

Alberto Colomina Botí *

¿tiene solución el
problema de la
vivienda social?

Influye en gran parte del precio de los solares que recargan el coste de la vivienda en porcentajes muy superiores a los previstos por el plan nacional de la vivienda, sin que nadie se decida a tomar en serio este problema tan repetidamente destacado desde todos los órganos de publicidad.

I

Más que con ánimo de dar soluciones en este grave problema, cosa que no dejaremos de intentar como contribución al mismo, queremos con estas líneas mantener la atención de cuantos se interesen en él, para evitar se extinga la preocupación que todo español debe sentir hasta ver decentemente instalados en viviendas más o menos humildes, hasta el último de nuestros conciudadanos.

Hablar una vez más de la gravedad del problema y copiar aquí la serie de datos estadísticos tanta veces repetidos y sobradamente conocidos de cuantos han dedicado la menor atención a esta cuestión, creo sería inútil, pues, cuando se manejan cantidades de millones, como alcanzan las que se emplean para cifrar las viviendas que se necesitan construir en España, podrá interesar a los que se dedican a las estadísticas que no siempre resultan ser exactas, y nos sirven a los demás como orientación para conocer el volumen aproximado del problema con que nos enfrentamos; pero una vez sabido que son millones las viviendas que se necesitan, creo que incluso las cifras, ¿exactas?, más

* La personalidad de don Alberto Colomina Botí como director gerente de Construcciones Colomina G. Serrano, S. A., otorga indudable relieve y autoridad a la expresión de la postura empresarial ante el problema de la vivienda que este artículo nos ofrece.—(N. de la R.)

sirven para distraer la atención que para fijarla en la inmensa tragedia que supone saber que varios millones de compatriotas nuestros están viviendo en condiciones deplorables, cuando no infrahumanas.

¡Cuántas tragedias, cuántas inmoralidades, cuántas enfermedades... no podrían evitarse con la resolución de este angustioso problema nacional!

La libertad existente en España para el ejercicio de la industria de la construcción, ha permitido cubrir el mercado de viviendas de lujo y aún el de aquellas que sin llegar a serlo, alcanzan precios inasequibles a la clase media, dado el margen de beneficios que estas viviendas ofrecen al constructor.

Sin embargo, la vivienda modesta y principalmente la vivienda de tipo social, no es posible construirla libremente con un margen normal de beneficios; por ello, al reducirse la ayuda estatal a la construcción de estas viviendas, puede decirse que prácticamente han desaparecido del mercado.

Convendría empezar por examinar el problema desde un punto puramente económico, dejando para más adelante el aspecto social y político, no porque estos sean menos importantes, sino porque en definitiva nada puede hacerse sin contar con aquel.

Y dentro del aspecto económico, lo primero que cualquier empresario consideraría es, sin duda, el volumen del mercado del producto que pretende fabricar.

Es fácil deducir de este aspecto de la cuestión el gran interés que para el constructor presenta este mercado, y por consiguiente el deseo de todo constructor de poner en él una mercancía que sabe ha de vender con gran facilidad; con tanta más facilidad cuanto más se acerque a la vivienda modesta, salvo el límite en que la apetencia de esta mercancía esté frenada por la falta de capacidad adquisitiva de la clientela, como sucede en muchas zonas de España con la vivienda que podría llamarse de tipo social.

De aquí podemos argüir, contra lo que es frecuente decir, que el constructor hace solamente viviendas de lujo porque con ellas alcanza un mayor beneficio.

Esto podrá ser cierto en determinados casos de constructores que no viven solamente de este negocio, o de empresarios que no advierten con claridad su verdadero interés, porque aquellos que tengan una visión real del mercado, dirigirán su actuación al campo que tenga más posibilidades, y éste es, sin lugar a dudas, el de la vivienda modesta, en el que se pueden vender por millares, lo que en el mercado de viviendas de lujo no puede venderse más que por decenas. Y como lo que un buen empresario debe perseguir, desde el punto de vista económico, es el máximo beneficio absoluto en el menor tiempo posible, en el que la venta es segura y rápida. Si no lo hace, debe concluirse que este tipo de construcciones no es posible efectuarlo con un margen normal de beneficio, bien por el precio de coste del producto, o por la falta de capacidad de adquisición de las personas a quienes se destina.

He tenido especial interés en destacar este aspecto de la construcción

de viviendas, porque creo puede servir como orientación en el momento de buscar soluciones.

Y como esta tesis está en contraposición con cuanto vulgarmente se piensa, conviene apuntalarla con lo que la experiencia nos dice, que no es otra cosa que en tanto en cuanto la construcción de este tipo de viviendas ha sido rentable gracias a la ayuda estatal, ya sea con bonificaciones o préstamos, han proliferado los grupos de centenares, y a veces de millares de viviendas modestas en todas las ciudades de España.

Por mi parte tengo el fundado convencimiento de que no son pocos los empresarios que por preocupación social, les resulta más grato dedicar su esfuerzo a obtener un beneficio construyendo viviendas modestas, aunque les proporcione mayores dificultades y trabajos que con la construcción de unas cuantas viviendas de lujo.

¿Por qué, entonces, no se construyen estas viviendas, o al menos se construyen en cantidades tan limitadas?

Creo que la pregunta está claramente contestada en las líneas anteriores, pero su importancia tal vez requiera una contestación más concreta. No se construyen porque económicamente no es posible.

Los precios de los terrenos es, tal vez, uno de los principales obstáculos, al menos el primero con que se tropieza. La importancia de este factor nos la puede dar el siguiente dato: Hace unos cinco años, se vendían viviendas a un precio por m.² de construcción que no excedía mucho del doble de lo que actualmente supone la repercusión del terreno más barato, siempre referido al m.² de construcción.

No hablemos del calvario que supone lograr las aprobaciones de planes parciales de urbanización, licencias de construcción, etc., en terrenos propios para estas viviendas cuyos trámites hay que fijar normalmente en años, todo lo cual supone nuevos y grave encarecimientos.

* * *

Visto el problema desde el ángulo de la empresa constructora, en la que aunque no exclusivamente, pero en la que el problema económico tiene que tener forzosamente un peso superior al aspecto social y político, procede examinarlo desde el punto de vista de aquellos constructores en que estos términos se invierten, es decir, los que por su fin tienen que dar preponderancia a los factores social y político sobre el económico y nos encontramos entonces:

a) Con la Obra sindical del hogar (dedicada exclusivamente a la promoción, es decir, que no es constructora).

b) Con las mal llamadas *constructoras benéficas* (que en la inmensa mayoría de los casos son promotoras solamente y no constructoras, como se las designa).

c) Con las cooperativas (constructoras, o simplemente promotoras).

d) Con la Dirección General de la Vivienda y los patronatos (exclusivamente promotores).

Lo primero que se deduce de esta enumeración, es que salvo el caso de las cooperativas constructoras, muy reducidas en número y que ejecutan las obras valiéndose del trabajo de los cooperativistas y bajo la dirección gratuita de algunos técnicos, y de limitadísimo número de constructoras-benéficas que actúan realmente como constructoras de las viviendas que promueven, entre las que solamente conozco la de Córdoba, que empezó construyendo sus viviendas en número de algunos millares, siempre hay que contar con la empresa constructora privada como contratista de las obras que estas entidades promueven y, por tanto, con el recargo en los precios de coste de la vivienda del beneficio industrial del constructor.

Bien es verdad que si el encargo de la construcción se hace adecuadamente y a empresa moral y económicamente solvente, ésta debe obtener sus beneficios del conocimiento de su negocio, es decir, que con su técnica, sus medios humanos y mecánicos y su organización debe construir al mismo precio que aproximadamente obtendría un lego en la materia, encontrando su beneficio industrial en la economía que sus conocimientos y su organización le produce.

Generalmente la falta de experiencia de muchos promotores hace que buscando fáciles economías acaben pagando mucho más de aquellas cantidades que pretendían ahorrarse.

No deja de ser frecuente, que estas promotoras, por inexperiencia o por exceso de prisa, no obtengan a tiempo los capitales necesarios para la financiación y el contratista de las obras tenga que ayudar a realizarla, en no pocos casos, con encarecimiento de las obras más de lo que ya por este hecho se encarecen al no poderlas ejecutar al ritmo normal de construcción. Cuando el constructor no puede soportar esta parte de financiación hay que recurrir a otras fuentes, que si no son de carácter benéfico son siempre costosas y de largo trámite, por lo que además de este coste, tienen que pechar con todos los encarecimientos que las paralizaciones de las obras acarrear.

De todo ello venimos a deducir que salvo las cooperativas constructoras de que hemos hablado y las constructoras-benéficas cuando realmente son constructoras y poseen una organización industrial eficiente y pueden por el volumen de la obra a construir adquirir equipos mecánicos necesarios para no encarecer los trabajos, el cauce adecuado sería el de la promoción de la verdadera empresa constructora, y digo de la verdadera, para distinguirla de los constructores que circunstancialmente, y sólo cuando ven negocio fácil, advienen a la construcción, creando más problemas de los que son capaces de resolver.

* * *

Hasta aquí estamos examinando los problemas que plantea obtener el producto fabricado, la vivienda; nos queda ahora examinar el no menos importante de la transmisión de esas viviendas a los propietarios.

Ni la Obra Sindical del Hogar, ni las cooperativas, ni las constructoras benéficas, ni la Dirección General de la Vivienda, ni los patro-

natos tienen el lucro como finalidad y, por tanto, están obligadas en principio a ceder a los usuarios las viviendas que logran realizar a los precios de coste, que son los que realmente ha costado la construcción, más el precio de la financiación, más el de los gastos de administración, amén de los fiscales, honorarios técnicos, etc. Es decir, que, como no pueden obtener beneficios, la adquisición resulta más económica para el beneficiario que la que le vendería un promotor privado, que debe añadir al precio de coste, los beneficios correspondientes a su trabajo.

Sería absurdo desconocer las realizaciones logradas por muchas de las entidades a que nos hemos referido y los grandes beneficios que han conseguido muchos usuarios a través de las mismas, sobre todo por las facilidades de financiación que han tenido, ya sea estatal o benéfica, cuando han tenido una buena administración, cosa que no ha sido todo lo frecuente que hubiera sido de desear, aunque hay que reconocer que los fallos han procedido más de falta de competencia que de deshonestidad, que si ha existido en algún caso, yo al menos no lo conozco.

Pero tal como queda expuesta la cuestión, y lamentaría estar tratando el asunto con la parcialidad que subconscientemente puede crear-me mi entrega a la profesión, creo que si se pusieran estos medios de financiación directamente en manos de los empresarios de probada competencia y honorabilidad, por una parte, y se limitaran, por otra, los posibles beneficios de éstos, tanto legalmente como por la agilidad del mercado, sin perjuicio de unos controles severísimos, sinceramente creo que éstos podrían afrontar el problema conformándose con el beneficio industrial de construcción y el de organización que hoy tienen como hemos dicho los promotores referidos, siempre que no tuvieran que enfrentarse con un coste de financiación, como les sucede a aquéllas, ni las dificultades de mercado que esta competencia les crea.

Es decir, que poniendo en manos de estos empresarios las facilidades de expropiación, financiación, desgravaciones fiscales y, por tanto, la competencia que todo ello supone en el mercado, la posibilidad de construir en grandes grupos de millares de viviendas fácilmente vendibles permitiría rebajar los beneficios a límites tales, que la función de las promotoras indicadas carecerían en muchos aspectos de razones para existir.

Y lo mismo cabe decir cuando además existan subvenciones que deberían por ley beneficiar al comprador, y nunca a la empresa constructora.

Creo que con esto queda expuesta mi opinión respecto al instrumento que ordinariamente debe utilizarse para construir las viviendas y sin el cual, en definitiva, no se hubiera hecho casi nada.

II

Examinamos en la primera parte quiénes son los que «fabrican» las viviendas, aspecto fundamental de todo producto que tenga que cubrir una demanda.

A. COLOMINA

Vamos a fijar ahora nuestra atención en los otros factores necesarios para poder lograr la producción de viviendas.

- Mano de obra,
- Materiales,
- Medios económicos,
- Promotores,

estudiando las posibilidades de cada uno de estos elementos, viendo cuál o cuáles de ellos limitan el número de viviendas a construir anualmente.

Las empresas constructoras están trabajando en el momento actual por debajo de su capacidad de producción normal—puede calcularse el 78 por 100, aunque varía de un mes a otro—, pero además su capacidad de producción podría aumentarse sin ninguna dificultad. La construcción de 300 a 400 mil viviendas anuales no crearía graves problemas a sus organizaciones, siempre que no se trata de grupos excesivamente atomizados.

La mano de obra ofrece mayores dificultades. La producción de estos años últimos, cifrada en unas 250.000 viviendas, empieza a crear problemas si los programas de construcción no son cuidadosamente estudiados, planificándolos de forma que no vengán a concentrarse excesivamente tanto en el tiempo como en su localización. El comienzo y terminación en plazos cortos de grandes grupos simultáneos en una misma población puede suponer una gran dificultad y producir un gran aumento de coste y generalmente una disminución de calidad.

Este problema tiene una solución, al menos parcial, con el empleo de elementos prefabricados y, sobre todo, con la prefabricación total de la vivienda, sistemas poco aplicados en España, y a los que la Administración debiera prestar atención preferente, con objeto de dar lugar a la preparación de las empresas constructoras que quieran emprender este camino.

También puede ayudarse en este aspecto, liberando la mano de obra que absorben construcciones menos necesarias que las viviendas de que tratamos; desde instalaciones recreativas y edificios suntuarios de toda clase hasta viviendas que excedan de cierta categoría.

Alcanzar la producción de 300.000 viviendas anuales y aún sobrepasarla creo sería factible sin trastornos económicos con el censo laboral actualmente disponible, siempre que se tomaran las medidas anteriormente indicadas.

Los materiales no presentan por el momento problema alguno.

El rápido aumento de la producción de cemento más bien está exigiendo amplios planes, o pronto se verá en la precisión de exportar parte de su producción, si no queremos que esta industria empiece a trabajar por debajo de su capacidad de producción.

Ladrillos, cales, yesos y otros materiales más o menos típicos van aumentando su producción y no es difícil forzarla llegado el momento.

Hierro podrá seguir importándose, aunque el aumento de produc-

ción que las nuevas instalaciones prometen irá reduciendo esta vía de suministro hasta poder abastecer el mercado en tres o cuatro años.

La madera, en que somos deficitarios, va sustituyéndose cada día con más eficacia, ya sea por productos metálicos o tableros de fabricación nacional.

No puede decirse que sea aquí donde pueda encontrarse el cuello de botella para la construcción de viviendas.

El otro medio necesario, la financiación, no cabe decir lo mismo. Este es, a mi juicio, el nudo que tal vez no se pueda cortar.

¿Quiénes participan en la financiación del programa de construcción de viviendas?

- | | | | | |
|--|---|--|---|-------------------------------|
| 1. El promotor | } | Particulares
Beneficio.
Cooperativas.
Organismos oficiales.
O. S. H. | } | Comunidades
Inmobiliarias. |
| 2. El comprador. | | | | |
| 4. Capitales privados. | | | | |
| 5. Cajas de ahorros. | | | | |
| 6. El Estado (mediante re-
cursos procedentes)... | } | Presupuesto.
Emisiones.
Rentas. | } | |

Llamamos promotor a todo aquel que pone en marcha la construcción de viviendas, sean para uso suyo y de los familiares, para grupos cooperativistas o profesionales, para negociar o para cumplir una misión social.

Todos ellos en menor o mayor cuantía, directamente con fondos propios, o allegando fondos ajenos mediante créditos puente, u otras fórmulas, contribuyen a financiar la vivienda.

Salvo las inmobiliarias acreditadas, con capitales más o menos importantes, los restantes promotores puede decirse que tienen pocas disponibilidades.

Generalmente se limitan a adquirir en el mejor de los casos el suelo en el que piensan edificar, que muchas veces tienen que pagar a plazos, utilizando luego las ayudas oficiales, salvando los baches de financiación con créditos puente, a cargo de las empresas constructoras, la mayor parte de las veces.

Viene luego el comprador, que aporta cantidades a la firma del contrato y en el momento de recibir la vivienda, dejando aplazadas cantidades que normalmente exceden del 50 por 100 de su precio, a veces hasta durante cinco años (en las viviendas subvencionadas este plazo lo impone la ley) cuando no más, aunque en las viviendas de mayor categoría estos aplazamientos se reduzcan normalmente a dos años.

La aportación del constructor a la financiación de las viviendas consiste generalmente en cobrar a plazos superiores a los normales, esperando que el promotor reciba de los compradores, del Estado o de las entidades prestamistas las cantidades necesarias para que el promotor pueda hacer frente a las certificaciones de obra.

Los capitales privados dirigen su inversión generalmente a la especulación de terrenos, y mediante su venta aplazada el promotor contribuye a la financiación, aunque no pocas veces sólo con el beneficio de la reventa de estos terrenos.

No deja de haber excepciones honrosas—que no suelen venir de grandes capitalistas—, que invierten sus economías en la adquisición de acciones u obligaciones de inmobiliarias, ya sean de tipo familiar o de las contadas que diariamente aparecen cotizadas en la Bolsa.

Las cajas de ahorro, unas veces por imperio de la Ley, otras por medio de los compradores, a quienes conceden préstamos para adquisición de viviendas, no pocas mediante hipotecas sobre las viviendas construidas alimentan otra de las fuentes de financiación.

Pero la fuente fundamental corresponde al Estado como entidad, aunque en su conjunto no representa más del 15 por 100 aproximadamente del total de las inversiones inmobiliarias.

La dificultad de la financiación no está sólo en la falta de dinero necesario para afrontar el problema de la vivienda, sino en la dificultad de hacer fluir por este sector mayor cantidad de la conveniente, desde el punto de vista de la economía nacional. Es decir, que, a pesar de que existieran las cantidades de dinero necesarias, puede no convenir emplearla en la construcción de viviendas, por existir otros sectores de la economía que necesiten estos capitales con mejor título: la agricultura, pongo por caso.

Quede, pues, claro que las dificultades para poder construir en número suficiente viviendas de tipo social es de tipo financiero, y no tanto por falta de capital, sino porque económicamente no puede desviarse a este sector todo el capital que para ello se requeriría.

No hemos hablado de los promotores en su función específica porque éstos proliferan como hongos tan pronto se ve que el negocio tiene un margen amplio. El único problema que en este orden podría preocupar sería el de seleccionarlos, cosa que, por otra parte, se puede conseguir sin más que evitar la especulación o los beneficios exagerados.

Queda, sin embargo, en pie el problema más grave, que es el económico.

Es evidente que si todos los medios de que hemos hablado se pudieran orientar a la construcción de la vivienda social, este problema no presentaría la gravedad actual, pero desgraciadamente el coste de la vivienda no permite poner ésta al alcance de los medios económicos de que dispone nuestra clase trabajadora, ni aún con las facilidades de pago que la Ley y los fabricantes de viviendas otorgan.

Influye, en gran parte, el precio de los solares, que recargan el coste de la vivienda en porcentajes muy superiores a los previstos por el Plan Nacional de la Vivienda, sin que nadie se decida a tomar en

serio este problema, tan repetidamente destacado desde todos los órganos de publicidad.

Pero también el costo de la construcción incide, como es lógico, en el precio de la vivienda, haciéndola inasequible a las clases trabajadoras.

La solución no puede ser otra que la ayuda de la sociedad, y principalmente por vía estatal, particularmente mediante desgravaciones fiscales de todo género, y principalmente sobre la contribución de las viviendas.

Medir exactamente estas ayudas y exigir inexorablemente unas condiciones de precio de venta, según el tipo de ayuda prestado, es la base de una ordenación racional de este problema.

Tan perjudicial puede ser una ayuda excesiva, que muchas veces no ha revertido en beneficio del usuario, como unos auxilios dados con tacañería, que, cerrando la colaboración de la iniciativa privada, obligue al Estado a sobrellevar esta carga, que siempre tendrá que afrontar como promotor subsidiario si aquélla falla.

Tan convencido como estoy de que el Estado tiene que hacerse cargo del problema en tanto en cuanto la iniciativa privada no sea capaz de resolverlo, lo estoy de que todavía no se ha aprovechado esta iniciativa cuanto es posible, ayudándola solamente en lo que es preciso.

Una legislación clara y a largo plazo, con programas garantizados; una legislación del suelo ágil y viable; una vigilancia estrecha y eficaz cerca de todo el mercado de la vivienda, podría clarificarlo y ayudar seriamente a resolver tan angustioso problema.

Creo que somos muchos los que estamos dispuestos a colaborar en su solución. Dios quiera iluminarnos para que sepamos aunar nuestros esfuerzos y podamos llegar a poner en marcha los planes para resolverlo.