

UNA OPORTUNIDAD PARA LA TERCERA EDAD

**CIEDESS
Cámara Chilena de la Construcción**

• **INDICE**

Capítulo 1	Página
□ Introducción	1
□ ¿Por qué realizar este estudio?	2
□ ¿Para qué realizar este informe?	2
□ ¿Para quienes?	3
Capítulo 2	
□ Algunas experiencias en otros países	5
□ La experiencia en Estados Unidos	6
Capítulo 3	
□ Características Generales	9
□ Determinación del Mercado Objetivo	12
Capítulo 4	
□ Opinión de la población de la tercera edad	14
□ Objetivo General	15
□ Resultados	18
Capítulo 5	
□ Planteamiento de la solución	23
□ Constitución del Capital	24

• **INDICE**

Capitulo 5

Página

- Consideraciones 29
- Modo de operación 30
- Venta de vivienda con usufructo vitalicio 32

Capitulo 6

- Modelo de cálculo 35

CONCLUSIONES 45

CAPITULO 1

- ***INTRODUCCIÓN***

El interés del presente informe es plantear una alternativa de financiamiento para que un sector de la población adulta mayor adherida a cualquier régimen previsional e incluso no adherida a ninguno, pueda obtener una pensión, una mejoría de ellas o bien disponer de recursos para los fines que libremente estimen conveniente.

- **¿POR QUÉ REALIZAR ESTE ESTUDIO?**

El mejoramiento de la calidad de vida de un país determina el aumento de la edad promedio de la población. En nuestro país el porcentaje de adultos mayores ha crecido significativamente impactando en una serie de factores de tipo económico, social y cultural.

Por lo tanto una sociedad como la nuestra requiere de la existencia de una red social que permita dar respuesta a todas las necesidades que esta población demanda. Quizás, si la más importante de estas necesidades sean las de salud. No cabe duda que aquellos que poseen mayores recursos materiales tienen una mejor vejez ya que los recursos económicos dan mayor seguridad y más acceso a otros bienes apreciados como son la independencia, la salud y la dignidad.

- **¿PARA QUÉ REALIZAR ESTE INFORME?**

Los adultos mayores son uno de los grupos sociales con más bajos ingresos. La pensión en general no representa más allá de un tercio de los ingresos obtenidos en la vida activa.

El interés de este informe es el de aportar a la búsqueda de soluciones que permitan hacer un mejor uso de los bienes y recursos con que cuenta nuestra población adulta mayor para que enfrente con más oportunidades el desafío de seguir viviendo.

La posibilidad de acceder a mejores ingresos permitiendo de paso enfrentar con más recursos las necesidades de salud, entretención y cultura, constituyen un desafío a la imaginación en la búsqueda de soluciones que sin generar mayores cargas al estado permitan el logro de estos objetivos.

● ¿PARA QUIENES?

Naturalmente, la solución que plantearemos no es para toda la población adulta mayor, sino para aquellos que teniendo recursos especialmente de tipo inmobiliario puedan destinarlos al consumo teniendo la garantía de mantener su uso de por vida. Esta solución no es auténticamente original ya que es fruto de la observación de experiencias realizadas en otros países y que pretendemos adaptar a nuestra realidad y necesidades.

El informe intenta demostrar en su primer capítulo que la idea no es una aventura y que por el contrario representa una verdadera solución para mucha gente y que en el mundo experiencias similares ya se encuentran operando con éxito.

No cabe duda que toda la población tiene necesidades económicas pero estas difieren de acuerdo con la situación socioeconómica de cada estrato social y al interior de cada estrato difieren también en función de la edad. En el segundo capítulo se intentara conocer cual es la realidad económica de la población adulta y su situación en cuanto a viviendas e ingresos.

En el tercer capítulo se abordaran las soluciones orientadas a mejorar los ingresos de la población de la tercera edad entregando una recomendación concreta.

El cuarto capítulo se destinara a la evaluación económica y al desarrollo de ejemplos que permitan visualizar los beneficios que alcanzan con las soluciones propuestas.

Uno de los principales obstáculos para la implementación de una solución como la que aquí se ha planteado es la desconfianza de quienes potencialmente estén en condiciones de acceder. En el capítulo quinto se intentara establecer las principales inquietudes, objeciones y argumentos que la población adulta mayor manifiesta ante esta proposición.

Finalmente en el capítulo sexto nos referiremos a consideraciones de carácter general en materia económica, social y política que dicen relación con las ventajas de la introducción de la solución planteada.

CAPITULO 2

- ***ALGUNAS EXPERIENCIAS EN OTROS PAISES.***

El dilema económico de la población de la tercera edad no es nuevo. Existen antecedentes que datan de más de 100 años que revelan que inversionistas europeos adquirirían bienes raíces a personas ancianas y les permitían vivir en ellas libres de arriendo por el resto de sus vidas. Pero fue alrededor de los años 30, a continuación de la Gran Depresión de la crisis económica mundial del año 1929, que en Inglaterra se expandió esta practica.

Por más de 50 años este tipo de negocio se mantuvo como una actividad de carácter familiar. Solo a partir de los años 70 se institucionaliza cuando se crea una compañía llamada HOME&CAPITAL TRUST LTD., la que a través de un activo programa de marketing logra desarrollar la actividad.

Emulando la forma inglesa de operación aparece este modelo también en Francia.

Solo en la década pasada el concepto fue importado a los Estados Unidos donde fue respaldado por agencias gubernamentales y con fines muy específicos como son el pago de impuestos y reparaciones de casas exclusivamente.

- **LA EXPERIENCIA EN ESTADOS UNIDOS.**

1. Antecedentes Generales.

La alternativa de transformar “la casa propia” en una fuente de financiamiento para atender necesidades diversas surge en Estados Unidos como un concepto derivado de un préstamo hipotecario y se denomina Hipoteca Revertida.

Este tipo de hipotecas permite a los propietarios de una vivienda en edad avanzada, usar el capital acumulado en su casa. El destino de los fondos es libre pero se recomienda su uso para pagar gastos imprevistos de salud o como complemento de los ingresos mensuales.

2. En Que Consiste.

Básicamente consiste en obtener dinero bajo la formula de un préstamo contra el valor de la propiedad de acuerdo con un plan de pagos que la persona seleccione.

A diferencia de las hipotecas tradicionales o los prestamos comunes las personas no están obligadas a pagar el préstamo mientras ocupe la casa como residencia principal. Sin embargo si desocupa la vivienda, el préstamo se considera vencido por lo que es exigible su pago.

Este tipo de hipoteca denominado revertido a diferencia de los prestamos hipotecarios tradicionales en que son los deudores quienes pagan todos los meses el préstamo, en esta modalidad es la compañía que presta quien realiza pagos mensuales a los deudores.

3. Requisitos.

Para obtener una hipoteca Revertida las personas deben cumplir con algunos requisitos básicos que son la de ser propietarios y tener un mínimo de 62 años.

Adicionalmente las personas deben asistir a sesiones educacionales para potenciales consumidores de este tipo de hipotecas, recomendándose la asistencia de miembros de la familia.

El monto de dinero a obtener por este tipo de operaciones es función del número de prestatarios, las edades de esos prestatarios y el valor de la propiedad.

Existen tres modalidades para la obtención del préstamo:

a. Opción de tenencia.

Consiste en que la persona recibe pagos mensuales iguales mientras continúe ocupando la casa como su residencia principal.

b. Opción de línea de crédito.

Consiste en retiros de fondos contra la cantidad limite del préstamo disponible, cuando y por la cantidad deseada. Esta opción funciona en la practica como una línea de crédito.

c. Opción de tenencia modificada.

Consiste en destinar una parte del préstamo a la constitución de una línea de crédito y la otra a recibir pagos mensuales. En otras palabras esta opción no es más que una combinación de la dos anteriores.

Los gastos de la operación de la hipoteca revertida son de cargo del solicitante y se pueden financiar con el mismo préstamo.

La tasa de interés a que están afectos estos créditos esta vinculada al índice de los certificados de depósitos de un mes (one-month certificate of deposit, en inglés), publicado semanalmente por la Reserva Federal. Por lo tanto la tasa de interés es variable mes a mes sin embargo esta previsto que durante la vigencia del préstamo esta no puede superar más de un límite previamente establecido.

4. Derechos y obligaciones de los propietarios.

En cuanto a los derechos de uso de la vivienda por parte de los propietarios esta establecido que mientras estos continúen ocupando la casa y cumpliendo con el contrato del préstamo, que estipula la obligación de mantener en buen estado la propiedad y de pagar los impuestos y seguros correspondientes, pueden permanecer en la casa el tiempo que deseen.

En relación con los derechos de herencia estos se determinaran en función del balance que arroje la operación, el cual consiste en que los pagos hechos más los intereses acumulados, se consideran devengados y por lo tanto corresponde su pago. Los potenciales herederos podrán optar entre pagar el préstamo vendiendo la casa o pagando el préstamo quedándose con la propiedad.

De cualquier modo el valor a pagar por el préstamo vencido no podrá en ningún caso superar el valor de la casa quedando expresamente establecido la imposibilidad de imponer reclamaciones financieras adicionales a los herederos o a la herencia. Las personas mantienen la facultad de disponer de su propiedad incluso para venderla obligándose solamente a enterar el monto adeudado a la fecha de la operación.

CAPITULO 3

● CARACTERÍSTICAS GENERALES

La población adulta mayor representa una proporción muy importante de nuestra población, ya que alcanza casi a un 13% de la población total y supera el 1.8000.000 en términos de número de habitantes.

Su composición en cuanto a sexo es distinto a la nacional ya que existe una proporción mayor de mujeres, 57% en la población, de la tercera edad versus un 50% en el resto de la población.

Población Total estimada a 1994

Grupo de Edad	N° de Hombres	% del Tot-Grup.	N° de Mujeres	% del Tot-Grup.	N° Total	% del Tot-Nac.
0-59	6.354.638	91,8%	6.314.781	89,3%	12.669.419	91,%
60-64	189.355	2,7%	222.937	3,2%	412.292	3,%
65-69	149.023	2,2%	186.198	2,6%	335.221	2,%
70-74	104.029	1,5%	141.609	2,0%	245.638	2,%
75-79	67.805	1,0%	104.124	1,5%	171.929	1%
80-Más	56.300	0,8%	103.556	1,4%	159.856	1%
Total Nac.	6.921.150	100%	7.073.205	100%	13.994.355	100%

Su origen en cuanto a si es población urbana o rural, no difiere sustancialmente a la población total (84% población total y 82% población mayor de 60 años) no encontrándose tampoco un comportamiento muy distinto en la población rural y urbana.

Población Total Estimada al 10 de Junio, por Area Urbana-Rural y Sexo, Según Grupos de Edad, 1994

Grupo de Edad	Población Estimada								
	Total			Urbana			Rural		
	Ambos	Homb.	Muj.	Ambos	Homb.	Muj.	Ambos	Homb.	Muj.
Total	13.994.355	6.921.150	7.073.205	11.785.639	5.732.505	6.053.134	2.208.716	1.188.645	1.020.071
0-59	12.669.419	6.354.638	6.314.781	10.699.009	5.292.784	5.597.303	1.970.410	1.076.272	908.556
60-64	412.292	189.355	222.937	341.730	150.652	191.078	70.562	38.703	31.859
65-69	335.221	149.023	186.198	273.481	115.420	158.061	61.740	33.603	28.137
70-74	245.638	104.029	141.609	200.434	79.687	120.747	45.204	24.342	20.862
75-79	171.929	67.805	104.124	141.785	52.080	89.705	30.144	15.725	14.419
80 y Más	59.856	56.300	103.556	129.200	41.882	87.318	30.656	14.418	16.238

CUADRO 3-2

De acuerdo con su estado civil, las condiciones mayoritarias son las de casados divididos con un 52% y 30% respectivamente.

Población de 60 años y más Edad Según Estado Civil

Estado Civil	Población	%
Casado	773.579	51,6%
Conviviente	80.810	5,4%
Anulado	3.455	0,2%
Separado	74.972	5,0%
Viudo	446.070	29,8%
Soltero	120.479	8,0%
Total	1.499.365	100%

CUADRO 3-3

En cuanto a quienes son jefes de hogar y por lo tanto el sostén de sus familias, la población adulta mayor no alcanza las 900.000 personas.

Jefes de hogar Mayores de 60 años Según Sexo

	N°	%	Total	%
Hombre	556.152	62,2%	2.801.799	78,1%
Mujer	338.168	37,8%	785.799	21,9%
Total	894.320	100%	3.587.641	100%

CUADRO 3-4

También es posible establecer que en la población adulta mayor el 35% de ella vive sola o con una persona. No es posible establecer necesariamente que esto comprende a viudos, solteros y casados, pero podríamos suponer que estas cifras lo representan mayoritariamente.

Población de 60 años y más por N° de Personas en el Hogar y Sexo

N° de Pers. en el Hogar	Hombres	Mujeres	Total
1	6,6%	9,7%	8,3%
2	24,5%	25,7%	25,2%
Sub total	31,1%	35,4%	33,5%
3 y 4	34,3%	33,2%	33,7%
5 y Más	34,6%	31,4%	32,8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: MIDEPLAN, Encuesta CASEN 1990

CUADRO 3-5

• **DETERMINACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO**

Nuestra intención es determinar el número de viviendas existentes cuyo valor supere las UF 2000.

Chile no cuenta con un catastro de propiedades segmentado por precio, ya que este dato es variable en el tiempo y conforme evolucionen los mercados y los planos reguladores de las comunas.

Para acercarse a la información sólo es posible hacerlo a partir de datos de ingresos o de viviendas.

a. En el primer caso, es decir a partir de estadísticas de ingresos, es posible inferir de la encuesta CASEN (MIDEPLAN), que este tipo de viviendas se ubica en los deciles 10° y alrededor de la mitad superior de 9°, (con un promedio de ingresos de \$1.654.000 el primero y sobre \$615.000 el segundo) lo que suma un número de hogares cercano a los 530.000; ahora bien, de la misma encuesta se puede inferir que el decil 10 un 65.7% (unas 235.000 personas) y en el decil 9°, un 67,2% (240.000 personas son propietarios de viviendas de más de UF 3.000, entre ambos deciles, fluctúa entre 235.000 y 355.000, considerando los propietarios del decil 10° y la mitad superior del 9°.

Considerando la variable edad, en los deciles 10° y 9° el 81,1% son personas de más de 50 años, con lo que el rango mencionado en el punto anterior, se acota a 190.000 y 87.000 personas propietarias mayores de 50 años.

b. Si consideramos la variable vivienda, podemos decir que en el censo 1992 existen 1.679.498 casas y departamentos urbanos habitados por sus dueños (26,6% con deuda pendiente). Sabemos, por antecedentes consignados más adelante, que el porcentaje de viviendas de un valor cercado a UF 2.000 es entre

el 10 y el 15% del total, con lo que se llega a cifras similares a las consignadas considerando la perspectiva de estadísticas de ingresos.

Sin embargo, desde esta perspectiva es necesario mencionar además el crecimiento anual de viviendas construidas. Para efectos de este informe sólo se han considerado viviendas destinadas a habitación que van de 101 a 140 mts.² y 141 mts.² o más de superficie construida.

1995	1996	1997
15.384	18.515	22.255

FUENTE INE

CUADRO 3-6

Nuevamente encontramos coincidencias de porcentajes con respecto a la perspectiva de estadísticas de ingreso analizada en el punto a) con lo que no es aventurado afirmar que el rango en que se encuentran las viviendas de UF 2.000 está al menos entre 190.000 y 287.000 personas propietarias de ellas, o entre el 10% y el 15% de las viviendas existentes.

CAPITULO 4

- **OPINION DE LA POBLACION DE LA TERCERA EDAD**

Con el objeto de conocer la opinión de la población adulta mayor se decidió efectuar un estudio de opinión que permitiera evaluar el nivel de aceptación que una proposición como ésta pudiese tener. La intención es buscar antecedentes que permitan conocer reacciones, motivaciones y objeciones respecto del proyecto.

La investigación consiste en un estudio de carácter cualitativo que permita generar algunas hipótesis frente a la propuesta.

● **OBJETIVO GENERAL**

El objetivo general de esta parte del estudio es el de evaluar la opinión que la población adulta mayor manifiesta respecto del proyecto. Además importa explorar respecto de interés, objeciones, instituciones y soluciones alternativas.

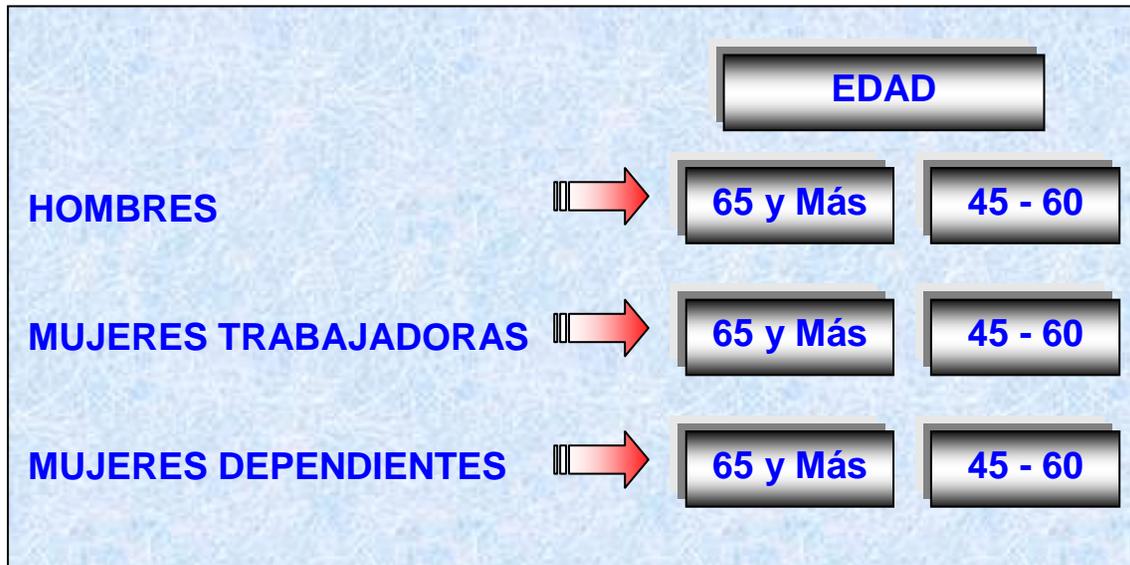
1. Objetivo Específico.

Planteado el problema y la solución entregada por el proyecto, se indagó en torno a las siguientes variables:

- Reacción espontánea: expectativas que despiertan, interés, desinterés, nivel de motivación general.
- Aspectos que provocan aceptación y/o rechazo.
- Expectativas.
- Existencia de soluciones alternativas.
- Elección de Institución operadora del sistema.
- Razones de la elección.
- Influencias externas en la toma de decisiones.
- Intención personal de uso.

2. Aspectos Metodológicos.

El estudio fue del tipo cualitativo, realizado a través de entrevistas individuales. La muestra consideró 6 segmentos y a 2 personas entrevistadas por segmento de nivel socioeconómico ABC1-C2, entre 45 y 70 años, hombres y mujeres, pensionados y activos, que fueron o no trabajadores activos y distribuidos de acuerdo al siguiente esquema:



ESQUEMA 4-1

Las entrevistas se llevaron a cabo entre los días 3 y 15 de Diciembre de 1998.

3. Entrevista Estructurada.

La entrevista se estructuró en base a los siguientes temas y consultas:

- Breve reseña y explicación del proyecto.
- ¿Cuál es su opinión al respecto?
- ¿Porqué?
- ¿Cree usted que haya gente que se interesaría?
- ¿Porqué?
- ¿Porqué cree usted que la gente no se interesaría?
- ¿Conoce usted alguna forma alternativa a esta proposición?
- Respecto de la solución planteada, ¿Cual cree usted que es su aspecto más negativo?
- Si esta solución existiera ¿A que instituciones cree usted que la gente le tendría más confianza y ¿a quienes más?
- ¿Porqué?

- Y en cuanto a ese tipo de instituciones ¿Cuales cree usted que son las mejor evaluadas por la gente?
- ¿ A quienes cree usted que recurriría la gente para asesorarse en una decisión como ésta?
- La familia ¿cree usted que jugará un rol importante en esta decisión?
- ¿Cree usted que esa opinión puede ser determinante?
- Finalmente, en su caso personal ¿tomaría usted esta opción?

● **RESULTADOS**

1. Introducción.

La respuesta general del público tiende a ser muy positiva frente al planteamiento del proyecto. Todas las personas se manifestaron a favor aun cuando para algunas, las menos, esta opción no la consideran de su particular interés. La sensación que prevalece frente al planteamiento es de “que buena idea”.

No obstante, hubo quienes manifestaron su preocupación por los herederos en particular para aquellos que tienen hijas solteras o hijos con algún impedimento. También aparece con frecuencia la preocupación por quién va administrar el sistema, porque la venta de la casa despierta inquietud en materia de seguridad.

2. Opiniones Espontaneas Frente al Proyecto.

La primera impresión para todos los entrevistados es la de que se trata de una idea innovadora, que soluciona problemas reales. Es más, hubo personas que recordaron casos conocidos y cercanos en que esta propuesta hubiera sido una solución. Muchos ponían a sus padres como ejemplo.

En general la necesidad de recursos surgía producto de enfermedades caras cuyo financiamiento normalmente era sustentado por los hijos o por la venta de la casa.

Estas personas, proyectando su situación como hijos hubieran aconsejado a sus padres tomar esta opción, incluso en el caso de no haber necesidad.

Las personas pensionadas fueron algo menos entusiastas frente al tema pero igual sienten que es una solución atractiva para mucha gente.

La principal razón a favor responde a la oportunidad que la propuesta entrega a las personas mayores de mantener su independencia económica frente a las

enfermedades, a la oportunidad de poder mejorar el standard de vida y a no tener que recurrir a los hijos para resolver los problemas de carácter económico.

3. Principales Objeciones.

En materia de objeciones en general no hubo manifestaciones importantes en contra, ya que por ser la adhesión de carácter voluntaria, las personas entendían que no estaban obligadas a aceptar la proposición.

Sin embargo donde presentaron dudas fue en materia del costo involucrado en la operación, ya que presumían que gran parte del valor de la casa se podría quedar en manos del comprador obteniendo ellos una parte muy disminuida. Hubo gran interés por conocer la evaluación económica del proyecto ya que algunos se manifestaban perfectamente capaces de realizar el calculo correspondiente y determinar si les convenía o no.

El tema de la herencia para casi todos no constituía una dificultad ya que sentían que con la educación otorgada a los hijos estos tenían suficientes herramientas para arreglárselas en el futuro. Sin embargo para otros, los menos, el acervo cultural que consiste “en dejar algo” resulta todavía importante.

4. Destino del Capital.

Respecto al destino u objetivo que se le daría al capital que por este medio se obtuviera, también hubo unanimidad por expresar que este debiera ser de libre disposición, y el planteamiento de destinarlo a mejorar las pensiones no lo encontraron razonable. Esto se debe a que las personas pensionadas asumieron su nueva realidad de ingresos o bien encontraron fórmulas que les permiten resolver sus situaciones personales. Por esto, vender sus casas para mejorar sus ingresos permanentes no lo consideran atractivo.

En el caso de los trabajadores activos también optaron por un destino libre de los fondos ya que presumían poder darle mejor destino a sus fondos que el que eventualmente les podría dar una entidad administradora.

En esto es conveniente mencionar la sensibilidad existente frente a los resultados obtenidos por las AFP en la administración de los fondos previsionales en este último período.

5. La Importancia de la Familia.

El sentimiento de culpa o de egoísmo se insinúa de alguna manera, por no considerar a los hijos en el tema de la herencia. Sin embargo ese sentimiento es rápidamente desechado por el pensamiento racional, cuando recuerdan experiencias conocidas de familias que por la disputa de una herencia se han disgregado y distanciado definitivamente.

Por otro lado no les gusta reconocer que eventualmente sus hijos están interesados en las herencias, hecho que manifiestan claramente cuando se refieren a otros casos. Todo esto los lleva a concluir que es mejor no dejar nada.

6. Instituciones Administradoras.

Frente a la disyuntiva de quien debería ser la entidad que ofreciera este servicio no hubo unanimidad. En efecto, mientras algunos eran fuertemente partidarios de la empresa privada, otros se pronunciaban a favor del Estado. Tampoco hubo consenso en aquellos que privilegiaron la administración privada respecto de si debían ser empresas especializadas o podían participar instituciones existentes. No obstante lo anterior los bancos se insinuaban como las entidades más serias y seguras.

En cuanto a las Cajas de Compensación, no hubo menciones espontaneas, aunque al momento de recordárselas generaron opiniones muy positivas. Estas

instituciones son poseedoras de una excelente imagen y otorgan garantías en cuanto a solvencia, confianza y seriedad. De todos modos llama poderosamente la atención la falta de recordación que tiene el sistema de Cajas de Compensación

7. Potenciales Asesores.

En esta materia la gente fue de opinión de estudiar en forma personal su situación e informarse lo mejor posible para decidir. Piensan que en general las propias instituciones que administren este proyecto son parte interesada y por lo tanto no ofrecen plenas garantías. Esta sensación de todos modos no alcanza para determinar un rechazo si no más bien a ser prudente en la decisión y a asegurarse la mejor solución para cada uno.

Es probable que en este tipo de materias tan complejas para la gran mayoría de la gente exista un vacío en materia de educación que podría constituir una oportunidad para quien logre llenarlo.

8. Quienes Deciden.

Es unánime la opinión de que la decisión es de carácter familiar y en ella involucran al cónyuge pero rara vez al resto de la familia a la que en algunos casos solo se les asigna un rol de consejeros. El marido o la esposa aparecen como determinantes en la decisión.

9. Soluciones Alternativas.

Frente a la inquietud por conocer algunas opciones de solución similares a las propuestas las personas no conocen ninguna, sólo una de ellas mencionó los seguros dotales pero sin saber en que consistían.

10. Decisión Personal.

Se pudo establecer que prácticamente todas las personas entrevistadas se manifestaron interesadas en tomar una decisión a favor de la propuesta. Las únicas personas que se definieron en contra se justificaron en lo particular de su situación, la que se explicaba por la existencia de hijos con enfermedades invalidantes o “ hijas solteronas ” a las que sentían la necesidad de proteger.

11. Síntesis y conclusiones.

- La idea es considerada novedosa e innovadora.
- Representa una solución a problemas que mucha gente tiene.
- El tema de la seguridad es un tema que preocupa en gran medida.
- El estado y los bancos aparecen como las entidades que otorgan más confianza y que dan mayor seguridad.
- No se conocen soluciones alternativas.
- Las Cajas de Compensación son entidades respetables y gozan de gran prestigio, pero nunca son mencionadas en forma espontánea.
- Gran preocupación por la cuantificación del monto a recibir por la venta de la casa.
- Decisión en la que el o la cónyuge tiene una importancia determinante.
- Prácticamente todas las personas se manifestaron favorables a utilizar una solución de esta naturaleza.

CAPITULO 5

- **PLANTEAMIENTO DE LA SOLUCION**

La solución que pretendemos presentar consiste en promover la constitución de un capital, que otorgue la oportunidad para que la población adulta mayor pueda disponer de alternativas que le permitan mejorar sus ingresos, enfrentar gastos imprevistos, mejorar sus pensiones o destinar los fondos que de esta forma se obtengan a cualquier objetivo que libremente ellos elijan.

Nuestro interés es promover una solución que permita a las personas de la tercera edad obtener una mejoría en sus ingresos. Basados principalmente en este objetivo y reconociendo la libertad que las personas tienen para disponer de sus bienes, creemos que existen algunas situaciones en las que necesariamente los recursos que se obtengan deberán orientarse al financiamiento de una mejor pensión o a la obtención de una.

I **CONSTITUCION DEL CAPITAL.**

La primera preocupación para la implementación de la solución la constituye la obtención de recursos. Para tales efectos se han definido tres fuentes de financiamiento que son:

- Los recursos provenientes de las pensiones a pagar por el Estado a través del INP.
- La venta de la vivienda propia con pacto de usufructo vitalicio.
- Los recursos de cualquier otro origen del cual las personas puedan disponer.

1. Bono de Financiamiento de Pensiones.

a. Definición

La pensión obtenida por un trabajador pensionado en el antiguo sistema es perfectamente susceptible de transformarse en un bono, que para efectos de este informe denominaremos Bono de Financiamiento de Pensiones (BFP).

Este se definiría como el capital necesario para financiar la pensión que esté generando un pensionado del antiguo sistema, al que debiera sumársele el valor presente del costo de administrar el beneficio hasta su extinción.

b. Objetivo

Este bono debiera tener como único propósito el financiamiento de una pensión de acuerdo con las soluciones planteadas para este efecto en el DL 3500, es decir una pensión bajo la modalidad de Retiro Programado o una Renta Vitalicia en una Compañía de Seguros.

c. Características.

El valor así calculado daría origen a un bono de Financiamiento de Pensiones de las mismas características del bono de reconocimiento creado para efectos del DL 3500.

Sus principales características serían las siguientes:

- Nominales, es decir, emitidos a nombre del respectivo pensionado.
- Endosable con el solo propósito de financiar una pensión.

2. Venta de la Vivienda.

a. Definición

Para la mayoría de la población su principal activo es la vivienda propia. En el caso de la población de la tercera edad lo es en mayor medida por cuanto representa el fruto del esfuerzo de toda una vida de trabajo y de la seguridad que otorga “la casa propia” como símbolo para nuestra sociedad.

En efecto, es posible a través de un mecanismo que denominaremos “Venta de Vivienda con Usufructo Vitalicio”, transferir la propiedad de un bien inmueble manteniendo el usufructo del mismo por un período determinado, y que para este caso en particular correspondería hasta la fecha de fallecimiento del propietario y su cónyuge.

Basado en estas consideraciones surge la oportunidad de otorgarle un nuevo objetivo a este patrimonio y que no es otro que el de mejorar la situación de ingresos de este segmento de la población sin perder completamente los beneficios originales que estos bienes conceden.

b. Objetivo

Este capital sería de libre disposición para quienes efectuasen este tipo de operación, pudiendo destinarlo a cualquier objetivo sin ningún tipo de restricción.

3. Aportes Voluntarios.

Los aportes voluntarios corresponden a recursos que eventualmente puedan disponer los interesados y que tienen su origen en ahorros personales o en aportes que familiares u otros quisieran realizar. Probablemente, estos aportes no constituyan la base fundamental del financiamiento del capital pero creemos que existen, no pocos casos, en que de forma complementaria podrían ayudar a la obtención de recursos.

● **Constitución del Capital.**

Como se desprende de los capítulos anteriores existe en la población adulta mayor grandes carencias y necesidades que requieren de atención. Nuestra intención es entregar una solución que obviamente no incorpora al total de la población de la tercera edad, pero que hace posible para un segmento de ella encontrar una alternativa que contribuye a mejorar su situación de ingresos permitiéndole de paso mejorar su calidad de vida.

Es evidente que para cada uno de ellos, aun cuando la solución a exponerse es la misma, las fuentes de financiamiento varían según sus propias realidades previsionales.

1. Los Independientes.

Los independientes tienen como únicas fuentes de financiamiento la venta de su propiedad con usufructo vitalicio y los aportes que puedan disponer.

2. Los Pensionados del Antiguo Sistema Previsional

Los pensionados del antiguo sistema tendrían como fuente de financiamiento la venta de su vivienda con usufructo vitalicio, los aportes que puedan disponer y el Bono de Financiamiento de Pensiones que tendría como objetivo único el financiamiento de una pensión bajo la modalidad de renta vitalicia.

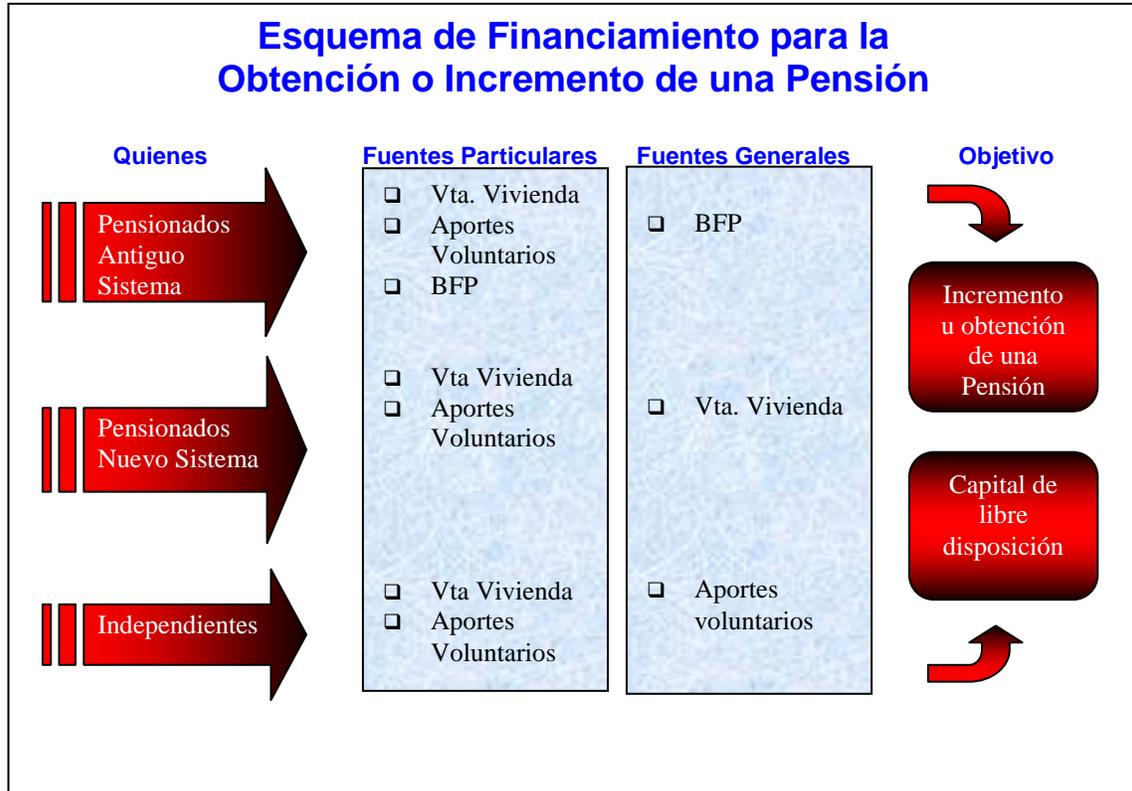
3. Los Pensionados del Nuevo Sistema Previsional.

Los pensionados del nuevo sistema previsional cuyas pensiones son pagadas por una AFP o una Compañía de Seguros de Vida a través de una renta vitalicia, tienen el mismo financiamiento que los independientes.

4. Los Trabajadores Dependientes Activos.

Los trabajadores dependientes activos, desde el punto de vista del financiamiento, se asimilaran a alguna de las situaciones anteriores dependiendo del sistema previsional al cual se encuentren adheridos.

5. Esquema de Funcionamiento.



ESQUEMA 5-1

● **CONSIDERACIONES.**

No cabe duda que el planteamiento sugerido tendrá grandes detractores que harán presente la inconveniencia y los problemas que naturalmente existen cuando se intenta efectuar cambios tan importantes como los que aquí se han planteado. Algunas de estas objeciones las compartimos, como son aquellas de carácter psicológico que efectivamente la población de la tercera edad pudiese manifestar frente a la decisión de la venta de “la casa propia” o la pérdida de los derechos de los potenciales herederos.

Pero otras, como que esta solución no sea de carácter universal y que por lo tanto discrimina nos parecen sin asidero real por cuanto el gran beneficio de desarrollar un instrumento que permita otorgar alternativas de solución para una significativa proporción de la población adulta mayor tiene grandes méritos.

Ventajas tales como darle a los independientes la oportunidad de obtener una pensión vitalicia, al Estado de poder disminuir su gasto y su carga administrativa, la posibilidad de elegir como pensionarse a los pensionados del sistema estatal no nos cabe dudas que superan con largueza las objeciones y críticas que eventualmente pudieran manifestarse.

II MODO DE OPERACION.

1. Bono de Financiamiento de Pensiones.

a. Definición.

El BFP corresponde al valor actualizado o valor presente de la pensión que está percibiendo un pensionado más los gastos de administración que para efectuar ese pago deba incurrir el organismo encargado de ello, en este caso el Instituto de Normalización Previsional (INP). Este calculo se efectuará a una tasa de interés predefinida y aplicando las tablas de sobrevivencia **RV 85**.

b. Quienes Participan.

- ❑ Los pensionados del antiguo sistema.
- ❑ El Instituto de Normalización Previsional (INP).
- ❑ Compañías de Seguros de Vida.
- ❑ Inversionistas.

c. Funcionamiento.

i. Pensionados del antiguo sistema.

Los pensionados del antiguo sistema que deseen optar por una pensión de renta vitalicia podrán solicitar al INP la emisión del BFP y venderlo en el mercado formal para poder de este modo comprar una renta vitalicia en una compañía de seguros.

ii. El Instituto de Normalización Previsional (INP).

El INP es el organismo facultado para emitir por cuenta del estado el BFP.

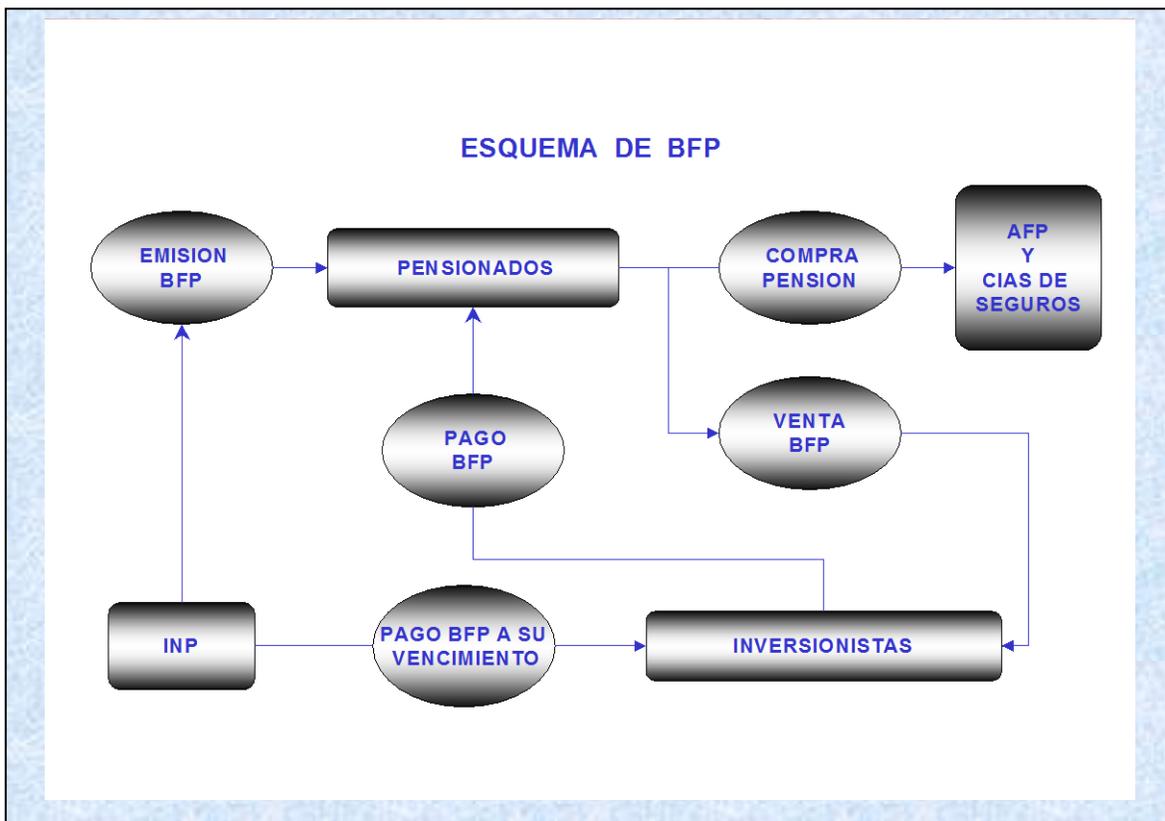
iii. Las Compañías de Seguros de Vida.

Las compañías de seguros de vida venderán las rentas vitalicias.

iv. Los Inversionistas.

Los Inversionistas podrán ser personas naturales o jurídicas que se interesan en comprar los BFP.

2. Esquema de funcionamiento.



ESQUEMA 5-2

- **VENTA DE VIVIENDA CON USUFRUCTO VITALICIO.**

a. Definición.

La venta de una vivienda con usufructo vitalicio es un sistema por el cual una persona natural vende una propiedad, con el compromiso, por parte del comprador, de permitir al vendedor el uso de la misma de por vida.

b. Quienes Participan

- Personas naturales que son propietarias de una vivienda.
- Las Sociedades Inmobiliarias que deseen comprar viviendas bajo la modalidad de compra con usufructo vitalicio.
- Las Sociedades Securitizadoras que intervienen en la operación con el objeto de licuar la operación de compra y venta de la vivienda.
- Inversionistas que compran los títulos emitidos por las Sociedades Securitizadoras.
- Compañías de Seguros que otorgan las pólizas que cubren los riesgos de incendio, por sobrevida, por fluctuación de precio de la vivienda y otros que las partes acuerden (terremotos, actos terroristas, etc.) y que venden las rentas vitalicias a los potenciales interesados.

c. Funcionamiento.

i. Vendedores.

Solo pueden vender las PERSONAS NATURALES propietarias de una vivienda sin hipotecas ni prohibiciones de ninguna especie.

ii. Compradores.

Pueden comprar las propiedades, cualquier inversionista sea esta persona natural o jurídica. No obstante por los plazos y la cuantía de los montos parece recomendable que operen en este mercado sociedades inmobiliarias tales como las definidas en la Ley N° 19.281 que permitan posteriormente securitizar las operaciones que bajo esta modalidad se realicen.

iii. Compañías Securitizadoras.

Las sociedades inmobiliarias que participen en estas operaciones requerirán con el tiempo, en función de sus volúmenes de operación y patrimonio, capital líquido que podrán obtener a través de una operación de securitización de los contratos de compra y venta que bajo esta modalidad hayan realizado. Las Sociedades Securitizadoras serán las encargadas de emitir y colocar bonos cuyo respaldo serán los contratos de compra y venta.

iv. Compañías de Seguros.

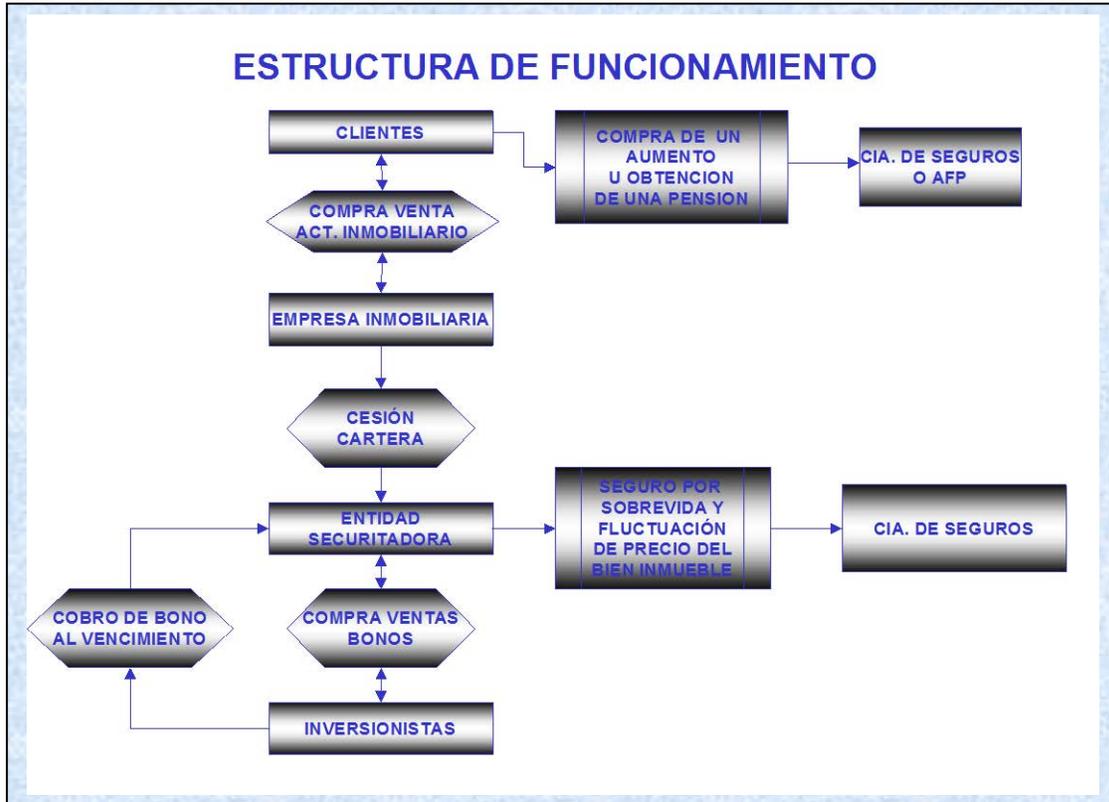
Las Compañías de Seguros actúan de forma complementaria en la operación otorgando la posibilidad de adquirir una renta vitalicia a quienes se interesen en las mismas condiciones establecidas en el DL N° 3.500.

También participan las compañías de seguros cubriendo el riesgo producto de personas que superen las expectativas de vida y otros que tienen que ver con los riesgos propios de la naturaleza del negocio como son incendios, terremotos, etc.

v. Inversionistas.

Los inversionistas podrán ser personas naturales o jurídicas que adquieran los bonos emitidos por las Sociedades Securitizadoras.

3. Esquema de funcionamiento.



ESQUEMA 5-3

CAPITULO 6

- **MODELO DE CALCULO**

En este capítulo presentaremos los cálculos que determinaron el precio de venta de una propiedad con usufructo vitalicio. Hemos incluido cuadros que permiten sensibilizar la tasa de interés de los potenciales inversionistas, la edad de los interesados y el precio de la vivienda, con el objeto de permitir una mayor comprensión del modelo de cálculo utilizado.

1. Cálculo del Valor de la Vivienda

La fórmula de cálculo para el valor de la vivienda es la siguiente:

Sea :

V = valor a pagar por una vivienda bajo la modalidad de usufructo vitalicio

$$V = \sum_{x=0}^{\infty} FD(x)$$

$FD(x)$ = Flujo descontado del año x

$$FD(x) = \frac{FE(x)}{(1+i)^x}$$

$FE(x)$ = Flujo esperado del año x

i = Tasa de descuento a la que invierte el inversionista

$$FE(x) = F(x)P(x_x)$$

$F(x)$ = Flujo anual del año x

$P(x_x)$ = Probabilidad de muerte de uno de los cónyuges cuando el otro cónyuge ya ha fallecido

$$F(x) = F(0)[1 + (tp - dp)]$$

$F(0)$ = Valor de la vivienda en el año 0

tp = Tasa de plusvalía estimada para la vivienda

dp = Tasa de depreciación estimada para la vivienda

$$P(x_x) = P(A_x)P(D_x) + P(C_x)P(B_x) - P(A_x)P(C_x)$$

$P(A_x)$ = Probabilidad que él cónyuge fallece durante en el año x

$P(B_x)$ = Probabilidad que él cónyuge esté fallecido al finalizar el año x

$P(C_x)$ = Probabilidad que la cónyuge fallece durante en el año x

$P(D_x)$ = Probabilidad que la cónyuge esté fallecida al finalizar el año x

2. Ejemplos

Fecha Cálculo	01-12-1998	
Tasa Descuento	6,00	%
Fecha Nac. Caus.	12-03-1934	
Fecha Nac. Cónyuge	12-03-1934	
Expectativa de vida causante	17	años
Expectativa de vida cónyuge	20	años
Edad causante	65	años
Edad cónyuge	65	años
Depreciación	0,50	%
Plusvalía	0,50	%
Tasación	5.000,00	U.F.
Valor Actual	1.337,37	U.F.
Horizonte promedio	22,63	años

EJEMPLO 6-1

Fecha Cálculo	01-12-1998	
Tasa Descuento	6,00	%
Fecha Nac. Caus.	12-03-1929	
Fecha Nac. Cónyuge	12-03-1929	
Expectativa de vida causante	13	años
Expectativa de vida cónyuge	16	años
Edad causante	70	años
Edad cónyuge	70	años
Depreciación	0,50	%
Plusvalía	0,50	%
Tasación	5.000,00	U.F.
Valor Actual	1.682,75	U.F.
Horizonte promedio	18,69	años

EJEMPLO 6-2

Fecha Cálculo	01-12-1998	
Tasa Descuento	6,00	%
Fecha Nac. Caus.	12-03-1924	
Fecha Nac. Cónyuge	12-03-1924	
Expectativa de vida causante	10	años
Expectativa de vida cónyuge	13	años
Edad causante	75	años
Edad cónyuge	75	años
Depreciación	0,50	%
Plusvalía	0,50	%
Tasación	5.000,00	U.F.
Valor Actual	2.079,72	U.F.
Horizonte promedio	15,05	años

EJEMPLO 6-3

Fecha Cálculo	01-12-1998	
Tasa Descuento	6,00	%
Fecha Nac. Caus.	12-03-1919	
Fecha Nac. Cónyuge	12-03-1919	
Expectativa de vida causante	13	años
Expectativa de vida cónyuge	16	años
Edad causante	80	años
Edad cónyuge	80	años
Depreciación	0,50	%
Plusvalía	0,50	%
Tasación	5.000,00	U.F.
Valor Actual	2.512,76	U.F.
Horizonte promedio	11,81	años

EJEMPLO 6-4

Fecha Cálculo	01-12-1998	
Tasa Descuento	6,00	%
Fecha Nac. Caus.	12-03-1914	
Fecha Nac. Cónyuge	12-03-1914	
Expectativa de vida causante	10	años
Expectativa de vida cónyuge	13	años
Edad causante	85	años
Edad cónyuge	85	años
Depreciación	0,50	%
Plusvalía	0,50	%
Tasación	5.000,00	U.F.
Valor Actual	2.958,17	U.F.
Horizonte promedio	9,01	años

EJEMPLO 6-5

3. Cálculo del Valor de la Vivienda para el Inversionista

Al valor determinado para la vivienda en el punto 2, los inversionistas deberán agregar los gastos propios de la compra de un bien inmueble, que para este caso se han definido los siguientes:

- Costos de escrituración – Notaría UF 4
- Costo de estudio de títulos y contratos UF 4
- Costo de transferencia (levantamiento de hipotecas) UF 2,5
- Costos del informe de tasación UF 4 (según m²)
- Costos de inscripción en el conservador UF 2,5
- Costo compraventa 2%

4. Cuadros de Sensibilidad

En los siguientes cuadros se puede obtener el factor a aplicar a cualquier valor de la vivienda considerando los parámetros de las tasas definidas y para cualquier combinación de edad de los cónyuges, dicho factor incluye los costos definidos en el punto anterior.

Tasa de Descuento	10 %
Tasa de Depreciación	1 %
Tasa de Plusvalía	1%

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	15,10%	17,97%	20,81%	23,38%	25,47%	27,02%	28,04%	28,64%
70	16,94%	20,57%	24,32%	27,82%	30,78%	33,02%	34,52%	35,41%
75	18,55%	22,94%	27,65%	32,24%	36,28%	39,43%	41,61%	42,94%
80	19,86%	24,91%	30,54%	36,25%	41,49%	45,77%	48,83%	50,76%
85	20,84%	26,42%	32,82%	39,56%	46,00%	51,50%	55,63%	58,33%
90	21,51%	27,48%	34,46%	42,03%	49,53%	56,21%	61,48%	65,10%
95	21,94%	28,16%	35,54%	43,69%	52,01%	59,70%	66,04%	70,62%
100	22,20%	28,56%	36,18%	44,71%	53,58%	62,00%	69,22%	74,70%

Cuadro 1

Tasa de Descuento 10 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 5 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	30,35%	34,12%	37,48%	40,20%	42,21%	43,55%	44,37%	44,81%
70	32,64%	37,30%	41,63%	45,29%	48,10%	50,04%	51,23%	51,90%
75	34,46%	39,92%	45,23%	49,94%	53,72%	56,43%	58,16%	59,14%
80	35,79%	41,90%	48,09%	53,82%	58,65%	62,28%	64,69%	66,11%
85	36,69%	43,29%	50,16%	56,78%	62,61%	67,22%	70,44%	72,42%
90	37,26%	44,18%	51,54%	58,83%	65,50%	71,02%	75,09%	77,72%
95	37,60%	44,71%	52,38%	60,12%	67,41%	73,67%	78,51%	81,82%
100	37,78%	45,01%	52,85%	60,87%	68,55%	75,33%	80,78%	84,70%

Cuadro 2

Tasa de descuento 10 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 10 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	82,69%	84,46%	85,81%	86,77%	87,38%	87,74%	87,94%	88,03%
70	83,70%	85,81%	87,51%	88,77%	89,61%	90,13%	90,42%	90,56%
75	84,39%	86,78%	88,81%	90,39%	91,51%	92,22%	92,63%	92,85%
80	84,83%	87,43%	89,72%	91,59%	92,99%	93,94%	94,51%	94,81%
85	85,09%	87,83%	90,31%	92,42%	94,08%	95,25%	96,00%	96,43%
90	85,24%	88,06%	90,66%	92,94%	94,79%	96,18%	97,11%	97,67%
95	85,32%	88,18%	90,86%	93,24%	95,23%	96,78%	97,87%	98,57%
100	85,36%	88,25%	90,96%	93,40%	95,47%	97,12%	98,34%	99,16%

Cuadro 3

Tasa de Descuento 12 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 1 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	11,50%	13,91%	16,41%	18,77%	20,79%	22,33%	23,39%	24,03%
70	13,08%	16,17%	19,50%	22,75%	25,60%	27,84%	29,40%	30,36%
75	14,53%	18,31%	22,54%	26,84%	30,75%	33,93%	36,20%	37,63%
80	15,75%	20,17%	25,29%	30,68%	35,80%	40,12%	43,33%	45,40%
85	16,71%	21,65%	27,53%	33,95%	40,30%	45,90%	50,23%	53,14%
90	17,40%	22,72%	29,20%	36,47%	43,92%	50,77%	56,33%	60,24%
95	17,85%	23,43%	30,33%	38,22%	46,54%	54,47%	61,19%	66,17%
100	18,12%	23,87%	31,02%	39,32%	48,24%	56,97%	64,66%	70,63%

Cuadro 4

Tasa de Descuento 12 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 5 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	21,65%	25,06%	28,26%	30,99%	33,10%	34,58%	35,52%	36,04%
70	23,78%	28,04%	32,21%	35,91%	38,87%	41,01%	42,38%	43,17%
75	25,55%	30,62%	35,78%	40,58%	44,60%	47,60%	49,59%	50,75%
80	26,90%	32,66%	38,74%	44,65%	49,82%	53,85%	56,64%	58,33%
85	27,87%	34,14%	40,98%	47,86%	54,16%	59,32%	63,05%	65,41%
90	28,51%	35,14%	42,52%	50,16%	57,43%	63,65%	68,39%	71,54%
95	28,90%	35,75%	43,49%	51,66%	59,65%	66,76%	72,42%	76,40%
100	29,12%	36,10%	44,06%	52,55%	61,01%	68,76%	75,17%	79,90%

Cuadro 5

Tasa de Descuento 12 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 10 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	55,20%	58,67%	61,48%	63,58%	65,00%	65,89%	66,39%	66,64%
70	57,23%	61,42%	64,99%	67,78%	69,75%	71,02%	71,75%	72,13%
75	58,70%	63,51%	67,81%	71,34%	73,97%	75,73%	76,78%	77,35%
80	59,68%	64,97%	69,89%	74,12%	77,44%	79,77%	81,24%	82,05%
85	60,31%	65,92%	71,30%	76,11%	80,06%	82,99%	84,93%	86,07%
90	60,67%	66,49%	72,18%	77,41%	81,87%	85,35%	87,77%	89,27%
95	60,88%	66,81%	72,68%	78,18%	83,00%	86,91%	89,77%	91,64%
100	60,98%	66,98%	72,95%	78,60%	83,65%	87,85%	91,05%	93,25%

Cuadro 6

Tasa de Descuento 15%
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 1 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	8,16%	10,00%	12,02%	14,06%	15,90%	17,39%	18,46%	19,14%
70	9,40%	11,80%	14,53%	17,35%	19,97%	22,15%	23,73%	24,75%
75	10,61%	13,60%	17,13%	20,90%	24,53%	27,63%	29,94%	31,46%
80	11,69%	15,26%	19,59%	24,40%	29,19%	33,43%	36,72%	38,93%
85	12,59%	16,64%	21,71%	27,51%	33,52%	39,06%	43,53%	46,65%
90	13,26%	17,70%	23,36%	30,02%	37,15%	44,00%	49,76%	53,98%
95	13,73%	18,43%	24,53%	31,83%	39,88%	47,87%	54,90%	60,29%
100	14,02%	18,89%	25,27%	33,02%	41,71%	50,58%	58,68%	65,17%

Cuadro 7

Tasa de Descuento 15 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 5 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	13,91%	16,64%	19,38%	21,89%	23,97%	25,52%	26,55%	27,16%
70	15,67%	19,14%	22,77%	26,21%	29,14%	31,38%	32,90%	33,82%
75	17,24%	21,45%	26,02%	30,54%	34,55%	37,72%	39,93%	41,29%
80	18,52%	23,39%	28,87%	34,51%	39,72%	44,02%	47,14%	49,11%
85	19,50%	24,90%	31,15%	37,81%	44,24%	49,79%	53,98%	56,76%
90	20,18%	25,96%	32,81%	40,30%	47,81%	54,56%	59,92%	63,64%
95	20,61%	26,65%	33,90%	42,00%	50,33%	58,11%	64,58%	69,29%
100	20,87%	27,06%	34,56%	43,04%	51,94%	60,48%	67,85%	73,48%

Cuadro 8

Tasa de Descuento 15 %
 Tasa de Depreciación 1 %
 Tasa de Plusvalía 10 %

Hombres	Mujeres							
	65	70	75	80	85	90	95	100
65	31,87%	35,68%	39,04%	41,74%	43,73%	45,05%	45,84%	46,27%
70	34,18%	38,87%	43,19%	46,83%	49,60%	51,50%	52,66%	53,31%
75	35,99%	41,48%	46,78%	51,45%	55,17%	57,82%	59,51%	60,46%
80	37,31%	43,45%	49,60%	55,28%	60,03%	63,58%	65,93%	67,31%
85	38,20%	44,81%	51,64%	58,19%	63,92%	68,42%	71,56%	73,48%
90	38,76%	45,68%	52,99%	60,19%	66,74%	72,13%	76,09%	78,64%
95	39,09%	46,20%	53,80%	61,45%	68,59%	74,70%	79,41%	82,61%
100	39,27%	46,48%	54,26%	62,17%	69,70%	76,32%	81,61%	85,40%

Cuadro 9

• **CONCLUSIONES**

1. Producto de interés.

La primera gran conclusión del presente informe es que la proposición de transformar la vivienda propia en fuente de recursos líquidos tiene gran aceptación por parte de la población adulta mayor.

Se entiende como una solución frente a un gran número de aspiraciones y necesidades.

Por otra parte, la hipótesis original con la que iniciamos el estudio, que establecía que esta alternativa era una oportunidad para mejorar las pensiones no pudo ser probada. En efecto, la plena libertad de uso de estos recursos constituye para las personas un derecho que no están dispuestas a dejar de ejercer.

2. Solución no universal.

La solución aquí planteada, lamentablemente no incorpora a toda la población de la tercera edad por cuanto existen limitaciones relacionadas con el interés de los inversionistas por adquirir viviendas ubicadas en zonas agrícolas, viviendas económicas, viviendas ubicadas en sectores de baja plusvalía, etc.

Fue esta la razón, por la que arbitrariamente establecimos como límite, que las propiedades que pudieran ser sujeto de esta operación debían superar las UF 2.000. Estamos conscientes que la cifra es discutible, pero lo que no es cuestionable es que viviendas con características como las ya descritas no son de interés para inversionistas institucionales y por lo tanto dejan fuera de esta alternativa a un importante segmento de la población.

3. Valor de adquisición.

El valor de venta estimado para las viviendas que se vendan bajo esta modalidad puede parecer bajo en comparación con el valor de una propiedad cuya entrega se efectúa en forma inmediata, sin embargo, conviene tener presente que la vivienda no está disponible para el comprador hasta que ambos cónyuges fallecen durante ese periodo el nuevo propietario no percibe renta por su inversión. Esto naturalmente constituye una dificultad para la comercialización de este servicio, en el evento que esta situación no sea plenamente entendida por los vendedores.

4. Los Independientes.

No cabe duda que un gran mérito de esta proposición corresponde a la oportunidad que le otorga a los independientes de transformar activos en recursos que pueden ser destinados al financiamiento de una pensión.

5. Ventaja para el Estado.

En este aspecto también existen una serie de beneficios para el Estado considerando en primer lugar la oportunidad para los independientes manifestada en el punto anterior.

Otro beneficio para el estado lo constituye la oportunidad de elección que le otorga a los pensionados del antiguo sistema de optar por una nueva forma de pensionarse, liberándolo de obligaciones en materias económicas y de administración.

6. Institucionalidad.

En nuestra apreciación, no existen grandes requerimientos en cuanto a aspectos institucionales para hechar a andar un proyecto de esta naturaleza, ya que prácticamente todas las necesidades están cubiertas, salvo en lo que dice relación con la emisión del BFP que naturalmente requiere de una ley especial.

7. Desafíos

Probablemente, uno de los grandes desafíos que pudiera enfrentar un proyecto como este corresponde al tamaño requerido por la industria para funcionar adecuadamente. En efecto, se requiere un volumen importante para que operaciones de este tipo puedan ser securitizables, lo que atenta contra su viabilidad. Esto ultimo, limita fuertemente la oportunidad de desarrollo de una industria como esta.

Finalmente, quisiéramos expresar nuestra complacencia por aportar a la discusión con un documento, que servirá de base para ofrecer una nueva opción a nuestra población adulta mayor. Estamos ciertos, que mucha gente podrá encontrar, en el presente y con mayor seguridad en el futuro, en esta solución una alternativa que permita mejorar la calidad de vida y satisfacer parte de esas necesidades, inquietudes y aspiraciones que todos tenemos.