

## ¿ COMO NOS AFECTAN LAS UPACS ?

Por : Iván Restrepo Lince  
Ingeniero Civil

Sobre UPACS se ha escrito muchísimo (demasiado), se han suscitado enconadas controversias que en los últimos días se han tornado violentas, abundan las fórmulas matemáticas y los planteamientos macroeconómicos y es poca la claridad resultante.

Por ello nos animamos a cambiar el estilo de presentación, emplear el mínimo de fórmulas y plantear "qué puede cambiar con el advenimiento de las UPACS". Dejaremos cualquier pretensión de rigor y aplicaremos las "definiciones operacionales" que plantea un sicólogo, cuando defiende a quien define "Voltio" como "aquello que hace marcar uno al voltímetro".

### QUE ES UPAC

La UPAC es una "moneda" para operaciones a largo plazo, reajutable con ciertos índices, etc . . . Traducido significa un interés alto, muy alto.

Si Ud. toma un préstamo al 8,5<sup>o</sup>/o (para construir) debe recordar que cada peso se convierte en 1,20 (corrección monetaria de 20<sup>o</sup>/o), tendremos que al cabo de un año

1 se convierte en 1,20 (corrección)

1,20 por interés se hacen  $1,20 \times 1,085 = 1,302$  (30,2<sup>o</sup>/o)

y si se llegara a mora se recargaría el 8,5<sup>o</sup>/o hasta hacerse 12,75<sup>o</sup>/o y tendríamos que se convierte en

$1,20 \times 1,1275 = 1,353$  (35,3<sup>o</sup>/o)

Y qué ocurre cuando se hacen operaciones de largo plazo al 30,2<sup>o</sup>/o, 35,3<sup>o</sup>/o ? Que muchísimas premisas ya no son aplicables y más de uno puede verse atrapado.

### EL USUARIO FINAL DEL PRESTAMO

Quien toma un préstamo para vivienda a un poco menos del 30<sup>o</sup>/o anual (para el destinatario final el interés es 8 y no 8,5<sup>o</sup>/o) debe cubrir por intereses el 2,21<sup>o</sup>/o mensual.



Si la persona está acostumbrada a una situación de bajos intereses, cuando lo normal por arrendar una casa es 1<sup>o</sup>/o, cuando aún se conocen (recuerdan, sería mejor) planes de amortización con cuotas del 1,5<sup>o</sup>/o cabe esperar sorpresas.

Un apartamento de medio millón que se obtendría en arriendo por \$5.000,00, que se pagaría con 7.500 al BCH, debiera cubrir, por solo intereses 11.000,00 (si no hubiese contado inicial). Para amortizarlo en 8 años demandaría \$12.757,00.

Que no es cierto ! Que hay planes de amortización desde 1<sup>o</sup>/o hasta 1,4<sup>o</sup>/o! Claro que los hay pero a un costo: como la cuota de "amortización" no cubre siquiera los intereses reales, se produce una especie de refinanciación a largo plazo que se refleja en el crecimiento de la deuda.

Si la persona comprende esto y lo acepta no hay problema. Si lo ignora, si le es un fenómeno desconocido y sin antecedentes, si ello pesa en su decisión, la Corporación no se lo explica y ésta sabe (o debiera saber) que el contrato se firma en esas condiciones, posiblemente será nulo.

## LA CORPORACION QUE PRESTA EL DINERO

Hemos dicho que el destinatario final paga por amortización e intereses hasta 1,4<sup>o</sup>/o, pero ese mismo dinero es tomado de un ahorrador; supongamos que este no se deja llevar de los conatos de pánico y no retira su dinero pero que retira el rendimiento (la renta del 25<sup>o</sup>/o que hoy se anuncia).

Tendremos, aún en condiciones estables de depósito:

USUARIO : paga 1,4<sup>o</sup>/o por intereses y capital  
AHORRADOR : retira 2<sup>o</sup>/o por solos intereses.

Hay aquí un faltante de liquidez de al menos 0,6<sup>o</sup>/o o \$6.000,00 mensuales por cada millón de depósitos.

¿ Dónde fue a parar el dinero ? Es precisamente la refinanciación automática que señalábamos. Realmente el usuario paga 2,2<sup>o</sup>/o mensual, solo que apenas 1,4 es exigible y el resto se carga a cuenta para pagarlo después del 9o. año.

No debe sorprender que las Corporaciones hayan cerrado los créditos. Baja de depósitos? No tanto; lo que ocurre es que ese sistema no puede operar si los depósitos no crecen en forma continua hasta que el sistema llegue a un grado de madurez.

## EL CONSTRUCTOR

Si ha de vender es la primera víctima del desconcierto: El cliente, antes de embarcarse en UPACS, le exige (con el cheque de la cuota inicial) una explicación cabal de todo lo que se ha dicho en contra de la UPAC.



El vendedor debe saber:

1. Qué grado de capacidad de endeudamiento tiene su cliente.
2. Adoptar una estrategia óptima de pagos a cada uno.
3. Explicar todas las dudas, llenar los vacíos, superar las contradicciones, explicar de nuevo lo que "informaron" al cliente y recuperar su confianza.

Debe presupuestar en un clima de alto interés, contando el Valor Presente como piedra de toque para cualquier decisión.

Debe comprender que el costo financiero es el renglón más alto de sus costos, y debe construir tan rápidamente como sea factible.

## CUANDO EL CONSTRUCTOR NO VENDE

Esta categoría parecería paradójica pero la verdad es que anteriormente no corría ningún afán.

Si se acepta que la oferta para una vivienda nueva mejoraba 25<sup>o</sup>/o por año, cuando los intereses eran del 14 al 16<sup>o</sup>/o, no importaba ni mucho ni poco no vender.

El constructor se limitaba a cargar al precio de venta lo pagado al BCH, el Impuesto Predial y hasta el celador (nunca supe por qué no lo hacía igualmente con la propaganda) y esperaba. El valor actual de la oferta dentro de "n" años sería aproximadamente

$$V.P = V \frac{(1 + 0,25)^n}{(1 + 0,16)^n} = V. (1,08)^n$$

O sea que el negocio mejoraba 8<sup>o</sup>/o por año y algún día le arrancarían el apartamento o casa de las manos.

Pero si el crecimiento en la oferta se estanca (o decrece por crisis o falta de demanda) y en cambio el solo interés es del 31 al 35<sup>o</sup>/o tendremos:

$$V.P = V \frac{(1 + 0,24)^n}{(1 + 0,35)^n} = V. (0,918)^n$$

O sea que el negocio empeora 8<sup>o</sup>/o por cada año.

Si un apartamento que se considera localmente de medio millón le resulta en \$600.000,00 y se le cargan anualmente intereses de UPAC y otros gastos, lo "vendería" por

a 1 año 840.000,00

a 2 años 1,176.000,00



a 3 años 1,646.000,00  
a 4 años 2,305.000,00

Y asegurará que eso vale, pero es difícil que alguien, diferente de él, lo crea.

## LA INDUSTRIA MISMA

Al aumentar el interés (o valor del dinero), actúa como una criba que obliga a seleccionar las inversiones más urgentes, aplazando o desistiendo de las menos rentables.

Las economías de escala son las primeras en acusar el impacto: el negocio muy pequeño que era aceptable a un valor subsidiado del interés, ya deja de serlo.

El maestro y el constructor pequeño que iban "jalando" con algunas casas por año, descubren que la utilidad percibida ya no cubre el rendimiento de la inversión, que daría más su dinero en Depósito a Término o en UPACS.

Y si le rentaría más, con muchísima mayor razón no puede costear los costos de financiación (quien recibe dinero al 26<sup>o</sup>/o lo prestará al 32<sup>o</sup>/o).

Sólo pueden operar empresas mayores con capitales importantes comprometidos y que ataquen problemas masivos. Esto, aunque cruel con algunos, es razonable y sano.

Pero ojo a la burocracia, ojo a la superempresa con enormes costos de operación. Una vez se inicia el camino de los rendimientos decrecientes, cuando el costo indirecto empieza a pesar, nuevamente se hace crítico el valor del dinero y así:

Con intereses del 30 a 35<sup>o</sup>/o el tamaño mínimo de la empresa viable crece y decrece el tamaño máximo.