



La nueva Caja de Vivienda Militar

✍ MAYOR GENERAL (r)
ALBERTO GONZALEZ HERRERA

En el presente año la caja cumplió 46 años de existencia, con su tarea de dar solución de vivienda al personal de las Fuerzas Armadas, cuando fue creada en 1948 bajo la presidencia de Mariano Ospina Pérez. Nació como una dependencia del Instituto de Crédito Territorial, hoy INURBE y para atender las necesidades de vivienda propia y fiscal de los oficiales, suboficiales y civiles de las Fuerzas Militares.

En 1955 se le adicionó la función de incluir el personal de la Policía Nacional con su objetivo de dar soluciones de vivienda. Por entonces el número de afiliados a la caja era muy reducido y en consecuencia su tarea era relativamente sencilla. De otra parte la desvalorización de la moneda era insignificante y los valores de las

viviendas tenían pocas fluctuaciones de año a año. Recordemos que los aumentos de los sueldos no eran todos los años, sino por períodos de 4 a 5 años.

Digamos que hasta comienzos de la década de los 80 el manejo de la caja ofrecía igual número de soluciones a quienes cumplían los 14 años de afiliación, con quienes ingresaban al escalafón como subtenientes, cabos segundos o civiles al servicio del ramo de la defensa. Esto es que el tiempo establecido de tener 14 años de aportes para recibir solución, resultaba un tiempo en ocasiones excesivo pues hubo algunos miembros de las Fuerzas Armadas que recibieron solución antes de este término. Los sistemas para dar solución siempre han sido, facilitando un préstamo o entregando una

vivienda. En algunas ocasiones llegó tan lejos el paternalismo del Estado que se facilitó dirección y ayuda técnica para la construcción de viviendas.

El necesario aumento del pie de fuerza especialmente en los últimos 20 años, reflejó de manera sustantiva un continuado aumento en el número de afiliados a la caja ya que esta afiliación siempre ha sido forzosa. En consecuencia vino un aumento significativo del número de afiliados que cumplían 14 años de afiliación, o sea el derecho a que se le diera una solución de vivienda.

La situación descrita ocasionó un déficit de soluciones de vivienda para atender a quienes habían cumplido 14 años de afiliación a diciembre de 1994, como se muestra en el siguiente cuadro:

Frente a las posibilidades económicas de la caja con el tipo de soluciones que venía otorgando, este déficit era inalcanzable y por tanto era urgente plantear alguna solución. Admitamos que en las soluciones que venían dando la caja ya por préstamos, por vivienda, construidas o vinculando afiliados a proyectos de vivienda se otorgaban unos subsidios muy grandes los cuales en últimas fueron los que colocaron a la entidad en esta situación de desequilibrio frente a sus obligaciones.

El hecho de estar financiando viviendas a una tasa del 18% anual cuando en el mercado abierto la tasa que promediaba en un 38% y la inflación rondaba entre el 22 y 30% en las últimas décadas, indicaba a las claras que la caja no estaba recuperando su inversión y menos haciendo algún tipo de capitalización.

DEFICIT VIVIENDA AFILIADOS CON MAS DE 14 AÑOS DE APORTES

Fuerza	Oficiales	Suboficiales	Agentes	Total
Ejército	662	1.495	86	2.243
Armada	227	679	14	920
Fuerza Aérea	157	354	60	571
Policía Nacional	523	806	3.264	4.593
Total déficit a diciembre de 1994				8.327

De otra parte, teniendo en cuenta que al entregar solución de vivienda al personal de las Fuerzas Armadas no podía comprometerse el sueldo más allá de un 30% y el costo real de las viviendas implicaba una mayor afectación; se optó en muchos casos en colocar el valor del terreno muy por debajo de su valor real, para ajustar la vivienda a la capacidad de pago del afiliado. Además para construir, la caja prestaba el valor de las cesantías y éstas sólo le llegaban dos años después de entregadas las viviendas, sin ningún interés, lo que estaba influyendo en la descapitalización de la caja. En resumen estos tres subsidios que se venían dando y que los afiliados muy poco apreciaban llevó a la caja a estar cada día más lejos de atender los requerimientos de solución de vivienda de quienes cumplían 14 años de afiliación y presentar el déficit que se señaló en el cuadro anterior.

Era necesario entonces estudiar una solución de fondo que evitará en el futuro la descapitalización de que venía siendo objeto y a su vez continuar cumpliendo su misión.

Por disposición de la junta directiva a mediados de 1992, se contrataron consultores que analizaran el problema y propusieran una solución;

aproximadamente en el mes de marzo de 1993 se presentó el estudio cuya única conclusión era terminar el actual sistema de reparto simple y aplicar un sistema de capitalización individual, en otras palabras en lugar de hacer fondo común con los aportes (descuentos 7% sueldo básico) para dar solución a quienes venían cumpliendo 14 años de afiliación (reparto simple), cada quien con sus ahorros manejados individualmente como en cualquier corporación de ahorro y vivienda, fuese haciendo con el tiempo su propio capital para adquirir su vivienda (sistema de capitalización). Este cambio implicaba que quienes empezaran con el nuevo sistema, no tendrían ningún problema para obtener vivienda; se presentaba entonces el dilema de cómo se resolvería la situación para quienes habían adquirido una expectativa de derecho o sea ya tenían 14 años y debería dársele solución de vivienda y de otro lado, a quienes estaban en el camino o sea no habían cumplido 14 años de afiliación, pero tenían algún tiempo de afiliación.

El cambio de sistema nos obligaba a la atención de tres situaciones diferentes:

- a. Afiliados que a 31 de diciembre de 1994 tuviesen 14 o más años de afiliación.

- b. Afiliados que a 31 de diciembre de 1994 tuviesen menos de 14 años de afiliación.
- c. Los nuevos afiliados a partir del 1o. de enero de 1995.

Dentro de estos grupos era necesario buscar solución a las tres categorías de afiliados oficiales, suboficiales y agentes.

Por cada situación de afiliación y categoría se desarrolló, así:

Oficiales con más de 14 años de afiliación.

Se adjudicó la IV y V etapa de Rafael Núñez con 224 y 1.350 apartamentos respectivamente, para lo cual la junta directiva mediante Acuerdo 09 de marzo de 1994 estableció un subsidio equivalente a 121 salarios mínimos otorgados con patrimonio de la entidad.

Para quienes no aceptaron vivienda en Rafael Núñez deben presentar su propuesta de solución en Santafé de Bogotá, o fuera de Santafé de Bogotá. Para el primer caso el subsidio le será reconocido a partir de que sean entregados los apartamentos de la urbanización Rafael Núñez V etapa y para el segundo caso se les reconocerá a partir de enero de 1995, en

orden de antigüedad y de acuerdo a la disponibilidad presupuestal.

Suboficiales con más de 14 años.

Se adjudicaron 160 apartamentos en la urbanización Parque Residencial Nuevo Suba IV etapa, 40 apartamentos en Compartir Suba, 25 casas en Lombardía III etapa. Durante el transcurso del año se están presentando diferentes planes de vivienda en las principales ciudades del país.

Para esta categoría se estableció un subsidio de 49 salarios mínimos otorgados con patrimonio de la entidad.

Para quienes no se acogen a los planes de la caja deben presentar su propuesta de vivienda en cualquier parte del país para lo cual el subsidio le será reconocido a partir de 1995, en orden de antigüedad, de aportes y de acuerdo con la disponibilidad presupuestal.

Agentes con más de 14 años (agentes de la Policía Nacional y personal civil con esta categoría).

Fueron adjudicados 860 apartamentos en la urbanización El Centenario I etapa; pendientes por adjudicar 310 y 460 apartamentos correspondientes a la II y III etapa de la urbanización Centenario en Fontibón.

Se están ofreciendo diferentes planes en las principales ciudades, para esta categoría se estableció un subsidio de 41 salarios mínimos, otorgados con patrimonio de la caja.

Para quienes no se acogen a los planes de la caja deben presentar su propuesta y el subsidio se les reconocerá a partir de enero de 1995.

Los recursos con que cuenta el afiliado para la adquisición de estas viviendas son:

1. Valor correspondiente a los ahorros.
2. Valor correspondiente a la cesantía liquidada en 1994.
3. Valor correspondiente al subsidio otorgado con recursos de la entidad.
4. Valor a financiar por una corporación de ahorro y vivienda, correspondiente al faltante del valor total del inmueble.

Personal afiliado con menos de 14 años.

Para los afiliados que inicien a cumplir los 14 años de aportes en enero de 1995, la caja va a tener varios planes de vivienda, para las dife-

rentes categorías y en las principales ciudades del país.

El Decreto 353 de febrero 11 de 1994, establece un subsidio hasta de 140, 80 y 70 salarios mínimos legales para oficiales, suboficiales y afiliados con categoría agente, financiados con recursos del Estado.

El afiliado que no se acoja a los planes presentados por la entidad en igual forma podrá presentar su propuesta de vivienda.

Los recursos con que cuenta el afiliado para la adquisición de vivienda son:

1. Valor de los ahorros (compensados-intereses)
2. Valor de cesantías causadas (liquidadas cuando cumpla 14 años).
3. Valor subsidio (recursos del Estado).
4. Valor a financiar con Corporación (tramitado C.V.M.).

Nuevos afiliados.

Para quienes ingresen como afiliados a partir del 1o. de enero de 1995, se les aplicará el nuevo siste-

ma, o sea, se les manejará sus ahorros en cuentas individuales con una capitalización y cuando cumplan 14 años de afiliación se entrará a proponérseles solución de vivienda, para lo cual contará con sus ahorros capitalizados, su cesantía por 14 años de servicio, un subsidio que le da el Estado y su capacidad de pago (30% de sus haberes), frente a una entidad financiera.

En síntesis, la caja en su afán de alcanzar el déficit crónico de atender la solución de vivienda a sus afiliados, efectuó los siguientes cambios:

- Se transformó en empresa industrial y comercial del Estado.
- Cambió el sistema de reparto simple por el de capitalización individual.
- Una vez concluya la construcción de los lotes Rafael Núñez y el Centenario en la ciudad de Santafé de Bogotá (diciembre de 1995), no construirá más y se apoyará en el mercado abierto de la construcción en todo el país, para ofrecer soluciones de vivienda.
- A partir de las próximas adjudicaciones, por cualquier sistema, no financiará a los afiliados, sino que obtendrá del mercado financiero los recursos para facilitar el crédito al afiliado.



HAGA MAS VENTAS POR CORREO, UTILIZANDO EL "SERVICIO DE REEMBOLSO C.O.D." DE ADPOSTAL

Es un servicio que le permite estar en varias ciudades a un mismo tiempo entregando y cobrando a la vez su mercadería! Parece increíble, verdad? Usted hace el envío de sus productos, y en el momento mismo en que su cliente los retira de nuestras oficinas, le giramos su dinero! Además es rápido y seguro!



CORREO DE COLOMBIA
llega seguro y a tiempo!
MAYOR INFORMACION: TELS: 2 41 35 31 y 2 82 68 42