



UNIVERSIDAD NACIONAL
de MAR DEL PLATA

Facultad de Humanidades – Departamento de sociología

Ezequiel Laborde

DNI: 32.756.809

Tesis de Licenciatura

“Problemáticas, efectos, y consecuencias del neoliberalismo en los tomadores de créditos hipotecarios UVA de la ciudad de Mar del Plata entre los años 2017-2022”

Director: Eduardo Chávez Molina





ÍNDICE DE CONTENIDOS

Agradecimientos.....	3
Resumen	4
Abstract	5
Capítulo I – Propuesta y Metodología.....	7
1.1 Introducción.....	7
1.2 Objetivos e hipótesis	9
1.3 Marco teórico	10
1.4 Metodología	12
1.5 Antecedentes bibliográficos.....	14
La problemática del acceso a la vivienda en Mar del Plata.....	14
Capítulo II – Contextualización de la problemática.....	16
2.1 Neoliberalismo, pasado y presente	16
2.2 La profundización y transformación del modelo neoliberal en Argentina	21
2.3 La vivienda y el modelo neoliberal	23
2.4 El surgimiento de las Unidades de Valor Adquisitivo (UVA)	25
Capítulo III – Evolución de la problemática	29
3.1 Unidad de Fomento, la inspiración para el nacimiento de las UVA	30
3.2 Crédito hipotecario UVA vs crédito hipotecario tradicional.....	34
3.3 Medidas, parches y soluciones parciales para la problemática UVA	40
Capítulo IV – Análisis de datos.....	43
4.1 Familia y Casa Propia.....	44
4.2 Acceso a los créditos UVA y proceso de búsqueda	48
4.3 Preocupaciones y problemáticas.....	56
4.4 Expectativas a futuro	65
4.5 La problemática UVA desde el marco teórico.....	70
Reflexiones Finales.....	73
Bibliografía.....	76
ANEXOS.....	80



AGRADECIMIENTOS

Me considero un hijo de la escuela pública y, por ende, no podría sentir más satisfacción al haber cursado una licenciatura en la Universidad Nacional de Mar del Plata. A lo largo de la carrera, este establecimiento concibió una forma de visualizar la cotidianeidad en mi vida que sin dudas fue determinante en mi persona, fomentando la capacidad reflexiva y el pensamiento crítico. Agradezco a la universidad por haberme hecho encontrar con tanta gente que con sus aportes invaluable permitieron que llegara hasta el final de la carrera, y los vínculos que con ellos y ellas forjé. Del mismo modo, quisiera mencionar a mi director de tesis, Eduardo Chávez Molina que continuamente me brindó su apoyo y sabiduría, y permitió que mi trabajo pudiera llegar a buen puerto. Debo recalcar, además, la amabilidad, el respeto, la confianza y el tiempo que me han otorgado todos los entrevistados para la realización de este trabajo, quienes con la mejor buena voluntad respondieron a todas mis consultas y me brindaron sus sensaciones más personales sobre el tema de este trabajo de investigación.

Claro está que nada de esto hubiera sido posible sin el impulso, la ayuda y el amor familiar que, aún en épocas muy difíciles, fueron mi motor para seguir adelante y concentrarme siempre en el objetivo. Mi mamá, Cristina, cuyo cariño entrañable y gran apoyo resulta inconmensurable, siempre me acompañó en todo aspecto, ayudándome continuamente en lo personal y en lo académico, padeciendo mis dificultades y celebrando mis éxitos; mi papá, Pablo, aportando con sus saberes literarios resultó un pilar fundamental en momentos determinantes de mi carrera. Y Paola, el amor y compañera de mi vida quien fue la que me impulsó a iniciar la carrera de licenciatura en Sociología, y que está día a día a mi lado, apoyándonos uno al otro.

Finalmente, agradezco al Estado Nacional Argentino que, con sus defectos y virtudes, mantiene vigente la gratuidad de uno de los activos más importantes de una sociedad que es la educación en su nivel de estudios superiores, permitiendo, una vez más, que un hijo de trabajadores se convierta en primera generación de graduados universitarios.

Ezequiel



RESUMEN

A partir de la asunción en diciembre de 2015 del nuevo gobierno argentino, comenzó la implementación de un modelo económico neoliberal basado en la especulación financiera desplazando a la inversión en industria y el desarrollismo (Wainer, 2019). Es sabido que las distintas medidas y reformas políticas han influido en la vida cotidiana de los argentinos, y en todas las facetas de su cotidianidad. En este sentido, el tan ansiado acceso a la vivienda propia no escapa de esto, y con la llegada de Mauricio Macri se implementó la idea de una nueva forma de realizar el sueño de gran parte de la población: los créditos hipotecarios UVA. El sistema se basaba en un interés determinado por el Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER) donde se aplica el índice de precios al consumidor publicado mensualmente por el INDEC, se expresaba en Unidades de Valor Adquisitivo (UVA); se articuló en bancos públicos y privados. Los requisitos resultaban tentadores para los tomadores de estas hipotecas, ya que se prometía una tasa de interés baja en un principio, y ante la necesidad y posibilidad de dejar de alquilar para tener el techo propio (un menester tradicional argentino inculcado desde la infancia), muchos no dudaron.

El sistema tuvo su apogeo durante el año 2017, lo que llevó a que ocurriese una especulación inmobiliaria sin precedentes en el país, y la inflación baja en ese entonces ayudaba a que cada vez más familias y particulares den el salto hacia su propio hogar. Sin embargo, esto no escapaba de una situación macroeconómica donde si bien los indicadores de riesgo parecían estar bajo control, por el otro lado la deuda externa aumentaba día a día y en proporciones significativas. Más tarde, en 2018 cuando el contexto social y económico comenzó a derrumbarse, la inflación se disparó, impactando de lleno en los créditos UVA, aumentando a diario el valor de capital de los mismos. La situación fue cada vez más complicada para los hipotecados UVA, ya que, en algunos casos, la cuota aumentó tanto que el banco les quitaba gran parte de su salario apenas este se acreditaba en sus cuentas sueldo; pero en otros casos, la situación económica del país hizo que perdieran sus trabajos teniendo que sostener la hipoteca sin recursos, o teniendo que re-endeudarse con familiares o inclusive, con entidades crediticias no reguladas. En la actualidad, y ya



con un gobierno de otra línea ideológica, la situación no ha parado de empeorar, y con la crisis del coronavirus se ha dejado entrever que las ayudas financieras dispuestas desde el poder ejecutivo para los hipotecados UVA no fueron más que medidas paliativas.

Palabras clave: Hipotecas, UVA, neoliberalismo, sociología, crédito, Argentina.

ABSTRACT

Since the assumption in December 2015 of the new Argentine government, the implementation of a neoliberal economic model based on financial speculation began, displacing investment in industry and developmentalism. It is known that the different measures and political reforms have influenced the daily life of Argentines, and all facets of their daily lives. In this sense, the long-awaited access to own housing does not escape from this, and with the arrival of Mauricio Macri the idea of a new way of realizing the dream of a large part of the population was implemented: UVA mortgage loans. The system was based on an interest determined by the Reference Stabilization Coefficient (CER) where the consumer price index published monthly by INDEC is applied, expressed in Purchasing Value Units (UVA); it was articulated in public and private banks. The requirements were tempting for the borrowers of these mortgages, since a low interest rate was promised at first, and given the need and possibility of stopping renting to have their own roof (a traditional Argentine need instilled since childhood), many did not hesitate.

The system had its peak during the year 2017, which led to unprecedented real estate speculation in the country, and low inflation at that time helped more and more families and individuals make the leap to their own home. However, this did not escape a macroeconomic situation where although risk indicators seemed to be under control, on the other hand the external debt increased day by day and in significant proportions. Later, in 2018 when the social and economic context began to collapse, inflation soared, fully impacting UVA credits, increasing their capital value daily. The situation was increasingly complicated for the mortgaged UVA,



since, in some cases, the fee increased so much that the bank took away a large part of their salary as soon as it was credited to their salary accounts; but in other cases, the economic situation of the country caused them to lose their jobs having to hold the mortgage without resources, or having to re-indebted themselves with relatives or even with unregulated credit institutions. At present, and already with a government of another ideological line, the situation has not stopped worsening, and with the coronavirus crisis it has been hinted that the financial aid provided by the executive branch for the mortgaged UVA, are nothing more than "drops of water in the desert".

Key words: Mortgages, UVA, neoliberalism, sociology, credit, Argentina.



CAPÍTULO I – PROPUESTA Y METODOLOGÍA

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación pretende analizar el impacto de las políticas crediticias habitacionales del gobierno de corte liberal en los hipotecados UVA de la ciudad de Mar del Plata entre los años 2017 y 2022, de tal modo de entender los desafíos y problemáticas de distinta índole que han tenido según sus diversas experiencias en el trayecto hacia la ansiada casa propia, y las vicisitudes económicas acaecidas a partir del acceso a esta metodología de crédito, con la incertidumbre de lo que significa tener una deuda indexada a la inflación en un país como Argentina. En este aspecto, se abordará una metodología cualitativa, con entrevistas semi estructuradas por las cuales el trabajo investigativo se organiza mediante ejes temáticos de reflexión a partir de preguntas orientadoras, desarrollando un proceso interactivo, circular e incremental (Gianturco,2005). Estas serán realizadas a distintos actores, principalmente a tomadores de créditos, pero también a inmobiliarias, siempre amoldándose a la situación de emergencia sanitaria actual. También se incluirán componentes cuantitativos como encuestas, estadísticas y datos comparativos sobre la situación macroeconómica de la Argentina y sobre la evolución de los distintos tipos de créditos hipotecarios presentes durante el periodo de estudio. Cabe destacar, que el espacio de análisis abarcará distintas etapas, desde el surgimiento de los UVA a los 6 meses de asumido el gobierno de Mauricio Macri, hasta julio de 2022, en pleno gobierno de Alberto Fernández, teniendo en cuenta, por supuesto, el marco económico durante la pandemia del coronavirus entre los años 2020 y 2021.

Durante la primera parte de esta investigación, como marco introductorio, se presentarán los objetivos a cumplir y la hipótesis; además, se visualizará un marco teórico que incluye distintas visiones sobre la definición y los efectos de las políticas neoliberales; y también, se visualizarán los debates sobre el acceso a la vivienda, donde se prestará especial atención a las producciones centradas en Mar del Plata en este aspecto.



La segunda parte, a su vez, se centrará en una contextualización histórica contemporánea sobre los orígenes del neoliberalismo y sobre las políticas crediticias estatales de acceso a la vivienda. También se realizará un abordaje del contexto en el que surgieron los créditos UVA, su evolución, las alternativas a este tipo de línea, y la vinculación del neoliberalismo con el surgimiento de este tipo de préstamo hipotecario.

La tercera parte de la investigación se enfocará en el análisis entre la situación argentina con la evolución del crédito hipotecario en Chile, las unidades de fomento y sus similitudes y diferencias en relación a las unidades de valor adquisitivo. Asimismo, se realizará una comparación entre una línea de crédito tradicional y otra en UVA a lo largo del tiempo, de modo tal de comprender las implicancias que el sistema indexado conlleva. Por otro lado, se presentarán las medidas políticas y económicas que fueron tomadas desde fines de 2019 en adelante en cuanto a las hipotecas UVA, incluyendo el contexto de pandemia provocado por el covid-19.

La última parte de este trabajo se centrará en el estudio de la información recogida a través de las entrevistas realizadas, de manera tal de vislumbrar los hallazgos y coincidencias presentes en las mismas, que explican la importancia de la problemática abordada. En este sentido, se establecerán distintas categorías de análisis para abordar individualmente distintos aspectos referidos a la problemática de los hipotecados UVA. A continuación, se realizará una revisión de los datos recabados a partir del marco teórico propuesto. Por último, a manera de reflexión, se formularán soluciones alternativas (en parte surgidas durante las entrevistas) que puedan contribuir para acercar una postura que ensaye una posible solución para la problemática de los créditos hipotecarios UVA.



OBJETIVOS E HIPÓTESIS

El objetivo principal propuesto es contribuir a los estudios sociales sobre el acceso a la vivienda analizando los efectos y consecuencias financieras y particulares de las políticas crediticias neoliberales, sobre los tomadores de créditos UVA en la ciudad de Mar del Plata entre los años 2017 y 2022. En pos de llevar a cabo este objetivo, buscaremos detallar el contexto, surgimiento, composición y evolución de los créditos UVA en la República Argentina en el periodo de tiempo mencionado; y describiremos y visualizaremos situaciones y percepciones de los hipotecados UVA de la ciudad de Mar del Plata relacionadas con la necesidad y aspiración del acceso a la vivienda de la clase media trabajadora. Asimismo, señalaremos y describiremos las distintas etapas del crédito; es decir, cómo fue el proceso de acceso al mismo, la búsqueda de la propiedad a partir de la demanda y oferta del momento, la efectivización de la compra y el mantenimiento de la cuota, teniendo en cuenta el periodo de la pandemia del coronavirus. Por otro lado, se identificará el inicio y las características de los problemas materiales e inmateriales que atravesaron y atraviesan los hipotecados UVA y, por último, se vincularán las políticas de crédito hipotecario del gobierno de Mauricio Macri con las dificultades que estos sufren.

Realizando un análisis previo, y a modo de hipótesis, podemos señalar que las políticas económicas neoliberales en América Latina, y particularmente en Argentina, han influido negativamente en términos sociales y económicos, impactando en las más diversas aristas de la sociedad toda, favoreciendo a los sectores más pudientes y perjudicando particularmente a las clases medias y bajas. No hace falta más que repasar la historia reciente de nuestro país para dar cuenta de esto, donde se aplicaron recetas externas sin tener en cuenta el contexto sociocultural autóctono. En este sentido, tampoco escapan a esta regla las políticas de crédito hipotecario impulsadas por gobiernos neoliberales, ya que no son sostenibles a lo largo del tiempo bajo un contexto desfavorable, lo que perjudica económica y socialmente a quienes acceden a los mismos. La improvisación sobre la marcha del modelo neoliberal, hace que intentar aplicar modelos de políticas de crédito externas en un terreno poco preparado a tal fin, no tenga otro destino más que un fracaso rotundo.



MARCO TEÓRICO

Para realizar nuestra investigación, recurriremos a las nociones del sociólogo y filósofo francés, Emile Durkheim (1858-1917), quien propuso a la sociología como una ciencia social positivista que pretende tener como objeto de estudio a los hechos sociales, los cuales se deben estudiar como fenómenos reales y objetivos. Durkheim, pretende estudiar la sociedad como un objeto, y comprobar hipótesis a través del análisis de la realidad. Asocia la estadística y el razonamiento lógico; en este sentido, impulsa un método basado exclusivamente en la observación de los hechos y en el rango de comprobación que puedan tener estos. En este sentido, el autor señala: “Un hecho social se reconoce gracias al poder de coerción exterior que ejerce o que es susceptible de ejercer sobre los individuos; y la presencia de dicho poder es reconocida, a su vez, bien por la existencia de alguna sanción determinada, o bien por la resistencia que lo lleva a oponerse a toda empresa individual que tienda a violentarlo” (Durkheim, 1982: 48). Desde esta visión, el tema de investigación que nos atañe es un reflejo la consecuencia del hecho social, el cual promueve ciertas normas y pautas que generan coerción sobre los sujetos, que refiere a la obtención de la casa propia, pero bajo las condiciones propuestas y promovidas por el neoliberalismo.

Del mismo modo, podemos tomar la doctrina del filósofo, sociólogo y periodista italiano Antonio Gramsci (1891-1937), quien introdujo el concepto de “hegemonía” (Gramsci, 1978), el cual concebía que una clase dominante imponía su ideología sobre las clases subordinadas sin ejercer la fuerza o la coerción, sino por medio del consenso, para que dichas clases internalicen la misma forma de ver el mundo que la de sus opresores. En este aspecto, Néstor García Canclini (1984), entiende que la orientación gramsciana se encuentra caracterizada por estudiar los procesos culturales en tanto están constituidos por la contraposición entre acciones hegemónicas y subalternas. Esta hegemonía se refleja en la sociedad actual a través del consumismo, y de los ideales pre-impuestos que hacen que las expresiones de deseo en general se manifiesten en expresiones materiales que indicarían, a priori, un determinado nivel o status de calidad de vida. El neoliberalismo, desde nuestro modo de ver, tiene una vasta trayectoria en este aspecto, sometiendo a sociedades



enteras a sus intereses, logrando complicidad en sus dominados sin que estos logren advertir las consecuencias de sus actos y manifestaciones sociales y aprovecha los deseos de sus oprimidos para fortalecer sus intereses. En tal sentido, “Gramsci nota que la clase dominante ejerce su poder no sólo por la coacción, sino porque logra imponer su visión del mundo a través de la escuela, medios de comunicación etc., lo que favorece el reconocimiento de su dominación por las clases dominadas. De igual manera, busca consensos para asegurar su hegemonía tomando a su cargo algunos de los intereses de los grupos dominados” (Alvarez Gómez, 2016:155). Por lo anteriormente expuesto, el neoliberalismo expresa sus intereses con el ejercicio de la hegemonía muchas veces creando necesidades para los individuos que se alimentan de los deseos de una clase a la que no pertenecen.

En tal sentido, el filósofo francés Michel Foucault (1926-1984), hizo hincapié en su obra sobre el concepto de “poder” (Foucault, 2002), entendido este como una estrategia y no como una propiedad. Para el autor, el poder no se hereda, no se compra ni se vende, tampoco se transfiere, sino que se ejerce a través de dispositivos que se encuentran presentes para su funcionamiento. Mediante su ejercicio se obtiene obediencia y dominación; el poder, entendido en estos términos, se manifiesta dentro del neoliberalismo a través de los discursos que establecen, entre otras características, relaciones de poder. Para el autor, en función de entender sus mecanismos e intereses, al poder se lo debe desmenuzar, se lo debe observar donde se vuelve capilar, en aquellas secciones donde se manifiesta en su más bajo nivel. Por esto mismo, el neoliberalismo como mecanismo de gobierno, incide en el día a día de los sujetos bajo determinadas fachadas y ejerce su poder para otorgar legitimidad a sus intereses ya sea alentando al consumismo, ofreciendo ciertas posibilidades económicas a sus dominados o monitoreando y amoldando sus ideologías influyendo en sus deseos y acciones sociales.



METODOLOGÍA

Con la finalidad de responder a nuestros objetivos, realizaremos un abordaje de tipo cualitativo, cuya metodología consiste en una serie de prácticas interpretativas y materiales que pueden volver al mundo visible. Situando al observador en un tiempo y en un lugar determinado, los investigadores cualitativos estudian la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar, los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. Es decir, estudiando los objetos en sus escenarios naturales e intentando dar sentido o interpretar los fenómenos a la luz de los significados que los mismos actores le atribuyen (Denzin & Lincoln, 1994). En este sentido, el investigador requiere desarrollar un trabajo reflexivo, lo que refiere a llevar a cabo “una explicitación de la relación del investigador con el objeto de estudio –preconociones, afinidades, rechazos–, con los interlocutores de campo – actores que encuentra en relaciones cara a cara o a través de documentos recogidos en trabajo de archivo–, con los valores políticos y morales que ellos movilizan, etc.” (Vommaro, 2018: 73).

Las herramientas disponibles en la investigación cualitativa son vastas: recopilación de materiales historiográficos, entrevistas, experiencias personales, historias de vida, observaciones, imágenes, etc. De este modo, la investigación cualitativa será de observación no participativa, realizada a partir de estudios de caso de personas tomadoras de créditos hipotecarios UVA.

Se realizarán entrevistas en semi estructuradas a los tomadores de créditos UVA de Mar del Plata, donde se indagará acerca de sus experiencias, dificultades previas y actuales en relación al préstamo, las relaciones que tienen con otras personas en similar situación y sus representaciones sobre la importancia de la vivienda propia. Todo esto estará dirigido a explicar no sólo las percepciones de las personas entrevistadas, sino el desarrollo histórico y actual crisis de los créditos UVA, así como las transformaciones y las dificultades con las que los hipotecados han convivido y conviven. Se presentarán 4 categorías de análisis de acuerdo a la información recabada durante las entrevistas realizadas a los hipotecados UVA de la ciudad de Mar del Plata. Las mismas son: Familia y casa propia; acceso a UVA y



proceso de Búsqueda; preocupaciones y problemáticas; y, por último, expectativas a futuro. En el mismo sentido, a modo informativo, se consultará mediante una entrevista a una inmobiliaria de la ciudad de Mar del Plata sobre su experiencia y opinión sobre el momento de mayor demanda de los créditos UVA.

El trabajo descrito anteriormente, permitirá configurar una tipología de los hipotecados, lo cual orientará el análisis hacia determinadas aristas, centrándose aquellos aspectos que denoten las implicancias que llevaron a los protagonistas a un estado de conflictividad en relación a su estado económico. Del mismo modo, es importante visibilizar cómo esta situación impacta en sus relaciones sociales, es decir, con sus familiares, amigos, conocidos, y cómo se tejen redes de contención a partir de la situación que atraviesan, ciertamente presentes en los individuos que se encuentran en las mismas condiciones, y las experiencias compartidas entre ellos que se dan tanto en forma presencial como a través de medios digitales. En este aspecto, es menester señalar la organización de los Hipotecados UVA en las redes sociales, de qué manera se conciertan acuerdos sobre la modalidad y desarrollo de las manifestaciones en las entidades bancarias, cómo se realizan presentaciones públicas, escritos e inclusive acciones judiciales de amparo, entre otras/os.

Se buscará acceder a datos, estadísticas y detalles relacionados con el auge y ocaso de los créditos hipotecarios UVA para comprender sus transformaciones y evolución en el tiempo de acuerdo al contexto en el que se implementaron. Asimismo, se presentarán cuadros de elaboración propia comparativos con una línea de crédito hipotecario tradicional. A partir de la obtención y organización de los datos recogidos, se realizará una narración explicativa sobre los motivos que llevaron a que el modelo económico neoliberal del gobierno de Mauricio Macri, conduzca a la situación actual que atraviesan los tomadores de créditos UVA.

A modo aclaratorio, cabe destacar que muchos de los entrevistados para este trabajo de investigación me han consultado acerca de mi interés en el tema; y al igual que a ellos, es menester aclararle al lector que no es ni más ni menos que la propia experiencia personal de vida de quien escribe lo que determinó la dirección de la presente tesis. Provengo de una familia que en plena crisis económica tuvo que casi rematar su hogar debido a una triplicación del valor de la cuota hipotecaria luego del final de la convertibilidad en enero de 2002. Asimismo, en la actualidad me



encuentro pagando la hipoteca de mi casa por medio de la mencionada y aquí comparada y analizada línea “Nación Tu Casa”. Por esto, entiendo las vicisitudes que los entrevistados atraviesan y logro ponerme en su lugar. En tal sentido, si bien algunas entrevistas realizadas a los hipotecados UVA se efectivizaron mediante vía telefónica, siempre se intentó de que se pudieran realizar de forma presencial por tratarse de una característica que deja entrever los sentimientos de cada persona, y así, desde mi rol de entrevistador e investigador, lograr un acercamiento más ameno en pos de desarrollar este trabajo de la mejor manera posible. En tal sentido, se efectivizaron 16 entrevistas en total, pero 3 realizadas por vía telefónica fueron descartadas debido a carencia de contenido en relación a los objetivos propuestos en este trabajo.

ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS

La problemática del acceso a la vivienda en Mar del Plata

Entre los estudios dedicados a políticas públicas sobre hábitat en la ciudad de Mar del Plata se pueden destacar distintos autores y propuestas. Primeramente, María de las Nieves Rizzo y Melecia Granero (2009), hacen hincapié en las políticas, proyectos y la producción relacionada con el surgimiento de barrios obreros durante el período 1945-1955, que introdujo una fuerte transformación y cambio de escala en la ciudad, destacando la reactivación de la industria de la construcción pública y privada, además de señalar las dificultades particulares de Mar del Plata como falencias en la distribución de inversiones, ausencia de un plan de desarrollo y marginamiento de áreas postergadas. A su vez, trabajos como el de María Laura Canestraro (2016), reflejan la implementación del Pro.Cre.Ar en Mar del Plata, y la problemática del acceso al suelo y la reorganización del espacio urbano. En el mismo sentido, una reciente área de análisis se encuentra referida a la implementación de los créditos regidos por la Unidad Valor Adquisitivo (UVA) durante el gobierno de Mauricio Macri en el año 2016. Dicha reglamentación fue introducida en los créditos hipotecarios vigentes en bancos públicos y privados, y también fue aplicada en los nuevos planes Pro.Cre.Ar y Pro.Cre.Ar Ahorro Joven. En tal sentido, Cintia



Barenboim (2019) analiza la evolución de los créditos UVA en la ciudad de Rosario, y cómo el contexto económico de la época hizo que a fines de 2019 prácticamente no existieran solicitudes debido a su inviabilidad. Los resultados de esta investigación son factibles de asimilarse a la situación de la ciudad de Mar del Plata en relación al sistema UVA y sus damnificados.

En este aspecto, el acceso al crédito se vio reservado para la clase media y media-baja, por lo que fueron recurrentes las disputas entre clases populares y el Estado por el acceso a la vivienda; esto se visibiliza en el artículo de Christian Tibaldi (2015), que enfatiza en el control de las protestas de los ocupantes de la denominada “Villa de Paso” por parte del accionar policial, judicial y gubernamental, además de señalar el tratamiento de los medios de comunicación. Asimismo, María José Díaz Varela y Micaela Tomadoni (2018), estudian, mediante la aplicación de indicadores, los problemas de sustentabilidad de las viviendas del conjunto habitacional barrio El Martillo, realizado a partir del denominado “Plan Dignidad” (2007) donde analizan el acceso servicios, las condiciones climáticas de la ciudad y la implicación del entorno de localización de las construcciones. En el mismo sentido, Laura Zulaica (2013), explora la expansión del ejido urbano marplatense en tres cortes temporales (1991, 2001 y 2011) remarcando la ausencia de planificación, y que en consecuencia se manifiestan problemas sociales y ambientales que son un obstáculo para el desarrollo urbano sostenible. Por su parte, Mario Maya (2017), aborda la expansión de los barrios cerrados de la ciudad durante el periodo 2004-2016, explicando la interacción entre capital privado, intereses socioeconómicos dominantes, la regulación estatal y la conformación de espacios simbólicos que contrastan con la segregación de grupos más empobrecidos hacia zonas desfavorables.



CAPÍTULO II – CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

NEOLIBERALISMO, PASADO Y PRESENTE

Todo proceso político y su consecuente modelo económico tiene su correlato en el contexto social en el que se desarrolla y al cual transforma de acuerdo a sus propósitos y objetivos previstos. La actualidad y la historia reflejan circunstancias y caminos que se asemejan a periodos ya acontecidos, por los que la Argentina ya ha atravesado y cosechado sus consecuencias. El neoliberalismo presente en el modelo de país impuesto por el presidente Mauricio Macri no hizo más que reavivar viejas llamas que se creían extintas; pero que generaron alertas y condiciones que hicieron que muchas personas sean rehenes de este tipo de políticas.

El neoliberalismo en Argentina y América Latina ha sido estudiado y analizado por diversos autores como Morresi (2008), Borón (2008), Dávalos (2005) y Ferrer (2012), entre otros, los cuales, poseen puntos en común que van desde la introducción originaria de esta doctrina en la región hasta la fiebre privatizadora de los '90, y la crisis del modelo en el año 2001 en nuestro país. Atilio Borón, indica que en la visión del neoliberalismo “los estados reinan y los mercados gobiernan” (Borón, 2008: 51); frase que toma mayor fuerza si uno se detiene a analizar el origen y la forja de Macri y gran parte de su gabinete, los cuales, provenientes de la actividad privada (multinacionales incluidas) entienden el mundo y su funcionamiento desde una misma lógica, sin alternativas posibles. Pero los efectos del neoliberalismo van más allá de un gobierno y no se detienen fácilmente, sino que se expanden como las raíces de un árbol por la sociedad toda; en este sentido Borón afirma que “el desgarramiento producido por el neoliberalismo debilitó, quizás irreparablemente, la legitimidad y solidez de las instituciones democráticas” (Borón, 2008: 54), lo que debilitó las creencias de la población en ellas. Otros autores consideran al neoliberalismo no sólo como una ideología o una forma de ejercer la política, sino también como una racionalidad que se asocia con el despliegue de la lógica del mercado, y como lógica normativa, desde el Estado hacia los mecanismos más íntimos de la subjetividad, lo que incide directamente en la forma de estructurar y organizar la acción y la conducta de gobernantes y gobernados (López Ruiz, 2011).



Morresi, por su parte, sitúa el surgimiento del neoliberalismo en la escuela austríaca a comienzos del siglo XX a partir del pensamiento de Ludwig von Mises, quien se oponía a la instalación del socialismo como doctrina económica en Europa central señalándolo como un sistema peligroso e ineficiente, y además planteaba que las intervenciones estatales suponían obstáculos para el capitalismo. En este sentido, Mises advirtió que las leyes económicas de oferta y demanda son verdades inapelables (Morresi, 2008). Otro exponente de esta corriente fue Friedrich August von Hayek, quien se relacionó con Mises, y en su obra *Ley, legislación y libertad* expresaba su ideología vinculada con la necesidad de libertad de mercado y la oposición a una reiterada intervención del Estado. En tal sentido, Morresi indica: “Hayek se basaba en una idea simple: las sociedades deberían articularse alrededor del mercado. Para él, era obvio que el mercado es una institución eficiente; si el Estado se inmiscuye en su labor, el resultado será malo, porque se crearán señales erradas que provocarán estancamiento” (Morresi, 2008: 21). Sin embargo, Hayek no avalaba el desentendimiento total del Estado en la economía, sino que sostenía que este debía mantener un papel limitado, mínimo e indispensable, enfocándose en hacer cumplir normas tradicionales, sin pretender realizar modificaciones legislativas.

Por otro lado, desde la Escuela de Chicago que toma protagonismo en la década de 1920 en los Estados Unidos, con sus principales exponentes Milton Friedman y George Stigler, se planteaban varias coincidencias con las visiones de Hayek y Mises pero haciendo distinciones sobre distintos niveles de intervención estatal -control de precios, emisión monetaria, gasto en educación, sistema de seguridad social, etc.- advirtiendo sobre las consecuencias y peligros que estas políticas conllevan como la inflación o estanflación. Desde esta corriente, las teorías monetaristas eran presentadas como una solución, aunque su aplicación en países como en la Inglaterra de Margaret Thatcher o en Latinoamérica, como fue el caso de Chile durante la dictadura de Augusto Pinochet en los años '70, concluyó en un profundo fracaso pese al descenso de la inflación, generando bajas en la producción, altas tasas de desempleo y disminución de los salarios reales. En este sentido, desde la Escuela de Chicago se afirmaba que sólo el mercado es quien produce la mejor asignación de recursos; todo agente externo puede conducir a una distorsión en el



desarrollo económico, por lo que la economía podría ser estable y dinámica de no existir las intervenciones nocivas de los gobiernos, por lo que se debían establecer reglas permanentes y estables (principalmente monetarias) las cuales prevalezcan sobre toda decisión política (Morresi, 2008).

En la segunda mitad del siglo XX surge la Escuela de Virginia, cuyos exponentes principales, James Buchanan y Gordon Tullock, se basaron en la teoría de la elección racional, en conjunto con la aplicación de procedimientos de la microeconomía, pensaron a los fenómenos políticos “como el resultado de las acciones de individuos que actúan de modo estratégico, al modo del homo economicus” (Morresi, 2008: 26). Desde esta corriente no se plantea un modelo económico en sí como en la escuela austríaca o la de Chicago, sino que pretende instalar un modelo político institucional de alto contenido normativo, donde los individuos son agentes interesados y que actúan de acuerdo a sus fines, por lo que cada persona posee la potestad de decidir qué es lo que consideran valioso, de qué manera van a distribuirse esos bienes y las reglas imperantes en ese proceso. Este movimiento se desarrolla dentro del mercado, donde el sujeto es libre de participar y se introduce para obtener beneficios, o donde puede salir en caso de no obtenerlo.

Otra doctrina neoliberal es el libertarismo, impulsado en los años '80 en los Estados Unidos, contó con referentes como Robert Nozick, que militaba la idea de los derechos individuales desarrollados frente a la visión de un “Estado mínimo”, pero su principal exponente fue Ayn Rand, quien abogó desde sus obras por un individualismo basado en el egoísmo, el enaltecimiento de la propiedad privada, la defensa del sistema capitalista norteamericano y planteó el rechazo de cualquier ideología que obligue a un individuo a actuar contra sus propios intereses y su felicidad. En consecuencia, Morresi indica que “lo que distingue al capitalismo norteamericano de otros sistemas es que da a los hombres el derecho a ser egoístas. Para asegurar este derecho, es necesario que se prohíba el empleo de la fuerza y por ello es necesario que el sistema incorpore un gobierno, cuya única función sea proteger (mediante la amenaza de sanciones físicas) el derecho al egoísmo” (Morresi, 2008: 32).

De este modo, el manual de instrucciones de cualquier modelo neoliberal parece tener estándares características que han minimizado el papel del Estado; sus



formas incluyen desmantelar “agencias gubernamentales; rematando o malvendiendo empresas públicas; derogando legislaciones y normas de regulación de la actividad económica concebidas para garantizar un mínimo de equidad y protección para los ciudadanos; mediante el despido masivo de empleados públicos, pagando en ciertos casos la correspondiente indemnización; contrayendo deuda externa con el Banco Mundial o el FMI; desjerarquizando la carrera administrativa; satanizando moral y políticamente al estado, concebido como una esfera intrínsecamente corrupta y necesariamente ineficiente de la vida social, contrapuesta a la supuesta pureza del mercado y la sociedad civil; convalidando su crónica fragilidad financiera, asentada sobre su ancestral incapacidad para cobrar impuestos a los ricos” (Borón, 2008: 57).

Muchas de las características sobre el neoliberalismo señaladas por Borón son compartidas por diversos autores de la región; en tal sentido se pronuncia el autor Aldo Ferrer cuando indica que “como el objetivo político del neoliberalismo es permitir el libre despliegue de las fuerzas del mercado y consolidar los intereses hegemónicos establecidos, es imprescindible maniatar al Estado. Para tales fines es preciso realizar reformas internas y crear compromisos externos que condicionen las políticas públicas. En este último aspecto, un ejemplo clásico son las condicionalidades de los acuerdos para conseguir el apoyo del FMI.” (Ferrer, 2012: 99). Esto último resulta indispensable para contextualizar la situación de la Argentina en el periodo 2016-2019, donde a falta de respuestas de los mercados internacionales y la ausencia de inversiones extranjeras, el Estado financió su déficit con toma de deuda externa, sin fomentar el mercado interno ni el consumo, y recurriendo a la especulación financiera como método para sostenerse en funciones.

Como origen del neoliberalismo, puede señalarse desde la óptica de Borón que los triunfos electorales de Margaret Thatcher y Ronald Reagan en los años ochenta marcaron el apogeo de esta ideología convirtiéndose en el “dogma” dominante de los Estados Unidos y el Reino Unido, y adquiriendo una gravitación en el sistema internacional pocas veces vista en la historia. Así fue que “de la mano de esta ‘derechización’ del clima ideológico y político de Occidente vino el ascendiente de las teorías económicas neoclásicas, con sus hechiceros y aprendices de brujo dispuestos a aplicar, en todas partes y bajo cualquier circunstancia, la misma receta



codificada en el Consenso de Washington.(...)América Latina no pudo resistir al 'contagio' ideológico, y uno tras otros sucesivos gobiernos y fuerzas políticas capitularon ante la nueva ortodoxia que predicaban con inusitado fervor los voceros de la metrópolis" (Borón, 1999). Ahora bien, cabe preguntarse de qué manera se instaló esta doctrina en nuestro país; en tal dirección Ferrer explica que en la Argentina "la instalación del Estado neoliberal tomó el atajo de la dictadura. Aquí, como siempre sucedió en nuestra historia, los acontecimientos del contexto externo se entrelazaron con la realidad interna. Dentro del país estalló el desorden económico y social, la violencia y, en definitiva, la renovada evidencia de la debilidad de nuestra densidad nacional. La dictadura asumió el relato neoliberal y sentó las bases del Estado neoliberal. En consecuencia, en la primera etapa, el régimen fue impuesto por la fuerza, en el marco del terrorismo de Estado. Los instrumentos fundamentales de la construcción del Estado neoliberal fueron la desregulación financiera y la apreciación del tipo de cambio. Los consecuentes desequilibrios macroeconómicos y el aumento incesante de la deuda fueron acompañados por el deterioro del tejido económico y social." (Ferrer, 2012).

En este sentido, una repetida doctrina del neoliberalismo, practicado tanto por los gobiernos de la región durante el último decenio del siglo XX como por los actuales, es la llamada teoría del "derrame", proclamada por los teóricos, la cual ha resultado "una maligna superstición destinada a engañar a los ingenuos y manipular la conciencia del común de la gente" (Borón, 2008). Borón también afirma que "el neoliberalismo es pues una perversa involución del calvinismo: la multiplicación de los pobres y el aumento del sufrimiento humano no son más que dolorosos mensajes situados al comienzo del camino, indicando que estamos sobre la buena senda. Pero no hay que desesperar: son anuncios buenos. No tardarán en aparecer otros, como el pleno empleo, el bienestar popular y la felicidad individual, señalando que se, ha arribado al paraíso neoliberal, donde se podrán recoger los frutos de tanto esfuerzo. El prodigio "derrame" de la riqueza es apenas una cuestión de tiempo." (Borón, 1999).



LA PROFUNDIZACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL EN ARGENTINA

Las sucesivas crisis desencadenadas en períodos neoliberales en Argentina, con la eterna espera de la teoría del derrame, sin dudas ha impactado en diversas áreas, principalmente en el ámbito laboral. Tan sólo es menester recurrir a cualquier estadística de mediados de los '90 o principios del siglo XXI relacionada a la ocupación, subocupación y desocupación para entender el contexto generado por las políticas neoliberales y su impacto en el trabajo. Las terciarizaciones de servicios, precarización laboral, trabajo no registrado, ausencia de aportes, despidos sin indemnizaciones, contratos basura, etc., son sólo algunas de las características que adquiere el mundo laboral en los períodos mencionados, impulsados muchas veces por la aprobación de leyes que contribuyen a su deterioro. En estos contextos es cuando más fuerza toma la doctrina marxista que refiere a los individuos como alienados, donde el trabajo no permite el desarrollo de los hombres, transformándolos en bestias y se refuerzan otros tipos de alienación, como la social a raíz de la división de clases, cada vez más acentuada, la política, con la división entre la "sociedad civil" y el "Estado", y de la alienación ideológica que tiene como fin justificar la situación real de miseria para la mayoría y confundir y mistificar la realidad, para crear una falsa conciencia de la misma.

En este aspecto, a partir de sus políticas, el neoliberalismo intenta promulgar constantemente la aceptación de condiciones precarias o la ausencia de posibilidades laborales en la clase trabajadora a la que refiere Karl Marx, la que debería obtener una conciencia de clase, intereses en común para superar la alienación propagada por el sistema capitalista que lo somete. Asimismo, cuando Marx se refiere al comienzo de la "verdadera historia" de la humanidad en la cual hombres y mujeres se liberen definitivamente de la servidumbre del trabajo en cualquiera de sus formas, Borón advierte que "bajo el predominio del neoliberalismo y su culto supersticioso al mercado el agotamiento del "trabajo de masas" se traduce en desempleo masivo, pobreza extrema, anomia y desintegración social, drogadicción, auge de la criminalidad, etc." (Borón, 1999). En este sentido, en contrapartida a la idea de Marx sobre la liberación del ser humano a partir de la obtención de una "conciencia de clase", Borón explica que la herencia del



neoliberalismo es una sociedad menos integrada, producto de las desigualdades y hendiduras que profundiza con su política económica. La hegemonía ideológica del neoliberalismo y su expresión política, el neoconservadurismo, adquirió una desacostumbrada intensidad en la América Latina, debilitando al Estado, cada vez más sometido a los intereses de las clases dominantes y resignando grados importantes de soberanía nacional ante la superpotencia imperial, la gran burguesía transnacionalizada y sus "instituciones" guardianas: el FMI, el Banco Mundial y el régimen económico que gira en torno a la supremacía del dólar. (Borón, 1999).

En tal sentido, y desde una visión más contemporánea, se percibe al neoliberalismo actual como una tecnología de gobierno, es decir, como parte integral de una racionalidad gubernamental centrada en el atravesamiento de la sociedad de una "forma empresa", que se expande o contrae mediante una dinámica discursiva. Así, esta caracterización del neoliberalismo abre el espacio para problematizar los procesos de identificación política por los que esa racionalidad, a la manera de un discurso político, se expande o contrae, se densifica o vuelve porosa, encarnándose de modo contingente y conflictivo en prácticas y sujetos particulares, que hablan así en nombre de una universalidad elusiva, la de la ya mentada "forma empresa" como criterio válido de organización social (Reynares, 2017).



LA VIVIENDA Y EL MODELO NEOLIBERAL

Cada ciclo neoliberal desarrollado en Argentina tuvo sus características y particularidades, algunas decisiones apuntaron a transformaciones políticas y otras a cuestiones económicas, que impactaron y dejaron consecuencias en la población. El último golpe militar en 1976 desembocó en una implementación de un neoliberalismo sin precedentes en el país, que llevó, entre muchas otras cosas, a generar la deuda externa más grande de la historia hasta ese entonces e instalar medidas económicas que junto con el desenfrenado costo de vida, hicieron mella en la sociedad. El entonces Ministro de Economía, José Alfredo Martínez de Hoz, una vez ya cómodamente instalado el gobierno de facto, en enero de 1980 emitió a través del Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) la llamada “Circular 1050”, mediante la cual los créditos hipotecarios de aquel momento pasaron a indexarse por la tasa de interés vigente del mercado (los bancos otorgaban tasas muy altas a los ahorristas para retener depósitos por miedo a corridas bancarias), y era determinada en parte por la inflación de la época que desde 1980 hasta la finalización de la dictadura en 1983, superó el 1000% (Indec). Esto generó una crisis histórica entre los tomadores de estos préstamos quienes, en muchos casos, tuvieron que malvender sus inmuebles tras no poder afrontar los pagos de las cuotas, viéndose cercados por pedidos de desalojo, aunque otros sí sufrieron el remate de su vivienda.

La explicación del fracaso de la “Circular 1050” se entiende a partir de que el crecimiento de la deuda contraída era extremadamente mayor a la evolución de los ingresos, y de los precios de la economía en general, hasta el punto de que las deudas superaban la cotización de las propias viviendas. Este panorama, en muchos casos significó que los perjudicados por la medida económica ni aun vendiendo su inmueble pudieran liquidar sus compromisos con las entidades financieras, teniendo que continuar abonando las cuotas sucesivas. En 1984, durante el gobierno democrático de Raúl Alfonsín, se realizó una fuerte movilización a nivel nacional que permitió instalar el conflicto de los deudores hipotecarios en la Asamblea Nacional Legislativa. La demanda de las organizaciones estuvo presente en el mensaje del presidente Alfonsín ante la Asamblea, con el anuncio de la “suspensión de los



trámites judiciales y/o administrativos de cobro compulsivo con atraso y en vías de ejecución de deudas indexadas sobre viviendas populares” (Ferrari y Gordillo, 2015). En julio de ese año, el Congreso Nacional sancionó la ley 23.073, que establecía un mecanismo para determinar el valor de los lotes y el revalúo de lo pagado.

Más tarde, en el año 1991, durante el gobierno de Carlos Saúl Menem, llegó la Ley de Convertibilidad del Austral, la cual establecía que un peso argentino equivalía a un dólar estadounidense. En ese lapso, las hipotecas regían bajo esta modalidad cambiaria y si bien no se trató de una medida global como la 1050, y cada entidad disponía de sus propios requisitos y modalidades, quienes continuaron abonando sus hipotecas tras el fin de la convertibilidad decretada en el año 2002 durante el gobierno de Eduardo Duhalde, vieron casi triplicado el valor de la cuota a abonar, lo que, en menor escala, también llevó a malvender propiedades para finiquitar sus créditos que se habían tornado insostenibles.

En el año 2003, con la victoria de Néstor Kirchner, el gobierno argentino comenzó una etapa de desarrollo y sustitución de importaciones a partir de un proceso de desendeudamiento con organismos internacionales como el FMI. Desligarse de la carga de la deuda, proveyó la posibilidad de realizar y ajustar sus políticas sociales y económicas de acuerdo a los intereses que la población requería en ese momento histórico. Dichas políticas continuaron durante el periodo de gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, quien asumió en 2007, y no fue hasta comenzado su segundo mandato que fue implementado el Programa de Crédito Argentino del Bicentenario para la Vivienda Única Familiar, denominada ProCreAr. Este programa, financiado por el Fondo de Garantía de Sustentabilidad, apuntaba principalmente a la construcción de viviendas familiares, con y sin terreno propio (aunque existieron líneas para viviendas a estrenar ya construidas y desarrollos urbanísticos), y así desalentaba la especulación financiera e inmobiliaria, además de que apuntaba a fomentar el consumo de materiales para la construcción y la mano de obra.

El ProCreAr, oficializado mediante el decreto 902/2012, se caracterizó por otorgar créditos mediante el banco Hipotecario, a pagar en 20 y 30 años con tasas de entre el 2% y el 14% anual, muy lejos de los índices de inflación. Se incluyeron



lotes fiscales para que las familias que accedieran al crédito sin tener un terreno propio, pudieran igualmente construir a su vivienda. La metodología de entrega de préstamos fue por sorteo, realizados a través de lotería nacional, donde a los que cumplimentaban los requisitos generales se les entregaba un número y grupo, el cual debían chequear luego de dicho sorteo. Si bien la propuesta resultaba atractiva, siempre se terminaba dependiendo del azar, más allá de contar con todo lo que se necesitaba para calificar. En este sentido, la falta de iniciativa de la banca privada en lo relacionado con el acceso a la vivienda durante el periodo, hizo que el gobierno impulsara la intervención estatal para resolver el déficit habitacional presente en el país. El programa fue exitoso y las cuotas se mantuvieron en los niveles estimados con el correr del tiempo, inclusive licuándose por la alta inflación que se desarrolló en los años siguientes.

EL SURGIMIENTO DE LAS UNIDADES DE VALOR ADQUISITIVO (UVA)

Más tarde, con las elecciones 2015 y el triunfo de “Cambiamos”, con Mauricio Macri a cargo del Poder Ejecutivo, el contexto en lo relacionado a las hipotecas dio un giro de 180º, cambiando las condiciones completamente. Poco tiempo después de su asunción, en abril de 2016, el Banco Central de la República Argentina (BCRA), que se encontraba bajo la presidencia de Federico Sturzenegger, emitió la Comunicación A 5945 que introdujo las Unidades de Valor Adquisitivo (UVA) en el mercado crediticio nacional, cuyo valor inicial era de \$14.05 pesos argentinos. Esta implicaba un mecanismo de indexación de capital por CER (índice de precios al consumidor) que informa el B.C.R.A., cláusula que fue rápidamente incorporada en los créditos Pro.Cre.Ar y consolidada a partir de la modificación del Decreto 902/12 por el Decreto 146/17 eximiendo los créditos hipotecarios de la prohibición de indexación (ley 23.928), y por la ley 27.444 incluyendo los créditos destinados a cancelar el saldo de boletos de compraventa (Galván, 2020). El destino de los créditos hipotecarios regidos bajo las UVA podía utilizarse en un inicio para:

- Adquisición de vivienda única y de ocupación permanente.
- Cambio de vivienda única y de ocupación permanente.



-Construcción de vivienda única y de ocupación permanente, en terreno propio, libre de ocupación, la que deberá cumplir como mínimo con los estándares previstos por el Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda.

-Ampliación, refacción o terminación de vivienda única y de ocupación permanente.

Dichos créditos se encontraban destinados principalmente a personas en actividad laboral (en relación de dependencia o contratados, autónomos y monotributistas), jubilados y/o pensionados y ex combatientes de las Islas Malvinas beneficiarios de la pensión vitalicia de guerra.

De este modo, desde el Estado y los grandes operadores económicos se acompañó la implementación de los UVA, generando una expectativa de inflación informada desde el BCRA. que no se correspondió con la realidad, lo que derivó en cuotas más onerosas a las proyectadas por las entidades bancarias, y dificultó “el cumplimiento de las condiciones pactadas por parte de las personas beneficiarias, comprometiendo el acceso a la vivienda obtenido o las condiciones de vida” (Galván, 2020, p.45).

Bajo este contexto, y la aparente facilidad para acceder a una vivienda propia, se generó una gran demanda en el sector inmobiliario donde se produjo una fuerte especulación que devino en carreras contrarreloj, donde los tomadores de crédito debían concurrir repetidas veces a las entidades bancarias para cumplimentar los requisitos que las mismas exigían sobre las propiedades en cuestión. Los valores de los inmuebles resultaron otro problema, dado que para que la casa calificara para el crédito, todos los papeles debían estar en orden, al día, y en condiciones de habitabilidad, lo que hizo que los precios de esas propiedades se inflaran más allá del precio real previo a la aparición de los UVA.

La competencia se regía bajo estas condiciones y mientras tanto, el valor del dólar aumentaba sostenidamente. Los tomadores de crédito debían disponer de una base de ahorro propia de entre el 20% y el 30% del valor del inmueble y el banco financiaba el resto, mientras que la extensión era de entre 20 y 30 años, según fuera la edad del tomador al finalizar el crédito. Todas las entidades bancarias participaron en los UVA, a diferencia de programas de crédito de otras épocas, con



pocas diferencias entre sí concernientes a las tasas de interés básicas y los paquetes de beneficios incluidos en el crédito. En tal sentido, cabe destacar que, por un breve tiempo entre 2016 y 2018, existió una línea del banco Nación denominada “Nación tu Casa”, la cual se diferenciaba de los UVA en cuanto a que el capital no se indexaba a la inflación y tenía una tasa de interés fija por 3 años, que rondaba entre el 14% y el 18% anual. Dicha línea fue impulsada por Carlos Melconian, el entonces presidente del banco Nación, y finalizó poco tiempo después de su dimisión y la consecuente asunción en el puesto de Javier González Fraga, en 2017.

El “boom” de los UVA se produjo durante mediados de 2017 hasta mediados de 2018, llegando a su pico en abril de 2018 con 13937 millones de pesos entregados en crédito. Desde su creación en 2016 hasta abril de 2019, se otorgaron préstamos hipotecarios UVA por un total de \$ 150.172,95 millones, equivalentes a 6.714,25 millones de UVA y a U\$S 7.050,42 millones (CEPA, 2019). En el siguiente cuadro se puede observar el período de mayor demanda de hipotecas UVA:



Fuente: elaboración CEPA en base a BCRA

Durante los años siguientes, y con la crisis socioeconómica desatada en el gobierno de Macri, la inflación se disparó a niveles que superaron largamente los horizontes porcentuales propuestos en los inicios del gobierno, todo en medio de



corridas cambiarias debido a un aumento del dólar estadounidense que alcanzó valores históricos en pocas semanas en un contexto de desconfianza generada en los mercados de crédito internacionales para con la Argentina. De este modo, el impacto en los créditos UVA no se hizo esperar y la incertidumbre irrumpió en los hipotecados, quienes percibían cómo aumentaba el valor del UVA y, por ende, mes a mes su capital adeudado y las cuotas. Las protestas no se hicieron esperar y poco a poco comenzó a organizarse un colectivo que se manifestaba físicamente en las puertas de las entidades bancarias y que, a través de las redes sociales, expresaban sus opiniones y experiencias en relación a la problemática que los invadía. En muchos casos, los bancos tomaban cada vez mayores porcentajes de los sueldos de los tomadores de crédito haciendo que una vez ingresado el salario de la persona, inmediatamente se debitara la cuota sin dar posibilidad alguna de entrar en mora. La situación del país distaba de ser óptima y quienes en otro contexto habían accedido a una hipoteca, ahora peleaban por conservar sus empleos o poder tener sus necesidades básicas satisfechas, en el medio de los aumentos desmesurados de cuotas y, sobre todo, de capital adeudado.



CAPÍTULO III – EVOLUCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

El mercado del crédito hipotecario argentino tuvo numerosos vaivenes a lo largo de su historia; el problema del acceso a la vivienda propia en los distintos contextos de crisis social y económica a lo largo del tiempo en nuestro país ha desembocado en diversos sistemas de crédito, los cuales contaron cada uno con su propia carga y peso ideológico del gobierno de turno. En tal sentido, la estructura del mercado de crédito hipotecario argentino, presenta ciertas particularidades: de acuerdo a la CEPAL, sobre el crédito bancario como porcentaje del PBI, mientras que en toda América Latina y el Caribe ésta relación es del 64,6%, con Brasil y Chile en 93% y 103% respectivamente, el crédito/PBI para Argentina es del 29,7%; asimismo, el precio de las viviendas en la Argentina está nominado en dólares de modo tal que los individuos puedan proteger el valor frente a un contexto de devaluación, además de que el metro cuadrado cotiza en dólares y la compraventa se realiza en la misma moneda y casi siempre en efectivo (Zeolla y otros, 2021).

Con el nacimiento de los créditos hipotecarios UVA, pareció avizorarse una solución definitiva para el problema del acceso a la vivienda propia mediante un método innovador en nuestro país, el cual se basó, en parte, sobre el modelo chileno que utiliza la denominada Unidad de Fomento (UF), dejando de lado el modelo tradicional de hipotecas sostenido en una tasa fija o semi variable. En 2016, el Gobierno de Mauricio Macri, propuso como una de sus metas reducir considerablemente la inflación anual, hasta llegar a 1 dígito; poco claras fueron las condiciones mediante las cuales se podría alcanzar dicho objetivo, aunque se mencionó repetidamente a través de sus funcionarios que para lograr esto era menester contar con la confianza de los mercados extranjeros, adquirir apoyo financiero y atraer inversiones económicas de gran importancia. Dichas pretensiones no llegaron a buen puerto, el contexto macroeconómico fue deteriorándose paulatinamente con el correr de los años, afectando considerablemente la economía familiar de los argentinos e impactando notoriamente en el mercado de crédito nacional.

Por otro lado, la escalada del dólar oficial hizo que se adoptara la posición de aumentar las tasas de referencia, lo que incidió en todas las variables económicas,



desde el interés de las tarjetas de crédito hasta todo tipo de préstamo disponible. Se desarrollaron programas de control de precios como “Precios Cuidados” y “Productos Esenciales” (este último se dio durante el año 2019, en el epílogo de la presidencia de Macri), los cuales no dieron el resultado esperado en lo que refiere a la contención de la inflación, además, las negociaciones paritarias no llegaban a compensar la pérdida del nivel adquisitivo. Este panorama no hizo más que disparar considerablemente el monto de las cuotas y el capital de los hipotecados UVA, quienes con desesperación observaban que pese a pagar todos los meses sus respectivos créditos, sus deudas se acrecentaban en porcentajes que se encontraban mucho más allá de la expectativa original. Las vicisitudes que atravesaron los hipotecados a raíz de la situación descrita, no hizo más que crear desesperación e intentar buscar soluciones en lo que respecta al desarrollo y evolución del crédito, donde algunos se refugiaron en la Justicia, para, al menos, intentar ponerle un freno a la desmesurada deuda que se acumulaba a sus espaldas; claro que se trataba de algunos pocos, quienes tenían recursos económicos extra para llevar a cabo acciones judiciales, quedando la mayoría a merced de las decisiones políticas de turno.

A continuación, analizaremos el modelo hipotecario chileno, a fines de comparar y explicar las condiciones de la implementación de las UVA en la Argentina; así también, se realizará una comparativa temporal entre un crédito tradicional disponible en el momento de la creación de los UVA y estos últimos. Por último, repasaremos las medidas gubernamentales con relación a los créditos adoptadas a partir de finales de 2019, explorando el contexto y las incidencias en las que fueron ejecutadas cada una de ellas.

UNIDAD DE FOMENTO, LA INSPIRACIÓN PARA EL NACIMIENTO DE LAS UVA

Con el objetivo de reducir la inflación paulatinamente y generar un contexto de confianza macroeconómico, el gobierno de Mauricio Macri creó las Unidades de Valor Adquisitivo en marzo de 2016, un instrumento financiero el cual refería a la milésima parte del costo promedio de construcción de 1 m² de una vivienda tipo. Este instrumento se ajusta de acuerdo a la inflación, la cual refiere al índice del



Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER). Este instrumento tuvo como referencia y punto de partida, adoptar el mismo modelo que la unidad de cuenta aplicada en Chile, llamada Unidad de Fomento (UF), creada en 1967 por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) durante la presidencia de Eduardo Frei Montalva, bajo un grave contexto inflacionario, y se trató de la primera unidad de cuenta indexada en el mundo; aún sigue vigente en la economía de ese país, y es aplicada tanto en el mercado de crédito hipotecario como en su mercado de capitales.

Desde entonces, existió en Chile una coexistencia de instrumentos indexados y nominales que ayudó a completar los mercados, lo que evitó un eventual riesgo de la utilización de la moneda extranjera como mecanismo de protección del mismo; la indexación fue una condición necesaria para el desarrollo, pero no suficiente ya que se requirió contar con otras condiciones, como tasas de interés determinadas por el mercado y un organismo supervisor efectivo, un ambiente macroeconómico estable y la privatización de las empresas públicas y del sistema de pensiones. En tal sentido, el uso de la UF es generalizado dentro de la economía chilena siendo aplicada en los contratos de arriendo, el pago de pensiones alimenticias, las matrículas de colegios y universidades, el pago de pensiones de jubilación y el pago de seguros, etc. En el mercado inmobiliario en particular, casi la totalidad de los préstamos hipotecarios se otorgan en UF, lo que protege el traspaso de riqueza entre acreedores y deudores ante variaciones de la inflación, fomentando el ahorro y facilitando la disponibilidad de recursos para la inversión; además, el uso extendido de la UF trajo numerosos beneficios a nivel bancario impactando en una mayor disponibilidad de crédito hipotecario, a mayores plazos y a menores tasas activas, fomentando el desarrollo de instrumentos financieros de largo plazo, generando en el público general la percepción de que el banco sea visualizado como un agente menos riesgoso (Alarcón y otros, 2014).

De manera similar a la UVA, en la actualidad, la UF se reajusta diariamente por la variación del IPC, aunque inicialmente esta modificación era trimestral, y luego fue mensual. Dicho instrumento tuvo un desenvolvimiento positivo desde su aplicación hasta la crisis de la década del ochenta, particularmente en lo que refiere la expansión del ahorro financiero y la participación de instrumentos indexados en



las operaciones de distintos tipos de créditos, depósitos y contratos a donde la UF se había extendido. Durante la crisis chilena de 1982, fue necesaria la intervención del Estado en las renegociaciones con los deudores para evitar que la UF fuera eliminada del sistema. Con todo, a diferencia de la pretensión concebida con la implementación de las UVA en Argentina, la creación de la UF en la economía chilena no garantizaba por sí sola el desarrollo del sistema financiero y la formación de un mercado de capitales sólido, sino que fueron necesarias ciertas condiciones macroeconómicas y reformas específicas por parte del Estado, que impactaron directamente en estos aspectos y en la vigencia de la UF. (Narro, 2019). En la Argentina, en cambio, antes y durante la implementación de las UVA, no hubo un plan establecido para lograr una estabilización de la economía y reducir la inflación; las decisiones políticas adoptadas como los mencionados controles de precios, pretendían ser medidas de shock económicas, pero no otorgaban el marco de confianza esperado, se trataba de acciones improvisadas que no contaban con los controles necesarios para alcanzar los resultados deseados.

La improvisación y el cortoplacismo de las medidas del gobierno argentino no parecían conducir hacia el futuro de estabilidad que conllevan los largos procesos políticos y económicos. En tal sentido, el programa de estabilización seguido por el Banco Central de Chile logró reducir la inflación gradualmente durante la década del noventa y mantenerla en niveles de un dígito hasta el presente, otorgando certidumbre a la economía, generar mayor confianza y permitir la planificación de inversiones de largo plazo y el desarrollo de un mercado financiero sólido que favoreció al crédito hipotecario; aún en periodos de crisis internacional, como las del año 2008, la economía chilena ha mostrado un crecimiento sostenido y de baja volatilidad durante un período extenso, mientras que la Argentina ha mostrado un crecimiento mucho más volátil, crisis recurrentes, destacándose entre ellas la del año 2001 bajo un marcado contexto neoliberal; este comportamiento de la economía que se mantiene hasta la actualidad no hace más que quitar previsibilidad y fomentar la incertidumbre en la micro y macroeconomía, por lo que se trata de un importante factor a la hora de explicar el bajo desarrollo del sistema financiero argentino y del crédito hipotecario en particular (Narro, 2019).

Como hemos visto y repasado hasta aquí, haber creado las Unidades de Valor Adquisitivo en Argentina en el momento que se efectivizó, no se trató más que de una apuesta sin haber generado previamente una base macroeconómica ni política donde sostenerse ni sustentarse. Las medidas tomadas durante la presidencia de Mauricio Macri, las cuales respondían a una agenda de ajuste del gasto público entraban en conflicto con la pretensión de la reducción de la inflación. La reducción de subsidios y los denominados tarifazos en los servicios públicos como el agua, el gas y la electricidad, el sostenimiento de paritarias a la baja en distintos rubros, y el poco control sobre los aumentos y controles de precios de bienes en general, principalmente en los alimentos, hizo que la meta de disminución de inflación fuera inalcanzable. A todo esto, se le sumó la liberalización total de la compra de moneda extranjera y, por ende, de su valor; lo cual permitió que de un día para el otro el dólar oficial pase de cotizar 9,80 pesos a casi 14 pesos, lo que significó prácticamente una devaluación de la moneda nacional en torno al 40%. Bajo este panorama, pensar en que un instrumento financiero indexado por inflación podría llegar a otorgar resultados positivos, parecía una verdadera epopeya. A continuación, en el siguiente gráfico, veremos una comparación de la evolución de la inflación entre la Argentina y Chile de los últimos 6 años:



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA y del indicador del IPC de la OCDE.



Las enormes diferencias en la evolución de la inflación entre ambos países, no sólo en el período analizado sino a lo largo de la historia, hace que haber tomado la decisión de adoptar el modelo chileno como apoyo para pensar en un instrumento financiero cuya principal función sea la implementación de un crédito hipotecario en la Argentina, fuera, mínimamente, una irresponsabilidad de gigantescas dimensiones por parte del gobierno de turno, el cual no preparó un terreno propicio ni elaboró un plan de contingencia en caso de que esta política de crédito fracasara, como terminó ocurriendo muy poco tiempo después de ser llevada a cabo. No se pensó en una alternativa sustentable a largo plazo, tampoco se ejerció un control de precios sobre las propiedades, una problemática paralela que analizaremos más adelante. Se dejaron libradas al azar diversas cuestiones que desembocarían en una crisis para muchos hipotecados que no veían respuestas por parte del Gobierno Nacional, y que siguen sin encontrarlas. El sistema tradicional de crédito hipotecario, que, si bien no se encontraba presente en dicho momento histórico, nunca fue barajado como opción; lo que sí se generó paralelamente a la creación de los UVA fue un método de crédito hipotecario tradicional basado en el sistema francés denominado “Nación Tu casa”, cuya tasa se ajustaba luego de 3 años por el índice BADLAR, siempre apadrinado bajo el sistema de crédito francés. Dicho sistema fue variando su tasa de interés a lo largo del tiempo hasta su disolución a mediados de 2018. En el siguiente apartado analizaremos y compararemos la evolución de los créditos UVA y el de las mencionadas hipotecas tradicionales otorgadas por el Banco de la Nación Argentina, de tal modo de comprender las grandes diferencias entre estos sistemas y las vicisitudes ocultas que se fueron develando con el correr del tiempo.

CRÉDITO HIPOTECARIO UVA VS CRÉDITO HIPOTECARIO TRADICIONAL

Prácticamente a la par de los créditos hipotecarios UVA, en junio de 2016 surgió una línea de crédito hipotecario con un sistema de ajuste similar, en gran parte, a las líneas tradicionales históricas. Estos instrumentos financieros fueron creados y otorgados por el Banco de la Nación Argentina, durante la presidencia de



la entidad de Carlos Melconian, bajo la denominación de "Nación Tu Casa". Consistía en una financiación del 80% del valor de la propiedad inmueble a pagar en hasta 20 años como máximo. Su ajuste inicial era del 14% anual fijo por 3 años, y luego, se aplicaba una actualización mensual de acuerdo al índice BADLAR (tasa de interés que publica el Banco Central para depósitos a plazo fijo mayores a un millón de pesos de bancos privados). La diferencia más importante con respecto a los créditos UVA, es que el interés de esta línea impactaba sólo sobre el valor de la cuota y no afectaba al capital, manteniendo una deuda original estable y dando la posibilidad de adelantar cuotas y, por ende, tiempo, muy fácilmente ya que sólo se tenía en cuenta el capital puro de cada cuota a la hora de realizar precancelaciones. Existía entonces, una previsibilidad garantizada por el mismo formato en el que "Nación Tu Casa" fue concebido; contrariamente a lo acaecido con las variables de los distintos tipos de hipotecas UVA.

Los requisitos para acceder a este tipo de préstamo hipotecario eran en gran parte similares a los que se solicitaba a quienes pretendían acceder a un UVA, con la salvedad de que se debía demostrar una mayor cantidad de ingresos netos, además de hacer constar que el inmueble a adquirir fuese la vivienda única del interesado en cuestión. Para realizar esto, el eventual cliente debía dirigirse al Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires, donde se solicitaba un informe particular al Registro de la Propiedad Inmueble, el cual demoraba varios días en efectivizarse. Esta metodología se replicaba en líneas como el Procrear UVA, ya que estas contaban con un porcentaje del crédito subsidiado y también estaban dirigidas a la vivienda única y nunca para una segunda o más viviendas.

En este apartado, observaremos una comparativa entre ambas líneas en el correr de los años para evidenciar las diferencias sustantivas entre ambas líneas de crédito. El siguiente cuadro indica el valor de las UVA al 31/07/2017 y su evolución año a año. Se toma esta fecha como punto de partida debido a tratarse del momento inicial de mayor aumento de demanda de dicha línea crediticia:



VALOR UVA SEGÚN FECHA		AUMENTO PORCENTUAL APROXIMADO
31/7/2017	\$ 19.56	-
31/7/2018	\$ 25.02	28%
31/7/2019	\$ 39.20	57%
31/7/2020	\$ 56.09	43%
31/7/2021	\$ 83.82	49%
31/7/2022	\$ 135.68	62%

Fuente: Elaboración propia en base a datos recopilados del BCRA disponibles en:
https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp

El valor inicial de las UVA fue de 14.05 el día 31/03/2016. Teniendo en cuenta lo visualizado, el porcentaje de aumento con respecto a la comparativa es del 694%; y el porcentaje de aumento con respecto al valor inicial de las UVA es del 966% al 31/07/2022. A continuación, se observa la evolución del capital adeudado aproximado entre los años 2017 hasta 2022 de los créditos hipotecarios UVA y de los créditos hipotecarios tradicionales. Se realiza la comparación a partir de un préstamo de 1 millón de pesos:

FECHA	Capital adeudado aproximado expresado en pesos:		
	UNIDADES UVA	UVA	TRADICIONAL
31/7/2017	51124	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
31/7/2018		\$ 1,279,122.48	\$ 992,800.00
31/7/2019		\$ 2,004,060.80	\$ 985,600.00
31/7/2020		\$ 2,867,545.16	\$ 978,400.00
31/7/2021		\$ 4,285,213.68	\$ 971,200.00
31/7/2022		\$ 6,936,504.32	\$ 964,000.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos recopilados del BCRA disponibles en:
https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp



En el gráfico siguiente se pueden ver reflejados los datos previos de manera tal de apreciar las diferencias de esta comparativa:



Fuente: Elaboración propia en base a datos recopilados del BCRA disponibles en: https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp

En el cuadro y el gráfico anteriores se desprende que, mientras en el caso de los créditos UVA el monto adeudado de capital crecía continuamente, en el crédito tradicional la tendencia era hacia una baja sostenida en el tiempo. Resulta menester señalar que cada banco que comercializaba los créditos UVA, tenía su propia tasa de interés base, la cual no fue tomada en cuenta para realizar el cuadro previo dadas las disimilitudes y variables de dicho aspecto entre las distintas entidades, por lo que nos limitamos a un aumento estimativo del capital puro. Asimismo, cada banco ofrecía distintas tasas de acuerdo al nivel del cliente, es decir, si este cobraba o no haberes en el establecimiento, si tenía un buen antecedente o comportamiento financiero, si calificaba para un nivel superior crediticio o no (por ejemplo, si se trataba de un cliente tradicional, “gold”, “platinum” o “black” las tasas variaban, siendo estas siempre más bajas para los más altos niveles). Sin embargo, cabe destacar que el Banco Nación ofrecía la tasa más baja del mercado, situándose esta



en el 3,5% anual; mientras que, en el caso de la banca privada, podían encontrarse porcentajes de más del 6%.

De este modo, los clientes que mayor calificación crediticia tenían, podían acceder fácilmente a préstamos de hasta 5 millones de pesos, suma que, a mediados de 2017, equivalía a 270 mil dólares estadounidenses.

A continuación, se observa la evolución aproximada del valor de las cuotas entre julio de 2017 hasta julio de 2022 de los créditos hipotecarios UVA y de los créditos hipotecarios tradicionales. Se realizó la comparación a partir de un préstamo de 1 millón de pesos:

Comparativa evolución valor cuota de crédito hipotecario		
FECHA	UVA	TRADICIONAL
31/7/2017	\$ 7,200.00	\$ 13,800.00
31/7/2018	\$ 8,455.00	\$ 13,800.00
31/7/2019	\$ 13,248.00	\$ 13,800.00
31/7/2020	\$ 21,276.00	\$ 13,800.00
31/7/2021	\$ 29,578.00	\$ 29,532.00
31/7/2022	\$ 46,801.00	\$ 44,850.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos recopilados del BCRA disponibles en: https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables_datos.asp

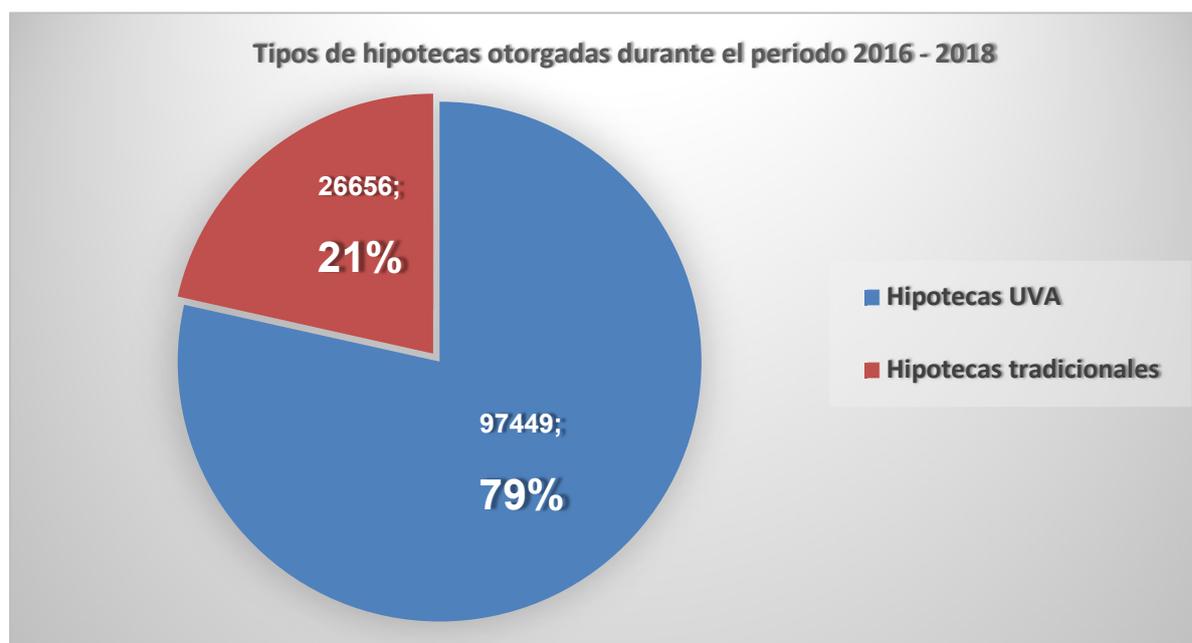
Aclaración: Para la confección de la comparativa, se tomó en cuenta un crédito UVA a pagar a 30 años, ya que se trataba del plazo máximo habitual en esta metodología de préstamo hipotecario, mientras que, en el caso del sistema tradicional, se tomó el ejemplo de un crédito a 20 años, porque era el tope máximo de tiempo que se otorgaba para dicha línea.

En este caso, y teniendo en cuenta la aclaración previa, se puede observar que, si bien el valor de las cuotas de los créditos UVA durante sus primeros dos años resultaban claramente inferiores al del sistema tradicional, con el correr de los años la relación se fue invirtiendo considerablemente, hasta llegar a resultar más costoso mantener una hipoteca UVA que una tradicional. Como se mencionó, en este caso comparativo, la finalización del crédito tradicional estaría pactada para el año 2037,



mientras que el del crédito UVA, lo estaría para el año 2047. Se trata de 10 años más de duración en este último caso, pudiendo darse la continuidad de la acumulación porcentual en el valor de la cuota cada mes.

La expansión de las hipotecas UVA, se explica por las reformas normativas, en cuanto a las condiciones financieras y el umbral mínimo de ingreso para su calificación ya que cuota inicial del crédito de capital indexado resultó mucho menor que la del capital fijo, y, por lo tanto, las condiciones crediticias para endeudarse fueron más laxas. En el siguiente gráfico, se puede observar cómo fue la relación de otorgamiento de los distintos tipos de créditos hipotecarios durante los años 2016 y 2018, el momento de mayor demanda de los préstamos UVA:



Fuente: Elaboración propia en base al Reporte de Estabilidad Financiera del BCRA (2018).

Bajo un total de 124105 hipotecas otorgadas en el periodo destacado, se concedieron un promedio de 6.756 créditos hipotecarios UVA por mes desde su aparición en el mercado bancario, 7 veces más operaciones que el promedio de créditos hipotecarios otorgados por entidades financieras desde hacía casi una década. Cabe destacar que el crédito UVA se extendió hacia adelantos comerciales, créditos personales, créditos para la compra de vehículos y hasta para tarjetas de crédito. Del total de los créditos otorgados entre mayo de 2016 y mayo de 2019, un



73% correspondió a créditos hipotecarios, un 22% correspondió a créditos personales y un 5% correspondió a créditos prendarios para la compra de autos, motos y otros bienes. La crisis económica en la última etapa del gobierno de “Cambiemos” impactó de lleno en la merma de las operaciones hipotecarias ya que, según estadísticas del BCRA, en septiembre de 2018 se escrituraron 382 viviendas en la Ciudad de Buenos Aires, es decir, aproximadamente un 20% de la cantidad de escrituras con crédito hipotecario que se realizaban en el mismo periodo del año 2017, un equivalente a el promedio del periodo de “pre uva” durante la etapa 2011 a 2015 (Zeolla y otros, 2021).

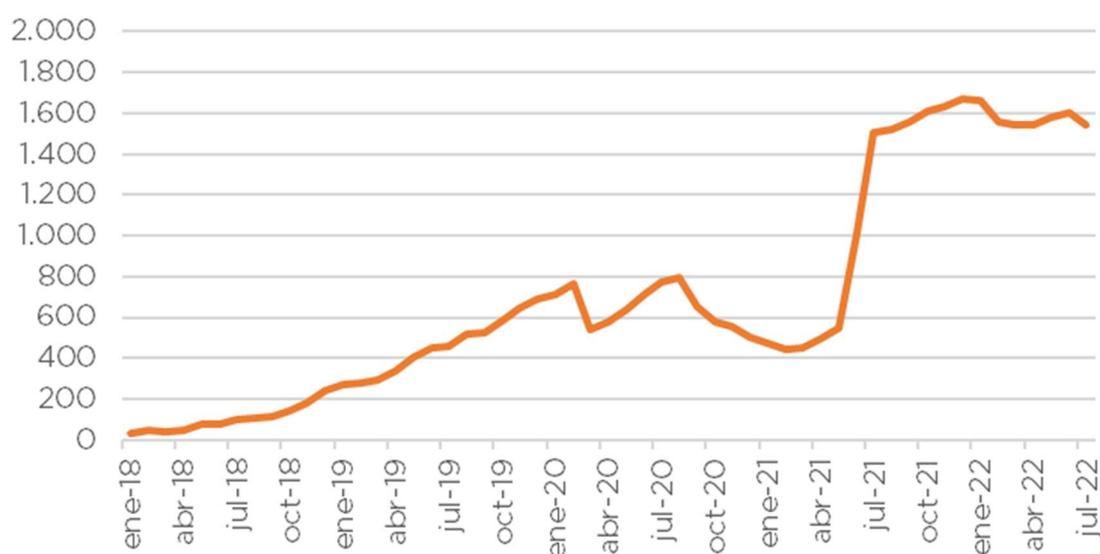
MEDIDAS, PARCHES Y SOLUCIONES PARCIALES PARA LA PROBLEMÁTICA UVA

En medio de la crisis económica y social posterior a 2018, se originó un desafío político en medio de la campaña de cara a las elecciones presidenciales de 2019, donde el tema ocupó la agenda de los candidatos. Resultaba toda una hazaña intentar encontrar soluciones para la problemática de los hipotecados UVA, con el país envuelto bajo los efectos de una inflación que hacía estragos en la sociedad, impactando en la canasta básica de alimentos, el salario real y ubicando cada vez más gente por debajo de la línea de la pobreza. Sin embargo, el mecanismo de cobro de cuotas de los UVA resultaba infalible dado que los bancos tenían la potestad de debitar automáticamente los importes directamente del acreditamiento del salario de los clientes, lo que generaba prácticamente una morosidad nula en este sentido. Al momento de elaboración de este trabajo de investigación, se encontraban activos alrededor de 94 mil créditos UVA, compuestos en un 70%, aproximadamente, por



personas bajo relación de dependencia y con un porcentaje de apenas 1,6% de morosos, lo que implica alrededor de 1500 créditos. En el siguiente cuadro, podremos observar la evolución en el tiempo de la mora en los créditos UVA:

Cantidad de créditos con mora



Fuente: Cuadro confeccionado por Federico González Rouco, disponible en <https://twitter.com/FGRouco/status/1578135248809984006/photo/1>, a partir de datos publicados por el BCRA.

A fines de 2019, durante el epílogo del gobierno de Mauricio Macri, se estableció el congelamiento de las cuotas tomando como base el mes de agosto de 2019 donde el Estado asumió todos los costos a través del Fideicomiso Procrear, obligándolo a solventar gastos originalmente no contemplados en su objetivo. De este modo, el Fondo, por medio del Acta 189, creó el “Fondo de Cobertura UVA-CVS”, para hacer frente a la divergencia entre el índice UVA y el índice de salarios (CVS) cuando la inflación acumulada superase en diez puntos porcentuales a la evolución del CVS (Zeolla y otros, 2021).

Tras la asunción del presidente Alberto Fernández en diciembre de 2019, se prolongó la medida de congelamiento hasta febrero de 2020, cuando finalmente se estableció un mecanismo de convergencia de las cuotas correspondientes a los préstamos hipotecarios UVA alcanzados por lo dispuesto en la “Resolución 01/19



del Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat”. En este aspecto, según datos del BCRA, dicha convergencia implicaría “un esfuerzo compartido entre las entidades financieras y los deudores”, y evitaría un aumento del 26% en la cuota previsto para febrero, a la vez que establecía que la cuota no podría superar el 35% de los ingresos familiares (BCRA, 2020). En marzo de 2020, la crisis sanitaria generada a raíz de la aparición de la pandemia del covid-19 desembocó en otra medida que implicó un nuevo congelamiento de las cuotas de créditos prendarios e hipotecarios actualizadas por UVA, retrotrayendo el valor a marzo de 2020 y otorgando, de forma compulsiva, un diferimiento del pago de las cuotas hacia el final del crédito; lo que tuvo efecto hasta febrero de 2021, donde se dispuso por el decreto 767 el fin del congelamiento, estableciendo un mecanismo de convergencia gradual hasta agosto de 2022 momento en el que la cuota vuelve a estar denominada en UVAs, y donde en ningún caso los pagos podrán superar el 35% del ingreso familiar (Zeolla y otros, 2021).



CAPÍTULO IV – ANÁLISIS DE DATOS

En este capítulo analizaremos, a través de los testimonios recogidos durante las entrevistas, las percepciones, expectativas, principales problemáticas, entre otros aspectos, de los hipotecados UVA de la ciudad de Mar del Plata. Cabe destacar que dichas entrevistas fueron realizadas durante los meses de junio y julio de 2022, dentro de un contexto post pandémico en lo que refiere al COVID-19. En el aspecto metodológico, se buscó establecer 4 categorías de análisis donde se manifiestan puntos en común y otros en conflicto en relación a las preguntas realizadas durante las entrevistas.

Primeramente, la percepción sobre la familia y el concepto de la casa propia responde a un breve acercamiento en la historia familiar de los entrevistados en cuanto a los valores inculcados a lo largo de su vida relacionados con la vivienda y la subjetividad que los individuos han desarrollado en tal sentido. La segunda categoría refiere al proceso que han llevado adelante para adquirir la hipoteca UVA, explorando las diversas vicisitudes que han atravesado con relación al trato recibido por las entidades bancarias, los dueños, las inmobiliarias, etc. La tercera categoría se enfoca en las principales preocupaciones y problemáticas que se han ido gestando con el correr del tiempo desde la visión y experiencia particular de cada entrevistado, donde el contexto de la crisis sanitaria a causa de la aparición del COVID-19, hizo que surgieran nuevas variantes en relación a la evolución de las hipotecas UVA. Finalmente, en la cuarta categoría se centralizan las expectativas con relación al crédito que tienen los hipotecados UVA, pensando en posibles soluciones a su problemática, trátase de recursos judiciales y/o de acciones y definiciones gubernamentales, sumado todo a la vinculación que se genera en los grupos donde se comparten situaciones similares.



FAMILIA Y CASA PROPIA

A lo largo de los años, y generación tras generación, se ha hecho hincapié en la importancia de tener la vivienda propia, ya fuera a través de la herencia, la construcción, o la compra de una unidad; en el peor de los casos, cabía señalar la necesidad de al menos contar con un terreno disponible para poder, eventualmente, edificar. Los diversos sistemas hipotecarios con el correr de los años, desde mediados de siglo XX hasta la actualidad, han ido mutando con distintos sistemas de intereses, haciendo algunos muchos más convenientes que otros. Esta tarea, este deber que pareciera ser la obtención de la casa propia como un objetivo indispensable en la vida de los individuos, está siempre supeditado a las posibilidades del contexto social y económico de cada momento histórico. Los créditos UVA estaban mayormente apuntados a un público joven, capaz de sostener el pago de la cuota a lo largo del tiempo, ya que el plazo máximo de otorgamiento era de 30 años. Su objeto era la clase media, pero el sistema traía aparejadas ciertas particularidades que hacían del mismo una herramienta de atracción muy fuerte, sostenida por el tan valorado anhelo del hogar propio. En este sentido, se pueden vislumbrar estas características en el relato de una de las entrevistas realizadas a personal de una inmobiliaria que trabajó con esta línea de crédito:

“La mayoría eran parejas de clase media. Porque tenían que sumar para que les alcance, porque una persona sola no podía, necesitaban varios recibos de sueldo. La gente grande tampoco, porque no alcanzaban los años para devolver el préstamo. Eran mayoría de parejas jóvenes con chicos chicos, entre 25 y 40 años, masomenos, porque los bancos sacaban cuentas de la vida laboral útil que tenían. Gente con trabajos estables, que pueden juntar recibos de sueldo y que les da la edad para sostener un crédito por 20 o 30 años” (Inmobiliaria, entrevista n°13).

En el mismo sentido, la mayoría de los entrevistados durante este trabajo de investigación se ubican en la franja etaria de entre 30 y 50 años; es decir, que han crecido con un concepto sobre la vivienda propia que se arrastra desde generaciones anteriores, por lo que en general comparten ciertas nociones y



principios en este sentido. De este modo, se pueden vislumbrar declaraciones como la siguiente:

“Más allá de que sea un valor impartido socialmente, me aporta seguridad, pensar en tener un elemento más de seguridad en mi vejez, descartando el alquilar y esa inestabilidad que esa situación conlleva” (Nélida, entrevista n°6).

Aquí aparece la imposición social, un significado que envuelve a la idea de la casa propia no como un bien material más, sino como algo que sobresale a la hora de lograr el desarrollo de una vida plena, un objetivo primordial; como se observa en la siguiente declaración en relación a la vivienda:

“Es un objetivo que había que cumplir” (Verónica P., entrevista n°8).

En tal sentido, se relaciona constantemente la asociación entre la casa propia y el concepto de seguridad de cara al futuro y hasta un reaseguro para su familia. Este aspecto se puede observar aquí:

“En lo personal es una seguridad de dónde meter la cabeza, donde vivir, es una seguridad para el día de mañana dejarles un techo a mis hijos. Si se les complica a ellos como se me complicó a mí, por lo menos que les sea un poco más fácil, que tengan por lo menos para poder enfrentar la vida” (Claudio, entrevista n°9).

Del mismo modo, surgió en varias entrevistas el comparativo en relación a los alquileres, también entreverado con la idea de seguridad:

“Es muy importante porque no andas deambulando, tratando de alquilar o conseguir alquiler, es un sufrimiento también. Te aporta seguridad, si fuera realmente una casa propia, si uno no tuviera semejante deuda, lo que te aporta es seguridad y tranquilidad. Tener un lugar donde estar, donde vivir” (Nair, entrevista n°4).

Más allá de los conceptos esbozados, aquí comienza a surgir la sensación de que la casa no es realmente propia debido al aumento constante de la deuda. La relación entre alquilar y comprar un inmueble, es una comparativa que, como se mencionó, surgió en varias entrevistas donde las historias de vida de los sujetos son determinantes en el deseo de llegar a este ansiado objetivo, como se puede observar a continuación:



“Yo siempre en la casa que viví era de mis padres, así que no tuve eso de andar alquilando y esas cuestiones, así que casi hasta los 30 años estuve en la casa de mis viejos, inclusive con parejas. Después me tuve que ir alquilar, por circunstancias y la verdad eso de mudarme cada 2 o 4 años, es un bajón importante, te estresa bastante, te moviliza en un montón de aspectos y a acondicionarte a distintos lugares; y tener el lugar propio, te da seguridad, te da tranquilidad, te da poder reconocerte como parte del entorno, del lugar. Te brinda otras herramientas, otras posibilidades para poder proyectar tu vida hacia el futuro con cierta tranquilidad de que no vas a tener que andar buscando lugares o lo que sea” (Damián, entrevista nº5).

Particularmente, la gente que tiene hijos (inclusive familias ensambladas) es la que más menciona características referidas a la herencia y al futuro vinculadas con la seguridad que sienten otorga poseer una vivienda propia. Pero aparece también angustia e incertidumbre debido a la problemática que envuelve la metodología de crédito UVA. En algún caso, esto se relaciona con políticas económicas de gobiernos neoliberales pasados, que influyeron directa o indirectamente en la adquisición de viviendas a través de créditos hipotecarios. Esto se desglosa en el siguiente testimonio:

“Yo perdí mi casa en el 2001 y la abogada del Bco. Galicia me dijo que iba a perder mi casa delante de mi hija de 4 años y se largó a llorar. Yo no tenía forma de consolarla, no había consuelo para nadie en ese momento. La tuve que vender, antes que el banco me arrebatara lo que ya me había costado tanto, vender un depto. chiquito antes, pedir plata, etc. Me quedé sin nada. Tener la casa propia era que mi hija tuviera su lugar y no tener que mudarse constantemente como tuve que pasar yo. Alquilar en un lugar que a veces ni siquiera es digno, piden cualquier plata para entrar, garantías, dueños difíciles, lugares a veces sin gas. No quiero volver a eso. Este depto. lo compré a los 43 años y no quiero que mi hija vaya de lugar en lugar, perder pertenencia, arraigo, etc., como me ocurrió a mí” (Verónica, entrevista nº7).

El habitar la casa propia una vez realizada la escritura, significó para todos los hipotecados una sensación de alivio, sin saber la problemática que se generaría con el correr del tiempo. Su sueño, como describieron, se pudo hacer realidad y los testimonios dejan entrever que ese momento significó, además, el final de una lucha



burocrática, pero principalmente se trató de cumplir un deseo, un anhelo inculcado durante toda su vida. Estas son algunas de las declaraciones recogidas que ilustran dicho momento:

- *“Alegría, satisfacción, agradecimiento a Dios porque soy muy creyente y porque los últimos 10 años en mi anterior vivienda transitar por aquel barrio era muy duro y conseguir salir de ese entorno por un barrio más urbanizado, me cambió la vida, fue aliviador y saber que pude conseguirlo muy satisfactorio. Por eso acepté todas las condiciones de este sistema”* (Nélida, entrevista nº6).

- *“La verdad que fue una sensación muy linda, de relajación, sobre todo, porque habían pasado tantos meses, tanto estrés, en el medio tanto nerviosismo por las presiones económicas, por la presión de la inmobiliaria, y por tener miedo de que después de tanto tiempo se termine perdiendo todo, la verdad que fue muy bueno”* (Roberto, entrevista nº1).

- *“Una felicidad... Ya te digo, es algo similar al nacimiento de un hijo, está ahí, y más cuando yo soy un laburante, no es que mis viejos me dejaron propiedades. En ese sentido, una sensación de felicidad indescriptible. O sea, de no haber podido soñar con tener la casa propia a poder hacerlo”* (Fabián, entrevista nº3).

- *“Un alivio, es un margen de seguridad que decís “estoy pagando lo mío”. Te da más ganas de refaccionar, más ganas de tocar un cable, un caño, lo que sea. Te da otra aura, entras a tu casa. Cambiás el termotanque y sabés que es nuevo y es tuyo. Te da esa sensación de seguridad”* (Claudio, entrevista nº9).

- *“A mí como que me emociona porque a esa casa, hasta le corté el pasto teniendo 11 años, y ahora tengo 41. Es la casa que vos querías tener toda la vida y la lograste. Obvio que falta pagar muchísimo, pero es como que lo lograste”* (Hernán, entrevista nº11).

En definitiva, de esta primera categoría de análisis se desprenden diversos hallazgos como la asociación entre la seguridad y la casa propia, vinculada con la tranquilidad de, sobre todo, no tener que recurrir a un alquiler y, por ende, someterse a diversas mudanzas con el correr del tiempo. Asimismo, aparece la



herencia de la casa como un reaseguro a las generaciones futuras, una suerte de donativo simbólico para la tranquilidad mental de los hijos, un legado que se mantiene perenne en el tiempo. Las experiencias, inclusive traumáticas, hacen que los individuos demuestren continuamente la necesidad de que su descendencia no repita las mismas peripecias a las que ellos fueron sometidos. Las comparaciones entre alquilar y ser dueño también forman parte de este aspecto, recalcándolo particularmente las personas sin hijos, quienes frente a un mercado inmobiliario de alquileres que se presenta con reglas de juego poco claras y difícil de prever, hacen hincapié en la posibilidad que vieron frente a la aparición de los créditos hipotecarios UVA. Esto se observará con mayor claridad en la siguiente categoría de análisis.

ACCESO A LOS CRÉDITOS UVA Y PROCESO DE BÚSQUEDA

Como venimos mencionando, las diversas variables económicas durante los distintos gobiernos de los últimos 30 años en Argentina, han llevado a que los individuos tengan sus reservas en cuanto a la posibilidad de acceder o no a un crédito, en particular a uno hipotecario. Las sucesivas crisis han dejado un largo tendal de desconfianza en el sistema bancario por parte de los habitantes del país, y las tasas de interés, muchas veces usureras, se encontraron supeditadas a las acciones desarrolladas por los gobiernos en pos de distintos objetivos, como, por ejemplo, sostener una determinada cantidad de reservas, fomentar las inversiones de sujetos físicos, entre otras aspiraciones. En este contexto, tan cambiante de un breve momento histórico a otro en nuestro país, no siempre existió la posibilidad tan latente, tan tangible de adquirir una vivienda propia como sucedió entre 2016 y 2018 con los créditos UVA. Sin dudas, resultaba tentador para un gran público dicha contingencia, y no podía ser dejada de lado con facilidad. En tal sentido, en esta investigación, los entrevistados fueron indagados acerca de sus motivaciones y expectativas sobre este sistema de crédito, donde aparecieron patrones como el



dejar de alquilar, la independización y la construcción de una familia. Se trataba de una posibilidad única, tal como se puede ver en el siguiente testimonio:

“Yo siempre esperé lo más posible para irme de la casa de mis viejos porque esperaba poder comprar justamente y no mudarme a alquilar como hace la mayoría de la gente que se va más joven de la casa de los padres, pero tengo la teoría de que una vez que alquilás es más difícil después comprar porque no tenés tanta posibilidad de ahorro. Entonces, yo estando en lo de mis viejos, si bien pagaba alquiler y todo, gastaba menos que si fuese a vivir exclusivamente solo y tenía la posibilidad de ahorrar” (Roberto, entrevista nº1).

Otros testimonios van en línea con lo mencionado en el apartado anterior, es decir, a la intención de cumplir un objetivo, un deseo:

“Quería tener mi casa propia, para mí era super importante el objetivo de tener una casa propia. Por ahí suena medio cliché, pero para mí era super importante” (Verónica P., entrevista nº8).

Del mismo modo, la existencia de los UVA como único camino hacia la casa propia se replica en diversas declaraciones como la siguiente:

“Fue para el único que califiqué, yo venía pidiendo el Procrear, también había ido al banco Nación a ver si podía conseguir un préstamo con esa partecita que tenía de la venta de la casa y conseguir un dinero para comprar una vivienda y no tener que alquilar, en el banco Nación me dijeron que no, más allá de que uno tenga un salario estable, que sea titular en todo, que tengas un cargo jerárquico en educación, no. Y el banco Provincia, que me había rechazado los dos pedidos anteriores de Procrear, que yo en la escuela le había dicho a varios que se anotaran, algunos la pegaron, otros no, pero bueno, y entonces me dijo la del banco ahora va a salir otro préstamo que es lo mismo que el procrear, pero se llama ‘tu vivienda’... - ¿pero estas segura que es lo mismo, esto? – ‘sí, sí, es lo mismo’, me dijo... Yo después de leer algunas de las cláusulas pregunto si no va a ser como la 1050, y me dijeron que no, que más del 20% no me podían sacar. Pero bueno, es obvio que me tendría que haber dado cuenta...pero yo pensaba que entre alquilar... y esto... bueno” (Nair, entrevista nº4).



Aquí se comienza a vislumbrar que, frente a la posibilidad de obtener una vivienda, había cierto desconocimiento generalizado en relación a las condiciones del sistema de crédito basado en UVAs. Existía una desinformación sobre las particularidades y eventuales problemáticas que podían surgir eventualmente. Muy pocos de los entrevistados recibieron recomendaciones a favor o en contra acerca de tomar el préstamo, lo que se observa en el testimonio a continuación frente a esta consulta puntual:

“No, no porque la gran mayoría estábamos en la misma, no sabíamos lo que significaba el UVA ni cómo se manejaba; era acceder a un crédito hipotecario, después la otra palabra era como la letra chica. Aparte ya venís de una cadena que haber escuchado gente decir que les salió el procrear, crédito hipotecario, etc. Uno se confunde. Son cosas similares pero muy diferentes, y uno las ve con el tiempo eso. No te especifican qué es una cosa y qué es la otra. Si te dan la posibilidad de comprar una propiedad con un crédito hipotecario, listo, si puedo lo compro, más con una necesidad de tener un techo propio, pero cuando te vas a la letra chica, pasa el tiempo y te encontrás con qué pasaba esto, que tenía esta sincronización de ir con la inflación, de que te lo aumentan, que no te lo aumentan. Si sabía que era así, la tenía que pensar dos veces, pero ya estas metido hasta el cuello” (Claudio, entrevista nº9).

En otros casos, existía en la previa una confianza en el sistema a partir de la intervención gubernamental en dicha política de crédito hipotecario:

“Tuve un par de personas que me dijeron que no me metiera, justamente por esto, pero no les hice caso. Vos pensás que entrás por procrear todo y decís, si esto lo está largando oficialmente el gobierno no van a chamullar. Yo pensaba, pobre gente, al final todo al revés, o sea, les chupó un huevo. El gobierno que venga si no hace nada con el tema de la inflación... A ver, vos cuando vos firmás en el banco, ellos no te chamuyan, no te están engañando. Cuando vos vas a firmar, si vas a la letra fina, no les podés decir nada, porque vos sabías lo que estabas firmando” (Federico, entrevista nº2).

De tal modo, muchos de los tomadores UVA, vislumbraron el sistema como una gran posibilidad hacia su sueño, pero, sin embargo, tuvieron que atravesar



diversas etapas burocráticas; desde una serie de requisitos básicos como antigüedad laboral de 1 año, no tener ningún tipo de deuda en una entidad bancaria o financiera (ni siquiera préstamos personales activos), presentar los resúmenes de las tarjetas de crédito, y certificar en el colegio de escribanos que no eran poseedores de otra propiedad inmueble. Asimismo, la presentación de las carpetas siempre estaba vinculada a que se incluyera una propiedad que se encontrara en perfecto estado en el sentido legal, lo que en varios casos hizo que los hipotecados tuvieran que finalizar trámites de sucesión, o inclusive actualizar planos para declarar metros cuadrados de las propiedades no incluidos hasta la fecha. Del mismo modo, las demoras en los trámites de los propios bancos a raíz de la alta demanda, hacía que la incertidumbre se acrecentara continuamente, como, por ejemplo, algo simple como una tasación podía demorarse hasta uno o dos meses. Tal aspecto se refleja en el testimonio recogido de la entrevista a la inmobiliaria:

“Los compradores debían esperar los tiempos del banco, pero los dueños también se impacientan y te ponen una reserva por una cierta cantidad de tiempo. La gente iba al banco y no tenía respuesta, entonces los dueños les reservaban por 20 días, y si no tenías respuestas y venía otro, se la vendía a otro. El dueño quería vender, no podían estar 1 o 2 meses esperando si el banco aceptaba o no la propiedad” (Inmobiliaria, entrevista n°13).

Asimismo, esto hacía que los hipotecados tuvieran que obtener dinero de diversas fuentes para poder completar el valor de las propiedades, las cuales, al ser cotizadas en dólares, aumentaban su valor en pesos debido a la continua devaluación de la moneda. El recurrir a dinero prestado fue, en muchos casos, un alivio, y en otros, un problema mayor. Un resumen de las peripecias vividas por los entrevistados en este aspecto se refleja en el siguiente recorte:

“El trato del banco fue bueno, en el momento que yo presento la carpeta, después de 3 hs de espera, la chica que me atiende me dice que, como requisito para tomar el proceso de crédito, necesitaban absolutamente todos los papeles que ellos pedían, que yo lo sabía porque me habían dado un folleto donde decían los requisitos. Pero en el momento que me atienden, la chica me dice que me faltaba el último resumen de la tarjeta, que yo había llevado el del mes anterior, y que me faltaba un



formulario de AFIP de mi monotributo, y me dio la posibilidad de tomarme la carpeta igual y que en el transcurso del mismo día yo volviera a mi domicilio y le enviara por mail esos dos papeles. Así que ese trato fue muy bueno. Después nada, me dijeron que esperara 15 o 20 días para que me dieran una respuesta, que tardaron un poco más, 35 días por ahí, hasta que me llamaron, me dijeron que me habían aprobado, que pasara por el banco para que me dijeran los importes, cómo era todo el proceso para el seguimiento del préstamo. Y después sí, quizás lo que tuve es que me tardaron muchísimo en darme fecha para escriturar. Me dieron plazo a 60 días y terminaron siendo 5 meses. Todas las semanas iba al banco para ver si había alguna novedad y me decían que no, que no, que no, que tenía que esperar. Tuve un problema con el tasador, que hizo mal la tasación y después el banco tardó mucho en corregirla la tasación porque tenía que ir el tasador de vuelta y el tasador decía que no hacía falta, y nada, después resulta que lo terminó corrigiendo el banco, eso sí me pareció malo porque lo podrían haber hecho desde el minuto 1 en vez de hacerme esperar casi un mes y medio para que fuese el tasador que nunca fue. Pero después sí, el trato con el banco, siempre que fui me atendieron bien pero no me daban respuesta hasta que de un día para el otro me llamaron para decirme que ya tenía fecha para escriturar” (Roberto, entrevista n°1).

En promedio, quienes accedían a la hipoteca debían contar con un 25% del valor del crédito, aunque esto variaba según la entidad bancaria, o si se trataba de un Procrear UVA, el cual contaba con un porcentaje subsidiado, haciendo que el tomador tenga que aportar entre el 10% y el 15% del valor del inmueble. Como se mencionó, el aumento del valor del dólar en pesos hacía que este monto se modificara constantemente frente a una devaluación hasta de decimales. Los hipotecados debieron recurrir a préstamos de terceros, de familiares o vender algún bien, como un automóvil. Esto se refleja a continuación:

“Pedí mucha plata prestada para comprar la casa; a una pareja que tenía le hice sacar un crédito, era mi novia en ese momento, y ella me ayudó. Y pobre, la volví loca con eso, y también le pedía a primos, familiares, todos me fueron dando puchitos pero a la que más compliqué fue a la chica que pobre, la volví loca” (Federico, entrevista n°2).



En algunos casos, los tomadores pudieron devolver el dinero prestado, otros aún lo están haciendo, y hay una parte que no pudo ni puede llegar a reintegrar el dinero solicitado, en estos casos, principalmente se trata de prestamistas del vínculo familiar directo, por lo que no existe un conflicto paralelo que tengan que afrontar. La demora de los bancos, como se mencionó, fue clave en este aspecto, palpable en este testimonio:

“Yo en un principio tenía completo el importe que necesitaba, ahorrado, y después, como dije, el proceso de escritura tardó tanto que en su momento el dólar subió mucho, y yo como la propiedad la tenía tasada ya en pesos y había que pagar en dólares, tenía que poner yo la diferencia y no la tenía. Así que en ese momento me prestó mi viejo, y hoy todavía le debo porque me prestó en dólares y el dólar no paró de subir, le debo mucho menos pero todavía le debo” (Roberto, entrevista nº1).

El acceso al crédito, desde los inicios de los trámites hasta la escrituración, demoró, en promedio entre 3 y 5 meses, convirtiendo la suba del dólar en el mayor factor de riesgo para la concreción de la compra de los inmuebles. La cantidad de UVAs adquiridos era fijada recién al momento de la escrituración; en definitiva, se trataba del componente que se indexaba a los valores inflacionarios. Particularmente, los bancos Nación y Provincia fueron los que mayor cantidad de hipotecas UVA otorgaron, siendo entidades bancarias públicas contaban con las tasas básicas más bajas del mercado. Por otro lado, las hipotecas eran otorgadas en su mayor parte a 30 años de plazo, dependiendo en parte de los montos solicitados y de la edad del contrayente del crédito; algunas entidades permitían la existencia de codeudores, de forma tal de otorgar mayor cantidad de dinero. No necesariamente tenía que ser un familiar directo, podía tratarse de un tercero sin una relación filial directa con el interesado. De cualquier modo, este individuo se transformaba en deudor e hipotecado, aún a sabiendas de no ser incluido en la escritura de la propiedad. En este aspecto, resulta interesante rescatar el siguiente testimonio:

“Creo que hubo gente que usó mal el crédito, se metía más de lo que podía, ponían recibos de sueldo de familiares cercanos. Mucha gente hacía eso, para poder alcanzar a calificar para un determinado monto, metieron recibo de sueldo del padre,



la madre, el hermano, el cuñado, el tío, etc., te daban la plata, pero después para pagar la cuota no te alcanzaba, eso estaba mal. Era una ayuda que te daba el crédito la posibilidad de presentar más recibos, como codeudores. La gente con tal de meterse y de comprar, no pensó en eso, juntaba los recibos de toda la familia y con eso iban al banco, pero después había que pagar. Hubo gente que compró casas de 100 mil dólares cuando en realidad deberían haber comprado una propiedad de 60 mil dólares. Mucha de la gente que hoy no puede pagar, compró algo que no deberían haber comprado” (Inmobiliaria, entrevista n°13).

Se debe hacer una salvedad, en el caso de la presente investigación, sobre aquellos individuos entrevistados, no se percibió que se enmarcaran en la situación descrita en el testimonio anterior, pero esto no quiere decir que lo citado resulte falso; no escapa de la lógica que implicaba el mecanismo de atracción en el cual se basaba la línea UVA.

Por otro lado, el proceso de búsqueda se sostuvo en la mayoría de los casos en el recurso de las publicaciones de internet, sea mediante las páginas de las inmobiliarias, como en otras plataformas digitales tales como Mercado Libre, ZonaProp, OLX, etc. La búsqueda se centraba en inmuebles que fueran verificadas como aptas para crédito, es decir, que tuvieran todos sus papeles en orden como planos, reglamentos, título, impuestos, disponibilidad de servicios públicos, y que se encontraran listas para poder ser escrituradas por un nuevo propietario. Dentro de los entrevistados, en su mayoría buscaban casas, o un ph, principalmente por la independencia frente a las propiedades verticales. Quienes preferían departamentos, lo hacían por motivos vinculados con la seguridad personal, pero en todos los casos coincidían en que la búsqueda se enfocara en zonas del macrocentro de Mar del Plata, por cuestiones de movilidad urbana y tiempo de traslado; además, también, por la seguridad, poco vislumbrada por los entrevistados en la periferia de la ciudad. Asimismo, en algunos casos se trataba de gente que se encontraba alquilando o residiendo en barrios alejados del centro, lo que acrecentaba la expectativa de cambiar para mejor el contexto del desempeño cotidiano, tanto propio como el familiar. En algunos casos, los hipotecados sólo visitaron 1 o 2 propiedades antes de definirse, mientras que otros eligieron entre más de 20



opciones. En el momento de mayor otorgamiento de créditos hipotecarios UVA, a mediados de 2017, en ciertos casos existió competencia entre interesados, lo que acrecentaba el valor de las propiedades, en una suerte de especulación inmobiliaria donde se sobre valorizaban los inmuebles a raíz de esta gran demanda. Durante las entrevistas, en varios casos se manifestó que los valores pagados por las casas en ese momento no correspondían con los valores actuales, los cuales se encontraban hasta un 30% debajo del valor de compra original. De cualquier modo, esto varía particularmente de acuerdo al estado y a la zona en la que se encuentra ubicada cada propiedad, no se trata de una condición sine qua non, pero es tangible que el mercado inmobiliario actual en términos generales se encuentra fuertemente afectado, teniendo que reducir los valores de las propiedades. Pese a esta situación particular, se repitieron en las entrevistas las percepciones sobre valores altos de inmuebles durante el punto de mayor demanda de hipotecas UVA. El siguiente recorte ilustra lo mencionado:

“El mercado apunta a vender siempre, pero en ese momento por la abundancia de créditos las propiedades aumentaron notoriamente y un departamento entonces estaba mucho más caro que ahora, que no hay créditos. Había muchas casas aptas para crédito” (Alejandro, entrevista n°10).

En general, las propiedades adquiridas por los entrevistados contaban con 3 ambientes, y no se trataba de inmuebles de altos valores, ni ubicados en zonas exclusivas de la ciudad. Para muchos significó la última posibilidad de su vida de acceder a la vivienda propia y en ese afán pusieron mucho empeño, aun desconociendo las especificidades del crédito que estaban adquiriendo. Las propiedades, para ser aptas crédito debían contar con todos sus papeles en regla, lo que hacía que el mercado inmobiliario se centre en las exigencias de la demanda existente en el momento, teniendo que generar listas de espera entre potenciales compradores a causa de la limitada oferta. Este aspecto se señala en el siguiente fragmento:

“Había una demanda alta, se trabajó muy bien, pero tampoco era fácil trabajar con tanto crédito porque la propiedad tiene que ser apta crédito. Lamentablemente, se vive un momento donde la gente no tiene mucho los papeles en orden, hay



operaciones que tardan más que otras, o que los bancos no los aceptan. La gente se vuelca muchísimo a la calle para buscar propiedades para aprovechar los créditos, pero no todas son aptas crédito. Hubo gente que hizo 2 o 3 reservas hasta dar con una propiedad aceptada por el banco. Nosotros revisábamos toda la papelería y realmente ofrecer lo que es apto crédito, y aconsejarle a la gente que no pierda el tiempo, para que no reservaran algo que ya sabíamos que el banco lo iba a rechazar” (Inmobiliaria, entrevista nº13).

No escapa a la lógica que cualquier trámite relacionado con la adquisición de una vivienda propia conlleve distintas etapas y esté supeditado a un tiempo estipulado; lo que sí resultó problemático fue la burocracia, desmedida en ciertos casos, con lo que se llevó a la práctica la línea UVA, requiriendo de plazos excesivos y de la actualización constante de papelerío. Todo esto, teniendo en cuenta el aumento sostenido y constante de la cotización del valor del dólar estadounidense, lo cual ponía en jaque en reiteradas oportunidades a los tomadores de crédito. Se implementó un sistema muy requerido y solicitado, debido a la ausencia casi total de préstamo hipotecario, generando una gran demanda para la cual los bancos no se encontraban debidamente capacitados ni en su estructura ni en su personal, teniendo que improvisar en ciertos aspectos generando pérdidas de tiempo y, por ende, de dinero a sus clientes.

PREOCUPACIONES Y PROBLEMÁTICAS

Como se ha mencionado anteriormente, el valor de la UVA es dinámico, debido a que se actualiza diariamente en función a la variación del CER (Coeficiente de Estabilización de Referencia) que, a su vez, se encuentra basado en el IPC (Índice de Precios del consumidor) elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC), en función de esto, los principales temores o problemáticas de los hipotecados UVA se focalizan justamente en la indexación del crédito que ajusta conjuntamente el valor de la cuota y el valor del capital adeudado. De acuerdo a las particularidades de cada modalidad de hipoteca



UVA adquirida, los hipotecados tienen o no un tope porcentual de sus ingresos que compone el valor de la cuota mensual. En ciertos casos, como en los Procrear UVA, este porcentaje no puede ser mayor a un 15%, lo que acarrea la incertidumbre sobre la prolongación en el tiempo de los créditos; en otros casos, con los UVA tradicionales, los hipotecados vieron aumentar el porcentaje de sus ingresos destinado al pago de la cuota; en términos globales, estos valores desde el inicio del crédito hasta la fecha, han subido de un 20% a un 30%. Sin embargo, muchos sostienen que, si tuvieran que optar hoy en día entre alquilar o pagar la cuota de su hipoteca, no solo no habría diferencia, sino que, en algunos casos, hasta les resulta conveniente sostener el crédito. El principal conflicto que se repite en todas las entrevistas reside en el aumento del capital adeudado, el cual, de acuerdo a cada fecha de escrituración particular, ha aumentado en un promedio del 700% a agosto de 2022, por lo que quien obtuvo en 2017 un préstamo de 1 millón de pesos argentinos, hoy debe más de 7 millones de pesos. En este sentido, se presentaron durante las entrevistas sensaciones de incertidumbre que contrastan con el significado y las valoraciones presentes en las percepciones analizadas previamente sobre la idea de la casa propia, relacionadas con la seguridad, la tranquilidad, el legado y la herencia. Esto se manifiesta en el siguiente testimonio:

“Si bien yo digo que la cuota sigue siendo hoy en día pagable y menor a un alquiler, parece que el capital sube tan fuerte que no voy a terminar nunca de pagarlo. Porque son muchas cuotas y cada vez más altas, entonces hace que parezca que en la cantidad de cuotas que es el crédito no me va a alcanzar para pagar lo que debo de capital” (Roberto, entrevista n°1).

El aumento de las cuotas, si bien no reviste grandes saltos, es continuo, haciendo que en ciertas ocasiones los hipotecados no sepan con exactitud cuánto dinero deberán destinar para su cancelación. El sistema de cobro de la misma, varía de acuerdo a la entidad bancaria y depende de si el individuo cobra o no sus haberes allí, en este aspecto, puede que la cuota sea debitada inmediatamente acreditado el sueldo de la persona, o que se tenga una fecha de débito estipulada donde deberá haber saldo disponible. De cualquier manera, según lo descrito durante las entrevistas, los hipotecados le otorgan una prioridad absoluta al pago de las cuotas



frente a todos los demás gastos mensuales; inclusive recurriendo a préstamos entre particulares si es necesario y dejando de lado gastos ligados al entretenimiento, gastronomía, esparcimiento, compra de bienes, entre otras categorías. Por este motivo, no existe prácticamente dilación en cuanto al pago de las hipotecas UVA se refiere, la preponderancia que los tomadores le otorgan al sostenimiento del crédito, sumado a la automatización (en muchos casos) del cobro de la cuota, y el temor presente a enfrentar cualquier reprimenda administrativa o judicial, no dejan posibilidad alguna de morosidad. Se puede visibilizar este aspecto en el siguiente comentario:

“La prioridad es pagar la cuota, de hecho, la descuentan automáticamente de mi sueldo. Voy pedaleando otros pagos, tarjetas, etc. Tomé un crédito el año pasado para otros gastos, tapar baches y ajusté todos los gastos, no pude volver a comprar auto, nuestro ritmo de vida desmejoró” (Alejandro, entrevista nº10).

La incertidumbre respecto a la evolución de la deuda adquirida con el correr del tiempo es tal, que inclusive algunos hipotecados evalúan vender la propiedad en un caso extremo de no poder sostener la cuota, pero con la salvedad de por lo menos recuperar lo invertido; otros, ni siquiera han pensado en esta opción por el fuerte arraigo emocional que poseen con el inmueble y también porque esto supone otra serie de trámites que conllevaría mayor estrés y una dedicación de tiempo al que no están dispuestos a someterse nuevamente. No se trata entonces de simplemente vender la propiedad y librarse del problema, se incluyen muchas variables relacionadas principalmente con lo emotivo y el logro personal, pero también aparecen factores económicos relacionados con los ahorros particulares invertidos al momento de comprar, la venta de bienes asociada a dichos ahorros, el dinero solicitado a terceros para llegar a completar el porcentaje solicitado por el banco, el importe de la escrituración, que, en ciertos casos, incluyó hacerse cargo de lo correspondiente a la parte vendedora para poder llegar a un acuerdo.

Asimismo, al tratarse en su mayoría de casas o departamentos con cierta antigüedad, los hipotecados UVA debieron invertir, y continúan haciéndolo, mucho dinero en refacciones, arreglos y modificaciones de los inmuebles; una inversión que sea difícilmente calculable, sumado al pago de impuestos que no abonarían como



inquilinos, como la Tasa de Servicios Urbanos. Por consiguiente, gran cantidad de análisis de comunicadores sociales, políticos y economistas que circulan por los medios de comunicación realizando comparaciones y opinando sobre los tomadores de créditos UVA, muchas veces escapan de la realidad. Cuando se presenta a este tipo de hipoteca como un gran negocio, poco se consideran las variables que venimos desarrollando en esta investigación. Al ser consultados en este aspecto, hay diversidad de opiniones; si bien los entrevistados en su mayoría coinciden en que no tomaron el crédito para hacer un negocio, e inclusive lo perciben como una estafa, algunos lo vieron como una posibilidad única para llegar a la casa propia, y una minoría sí coincide con la idea de que hicieron un negocio por la comparativa con un alquiler o la posibilidad de cancelar el préstamo con mucho menos dinero del solicitado, pero siempre supeditado al tipo de propiedad adquirida y a una zona específica, lo cual no es la regla para la mayoría, que en general, vio descender el valor de mercado de su propiedad en hasta un 30%. Estas son algunas opiniones contrapuestas al respecto:

- *“Me parece de terror, es una cosa terrible que estén mandando ese mensaje cuando todos somos trabajadores que solamente necesitamos un techo, una vivienda como cualquiera. Es terrible porque a lo mejor ellos sí piensan que es un negocio. Habrá gente de dinero que a lo mejor ellos sí, los que dicen eso, porque les permitía comprar una segunda vivienda, a lo mejor ellos sí, no sé, pero negocio nada, cero negocio. Los UVA son una estafa, una estafa a los trabajadores”* (Nair, entrevista n^o4).

- *“Yo estoy de acuerdo. Pienso esto, hay gente que compró una propiedad en un lugar invendible, esa persona, perdió. Yo estoy del otro lado, que tengo una casa en un barrio muy lindo de Mar del Plata, yo gané, porque vendo mi casa, ponele lo mismo que la compré a 120, pero creo que vale más, 150... pero hoy con 45 mil dólares, saldo el crédito y me quedo 80 mil dólares en el bolsillo. El tipo que compró la casa en un lugar invendible, ese sí realmente la tiene que regalar y capaz termina cubriendo lo que pagó o lo que le dieron. El tema es que hoy día te vengan con toda la plata y te la compren. Estoy muy de acuerdo con eso que dicen”* (Hernán, entrevista 11).

- *“Si fueran tan buenos... si fuera cierto que la vendés y hacés negocio, que te quedás con plata, lo cual sería lo justo porque yo puse mis ahorros, etc., ¿pero hoy*



vendés cómo? al blue? Además, si consiguieras el dinero para cancelar la deuda, el banco te indaga de dónde vienen los recursos. Y nadie se mete en este tipo de créditos para hacer negocio o especular sino para tener un techo, nada más” (Alejandro, entrevista nº10).

- “Para mí por lo menos fue un negocio porque fue la única forma de que yo pudiera acceder a una vivienda propia. Si bien estas cosas que han pasado, mucha gente ha tenido problemas porque se han ido las cuotas a las nubes, impagables, y que el capital no para de subir, hoy en día, mi cuota sigue siendo igual o más baja que un alquiler, y sin esta posibilidad de crédito no hubiera podido acceder a la vivienda. Entonces, para mí sí fue un negocio” (Roberto, entrevista nº1)

- “Para mí de negocio, nada. Considero que fue una estafa del Estado, te prometen una inflación del 20% máximo y pasa el 50%, mintieron, fue un gran negocio de los bancos. Igual la inacción del actual gobierno, pese a que había sido una promesa de campaña ocuparse de nuestro problema, fue lo peor para mí” (Débora y Nicolás, entrevista nº12).

En este sentido, los hipotecados UVA perciben de forma negativa toda precalificación o preconcepto existente sobre su problemática como si esta estuviera relacionada de modo directo o indirecto a una mera preferencia ideológica o política. En algunos casos, durante las entrevistas, se hizo hincapié en que, desde los medios de comunicación, a través de periodistas e inclusive políticos del hoy oficialismo, fueron acusados de simpatizar con el gobierno de Mauricio Macri, y que, desde esa posición debían asumir las dificultades con las que se encuentran hoy sin derecho a reclamo alguno hacia el Gobierno actual. Del mismo modo, en los entrevistados surgió el sentimiento de pertenencia a la clase media de nuestro país; pero no a una clase media que trae consigo una herencia económica que atribuye ciertas comodidades o facilidades a priori, sino más bien se trata de una clase media trabajadora, que debió forjarse a fuerza de esfuerzo constante, y vio, con los créditos UVA su única, real y tangible posibilidad de acceder a la realización que simboliza la obtención de la vivienda propia. Se trata en general, de personas que alquilaron toda su vida, o se independizaron del hogar paterno para convertirse directamente en dueños o dueñas.



Si bien, como se mencionó, en prácticamente ninguno de los casos analizados hay mora presente, las preocupaciones están latentes continuamente, sobre todo en relación a la evolución del crédito en el tiempo, por el mencionado aumento del capital, y por una eventual prolongación a medida que se aproxime la fecha de finalización de la hipoteca. El adelanto o precancelación de la deuda tampoco pareciera ser una opción viable para muchos debido a que, según señalaron, la misma inflación licúa todo intento de minimizar el capital adeudado. El testimonio a continuación ejemplifica ambas situaciones:

“No conviene, porque te lo licúan. Porque esto es una cosa de nunca acabar. Ponele que vos tengas plata para adelantar 3 cuotas, andate de viaje porque no conviene adelantar cuotas, porque después eso queda en la nada por el mismo sistema UVA. No es que vos pagás algo, porque más pagás, más debés, es la 1050” (Nair, entrevista n°4).

En otros casos surgió que cualquier intento de adelanto de capital o cuotas se encuentra supeditado a las vicisitudes legales de cada entidad bancaria, con eventuales penalidades o sobrecargos de impuestos y/o intereses. En este fragmento se puede visualizar lo descrito:

“Averigüé y si querés cancelar, te cobran un 1 o 2% del total que debés, más lo que debés. No sólo debés esa plata mes a mes; es más, por lo tanto, nunca podés llegar a ahorrar una plata porque aumenta todos los meses. No es que decís “bueno, llego hasta tal cifra...”, así que ese 1 o 2 % siempre se va a ir moviendo” (Damián, entrevista n°5).

Por otro lado, la pandemia del coronavirus desencadenada a comienzos del año 2020, hizo que el gobierno tome diversas medidas económicas en todo sentido; en el caso de los hipotecados UVA, y por resolución del Banco Central de la República Argentina, las mismas consistieron en una convergencia compulsiva mediante la cual, las cuotas quedaron congeladas desde marzo de dicho año, hasta el 31 de marzo de 2021; del mismo modo, entre abril de 2020 y el 31 de marzo de 2021 se podían diferir las cuotas hacia el final del crédito. Esta dinámica habilitó, en muchos casos, la generación de 2 nuevos microcréditos UVA en las carteras bancarias de los



hipotecados; es decir que, por un lado, se encontraba una nueva deuda relacionada con las cuotas diferidas hacia el fin del préstamo y, por el otro, aparecían agrupadas las diferencias no abonadas durante el periodo de congelamiento, es decir, la diferencia del valor de las UVA a la fecha de vencimiento de las cuotas. Esos dos créditos se rigen bajo las mismas condiciones que la hipoteca original, aumentando su capital constantemente y mes a mes. En ciertos casos, dicen los entrevistados, algunos bancos han exigido u ofrecido la regularización de las cuotas diferidas a sus clientes en paralelo al pago de la cuota mensual:

“El Santander te invita a que vos regularices esas 12 cuotas, al valor de UVA de la fecha. No voy a acceder porque es una cosa o la otra. [...] Se podría haber hecho mucho más, porque después del congelamiento, que no me pareció mal, pero sí que todo eso lo pasen al final del crédito y eso te genere cada vez mucha más deuda, yo hoy por hoy no soy apta crediticiamente, porque también tengo que tarjetear un montón de cosas y no soy apta para pedir algún otro crédito por cualquier cosa.” (Verónica P., entrevista nº8).

En otros casos, los hipotecados prefirieron no acogerse a ninguna de las medidas dispuestas durante la pandemia en este sentido, pero al tratarse de una medida que se aplicaba automáticamente, requería que cada persona se acercara a la entidad bancaria para dejar sin efecto dicha práctica:

“No tomé tampoco la opción por “convergencia” durante la pandemia, presentaba una nota al banco cada mes y pagaba la cuota entera, no me quise arriesgar a desconocer cómo iba evolucionando la cuota real con relación a mi ingreso” (Alejandro, entrevista nº10).

Los entrevistados, en su mayoría se acogieron a las medidas pero cada uno tuvo una experiencia distinta de acuerdo a la entidad bancaria otorgante del crédito; como vimos, algunos recibieron propuestas, otros intimaciones para regularizar su deuda, pero lo que sucedía en general, era una desinformación generalizada y una incertidumbre que se manifestaba en la actuación de cada banco, que se regía bajo sus propias condiciones a partir de lo informado por el BCRA, entonces los hipotecados no tenían un gran margen de maniobra para poder manifestarse a favor



o en contra de la situación en la que se encontraban, originando situaciones de toda índole, como el del siguiente testimonio:

“Nos congelaron la cuota automáticamente y generaron dos microcréditos más. Quise cancelarlos en un momento y me dijeron que no, que había que esperar novedades sobre los UVA de parte del gobierno. No permitían nada en ese momento ni siquiera sobre el crédito original. Después supimos que hubo gente que pudo cancelarlos. Es nuestra intención poder hacerlo en algún momento porque también siguen subiendo por el mismo sistema UVA” (Débora y Nicolás, entrevista nº12).

Los créditos UVA resultaron un tema de interés durante la campaña electoral presidencial de 2019, y muchos afectados vieron dicho momento como una posibilidad para expresar sus inquietudes y preocupaciones con respecto a esta línea de crédito frente a la predisposición de los candidatos en aquellos momentos. Sin embargo, la prácticamente inmediata presencia de la crisis del coronavirus hizo que este, al igual que muchos otros temas que se encontraban en carpeta no fueran tratados. En este aspecto, algunos de los hipotecados se sintieron utilizados y menospreciados, esto sumado a la ya mencionada insatisfacción con respecto a las medidas aplicadas en sus créditos que no solo resultaron insuficientes, sino también poco efectivas e inclusive perjudiciales:

“Fuimos una propuesta de campaña, llegó la pandemia, nos dejaron de lado. En julio 2022 tuvimos una segunda reunión en Diputados y en el fin de semana renuncia el ministro de Economía y nuestro reclamo vuelve a quedar atrás” (Alejandro, entrevista nº10).

Gran parte de los entrevistados apunta a un desinterés por parte del gobierno actual a dar con una solución que aborde la problemática de fondo de los créditos UVA; esto se debe, señalan, a una combinación de factores que hacen que todos los involucrados en la toma de decisiones respondan a determinados intereses, sean legales, económicos o políticos, que hace que se encuentren sin herramientas con las cuales sostener una eventual resolución. La mirada de los hipotecados UVA sobre las medidas dictadas durante la pandemia, como se observó anteriormente, es en general negativa, pero también algunos atribuyen una cuota de intencionalidad a la



política en cuanto a la pasividad sobre el tratamiento del tema, como se describe en el fragmento a continuación:

“El gobierno anterior, el de Macri, había empezado con los congelamientos, Alberto Fernández continuo con los congelamientos, pero esos congelamientos significaron 2 préstamos más, en el caso mío, a otros más y a otros menos. Que también se aumentan en UVA; uno de los prestamos era de 8 mil y ahora está en 70 mil. O sea que no solucionó nada, al contrario, nos cargó más. Así que yo creo que no hizo nada, el gobierno no quiere hacer nada, Ferraresi no quiere hacer nada, no le importa; es más, nos atacan, diciendo todo el tiempo que nos jodamos por apoyar al gobierno anterior, que no es mi caso, además yo no voté ni votaría a Macri, simplemente tomé un préstamo. Así que estoy muy disconforme con este gobierno por eso, la verdad que sí, no creo que haya hecho nada ni que le importe hacerlo, a ninguno” (Nair, entrevista n°4).

Todas las problemáticas avizoradas hasta aquí contienen una carga de incertidumbre con vistas al futuro y evolución del crédito, sumadas a una percepción por parte de los hipotecados de un cierto abandono por parte de las autoridades gubernamentales de los cuales esperaban dieran algún tipo de solución fehaciente durante los últimos años. Se mezclan estas características junto a la sensación de encontrarse solos, de estar en una suerte de azar que los obliga a permanecer alertas a cualquier tipo de afectación macroeconómica la cual puede impactar directamente sobre la deuda contraída, transformando y condicionando su cotidianeidad. El desconocimiento de cara al futuro en lo que respecta al aumento del valor de las cuotas, pero principalmente al aumento del capital, como mencionamos anteriormente, contrasta con la idea de la seguridad que otorga la tenencia de la casa propia, y, más allá de los problemas económicos que esto conlleva, pueden existir consecuencias desde el aspecto sentimental de los sujetos, afectando sus relaciones y vínculos sociales. A continuación, en la última categoría de análisis, abordaremos, a partir del punto de vista de los hipotecados UVA, cómo perciben el futuro en este sentido, y las alternativas que proponen para encontrar una solución definitiva a la problemática.



EXPECTATIVAS A FUTURO

Hasta aquí hemos observado diversas incumbencias que los hipotecados UVA han tenido que atravesar, desde el momento mismo del inicio de los trámites de obtención del crédito, pasando por procesos de búsqueda exhaustivos, en ciertos casos, y manejos burocráticos de todo tipo por parte de las entidades bancarias, hasta llegar a la actualidad donde sus deudas originales se han multiplicado hasta en 7 veces. Estas peripecias hacen que los afectados se inmiscuyan en el análisis de distintas estrategias de cara a un futuro que, a priori, se vislumbra como incierto. En esta categoría de análisis, se manifestarán puntos de vista generalizados sobre posibles soluciones a la problemática de los créditos UVA, como también las posibilidades que podrían presentar las acciones legales, y la influencia del colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata.

Lo primero que se puede escindir de las entrevistas realizadas en cuanto a lo presentado anteriormente es que prácticamente todos los hipotecados coinciden en que la mayor problemática de esta línea de crédito es el aumento constante del capital adeudado a causa de la alta inflación de nuestro país. Como hemos visto, esto ha provocado aumentos de hasta el 700% sobre el monto original del crédito, todos habiendo pagado sus cuotas, sin morosidad alguna, aproximadamente durante 5 años. Dicho fenómeno generó en los afectados una necesidad de tomar posición frente a posibles soluciones evaluando los pros y contras de cada una. Pensar en continuar con una indexación sobre el capital es inaceptable para todos los entrevistados, más allá de un eventual cambio de fórmula, por lo que en general coinciden en que se debe someter a un corte definitivo a la deuda, manteniendo un cierto aumento en las cuotas, pero condicionado esto siempre a no superar un determinado porcentaje de los ingresos de las personas. Sin embargo, dentro del análisis de dichas posibilidades, aparece la predisposición política, la cual es observada como condicionada en pos del beneficio de las entidades bancarias. Hay un descreimiento en este sentido, sobre la intención de solucionar el tema de fondo por parte de los políticos que, desde el punto de vista de los entrevistados, son quienes deben presionar sobre el sistema bancario, el cuál se visualiza como el



principal beneficiado, para que la solución pase por un esfuerzo compartido de todos los actores involucrados, y los proyectos que se han presentado en este sentido, no satisfacen la demanda de los afectados. Esto se manifiesta en el testimonio a continuación:

“Los bancos hacen negocios y eso ya lo recontra sabemos, pero el esfuerzo tiene que ser compartido, y en este caso, más que nada por los bancos. La solución sería un crédito tradicional y que se detenga el tema del aumento del capital, eso sería lo ideal. Pero bueno, eso es imposible porque todos los proyectos de ley rondan en eso, en proteger al sistema bancario” (Verónica P., entrevista n°8).

Del mismo modo, la inflación se destaca como el principal flagelo dentro de este sistema de crédito, lo cual algunos indican que debería ser una condición a eliminar dentro de la fórmula por la que se rigen estas hipotecas. Pese a esto, los entrevistados afirman que los proyectos que se han presentado en la cámara de Diputados rondan en el mantenimiento de una indexación a partir del índice HogAr, el cual es utilizado en la actualidad para ajustar los créditos del sistema Procrear, otorgados a partir de 2020. Esta fórmula, actualiza cuotas y capital a través del Coeficiente de Variación Salarial (CVS), por lo que no resulta como una opción viable considerando la experiencia de los entrevistados. Asimismo, todas las circunstancias atravesadas por los hipotecados, más allá de provocar los estados de angustia e incertidumbre mencionados, hace que los mismos desarrollen un nivel de análisis económico profundo debido a la necesidad intrínseca de comprender las transformaciones y evolución de sus créditos y evaluar, a su vez, posibles alternativas. En este sentido, se puede destacar el siguiente fragmento:

“Lamentablemente, los sueldos no suben al ritmo de la inflación, y el crédito sí, o un poco más, porque calculá que vos tenés el 5% que aumenta del banco, y después tenés el 60 % de inflación, o sea que cuando te querés acordar, tenés el 65%; y el sueldo subirá un 30%. Por ahí podría estar atado a paritarias, a salarios, pero tampoco que tomen lo de los bancarios, que suben un 70%, un salario básico digo, por así decir, que lo pueda pagar una ama de casa, un trabajador. Tendría que estar atado al índice salarial del salario mínimo” (Claudio, entrevista n°9).



Otros, proponen medidas de alto impacto como una alternativa para finiquitar la problemática de los UVA:

“Desindexar los créditos, retrotraer el capital al inicial, y buscar un mecanismo de actualización de cuota que acompañe aumentos de sueldos, o algún índice de aumento de cuota en parte atada a la inflación pero que no aumente el capital como ahora y por tanto nunca vas a terminar de pagar [...] Aunque bajara mucho la inflación, la cuota aumentaría igual y el capital también. Está todo pensado sólo para que ganen los bancos, inclusive hay entidades financieras haciendo ofertas de compra en UVAs para venderlas a valores de mercado, se quieren quedar con nuestras casas” (Alejandro, entrevista nº10).

Claro está que todas las opciones ideadas y pensadas por los afectados, que pudieran satisfacer las necesidades que hoy entran en cuestión, no parecieran encuadrarse dentro de las propuestas políticas actuales, por este motivo, algunos hipotecados han optado por la vía legal como una solución, al menos pasajera, para afrontar su problemática. En el caso de la presente investigación, si bien se ha contactado a personas que han llevado a cabo recursos de amparo con el objetivo primario de congelar el capital, estos se han mostrado reticentes a ser entrevistados, por lo que han optado por no manifestarse. Otros, notoriamente angustiados por su situación personal, tampoco quisieron realizar declaraciones para aportar su experiencia, siempre con las disculpas del caso y con un buen trato de por medio. Sin embargo, dentro del grupo de entrevistados, muchos expresaron que aún no evalúan llevar a cabo acciones legales por diferentes motivos, algunos confían que eventualmente habrá una decisión política definitiva y se solucionará el tema, otros no avanzan en este sentido por las implicancia económica que conlleva una acción legal y por la desconfianza en el sistema judicial de nuestro país; inclusive, señalan la existencia de un negocio por parte de los abogados en este aspecto, que aprovechan situaciones de desesperación de aquellos a los cuales les urge dar con una solución:

“De movida hay que poner dinero para accionar y está en relación al monto de lo que debés, etc. Prefiero esperar y ver qué va ocurriendo con otros que han litigado, cómo se van resolviendo los casos” (Débora y Nicolás, entrevista nº12).



“Hay gente que paga 70 mil, 80 mil pesos de cuota, y muchos dicen, antes de pagar un abogado, prefiero seguir pagando la cuota” (Verónica P. entrevista n°8).

Del mismo modo, se puso acento en las dificultades que implica avanzar con una demanda colectiva en este aspecto, debido a que cada hipotecado se encuentra en situaciones contractuales diversas; por ejemplo, no resulta lo mismo tener una hipoteca UVA que un Procrear UVA a la hora de iniciar una acción legal, y si le sumamos la combinación de entidades bancarias presentes, dicho instrumento judicial requiere de la aplicación de un gran filtro para poder llevarse a cabo de forma fehaciente. Uno de los testimonios presenta una salvedad haciendo hincapié en este aspecto:

“Para iniciar es mejor una demanda individual para que el juez pueda analizar puntualmente todo y luego si sale favorable, ir todos detrás con una colectiva. Una demanda colectiva de cero, es más complicada porque cada situación es distinta, pese a que las condiciones leoninas son las mismas. El reclamo no conviene que sea en cuánto te afecta la cuota a tu ingreso, que en algún caso es muchísimo y en otros no, porque el problema no es esa afectación en sí, sino lo perverso del sistema UVA en manos de las entidades financieras que nunca pierden” (Alejandro, entrevista n°10).

Finalmente, cabe destacar el aspecto organizativo de los hipotecados UVA; en el caso del presente trabajo resultó fundamental el contacto del “boca en boca” a través de redes sociales o medios de comunicación digital como el Whatsapp. Principalmente, a través de Facebook se pueden visualizar numerosos grupos de hipotecados UVA de todo el país, generalmente caracterizados por una provincia o localidad determinada donde comparten información de importancia para la problemática, además de experiencias y datos que pueden ayudar a otros que se encuentran en situaciones similares. Asimismo, estos espacios actúan como lugares de descarga de bronca, angustia o todo aquel sentimiento provocado por las circunstancias que les toca atravesar. Por esto mismo, dichos espacios pueden convertirse en arena de confrontación entre pares, por diversos motivos, como la mala información, la difusión de fake news o la participación y/o presencia de personas con otros intereses, que buscan sacar provecho del contexto.



Dentro del grupo entrevistado, varios se han manifestado en el sentido de que su participación en el colectivo “Hipotecados UVA Mar del Plata” se debe básicamente a la necesidad de mantenerse informados y actualizados día a día sobre cualquier novedad inherente a los créditos; otros optan por la no participación debido a la creencia de que dichos tipos de grupos reúne a gente que posee una situación prácticamente insostenible, con muchas cuotas atrasadas y por ende, no se sienten parte real de ese colectivo, aunque en algunos casos igualmente prefieren estar atentos y pendientes de todos los tipos de casos, como se manifiesta en este testimonio:

“Me gusta ver las realidades de las personas, que me entristecen más de lo que me pueden llegar a alegrar. Pero está bueno saber eso, porque te baja un poco a tierra y uno que está medianamente bien, entendés que otros estás peor, no es para hacer comparaciones, sino para ver las realidades” (Hernán, entrevista n°11).

A su vez, otras personas lo encuentran como un recurso, participan para encontrar un cierto acompañamiento, otros que se encuentren en la misma situación y de ese modo lograr movilizarse y obtener visibilidad, ya sea en los medios de comunicación, o mediante presencias en el ámbito político para poder ser escuchados en su reclamo:

“Participar en colectivos creo que es la única forma de visibilizar la problemática, hacer algo de ruido. Acá hay mucha gente con hipotecarios y prendarios UVA, muchos perjudicados” (Débora y Nicolás, entrevista n°12).

Claro está que en este tipo de grupos virtuales de intercambio de información y de socialización no se encuentra exento de las incidencias particulares de cualquier otro, pudiendo existir rispideces entre los miembros por diversas cuestiones, malos entendidos, peleas, el promocionar o el insistir con puntos de vista que van en contra de los intereses o pensamientos de la mayoría, etc. Sin embargo, cabe destacar los aspectos positivos tales como la buena información, la organización de cara a una movilización, o el contacto e inclusión de otros hipotecados los cuales no estaban al tanto de la existencia del colectivo, y, por lo tanto, se encontraban en un limbo informativo o en un estado de soledad donde las



incertidumbres no se aplacan fácilmente. Por esto, para los hipotecados UVA de Mar del Plata o de cualquier localidad del país, es tan importante mantenerse en contacto; la problemática de la obtención de la casa propia bajo estas condiciones requiere de un acompañamiento que conlleve a ejercer presión sobre aquellos que sí poseen las herramientas para aplicar una resolución definitiva de fondo.

LA PROBLEMÁTICA UVA DESDE EL MARCO TEÓRICO

Los diversos autores que han realizado aportes a la sociología a lo largo del tiempo, contribuyeron para el análisis de muchos fenómenos sociales de distinta índole. Cada uno se ha especializado en su área, y siempre, con el correr de los años, muchas teorías fueron capaces de adaptarse a las vicisitudes de la sociedad y la cultura generación tras generación, más allá de los cambios sociales que se van produciendo y las necesidades y costumbres que surgen como producto de las interacciones entre sujetos, su participación en grupos y sus relaciones con las instituciones. En este aspecto, nuestro tema de investigación en cuestión, a partir del análisis realizado anteriormente, carga con un componente que introduce un deseo, un objetivo, el cual es alcanzar la vivienda propia. El lograr este fin, alcanzarlo, es una respuesta a una imposición social que se ha ido construyendo con el correr del tiempo; desde hace décadas y como hemos observado en las entrevistas, obtener una casa propia resulta una manifestación de la independencia del sujeto, que pasa a convertirse en dueño finalmente, con lo cual accede a un status diferenciado, el cual le concede ciertas particularidades (repetidas veces mencionadas) como seguridad, tranquilidad y estabilidad. Se trata de un reaseguro frente a los vaivenes que puedan suceder durante la vida de la persona, puede ser una herencia para sus hijos o familiares directos, un legado palpable que se manifiesta concediendo las ya dichas particularidades a quienes lo usufructúan o usufructuarán.

En tal sentido, y teniendo en cuenta la teoría del holismo metodológico de Emile Durkheim, donde destaca que la sociedad es algo que se encuentra fuera y dentro del individuo al mismo tiempo, quien, gracias a que esto, conforma e



interioriza sus valores y su moral, el logro de la casa propia no se trata simplemente de un deseo particular, es una manifestación social que se ha ido endureciendo a lo largo de los años; por lo que entendemos que la expresión de alcanzar este objetivo en el individuo es en definitiva un hecho social donde la conciencia colectiva predomina por sobre el pensamiento individual y tiene una fuerte capacidad de coerción y de sujeción respecto del individuo.

Por otro lado, las políticas neoliberales, a las cuales ya nos hemos referido previamente, son capaces de reconocer y de influir sobre la conciencia colectiva, ofreciendo posibilidades a los sujetos en pos de alcanzar sus deseos y sus sueños, siempre bajo las condiciones que más oportunas resultan para el neoliberalismo, o bien, en este caso, para el denominado mercado. El neoliberalismo ha extendido sus alas sobre muchos países de Latinoamérica, determinando y condicionando la vida de los sujetos a conveniencia de los intereses políticos y, sobre todo, económicos que lo movilizan. De este modo, ha ejercido su capacidad hegemónica, en términos de Antonio Gramsci, para intentar imponer su ideología sobre las clases dominadas por medio del consenso, para que estas internalicen y naturalicen la manera de ver el mundo por parte de su opresor.

El neoliberalismo promueve la captación de adeptos mediante distintos mecanismos; la satisfacción del deseo de los sujetos resulta uno de ellos; como puede ocurrir con la obtención de bienes determinados; en palabras de Néstor García Canclini (1984), el consumo es el concepto clave para explicar la vida cotidiana, mediante el cual podemos entender los hábitos que organizan el comportamiento de diferentes sectores, junto a sus mecanismos de adhesión a la cultura hegemónica o distinción grupal, de subordinación o resistencia. La hegemonía promueve costumbres, pero también se apropia de las ya existentes para otorgarles un giro que apunte a complacer sus voluntades, de este modo, el neoliberalismo se apropia de manifestaciones y anhelos sociales, que se erigen en el plano colectivo para atribuirle sus propias características y reformarlas bajo sus condiciones y necesidades.

Otorgar la posibilidad de obtener una vivienda bajo las condiciones en las que se realizó, tras observar los testimonios y estadísticas provistas en este trabajo de



investigación, denota que los principales ganadores han sido las entidades de crédito por sobre los perjudicados, es decir, los individuos hipotecados en UVA. En estas circunstancias, y si comparamos este sistema nuevamente con el sistema tradicional de crédito hipotecario, podemos comprender cómo el sistema UVA ha resultado una trampa del neoliberalismo para sus tomadores, los cuales fueron tentados en principio con cuotas bajas y una proyección de inflación utópica, la cual se encontró ampliamente alejada de la realidad; y a esto, se sumó la flexibilidad en el otorgamiento de los préstamos y los altos importes disponibles en este sentido, propagado todo con grandes campañas publicitarias en los medios de comunicación masivos, y con agentes representantes del establishment que continuamente hacían presencia en la radio, la tv, los diarios impresos y el internet, donde alentaban, defendían y fomentaban los créditos UVA. Se trató de un mecanismo particular propio de la conjunción de la hegemonía y el neoliberalismo, que terminó al igual que los procesos basados en esta doctrina en Latinoamérica, es decir, en una crisis que afectó nuevamente al eslabón más débil de la cadena social, en este caso, a los hipotecados UVA.

Por lo mencionado hasta aquí, comprender los mecanismos del neoliberalismo en Latinoamérica conlleva a entender sus motivaciones, intereses y funcionamiento; lo que puede hacer visibles sus puntos débiles. Por consiguiente, y adoptando la teoría sobre el análisis del poder del filósofo Michel Foucault, la doctrina neoliberal necesita establecerse en una posición determinada que le permita ejercer el poder, ya que el mismo, como el autor francés indica, no puede transmitirse, comprarse, ni heredarse, sólo se lo puede ejercer, y es en ese ejercicio donde habitan las particularidades del neoliberalismo; para desentrañarlo se debe desmenuzar su funcionamiento, se tiene que agarrar al poder en sus extremidades, en sus confines últimos, allí donde se vuelve capilar (Foucault, 1993).

Las hipotecas UVA son una demostración de cómo ejerce el poder económico un Gobierno de corte neoliberal, legitimando y llevando a cabo diversas medidas que no podrían desenvolver sin la posición de privilegio que le permite reglamentar sus propias normas y reglas de juego, presentando un sistema que favorece y sostiene sus intereses. Las UVA resultan un ejemplo de cómo se manifiestan las



extremidades del poder del neoliberalismo, y sus consecuencias se visualizan a la hora de observar quienes son los que fueron realmente favorecidos y quienes fueron los perjudicados por esta política de crédito.

REFLEXIONES FINALES

La cultura de la casa propia se encuentra fuertemente arraigada en la Argentina a través de distintas generaciones, como si se tratase de una suerte de mandamiento, las personas han tomado a la vivienda como un bien que se relaciona con cumplir con uno de los objetivos principales de la vida. Se trata de una autorrealización, un sueño, un ideal al que cualquier argentino u argentina quiere y pretende llegar debido a los valores inculcados con el correr del tiempo, tanto familiares como sociales. El nacimiento y la existencia de los créditos hipotecarios UVA jugó con estos valores y expectativas de los individuos, ocultando muchas veces las reglas y echando a suerte cualquier tipo de dificultad encontrada en el camino. Los bancos fueron un instrumento más en esta maquinaria, los cuales, amparados por un gobierno de corte neoliberal el cual impulsó con bombos y platillos esta línea crediticia, obtuvieron una fuente constante de ingresos con una garantía inexpugnable como es, ni más ni menos, la vivienda única familiar. Desde las mismas entidades bancarias, el sistema UVA creció, se estabilizó con el correr de los años hasta ofrecer, inclusive, plazos fijos en UVA, garantizándose un marco legal desde el cual sostenerse. Si bien este trabajo sólo ahonda en los créditos hipotecarios, no se debe soslayar la problemática de aquellos que obtuvieron préstamos en UVAs para la obtención de vehículos automotores o créditos personales bajo la misma modalidad, los cuales tuvieron dificultades similares que los hipotecados UVA, con la salvedad de tratarse de préstamos a muchos menos años que los analizados aquí y de no tener una carga emotiva similar en lo que al bien adquirido se refiere.

Sin dudas la política cumplió un rol fundamental en esta problemática. El neoliberalismo en Argentina, muchas veces intentó importar y aplicar diagnósticos y recetas que no eran sustentables bajo nuestro devenir cultural y social; la política



económica, utilizada en este sentido, no ha hecho más que originar diversos problemas y estallidos socioeconómicos en el país, dejando cicatrices que aún perduran en el tiempo; sobran ejemplos en este aspecto. El pretender implementar un sistema de crédito hipotecario indexado como el de países que cuentan con una inflación anual de 1 dígito en la Argentina, sin ningún sustento o margen de maniobra político y económico que lo respalde, no resultaba más que una gran trampa para aquellos que anhelaban y necesitaban obtener una vivienda propia donde vivir, desarrollarse o criar una familia, e inclusive donde tener una adultez tranquila y segura, sin tener que alquilar nunca más. En vez de esto, recibieron destrato, atropellos, desinterés desde el ámbito político donde fueron utilizados y menospreciados y, principalmente, quedaron con una deuda que no para de acrecentarse enormemente y que en el horizonte no posee techo. Los hipotecados UVA no solicitan que se les regale nada, quieren continuar abonando sus cuotas como corresponde, pero simplemente pretenden previsibilidad de cara a un futuro incierto y que haya, por lo tanto, una solución de fondo que ponga un freno al capital adeudado dándoles la posibilidad de finalmente obtener la tranquilidad que pretendían originalmente cuando firmaron la escritura de su hogar.

Los testimonios recogidos en este trabajo de investigación junto con las estadísticas y el material de investigación presentado, denota una situación que no debe ser dejada de lado mucho más tiempo, urge un trabajo conjunto entre la política y el sistema financiero para llevar a cabo una solución de fondo, que también sea debatida por los representantes de las distintas agrupaciones de hipotecados UVA a lo largo del país, dando la opción de acogerse o no a una eventual modificación a cada persona en particular. No se trata de una tarea sencilla debido a la robusta pared legal que respalda el sistema UVA, requiere principalmente de una fuerte decisión política, que entienda que esta problemática va más allá de cualquier tipo de ideología, no existen intereses en las sombras desde ningún sector en particular; por lo tanto, es también la política la cual debe forzar de algún modo las voluntades de las entidades bancarias, para trabajar en un nuevo método hipotecario que reemplace al UVA y donde se evite caer un sistema de indexación del capital



adeudado que, pese a no tomar la inflación como referencia, puede resultar en otro instrumento imprevisible similar.

Cabe destacar, que todo problema económico impacta de alguna manera en los individuos en mayor o en menor medida de acuerdo a la gravedad del mismo, pero por lo visibilizado en este trabajo, algunos hipotecados UVA se encuentran afectados tanto en su bolsillo como en su vida personal debido a la problemática; es muy fuerte el arraigo y la relación entre la realización del sueño de la casa propia y la posibilidad, aunque sea mínima, de perderla. Una casa no es un bien más, más allá de su valor económico a comparación de otros bienes, tiene una carga y valor sentimental muy grande; en muchos casos, la persona se identifica, se refleja y se concibe con ella, es una parte más, es su legado para su familia. El individuo se relaciona con la casa otorgándole virtudes y solucionando sus deficiencias, se identifica con el barrio en el que vive, establece relaciones con vecinos y con comerciantes, instauro rutinas y se familiariza e identifica con ruidos, olores e imágenes particulares de su vivienda. En su casa duerme, sueña, llora, ríe, comparte sentimientos con otros. No es un objeto más, no es un lugar más, es su hogar, su vivienda, su techo propio, su sueño. Es un logro en vida materializado, y es parte de sí mismo. Semejante empresa en riesgo, puede que para algunos sectores no sea del todo importante o no comprendan la significancia que se pone en juego, pero los hipotecados UVA lo comprenden y es necesario que todo el arco político y económico del país lo comprenda también; el derecho a la vivienda debe ser respetado y apoyado por todos los sectores de toma de decisiones, y si el Estado cometió un error en este sentido, más allá del signo político que lo llevó a cabo, el mismo debe ser corregido y subsanado también desde el Gobierno de turno. Es momento de poner las cartas sobre la mesa y tomar acciones en el corto plazo, más allá de cualquier promesa de campaña política, ya que la casa propia bajo ningún punto de vista puede ser objeto de un azar económico, sino que debe ser respetada como un símbolo del progreso y del desarrollo de la sociedad argentina.



BIBLIOGRAFÍA

- Alarcón, A., Demaestri, E. & Piedrabuena, B. (2014). "Financiamiento de la vivienda en Chile". Nota Técnica idb-tn-693. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Alvarez Gómez, Natalia (2016). "El concepto de Hegemonía en Gramsci: Una propuesta para el análisis y la acción política". en Revista de Estudios Sociales Contemporáneos n° 15, IMESC-IDEHESI/Conicet, Universidad Nacional De Cuyo, 2016, pp. 150-160.
- Altamirano, C. (1998). "Desarrollo y desarrollistas". Prismas: revista de historia intelectual. 2, pp. 75-94.
- Barenboim, Cintia (2019). "Problematización en la gestión de los créditos Uva para el acceso a la vivienda: el caso de la ciudad de Rosario". XIII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- BCRA (2020). "El Gobierno anuncia facilidades para amortiguar el aumento en las cuotas de los créditos hipotecarios UVA" 28/01/2020. Disponible online: <https://www.bcra.gob.ar/Noticias/Deudores-hipotecarios-uva.asp>
- BCRA. (2018). Reporte de Estabilidad Financiera. Buenos Aires: Banco Central de la República Argentina.
- Borón, Atilio (2008). "Socialismo siglo XXI: ¿hay vida después del neoliberalismo?". Buenos Aires. Luxemburg.
- Borón, Atilio (2003). "La sociedad civil después del diluvio neoliberal". En: SADER, E.; GENTILI, P. (Comp.) "La trama del neoliberalismo: mercado, crisis y exclusión social". Buenos Aires: CLACSO.
- Canestraro, María Laura (2016). Sobre el derecho a la ciudad y el acceso al suelo urbano. Reflexiones a partir de intervenciones estatales recientes (Mar



del Plata, 2012-2015); Instituto de Geografía, Historia y Ciencias Sociales. Centro de Investigaciones Geográficas; Estudios Socioterritoriales.

- Centro de Economía Política Argentina (2019). "Préstamos hipotecarios UVA. Análisis de la situación actual de los hipotecados y evolución del mercado".

- Davolos, Patricia; Perelman, Laura (2005). "Respuestas al neoliberalismo en Argentina". Política y Cultura, núm. 24, otoño. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco Distrito Federal, México.

- Denzin, N. K y Lincoln, Y. S. (1994). Introduction: entering the field of qualitative research. En Handbook of Qualitative Research. Thousand Oaks, California: Sage Publications Ltd.

- Díaz Varela, A. M., & Tomadoni, A. M. (2018). Evaluación de la sustentabilidad del proyecto de vivienda de interés social mediante indicadores. ARQUISUR Revista, 8(13). Disponible en: <https://doi.org/10.14409/ar.v8i13.6780>.

- Durkheim E. (1982). "Las reglas del método Sociológico". México. Fondo de cultura económica.

- Foucault, Michel (2002). "Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión". - 1a, ed.-Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

- Foucault, Michel (1993). "Microfísica del poder". Ediciones La Piqueta, Madrid.

- Galván, Ezequiel (2020). "Análisis de la incorporación de la cláusula UVA en los créditos del Pro.Cre.Ar". En Revista Perspectivas de Políticas Públicas. Vol. 10 N°19, julio-diciembre 2020.

- Franco, María José; Medina, Leticia y Solis, Ana Carol (2015). "Conflictividad social y articulación política en los barrios cordobeses durante la reconstrucción de la democracia". En Ferrari y Gordillo: "La reconstrucción democrática en clave provincial". Rosario, Prohistoria Ediciones.

- Ferrer, Aldo (2012). "La construcción del Estado neoliberal en la Argentina". Revista de Trabajo, 2012. Año 8. Nro 10. Julio / diciembre 2012.



- García Canclini, Néstor (1984). "Gramsci con Bourdieu. Hegemonía, consumo y nuevas formas de organización popular", en Nueva Sociedad, núm. 71, Caracas, pp. 69-77.
- Gianturco, G. (2005). L'intervista cualitativa. Facoltà di Psicologia. Università degli studi di Roma La Sapienza. Roma.
- Gramsci, A. (1978). Notas sobre Maquiavelo, Sobre Política y sobre el Estado Moderno. México: Juan Pablos Editor.
- López Ruiz, Osvaldo (2011). "La 'empresa' como modo de subjetivación". IX Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Buenos Aires.
- Maya, Mario Alejandro (2017). El crecimiento de urbanizaciones cerradas y la fragmentación socioterritorial en la ciudad de Mar del Plata; Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad de Humanidades. Centro de Estudios Históricos; Pasado abierto; 3; 6; 12-2017; 218-240.
- Morresi, Sergio (2008). "La nueva derecha argentina: la democracia sin política". - 1a ed. - Los Polvorines: Univ. Nacional de General Sarmiento; Buenos Aires: Biblioteca Nacional.
- Narro, Jhohan (2019). "Crédito Hipotecario en la Argentina: la Aplicación del Sistema UVA". Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Pinazo, Germán; Delfini, Marcelo; Drolas, Ana (2017). "Ruptura macroeconómica y continuidad estructural en la Argentina post convertibilidad. Un aporte al debate sobre la naturaleza del neoliberalismo". ESCENARIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES: PROCESOS Y DEBATES. Trab. soc. no.28. Santiago del Estero.
- Reynares, Juan Manuel. "Neoliberalismo y actores políticos en la Argentina contemporánea". Perf. latinoam. vol.25 no.50 México jul./dic. 2017.
- Rizzo, M. de las N., & Granero, M. (2009). La vivienda social en Mar del Plata 1943-1955. Registros. Revista De Investigación Histórica, (6), 103-119.



Recuperado a partir de

<https://revistasfaud.mdp.edu.ar/registros/article/view/254>.

- Tibaldi, Christian (2015). “La lucha por la vivienda: reconstrucción de la estrategia de desarme de la protesta de ‘Los sin Techo’ (Mar del Plata, 2009)”. Revista del Programa de Investigaciones sobre Conflicto Social. Año 8 N.º 14 – Julio a diciembre de 2015. ISSN 1852-2262.

- Vommaro, Gabriel Alejandro (2018). “Reflexiones a partir de una experiencia de investigación en sociología política”. Universidad Nacional de General Sarmiento. Instituto de Desarrollo Económico y Social. Programa de Posgrado en Ciencias Sociales; Prácticas de Oficio; 2; 20; 12-2017; 72-76

- Wainer, Andrés Gastón (2019). ¿Desarrollismo o neoliberalismo? Una economía política del macrismo; Instituto Argentino para el Desarrollo Económico; Realidad Económica; 48; 324; 6-2019; 33-68.

- Zeolla, Nicolás Hernán; Gómez Lira, Manuel; Socoloff, Ivana Claudia (2021). “Titularización de crédito hipotecario y financierización fallida de la economía argentina 2016-18: el caso del crédito UVA”; Universidad Nacional Autónoma de México; Olafinanciera; 14; 39; 7-2021.

- Zulaica, Maria Laura (2013); Sustentabilidad social en el periurbano de la ciudad de Mar del Plata: análisis de su evolución a partir de la construcción y aplicación de un Índice de Habitabilidad; Universidade Federal de Mato Grosso; Revista Eletronica Geoaraguaia; 3; 2; 12-2013; 1-25.



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA
.....

ANEXOS



ENTREVISTA 1

Roberto – 35 Años

¿Cuántas personas integran su grupo familiar?

Vivo con mi pareja

¿Edad de ella?

30 años

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

Hoy en día es bastante importante, dado que los alquileres están bastante caros, y esto te da la posibilidad de pagar una cuota accesible para el día de mañana, terminado el crédito, que te quede la vivienda.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Vivía con mis padres.

Aproximadamente, ¿cuántas propiedades visitaste antes de definirte por una en particular?

Sinceramente, fue la primera, había visto varias por internet, pero fue la primera que fui a ver, estaba todo ok, me gusto, así que me decidí.

¿Podés describir el proceso de búsqueda del inmueble, si tuviste competencia con otros interesados por la misma propiedad y cómo fue el trato con la inmobiliaria?

Sinceramente, yo cuando me enteré de esta posibilidad de que iban a salir los créditos, empecé a buscar por internet, sobre todo, en páginas como zonaprop, o mercadolibre, que fue donde finalmente hallé este departamento. Me pasaba que yo buscaba algo que fuese a estrenar y la mayoría de las propiedades todavía no eran aptas para crédito porque no tenían los papeles finalizados para poder hipotecarlos.

¿Siempre departamento, nunca barajaste la opción de una casa?

No, siempre departamento.

¿Eso por qué?

Principalmente por una cuestión de la zona donde yo buscaba era lo más accesible en cuanto a precio, más seguro por ahí, como mi idea fue comenzar con el departamento y después cambiarlo para mejorar, fui a buscar algo económico dentro de mis posibilidades para no tener que invertir tanto dinero.

Seguí contándome cómo fue el proceso del crédito.

Comencé antes, cuando se empezó a rumorear de que iba a salir esta línea de crédito, que era muy buena para las hipotecas y demás, empecé a buscar, y me pasó esto que te decía, que buscaba algo nuevo a estrenar, pero muchos complejos no tenían los papeles aptos, hasta que un día encontré este en mercadolibre, que era una inmobiliaria, publicado en el mismo día que yo lo encontré, que eran aptos crédito, que estaban pronto a finalizarse, que la obra estaba en construcción pero faltaban 1 o 2 meses para que finalice. Llamé, consulté, me dijeron que sí, que evidentemente estaban aptos para crédito y nada, concreté una cita para ir a verlo, y cuando lo fui a ver, me gustó, arreglé el tema de la seña y eso, a referéndum de la aceptación del crédito en el banco, que te pedía presentar una propiedad para ver si te daban el crédito digamos.

¿Y el trato con la inmobiliaria fue cordial o tuviste algún problema?



En realidad, lo de la inmobiliaria fue algo bueno también para mí porque justo lo tenía una inmobiliaria que son conocidos de mi viejo, el dueño de la inmobiliaria, si bien yo traté con uno de los vendedores, nada, fue todo medio ágil, muy accesible, muy sincero todo porque justamente este muchacho era amigo de mi viejo.

¿La compra de la vivienda estaba sujeta exclusivamente a su poder de compra en ese momento, o te interesaba más el diseño, el tamaño?

Sinceramente, sí, yo buscaba un ph, así un complejo de 7 u 8 departamentos como suelen construir actualmente porque me gustaba, porque un amigo mío había comprado recientemente algo parecido y me gustaba la estructura, que sea un edificio de no tantas personas, no es lo mismo otro tipo de departamento de 5 o 6 pisos donde puede haber 30 departamentos. Me parecía más copado el ambiente. Y lo que buscaba dentro de mi economía, sí, porque si bien a mí el banco me termina aprobando mucho más dinero del que yo especulaba, había que poner una diferencia mayor si yo quisiera; o sea, tuve la posibilidad de comprar una casa bastante más grande si quisiera o un departamento incluso más grande que el que compré, pero por una cuestión de que te piden el 25% de capital propio, para no endeudarme por demás, fui por algo más chico.

Vos pusiste ese 25% o algo más?

Teniendo en cuenta la escritura y todo, terminé poniendo algo más, pero por una cuestión de devaluación del dólar en el medio también.

¿En qué año accedés a la hipoteca?

2017

¿Cuál era tu situación familiar, económica y habitacional al momento de interesarse por los créditos UVA?

Bien, la verdad que bien, vivía con mis viejos como te comenté, pero colaboraba con la casa, pagaba comida, pagaba un porcentaje del alquiler, porque mis viejos alquilan no es la propiedad de ellos, así que dividíamos el alquiler entre los 3. Pero la verdad que bien, tenía mi auto, tenía mis gastos personales cubiertos sin ningún problema.

Me contaste que accediste al UVA porque lo viste como una posibilidad.

Si, claro, porque yo siempre esperé lo más posible para irme de la casa de mis viejos porque esperaba poder comprar justamente y no mudarme a alquilar como hace la mayoría de la gente que se va más joven de la casa de los padres, pero tengo la teoría de que una vez que alquilás es más difícil después comprar porque no tenés tanta posibilidad de ahorro. Entonces, yo estando en lo de mis viejos, si bien pagaba alquiler y todo, gastaba menos que si fuese a vivir exclusivamente solo y tenía la posibilidad de ahorrar.

¿Cómo conociste a los créditos UVA?

Por los medios de comunicación

¿Conocías las condiciones y los eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

Sinceramente no, no me interioricé demasiado porque como me dedico al comercio y mi ingreso no es fijo, sino que es variable, accedí con la idea de cancelar el crédito lo más rápido posible y no me fije tanto en los intereses o en los riesgos que pudiese tener en el caso de que se disparara la cuota y esas cosas.

¿Habías hecho la simulación de los distintos tipos de riesgo en las páginas de los bancos?



Sí, claro, por eso termino sacando el crédito a la mayor cantidad de años posible para que sea más baja la cuota porque yo estaba con esta idea de cancelarlo en el corto plazo, en 4 o 5 años máximo, mientras menos pagara de cuota menos pagara de cuota, más posibilidad de ahorro iba a tener.

¿A cuántos años es el crédito?

A 30. Estaba la posibilidad de hacerlo a 10, 20 o en 30, y yo elegí 30 sobre todo para que me quede la cuota más baja.

¿Buscaste o recibiste recomendaciones de conocidos, amigos o familiares a la hora de plantearse acceder al crédito?

No, yo averigüé por mis medios en el banco Galicia, que es el banco con el que trabajo en el comercio que tengo, me explicaron cómo era maso menos la cuestión y ahí decidí darle para adelante, después por otros motivos terminé haciéndolo con el banco provincia, pero no, siempre fue averiguando por mi cuenta.

¿Por qué fuiste al banco provincia?

Porque los bancos privados tenían supuestamente otra modalidad, por lo menos es lo que me dijo mi oficial de cuenta del banco, con el que me reuní antes de hacer toda la operación, me dijo que, por mi categoría de monotributo, el monto que me daban y las cosas que necesitaba, y me dijeron que la modalidad de ellos es que yo señara un departamento y llevara ya la carpeta al banco para que ellos evalúen si me lo aprobaban o no. Fue así como yo hago lo que me dice el muchacho del banco, voy, consigo el departamento, hablo con la inmobiliaria, explico la situación de que era al revés que la mayoría de los bancos del estado digamos que ellos primero te daban el crédito y después tenías un plazo para buscar el departamento. Se sorprendieron en la inmobiliaria porque pensaban que todos los bancos trabajaban de la misma manera y nada, resulta que yo cuando voy al banco Galicia para presentar la carpeta como me habían pedido, el tipo que me atiende me sale con que, si bien mi categoría de monotributo tenía determinado monto aprobado, resulta que necesitaba un mínimo de ingreso que era de 20 mil pesos y según mi categoría el banco estimaba que yo ganaba menos que eso y directamente no me daban el crédito. Entonces cuando yo estoy a punto de descartar la operación, muy enojado con la situación porque fue un error pura y exclusivamente del oficial de cuenta del banco Galicia. Cómo estoy cerca de una sucursal del banco provincia, acá en la peatonal estaba al pedo y fui a averiguar, me tomé el tiempo, hice la fila, estuve como 3 horas esperando hasta que me atiendan y finalmente pude presentar la carpeta en el banco provincia.

¿Recordás los requisitos que te pedían?

De todo, de todo, principalmente los papeles del monotributo, los últimos 3 pagos, los pagos de ingresos brutos, me pidieron los resúmenes de las tarjetas de crédito que tenía, me pidieron extractos bancarios de mi cuenta para ver los movimientos y eso, me habrán pedido algún servicio a mi nombre en mi domicilio actual, y no recuerdo más.

¿Tenías algún crédito personal activo en alguna entidad bancaria que te hayan pedido cancelar?

No, no tenía un crédito personal, pero sí tenía un descubierto en la cuenta corriente del banco Galicia de 50 mil pesos y en el banco figuraba como si yo tuviera un crédito de 50 mil pesos activo. Y eso era una imposibilidad para que me dieran la hipoteca, así que tuve que pedir al banco Galicia para que me sacaran el descubierto.

¿Averiguaste en otro banco, aunque sea por internet, si había otra alternativa de crédito?



No, sinceramente no. Como me paso esto del banco Galicia y decidí ir al banco provincia a probar suerte antes de descartarlo, ni bien tuve todo ok, y pude presentar la carpeta y me dijeron que había que esperar, me quedé tranquilo.

¿Cómo fue el trato del banco durante el trayecto del proceso de otorgamiento del crédito? ¿Hubo dificultades? ¿Pensaste en desistir en algún momento? ¿Cuánto tiempo llevó dicho proceso?

El trato del banco fue bueno, en el momento que yo presento la carpeta, después de 3 hs de espera, la chica que me atiende me dice que, como requisito para tomar el proceso de crédito, necesitaban absolutamente todos los papeles que ellos pedían, que yo lo sabía porque me habían dado un folleto donde decían los requisitos. Pero en el momento que me atienden, la chica me dice que me faltaba el último resumen de la tarjeta, que yo había llevado el del mes anterior, y que me faltaba un formulario de AFIP de mi monotributo, y me dio la posibilidad de tomarme la carpeta igual y que en el transcurso del mismo día yo volviera a mi domicilio y le enviara por mail esos dos papeles. Así que ese trato fue muy bueno. Después nada, me dijeron que esperara 15 o 20 días para que me dieran una respuesta, que tardaron un poco más, 35 días por ahí, hasta que me llamaron, me dijeron que me habían aprobado, que pasara por el banco para que me dijeran los importes, cómo era todo el proceso para el seguimiento del préstamo. Y después sí, quizás lo que tuve es que me tardaron muchísimo en darme fecha para escriturar. Me dieron plazo a 60 días y terminaron siendo 5 meses. Todas las semanas iba al banco para ver si había alguna novedad y me decían que no, que no, que no, que tenía que esperar. Tuve un problema con el tasador, que hizo mal la tasación y después el banco tardó mucho en corregirla la tasación porque tenía que ir el tasador de vuelta y el tasador decía que no hacía falta, y nada, después resulta que lo terminó corrigiendo el banco, eso sí me pareció malo porque lo podrían haber hecho desde el minuto 1 en vez de hacerme esperar casi un mes y medio para que fuese el tasador que nunca fue. Pero después sí, el trato con el banco, siempre que fui me atendieron bien pero no me daban respuesta hasta que de un día para el otro me llamaron para decirme que ya tenía fecha para escriturar.

¿Cuál era tu mayor nerviosismo o problema que sentías en ese momento cuando se estaba demorando tanto?

El nerviosismo principal es que si bien yo la seña no la iba a perder, porque me la devolvían ya que señé ad referendum de la aprobación del banco, la inmobiliaria me presionaba para ver qué pasaba porque no podía ser que tardara tanto porque ellos tenían más interesados en la propiedad y querían saber si corría o no corría, me presionaban para devolverme la seña y buscara otra cosa; y también la realidad económica del país, el precio del dólar que subía continuamente y eso hacía que yo terminase teniendo que poner más plata de la que necesitaba en su momento, que de hecho, fue así.

Me habías dicho que tuviste que poner un 25% del valor para acceder al crédito, ¿de ese porcentaje, vos contabas con ahorros particulares en ese momento, tuviste que pedir dinero prestado a un amigo o familiar, cómo lo complementaste; adeudas algo de eso todavía?

Sí, la cosa fue así, yo en un principio tenía completo el importe que necesitaba, ahorrado, y después como dije, el proceso de escritura tardó tanto que en su momento el dólar subió mucho, y yo como la propiedad la tenía tasada ya en pesos y había que pagar en dólares, tenía que poner yo la diferencia y no la tenía. Así que en ese momento me prestó mi viejo, y hoy todavía le debo porque me prestó en dólares y el dólar no paró de subir, le debo mucho menos pero todavía le debo.

¿Cuál fue tu sensación cuando finalmente te dieron la llave y pudiste habitar tu departamento, cómo lo podrías describir?

La verdad que fue una sensación muy linda, de relajación, sobre todo, porque habían pasado tantos meses, tanto estrés, en el medio tanto nerviosismo por las presiones económicas, por la presión de la inmobiliaria, y por tener miedo de que después de tanto tiempo se termine perdiendo todo, la verdad que fue muy bueno.



¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

Yo creo que sí, para mí por lo menos fue un negocio porque fue la única forma de que yo pudiera acceder a una vivienda propia. Si bien estas cosas que han pasado, mucha gente ha tenido problemas porque se han ido las cuotas a las nubes, impagables, y que el capital no para de subir, hoy en día, mi cuota sigue siendo igual o más baja que un alquiler, y sin esta posibilidad de crédito no hubiera podido acceder a la vivienda. Entonces, para mí sí fue un negocio.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a sus ingresos aumentó la cuota?

La cuota aumentó muchísimo. Pero como yo trabajo por mi cuenta, soy comerciante, y la inflación en sí me repercute en mis ingresos también, el porcentaje pudo haber subido, pero no demasiado.

¿Y el capital?

El capital sí, subió de una manera muy fuerte.

¿Y del capital inicial hasta el día de hoy, cuanto porcentaje subió?

Y... Estamos hablando de un 600%. Pero en sí no ha subido en la misma medida la cuota.

¿Cuáles son tus principales temores o preocupaciones con respecto al crédito?

Creo que esto mismo del capital, que, si bien yo digo que la cuota sigue siendo hoy en día pagable y menor a un alquiler, parece que el capital sube tan fuerte que no voy a terminar nunca de pagarlo. Porque son muchas cuotas y cada vez más altas, entonces hace que parezca que en la cantidad de cuotas que es el crédito no me va a alcanzar para pagar lo que debo de capital.

¿En este tiempo, tuviste que acceder a un préstamo o solicitar dinero a un familiar o conocido para sostener el pago de las cuotas?

No, préstamo no, sí he tenido problemas durante la pandemia, me he atrasado algunos meses y después cuando mejoré mi situación económica me volví a poner al día.

¿Resignaste o redujiste otros gastos fijos familiares para cumplir con la cuota, por ejemplo, pre-paga, cambios de colegio de sus hijos, compra de ropa, etc.?

Sí, claro, sí, en algún momento le he tenido que dar prioridad a esto. Sí, claro.

¿Anteriormente o en la actualidad, quedaste debiendo 1 o más cuotas? ¿Por qué?

No, creo que actualmente todavía no pagué la de este mes, pero nunca tuve problemas con eso, sólo durante la pandemia.

¿En ese momento, recibiste algún tipo de intimación legal por parte de la entidad bancaria otorgante?

No intimación legal, pero sí recibí un mail por parte de la oficina de garantías creo que es, del banco, preguntándome cual era mi situación, por qué estaba atrasado, cuando lo iba a pagar, pero, en un momento lo máximo que fue, que llegué a deber 5 cuotas, me han hecho un bloqueo de cuenta en la caja de ahorro donde tengo el préstamo, me han hecho un bloqueo por el valor de las cuotas adeudadas. Es decir, no podía acceder a la cuenta, cualquier dinero que ingresaba quedaba absorbido por la deuda. Pero después, al ponerme al día de vuelta no hubo problema.

¿En ese momento, tuviste temor de perder tu propiedad?



No, porque siempre tuve la posibilidad en el caso extremo, de conseguir el dinero por algún otro lado para no perder esto que era justamente, tan importante.

¿Consideraste vender tu propiedad para sanear su deuda?

Sí, no tanto por la suba del capital de la deuda, sino por mi situación durante la pandemia, mis ingresos muy reducidos y se me estaba haciendo difícil pagar sobre todo la deuda que adquirí para adquirir el departamento.

¿Consideraste alquilarlo y pasar a la vez a alquilar una vivienda más económica, o incluso ir a vivir con algún familiar?

No, porque no me hubiese sido muy redituable, hubiese pagado prácticamente lo mismo de alquiler lo que podría conseguir de alquiler por mi propiedad.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

No, nunca me interesé porque no era parte del conflicto. Eso tenía idea yo de que era gente que se le estaba haciendo muy difícil pagar la hipoteca o que habían pedido mucho más dinero que yo y se les había subido tanto la cuota que no la podían pagar. Yo, sacando la pandemia no tuve ese problema.

¿Generaste o pensás generar una acción legal para abordar el problema o piensa hacerlo?

No, yo creo que esto tarde o temprano lo van a tener que arreglar, porque esta suba fuerte del capital que parece volverse impagable, le va a pasar a todo el mundo lo mismo y creo que el gobierno va a tener que tomar alguna medida; ya sea congelar la suba o de alguna manera para que la gente lo pueda terminar pagando en el tiempo.

¿Cree que la pandemia desde el 2020 como emergencia sanitaria y social relegó este tema y su tratamiento?

Sí, seguramente sí. Le deben haber dado prioridad a muchas otras cuestiones más importantes en el día a día; la economía, la inflación, el valor de la moneda extranjera y todos los dilemas económicos y sociales que hay en el país.

¿Qué solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

En un principio, tratar de que la cuota sea fija o que suba en vez de todos los días, que suba una vez al año de alguna manera, con un índice de actualización diferente, o un congelamiento quizás de la suba del capital, porque el capital no para de subir, ese es el principal problema que yo veo. Si congelan el capital, quizás con la inflación en el tiempo, se hace pagable, pero si el capital sigue subiendo de la misma manera o más fuerte que la inflación, lo veo difícil.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

No, sigo sosteniendo que, si bien hoy en día después de haber tenido los problemas que tuve durante la pandemia para poder pagar la cuota, por lo que ha subido la cuota, por lo que ha subido el capital, sigo sosteniendo que igual fue una buena opción para mí poder comprar la vivienda que de otra manera no hubiera podido comprar. Hoy en día alquilaría y no tendría el poder de ahorro que necesito para poder comprar una vivienda.



ENTREVISTA 2

Federico – 33 Años

¿Cuántas personas integran su grupo familiar?

Yo solo.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

Lo es todo, es lo esencial para vivir. Es todo, me da sensación de seguridad, de no tener que alquilar.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Alquilaba.

¿Cuánto tiempo estuviste alquilando?

10 años

Aproximadamente, ¿cuántas propiedades visitaste antes de definirse por una en particular?

Si, como 4.

¿Podés describir el proceso de búsqueda del inmueble, si tuviste competencia con otros interesados por la misma propiedad y cómo fue el trato con la inmobiliaria o los dueños?

En esa época, como había mucha demanda de crédito, las inmobiliarias estaban como agrandadas y pedían lo que querían. Las propiedades todas, estaban carísimas, todo, hasta lo más pobre que había, también. Cobran carísimo, entonces, nada, estaba muy complicado, ya más a lo último que fue cuando lo agarre yo, pedían cualquier cosa por las propiedades.

¿Sentiste que hubo una especulación inmobiliaria en ese momento?

Si sí, en ese momento sí. Es que pasa como siempre, se avivan a último momento y empiezan a subir todas las propiedades.

¿Y vos averiguaste por internet en un principio o ibas a inmobiliarias también?

Si, por todos lados buscaba, y bueno, había quedado en una propiedad, la señé, estaba linda, me gustaba, pero a último momento, pobre, el señor, el dueño se enfermó, estaba internado, estaba mal en serio, entonces bueno. Encontré después una que me gustó entre tantas y la encaré.

¿Qué tipo de propiedad buscabas, departamento o casa?

No, una casita.

¿Eso por qué?

Buscaba estar tranquilo, solo.

¿La compra de la vivienda estaba sujeta exclusivamente a su poder de compra en ese momento, o te interesaba más el diseño, el tamaño?

No, sólo al poder de compra, lo que podía pagar.

¿Cuántas habitaciones tiene?

Es un monoambiente

¿Buscabas en una zona en particular?



Sí, por el centro. Por estar cerca de todo. Tengo el trabajo cerca. El centro, la playa.

¿En qué año accediste a la hipoteca?

En 2018.

¿Cuál era tu situación familiar, económica y habitacional al momento de interesarse por los créditos UVA?

Clase media trabajadora. Estaba complicado, había entrado al procrear del gobierno a través del crédito UVA, no era la misma línea como es ahora o la que fue en el primer gobierno del frente para todos digamos. Acá era otra cosa, la única diferencia es que vos, siempre sacando el crédito por banco estatal, municipal o nacional, la tasa de interés era más baja que un privado, fija. Después estaba el valor del UVA, que a su vez el procrear lo que hacía, si tenías hijos era darte no sé, 400 lucas, y si eras soltero, 300 mil pesos digamos.

¿Y si estabas complicado en ese momento, por qué decidiste acceder al UVA?

Porque pensé que era la oportunidad de mi vida, más que estaba promocionado por el gobierno, el Presidente lo promocionaba. Sacado de que después ellos decían que iban a bajar la inflación y hacían propaganda con una inflación baja, el marketing digamos a través de las páginas de internet, de los bancos, ellos te calculaban la inflación estimada: pesimista, optimista, moderado. Ninguna daba el 55% el primer año, digamos, entonces ahí las deudas, aumentaron mucho de golpe. Ese es el tema, ¿viste?

¿Conocías las condiciones y esos eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

No, o sea, pensaba que...Era consciente de que en un primer tiempo lo iba a poder pagar, porque mi laburo, gracias a Dios, es un laburo fijo. Si yo trabajara en una empresa privada, no sé si lo hubiera sacado. El tema es que, no pensé que iba a aumentar tanto, más con la inflación, no pensé que iba a haber tanta y que algunos meses los sueldos iban a quedar abajo.

¿Buscaste o recibiste recomendaciones de conocidos, amigos o familiares a la hora de plantearte acceder al crédito?

No, tuve un par de personas que me dijeron que no me metiera, justamente por esto, pero no les hice caso. Vos pensás que entrás por procrear todo y decís, si esto lo está largando oficialmente el gobierno no van a chamullar. Yo pensaba, pobre gente, al final todo al revés, o sea, les chupó un huevo. El gobierno que venga si no hace nada con el tema de la inflación. A ver, vos cuando vos firmás en el banco, ellos no te chamuyan, no te están engañando. Cuando vos vas a firmar, si vas a la letra fina, no les podés decir nada, porque vos sabías lo que estabas firmando. Ahora, ¿cuál es el problema? El problema es que al haber tanta inflación se ajusta sobre el capital y los sueldos no acompañan el ritmo digamos de tasa fija más UVA, tu sueldo no aumenta eso todos los años, entonces si aumentara todos los años como una calculadora, ¿qué problema hay? Siempre es el mismo porcentaje y si abarca un mínimo porcentaje de tu sueldo está bien, pero al ser en este país así esto, hay meses que te puede ir mejor o peor; la mayoría de la gente peor.

¿Dónde y por qué tramitaste tu crédito?

Lo hice ahí porque cobraba mi sueldo. En el Banco Provincia.

¿Te ofrecían mejor tasa que en uno privado?

Sí, es mejor que los privados, pero siempre el más barato era el Nación. Se podía igual, pero había que hacer mucho más barullo. Al haber tanto laburo, los bancos ya no te daban opciones. Agarralo o fuiste.

¿Y alguna otra entidad te ofrecía algún tipo de hipoteca que no fuera UVA?



No, no. En ese tiempo fue eso, después del provincia largaron uno a tasa fija pero era una locura, a 25 años y tenías que ganar un montón de guita.

¿Recordás los requisitos que te pedían en el banco?

Tener una antigüedad de 1 año en un laburo, y ganar 2 sueldos mínimos vital y móvil.

¿Tenías algún crédito personal activo en alguna entidad bancaria que te hayan pedido cancelar?

En el banco sí, me pidieron cancelar un crédito que tenía para darme ese.

¿Y te pidieron ver resúmenes de tarjetas para verificar los gastos mensuales?

No, eso no, no hilaron fino ahí.

¿Cómo fue el trato del banco durante el trayecto del proceso de otorgamiento del crédito? ¿Hubo dificultades? ¿Pensaste en desistir en algún momento? ¿Cuánto tiempo llevó dicho proceso?

Se demoró un montón y el perjuicio que tuve al demorarse tanto, es que el dólar estaba 17 pesos y pasó a valer 22. Otra gente se comió la devaluación y tuvo capaz que hacer un dólar a 30. Después con el tema de que este señor estaba enfermo y no pudimos concretar la operación, yo ahí me fumé media devaluación masomenos, entonces, gracias a Dios, o sea, me dice que no, me devuelve la seña y la casa que señé después, hicimos la operación en 5 días y ya está. Rapidísimo; si hubiese tardado 5 días más, por cada día que pasaba que el dólar subía 1 o 2 pesos, me aumentaba 100 o 150 lucas más por fuera del crédito para llegar a la casa, porque se vende en dólares. Entonces, una locura fue.

¿Y eso en tiempo, cuanto habrá sido, desde que empezaste con los trámites hasta que escrituraste?

Yo me enteré, empecé en agosto todos los trámites personales y ahí ya fue noviembre, y me comí por culpa de esa casa que no pude comprar, me comí como 3 meses al pedo, perdí tiempo, entonces la otra la encaramos en febrero y tardamos 15 días en poder hacerlo.

¿Arrancaste en 2017 con los trámites?

En noviembre de 2017 y terminé a comienzos de 2018.

¿Pensaste en desistir en algún momento?

No porque pensé que era la única oportunidad, no lo dudé, me metí igual.

¿A cuántos años era originalmente la hipoteca?

Podía sacarlo a 20, a 30 o a 10, pero yo lo saqué a 30 porque no me daba el sueldo.

¿Vos contabas con ahorros particulares en ese momento, tuviste que pedir dinero prestado a un amigo o familiar, cómo lo complementaste; adeudas algo de eso todavía?

Sí, debía un montón, lo pude ir pagando porque tenía otro laburo y fui sacando de ahí. Costó mucho igual

¿El banco te pedía el 25 o el 30% del valor?

Era alrededor del 20 creo. Porque como el mío era procrear, era diferente a los de línea privada de otros bancos

¿Tuviste que vender alguna propiedad?

Sí, tenía un auto.

Y tuviste que pedir dinero prestado, me dijiste



Sí, familiares y amigos, me costó un huevo devolverlo, comprándoles cosas con la tarjeta, mercadería, cosas así. Terminé teniendo otras deudas.

¿Cuál fue tu sensación cuando finalmente te dieron la llave y pudiste habitar tu departamento, cómo lo podrías describir?

Muy contento, pero bueno, al no ser la casa que yo quería, tenía que tener vecinos muy pegados, ¿viste? Y le encontré fallas a la casa digamos, al ser construcción muy... pareciera... como que se escucha todo a veces. Y bueno, eso fue lo malo, al principio tenía un vecino quilombero y era mucho quilombo, la administración no se ocupaba y me tuve que ocupar yo, lo manejaba yo junto con otro loco, y lo manteníamos, a costa de otros 5 que estaban arriba.

¿Le fuiste haciendo mejoras a la casa?

Los pasillos, todo eso, manteniéndolo. Ahora la administración está un poquito más presente y tenemos mejor comunicación.

¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

y.... Es complicado eso viste, porque depende la situación de cada uno, el laburo que tiene. A mí me sigue representando el 23% del sueldo. Para otras personas capaz que no lo pueden pagar, es mucho. Pero bueno, pude comprar la casa, pero no sé si hice un gran negocio. Un gran negocio no es, yo creo que más que eso es que te dan la posibilidad de comprar la casa que tenés que tener un montón de requisitos y plata guardada, o sea, no te regalan nada, el negocio es para el banco, el banco de esta forma se cubre no pierde nada nunca.

¿Sobre el banco en sí, cuál es tu opinión, te plantearon alguna solución o algún acompañamiento en algún momento de dificultad? ¿Y en el trato mismo durante el proceso de otorgamiento del crédito?

Yo todavía no tengo dificultades, gracias a Dios por el laburo que tengo. Al principio no era fácil el trato con el banco porque ellos tenían sus tiempos; tardaba en venir el tasador, u otra cosa, y el dólar seguía subiendo. Tuve que ir varias veces porque se equivocaban en algo y te daban mil vueltas. Tenían un trato ... vos te la tenías que comer si querías tener la casa, se complicó un poco en un momento, pero bueno, se pudo hacer. El tema es ese, lo bueno, como te digo, en mi caso es mucho menos que un alquiler, pero si miro la deuda, ahí sí, está subiendo como loco.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a sus ingresos aumentó la cuota?

En mi caso sigue siendo masomenos lo mismo, pero ojo, yo soy un caso especial.

¿Y el capital cuanto se acrecentó?

Eso sí, se ajusta sobre el total todo a ritmo de la inflación por año. Si hablamos desde el comienzo del crédito, subió 7 veces desde lo que pedí en el inicio. Es mucho, lo que pasa que a tasa fija no te lo dan porque tenés que ganar un montón de gaita.

¿Cuáles son tus principales temores o preocupaciones con respecto al crédito?

Que llegado un momento va a ser 100 veces más de lo que pedí la deuda, y que me coma todo el sueldo en algún momento.

¿En este tiempo, tuviste que acceder a un préstamo o solicitar dinero a un familiar o conocido para sostener el pago de las cuotas?



Si, pedí plata prestada porque no llegaba para vivir. Pagaba todos los créditos, pero no me alcanzaba para vivir. Todavía debo un poco, debo, debo, sí. Debo una buena cantidad de dinero para estar unos cuantos años más medio ahorcado.

¿En este tiempo, resignaste o redujiste otros gastos fijos familiares para cumplir con la cuota, por ejemplo, pre-paga, cambios de colegio de sus hijos, compra de ropa, etc.?

Si, me ha pasado, es más, no como asado todos los domingos, cuido la plata como se puede, no se puede salir tampoco, está todo carísimo.

¿Anteriormente o en la actualidad, quedaste debiendo 1 o más cuotas? ¿Por qué?

Si, en la pandemia. Tenía otras deudas que me estaban matando, las venía arrastrando. Pedí mucha plata prestada para comprar la casa; a una pareja que tenía le hice sacar un crédito, era mi novia en ese momento, y ella me ayudó. Y pobre, la volví loca con eso, y también le pedía a primos, familiares, todos me fueron dando puchitos pero a la que más compliqué fue a la chica que pobre, la volví loca.

¿La idea era comprar en conjunto en ese momento?

No, ella me había prestado para sacarme un crédito, yo se lo pagué, obvio, al toque; fue lo primero que hice, la primera persona que liberé porque no tenía nada que ver y me había ayudado. El problema mío es que no tenía sólo el UVA del banco, tenía 2 o 3 UVA más para poder llegar a la plata que necesitaba porque el dólar subía, subía, se estaba devaluando, había una corrida bancaria en ese momento, viste, todo especulación.

¿Que otro tipo de UVA tenías?

Del auto, la moto, y personales, porque era la única forma que tenía para poder sacar plata y llegar a la casa y no me mataba tanto la cuota inicial. El tema era poder comprar. Me maté laburando para poder pagar todo eso. Tenía la casa y otros 3 UVA más, que no eran míos, los había sacado un amigo. Tuve que hacer un quilombo...Después de un par de meses saqué yo y les cancelé a todos, me quedé con la deuda yo, pero estaba re ahorcado. Me movía el 100% del sueldo en un momento.

¿En algún momento, recibiste algún tipo de intimación legal por parte del banco?

No, porque las únicas veces que dejé de pagar fue en la pandemia y se podía, pero bueno, cuando yo quise ir a cancelar, te obligaban a meterte a otros créditos a 30 años paralelos, microcréditos en UVA. Devolvés un montón de guita.

¿En ese momento tuviste temor de perder tu propiedad?

No, porque veía en las noticias que nos iban a ayudar y hasta tal fecha se podía; igual yo dejé de pagar 2 o 3 cuotas y fui a pagar, porque también debía mucha plata y entonces usé la plata de las cuotas para cancelar otros créditos y después fui y cancelé ese viste, me estaban matando con los intereses, una locura era.

¿Consideraste vender tu propiedad para liquidar la deuda?

Es que no podés vender la casa para cancelar la deuda. Primero tenés que cancelar la deuda y después vender. Pero no, nunca se me pasó por la cabeza

¿Consideraste alquilarlo y pasar a la vez a alquilar una vivienda más económica, o incluso ir a vivir con algún familiar?

Si, lo he pensado.

¿En qué momento?



Para irme a otra zona. Porque hay mucha delincuencia en la zona, ya me quisieron robar dos veces. Por la inseguridad más que nada, no por las cuotas en sí.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

Si, era para estar con más gente como yo, en la misma situación, damnificados por el crédito.

¿Generaste o pensás generar una acción legal para abordar el problema o piensa hacerlo?

Mucha gente lo inició, pero bueno, como te digo, en mi situación, yo pagaba el 20%, no es un problema, para mí, el único problema es lo que sube el capital. Obviamente, estaría bueno pagar 5 lucas, fijo y que nadie te lo toque, pero bueno, yo tampoco decía ni pagar 5 ni 50, pagar lo que uno tiene que pagar por tener una casa, que no te la regalen, pero tampoco que se me vaya una locura.

¿Y una demanda colectiva sabes si se hizo?

Ya la deben haber hecho ellos, calculo. Yo no me sumé igual. Fui a averiguar al banco, todo. Yo pensaba conseguir que alguien me preste y cancelarlo.

¿Pensás que la pandemia desde el 2020 como emergencia sanitaria y social relegó este tema y su tratamiento?

Sí, no se da bola, no se habla. Las medidas fueron un parche en el momento, pero te generaban otro crédito a 30 años, era una locura, otro crédito al final del crédito, un minicrédito UVA, todo a 30 años. O sea, es lo mismo, no es ninguna solución, te ayudaban un poco en el momento con todo el tema del COVID, que no sabíamos lo que era y eso, y bueno, y ahora sirvió para ese entonces. Somos un grupo minúsculo, nadie se interesó.

¿Pudiste adelantar cuotas?

Si, vendí un auto y pude adelantar un par de cuotas, el tema es que saqué esos créditos que me hicieron durante la pandemia, que uno dejó de pagar, y supuestamente no puedo recibir más ninguna ayuda.

¿Por qué, que te hicieron firmar, que te dijeron exactamente?

Una declaración jurada, que decía que no podías recibir más ninguna ayuda a futuro porque cancelé esas cuotas que había dejado de pagar. Porque no quise acceder más a esos microcréditos de acá a 30 años, los quise cancelar.

¿Qué solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

Si bajara la inflación y tuviéramos una inflación... más allá de que este año, con el tema de la pandemia, en muchos países de primer mundo la inflación subió un montón comparado a lo que venían teniendo; y estaría bueno tener poca inflación, si hubiera poca inflación que siga el crédito así, si me dijeras el día de mañana que hay una inflación del 5 o del 7. Igual el sueldo te va a subir eso, no te va a subir más.

¿Y una posible solución frente a una inflación que se mantiene alta, cuál te parece que podría ser?

Ahh, ahí, estamos en el horno, porque si sigue habiendo una inflación alta mucho tiempo más que es lo más probable que pase y, la solución... El banco nunca va a querer perder, ellos nunca te van a frenar la deuda, lo que te ofrecen es que no te van a sacar hasta tanto porcentaje del sueldo. Pero tengo compañeros que ya les supera la cuota el porcentaje que tenía previsto, que podía abarcar el sueldo, entonces, hasta un límite te sacan, un 30, ponele. Entonces ellos te dicen, bueno, te vamos a sacar el 30 por ciento de por vida, pero realmente yo no sé si el excedente de dinero que queda, que te cubren ellos, digamos, a forma de subsidio, eso pasa al capital y continúa en años, no lo sé, perdón la ignorancia, o lo tenés que pagar en más crédito, más plazo, más años y mayor capital. Cancelás menos y tenés más capital a más años. Yo no sé si hacen eso o.... no creo que te la regalen la plata, de algún lado te la están cobrando,



entonces no es solución tampoco eso, son soluciones momentáneas para la gente digamos, que más o menos está un poquito bien, un poquito mejor y capaz que no lo siente, dice bueno, el 30%, ya fue, empezó siendo el 20 y ahora es el 30, pero no es más del 30, ya no es que me pueden sacar el 80. Pero el banco lo tenés que pagar igual, no pierde. O sea, también es que uno firmó eso, esa es la cagada, creo que también es complicado pelearla. La solución es que cada uno trate de conseguir guita y pagarlo, sacárselo de encima, pero sabemos que hay gente que no puede. Mucha gente que no sé qué ha pasado que me enteré de gente que no pagó y no sé si le han sacado el crédito o le sacaron la casa.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

No, la verdad que estaría bueno que, más allá de mi situación personal, hablando de la gente que no puede pagarlo, sí necesita una ayuda urgente. Una solución sería que deshagan, dejen de ofrecer ese crédito. El tema es que ya viene como una política monetaria digamos, porque generan plazo fijo UVA y todo eso, por eso es un tema complicado para quienes compramos la casa viste, porque sabíamos en qué nos metíamos, pero no pensamos que iba a haber tanta inflación. Pero lo único, por lo menos, para la gente que no puede pagar, que desarmen los créditos, pero no lo van a hacer jamás, va en contra de los intereses del banco; que pasen todo a una cuota que quede fija, un promedio, y bueno, que quede ahí. Creo que sería lo mejor para la gente que tiene vivienda única, no lo sé, ya se empieza a hilar fino.



ENTREVISTA 3

Fabián – 42 Años

¿Cuántas personas integran su grupo familiar?

Yo solo.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

Y... o sea, para mí es importante porque vengo de una familia que siempre alquilaron y siempre tuvimos la idea de que la casa sea de uno y bueno, yo, cuando empecé a trabajar acá, en PAMI, y vi la posibilidad de que podía tener algo, empecé a ahorrar dinero, en ese momento estaba en pareja, y bueno, cuando salió el crédito, había empezado a buscar. Esto fue en el 2017.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Alquilaba, vivía con mi vieja.

¿Desde cuándo estaban en ese lugar alquilando?

28 años masomenos.

¿El mismo lugar por 28 años?

Si si.

Aproximadamente, ¿cuántas propiedades visitaste antes de definirte por una en particular?

Habremos visto alrededor de 50 propiedades, yendo de forma presencial. Porque mi señora era la que se fijaba.

¿Podés describir el proceso de búsqueda del inmueble, si tuviste competencia con otros interesados por la misma propiedad y cómo fue el trato con la inmobiliaria?

No, o sea, el tema de la inmobiliaria... siempre estaban predispuestos porque en ese momento era un boom, había mucha oferta y demanda, y nada, veíamos de todo, desde algo muy básico hasta algo muy lindo de acuerdo a los parámetros que uno tenía.

¿Qué tipo de propiedad buscaban?

Una casa porque estaba acostumbrado a eso y queríamos algo que tuviera algo de verde, siempre casa, o algún PH, o sea, casa o PH. Terminamos comprando un dúplex.

¿La compra de la vivienda estaba sujeta exclusivamente a su poder de compra en ese momento, o te interesaba más el diseño, el tamaño?

Primero por el poder de compra que tenía uno, y después el diseño tenía que tener algunas condiciones particulares.

¿Cuántas habitaciones tiene?

2.

¿Buscaban en algún barrio o zona en particular?

Buscábamos en varios barrios, yo vivía en barrio San Juan, pero vimos en La Perla, Constitución, que fue donde se terminó comprando.

¿Y por qué esas zonas?



Porque buscamos algo que estuviera cerca del macrocentro y por un tema económico. El límite era Champagnat hacia el centro y de Juan B. Justo hacia Constitución.

¿En qué año accedés a la hipoteca?

2017, en septiembre.

¿Cuál era tu situación familiar, económica y habitacional al momento de interesarse por los créditos UVA?

Estaba en pareja, buscábamos algo para formar una familia con el tema de que el día de mañana, cuando mi vieja sea más grande, pudiera estar con nosotros. Esa era la idea que yo tenía. Estaba también trabajando acá en PAMI.

¿Por qué accediste al UVA?

Porque no me quedó otra alternativa, como te decía, me iban a dar un crédito hipotecario normal, y en un momento me dicen que, si aspiraba a eso, me daban mucho menos, 800 mil pesos en ese momento, pero si aspiraba a un crédito UVA, me daban más plata, de hecho, me dieron 1 millón 400 mil. Pero en un mes me cambiaron las condiciones.

¿Conocías las condiciones y los eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

No, no. Si he hablado con amigos, en ese entonces, de hecho, uno me dijo 'métele' porque era lo que necesitaba para llegar a la vivienda. De hecho, si yo la quiero vender y cancelar el crédito, financieramente es un negocio ahora. De última me voy a alquilar. Desde ese punto de vista... es así.

¿En qué banco hiciste el crédito?

El Banco Nación de La Perla.

¿Y en ese momento te ofrecieron la línea que se llamaba "Nación tu Casa"?

Si, la línea tradicional.

¿En ese momento cuál era la comparación, te ofrecieron 800 mil de tope en uno y en el UVA, cuánto?

Por mi recibo de sueldo, creo que, hasta 2 millones de pesos, ponele.

¿Por qué fuiste al banco Nación?

Yo entro acá en 2016, enseguida vienen los jefes de cuenta, y porque cobro haberes en esa sucursal.

¿Averiguaste en otras entidades?

Si, había ido al Provincia también, y me daban más cantidad, pero tenía que presentar más cosas. Aparte siempre dicen que el Nación y el Provincia nunca te van a subastar si no pagás. De hecho, la gran mayoría de los UVA son de esos bancos.

¿Te acordás de cuáles requisitos te pedían en el Nación?

No, o sea, la carpeta era la misma, era el recibo de sueldo, ya de hecho, al yo cobrar los haberes en un trabajo estable, tenían todo.

¿Gastos mensuales como resúmenes de tarjetas, o si tenías un crédito personal vigente, te pedían cancelarlo?

No, crédito no tenía, pero sí me pidieron los resúmenes, pasó tanto tiempo que no recuerdo bien.



¿Cómo fue el trato del banco durante el trayecto del proceso de otorgamiento del crédito? ¿Hubo dificultades? ¿Pensaste en desistir en algún momento? ¿Cuánto tiempo llevó dicho proceso?

Una de las condiciones era que tuviera algo en vista, me acuerdo que seña en marzo de 2017 la propiedad y el 29 de setiembre me la escrituraron, o sea que, dentro de todo, tardó 6 meses. Después tuve el tema de la ansiedad y desde la inmobiliaria me dijeron que reforzara la seña, y agregué 5 mil dólares más.

¿Y en ese momento cómo tomabas el tema del aumento del dólar?

No, en ese momento no subió mucho el dólar, estaba estable, dio un salto fuerte en 2018 creo, o a fines del 2017.

¿Tuviste alguna dificultad con el tasador?

No, porque ese tema el de la inmobiliaria.... Tuve suerte de que fueron enseguida, en ese sentido, caminó todo.

¿A cuántos años sacaste la hipoteca?

A 30 años. Terminó de pagar a los 75 años.

¿Para completar el valor del inmueble tuviste que vender algún bien, usaste ahorros particulares o te prestaron dinero?

Sí, yo tenía ahorrado porque te decían que tenías que tener, creo, que el 25%, y yo también le terminé pidiendo a un amigo 7 mil dólares.

Eso lo pudiste devolver

No, es más, devolví 1500 dólares y él me dijo que no, que me quede tranquilo. Le quise devolver varias veces y él no quiso. Ahora, si me la pide, no puedo. Tenía un auto, pero me lo quedé. Yo tendría que haberlo vendido.

¿Cómo fue tu sensación cuando finalmente obtuviste y ocupaste la propiedad?

Sí, una felicidad... Ya te digo, es algo similar al nacimiento de un hijo, está ahí, y más cuando yo soy un laburante, no es que mis viejos me dejaron propiedades. En ese sentido, una sensación de felicidad indescriptible. O sea, de no haber podido soñar con tener la casa propia a poder hacerlo.

¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

No sé si hubo gente que hizo negocio, yo porque soy solo, de repente puedo decir, me achico, vendo y me compro un depto de 2 ambientes soluciono el tema. Pero para una familia tipo no es así.

¿Cómo fue el trato del banco durante el trayecto del proceso de otorgamiento del crédito? ¿Hubo dificultades? ¿Pensaste en desistir en algún momento? ¿Cuánto tiempo llevó dicho proceso?

No, yo la verdad que con mi sueldo lo puedo afrontar, pero el tema es lo que va aumentando el capital. Con mi sueldo nunca tuve problemas.

¿Cuándo a vos te ingresa el sueldo en la cuenta, el banco te descuenta la cuota?

No, me descuentan en una fecha determinada todos los meses.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a sus ingresos aumentó la cuota?

Se mantuvo en un 25% masomenos. Por el sueldo que tenemos, principalmente.



¿Y en porcentaje, desde el inicio del crédito, cuánto se acrecentó el capital?

Aproximadamente, un 600%.

¿Cuáles son tus principales temores o preocupaciones con respecto al crédito?

Mi principal temor es que llegue un momento que sea como lo de la burbuja inmobiliaria, las hipotecas españolas. Que vaya a llegar un momento en que lo que vos debas no se pueda cancelar vendiendo la propiedad.

¿Pudiste adelantar cuotas en algún momento?

Mirá, no quise adelantar porque no se si me conviene. Si bien lo puedo hacer, vendiendo un auto, tengo un amigo agenciero. Una posibilidad sería esa, poder invertir y después cancelar, pero no sé si voy a poder hacerlo. Lo estoy evaluando, porque pasé de un 2009 a un 2017 y con toda esta suba que hubo de los autos, se revalorizó. Ponele que no llegue, pero con un préstamo personal podría complementarlo. Otra posibilidad sería vender y achicarme, pero me gusta donde estoy y no me decido.

¿En este tiempo, y particularmente durante la pandemia tuviste que acceder a un préstamo o solicitar dinero a un familiar o conocido para sostener el pago de las cuotas?

No, yo no, pero bueno, depende de cada persona. Estas hablando con una persona a la que siempre le pagaron. A mí si el crédito UVA no me aumentara el capital, estaría tranquilo.

¿Resignaste o redujiste otros gastos fijos familiares para cumplir con la cuota, por ejemplo, pre-paga, cambios de colegio de sus hijos, compra de ropa, etc.?

No, por suerte no.

¿Anteriormente o en la actualidad, quedaste debiendo 1 o más cuotas? ¿Por qué?

No, tampoco.

¿Tuviste temor de perder tu propiedad?

Lo que yo no quiero es pagar hasta los 75 años, pero si no hay ninguna solución algo voy a tener que hacer, vender, achicarme, o si no puedo con lo que te decía de los autos, bueno, buscar una solución. El temor está, en lo personal, a que el capital siga aumentando, que tenga que pagar de por vida, y de última, yo soy solo. Si en un momento no lo puedo pagar, no sé si me van a rematar la casa de acá a 40 años, ponele. Pero el temor es ese, el aumento de capital y tener que pagar indefinidamente.

¿Crees que hubo especulación inmobiliaria en el momento que buscabas la propiedad?

Si, estaba el tema del boom y aumentaban las propiedades de un mes al otro.

¿Si vos tuvieses que vender ahora tu propiedad, pensás que la podrías vender por el mismo valor que la compraste?

Supuestamente me dicen que por lo mismo podría ser, pero no llamé nunca para que me la tasen. Otros me dicen que puede ser que esté un poco más baja.

¿Consideraste alquilar la casa y pasar a la vez a alquilar una vivienda más económica, o incluso ir a vivir con algún familiar?

No, porque el tema es el mismo, el tema no es que no puedo pagar la cuota, el problema es que el capital aumenta, ese es el problema que yo tengo, capaz que otros tienen los dos problemas, que no pueden pagar la cuota y que el capital aumenta.



¿Durante la pandemia, accediste a lo que fue la prórroga?

Sí, yo también tomé eso. No es que lo pedí, automáticamente me metieron.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

No, porque la pareja de un amigo está, y medio que me contó que todo el día están dando malas noticias, y yo la verdad que no me interesa.

¿Cree que la pandemia desde el 2020 como emergencia sanitaria y social relegó este tema y su tratamiento?

Para el gobierno hubo otras prioridades, que me parece bien que se haya puesto el ojo en eso, y en lo que son los UVA, es como que congeló las cuotas, pero siendo un gobierno popular, debería resolver el tema, o en mi caso, congelar el capital. Decir: 'lo congelamos acá'.

¿Qué solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

Al ser un gobierno popular, debería dar una solución. Congelar el capital y ajustar la cuota por el índice de salarios.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

Yo cuando saqué este crédito, pensé que ellos iban a tener controlado el tema de la inflación por este tema. Estaban dando créditos hipotecarios y pensaba que el tema de la inflación lo tenían resuelto o lo iban a resolver por todos los créditos que había, pero era un pensamiento ingenuo. Pero bueno, el personal pude llegar a tener la vivienda, y si yo me decido en lo personal en vender y achicarme, tendría resuelto el problema.



ENTREVISTA 4

Nair – 57 Años

¿Cuántas personas integran su grupo familiar?

En este momento, 2. En el momento que solicité el préstamo, éramos 3. Tengo una hija de 27 que vive conmigo y otra de 24.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

Es muy importante porque no andas deambulando, tratando de alquilar o conseguir alquiler, es un sufrimiento también. Te aporta seguridad, si fuera realmente una casa propia, si uno no tuviera semejante deuda, lo que te aporta es seguridad y tranquilidad. Tener un lugar donde estar, donde vivir. Ahora ha variado mucho el concepto, ¿no?

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Yo me hice una casita, prefabricada, cuando era joven junto con mi marido en el barrio San Martín, un barrio re peligroso. Era una vivienda precaria que la ampliamos, la arreglamos y en 2008, cuando nos separamos, estaba muy lejos, yo trabajaba en ese momento en 10 colegios secundarios. Con mis dos hijas, una de 10 y otra de 13, entonces decidí alquilar un departamento en el centro como para poder estar más equidistante de las escuelas y que ellas pudieran ir a la escuela también, que era muy complicado. Después nos pudimos divorciar y vendimos esa propiedad que valía poco realmente, porque el barrio no es un barrio como para pedir mucho. El terreno era muy grande pero bueno, con eso, no hacemos nada. Así que mi situación era que estaba alquilando departamentos; viví 4 años en uno, 4 años en otro, y después volví en un momento a mi casa para poder ponerla a la venta porque si no, no se vendía, la habíamos alquilado a una chica, una vecina. Después alquilé otro departamento, ya con ese dinero que tenía de la venta de la casa, yo quería encontrar un préstamo. Había pasado desde 2008, hasta que pudimos venderla en 2016. Mientras la habíamos alquilado por bajo precio, porque no se podía pedir mucho, igual nuestra inquilina era muy buena. Tener que vivir lejos, tener que tomarte 2 o 3 colectivos y también tener tus hijas que van al colegio, era una situación insostenible.

Aproximadamente, ¿cuántas propiedades visitaste antes de definirte por una en particular?

Muy pocas, porque estaba apurada. En ese momento yo era directora de la escuela 38, estaba todo el día en la escuela y no tenía tiempo. Así que miraba un poco por internet y miré esta, como me pareció que yo quería estar más cerca de la costa, que no pagaba expensas, primer piso por escalera, me dijeron que era para lo que me alcanzaba... Y ahora estoy medio arrepentida de eso, porque es medio incómodo vivir en un primer piso por escalera, pero bueno.

Me dijiste que buscaste por internet inicialmente, ¿pero podés describir el proceso de búsqueda del inmueble, si tuviste competencia con otros interesados por la misma propiedad y cómo fue el trato con la inmobiliaria o los dueños?

No, busqué por internet y hablé por teléfono, nada más. Pero quedaba muy poco, porque como habían salido estos préstamos, se vendía continuamente lo que había en ese momento, había como un 'boom' inmobiliario y se vendió muchísimo y era como que quedaba cada vez menos.

¿En ese proceso de búsqueda, te parece que hubo como una sobrevaloración de las propiedades?

Si, había una sobrevaloración, sí, porque yo compré esto por 68 mil dólares, y unos años antes, una amiga mía compró una casa de dos plantas con 4 habitaciones por el mismo precio... Ahora mismo vale menos esto.

¿Si tuvieses que vender hoy, pensás que no lo podrías vender al mismo valor?



Vale menos. No creo, tendría que hacerla tasar, no creo por lo que estoy viendo. Creo que... esto es un primer piso por escalera, tiene un baño muy chiquito, o sea, en ese momento estaba sobrevalorado.

¿Cómo fue el trato con la inmobiliaria? ¿Tuviste inconvenientes?

No, la inmobiliaria muy bien, me facilitaron todo, me ayudó muchísimo porque yo estaba muy ocupada.

¿Siempre buscaste departamento o también casa?

Yo quería departamento, porque no quería volver a vivir tan lejos, y una casa te sale... o sea... había diferencia entre 68 y 80, podías comprar otra cosa, al menos un ph en planta baja.

¿La compra de la vivienda estaba sujeta exclusivamente a su poder de compra en ese momento, o te interesaba más el diseño, el tamaño?

A mi poder de compra y más que el diseño, al barrio. Que sea zona más macrocentro, esto no es centro, pero bueno. Cuando tuviese tiempo, que no tuviera la costa muy lejos para poder salir a caminar, o sea, disfrutar un poco, tener un poco de placer, eso me interesaba a mí también; ya que iba a comprar.... Si vos tenés 25, 30 años, podés volver a empezar, pero yo en ese momento tenía 52. Estoy cerca y no quería volver a vivir tan lejos, porque me agoté allá. Ahora bueno, digo... si me hubiera quedado... pero también le tenía que comprar la parte a mi marido, ese es el tema. Entonces era vivir lejos y también pedir un préstamo para comprarle la parte a él.

¿Cuántas habitaciones tiene?

2, son chicas las habitaciones, el baño es chico.

¿En qué año accedés a la hipoteca?

En 2017.

¿Cuál era tu situación familiar, económica y habitacional al momento de interesarse por los créditos UVA?

Siempre fui sostén de familia, siempre mantuve a mis dos hijas. Mi ex marido renunció a su trabajo en EDEA en el año 97 y estuvo desocupado varios años, mientras estudió psicología, después nos separamos y él formó otra pareja y yo seguí siendo sostén de familia.

Lo comentaste un poco, pero si querés explayarte un poco más, ¿por qué accediste al UVA?

Porque fue para el único que califiqué, yo venía pidiendo el Procrear, también había ido al banco Nación a ver si podía conseguir un préstamo con esa partecita que tenía de la venta de la casa y conseguir un dinero para comprar una vivienda y no tener que alquilar, en el banco Nación me dijeron que no, más allá de que uno tenga un salario estable, que sea titular en todo, que tengas un cargo jerárquico en educación, no. Y el banco Provincia, que me había rechazado los dos pedidos anteriores de Procrear, que yo en la escuela le había dicho a varios que se anotaran, algunos la pegaron, otros no, pero bueno, y entonces me dijo la del banco ahora va a salir otro préstamo que es lo mismo que el procrear, pero se llama tu vivienda'... - ¿pero estas segura que es lo mismo, esto? - 'si si, es lo mismo', me dijo...Yo después de leer algunas de las cláusulas pregunto si no va a ser como la 1050, y me dijeron que no, que más del 20% no me podían sacar. Pero bueno, es obvio que me tendría que haber dado cuenta...pero yo pensaba que entre alquilar... y esto... bueno.

¿Conocías las condiciones y los eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

No, no los conocía porque en realidad, no me dieron el contrato antes, yo no lo pude leer en detalle, me lo dieron a leer en el momento; pero eso es un error mío, porque hay una cláusula que dice que la hipoteca se puede transferir, y uno no lo interpreta eso. Y ahora, un abogado del grupo nos explicó que transferir



significa que nuestra hipoteca puede estar en una banca que no es el banco provincia, en una banca internacional; la pueden comprar, es más, capaz que nuestra deuda en realidad, se la debemos a una banca internacional, que es lo más probable.

¿Algún familiar o amigo te hizo alguna recomendación en ese momento?

No, nada, yo estaba absorbida por el trabajo de la escuela y yo quería un préstamo, poder comprarme una vivienda.

¿Ningún otro banco te ofreció otro tipo de línea de crédito?

Fui al hipotecario también, y tampoco calificaba. Para el trabajador no hay préstamos.

¿Te acordás de cuáles requisitos te pedían en el banco?

Sí, los recibos de sueldo, ellos tenían todo.

¿En ese momento tenías algún crédito personal?

No, no. Pedí uno cuando mis hijas eran chiquitas para comprar un auto, lo saqué y lo pagué en 3 años. Pensé que este crédito iba a ser igual.

¿Cómo fue el trato del banco durante el trayecto del proceso de otorgamiento del crédito? ¿Hubo dificultades? ¿Pensaste en desistir en algún momento? ¿Cuánto tiempo llevó dicho proceso?

No, no. Fui varias veces al banco. Empecé en enero y creo que en abril o mayo escrituré. Porque me mudé acá en las vacaciones de invierno.

¿A cuántos años es la hipoteca?

Hasta el 2037. 20 años-

¿Tuviste que vender algún bien, un auto?

No, no tenía. Sólo cuando mis hijas eran chicas hasta que lo tuve que vender.

¿Alguien te prestó dinero?

Si, una chica, una amiga me prestó.

¿Eso se lo pudiste devolver?

Sí, le fui devolviendo, me prestó la madre de la madre encima. Y yo tenía lo poco ahorrado de la venta de la casa. Un 25% pedía. El tema es ese, cuando la gente crítica y dice que la vendés y ya está, que no es tan fácil, que toda Mar del Plata está en venta, no saben que todos pusimos plata, ese es el tema.

Describime cómo fue tu sensación cuando finalmente obtuviste y ocupaste la propiedad

En realidad, todo me costó mucho, yo estaba trabajando todo el tiempo, jornada completa, así que fue todo un sacrificio. Sentí que estaba contenta, pero empecé a tener muchos problemas. No tenía agua la casa, no había caso. Volvía del trabajo y no me podía duchar, no podía ir al baño. Así que todo el primer tiempo fue un trastorno con el tema del agua, porque, claro, los de abajo no tenían tanque, entonces se llevaban toda el agua de la red, y hay 3 casas más de las que figuran en el plano, que son casas que el de abajo les hizo a las hijas, ahí ya empecé a tener un problema, el agua. Llamé a montones de plomeros y todos me dijeron lo mismo, hasta que ellos no tengan tanque, vos no vas a tener agua. En un momento, arriba hay otro departamento abandonado, ellos lo arreglan, que no es de ellos, pero lo arreglaron y al arreglar ese departamento y lo pusieron en alquiler, le pusieron tanque y ahí se me solucionó el problema del agua, pero los primeros dos años sufrí. Hasta ese momento, tenía una bomba, ahí está, y el de abajo



me dejaba solamente cargarla sólo después de las 10 de la noche, o sea que era todo un tema porque, además, -ahora estoy jubilada – pero en ese tiempo no llegaba a lavar la ropa, tuve muchas dificultades. Así que no fue tanto un alivio, es un alivio en el sentido que no te tenés que mudar. En realidad, ahora que lo pienso, estuve mucho más tranquila cuando era dueña de esa casita en aquel barrio, porque sí era mía, porque no tenía que pagar nada, no me molestaban los vecinos. El ph también tiene sus dificultades, no paga expensas, pero tiene otros problemas, y después la empecé a arreglar porque tiene un techo caído, la pinté toda, le hice un montón de arreglos, y le falta, que no se si la voy a seguir arreglando. Así que, mi sensación en principio... yo vivía con estrés, así que no te puedo decir “ahh, al fin tengo una casa”, y por ahí para otros sí.

¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

Me parece de terror, es una cosa terrible que estén mandando ese mensaje cuando todos somos trabajadores que solamente necesitamos un techo, una vivienda como cualquiera. Es terrible porque a lo mejor ellos sí piensan que es un negocio. Habrá gente de dinero que a lo mejor ellos sí, los que dicen eso, porque les permitía comprar una segunda vivienda, a lo mejor ellos sí, no sé, pero negocio nada, cero negocio. Los UVA son una estafa, una estafa a los trabajadores.

¿Cuál es tu opinión sobre la entidad bancaria que te dio el crédito?

Es el Banco Provincia, no les podés reclamar nada, porque no te dan pelota, así que si yo quisiera presentar una demanda lo tendría que hacer a través de los abogados, pero, listo, depende del Banco Central y lo que ya se sabe.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a sus ingresos aumentó la cuota?

Ahora estaría llegando a un 40% masomenos de mis ingresos.

¿Y en porcentaje, desde el inicio del crédito, cuánto se acrecentó el capital?

El capital aumenta un millón por año, yo ya me doy cuenta. Porque de 900 mil ahora debo 5 millones 300 mil. Es más del 500%. El problema de este país es que el mercado inmobiliario es en dólares, entonces es terrible, porque ¿cómo hace alguien para comprar dólares?, es imposible.

¿Cuáles son tus principales temores o preocupaciones con respecto al crédito?

Mi principal preocupación es que en algún momento no voy a poder seguir pagándolo, este mes pagué 42, y a fin de año voy a estar pagando más de 50. Te aumenta 3 o 4 mil pesos por mes, y el sueldo no sube. Así que mi mayor preocupación es esa y la deuda porque de acá a 20 años voy a deber una fortuna impagable, la provincia de buenos aires entera, no sé. Es una gran preocupación sí, porque no salís nunca de esta situación, esa es la sensación.

¿Para sostener el pago de las cuotas, tuviste que pedir dinero prestado?

No, yo todavía no.

¿Y cómo es el sistema de pago de la cuota?

Me lo debitan automáticamente cuando ingresa la jubilación. Me lo debitan inmediatamente, o a lo sumo, al otro día. Yo sobrevivo porque soy re austera, ando en bicicleta...gastos cero.

¿En este tiempo tuviste que resignar otros gastos para cumplir con la cuota, compra de ropa, entretenimiento, etc.?



Ropa no compro, lo que pasa es que uno está acostumbrado a la austeridad. Siempre dejo de lado cosas, lo tengo incorporado, ya estoy acostumbrada a gastar poco, pero igual ayudo a mis hijas. Una vive conmigo, tiene una enfermedad, sufre mucho, no puede estar parada, hasta hace poco también tuve que ayudar a mi papá que falleció. Así que bueno, un montón de cosas, porque la gente te dice “te jubilaste como directora, jornada completa...”, sí, pero no soy yo sola.

¿Anteriormente o en la actualidad, quedaste debiendo una cuota o más?

No, yo ya cuando me vea en esa situación creo que... es más, esta semana hablé con la chica de la inmobiliaria que me la vendió, tenía ganas de venderla, y al final le dije que para noviembre al final que venga a tasarla y ver qué se podía hacer.

¿Justamente, tenés o tuviste temor de perder la propiedad?

Viste que los alquileres están re caros. Un ambiente, escuchaba por la radio, que está el alquiler 30 mil pesos, una locura en realidad. Es difícil sostenerse y tener un lugar para vivir.

¿Evaluaste la posibilidad de alquilar la casa e irte a otro lado?

No me conviene porque es peor, es más enroscue.

¿Adelantaste o pensás adelantar cuotas?

No porque no conviene, porque te lo licúan. Porque esto es una cosa de nunca acabar. Ponele que vos tengas plata para adelantar 3 cuotas, andate de viaje porque no te conviene adelantar cuotas, porque después eso queda en la nada por el mismo sistema UVA. No es que vos pagás algo, porque más pagás, más debés, es la 1050.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

Si, para enterarme de todo, enterarme de las cosas. Estoy en el grupo, estoy activa, hablé por radio también. Me hicieron una entrevista, y siempre estoy atenta, con la gente de Buenos Aires, con la gente de Jujuy, de Ushuaia, de todas partes de la Argentina, hay 105 mil hipotecados UVA de vivienda, pero hay 500 mil préstamos en total de todo, prendarios, automotores, personales. Se siguen dando, ese es el tema; yo no puedo creer que Martín Tetáz siga defendiendo esto, es una locura. También dicen que es un fracaso; es un fracaso si lo mirás desde el punto de vista del Estado y de la población, y de los derechos del ciudadano, y es un éxito desde el punto de vista de los sectores capitalistas. Porque los bancos ganaron muchísimo, y van a seguir ganando.

¿Pensás generar alguna acción legal?

Y... tengo ganas, viste... Si puedo juntar la plata, quizás lo haga. Quizás en algún momento se haga justicia y podamos salir de la usura. Lo que pasa es que yo, yo tengo 57 años, todo acá es re lento; mi papá que hizo el juicio por el tema de la jubilación, se lo pagaron cuando estaba en el geriátrico, tenía 90 años y con Alzheimer. Entonces, yo pienso, pasa el tiempo, tengo que poner plata en eso, quizás me lo arreglan dentro de 20 años y ¿para qué lo quiero?... No estoy muy esperanzada en que se pueda hacer algo, pero es la única vía. En mi caso personal por ahí no estoy muy esperanzada, pero creo que la única manera es la vía judicial.

¿De forma individual o colectiva?

Colectiva no se puede hacer, lo podemos presentar con un mismo abogado, pero como cada caso es diferente y son distintos bancos, por lo que sé es muy difícil porque se ha tratado, y es muy difícil hacer una demanda colectiva. Estaban intentando en un grupo hacer una demanda colectiva.



¿Pensás que la pandemia relegó un poco el tema que estaba más presente en los medios en su momento y fue luego dejado de lado, y que las medidas tomadas por el gobierno no fueron las necesarias para el momento?

No, no fueron las necesarias, lo que se hizo fue peor. El gobierno anterior, el de Macri, había empezado con los congelamientos, Alberto Fernández continuo con los congelamientos, pero esos congelamientos significaron 2 préstamos más, en el caso mío, a otros más y a otros menos. Que también se aumentan en UVA; uno de los prestamos eran de 8 mil y ahora está en 70 mil. O sea que no solucionó nada, al contrario, nos cargó más. Así que yo creo que no hizo nada, el gobierno no quiere hacer nada, Ferraresi no quiere hacer nada, no le importa; es más, nos atacan, diciendo todo el tiempo que nos jodamos por apoyar al gobierno anterior, que no es mi caso, además yo no voté ni votaría a Macri, simplemente tomé un préstamo. Así que estoy muy disconforme con este gobierno por eso, la verdad que sí, no creo que haya hecho nada ni que le importe hacerlo, a ninguno, intentamos hablar con Katopodis con todos, pero bueno, ahora están yendo al Congreso algunos representantes, hay varios proyectos en danza, pero ninguno toca el capital adeudado. Cambia la fórmula, si aplican el índice por variación salarial, tampoco lo solucionan porque toman algunos referentes como, por ejemplo, los que tienen más aumento, que son los bancarios, los judiciales, que no es la masa de los trabajadores, así que esa fórmula tampoco funcionaría para la mayoría, no conviene.

Por lo que me venís comentando, sos pesimista respecto al tema, ¿pero si vos tuvieras que pensar en alguna solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

Ponerle un tope a la deuda y un tope a la cuota. Un tope que no nos pudieran descontar más del 20% del sueldo en cada cuota, y al capital adeudado, que no aumente de la manera desmedida que aumenta, pero no soy economista, habría que cambiar la fórmula UVA.

¿Una tasa fija sería una posible solución?

Habría que ver cómo sería la tasa fija, en qué porcentaje, que sea más parecida a otros préstamos que se han dado en otros momentos, o sea, no sé, que uno pudiera terminar de pagar la casa. Esto es impagable, no se puede terminar de pagar. En el caso mío no terminaría, cuando llegue a los 70 años tendría una deuda muy superior, muy grande, la verdad que no sé.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

No, me gustaría poder terminar de pagar la casa, pagar una cuota que sea pagable, que no te consuma una gran parte del sueldo, que te permita vivir, y que deje de aumentar el capital. Los bancos ya ganaron.



ENTREVISTA 5

Damián – 45 Años

¿Cuántas personas integran su grupo familiar?

Actualmente somos 3. Están, mi hija, que es la hija de mi pareja, y mi hijo, que es de una relación anterior. Mi hija tiene 21, y mi hijo 22.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

A ver, yo siempre en la casa que viví era de mis padres, así que no tuve eso de andar alquilando y esas cuestiones, así que casi hasta los 30 años estuve en la casa de mis viejos, inclusive con parejas. Después me tuve que ir alquilar, por circunstancias y la verdad eso de mudarme cada 2 o 4 años, es un bajón importante, te estresa bastante, te moviliza en un montón de aspectos y a acondicionarte a distintos lugares; y tener el lugar propio, te da seguridad, te da tranquilidad, te da poder reconocerte como parte del entorno, del lugar. Te brinda otras herramientas, otras posibilidades para poder proyectar tu vida hacia el futuro con cierta tranquilidad de que no vas a tener que andar buscando lugares o lo que sea.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Alquilaba en las casas que alquilábamos con mi pareja, siempre fueron de 2 habitaciones, una para nosotros y otra para la hija de mi pareja, y mi hijo, cuando venía, cuando se quedaba, fuera un día, 5 o 10, dormía en el sillón.

¿Cuánto tiempo estuviste alquilando?

Alquilé 8 años en dos casas.

Aproximadamente, ¿cuántas propiedades visitaste antes de definirte por una en particular?

Unas 10, por lo menos, en diferentes lugares, diferentes zonas. Estábamos condicionados más que nada por la cantidad de plata que nos daba el préstamo, más que por nuestras propias expectativas.

¿Podés describir el proceso de búsqueda del inmueble, si tuviste competencia con otros interesados por la misma propiedad y cómo fue el trato con la inmobiliaria o los dueños?

No, malos tratos no tuvimos; competencia por algo que me interesara, tampoco, y después el proceso de búsqueda ya te digo, estaba supeditado al poder de compra. Buscábamos por internet, en inmobiliarias, en la revista de todo, en ese momento, por diferentes medios, y, en base al valor de la casa, hablábamos por teléfono y teníamos la entrevista, veíamos si nos gustaba, y esas cuestiones.

¿Y qué tipo de propiedad buscaban, casa o departamento?

Como tipo de propiedad nos hubiese gustado una casa, miramos igual diferentes opciones. Departamento, creo que no, porque no nos gustaba tanto la idea. La casa te brinda más privacidad, es tu lugar y no compartís con otros. Igual, no terminó pasando eso porque compramos en un terreno dividido así que somos todos copropietarios del mismo lugar, pero en ese sentido, por suerte tocaron vecinos piolas y no sentí esa problemática de decir que si un día ponés música alta, en otro lugar, con mucha más gente, tenés más reglas.

Me dijiste que la búsqueda estaba centrada en el poder de compra, ¿pero tenían en cuenta alguna otra característica?

Vimos lugares más caros para ver si de última podíamos hacer algún esfuerzo y llegar, pero después terminamos viendo que no era viable. En cuanto a lo que había en el mercado, que en ese momento era bastante, vimos lo que nos interesó. Después las prioridades eran que hubiera servicios, que hubiera



mínimo 2 habitaciones, un living más o menos cómodo. Eso principalmente, y si tenía entrada de auto, mejor.

¿Cuántas habitaciones tiene la casa?

2 habitaciones.

¿Tenían alguna zona o barrio preferido?

No, buscamos desde estación Camet que no había servicios, por ejemplo, hasta el Centenario, Libertad al fondo, por todos lados.

¿En qué año accediste a la hipoteca?

En 2017.

¿Cuál era tu situación familiar, económica y habitacional al momento de interesarse por los créditos UVA?

La situación era igual a la de hoy, estaba con mi pareja, que tenía una hija, y mi hijo que venía cuando quería, básicamente. En cuanto a lo económico, los dos teníamos ya un trabajo fijo, yo soy docente, ella era policía, en cierta forma teníamos una estabilidad que sabíamos que estábamos dentro de un sistema que muy difícilmente se pueda cortar o tener una inestabilidad de trabajo que puede haber en otros lugares, que te cierren o lo que fuera.

¿Por qué decidieron acceder al crédito UVA, qué los motivó?

Esa necesidad de tener una casa propia y dejar de alquilar y dejar de andar buscando siempre, porque era un deseo, un sueño.

¿Conocías las condiciones y esos eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

Masomenos, creo que se hablaba en ese momento algunas cosas de que no eran los mejores créditos para tomar, que había ciertos riesgos. Jamás creímos que llegarían al nivel actual de deber mucho más de lo que uno sacó, en una cuenta que nunca se achica.

¿Buscaste o recibiste recomendaciones de conocidos, amigos o familiares a la hora de plantearte acceder al crédito?

No recuerdo de haberlo hablado, quizás sí en alguna charla informal alguien nos haya dicho que tengamos cuidado, fíjense.... Puede ser, pero nadie con conocimientos de economía o lo que sea para decir... "bueno, me lo dice este chabón..."

¿Dónde y por qué tramitaste tu crédito?

En el Banco Provincia, porque creo que era obligatorio por mi recibo de sueldo, no me daban posibilidad de elegir. No recuerdo bien.

¿El sistema de cobro de la cuota cómo funciona?

Apenas cobro, me descuentan automáticamente. Eso era igual hasta hace 5 meses. Te acreditaban los haberes, te descontaban. A partir de ahora, no sé por qué, ponele yo tengo fecha de vencimiento el 30 de cada mes, pero esperaban a que me depositaran y me descontaban. Ahora no, si uno guardó plata para esa semana que te queda para el 30, y uno cobra aproximadamente el 7, te lo debitan, si tenés plata, te lo debitan el 30. Si tenías 30 mil pesos, te descontaron 25 y te quedaron 5 mil para tirar una semana. Ya no esperan a que te paguen el mes.

¿Recordás si había otro tipo de crédito ofrecido por el mismo u otro banco?



No recuerdo, supongo que habría, pero tampoco averiguamos, porque creíamos que no teníamos las condiciones para acceder a otro tipo de préstamo.

¿Y qué requisitos te pedía el banco Provincia para acceder al crédito?

Algunos eran que no tenías que tener ni créditos ni deudas de ningún tipo, te hacían como una investigación en la AFIP o con algún medio similar donde no tenías que tener deudas ni créditos, ni figurar en el Veraz en los últimos años. Creo que tenías que tener mínimo 12 meses, un año, de antigüedad en el trabajo, el sueldo tenía que ser relacionado a los salarios mínimos del momento, que no me acuerdo si eran 2 o 3, no podías superar eso.

¿La línea tuya era UVA Procrear?

Claro, era esa. Después, del monto original había una parte que te subsidiaba el Estado, que en nuestro caso fue 300 mil pesos, nosotros teníamos que poner alrededor de 90 mil pesos en ese momento, y la suma hipotecada era alrededor de 500 mil pesos, en base al monto de la casa y el dólar en ese momento.

¿Cómo fue el trato del banco en ese momento? ¿Pensaste en desistir frente a alguna complicación?

No, desistir no, hubo muchas vueltas, hubo que ir muchas veces. Te pedían un papel, te pedían otro, también tuve que pedir en el consejo escolar un registro de mi titularidad, y bueno, te pedían ese papel y después te lo pedían otra vez, y los tiempos del banco no eran los mismo de los del consejo escolar. Todos los meses, como esto se iba atrasando te iban pidiendo el último recibo de sueldo para estar actualizado. Creo que las deudas también, aunque las tuvieras en 0, siempre tenías que estar con esas presiones y, por momentos nos trataban bien, por otros nos hacían esperar, te decían que vuelvas mañana y te daban un poco de vueltas, no sé por qué.

¿Cuánto tiempo pasó desde que empezaron los trámites hasta que terminaron escriturando?

Calculo que unos 4 meses.

¿A cuántos años es la hipoteca?

En un principio era a 15 años.

¿Para completar ese 10% que te pedía el banco, tuviste que solicitar dinero prestado, a ahorros particulares, vender algún bien?

Como el crédito sólo salía a mi nombre, mi pareja sacó un préstamo por el monto que teníamos que poner, a su nombre, porque yo no podía sacar crédito en ese momento.

¿Eso lo pudieron cancelar más adelante?

Si, eso nos habrá llevado 2 o 3 años y se canceló.

¿Cómo fue la sensación que tuvieron una vez que pudieron entrar a la casa, habitarla y saber que ya era de ustedes?

Sí, más allá de que estaba la casa vacía, fue un lindo momento, fuimos la noche que escrituramos y que nos dieron la llave fuimos a pasar la noche ahí con mi mujer, nos llevamos un champagne, brindamos, estuvo bueno.

¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

Pienso que esa gente debe tener mucha plata y acceso a poder cancelar este tipo de créditos, porque desde una perspectiva de gente que tiene buenos ingresos o capacidad de ahorro quizás fue un negocio, porque si vamos a hablar del dólar, quizás el que tiene dólares ahorrados, o acceso a comprar dólares –



yo no tengo ni siquiera el acceso a los 200 dólares mensuales - , quizás sea un negocio, porque hoy mi casa en dólares vale menos de lo que valía en ese momento si nos ponemos a sacar la deuda, pero como yo no tengo ni la posibilidad de cancelar ni de comprar esos dólares, para mí no es ningún negocio, para esa gente sí, por eso algunos políticos, abogados o economistas digan que es un negocio; pero para las personas que no tenemos la capacidad de ahorrar más de lo que vale un UVA o tener accesos que no sea por el mercado ilegal de dólares para comprar, no es ningún negocio, es una tortura.

¿Cuál es tu opinión sobre la entidad bancaria que te otorgó el crédito? ¿Te acompañaron o te dieron una solución en algún problema?

No veo que sea un problema en sí del banco, me parece que son diferentes entidades que están involucradas y a todos los que nos dieron ese crédito estamos en la misma situación. No siento que sea algo del banco en particular, le echo más la culpa al gobierno que nos hicieron creer que ese crédito era algo viable para nuestro país.

¿Hicieron una simulación de la cuota disponible en las páginas de los bancos?

No, empezamos pagando una cuota muy baja, de menos de 4 mil pesos. Yo miraba cada tanto el valor del UVA; nunca supe la cantidad de UVAs que me dieron, eso no lo supe nunca. Entraba en una página y veía cómo iba subiendo día a día el valor del UVA. En ese momento, más allá de que esas pequeñas cifras hacían un monto, uno no vislumbraba tanto como es hoy en día.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a tus ingresos aumentó la cuota?

A mí en particular, no me pueden sacar más del 25% del sueldo, la cuota siempre se basó en eso; lo que fue cambiando fue el sueldo, y el monto de la cuota que quizás se fue adaptando a eso. Al ser ese monto que no puede superar el 25%, lo que va pasando es que va aumentando mi deuda, pero nunca puede ser más del 25% del sueldo.

¿Y en tiempo, cabe la posibilidad de que se estire, que esos 15 años originales sean luego más años?

Creo que, si esto sigue aumentando, no solo lo voy a pagar ni en los 10 años que me quedan, ni en 20 ni en 30, porque es una cifra que siempre se acumula y con lo que pago, con ese 25% de mi sueldo nunca alcanza a estar ni cerca de lo que aumenta mes a mes el crédito UVA.

¿Y el capital cuanto se acrecentó, del importe original al actual?

Aumentó casi un 500%

¿Cuáles son tus principales temores o preocupaciones con respecto al crédito?

Mi principal temor es que nunca termine de pagarlo y que se lo quede el banco, que no se lo pueda quedar mis hijos a futuro, por temor de que si me pasa algo tampoco soy consciente de si se cancela automáticamente o se hereda la deuda. Esos son mis temores, lo que me preocupa. Tengo temor de que nunca termine de pagarla y que nunca sea mía. Ahora mis hijos se quieren ir a alquilar y necesitan una garantía propietaria y no les puedo salir porque no es mía. Quisiera que sea mía por eso y para que les quede a ellos más adelante.

¿En este tiempo, tuviste que acceder a un préstamo o solicitar dinero a un familiar o conocido para sostener el pago de las cuotas?

No, porque como te decía, nunca aumentó más del 25%.

¿En este tiempo, resignaste o redujiste otros gastos fijos familiares para cumplir con la cuota, por ejemplo, entretenimiento, compra de ropa, etc.?



Sí, eso seguro, y quizás para esas cuestiones sí había que endeudarse un poco, no nos alcanzaban los sueldos y siempre había que pedir plata adelantada del sueldo a futuro o plata prestada de un familiar para devolver cuando cobráramos.

¿Entraste a la prórroga que hubo durante la pandemia?

Más que entré, me entraron, porque fue una decisión unilateral, no es que me dieron la opción. Eso me generó dos créditos nuevos que tengo, cuando entré a ver el monto, vi que tenía dos créditos que yo nunca había sacado, de dos montos chiquitos, pero que ya superan más del 100% de lo que me habían, no sé si quitado, en sí no te lo quitan porque si ahora lo estás pagando, no sé en base a qué surgieron esos nuevos créditos que te siguen generando tanto interés como el más grande. Tengo que ir al banco a averiguar.

¿Consideraste vender tu propiedad para liquidar la deuda?

No, no.

¿O tal vez, alquilarla y pasarte a otro lugar?

No, tampoco.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

No, no los conocía hasta hace algunos días que vi una crónica en el noticiero.

¿Generaste o pensás generar una acción legal para abordar el problema?

Luego de que vi eso y que había mucha gente involucrada, y que, o sea que no reniego yo solo en mi casa, o sea, que hay gente moviéndose, me interesaría averiguar a ver qué se puede hacer o qué se ha hecho, para ver si por lo menos se puede de alguna forma se puede acabar esta historia de que es un crédito que no tiene fin, porque aumenta todos los meses el monto que debés.

¿Pensás adelantar o adelantaste cuotas?

Se me pasó, pero no existía la posibilidad, averigüé y si querés cancelar, te cobran un 1 o 2% del total que debés, más lo que debés. No sólo debés esa plata mes a mes; es más, por lo tanto, nunca podés llegar a ahorrar una plata porque aumenta todos los meses. No es que decís "bueno, llego hasta tal cifra...", así que ese 1 o 2 % siempre se va a ir moviendo.

¿Pensás que la pandemia desde el 2020 como emergencia sanitaria y social relegó este tema y su tratamiento?

Sí, como tantos otros.

¿Las medidas que se tomaron desde el gobierno con respecto a los UVA durante la pandemia, qué te parecieron?

Pensé que, hasta que no vi esos dos nuevos créditos, pensé que se habían congelado o suspendido ese aumento, pero que no luego te lo iban a cobrar o debitar. Eso es lo que creí en ese momento al dar la información.

¿Qué solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

Para mi tendrían que congelar el precio actual, el capital, y que uno vaya pagando esa plata que debe, o de última que la actualización sea un poco más acorde a la economía de cada uno. Obviamente, no se puede hacer caso por caso, pero que después de pagar durante 5 años, que tengas el monto quintuplicado, no está bueno. Por eso, se debería tomar alguna medida, que sea esa, o congelar, o ver



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA
.....

qué otra posibilidad hay de acuerdo al contexto real del país, ningún sueldo se quintuplicó en los últimos 5 años; por eso, algo que sea más real para este país, con las problemáticas que tenemos nosotros.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

No, nada más, te agradezco.



ENTREVISTA 6

Nélida – 62 años

¿CUÁNTAS PERSONAS INTEGRAN TU GRUPO FAMILAR?

-Dos, mi hijo y yo.

¿EIDADES?

-62 y 21.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENEN PARA VOS EL CONCEPTO DE LA CASA PROPIA?

-Más allá de que sea un valor impartido socialmente, me aporta seguridad, pensar en tener un elemento más de seguridad en mi vejez, descartando el alquilar y esa inestabilidad que esa situación conlleva.

¿CÓMO ERA TU SITUACIÓN HABITACIONAL ANTES DE ACCEDER A LA HIPOTECA?

-Antes yo vivía en un depto. por 18 años que fue edificado por el Bco. Hipotecario. Era un complejo habitacional en Polonia y 39, no alquilaba porque era propia pero nunca tuve la escritura, ocurría que es un barrio muy feo y me quería ir y como estuve en el Veraz durante un tiempo junto con el que era mi marido, digamos que la primera oportunidad de crédito hipotecario en 2016 que se presentaba, eran los UVA porque antes no pude acceder por estar en el Veraz y cuando salí, ya pasaba los 50 años y quedé sin posibilidad de obtener los créditos tradicionales.

¿RECORDÁS CUÁNTAS PROPIEDADES VISTE ANTES DE DEFINIRTE POR LA QUE COMPRASTE?

-Unas 20 más o menos.

¿QUÉ MÉTODOS DE BÚSQUEDA UTILIZASTE? ¿INTERNET, INMOBILIARIAS?

-Sí recorrí inmobiliarias, portales de Internet, y si veía carteles de venta agendaba para averiguar.

¿TUVISTE QUE ENTRAR EN COMPETENCIA CON OTROS INTERESADOS EN ALGÚN MOMENTO POR UNA PROPIEDAD?, O SEA, ¿SOMETERTE A LA VALIDACIÓN DE TU CARPETA CONTRA OTRA POR EJ.?

-No, porque mi crédito fue el primero en la sucursal bancaria, después de toparme con algunas propiedades que no indicaban que no eran “aptas para crédito”, cosa no aclarada por las inmobiliarias muchas veces, lo que a veces motivó inconvenientes.

O SEA, NO TUVISTE EN ESE MOMENTO QUE LIDIAR CON OTRAS SITUACIONES DE SOBRE PRECIOS, ESPECULACIONES, ETC. QUE SE DIO EN ALGUNOS MOMENTOS.

-No, porque inicié el trámite en agosto de 2016 y al banco cerró todo en 2017, recién iniciados los UVA.

¿QUÉ TIPO DE PROPIEDAD BUSCABAS?

-Buscaba tipo PH o Dúplex, o casita, prefería PH por la seguridad, pero a veces eran oscuros, ví varios y eran similares. Dúplex había, pero muy caros para mi presupuesto, o en barrios muy lejanos al centro, buscaba un barrio más urbanizado.

Vi como 15 dúplex y PH y al no encontrar, empecé a ver deptos. Priorizando el tipo de barrio, iluminación, etc., vi dos o tres y me quedé con éste, ya estaba agotada. Cuando vi la habitación del fondo, estaba muy iluminada por un rayo de sol y ahí me decidí.

O SEA QUE ESTUVISTE CONDICIONADA POR EL MONTO DEL CRÉDITO DEL CUAL DISPONÍAS, POR LO QUE TU IDEA ORIGINAL DE “CASA” MÁS INDEPENDIENTE SE TE ESCAPABA DEL PRESUPUESTO.



-Así es.

¿CUANTAS HABITACIONES TENÉS?

-Dos

¿ESCRITURASTE EN 2017?

-Enero de 2017

¿CUÁL ERA TU SITUACIÓN FAMILIAR Y ECONÓMICA EN ESE MOMENTO?

-Familiar igual, ya estaba separada y económica, ahora estoy jubilada en ese momento era docente en dos escuelas. En 2018 me jubilé.

¿QUERÉS EXPLAYARTE MÁS ACERCA DE POR QUÉ TOMASTE EL CRÉDITO UVA?

-Porque era el único en el cual podía entrar. Había visto en 2016 los Procrear para compra de inmuebles, no el de construcción y me pasaba por un año de la edad máxima, en el Bco. Nación me daban poco monto, poco plazo de pago, así que en el Bco. Provincia con los UVA me cerraba.

¿CONOCÍAS LAS CONDICIONES Y RIESGOS DE LOS CRÉDITOS UVA?

-Me lo explicaron en el banco e hicieron hincapié en que estaba supeditado a la inflación y que lo tuviera en cuenta, dependía de la confianza que yo tuviera con el gobierno de ese momento y su manejo de la misma. Yo no sentía esa confianza, pero seguí adelante igual.

¿ALGUNA PERSONA PARIENTE O CONOCIDA TE ADVIRTIÓ DE LOS RIESGOS?

-No en general, había compañeras de trabajo que también se interesaron en el tema y se charlaba esa cuestión, pero no había nada más a la vista.

¿EN EL BANCO PROVINCIA SUC. EL MARTILLO TRAMITASTE?

-Sí, porque ahí tenía la cuenta haberes, era "mi banco", vivía cerca.

¿CÓMO ES EL SISTEMA DE COBRO DE LA CUOTA?

-El descuento lo aplican directamente de mi tarjeta de crédito.

¿RECORDÁS QUÉ LÍNEA DE CRÉDITO OFRECÍA EL BANCO NACION? PUEDE SER EL "NACIÓN CASA" QUE ARRANCABA CON UNA CUOTA MUCHO MAYOR A LOS UVA, PERO ERAN FIJAS DURANTE LOS PRIMEROS 3 AÑOS.

-Puede ser, no recuerdo bien pero sí, había algunos beneficios, pero las primeras cuotas eran bastante más grandes.

¿RECORDÁS LOS PRINCIPALES REQUISITOS QUE TE PIDIERON AL SOLICITAR EL CRÉDITO?

-Los ingresos, últimos 6 recibos de sueldo, DNI, no mucho más.

¿CÓMO FUE EL TRATO DEL BANCO DURANTE EL TRÁMITE?

-Bueno, amable, el asesor me atendió todas las veces que lo requerí.

¿NUNCA PENSASTE EN DESISTIR POR INCONVENIENTES, DEMORAS O ALGO?

-No, estuvo dentro de los plazos más o menos normales, en total alrededor de 6 meses. Al inicio demoraron en "aceptarme" como solicitante, después me dieron plazo de 3 meses para buscar, después



presenté la propiedad y mandaron al tasador, personal del banco. Y al final la escritura mediante escribana que fue a elección del Banco.

¿A CUÁNTOS AÑOS ES TU CRÉDITO?

-A 15 años

¿POR LA CUESTIÓN DE TU EDAD TE LO DIERON A 15 AÑOS O VOS ELEGISTE ESE PLAZO?

-No recuerdo exactamente, me lo dieron, no lo elegí.

¿TUVISTE QUE APORTAR AHORROS PARTICULARES PARA COMPLETAR EL PRECIO?

-Sí, yo tenía U\$S 21.000 y no llegaba a cubrir la diferencia, así que pedí un préstamo a unos amigos y durante el 2017 con un 3er. trabajo pude devolverles costosamente, porque el dólar estaba en alza.

¿TUVISTE QUE DESPRENDERTE DE ALGÚN BIEN? ¿AUTO POR EJEMPLO?

-Tenía un auto lo iba a vender, lo publiqué y no pude, por eso mis amigas me ofrecieron cubrir ese faltante con sus préstamos.

¿PODRÍAS DESCRIBIR LA SENSACIÓN AL IR A HABITAR ESA PROPIEDAD?

-Alegría, satisfacción, agradecimiento a Dios porque soy muy creyente y porque los últimos 10 años en mi anterior vivienda transitar por aquel barrio era muy duro y conseguir salir de ese entorno por un barrio más urbanizado, me cambió la vida, fue aliviador y saber que pude conseguirlo muy satisfactorio. Por eso acepté todas las condiciones de este sistema.

¿QUE OPINAS DE LA IDEA INSTALADA DE QUE LOS UVA FUERON “GRAN NEGOCIO” PARA QUIENES LOS TOMARON?

-Puede ser que en valor dólar, si tomo los U\$S 50.000 que me prestó el banco y yo hoy debo aprox. 4 millones de pesos si saco la cuenta al dólar actual, puede ser, pero nosotros no buscamos hacer ningún negocio, sino tener una vivienda. Además, las cuotas y los sueldos son en pesos, actualmente mi cuota es de \$ 48.000, el Bco. me prestó \$ 840.000 y hoy debo más de 4 millones y hace 5 años que vengo pagando y la cuota aumenta alrededor de 3 o 4 mil pesos por mes. Se hace impagable, interminable.

¿FUISTE AL BANCO EN ALGÚN MOMENTO PARA REVISAR TODO ESO?

-Sí, un par de veces. Estoy en el grupo “Hipotecados UVA” y en algún momento fuimos a pedir la suspensión de algunos seguros (fue poco significativo) y por mi cuenta averigüé cancelaciones anticipadas y me indicaron que no me convenía. Igual algunos adelantos hice en el mismo 2017 alrededor de 1.000 UVA y en 2019 algo más. Hace unos meses volví y el asesor original me atendió y me dijo que sí me convenía anticipar porque bajaba capital.

Además, debo dos préstamos que se generaron automáticamente cuando suspendieron los pagos de las cuotas por pandemia. Tengo intención de conseguir ese dinero y al menos cancelar esos dos que también debo.

¿TENES ESTIMADO EN QUÉ PORCENTAJE SE ACRECENTÓ LA CUOTA CON RELACIÓN A TUS INGRESOS DESDE EL ORIGINAL A LA ACTUALIDAD? ¿O SE MANTUVO?

-Yo creo que ahora es alrededor de un 35% de mis ingresos, al inicio era un 20%

CON RESPECTO AL CAPITAL, AÚN HABIENDO HECHO ADELANTOS, TE REPRESENTA APROX. UN AUMENTO DEL 400%.

-Sí, puede ser.



¿CUÁL ES TU PRINCIPAL TEMOR RESPECTO A CRÉDITO?

-Ninguno porque si muero queda cancelada la deuda, y por ahora puedo ir pagando la cuota, o adelantar, a menos que me la puedan rematar si es que llegan a eso en un momento que no pueda pagar.

¿VAS MIRANDO CÓMO SUBE EL CAPITAL?

-Sí, voy revisando. Entre mayo y junio más de 200 mil pesos subió.

¿TE PREOCUPA?

-Siento que por ahora puedo pagar, pero me parece una estafa, porque se va tornando impagable con el tiempo. Y ya no sé cuál será el final del crédito. Cuánto estaré debiendo al terminar los 15 años.

¿TUVISTE QUE PEDIR NUEVOS PRÉSTAMOS PARA CUBRIR LA CUOTA O RELEGAR OTRAS COMPRAS DE VESTIMENTA, ESPARCIMIENTO, ¿ETC.?

-No pedí otros préstamos. Todavía puedo sostener los demás gastos.

¿CONSIDERASTE VENDER EL DEPTO. PARA CANCELAR O ALQUILARLA Y PASARTE A OTRA VIVIENDA MÁS CHICA?

-No, no consideré ninguna de ellas.

¿Y POR QUÉ TE UNISTE AL COLECTIVO DE HIPOTECADOS UVA?

-El estar acompañada por gente con misma problemática, estar asesorada por quienes están más preparados legalmente, e ir viendo opciones juntos. Abordar legalmente por ahora no quise. Es un tema que no me da confianza. Estoy en grupos donde para entrar, hay que aportar un dinero para abogados y yo priorizo el pago de la cuota.

¿CREES QUE LA PANDEMIA RELEGÓ EL TEMA?

-Sí, puede ser

¿Y LA PRÓRROGA O SUSPENSIÓN DEL PAGO DE LA CUOTA QUÉ TE PARECIÓ?

-Ayudó un poco pero no fue una solución, persiste el problema.

¿QUÉ CONSIDERÁS ENTONCES QUE ES LA SOLUCIÓN PARA ESTOS CRÉDITOS?

-Sacarlos del sistema UVA y pasarlos a un crédito hipotecario tradicional. Que sea pagable y que se achique el Capital.

¿UN CRÉDITO MÁS PREVISIBLE?

-Exactamente. Porque éste es como si fuera un crédito en dólares.

¿TE GUSTARÍA AGREGAR AL GO MÁS QUE NO TE HAYA PREGUNTADO?

-Que resolver esto es una decisión política, y ningún gobierno se hace cargo, y nosotros somos las víctimas más allá del gobierno que haya sido responsable. Siento que hay intereses creados, tal vez de los bancos y hay mucha angustia, situaciones peores que la mía, gente que vendió para pagar la deuda, que se embargó con otros préstamos, que tienen codeudores, que no pueden cubrir la cuota con lo que ahora ganan, etc. Pensar en quedarse en la calle y con deuda, es desesperante.



ENTREVISTA 7

Verónica – 47 años

¿CUÁNTAS PERSONAS INTEGRAN TU GRUPO FAMILAR?

-Mi hija y yo

¿EIDADES?

-23 y 47

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENEN PARA VOS EL CONCEPTO DE LA CASA PROPIA?

-Yo perdí mi casa en el 2001 y la abogada del Bco. Galicia me dijo que iba a perder mi casa delante de mi hija de 4 años y se largó a llorar. Yo no tenía forma de consolarla, no había consuelo para nadie en ese momento. La tuve que vender, antes que el banco me arrebatara lo que ya me había costado tanto, vender un depto. chiquito antes, pedir plata, etc. Me quedé sin nada. Tener la casa propia era que mi hija tuviera su lugar y no tener que mudarse constantemente como tuve que pasar yo. Alquilar en un lugar que a veces ni siquiera es digno, piden cualquier plata para entrar, garantías, dueños difíciles, lugares a veces sin gas. No quiero volver a eso. Este depto. lo compré a los 43 años y no quiero que mi hija vaya de lugar en lugar, perder pertenencia, arraigo, etc. Como me ocurrió a mí.

¿CÓMO ERA TU SITUACIÓN HABITACIONAL ANTES DE ACCEDER A LA HIPOTECA?

-Alquilaba. Desde la crisis del 2001, me separé, fui a vivir a Sta. Clara, varias mudanzas, hasta 2017 que escrituré esta casa.

RECORDÁS CUÁNTAS PROPIEDADES VISTE ANTES DE DEFINIRTE POR LA QUE COMPRASTE?

-Muchas. Unas 15.

¿QUÉ MÉTODOS DE BÚSQUEDA UTILIZASTE? ¿INTERNET, INMOBILIARIAS?

-De todas maneras, como había créditos, empezó la especulación. Este depto. valía 15 mil dólares menos que otros, éste era un edificio viejo, pero sólido. Se me vencía el plazo para presentar una propiedad (por Procrear). Buscaba medios de locomoción cercanas, cierta seguridad para desplazarse mi hija que estudia en la Facultad, etc.

¿TUVISTE QUE ENTRAR EN COMPETENCIA CON OTROS INTERESADOS EN ALGÚN MOMENTO POR UNA PROPIEDAD, O SEA, ¿SOMETERTE A LA VALIDACIÓN DE TU CARPETA CONTRA OTRA POR EJ.?

-Por este depto. no tuve competencia.

¿TUVISTE EN ESE MOMENTO QUE LIDIAR CON OTRAS SITUACIONES DE SOBRE PRECIOS, ESPECULACIONES, ETC. CÓMO FUE EL TRATO CON DUEÑOS O INMOBILIARIA?

-Con inmobiliaria. Muy bueno. El dólar estaba en alza, el trámite se dilatava mucho, así que me faltaron 10 mil dólares x el tipo de cambio, pero trataron de ayudarme, no así los dueños.

¿QUÉ TIPO DE PROPIEDAD BUSCABAS?



-Fui a ver casas, pero con el dinero no llegaba y por una cuestión de seguridad, preferí este depto.

¿ESTUVISTE CONDICIONADA POR EL MONTO DEL CRÉDITO DEL CUAL DISPONÍAS, O PREDOMINABA TU NECESIDAD DE SEGURIDAD O ZONA ESPECÍFICA?

-No. Básicamente fue por el dinero que tenía y elegí lo más aproximado a lo que deseaba, estoy conforme con éste, aunque señé antes otro en mejor zona, pero lo pensé y sentí que no era suficientemente cómodo. Llegué a un acuerdo, se comportaron muy bien y recuperé la seña y con éso ya señé éste.

¿DÓNDE VIVÍAS ANTES?

-Por esa misma zona, alquilé en distintos deptos. algunos sin gas. Muy mal mantenidos.

¿CUANTAS HABITACIONES TENÉS?

-Dos

¿ESCRITURASTE EN 2017?

-Sí

¿CUÁL ERA TU SITUACIÓN FAMILIAR Y ECONÓMICA EN ESE MOMENTO?

-Vivía con mi hija como ahora y tenía una situación económica estable, por eso me dieron el crédito.

¿QUERÉS EXPLAYARTE MÁS ACERCA DE POR QUÉ TOMASTE EL CRÉDITO UVA?

-No era UVA. Era Procrear, sobrepasaba los requisitos con muy buen puntaje, recibos, antigüedad, nunca estuve en el Veraz. Salí sorteada pero no estaba el Bco. Nación por el cual cobro el sueldo. Las condiciones eran buenas por el Bco. PROVINCIA, ahí presenté todo en noviembre de 2016. Por Procrear me subsidiaban \$ 200.000 por tener una hija menor de edad. En abril de 2017 me avisan que agregaron \$ 100.000 de subsidio, fui al banco por ese tema, pero nunca me informaron que modificaban las condiciones. Después pedí lo que yo había firmado y no me daban copias.

¿CONOCÍAS LAS CONDICIONES Y RIESGOS DE LOS CRÉDITOS UVA?

-Sabía algo por lo que ocurrió en otros países, pero confié en que el Estado no podía perjudicarnos tanto, hasta en 2001 al menos habían pesificado deudas, no era consciente del riesgo de la inflación galopante, no lo sospechábamos.

¿ALGUNA PERSONA PARIENTE O CONOCIDA TE ADVIRTIÓ DE LOS RIESGOS?

-Lo charlé con algunos conocidos, pero nadie sabía con certeza nada...

¿POR QUÉ TRAMITASTE EN EL BANCO PROVINCIA?

-Había varios y el Provincia lo elegí por ser estatal. Evitaba los bancos privados por mi experiencia anterior.



¿RECORDÁS SI EL BANCO NACION OFRECÍA ALGUNA LÍNEA DE CRÉDITO? ¿TE HABLARON DEL “NACIÓN TU CASA”?

-En ese momento no ofrecían nada, el Procrear tampoco, a pesar que yo cobraba mi sueldo ahí. Sólo préstamos personales.

RECORDÁS LOS PRINCIPALES REQUISITOS QUE TE PIDIERON AL SOLICITAR EL CRÉDITO?

-Recibos y los normales, resumen de tarjeta de crédito. No tenía créditos más que uno que saqué para ayudarme a cubrir los gastos, no hubo inconvenientes con eso.

¿OTROS TRÁMITES, POR EJ. EN EL COLEGIO DE ESCRIBANOS?

-Sí para corroborar que no tenía otra propiedad.

CÓMO FUE EL TRATO DEL BANCO DURANTE EL TRÁMITE

-Cordial. Tengo un amigo en el directorio de ese banco porque al principio no me tomaban la documentación, después por el plazo, etc. Me llamaban constantemente para acercar documentación. Me dieron un paquete que supuestamente estaba aceptado y bonificado, pero era sólo por 24 meses, cosa que no me avisaron, lo tuve que dar de baja.

¿NUNCA PENSASTE EN DESISTIR POR INCONVENIENTES, DEMORAS O ALGO?

- En total tardó entre 10 y 11 meses todo el trámite, hasta la escrituración. Pensé en desistir, es desgastante, pero uno soporta por el objetivo final deseado.

¿A CUÁNTOS AÑOS ES TU CRÉDITO?

-En principio 15, después a 23 años, ahora con la “convergencia”, ya no sé.

¿CON LA PANDEMIA SE TE ORIGINARON DOS MICROCRÉDITOS NUEVOS?

-Sí, por UVA y sin consultarlo, fue automático y unilateral.

¿TUVISTE QUE APORTAR AHORROS PARTICULARES PARA COMPLETAR EL PRECIO?

-Sí. Pedí dinero prestado a varias personas, a algunas todavía no les pude devolver.

¿TUVISTE QUE DESPRENDERTE DE ALGÚN BIEN? ¿AUTO X EJEMPLO?

-No porque no solucionaba nada vendiendo mi auto.

¿PODRÍAS DESCRIBIR LA SENSACIÓN AL IR A HABITAR ESA PROPIEDAD?

-Sentí que tenía mi lugar en el mundo para mí y para mi hija. Fui con ella a escriturar. Los vendedores tenían de apoderado al hijo que era bastante conflictivo, el Escribano me ayudó bastante para ir solucionando temas. En ese momento todo era plenitud y ni sospechábamos lo que vino después. Emocionalmente tanta incertidumbre, injusticia te destroza. Sentís que los gobernantes no hacen nada por uno.

- QUE OPINAS DE LA IDEA INSTALADA DE QUE LOS UVA FUE “GRAN NEGOCIO” PARA QUIENES LOS TOMARON?



- Que no tienen idea de lo que estamos pasando. No hay empatía alguna. Nadie piensa en especular, sólo en vivir trabajando y logrando que mi hija estudie, etc. Enoja mucho. No conozco a ningún hipotecado UVA que haya hecho negocio, y a muchos se les va la salud en esto. Nunca sabés lo que debés. Pago la cuota y debo \$ 300 mil más de capital cada mes.

¿CÓMO ES EL SISTEMA DE COBRO DE LA CUOTA?

-Yo haga la transferencia del Bco. Nación donde está mi sueldo, al Provincia. No es automático el pago.

¿FUISTE AL BANCO EN ALGÚN MOMENTO PARA REVISAR TODO ESO?

-El Bco. Provincia se comportó como cualquier otro privado. No consultaron lo de la convergencia que generó los dos micro créditos. Esperaba otra cosa.

¿TENES ESTIMADO EN QUÉ PORCENTAJE SE ACRECENTÓ LA CUOTA CON RELACIÓN A TUS INGRESOS DESDE EL ORIGINAL A LA ACTUALIDAD? ¿O SE MANTUVO?

-El Procrear contemplaba un límite del 25% ahora ya no lo sé, no saqué la cuenta. Es amargante, aumentó muchas veces.

¿Y CON RESPECTO AL CAPITAL?

-A mí me dieron \$ 900.000 y debo ahora casi 6 millones y ya llevo 5 años pagados en tiempo y forma.

¿CUÁL ES TU PRINCIPAL TEMOR RESPECTO A CRÉDITO?

-No poder pagar la cuota en algún y encima una deuda impagable. ¿Cómo la terminaría de pagar? Es frustrante porque yo creí que era una solución, pero los gobiernos no garantizan ninguna certidumbre.

- ¿TUVISTE QUE PEDIR NUEVOS PRÉSTAMOS PARA CUBRIR LA CUOTA O RELEGAR OTRAS COMPRAS DE VESTIMENTA, ESPARCIMIENTO, ¿ETC.?

-No, tengo un trabajo estable y nunca dejé de pagar, aún en pandemia pagué una parte, no sabía que el saldo pendiente iba a generar esos dos micro créditos adicionales. Otros gastos sí reduje totalmente. El temor de perder la propiedad está ahí, nadie nos defiende, ningún fiscal, nadie, es perverso este sistema, impagable.

¿CONSIDERASTE VENDER EL DEPTO. PARA CANCELAR O ALQUILARLA Y PASARTE A OTRA VIVIENDA MÁS CHICA?

-Lo pienso, pero voy a pelearlo hasta el final. A mí me cambiaron las condiciones del Procrear a los UVA, es mi única vivienda. Alquilarla no, siento que es mi casa.

¿PENSASTE EN ADELANTAR CUOTAS O CAPITAL?

-No creo en eso, no hay seguridad de si sirve.

¿TE UNISTE AL COLECTIVO DE HIPOTECADOS UVA?

-Estoy en grupos, pero no fui a marchas ni nada, siento que se distorsiona un poco el tema, por motivos políticos, etc.



¿CREES QUE LA PANDEMIA RELEGÓ EL TEMA?

-Estuvo en la campaña de este gobierno, pero no hubo decisión política de parte del presidente para dar solución.

¿LA PRÓRROGA O SUSPENSIÓN DEL PAGO DE LA CUOTA QUÉ TE PARECIÓ?

-No sirvió mucho, fue un paliativo, el problema continúa, nos enfrenta malamente entre argentinos. La vivienda es prioritaria.

¿QUÉ CONSIDERÁS ENTONCES QUE ES LA SOLUCIÓN PARA ESTOS CRÉDITOS?

-No creo que pase, pero es política o si no, judicial. Políticamente en este momento no veo un poder con intención de reformular todo el sistema UVA como se necesitaría. Inclusive si conseguís el dinero para cancelar, el banco constata el origen, ¿y si es un pariente o amigo que te la prestó? No lo admiten.

¿PENSASTE EN GENERAR ALGUNA ACCIÓN LEGAL?

-Sí. Estoy con una asociación de Bs. As. Les acerqué toda mi documentación necesaria y me dijeron que mi situación es diferente porque me pasaron de un sistema a otro. Hay varios estudios jurídicos que podrían haber iniciado acciones y están esperando “algo”. O bien los compraron o saben que algo va a ocurrir y por eso todavía no avanzan.

¿SOBRE QUÉ QUERRÍAS LITIGAR?

-Sobre condiciones abusivas, no me dieron copia de los requisitos firmados, voy por el congelamiento del capital desde ya, para un trabajador es imposible cubrir la indexación constante, no hay paritaria que sirva. Muy distinto a mi proyecto inicial por el Procrear.

¿TE GUSTARÍA AGREGAR AL GO MÁS QUE NO TE HAYA PREGUNTADO?

-Que espero al menos que tanto ninguneo generalizado no se lleve la salud de nadie. Hoy hay planes de vivienda mucho más accesibles para capas sociales bajas, pero no para la clase media, mi hija estudia que es lo importante, no tramité y creo que no le corresponde el plan Progresar, nunca abusaríamos del Estado, pero esperamos que alguien nos dé una solución.



ENTREVISTA 8

Verónica P. – 42 Años

¿Cuántas personas integran su grupo familiar?

Yo sola.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

Un objetivo que había que cumplir, eso.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Yo alquilaba, o sea, siempre tuvimos casa propia, pero cuando me quise independizar, tuve que alquilar una casa de dos ambientes, bastante modesta, pero cerca de un barrio bastante tranquilo.

¿Cuánto tiempo estuviste alquilando?

3 años, siempre en la misma vivienda. Me independicé de grande.

Aproximadamente, ¿cuántas propiedades visitaste antes de definirte por una en particular?

No, visité aproximadamente, antes de elegir esta, visité 4 propiedades y después cuando se puso en peligro mi continuidad en los pasos de los créditos, visité 6 más. 10 en total, pero fueron 2 fases de búsqueda de propiedades. Porque yo saque el crédito en un banco privado, el Santander, porque me tomaban un sueldo de una empresa privada, mi monotributo, y también tomaban el sueldo de dirección general de escuelas, de cultura y educación. Yo soy docente, y me tomaban ese sueldo. Fui con los mismos requisitos a un banco público, y no me tomaban el sueldo de un lugar privado, entonces, quien me daba más rápido el crédito era este banco privado. En un momento, se dieron cuenta que no tenía más un recibo de sueldo, y me llamaron del Santander y les dije la verdad, que no trabajaba más en esa empresa privada y que solo contaba con el monotributo y con el sueldo de docente. Me dijeron que era mejor ese sueldo de docente que el que presenté antes. Por esto me aceptaron volver a hacer todo este tema del papeleo del crédito.

¿Podés describir el proceso de búsqueda del inmueble, si tuviste competencia con otros interesados por la misma propiedad y cómo fue el trato con la inmobiliaria?

En realidad, la búsqueda fue por internet, por Facebook especialmente, el tema de las casas donde decía apto crédito, e íbamos a ver varias personas el mismo departamento, el mismo ph, la misma casa, y sí, por ejemplo, esta casa donde yo vivo, al lado hay un departamento que yo lo quería, y ellos adelantaron plata y entonces se quedaron con ese departamento. Pero no hubo mucho inconveniente porque son todos triplex que tienen todos la misma organización, la misma estructura, la misma estética, así que no hubo mucho más problema.

¿Cómo fue el trato con inmobiliarias o dueños? ¿Tuviste inconvenientes?

Traté con los dos. Con respecto a esa primera transacción comercial no hubo inconvenientes, pero después vinieron inconvenientes posteriores porque la casa presentaba algunas deficiencias que no se veían en el momento, sino que se veían cuando uno empezó a vivir. Ahí sí tuve inconvenientes con esos dueños que me vendieron la casa y bueno, se arregló todo desde lo legal porque me basé en el código civil que yo podía reclamar distintas modificaciones que eran mínimas, por ejemplo, que se cierre bien el portón de garaje, o que las ventanas no cerraban bien, algún tema de la escalera de madera. Pero bueno, eso se fue arreglando de a poco, y finalmente llegó el arreglo último en el 2020, cuando ellos me dieron una plata que nosotros estábamos reclamando para que se solucionen esos problemas. Pero bueno, puse yo la plata para ir solucionándolo porque la casa se iba viniendo abajo si yo no la arreglaba.



¿Siempre buscaste ph o también casa?

Yo lo que buscaba era algo que no tuviese que cortar el pasto, o sea, un departamento o un ph. Después con la pandemia uno se fue arrepintiendo porque si hubiese tenido un espacio verde era otra cosa. Pero yo en mi casa, hoy por hoy, estoy cómoda porque para mi sola es super fácil estar ahí, no tengo que preocuparme por algunas cosas.

¿La compra de la vivienda estaba sujeta exclusivamente a su poder de compra en ese momento, o te interesaba más el diseño, el tamaño?

Más que nada el diseño, que esté cerca de las escuelas donde yo trabajo. Porque en ese momento trabajaba en laguna de los padres, en sierra de los padres, Luro al fondo, pasando 180. Entonces, siempre estaba buscando un lugar que estuviera cercano, un punto así central para que me pudiera dirigir mucho más rápido a las escuelas. Porque yo viviendo en barrio Juramento donde vivía mi papá, y vivía yo, o en punta mogotes, yo tenía una hora de trayecto u hora y media para llegar a las escuelas. Por eso cuando yo me mudé acá, el trayecto se hizo mucho más corto, ya no tenía que salir a las 6 de la mañana. Pero salía 7 menos cuarto, porque llegaba mucho más rápido.

¿Cuántas habitaciones tiene?

Tiene 2, es un 3 ambientes, 2 habitaciones, dos baños, un living comedor integrado, con cocina. En sí para mí está perfecto, para una familia iría muy ajustado. Y después tiene un garaje.

¿En qué año accedés a la hipoteca?

En 2017, escrituré en marzo.

¿Cuál era tu situación familiar, económica y habitacional al momento de interesarse por los créditos UVA?

En lo económico, tenía dos trabajos, en un call center y en varias escuelas. Yo dejo de trabajar en el call center porque en ese momento había arreglos y fue una buena oportunidad de adquirir esa plata que me daban por los años trabajados, convertirlo en dólares y tener ese fondo de ahorro, más allá de los poquitos fondos que yo ya tenía ahorrados. Era una situación económica no holgada, pero podía sostenerlo.

¿Por qué accediste al UVA?

Quería tener mi casa propia, para mí era super importante el objetivo de tener una casa propia. Por ahí suena medio cliché, pero para mí era super importante.

¿Conocías las condiciones y los eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

No, no los conocía.

¿Algún familiar o amigo te hizo alguna recomendación?

No, tampoco, porque fue en total hermetismo, no se lo comenté a nadie que estaba buscando una casa, sólo mi familia. No era que lo comentara en mi grupo de amigos.

¿Evaluaste las tasas que ofrecía cada banco?

No, creo que fue más que nada, con el diario del lunes, si hubiese sabido todos estos riesgos, no lo hubiese tomado, pero me fue también bastante atractivo cuál iba a ser la cuota inicial del banco Santander contra la del banco Provincia. El de banco provincia, mi cuota inicial me acuerdo que era de 9500 pesos y la cuota del Santander era de 4500 pesos. Con 20 años el banco Santander y 25 el banco provincia.

¿Otra opción que no fuera UVA no te ofrecieron?



No, no había en ese momento.

¿Te acordás de cuáles requisitos te pedían en el banco?

Sí, los recibos de sueldo, recibo de monotributo, ingresos brutos, y después nada más en el Santander. Ahh, y una declaración jurada de salud. El Provincia me pedía a ver cuántos autos tenía, cuantas propiedades tenía, si tenía otro sueldo. Fue mucho más complejo llenar los formularios del banco Provincia que los del banco Santander.

¿Te pidieron resúmenes de tarjeta?

No, sí me lo pidió banco provincia, banco Santander no me pidió ningún veraz de tarjeta de crédito porque yo ahí recibía parte de mi sueldo del call center y solamente me manejaba con esa tarjeta de crédito que me había dado el Santander, y otra del banco Francés, que tampoco me pidieron nunca para ver si estaba al día o no; sí me lo pidió el banco provincia.

¿En ese momento tenías algún crédito personal?

No, no tenía ninguno.

¿Cómo fue el trato del banco durante el trayecto del proceso de otorgamiento del crédito? ¿Hubo dificultades? ¿Pensaste en desistir en algún momento? ¿Cuánto tiempo llevó dicho proceso?

Sí, pensé que no quería hacer más trámites por el tema de que se podía complicar por el cambio laboral que tuve. Así fue que presentar todo de vuelta y me tuvieron en jaque, que sí, que no, y me tuvieron 2 semanas así después de haberse enterado que no contaba con 3 sueldos, teniendo en cuenta el monotributo.

¿A cuántos años es la hipoteca?

20.

¿Qué porcentaje de la propiedad te pedían que tuvieras ahorrado?

Era 25%, creo.

¿Tuviste que vender algún bien?

No, no tuve que vender ningún bien, yo tenía algo de plata ahorrada, y el otro resto de plata me lo había dado mi papá, que sí tuvo que pedir un préstamo para la escritura. Mi papá era retirado de Marina y recibía una pensión de veteranos de guerra, así que tenía mayor facilidad para que le den el crédito.

Y a un interés bajo, me imagino.

Sí, sí.

¿Eso se lo pudiste devolver?

Yo no se lo pude devolver, pero mi papá también quería ayudarme con el tema de la casa propia. No se la pude devolver. Tampoco sé si hubiese sido otra persona a la que yo le hubiera tenido que devolver la plata, no se la podría haber devuelto. En ese momento era también pagar el crédito, pagar cosas y afrontar una deuda.

Describe cómo fue tu sensación cuando finalmente obtuviste y ocupaste la propiedad

Re contenta, felicidad plena, no me entraba la felicidad. Estar tan feliz. Ese mismo día mi papá, mi hermano, mi cuñada, yo limpiando la casa, ordenándola. Conocí ahí a mis vecinos, porque yo sin querer ponía el camión de mudanza y le tapaba la entrada de sus autos, pero era sin querer. Justo me presentaba



y todo. Super contenta. Al otro día llamé a mis amigas, nos juntamos a cenar y al otro día también. Era todo alegría.

¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

Para mí no es ningún negocio, para mí es más un padecimiento. Era el sueño de la casa propia y ahora es la pesadilla de la casa propia. Es así, si vos me decís para vos qué significa el tema de tener la casa, yo la tengo, pero no sé si el sueño lo voy a poder cumplir.

¿Cuál es tu opinión sobre la entidad bancaria que te dio el crédito?

Te puedo decir que después cuando empezó a surgir toda la problemática de los UVA, recién ahí puso que tenía riesgo. Me acuerdo haber empezado a entrar a la página del Santander y no aparecía nada, yo simulaba a ver cuánto podía sacar. Y después de haber tenido el crédito y estar pagando un año y demás, empecé a ver que decían que estos créditos podían presentar gran riesgo porque están atados a la inflación, pero recién ahí lo decían.

¿Hiciste las simulaciones previas que había en las páginas de los bancos sobre los UVA bajo riesgo de inflación baja, moderada y alta?

En ese momento no aparecía en el Santander, en 2016 no apareció nada, en 2017 apareció esa simulación con los riesgos de inflación, y ya en 2018 estábamos metidos en el baile.

¿Te parece que en ese momento hubo una sobrevaloración del valor de las propiedades?

No, yo la compré a 76 mil dólares, no me pareció que estuviese cara.

¿Si hoy en día la tuvieses que vender, te parece que podrías hacerlo por el mismo valor?

Me parece que la tendría que vender a menos valor, no porque la casa está deteriorada, sino porque el mercado está cada vez más difícil. No me gustaría pensar que la voy a vender, nunca pienso que la voy a vender. Esta propiedad, por lo menos, estaba bien dentro del mercado. Yo, por ejemplo, había ido a otro ph que era una casa y adentro distintas unidades de vivienda, y estaba 80 mil dólares, y era un 2 ambientes sin patio, sin terraza, sin nada. Por ahí los materiales eran un poco mejores. Pero el mío no considero que estuviera sobrevalorado, además es una zona donde hay un montón de ph, es una zona tranquila con muchos talleres, muchas casas de repuesto, muchos gitanos, así que no me pareció un precio excesivo.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a sus ingresos aumentó la cuota?

Mirá, yo empecé a pagar 4500 pesos, y el mes que viene, me vence la cuota a 34900 pesos. Ponele que al principio era un 20%, y ahora alrededor de un 30%. Con todos los impuestos y gastos llego a fin de mes muy jugada.

¿Y en porcentaje, desde el inicio del crédito, cuánto se acrecentó el capital?

Aumentó un montón, empecé con 700 mil pesos, la última vez que me fijé eran 3 millones y algo de pesos. No quiero darte un número exagerado, pero es super gigante, aparte es imposible pensar que lo pueda llegar a pagar para sacarme de encima el crédito.

¿Adelantaste o pensás adelantar cuotas?

Pensé en adelantar cuotas, lo que pasa es que el banco lo que hacía era ponerte una penalidad, o sea, cuota que adelantabas, cuota que tenías que pagar el 5% más de esa cuota, entonces no me convenía. Nunca pensé en poder las cuotas, pero sí pensé en un momento juntar plata para cancelar las cuotas, pero es imposible.



¿Cuáles son tus principales temores o preocupaciones con respecto al crédito?

Es tener que irme. Que vengan y me digan ya está.

¿Resignaste o redujiste otros gastos fijos familiares para cumplir con la cuota, por ejemplo, pre-paga, cambios de colegio de sus hijos, compra de ropa, etc.?

Si puedo pagar el crédito, sí me doy el lujo una vez al año de irme de vacaciones una vez al año una semana, y se busca, con mis amigos, las mil doscientas opciones, porque todos trabajamos y buscamos los precios más baratos y los precios más baratos. Pero el lujo de irme a lugares más exóticos y esas cosas yo ya no me lo puedo dar. Y lo último que pienso en que no voy a poder pagar el crédito. Cobro el quito día hábil del mes, y ese mismo día que cobré, pongo la plata que me tienen que debitar ellos del crédito. Prefiero mil veces pagar el crédito y después si tengo que no hacer otras cosas, no las hago. También tengo un auto que lo uso como herramienta de trabajo, y tengo que hacerle los mantenimientos y no los puedo hacer, el pago de la patente, no lo puedo pagar, así que estoy en mora con el auto y la patente. Salidas, muy pocas, al igual que la ropa. Imaginate que yo doy clases y otra opción dentro de la docencia para adquirir más plata, es con un cargo de vicedirección, para obtener un poco más de plata y alivio, pero no encuentro ese alivio económico, no encuentro el alivio de decir este mes me doy el lujo de tal cosa, no lo tengo. Me sobrecargo de trabajo para estar bien con el crédito.

¿Cómo es el mecanismo de pago del crédito?

Yo cobro en el Provincia, y transfiero el monto al Santander un poco más de dinero por las dudas. Yo ya sé 10 días antes del vencimiento lo que tengo que pagar. Y no me permito la mora.

¿En este tiempo, y particularmente durante la pandemia tuviste que acceder a un préstamo o solicitar dinero a un familiar o conocido para sostener el pago de las cuotas?

No, por ahora gracias a Dios no.

¿Consideraste en algún momento vender la casa?

No, como te dije, tengo miedo de que en algún momento no la pueda pagar, pero es lo último que pienso venderla o irme. De irme, bueno, me voy a tener que buscar un alquiler o algo, pero son las últimas opciones.

¿Consideraste alquilar la casa y pasar a la vez a alquilar una vivienda más económica, o incluso ir a vivir con algún familiar?

En el caso de que yo no pueda pagarlo, sí, lo pensé, recién este año. Lo pensé este año. Porque nosotros veníamos de un plan de convergencia y congelamiento. Durante toda la pandemia yo pude pagar 11 mil pesos, que significaba una parte de mi sueldo, pero lo podía pagar. Fueron 12 meses que se extendió y lo pude empezar a pagar. Después estaba el tema de la convergencia, que tenías que pagar tanto, pero te restaban y te daban ese changüí. Recién a partir del mes pasado empecé a pagar la cuota pura que yo debo. Durante toda la pandemia pagué 11500 pesos.

Pero vos accediste a esa posibilidad que daba el gobierno durante la pandemia de pasar esas cuotas al final del crédito.

Me lo dieron automático. Y ahora empecé a pagar la cuota pura. El Santander te invita a que vos regularices esas 12 cuotas, al valor de UVA de la fecha. No voy a acceder porque es una cosa o la otra.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

Sí, como te decía, éramos 4 personas al principio, empezó todo este tema con una familia de acá de Mar del Plata que había sacado un crédito UVA y empezaron a ver que cada vez se hacía más grande la deuda. Ellos estaban como yo, que habían tomado el crédito, pero sin pensar que podía aumentar tanto y



empezaron a hablar con los gerentes del banco provincia, a movilizarse y comunicarse con gente de Buenos Aires y ellos empezaron a decir bueno, si alguien se quiere sumar, si alguien saca un crédito UVA y demás, contactarse con tal número. Entonces yo me empecé a contactar con ellos, éramos 3, después se sumó otra chica más y en el 2018 nos juntamos por primera vez en una conferencia de Mónica Macha que había venido a dar una charla sobre los créditos UVA y sobre otros problemas más. Y ahí empezamos a contar toda nuestra situación. También hay una periodista de canal 10, Clara, que ella también sacó un UVA y nos empezamos a contactar. Y después siempre había un conocido que tenía una casa que la había adquirido a través de un crédito UVA, y empezamos a tejer esas redes. Después, 5 familias, y varios más, nos juntamos en Defensa al Consumidor, en enero de 2019 y no nos dieron mucha atención.

¿Justamente por eso, pensaste en generar una acción legal?

Bueno, la primera instancia fue esa, ir a Defensa al Consumidor, nos recibieron, nos escucharon, y no nos dieron una solución sobre algo viable, si ahora lo ves, lo analizas, nos dieron a entender que no era viable. Y después dentro del grupo de hipotecados UVA, estaba un abogado que quería empezar a hacer una demanda colectiva pero no muchos estaban muy conformes con lo que él planteaba, de hecho, a él se le denegó el amparo, después nos reunimos con otro abogado y bueno, de apoco algunas familias fueron contratando sus abogados y no sé en qué habrá quedado porque algunas personas se fueron del grupo.

¿Qué se buscaba con los amparos?

Que se congelara el capital y que se reviera su condición, pero a este abogado le salió mal, pero no lo tomaron en cuenta porque él tenía dos sueldos, o sea, si yo tengo que llevar a cabo algo legal, yo sé que tengo todas las de perder porque tengo un monotributo, aunque sea el más básico, aunque pagué el monotributo de 258 pesos, tengo todas para perder, así que no. También sería la última opción, deshacerme del monotributo y empezar con estas acciones legales. Hay una abogada que se llama Verónica Giovanello que a ella sí le salieron favorables los amparos, pero te pide el valor de la cuota para empezar los trámites. Fijate que el mío es 34 mil pesos, o sea, tengo que pagar la cuota, vivir y pagarle a ella. Lo pide por única vez, y si te sale favorable bueno, no me acuerdo bien qué monto te pedía. ¿Pero qué pasa si perdés? Hay gente que paga 70 mil, 80 mil pesos de cuota, y muchos dicen, antes de pagar un abogado prefiero seguir pagando la cuota. Pero en el caso de que tenga que llegar a esa instancia, obviamente me tendría que ir a un lugar mucho más chico para vivir, y la instancia legal sería la última porque es muy caro. Considero que a veces los abogados, en este caso, hacen leña del árbol caído que les viene re bien porque están todos desesperados.

¿Pensás que la pandemia relegó un poco el tema que estaba más presente en los medios en su momento y fue luego dejado de lado?

Y sí. Obviamente que sí. Ahora están buscando tratar el tema, pero los proyectos de ley tampoco dan una solución; lo quieren pasar a la fórmula Hogar que al fin y al cabo después de algunos meses sigue teniendo el mismo valor que el UVA, no para el capital adeudado ni tampoco la cuota.

¿Y qué pensás de las medidas adoptadas por el gobierno durante la pandemia en relación a los UVA?

Se podría haber hecho mucho más, porque después del congelamiento, que no me pareció mal, pero sí que todo eso lo pasen al final del crédito y eso te genere cada vez mucha más deuda, yo hoy por hoy no soy apta crediticiamente, porque también tengo que tarjetear un montón de cosas y no soy apta para pedir algún otro crédito por cualquier cosa.

¿Qué solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

Primero que desaparezcan estos créditos y la fórmula Hogar que tira lo mismo. Los bancos hacen negocios y eso ya lo recontra sabemos, pero el esfuerzo tiene que ser compartido, y en este caso, más que nada por los bancos. La solución sería un crédito tradicional y que se detenga el tema del aumento del capital,



eso sería lo ideal. Pero bueno, eso es imposible porque todos los proyectos de ley rondan en eso, en proteger al sistema bancario.

¿Te parece que hace falta una decisión política más fuerte?

Sí, mucho más fuerte, que no la va a tomar este gobierno ni el que viene.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

No, nada, es bastante angustiante el tema.



ENTREVISTA 9

Claudio – 47 Años

¿Cuántas personas integran tu grupo familiar?

Somos una familia ensamblada, está mi señora y yo fijos en la casa; y después está el hijo de ella y van y vienen 2 hijas mías. Así que un promedio de 4.

¿De qué edades son?

Mi señora 39 y los chicos, 16 cada uno.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

Para mí en lo personal es una seguridad de dónde meter la cabeza, donde vivir, es una seguridad para el día de mañana dejarles un techo a mis hijos. Si se les complica a ellos como se me complicó a mí, por lo menos que les sea un poco más fácil, que tengan por lo menos para poder enfrentar la vida.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Yo fui divorciado y estaba alquilando, así que cuando se me presentó la posibilidad del crédito, obviamente, entre pagar un alquiler y pagar la cuota de un crédito, era similar, así que opté por pagar la cuota del crédito, cosa que a largo plazo iba a ser mía.

¿Cuándo estuviste casado, tenías una vivienda propia?

Si, tuve una casita, estaba un poco alejada, pero la idea era a futuro mudarse, pero bueno, me ganó de mano la separación

¿Cuánto tiempo estuviste alquilando antes de volver a comprar con el UVA?

Ahí estuve 2 años y moneditas, porque fui a alquilar ahí y después esa misma casa es la que compré.

¿El trato fue con el dueño directamente?

Claro, fue por medio de la inmobiliaria, pero conocía al dueño.

¿Y cómo fue el trato ese con la inmobiliaria?

Nada, que había escuchado el tema de los créditos hipotecarios UVA, y que cuando salieran tenía posibilidades de encararlo por mi situación laboral, estaba desendeudado, podía encarar un crédito. La condición era que lo aprobaran, lo aprobaron y cerramos negocio con el dueño-

¿Por qué esa casa en sí, había algo que te gustaba de la zona, el diseño, el valor?

No, esa casa me resultó cómoda porque tenía 3 habitaciones, el baño, y yo precisaba esas habitaciones porque hay un varón hijo de mi señora, yo tengo 2 hijas mujeres y bueno, la matrimonial. Era ideal tener las 3 habitaciones; la ubicación dentro de todo es en el medio de la ciudad, y es cómodo porque tengo el colectivo en la puerta.

¿En qué año accediste a la hipoteca?

El 23 de febrero, creo. Los trámites los empecé en mayo de 2017.

¿Y cómo era tu situación familiar y económica en ese momento?

Ya te digo, estábamos relativamente holgados porque ya había pagado créditos anteriores, estábamos cómodos. El mismo gasto que me llevaba el alquiler me iba a llevar la cuota del préstamo, o sea que no me modificaba la economía.



¿Tu señora trabajaba?

Si, trabaja en casa de familia.

¿La propiedad está a nombre de los dos?

No, yo soy el único titular.

¿Por qué accediste al crédito UVA en sí?

Era lo único que había para crédito hipotecario y era la única opción en ese momento, o sea, tampoco tenía idea de lo que era un UVA.

¿Conocías las condiciones y esos eventuales riesgos que presentaba esta línea de crédito hipotecario?

Yo no conocía lo que era un UVA, lo que sí sabía es que podía llegar a variar si subía el dólar, pero no esperaba que varíe en esa magnitud.

¿Buscaste o recibiste recomendaciones de conocidos, amigos o familiares a la hora de plantearte acceder al crédito?

No, no porque la gran mayoría estábamos en la misma, no sabíamos lo que significaba el UVA ni cómo se manejaba; era acceder a un crédito hipotecario, después la otra palabra era como la letra chica. Aparte ya venís de una cadena que haber escuchado gente decir que les salió el procrear, crédito hipotecario, etc. Uno se confunde. Son cosas similares pero muy diferentes, y uno las ve con el tiempo eso. No te especifican qué es una cosa y qué es la otra. Si te dan la posibilidad de comprar una propiedad con un crédito hipotecario, listo, si puedo lo compro, más con una necesidad de tener un techo propio, pero cuando te vas a la letra chica, pasa el tiempo y te encontrás con qué pasaba esto, que tenía esta sincronización de ir con la inflación, de que te lo aumentan, que no te lo aumentan. Si sabía que era así, la tenía que pensar dos veces, pero ya estas metido hasta el cuello. Yo me anoté en Procrear UVA, por eso es que también no me dieron mucha plata, menos mal, porque en ese momento saqué 500 mil pesos, yo tenía que tener el 10 o el 15% del valor de la propiedad. Y entonces yo pude acceder, conseguí plata de todos lados porque la plata que yo tenía, al momento de escriturar, no me alcanzaba para nada, así que tuve que salir a buscar plata por otro lado para compensar lo que era en ese momento.

Atado a la suba del dólar día a día también, ¿no?

Claro, porque cuando me anoté, el dólar estaba 14 o 15 pesos, y mes a mes iba subiendo. Una anécdota que comento siempre es que cuando fui al banco, la chica encargada de tomar los papeles, a un muchacho que estaba delante de mí le dijo que cuando vaya a tasar que calcule un dólar a 17 pesos, porque iba a ir aumentando continuamente, así te atajabas de poner más plata encima. Era como que anticipaban el aumento del dólar. Cuando voy con el escribano, le dije que lo hagamos con el dólar a 20 y ya nos atajamos... "no, es mucho", me dijo... - "vamos a hacerlo a 20", le dije. Al final terminé escriturando en febrero, con un dólar a 20 o 21.

¿En qué banco tramitaste el crédito y por qué lo hiciste ahí?

En el banco Provincia, porque tengo la cuenta sueldo ahí.

¿Averiguaste en otros bancos en su momento?

No, justo tenía un matrimonio amigo en la misma situación, y él averiguó en el Supervielle y era todo maso menos parecido, así que no busqué por otro lado. Aparte, los bancos cuando querés sacar un crédito de esa magnitud, lo primero que te dicen es que tenés que tener un año de antigüedad trabajando, tenés que tener cuenta, etc. Como yo tenía todo en el Provincia, se me agilizó mucho.

¿Qué requisitos te pedían en el Provincia?



La antigüedad laboral, no estar en el veraz ni nada de eso, y me pidieron una certificación laboral. Y que la propiedad esté en condiciones, con escritura.

¿Tenías algún crédito personal vigente en ese momento?

No, por suerte no tenía nada en ese momento.

¿Y cómo fue todo ese trato con el banco en el trayecto que llevó el otorgamiento del crédito?

Era mucha burocracia, empecé en mayo y terminé escriturando en febrero. Era mes a mes, por ahí había veces que dejaba los papeles y tenía que llamar yo para ver si había alguna novedad, de ahí me decían que no, por ahí a los 15 días me llamaban, que faltaba un sello, ir al colegio de escribanos. Mucha burocracia, entraba el expediente mío, la carpeta, y pasaban 1 o 2 meses ahí hasta que tenía novedad de algo, y siempre con el corazón en la boca.

¿Algún problema con el tasador tuviste?

No, eso fue rápido porque eso se pagó de contado. Llamaban, programábamos el turno, iban, venían, llevaban los papeles al escribano. Relativamente fue rápido, como era el boom, estaban todos con mucho laburo. El tasador me decía que estaba hasta las manos, y que le tenía que dar 10 o 15 días. Pero como yo ya estaba acostumbrado a que todo tardaba. Los escribanos tenían cada uno un tasador, la misma escribanía se encargaba de todo.

¿A cuántos años sacaste la hipoteca?

A 13 años.

¿Eso porque vos lo pediste particularmente? Porque en general eran de 20 o 30 años.

No, porque por el margen de sueldo que tenía yo, el porcentaje me daba para hacerlo en 11, 13, 18, lo podía hacer más largo. Yo decidí en hacerlo lo menos posible porque en su momento la cuota era casi como el alquiler. Yo estaba pagando 6 mil pesos de alquiler, y la cuota era de 5300. Entonces la economía no me la modifico, y podía llegar a pagarlo, y por eso elegí ese periodo, porque me daba. Encima la tasa anual era el 5%, así que con una paritaria de 20 o 30%, pensé que no me iba a mover mucho el tema del préstamo.

¿Al momento de comprar, tuviste que acceder a ahorros particulares, tuviste que vender algún bien o pedir dinero prestado?

Ambas, ahorros y tuve que pedir plata prestada.

¿Lo pudiste devolver?

Si, ya lo pude devolver.

Si bien vos ya la estabas habitando la casa, ¿cómo fue tu sensación cuando finalmente supiste que era tuya?

Un alivio, es un margen de seguridad que decís "estoy pagando lo mío". Te da más ganas de refaccionar, más ganas de tocar un cable, un caño, lo que sea. Te da otra aura, entras a tu casa. Cambiás el termostato y sabés que es nuevo y es tuyo. Te da esa sensación de seguridad.

¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

Totalmente en desacuerdo, porque el negocio lo hicieron los bancos. Yo saqué un préstamo de 500 mil pesos, y ya voy pagando casi 4 años, y hoy estoy debiendo 1 millón 800 mil.... Y que no me vaya a atrasar o dejar de pagar por X motivo porque se quedan con los 4 años que pagué yo, se quedan con mi casa y



encima capaz que tengo que pagar un abogado para sacarme el quilombo de encima. Y el ahorro que puse.

¿Cuál es tu opinión del banco en sí?

Como ya de por sí, por mi edad tengo experiencia, los veo como que tenés que ir a pedir un préstamo, te hacen llenar los papeles de pobre, por así decirlo, para que por favor te den un préstamo. Son los principales beneficiarios. Te piden un montón de papeles, hace 20 años que trabajo con el banco, sabés mis ingresos, sabés la plata que gasto, sabés que soy un despelotado con la economía y sin embargo, a vos te sirve que sea así, porque me diste 1000 pesos y te devuelvo 1300, una cosa así, siempre está ganando el banco; y así y todo te ponen 2 millones de pesos para darte un préstamo, y encima el hipotecario que la garantía es la casa. Siempre ganan ellos, no pierden nunca los bancos.

Aproximadamente, desde el inicio del crédito hasta la actualidad, ¿en qué porcentaje con respecto a sus ingresos aumentó la cuota?

No lo sé exactamente, pero aumentó seguro.

¿La cuota te la descuentan automáticamente con la acreditación de haberes?

Yo tengo la fecha de vencimiento el 29 o 30. A mí me depositan el 4to día hábil. Si me depositan, durante la noche, el banco olfatea que hay plata y ahí me la descuentan.

¿Cuál es tu principal preocupación con respecto al crédito?

Mi principal preocupación sería no llegar a pagar la cuota y que me saquen la casa. Por x motivo que no pueda pagar, que me quede sin laburo, que tenga una enfermedad media rara, entonces, ese es mi miedo por así decirlo.

¿Tuviste que acceder a un crédito o pedir plata prestada para sostener el pago de las cuotas?

Y sí, tuve que pedir plata prestada, no exclusivamente para la cuota, pero al pagar esa cuota y quedarme sin guita, necesitaba plata para la canasta.

¿Tuviste que resignar otros gastos, como escuela de los chicos, compra de ropa, entretenimiento, etc.?

Principalmente compra de ropa, lo menos posible, ir a comer afuera prácticamente nada. Vamos a ver si con el aguinaldo puedo llevarlos. Y después, nada, eso, ir al cine y todo eso, olvidate, porque no alcanza la guita.

¿Anteriormente quedaste debiendo 1 o más cuotas?

Si, se me complicaba, y durante el tema de la pandemia que se prorrogó un año dije, listo, lo dejo de pagar y pongo al día otras cosas que me había atrasado, y aproveché e hice cosas en casa también, así que le metí tiempo y plata a la casa.

Pero no fue que quedaste debiendo, sino que aprovechaste esa medida del gobierno.

Claro, hice eso.

¿Recibiste algún tipo de intimación legal por algún atraso en algún momento?

Sí, cuando pasó el tiempo de que pasaba ese año, me llamaron, empecé a pagar, pero tenía 12 cuotas atrasadas. Me llegó una carta documento para que regularice la cuota porque corría riesgo de desalojo. Entonces llamé al banco y les dije que 12 cuotas juntas no podía pagar, puedo pagar de a 2 o 3 cuotas, dije. Así que pagué como 8 cuotas en 3 meses, justo enganché el aguinaldo, hice unas changuitas aparte. Al tiempo me llegó otra carta, y como vieron que yo venía cumpliendo con lo que había dicho, ahí quedó.



¿Pero esas 12 cuotas no te las habían pasado para el final del crédito?, ¿por qué te las exigían?

No sé, es lo que les dije yo. Es más, paralelo al crédito este, me surgieron 2 minicréditos más, que dicen ajuste de no sé qué. Dicen fecha de vencimiento 2029, una cosa así, al final del crédito. Son dos créditos supuestamente chiquitos, te ponés a ver la deuda y cuanto es la cuota y el vencimiento, y no tiene vencimiento la cuota. Cuando inició ese crédito eran 23 mil pesos, hoy está en 55 mil, o sea, sigue subiendo. No sé qué pasará con eso al finalizar el crédito, si habrá que refinanciar eso, si el gobierno se hará cargo de ese reajuste, no sé. Estoy debiendo 3 créditos en uno.

¿Pensaste en adelantar cuotas en algún momento?

Tenía pensado para achicar tiempo y tratar de sacar capital. Pero cuesta, por ejemplo, tener 30 lucas extra para eso.

¿Pensaste en vender la casa para cancelar el crédito?

No, la verdad que no.

¿Y alquilar la casa e irte a otro lado?

No, porque la veo como una seguridad para que este toda la familia tranquilos ahí.

¿Participaste en el colectivo de hipotecados UVA Mar del Plata? ¿Por qué?

Si, fui a una o dos marchas para ver si en la cantidad se visualizaba el reclamo. Fuimos ahí, hicimos ruido, charlamos con uno, con otro, pero quedó en nada. Las autoridades... supuestamente había pasado un concejal que había tomado nota, y después no se supo más nada. Al día de hoy estoy en grupos, y se me da escribir algo, pero no se ve solución de nada.

¿Generaste o pensás generar una acción legal para abordar el problema o piensa hacerlo?

No, porque es como querer empujar una montaña. Es como lo que me pasó con el plan de ahorro. Le hice juicio a Volkswagen... capaz que puedo achicar algo de la deuda del crédito.

¿Pensás que la pandemia desde el 2020 como emergencia sanitaria y social relegó este tema y su tratamiento, y que las medidas que se tomaron no ayudaron demasiado?

Mirá, lo que vi es que, a partir de la pandemia, esa plata se dejó de pagar; después fue como la sábana corta. Te ayudó en ese momento, y después pasó eso, que pusieron 2 créditos más, apuraron con el tema de volver a poner al día las cuotas... fue un parche.

¿Qué solución considerarás que podría ser efectiva para solucionar la problemática de los UVA?

Desatarlo de que vaya paralelo al dólar, a la inflación, eso sería fundamental, porque lamentablemente, los sueldos no suben al ritmo de la inflación, y el crédito sí, o un poco más, porque calculá que vos tenés el 5% que aumenta del banco, y después tenés el 60 % de inflación, o sea que cuando te querés acordar, tenés el 65%; y el sueldo subirá un 30%. Por ahí podría estar atado a paritarias, a salarios, pero tampoco que tomen lo de los bancarios, que suben un 70%, un salario básico digo, por así decir, que lo pueda pagar una ama de casa, un trabajador. Tendría que estar atado al índice salarial del salario mínimo.

¿Te gustaría agregar algo más con respecto a todo lo que hablamos? ¿Algo que no te haya preguntado?

Por ahí estaría bueno que se trate de hacer con terrenos fiscales, que hay tantos, que los loteen y que den la plata, que sea más accesible, hay millones de terrenos libres, que se pueda acceder y que el loteo y todo lo maneje el Estado. Que se salga de los bancos, porque terminan haciendo siempre negocio los bancos, porque encima ellos trabajan con la plata, que es su mercadería, y el IVA no lo pagan los bancos, te los cobran a vos, y ellos se quedan con la ganancia líquida. Trabajan con la plata de los plazos fijos, de



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA
.....

todos sus curros, te cobran interés a vos para pagar los plazos fijos, el IVA también lo tenés que pagar vos.
Hay que sacarles un poco el negocio a los bancos, eso es fundamental.



ENTREVISTA 10

Alejandro – 36 años-

¿CUÁNTAS PERSONAS INTEGRAN TU GRUPO FAMILAR?

-Tres, mi mujer, mi nene y yo.

¿EDADES?

-Yo 36, 35 mi mujer y mi hijo 4 años.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENEN PARA VOS EL CONCEPTO DE LA CASA PROPIA?

-Es el techo, es llegar a tener una tranquilidad de saber que existe esa base mínima pase lo que pase con los trabajos, etc.

¿CÓMO ERA TU SITUACIÓN HABITACIONAL ANTES DE ACCEDER A LA HIPOTECA?

-Estábamos alquilando en un barrio periférico alejado del centro, nos demandaba mucho tiempo ir y volver al trabajo, por eso buscamos comprar algo más cercano al macrocentro, un PH. Yo alquilaba desde los 18 años desde que llegué a Mar del Plata y con mi pareja 4 años alquilamos

- ¿RECORDÁS CUÁNTAS PROPIEDADES VISTE ANTES DE DEFINIRTE POR LA QUE COMPRASTE?

-5 aproximadamente hasta que encontramos ésta que más o menos nos cerraba.

¿QUÉ MÉTODOS DE BÚSQUEDA UTILIZASTE? ¿INTERNET, INMOBILIARIAS?

-De todo un poco, fuimos a inmobiliarias, si bien teníamos un presupuesto determinado por el banco, buscamos todavía por un poco menos para no ahorcarnos tanto, que tuviera lo mínimo, con una sola habitación y demás dependencias. Se nos complicaba conseguir porque disponíamos de un presupuesto no acorde al mercado que estaba en aumento y se dificultó mucho.

- ¿TUVISTE QUE ENTRAR EN COMPETENCIA CON OTROS INTERESADOS EN ALGÚN MOMENTO POR UNA PROPIEDAD?

-Por otra propiedad sí, había otro interesado y nos propusieron mejorar la oferta, lo cual no era posible ni era habitual acá porque el banco nos daba un determinado monto y debía estar acorde a la tasación, o más bajo. Así que llegamos a esta casa apenas la publicaron y el trato con los vendedores fue muy bueno ante tantos vaivenes, y la inmobiliaria gentilmente nos permitió tratar directamente con las propietarias con las cuales empatizamos mucho y no tuvimos ese tipo de inconvenientes habituales que a veces se producen tratando con las inmobiliarias.

O SEA, NO TUVISTE QUE LIDIAR CON OTRAS SITUACIONES DE SOBRE PRECIOS, ESPECULACIONES, ETC. QUE SE DIÓ EN ALGUNOS MOMENTOS

-Sí, el mercado apunta a vender siempre, pero en ese momento por la abundancia de créditos las propiedades aumentaron notoriamente y un depto. entonces estaba mucho más caro que ahora, que no hay créditos. Había muchas casas aptas para crédito, ésta especialmente no tenía la sucesión finalizada, así que lo hicimos por tracto abreviado e inclusive orientamos a la abogada actuante en el método, para hacerlo correctamente.

- ¿QUÉ TIPO DE PROPIEDAD BUSCABAS?

-Al principio un PH porque sabíamos que no llegábamos al valor de una casa, pero queríamos, aunque sea un pequeño patio ya que teníamos el bebé en camino y valorábamos ese plus por habernos criado los dos en casas y lo conseguimos.



¿O SEA QUE ESTUVISTE CONDICIONADO POR EL MONTO DEL CRÉDITO DEL CUAL DISPONÍAS?

-Habíamos resuelto como te dije, tomar un monto mucho menor al que el banco nos otorgaba porque mi mujer estaba sin trabajo y embarazada, así que buscamos lo mínimo: una habitación, cocina, baño, living y un patio, como para entrar a vivir. De hecho, le tuvimos que hacer varias refacciones porque era muy antigua, cambiamos cableríos, etc., no fuimos selectivos para nada.

¿ENTONCES TENÉS UNA HABITACIÓN?

-Sí, pero pudimos dividir el living hace poco para hacerle una pequeña habitación al nene.

¿POR QUÉ COMPRARON EN ESTA ZONA?

-Porque hay otra zona donde me encantaría vivir, pero no llegábamos. Yo estudiaba en la zona del barrio San José que me gusta mucho, pero es muy cara y dentro de las opciones, pasando Avda. Jara, encontramos esta propiedad.

¿EN QUÉ AÑO ENTRASTE EN EL CRÉDITO?

-En mayo de 2018.

¿TU SITUACIÓN FAMILIAR YA ME CONTASTE Y LA ECONÓMICA EN ESE MOMENTO?

-Nosotros iniciamos la solicitud en 2017 era muy engorroso y nuestra realidad era otra porque mi mujer tenía trabajo y no estaba embarazada, en ese momento nos enteramos del embarazo, una alegría, pero nos cambiaba la búsqueda y cuando ella cuenta al empleador de su estado, la despiden. Eso nos destruyó, pero seguimos adelante con la intención, yo tengo un buen trabajo y estable con cierto margen para llegar a algo comprobante.

QUERÉS EXPLAYARTE MÁS ACERCA DE POR QUÉ TOMASTE EL CRÉDITO UVA?

-Queríamos llegar al techo propio junto al proyecto de familia y la vivienda era una parte muy importante para concretar eso.

¿CONOCÍAS LAS CONDICIONES Y RIESGOS DE LOS CRÉDITOS UVA?

-Antes de eso perdimos tres chances en el Procrear, dos yo como soltero y una con ella, para construcción, antes de 2015 que era mucho más conveniente. Cuando salen los UVA en el Bco. Nación ofrece al mismo tiempo el crédito "Mi Casa" con otras condiciones más convenientes y yo pido ese crédito, pero el bco. me rechaza la carpeta, me hacen armar otra carpeta ya por el sistema UVA y me lo "venden" como mucho mejor y ahí entramos.

Nos llamaba la atención que ese crédito no tenía la cláusula de riesgo compartido, siendo que se ajustaba por inflación, eso era llamativo, no había mucha información, prometía el presidente de ese momento que íbamos a pagar lo mismo que un alquiler, pero nunca dijeron que el capital también se ajustaba por inflación. Hubo mucha manipulación, pero ya no podíamos volver atrás.

¿HICISTE LA SIMULACIÓN DE CÁLCULO DE CUOTA, CON LOS DISTINTOS GRADOS DE RIESGO?

-Hice los cálculos con la inflación proyectada por el gobierno de ese momento y por el BCRA. En el Juzgado de Mar del Plata sobre este tema, se dijo que el gobierno había calculado de un 8 a un 12 % y el BCRA entre un 16 a un 20%, por lo cual, si especialistas no pudieron prever una inflación que llegó hasta un 52%, mucho menos podía hacerlo un particular tomador del crédito, aún en el peor de los escenarios. El mayor problema es que los sueldos por medio de paritarias no aumentaron de esa forma, pocos gremios arrimaron o lograron superar esa inflación. A un docente, por ejemplo, se le complicó mucho más que a un bancario pagar los aumentos de cuotas.



¿ALGUNA PERSONA PARIENTE O CONOCIDA TE ADVIRTIÓ DE LOS RIESGOS?

-Algunas personas que consulté y apoyaban los UVA pertenecen al mundo financiero alejado de la realidad cotidiana, no debí confiar en esas opiniones. Y otras personas me decían que no lo tomara porque era demasiado similar a la vieja 1050, pero otros los refutaban al considerar que opinaban desde su mirada política opositora. Nadie calculaba una inflación semejante ni entonces, ni ahora. Hoy por hoy, no hay demanda de ese crédito porque no es bueno.

¿POR QUÉ EL BANCO NACION TE RECHAZÓ LA PRIMERA CARPETA, QUÉ EXPLICACIÓN DIERON?

-Ninguna, sólo que no calificaba para ese tipo de crédito. Reclamé porque mi empleo era estable y público, y por UVA me ofrecieron mucho más, pero yo pedí la mitad. Extraoficialmente me enteré que había instrucción de rechazar carpetas como la mía por ser empleados públicos y podíamos comprometernos al otro crédito, yo lo pedí a 20 años y me lo cambiaron a 30 años, sin explicaciones.

RECORDÁS LOS PRINCIPALES REQUISITOS QUE TE PIDIERON AL SOLICITAR EL CRÉDITO?

-Demostración de ingresos míos, lo pedí sin codeudores. Pidieron a mi empleador una nota certificando las condiciones de mi pase a planta permanente, que había sido reciente en ese momento, lo cual logré por concurso después de varios años de contratos renovados. Mi situación crediticia, un crédito personal que me hicieron achicar para reducir la cuota que pagaba. Vendí un auto para llegar al monto, igual con la corrida del dólar se complicó y el Banco me hizo un préstamo en el momento que no fue en UVA sino a tasa fija del 26% que era alta, pero ya se empezaba a ver cuándo escrituré que los UVA no pintaban bien y hasta el auxiliar de cuentas se ve que estaba al tanto y por eso me lo tramitó así a tasa fija. Gracias a esa gestión pude terminar de pagarlo, si no estaría más complicado todavía.

También presenté resúmenes de tarjetas de crédito y chequearon que no me hubiera manejado últimamente con “pagos mínimos” o demoras, etc.

También un pedido de informes que hice en el Colegio de Escribanos corroborando que no era titular de otra propiedad, porque en ese momento el crédito era para vivienda única, después se amplió a segunda propiedad.

¿CÓMO FUE EL TRATO DEL BANCO A LO LARGO DEL TRÁMITE?

-Variaba mucho. La etapa inicial la hice en casa central y ahí me rechazan la primera carpeta. Me abren la segunda y a partir de ese momento ya tuve que empezar a tramitar todo en la Suc. donde yo cobraba el sueldo y al tener gente conocida, mejoró el trato. Lo que sí cambiaron unilateralmente fue el pase a 30 años en lugar de 20, era una instrucción generalizada, me dijeron “ordenes de arriba”.

¿CUÁNTO DEMORÓ TODO EL TRÁMITE FINALMENTE?

-Un año, porque al estar esa casa en sucesión cuando inicié, la tenía reservada, pero hubo demoras, mientras tanto seguía el papelerío en el Banco. La tasadora preguntó cuánto estaba la propiedad y tasó con esa base, era una Arq. y avaló el valor que pedía la propietaria, no tuve inconvenientes.

¿NUNCA PENSASTE EN DESISTIR POR INCONVENIENTES, DEMORAS O ALGO?

-Al principio sí, cuando me rechazan la primera carpeta y me ofrecen los UVA, dudamos, pero nos enteramos del embarazo y nos resolvimos a tomar el riesgo.

¿TUVISTE QUE APORTAR AHORROS PARTICULARES PARA COMPLETAR EL PRECIO?

-El banco me dio el 80 % del valor, congela en febrero el precio y la corrida del dólar amplió la diferencia a poner, quedó finalmente un 30% a mi cargo y 70 % cubrió el banco.

¿TUVISTE QUE DESPRENDERTE DE ALGÚN BIEN? ¿AUTO X EJ., OTROS PRESTAMOS?



-Un préstamo familiar. Vendimos un auto, la dueña de la casa nos financió una pequeña parte y los honorarios de la inmobiliaria nos los financiaron; más el crédito adicional que nos generó el banco a tasa fija.

¿PUDISTE DEVOLVER TODOS LOS PRÉSTAMOS?

-Cuando los UVA empezaron a escalar, la deuda familiar con la abuela que nos prestó, digamos que nos lo condonó, aunque siempre tenemos idea de devolverlo.

¿PODRÍAS DESCRIBIR LA SENSACIÓN AL IR A HABITAR ESA PROPIEDAD?

-Fue muy especial, nuestro bebé tenía una semana de vida, una alegría enorme de sentir que teníamos “el techo” después de tanto esfuerzo, mi mujer seguía sin trabajo, pero habíamos logrado el objetivo.

¿QUÉ OPINÁS DE LA IDEA INSTALADA DE QUE LOS UVA FUE UN “GRAN NEGOCIO” PARA QUIENES LOS TOMARON?

-Si fueran tan buenos... si fuera cierto que la vendés y hacés negocio, que te quedás con plata, lo cual sería lo justo porque yo puse mis ahorros, etc., ¿pero hoy vendés cómo? al blue?

Además, si consiguieras el dinero para cancelar la deuda, el banco te indaga de dónde vienen los recursos. Y nadie se mete en este tipo de créditos para hacer negocio o especular sino para tener un techo, nada más.

TU OPINIÓN SOBRE LA ENTIDAD BANCARIA DURANTE ESTE TIEMPO, REVISASTE CON ELLOS TU SITUACIÓN, ¿TE AYUDARON EN ALGO?

-Entre la central y la sucursal hubo diferencias. A lo largo del tiempo los auxiliares de cuenta cambiaron y todos te destratan apenas mencionás tema UVA. Yo soy empleado público, cobro mi sueldo por el Bco. Nación, pero me cobran un paquete de servicios obligatorio que estaba incluido en las cláusulas leoninas del crédito, la cuota la descuentan directamente de mis haberes el día 10.

¿TENES ESTIMADO EN QUÉ PORCENTAJE SE ACRECENTÓ LA CUOTA CON RELACIÓN A TUS INGRESOS DESDE EL ORIGINAL A LA ACTUALIDAD? ¿O SE MANTUVO?

-Al inicio del crédito era un 11% de mi sueldo, actualmente es un 18%, pero porque yo tomé menos de la mitad de lo que me ofrecían, si hubiera tomado todo me significaba de movida un 20% y hoy podría estar hasta en un 35% seguramente. Por eso es que no es ningún “gran negocio”, yo me comprometí con un 11% de mis ingresos y ya lo superé largamente.

¿Y CON RESPECTO AL CAPITAL?

-700% aumentó. Pedí \$ 1.200.000 y ya debo \$ 8.900.000.

¿PENSASTE ADELANTAR O ADELANTASTE CUOTAS?

-No, por dos razones: porque no tengo capacidad de ahorro que me permita adelantar pagos y otra porque voy al banco con 3 millones, los adelanto y dentro de 3 meses vuelvo a deber los 8.900.000 de vuelta. Sólo valdría la pena ir y cancelar el crédito, pero el mecanismo perverso no te lo permite.

¿Y AVERIGUASTE SI ADEMÁS ADELANTANDO CUOTAS TE COBRAN ALGÚN CARGO ADICIONAL?

-El Provincia sí, el Nación no, pero si vos tenés 12 cuotas pagas en tiempo y forma, de la nro. 12 te reintegran el 50% de la cuota. Es un trámite muy engorroso, tarde pero el reintegro aparece, es una forma de evitar que adelantes cuotas, porque resulta conveniente.

¿CUÁL ES TU PRINCIPAL TEMOR RESPECTO AL CRÉDITO?



-Que se vuelva cada vez más impagable. Hasta hoy lo puedo sostener, pero si la inflación supera ampliamente a los salarios, se va a complicar.

¿TUVISTE QUE PEDIR NUEVOS PRÉSTAMOS PARA CUBRIR LA CUOTA O RELEGAR OTRAS COMPRAS DE VESTIMENTA, ESPARCIMIENTO, ETC.?

-Sí. La prioridad es pagar la cuota, de hecho, la descuentan automáticamente de mi sueldo. Voy pedaleando otros pagos, tarjetas, etc. Tomé un crédito el año pasado para otros gastos, tapar baches y ajusté todos los gastos, no pude volver a comprar auto, nuestro ritmo de vida desmejoró.

No tomé tampoco la opción por “convergencia” durante la pandemia, presentaba una nota al banco cada mes y pagaba la cuota entera, no me quise arriesgar a desconocer cómo iba evolucionando la cuota real con relación a mi ingreso. El colectivo afectado por UVA ésto lo criticaba, pero yo decidí seguir pagando.

Yo no quiero que me rematen la casa. En el 2001 la casa de mi papá estuvo al borde.

¿CONSIDERASTE VENDER EL DEPTO. PARA CANCELAR O ALQUILARLA Y PASARTE A OTRA VIVIENDA MÁS CHICA?

-No, porque voy a hacer lo posible para cumplir con el crédito y el mercado inmobiliario no está activo ni dadas las condiciones para cubrir el crédito si la vendiera. La hice tasar y a valores de hoy está 30 o 40 % menos de lo que la pagué. Alquilarla tampoco porque cambiaría la plata.

¿PARTICIPAS DEL COLECTIVO DE HIPOTECADOS UVA?

-En dos colectivos a nivel nacional y uno acá en Mar del Plata. Por mi profesión de abogado, para poder estudiar el tema bien, reunirme con defensores del pueblo, con gerentes de bancos así me fui metiendo, me llaman de alguna radio como referente, etc. Aparecí en varios medios locales y en Bs. As. estuve en reuniones con gente del gobierno, hubiera querido participar en el Congreso en una reunión de comisión de diputados hace poco, no pude por trabajo.

LOS GERENTES DE BCO. ¿Y LA GENTE DEL GOBIERNO QUÉ TE DICEN?

-Todos dicen lo mismo: que la decisión es política, que los bancos buscan que se los compense, que no quieren que vayamos a la justicia, que tampoco es independiente y si dicen que tenemos razón, los bancos irán al BCRA a que se los compense si nos reducen las cuotas. En épocas de elecciones hablé con todos los partidos y referentes políticos inclusive nacionales, una diputada nacional me dijo en la cara que “tenemos la vivienda alquilada” y estamos especulando, o que es una “segunda vivienda”. Diputada que no indagó cuáles de esos créditos son de vivienda única o segunda, créditos que no están por ley siquiera y ella no dijo nada.

PENSAS EN INICIAR ACCIONES LEGALES?

-Sí, pero no es mi momento. Porque si voy al juez y ve que la modificación (esto sí fue por ley) contempla la afectación de hasta un 35% de los ingresos y yo estoy en un 18% voy a fracasar. Hay que esperar que aparezca un juez que entienda la problemática de todos los tomadores, sobre todo los que estén más afectados y una vez que salga algún fallo favorable ir atrás con ese precedente, estilo a lo que ocurrió con las demandas del “corralito”. Por eso disiento con algunos lo de iniciar demandas, meter cautelares que sólo frenan el valor de la cuota y no se llega a debatir la cuestión de fondo, ¿acá hay usura o no la hay?

¿UNA DEMANDA INDIVIDUAL TE PARECE MEJOR QUE UNA COLECTIVA?

-Sí, para iniciar es mejor una demanda individual para que el juez pueda analizar puntualmente todo y luego si sale favorable, ir todos detrás con una colectiva. Una demanda colectiva de cero, es más complicada porque cada situación es distinta, pese a que las condiciones leoninas son las mismas. El reclamo no conviene que sea en cuánto te afecta la cuota a tu ingreso, que en algún caso es muchísimo y



en otros no, porque el problema no es esa afectación en sí, sino lo perverso del sistema UVA en manos de las entidades financieras que nunca pierden.

PENSÁS QUE LA PANDEMIA RELEGÓ EL TRATAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA UVA?

-Sí, fuimos una propuesta de campaña, llegó la pandemia, nos dejaron de lado. En julio 2022 tuvimos una 2da reunión en Diputados y en el fin de semana renuncia el Mtro. de Economía y nuestro reclamo vuelve a quedar atrás.

¿Y LA PRÓRROGA O SUSPENSIÓN DEL PAGO DE LA CUOTA QUÉ TE PARECIÓ?

-Me parecieron acertadas para ese momento, la convergencia posibilitó ir subiendo más gradualmente la cuota, en mi caso pude prescindir de esa oferta, que se aprovechó para ir pateando para adelante la cuestión de fondo. Lo mismo puede pasar con los actuales créditos Procrear que también incluyen una parte de la cuota con la variable inflación, y siempre va a aumentar, lo cual a los bancos les conviene y ellos justamente son los que pueden maniobrar como quieran por ej. Aumentando las tasas de interés, lo que a la vez deviene en mayor inflación.

¿QUÉ CONSIDERÁS ENTONCES QUE ES LA SOLUCIÓN PARA ESTOS CRÉDITOS?

-Yo creo que es desindexar los créditos, retrotraer el capital al inicial, y buscar un mecanismo de actualización de cuota que acompañe aumentos de sueldos, o algún índice de aumento de cuota en parte atada a la inflación pero que no aumente el capital como ahora y por tanto nunca vas a terminar de pagar. Una simulación de cuota actual de \$ 30.000 me arroja que a 10 años pagaría unos \$ 148.000. Aunque bajara mucho la inflación, la cuota aumentaría igual y el capital también. Está todo pensado sólo para que ganen los bancos, inclusive hay entidades financieras haciendo ofertas de compra en UVAs para venderlas a valores de mercado, se quieren quedar con nuestras casas.

¿TE GUSTARÍA AGREGAR AL GO MÁS QUE NO TE HAYA PREGUNTADO?

-Si le buscan una verdadera solución al problema, contrario a lo que piensa el colectivo de afectados, hay que empezar a diferenciarse dentro de los que reclaman. No es lo mismo quien compró vivienda única, que los que compraron una 2da. vivienda, lo cual abona el discurso de la especulación financiera, inclusive algunos que construyeron en un Country, así que todo no es lo mismo, despejemos a los especuladores. En 2001 no pesificaron a tomadores de grandes préstamos en dólares, pusieron un techo, así que puede hacerse algo similar. La mayoría de las familias afectadas por los UVA sólo tenemos una vivienda única que queremos poder pagar y defender, el gobierno (si es que hay voluntad) debe ocuparse de dar solución especialmente a estos casos.



ENTREVISTA 11

Hernán – 41 Años

¿Cuántas personas integran tu grupo familiar?

Somos 4, dos menores, mi mujer y yo

¿De qué edades son?

14, 4, 40 y 41 años.

Para vos, ¿qué importancia tiene el concepto de la vivienda propia?

La verdad que, para mí era muy importante el solo hecho de no tener que construir, que me parecía mucho más caro. Se daba que comprando una casa con un crédito era mejor. Yo lo veo como una herencia a futuro para los hijos, lo veo de esa manera, siempre lo vi así.

¿Cómo era tu situación habitacional previa a acceder a la hipoteca?

Bien, volví de alquilar un departamento, me fui a vivir con mi novia en su momento, después fue mi mujer y ahí ya nos metimos Enel crédito, pero siempre alquilando.

¿Cuánto tiempo estuviste alquilando antes de volver a comprar con el UVA?

En pareja, 4 años. En 2017 nos fuimos a la casa, y nos juntamos en 2013.

¿Antes de estar en pareja alquilabas?

Si, porque a los 18 años me fui a estudiar a Balcarce y de ahí en adelante alquilé siempre porque fui a estudiar Agronomía.

¿Te acordás cuántas propiedades visitaron antes de elegir la que terminaron comprando?

Solamente esa. Nosotros nos metimos en el Procrear y no quedamos porque eran 2 mil pesos de diferencia, estábamos pasados en el tope de ingresos. Después, a la vuelta de lo de mi mamá, los dueños nos propusieron alquilarla y después comprarla. Fue medio complejo porque la casa tenía un par de metros cuadrados extras sin declarar, y si te metés en el crédito tenías que declararlo. Pero fue lo único que vimos, que fue lo que compramos. Cuando arrancamos a vivir, alquilamos unos meses y después lo alquilamos. Le alquilamos 4 meses, arreglábamos unas cosas y las intercambiábamos el arreglo con el alquiler, y después se la compramos.

¿Los dueños recibieron otra propuesta de compra?

No, porque yo los conocía de chico a los dueños, les cortaba el pasto. Así que es como que se la querían vender a mí, a mi familia o a mis hermanos. No estaba, creo, dentro de su cabeza venderla la casa, pero sí a mí.

¿Hubo una inmobiliaria de por medio o fue el trato directo con ellos?

No, fue el trato directo con ellos, pero hubo inmobiliarias por el tema de la tasación; porque vinieron 3 o 4 inmobiliarias a tasarla e iban poniendo los precios. Yo estaba medio jugado con el tema de lo que me podía prestar el banco Nación, que te tenían que dar el 80% del valor. Por suerte pude arreglar con ellos y se dio justito.

¿Y por qué les interesaba esa casa puntualmente?

A mí me interesaba porque estaba cerca de mi familia, de mi mamá, que era justo a la vuelta. Y yo vívi prácticamente en ese barrio.



¿El valor de la casa en sí, estaban ajustados con lo que les daba el banco?

Si, a mí el banco me prestó 1 millón 700 mil pesos, que eran 100 mil dólares; y la casa la tasaron a 120 mil dólares, y otros la tasaron a 130 mil. Quedamos en 1920 porque me coincidía esa diferencia que faltaba entre lo que me daba el banco y lo que tenía que poner yo.

¿Cuántas habitaciones tiene la casa?

2 habitaciones.

¿Qué barrio es?

La Perla.

¿Aparte de que tenías a tu familia cerca, por qué te interesaba ese barrio?

Mi mujer, vive su familia en Chauvín, que es lindo barrio, y el nuestro también era lindo barrio, y se nos dio para este lado, podría haber sido para el otro lado. Pero bueno, lo veo seguro, cerca de la playa, cerca del centro y la verdad que está bastante bien. La zona me encanta.

¿En qué año escrituraron?

Diciembre de 2017. Nos empezaron a cobrar en febrero.

¿Cómo era tu situación económica al momento de acceder al crédito?

Económicamente, yo solo tenía trabajo, mi mujer hacía tortas, pero no era algo estable.

¿Y por qué accedieron al crédito UVA?

La verdad que accedimos con los ojos cerrados, como yo económicamente siempre estuve bien, no tiro manteca al techo, pero estuve bien. Y dijimos que era la oportunidad de tener una casa, se pagará como se pagará. Nunca pensamos lo que pasó posteriormente, que a la vez a nosotros no nos sigue afectando, hasta si estuviese allá no nos sigue afectando. Yo de la parte económica no entiendo mucho y no sabía cómo podría variar. Como el procrear no lo pude agarrar, pensé que esta era la oportunidad de tener una casa y sobre todo yo, estaba muy empeinado en querer esa casa.

¿Recibiste una recomendación por parte de un amigo o un conocido sobre tomar o no el crédito?

No, porque los UVA empezaron en 2016, y yo agarré la tanda de 2017, tuvimos que hacer la sucesión. Así que no pudimos preguntarle a nadie, porque nadie tenía. No teníamos mucho para saber, estábamos mucho más pendiente cuanto te daban.

¿Por qué tramitaste el crédito en el Nación?

Se dio ahí, porque era el más barato. Yo cobré siempre en el Francés, y me decían que si pasaba mi sueldo al Nación me descontaban un porcentaje, pero yo no quise pasarlo. En su momento pregunté por un crédito en el Francés y no encajaba por ningún lado. También me servía tener 2 bancos.

¿Cómo es el sistema de cobro de la cuota?

El 10 de cada mes ellos me descuentan el total de la cuota sin saber antes del 10 cuánto tenés que pagar, eso es imposible, no hay forma. Yo por eso deposito la plata y siempre pongo, no sé, 3 mil pesos más. Si a mí no me alcanza la plata para ser debitado, por más que al otro día ponga más plata, no me lo debitan, tengo que ir al banco. Ahora estoy en Uruguay, yo dejé un poder para mi mamá, para que pueda ir ella y avisar para que debiten. El sistema es malísimo.

¿Te ofrecieron otra línea que se llamaba “Nación Tu Casa”?



No porque en ese momento, había un crédito para 20 años y otro para 30 años. Por el monto de la plata, yo encajaba para el de 30 años. No me podían dar 100 mil dólares en 20 años, así que es como que me limitaron y yo llegué justo al valor, sino me tendría que haber ido a comprar un departamento. No estaba muy conforme en ir a 30 años, pero no me quedó otra.

¿Te acordás de los requisitos que te pidieron?

Entregar una casa que tenga todo en regla, y como no estaba finalizada la sucesión me dijeron que me busque otra, pero yo seguí apostando a la que yo quería y se terminó dando. Después me pedían antigüedad laboral de 1 año, y después hacer la simulación de lo que me podían dar.

¿Te pidieron resúmenes de tarjeta de crédito?

Si, eso también, ellos se fijan en el veraz.

¿Tenías algún crédito personal activo?

No, en ese momento no.

¿Te pidieron ir al colegio de escribanos para hacer una declaración de que no tuvieras otra propiedad a tu nombre?

Si, muchas cosas yo las dejé en manos de una escribana, pero sí, recuerdo eso. Hasta en un momento pregunté si podía poner a mi viejo como codeudor, pero era jubilado, lo ataba a un montón de cosas y no convenía.

¿Y cómo fue el trato del banco durante todo ese proceso del otorgamiento del crédito?

Muy bueno, en líneas generales. Capaz que alguna u otra persona no me gustó el trato, por lo de la sucesión, sobre todo; yo agaché un poco la cabeza y no decía nada. Me decían que me busque otra casa o no te damos nada. Pero después en el momento de otorgarme la plata, todo espectacular.

¿Cuánto tardaron desde el inicio del trámite hasta que se escrituró?

Calculo que 3 meses. La traba fue la sucesión, yo hablé con los dueños de la casa y enseguida pagaron la sucesión, vos pagás y sale. Fue así, al otro mes teníamos la sucesión, llevamos los papeles y a los 3 meses tuvimos que ir a la escribanía donde el banco nos dijo y ya está, se terminó.

Tuvieron que hacerlo por tracto abreviado, ¿verdad?

Si, exacto, fue un salto ahí. Lo más engorroso fue el tema del catastro, de que era una escritura que tenía el nombre del papá de la dueña, y que no habían blanqueado 18 metros cuadrados, mi mujer tuvo que ir a ver a un juez.

¿Para llegar al 20% del valor tuvieron que vender algún bien, pedir dinero prestado?

No, el pacto que tuvimos con el dueño es que durante 3 años le íbamos dando 20 mil dólares divididos en 3; después empezó a subir el dólar y se nos complicó no sabés cómo... El primer año cumplimos, el segundo año les dimos un poquito menos y el tercer año un poco menos. Decí que los dueños por suerte también lo pensaron desde su lado; vos pensá, agarraron 100 mil dólares y al año ya se les duplicó la plata, ¿entendés?

¿Cómo fue la sensación después de escriturar, cuando entraron a la casa que ya estaban habitando pero que a partir de ese momento era ya de ustedes?

A mí como que me emociona porque a esa casa, hasta le corté el pasto teniendo 11 años, y ahora tengo 41. Es la casa que vos querías tener toda la vida y la lograste. Obvio que falta pagar muchísimo, pero es como que lo lograste.



¿Qué opinás de la idea instalada por algunos medios, economistas o políticos de que los UVA fueron un gran negocio para los tomadores de crédito? ¿Estás de acuerdo?

Yo estoy de acuerdo. Pienso esto, hay gente que compró una propiedad que compró en un lugar invendible, esa persona, perdió. Yo estoy del otro lado, que tengo una casa en un barrio muy lindo de Mar del Plata, yo gané, porque vendo mi casa, ponele lo mismo que la compré a 120, pero creo que vale más, 150... pero hoy con 45 mil dólares, saldo el crédito y me quedo 80 mil dólares en el bolsillo. El tipo que compró la casa en un lugar invendible, ese sí realmente la tiene que regalar y capaz termina cubriendo lo que pagó o lo que le dieron. El tema es que hoy día te vengán con toda la plata y te la compren. Estoy muy de acuerdo con eso que dicen.

¿Tuviste que hacerle arreglos a la casa?

Sí, en verdad hoy día voy a empezar a hacer arreglos, la casa está habitable, pero el gas lo tuve que hacer todo nuevo, la luz la tengo que hacer nueva, el techo lo tengo que arreglar porque es un techo de teja viejo.

¿En qué porcentaje creció la cuota con respecto a tus ingresos mensuales, desde un inicio hasta ahora, si es que creció?

Creo que en ese momento era un 10% o 12% de mi sueldo. Hoy estamos hablando del 20% masomenos. Arranqué con 8600 pesos, hoy pago 57 mil pesos, 2017-2022.

¿Y con respecto al capital puro, en qué porcentaje creció?

Alrededor de un 700%.

¿Pensaste en adelantar una parte del crédito?

Sí, lo pensé muchas veces, pero una conocida del banco Francés, me dijo que no adelante nada y siempre que pague el total. No entiendo por qué no conviene adelantar, porque es muy difícil conseguir el total, es difícil de tener.

¿Cuál es tu preocupación con respecto al crédito?

Mira, yo me vine a vivir a Uruguay porque podía pagar la deuda que le debía a los dueños de la casa, que era lo primordial, para no deber dos cosas, a los dueños y al Nación. A mí no me tiene preocupado porque a mí ahora me agarra de este lado. Si me agarrara del otro lado, esperarí el cambio de gobierno; es como que Argentina es tan cíclico, me intriga saber el cambio de gobierno, estoy en esa espera, sea cual fuere, y que digan que a los créditos UVA, no sé, le van a sacar determinado porcentaje, porque ha pasado toda la vida. Ponele que yo tenga 45 mil dólares para cancelar la deuda, al dólar blue, que no los tengo, si los tuviera, no lo cancelaría, esperarí al cambio de gobierno. Acá en Uruguay, aunque cambie el gobierno, vos vas a seguir debiendo lo que pediste en dólares. Me preocupa esperar 4 años, que me suba la cuota mes a mes y esperar al cambio de gobierno.

¿El aumento no te preocupa?

No, me preocupa porque no estoy mal económicamente. Sí es plata que no tengo para disfrutar con mi familia, pero también tengo un techo. Si yo estuviera viviendo ahora en esa casa alquilándola, ¿valdría más o menos que el valor de la cuota? Si valiera menos, le estaría errando, si valiera más, estaría ganando. La gente que está en zonas mucho más alejadas, por ejemplo, seguramente esté perdiendo.

¿Quedaste debiendo una cuota en algún momento?

No, siempre pude mantenerlo al día. Sólo que me falte un poco de plata al momento del vencimiento porque me debitaban algún seguro, y a los pocos días lo regularizaba.



¿Tuviste que reducir gastos de lado como entretenimiento, compra de ropa, etc., sobre todo estando en Argentina?

Si, eso sí, porque comparo en un lado y en otro. En el año y medio que vivimos acá, nos hemos dado un montón de lujos que allá no nos dábamos, desde que compramos la casa, no nos tomábamos ni vacaciones porque le debíamos al dueño de la casa, nos subía el crédito, teníamos que comprar dólares para pagarle en dólares al que le compramos la casa. Pero nunca la sufrimos ni tuvimos que pedir plata prestada para pagar el crédito.

Entonces, ¿considerarías vender la propiedad en algún caso o no hay forma de que quisieras hacerlo?

No, no está en nuestros planes vender porque en lo sentimental es la casa que toda la vida quise.

¿Participaste alguna vez en el colectivo UVA Mar del Plata?

Sí, estoy. Lo sigo, me gusta ver las realidades de las personas, que me entristecen más de lo que me pueden llegar a alegrar. Pero está bueno saber eso, porque te baja un poco a tierra y uno que está medianamente bien, entendés que otros estás peor, no es para hacer comparaciones, sino para ver las realidades.

¿Pensás en generar alguna opción legal con el crédito?

No, nunca lo analicé, y me voy enterando cositas que me informo, pero no me interesa porque al país no le creo nada, me han sacado tanto de ganancias, que una acción legal capaz me genera un perjuicio. También me parece que es por respeto a todos los demás, que capaz sí realmente lo necesitan, es como que ahora estoy más humanizado y digo, para qué lo voy a pedir, si a mí me alcanza.

¿Qué pensás de que durante la pandemia se dejó de lado la problemática de los UVA?

Para mí nunca estuvo presente el tema, las cosas realmente importantes se van dilatando. A mí nunca me tocó de cerca alguien que haya perdido una casa, se fue siempre dejando de lado, nunca se tomó en cuenta. Los políticos prometen y nunca hacen nada, ni para los que realmente lo tiene que hacer ni para los otros.

¿Y qué opinión tenés sobre las medias económicas que se tomaron sobre los créditos durante la pandemia?

Eso lo vi bien, capaz que, si hilas un poquito más fino, había gente que no hacía falta que se lo frenen, y otra que sí, que seguramente es más que menos. Pero a mí, la empresa en la que trabajo siempre me pagó igual, y yo lo podía pagar. Si bien me cobraban menos, pero al final me la gastaba en otra cosa. Son cosas personales, pero lo vi bien porque es para el montón.

¿Se te generaron 2 microcréditos nuevos?

No, en el caso del Nación no. En ese caso me hubiera quejado.

¿Qué solución definitiva pensás que podría ser aplicable a los UVA?

Es que del primer momento que te digo que yo con el 30% de lo que vale la casa saldo el crédito, ya hay un desbarajuste total; no puede ser que yo ya me haya comprado una casa que si la vendo me quedo plata en el bolsillo. Para la gente que realmente la compró como su casa propia, su primera casa, como yo también, pero gente que realmente lo necesita porque está en otra situación económica, me parece que hay que hacer un corte sobre lo que se debe. Es un negocio bancario que juega con la plata de la gente. La gente pidió plata porque no tenía, y hoy le quieren cobrar más plata que no la tiene.

¿Algo más que te gustaría agregar que por ahí no te pregunte?



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA
.....

EL mayor punto es que a los créditos UVA los analizan por lo que se paga, que no hay tantos deudores, y por eso no se le da relevancia... Esta mal eso, en verdad no hay tantos deudores porque no quieren que les saquen la plata, hacen lo imposible, venden todo lo que tienen para poder pagar la cuota. Está mal pensado desde ese punto de vista. Es lo único que no me cierra cuando la gente analiza así. Con ese discurso, los bancos te tienen atado hasta que tengas 80 años.



ENTREVISTA 12 (Débora y Nicolás)

¿CUÁNTAS PERSONAS INTEGRAN TU GRUPO FAMILAR?

Cinco. Dos no viven permanentemente, él tiene dos hijos de otra unión anterior que van y vienen.

¿EIDADES?

-Nico mi marido 32, yo 39, la nena mayor 12, otro de 10 y nuestro hijo en común tiene 5 y llegó junto al crédito.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENEN PARA VOS EL CONCEPTO DE LA CASA PROPIA?

-Mi marido viene de generaciones de familias que siempre alquilaron, yo con mis viejos con casa propia, nos da tranquilidad saber que tenemos un techo, no dilapidar dinero en alquileres que no son tuyos.

¿CÓMO ERA TU SITUACIÓN HABITACIONAL ANTES DE ACCEDER A LA HIPOTECA?

-Nosotros ya convivíamos, alquilábamos una casa de 3 ambientes hasta esta posibilidad de anotarnos en el Procrear, yo ya estaba anotada en el anterior que regía en el gobierno de Cristina y no calificué, ahora sí sumaba más puntos por estar embarazada, haber estado anotada anteriormente, etc.

RECORDÁS CUÁNTAS PROPIEDADES VISTE ANTES DE DEFINIRTE POR LA QUE COMPRASTE?

-Yo estaba embarazada y de licencia y me ocupaba de recorrer con mi papá, vi aprox. 10 casas y si había alguna interesante contactaba a mi marido y la veíamos juntos.

¿QUÉ MÉTODOS DE BÚSQUEDA UTILIZASTE? ¿INTERNET, INMOBILIARIAS?

-El que me ayudaba a buscar era mi papá que, siendo jubilado, miraba Internet, él es Maestro mayor de obras y por eso entendía más, la mayoría de esa forma.

¿TUVISTE QUE ENTRAR EN COMPETENCIA CON OTROS INTERESADOS EN ALGÚN MOMENTO POR UNA PROPIEDAD?, O SEA, ¿SOMETERTE A LA VALIDACIÓN DE TU CARPETA CONTRA OTRA POR EJ.?

-Sí, fuimos con mi papá a ver una nos gustó y pensé un poco para ir a señalar y cuando fuimos a la inmobiliaria un sábado, al llegar consultan y resulta que ya la habían señalado por medio de otra inmobiliaria que no sabíamos que también la estaban ofreciendo. Hubo consultas con la dueña y en definitiva empatizó más con nosotros, así que digamos que ella nos eligió tal vez por mi estado avanzado de embarazo, situación con la que se identificó por su historia personal.

¿QUÉ TIPO DE PROPIEDAD BUSCABAS?

-Alquilábamos una P.A. sin patio y buscábamos algo con patio y garage, etc. luego con el dinero que nos daban vimos que no alcanzaba para comprar una casa en un buen barrio, sino uno alejado, así que dejamos de lado algunas cosas para priorizar la zona, tanto por seguridad como por posible reventa el día de mañana, si pudiéramos pasarnos a algo más amplio o mejor.

¿ESTUVISTE CONDICIONADA POR EL MONTO DEL CRÉDITO DEL CUAL DISPONÍAS, O PREDOMINABA TU NECESIDAD DE SEGURIDAD O ZONA ESPECÍFICA?

-Sí, sabíamos que eran necesarios dos o tres dormitorios y sólo contábamos con el dinero que nos daba el banco, el subsidio que nos otorgaban, etc.-

- Además que fuera "apta crédito", lo cual no se especificaba en principio, había que contactarse con los que publicaban.



-La ventaja en ese primer momento es que había más propiedades en venta, luego se complicó. Se empezaron a sobrevalorar por la demanda. Desde que fuimos seleccionados noviembre de 2016 hasta enero del 2017 aprox. los precios no escalaban tanto como poco después.

¿CUANTAS HABITACIONES TENÉS?

-Tres. Hay escuelas cercanas, es un buen barrio, etc.

¿ESCRITURASTE EN 2017?

-En junio de 2017.

¿CUÁL ERA TU SITUACIÓN FAMILIAR Y ECONÓMICA EN ESE MOMENTO?

-Teníamos los mismos trabajos que hoy tenemos. Yo estaba embarazada.

- ¿QUERÉS EXPLAYARTE MÁS ACERCA DE POR QUÉ TOMASTE EL CRÉDITO UVA?

-Nosotros teníamos que mudarnos sí o sí porque la casa era pequeña, salió esta posibilidad, no había ofertas de otros créditos hipotecarios.

-Fue una oportunidad, construir ya era otra línea de créditos, se nos iba a complicar, algo ya construido era una solución más rápida y menos problemático.

-Claro, reformar, pintar, o cosas así era más fácil, todo estaba funcionando, porque los dueños vivían ahí y a su vez vendían para comprar otra propiedad. Hubo que conciliar fechas de mudanzas, etc. Todo bien en ese sentido.

- ¿CONOCÍAS LAS CONDICIONES Y RIESGOS DE LOS CRÉDITOS UVA?

-Algo habíamos escuchado, pero ni pensamos en que la inflación por la cual se regía el crédito iba a llegar a los números que llegó.

¿HICIERON LA SIMULACIÓN DE CUOTAS PROYECTADAS EN ESE MOMENTO?

-Sí la hicimos o miramos un video de un economista, de algunos bancos tb, con planteos siempre de los más optimistas que en distintos escenarios proyectaban llegar a un 5% promedio de inflación, al final del mandato de Macri.

Esa información les llegaba a todos, las simulaciones variaban entre banco y banco, pero ninguna estimaba el desastre que ocurrió finalmente.

LA PROYECCIÓN MAS PESIMISTA NO LLEGABA AL 28%

-Claro, nos negábamos inclusive a pensar en ese porcentaje que parecía tan negativo y terminó siendo muy superado.

- ¿ALGUNA PERSONA, PARIENTE O CONOCIDA TE ADVIRTIÓ DE LOS RIESGOS?

-No, todos los mensajes eran alentadores.

-Un solo amigo que más o menos estaba en lo mismo respecto a búsqueda de préstamos, nos pasaba información, pero es como que nos alentábamos entre nosotros a ser optimistas.

¿POR QUÉ TRAMITASTE EN EL BANCO PROVINCIA?

-Los dos cobrábamos nuestros sueldos por el Bco. Francés y allí fuimos convencidos que nos iban a aceptar, las empresas para las que trabajamos son sólidas, etc., pero nos rechazaron por el tema salarios al promediar algunos valores no nos cerraba bien por una diferencia mínima, etc. Alguien nos indicó ir al



Bco. Provincia, y no deambular mucho porque si te rechazaban el Procrear en un banco ya no te podías presentar en otro, así que fuimos y ahí si nos tomaron los papeles y avanzamos.

- ¿RECORDÁS LOS PRINCIPALES REQUISITOS QUE TE PIDIERON AL SOLICITAR EL CRÉDITO?

-Tarjetas de crédito, los papeles de un plan de un auto, no tener deudas en entidades financieras, ninguno de los dos.

¿OTROS TRÁMITES, POR EJ. EN EL COLEGIO DE ESCRIBANOS?

-Sí, nos hicieron ir para certificar que no teníamos otras propiedades.

¿CÓMO FUE EL TRATO DEL BANCO DURANTE EL TRÁMITE?

-En general amable, con la ventaja de estar embarazada, me daban prioridad de atención, etc. Hubo un momento cuando ya estaba todo listo cuando pedimos tasador y se demoró, yo ya había tenido familia y todas las semanas iba a preguntar cuándo iba a ir, él era personal del Banco y se seguía dilatando. La persona muy cordial que nos atendía bastante personalmente desde el inicio en la sucursal de Luro y Guido de repente ya no estuvo, cambió el personal y el trato desmejoró. Una vez que se resolvió la tasación, no hubo más problemas.

¿CUÁNTO TIEMPO EN TOTAL LLEVÓ TODO EL TRÁMITE?

-Siete meses.

¿A CUÁNTOS AÑOS ES TU CRÉDITO?

-A 20 años y nos enteramos el día de la escrituración, nos habían dicho que era a 30 años y el pago vía tarjeta de crédito, pero quedó en 20 y el pago por débito automático en cuenta, por un lado, nos pareció más conveniente.

¿TUVISTE QUE APORTAR AHORROS PARTICULARES PARA COMPLETAR EL PRECIO?

-Tuvimos que completar con una parte que nos regaló mi papá, aproximadamente un 10% del valor, la ANSES cubrió \$ 300 mil.

¿PODRÍAS DESCRIBIR LA SENSACIÓN AL IR A HABITAR ESA PROPIEDAD?

-Una gran emoción. Sentíamos que habíamos llegado a “nuestra casa”, sumado al bebé que recién había llegado.

-Había que pintarla, antes, cuando estaba todo vacío yo fui con los chicos, recorrieron las habitaciones que iban a ser para ellos, eran chiquitos y estaban felices.

¿QUE OPINAS DE LA IDEA INSTALADA DE QUE LOS UVA FUE “GRAN NEGOCIO” PARA QUIENES LOS TOMARON?

-Para mí de negocio, nada. Considero que fue una estafa del Estado, te prometen una inflación del 20% máximo y pasa el 50%, mintieron, fue un gran negocio de los bancos.

Igual la inacción del actual gobierno, pese a que había sido una promesa de campaña ocuparse de nuestro problema, fue lo peor para mí.

¿CUÁL ES SU OPINIÓN DEL TRATO EN GENERAL CON EL BANCO DURANTE TODO EL PROCESO?

-Es un banco como cualquier otro, que hace su negocio y no mucho más.

-La sensación de haber sido estafado está y no haber sido advertido, aunque no tuviera elección porque no había otras líneas y decidieras meterte igual. Los bancos se beneficiaron notoriamente.



¿TENES ESTIMADO EN QUÉ PORCENTAJE SE ACRECENTÓ LA CUOTA CON RELACIÓN A TUS INGRESOS DESDE EL ORIGINAL A LA ACTUALIDAD? ¿O SE MANTUVO?

-Estimamos que se mantuvo. Pero debemos ser muy cuidadosos con el resto de los gastos por ej.

- ¿Y CON RESPECTO AL CAPITAL?

-Un montón. El porcentaje nunca lo sacamos porque era amargante y generaba mala energía intrafamiliarmente. Evaluamos vender el auto y tratar de cancelar, pero no alcanzada. Y adelantar, los gerentes decían que no servía.

¿PENSASTE EN ADELANTAR CUOTAS O CAPITAL?

-Sí, con esa opción de vender el auto o pedir dinero a alguien, o préstamos en nuestros trabajos. ¿Pero si no servía, para qué?

¿LA PRÓRROGA O SUSPENSIÓN DEL PAGO DE LA CUOTA DURANTE LA PANDEMIA QUÉ TE PARECIÓ?

-Nos congelaron la cuota automáticamente y generaron dos microcréditos más. Quise cancelarlos en un momento y me dijeron que no, que había que esperar novedades sobre los UVA de parte del gobierno. No permitían nada en ese momento ni siquiera sobre el crédito original. Después supimos que hubo gente que pudo cancelarlos. Es nuestra intención poder hacerlo en algún momento porque también siguen subiendo por el mismo sistema UVA.

-Es que todo sistema alternativo de crédito se comporta usurariamente, te meten en un círculo de préstamo sobre préstamo...

-Nunca tenemos certezas sobre monto de cada cuota hasta el último día del mes, no hay previsión posible. Aquel congelamiento se nos impuso pese a que nosotros podíamos y hubiéramos querido seguir pagando con los aumentos correspondientes, pero no te permitían por la pandemia ni siquiera ingresar al banco a hablar del tema.

¿EN ALGÚN MOMENTO TUVIERON QUE PEDIR NUEVOS PRÉSTAMOS PARA CUBRIR LA CUOTA O RELEGAR OTRAS COMPRAS DE VESTIMENTA, ESPARCIMIENTO, ¿ETC.?

-Cuando se disparó la cuota y además tenía la cuota del auto, que es mío solamente, tuve que pedir prestado a mi papá durante 3 o 4 meses hasta que se lo pude devolver. En general no relegamos otros gastos.

-Más que nada uno vive pendiente de la evolución de la cuota, la incertidumbre de si se podrá cubrir sin sobresaltos, etc.

-La prioridad es pagar primero la cuota, no quedar debiendo y después, lo demás.

¿CUÁL ES TU PRINCIPAL TEMOR RESPECTO A CRÉDITO?

-Que no se termine nunca por el aumento del capital adeudado. Qué pasará el día que se cumplan los 20 años. ¿Se terminará? O le dejaremos deuda a nuestros hijos. No tenemos miedo de perder la casa mientras podamos pagar las cuotas.

¿CONSIDERASTE VENDER PARA CANCELAR O ALQUILARLA Y PASARTE A OTRA VIVIENDA MÁS CHICA?

-Sí, y pasarnos a un lugar con más comodidades no tanto por la deuda en sí, pero en tal caso recurrir a otro tipo de préstamo. Alquilarla, lo consideramos, un amigo se fue a vivir afuera un poco para poder seguir pagando la cuota de una casa que compró con UVA y que está vacía así que pensamos hacer algo entre nosotros. Pero alquilar la nuestra y que nos sirva para cubrir la cuota es imposible, porque nunca sabemos el valor a pagar y además un alquiler no podés subirlo todos los meses.



¿TE UNISTE AL COLECTIVO DE HIPOTECADOS UVA MAR DEL PLATA?

-Yo estoy en el grupo de whats app, no uso redes, pero somos pocos, lo cual me sorprende inclusive en las movidas personales. Participar en colectivos creo que es la única forma de visibilizar la problemática, hacer algo de ruido. Acá hay mucha gente con hipotecarios y prendarios UVA, muchos perjudicados.

¿PENSAS QUE LA PANDEMIA RELEGÓ UN POCO EL TRATAMIENTO DEL PROBLEMA?

-Sí. Porque había cosas más importantes. Además, la morosidad es baja por ésto de cumplir con el pago de la cuota, la gente prioriza, pese a los reclamos no ha habido remates masivos ni nada. Además, la gran mayoría son viviendas únicas, ¿adónde vas si la perdés?

Lo del congelamiento de cuotas no debió ser tan generalizado, me parece que faltaron consultas y habrá a quienes le sirvió, pero al generarse estos otros dos créditos la cuestión se complicó más aún. Igual los bancos se rigen por las normativas del BCRA que no resolvió a nuestro favor tampoco en este caso.

¿QUÉ CONSIDERÁS ENTONCES QUE ES LA SOLUCIÓN PARA ESTOS CRÉDITOS?

-Frenar el aumento constante del capital, poner un límite, ¿cuánto más quieren ganar los bancos? Tener certezas de cuánto debemos.

Ahora en pesos debemos el equivalente a 20 mil dólares aprox. Hay un fallo judicial hace poco sobre un par de casos que retrotrae valor de las cuotas y monto de la deuda al 2019 antes que se dispare el dólar, cosas así.

- ¿PENSASTE EN GENERAR ALGUNA ACCIÓN LEGAL?

-Es que de movida hay que poner dinero para accionar y está en relación al monto de lo que debés, etc. Prefiero esperar y ver qué va ocurriendo con otros que han litigado, cómo se van resolviendo los casos.

- ¿TE GUSTARÍA AGREGAR ALGO MÁS QUE NO TE HAYA PREGUNTADO?

-Que me gustaría poder terminar el crédito antes que se cumplan los 20 años previstos, pero lo veo difícil.

-Yo creo que dependemos de la intervención política; que el Estado medie entre ambas partes por aquello del riesgo compartido, y que salgamos menos lastimados los más sensibles. Las medias tintas actuales generan un gris y nos dejan solos, no queremos desconocer nuestras deudas, pero que nos ayuden concretamente y no nos hagan perder más tiempo y energía.

-Los bancos ganan porque aparecen algunos fallos individuales que no nos sirve a todo los afectados. Esperamos que en la próxima campaña no pretendan otra vez engañarnos unos y otros como ya está demostrado que ocurrió, porque ninguno de ellos nos resolvió nada poniendo al menos un tope a nuestra deuda.



ENTREVISTA 13

Inmobiliaria

¿Cuál fue el momento de mayor venta de propiedades mediante el crédito UVA?

Fue la primera línea, la más alta, cuando recién se inició que los largó Macri. Habrá sido a mediados de 2017.

¿Podés describir cómo fue ese momento para ustedes?

Para nosotros, muy bueno. Para las inmobiliarias los créditos inmobiliarios es lo que mueve el circuito inmobiliario. Ahora hace 5 años que no existe línea de créditos, y el mercado se para. Había una demanda alta, se trabajó muy bien, pero tampoco era fácil trabajar con tanto crédito porque la propiedad tiene que ser apta crédito. Lamentablemente, se vive un momento donde la gente no tiene mucho los papeles en orden, hay operaciones que tardan más que otras, o que los bancos no los aceptan. La gente se vuelca muchísimo a la calle para buscar propiedades para aprovechar los créditos, pero no todas son aptas crédito. Hubo gente que hizo 2 o 3 reservas hasta dar con una propiedad aceptada por el banco. Nosotros revisábamos toda la papelería y realmente ofrecer lo que es apto crédito, y aconsejarle a la gente que no pierda el tiempo, para que no reservaran algo que ya sabíamos que el banco lo iba a rechazar.

¿Las tasaciones se basaban en el precio previo a los UVA, o la demanda hacía que estos valores se incrementaran?

Aumentaban los precios, al haber mucha demanda, las que se podían conseguir por crédito, subían su valor. Las propiedades al venderse por crédito van todo por banco, se blanquea todo, se pagan más impuestos, es más cara la escritura, todo influye en el precio. Vos tenías el precio al contado un valor, y si se hacía por crédito era más caro; es lo mismo que cuando vas a comprar algo, te ponen precio al contado y precio con tarjeta. Con las propiedades pasa lo mismo, porque con crédito el dueño tiene más gastos.

¿Los dueños presionaban para vender con mayor velocidad? ¿Intervenían pidiéndoles subir o ajustar los precios de venta?

No, la casa se vende a quien hace la reserva, para que el banco te reciba los papeles y te diga si acepta o no la propiedad.

¿Tuvieron algún tipo de inconveniente con eventuales compradores?

No, los compradores debían esperar los tiempos del banco, pero los dueños también se impacientan y te ponen una reserva por una cierta cantidad de tiempo. La gente iba al banco y no tenía respuesta, entonces los dueños les reservaban 20 días, y si no tenías respuestas y venía otro, se la vendía a otro. El dueño quería vender, no podían estar 1 o 2 meses esperando si el banco aceptaba o no la propiedad.

¿Cuál era el perfil de la gente que estaba interesada en comprar con el crédito UVA? ¿Clase trabajadora, clase media, etc.? ¿En su mayoría, tenían familia, eran personas solas, o parejas?



La mayoría eran parejas de clase media. Porque tenían que sumar para que les alcance, porque una persona sola no podía, necesitaban varios recibos de sueldo. La gente grande tampoco, porque no alcanzaban los años para devolver el préstamo. Eran mayoría de parejas jóvenes con chicos chicos, entre 25 y 40 años, masomenos, porque los bancos sacaban cuentas de la vida laboral útil que tenían. Gente con trabajos estables, que pueden juntar recibos de sueldo y que les da la edad para sostener un crédito por 20 o 30 años.

¿En general, qué tipo de propiedad era la más solicitada? ¿Con cuántos ambientes u habitaciones?

La mayoría de la gente trata de comprar lo más grande para lo que le alcance. Pero cada uno se adecuaba al crédito y a lo que le daban. En ese momento eran casas de 3 ambientes o departamentos de 2 ambientes, compraban hasta donde les alcanzaba la gente.

¿Los clientes solicitaban alguna zona en particular en mayor medida?

Siempre son las mismas, muchas líneas de los bancos pedían que las zonas tenían que tener servicios porque si no, no te lo daban el crédito. O sea que eso también lo determina, la gente trata de buscar casas con todos los servicios. Siempre el que compra quiere comprar en el mejor barrio y lo más grande posible.

¿Tenían interesados que les encargaban determinado tipo de inmueble, en una suerte de lista de espera frente a la aparición de alguna nueva propiedad en el mercado?

Sí, nosotros siempre teníamos gente que llamaba, que tenían un crédito y si en ese momento no teníamos la mercadería que estaban buscando, les tomábamos los datos y si llegaba a entrar algo, los llamábamos.

¿Los compradores les hicieron consultas relacionadas con el tipo de crédito UVA o los utilizaban como apoyo para solucionar algún inconveniente de papelería con la entidad bancaria? ¿Uds. disponían de personal propio o externo conocedores del sistema para despejar esas consultas?

No, eso lo hacían todos en los bancos, ya venían con todo hablado. Ellos te daban las indicaciones de los papeles que tenías que presentar, la gente venía a las inmobiliarias y ahí veíamos lo que hacía falta, ya sea reglamento, planos, impuestos, el título... Entonces, se trataba de juntar toda la documentación.

¿Se vendieron más departamentos o más casas?

Siempre más departamentos.

¿Qué buscaba la gente a la hora de comprar una propiedad? ¿qué características, en términos generales?

La mayoría pedía que la casa sea habitable, aunque no sea nueva, pero que esté todo funcionando, habitable, eso pedían, que no haya que reciclar mucho.

¿En términos porcentuales, cuanto aumentó la oferta y demanda de propiedades en comparación al mercado pre-UVA?



Antes de los UVA estuvo la línea de crédito de Cristina, que estaba Scioli, que no era Procrear, que daban créditos de hasta 50 mil dólares, que era muy buena. Los daba el Banco Provincia, fue alrededor de 2013 eso, y el procrear también fue muy bueno, pero fue una línea del Anses.

¿Hasta qué momento -año y mes aproximado- tuvieron clientes que querían comprar con el sistema UVA?

El corte del UVA fue casi 2 años antes de que se fuera Macri, el momento fuerte fue en 2017, y habrá terminado a mediados de 2018, no duró más, 1 año habrá sido fuerte porque ya la inflación se empezaba a escapar y las cuotas ya empezaban a ser elevadas.

Si tuviera que comparar entre el momento de mayor demanda de los UVA y el actual, en términos porcentuales, ¿ha bajado o subido el valor de los inmuebles?

Bajó, bajó porque no hay venta, no hay demanda. Las propiedades bajaron alrededor de 35% desde cuando estaban los UVA.

¿Qué piensan ustedes sobre este sistema de crédito comparativamente con los tradicionales?

Como sistema a mí me parece que es muy bueno, pero no estaban dadas las condiciones en el país para que funcione. En Chile está, y todo el mundo compra con sistema UVA, pero tienen una inflación del 5% anual. No sirve para nosotros con nuestra situación económica, pero el sistema es bueno, no es aplicable por la economía de nuestro país. Tampoco estoy de acuerdo con los créditos que se van licuando, donde se paga no sé, 5 mil pesos de cuota, porque alguien lo termina pagando siempre, hay que ser realistas también. Tampoco la pavada, hay muchos créditos donde está ocurriendo eso, pero no es bueno.

¿Querés agregar algo más que no te haya preguntado o añadir algún comentario?

Sí, creo que hubo gente que usó mal el crédito, se metía más de lo que podía, ponían recibos de sueldo de familiares cercanos. Mucha gente hacía eso, para poder alcanzar a calificar para un determinado monto, metieron recibo de sueldo del padre, la madre, el hermano, el cuñado, el tío, etc., te daban la plata, pero después para pagar la cuota no te alcanzaba, eso estaba mal. Era una ayuda que te daba el crédito la posibilidad de presentar más recibos, como codeudores. La gente con tal de meterse y de comprar, no pensó en eso, juntaba los recibos de toda la familia y con eso iban al banco, pero después había que pagar. Hubo gente que compró casas de 100 mil dólares cuando en realidad deberían haber comprado una propiedad de 60 mil dólares. Mucha de la gente que hoy no puede pagar, compró algo que no deberían haber comprado.