

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA DE MAGÍSTER EN HÁBITAT RESIDENCIAL
INSTITUTO DE LA VIVIENDA

Título de la investigación:

Implicancias de la construcción del Hábitat Residencial en el contexto neoliberal de (hiper)consumo por la vía del crédito hipotecario, la experiencia subjetiva de profesionales jóvenes de clase media de la ciudad de Santiago de Chile de inicios del siglo XXI

Tesis para postular al grado de Magíster en Hábitat Residencial

ÁLVARO SALLÉS ROJAS
JORGE LARENAS SALAS
SANTIAGO DE CHILE, OCTUBRE 2021

Dedicatoria.

Este trabajo de meses tiene un valor agregado entregado por quienes han sido un estímulo de motivación a lo largo de mi vida, transformándose en fuente de inspiración y energía creativa para esta carrera que hoy continúa.

En especial agradecimiento a:

A Natalia por ser mi motor de amor y energía.

A mi Madre por transmitirme el valor del aprender y de mejorar día a día.

A mis hermanas Pía y Javiera, a mis sobrinas Sofía y Laura.

Especialmente dedicada a mi primo Luis Andrés y al Taller Montes Becker por ser guías, modelos y por la gentil entrega del capital cultural que me han aportado durante la vida.

A Jorge, mi profesor guía, a quien agradezco profundamente el haberme acompañado en este difícil y difuso camino para realizar la investigación. Gracias por la reflexión constante y la paciencia en la enseñanza.

Y en general, este trabajo va dedicado en honor a todo el personal de Salud que pueda tener acceso a leer este documento, especialmente en agradecimiento por su enorme entrega en las difíciles labores que nos mantienen con vida día a día en esta Pandemia provocada por el COVID-19.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	3
1. Introducción	5
2. Marco Teórico	6
2.1. El (hiper)consumo, la sociedad del cansancio y de la vida líquida.....	6
2.2. Hacia una definición del concepto de Hábitat Residencial	8
2.3. La producción de la ciudad de Santiago de Chile en el período 1990 al 2020.....	10
2.4. La Clase media y el acceso a la vivienda en las últimas décadas	12
2.4.1. Acercamientos hacia una definición de la Clase Media	12
2.4.2. La Condición económica de la Clase Media.	14
2.4.3. La Clase Media y el acceso a la vivienda.	16
3. Planteamiento de la investigación	20
3.1. Pregunta de investigación.....	20
3.2. Hipótesis.....	21
3.3. Objetivos de la investigación.....	22
3.3.1. Objetivo General	22
3.3.2. Objetivos específicos.....	22
3.4. Metodología	22
3.4.1. Metodología de trabajo	22
3.4.2. Casos de estudio.....	24
3.4.3. Fuentes de información.	24
3.4.4. Técnicas de recolección de datos.....	25
3.4.5. Procesamiento de datos.....	25
4. Desarrollo del trabajo investigativo	27
4.1. Descripción de los casos de estudio.....	27
4.2. Codificación realizada para el análisis de las entrevistas.....	28
4.3. Principales Hallazgos detectados.	31
4.3.1. Principales hallazgos en relación al “Acceso al Crédito”	31
4.3.1.1. Conocimiento adquirido.....	31
4.3.1.2. Conocimiento heredado.....	33

4.3.1.3.	Estrategias de adquisición.....	34
4.3.2.	Principales hallazgos en relación a las “Consecuencias Significativas”	35
4.3.2.1.	Consecuencias significativas de Adaptación.	35
4.3.2.2.	Consecuencias significativas del Habitar.....	37
4.3.3.	Principales hallazgos en relación al “Habitar en condiciones de deuda”	38
4.3.3.1.	Positividad	38
4.3.3.2.	Preocupaciones	40
4.3.4.	Principales hallazgos en relación al “Impulso a la compra”	42
4.3.4.1.	Estrategias de Captación	42
4.3.4.2.	Motivaciones personales.....	44
4.3.4.3.	Presiones externas	46
5.	Conclusiones.....	50
5.1.	Conclusiones generales.	50
5.2.	Conclusiones específicas.	50
5.3.	Futuras líneas de investigación.	54
6.	Bibliografía.	55
7.	Glosario	58
8.	Anexos.....	59
8.1.	Anexo 1:.....	59
8.2.	Anexo 2.....	60

1. Introducción

La presente investigación se enmarca en el contexto de la ciudad de Santiago de Chile de inicios del siglo XXI, basada en un sistema capitalista consolidado, donde primero, el suelo es un bien transable y abierto al mercado, lo cual ha permitido la generación de un negocio inmobiliario que ha sido fomentado por dos elementos, por un lado, el crecimiento de la clase media del país que ha invertido en su primera vivienda, ya sea para habitar o para generar rentas a través del negocio del arriendo, y segundo, un fuerte desarrollo del sistema de créditos a nivel general, y para interés de esta investigación, del crédito hipotecario.

En base a estos dos elementos, el suelo y la clase media, la presente investigación tiene por objetivo explorar la experiencia del habitante, focalizada en profesionales jóvenes de clase media, que han adquirido viviendas mediante crédito hipotecario para de esta manera identificar, describir y analizar aquellos aspectos subjetivos que surgen de la experiencia referida.

Por medio de esta investigación se pretende generar insumos para la discusión acerca de los procesos de subjetivación que viven las personas de clase media, mediante la atención que se ha puesto en los procesos que aquí se destacan y que se entienden como parte de la experiencia subjetiva de aquellos sujetos que fueron parte de la investigación.

Esta memoria inicia con el capítulo sobre el Marco Teórico que trabaja el contexto que se entrega para la investigación, avanzando luego hacia el capítulo de planteamiento de la investigación donde se desarrolla la pregunta de investigación, hipótesis, objetivo general, objetivos específicos y la hipótesis. Luego se presenta el desarrollo del trabajo investigativo, para finalizar con las conclusiones de la investigación.

Es necesario señalar que esta investigación se desarrolló en un contexto de crisis como país, posterior a un “Estallido Social” que se vivió a fines del año 2019 y a partir de marzo del año 2020 la llegada a Chile del virus Sars-Cov2 que produce la enfermedad COVID-19 que formó parte de una pandemia a nivel global. Por estas razones, para llevar a cabo esta investigación fue imprescindible la utilización de herramientas digitales.

2. Marco Teórico

2.1. El (hiper)consumo, la sociedad del cansancio y de la vida líquida.

El estilo de vida de las actuales generaciones que viven bajo un contexto neoliberalizado de mercado se enmarca en un proceso constante de estímulos externos que fomentan constantemente el consumo.

En este sentido, el consumir se ha vuelto un acto cada vez más común entre personas de clase media, especialmente gracias a la ampliación de la capacidad de consumo mediante la vía del crédito, la cual se ve día a día mediante la utilización de tarjetas de créditos que ofrecen la posibilidad de adquirir bienes y servicios por esta vía, generando así un hábito de consumo frecuente (Marambio-Tapia, 2017).

Este acto de consumo ha sido un espacio de transformación simbólica de bienes de mercado que antes contemplaban un horizonte lleno de simbolismos por lo difícil de adquirir para personas de clase media, como por ejemplo la vivienda, que representaba una travesía heroica en la adquisición y mantención de dicho espacio destinado al desarrollo seguro de la familia, siendo ahora un elemento de mayor acceso y, que por lo tanto, establece nuevas relaciones con este bien, como por ejemplo, el que sea percibido como un objeto de renta y transacción (Sassen, 2007).

En comparación, existe la idea generalizada respecto a que las nuevas generaciones de clase media establecen esta nueva relación de valor con la vivienda, entendiéndola como un espacio de transición, un medio para un fin, comprendiendo esto como la reconfiguración de los conceptos y valores simbólicos que existen sobre la vivienda como el “lugar para toda la vida” para devenir un espacio de atributos económicos y financieros de reproducción de capital y de habitar temporal en el sentido de estancia y permanencia, comenzando a aparecer el concepto nómada de estancia temporal transitoria hacia una etapa de consolidación de la vida, es decir, el cambio del valor de las instituciones sólidas a conceptos altamente flexibles o “líquidos” (Bauman, 2008).

Este espacio habitado por los jóvenes profesionales de clase media se ha convertido en un atributo que les entrega un estatus, el cual debe ser mantenido y aprovechado, ya que es una condición que se puede perder, y es por ello que surgen presiones internas y externas que los rodean en su actuar cotidiano.

Dentro de las presiones internas, se genera una condición de autoexigencia por querer mostrarse como agentes altamente productivos y exitosos. Esta condición es una situación descrita por Byung-Chul Han en su obra “La sociedad del cansancio” donde señala que, en la sociedad de consumo en la que vivimos existe un “Exceso de positividad” donde todo es posible si te lo propones, y donde no hay límites para lo que puedes lograr (Han, 2012). Así, la condición de

consumo ha sobrepasado los límites conocidos, convirtiéndose en un obeso sistema de sobreconsumo que desconoce fronteras.

Por lo anterior, ya no se mide a la sociedad por su capacidad de generar productos y servicios capaces de ser consumidos, sino por la capacidad de los individuos de lograr consumir elementos en el corto plazo, como indica Zygmunt Bauman en su obra “Vida de Consumo”, no basta una vida para vivir una experiencia, sino que es más relevante consumir múltiples experiencias, como si no bastara con vivir una vida, hoy se busca vivir varias vidas en una (Bauman, 2008).

Byung-Chul Han (2012) plantea que pasamos de vivir de una sociedad disciplinaria que reproduce sujetos de obediencia, a una sociedad de rendimiento que reproduce sujetos de rendimiento, lo que se traduce en que dejamos de ser explotados directamente por un agente externo, sino que pasamos a un “exceso de positividad” al creer que no tenemos límites de producir elementos y experiencias, y por lo tanto pasamos a tener una forma de “autoexplotación”, generándose una forma de mantenernos gobernados por una sensación de falso éxito (Han, 2012).

Esta forma de gobierno que rige a estos sujetos es conocida como “Gobierno Remoto”, entendiéndolo como algo externo al sujeto y que hace que este tenga una alta preocupación por el estatus individual conseguido, perdiendo de esta manera otras formas de participación colectiva (Brown, 2016; Han, 2012; Lazzarato, 2013). Byung-Chul Han (2012) señala además, que los factores externos empiezan a afectar la psiquis de las personas, de esta manera ya no es el cansancio físico el que se evidencia, sino que es el cansancio mental, apareciendo así los conceptos de “Burnout” o “síndrome de estar quemado”, un concepto de la psiquiatría que describe el desgaste cerebral por el alto grado de autoexigencia profesional (Han, 2012).

Esta condición de ser sujetos de producción se puede relacionar con el diseño de vivienda que ha sido desarrollada en el contexto del mercado de suelo para alcanzar su “máxima eficiencia”, alcanzando conceptos extremos como los denominados “departamentos dormitorio”, de escasos metrajes, ubicados en zonas de la ciudad donde el espacio público complementa los programas vitales que deberían incorporar y donde la familia se ve pospuesta hasta conseguir un espacio donde quepan más personas.

Si bien, este es un caso extremo de esta condición de sobre exigencia, las condiciones de autoexplotación y autopromoción de profesionales jóvenes de clase media genera atributos que se buscan consolidar y por otro poder aspirar a más (Han, 2012).

Por ello la vivienda adquirida toma hoy un nuevo significado, una relación de paso más que de significado valórico institucional, generando entonces un cambio en la percepción de la vivienda desde un bien simbólico a uno de cambio monetario y de rentabilidad (Sassen, 2007), y de igual manera ese significado genera una nueva condición de habitabilidad que se complementa mediante el estudio del hábitat residencial.

2.2. Hacia una definición del concepto de Hábitat Residencial

El concepto de “Hábitat Residencial” será, para efectos de esta investigación, orientado hacia dos definiciones que resultan pertinentes y que incorporan no sólo el concepto de construcción de un espacio físico, sino también, la presencia de procesos de apropiación del mismo, mediante actos que surgen desde un ámbito subjetivo y que se evidencian por medio de los diversos ámbitos de la vida social, cultural, psicológico-sanitario, político y económico.

Para comprender lo anterior se tomará la referencia de Ricardo Tapia, Carlos Lange y Jorge Larenas (TAPIA Z., Ricardo; LANGE V., Carlos; LARENAS S., 2009) quienes indican que: *“El concepto de hábitat residencial debe entenderse como aquel espacio intervenido directa y activamente por los habitantes, donde éstos encuentran y reflejan la posibilidad de construir, generar y crear un ambiente particular y distintivo, un en-torno. Más que circunscribirse exclusivamente a la vivienda misma, su carácter residencial se manifiesta en la posibilidad de que las personas puedan ampliar territorialmente su ámbito de interacciones significativas con el espacio habitado y por cierto con otros habitantes, nutriendo así la conformación del ámbito de lo propio”*.

Esta definición permite entender al Hábitat Residencial como la apropiación de un espacio físico que tiene incidencia en el resto de los ámbitos de la vida de las personas que construyen ese Hábitat mediante aquellas “interacciones significativas”, que entenderemos como motivaciones que se traducen en acciones, que son voluntarias y que surgen desde el interior de las personas y tienden a responder a los anhelos y deseos de las personas de construir entornos saludables.

En complemento a esta primera definición, es pertinente asociar la que aporta Rubén Sepúlveda e Isabel Zapata (Sepúlveda Ocampo, R.; Zapata Alegría, 2005) cuando indican que: *“El uso del espacio tiene [importancia fundamental] para el establecimiento de asentamientos humanos; por medio de ellos, los seres humanos intervienen activamente en las condiciones naturales del entorno, transformándolas y por ende, humanizándolas”*, esta definición es relevante en cuanto señala un proceso de humanización de las condiciones del entorno físico, entendiendo lo humano como aquello que surge desde el interior de las personas y que se refleja en manifestaciones voluntarias e involuntarias hacia el entorno.

Ambas definiciones nos permiten entender que el Hábitat Residencial tiene que ver con la apropiación de un espacio. Este acto de apropiación se ciñe al anhelo de “poseer” dicho espacio.

Para poder acercarnos a una definición de aquello, se revisa el trabajo realizado por Tomas Moulían en su obra “El Consumo me consume” (Moulían, 1998), donde señala que existen tres tipos de relaciones entre las personas y los objetos: la instrumental, que tiene que ver con la utilidad de ésta; la simbólica, vinculada con el afecto y la memoria; y finalmente la estética, referente a los grados de belleza.

En ese sentido, separa los conceptos de “Adquirir” y “Poseer” señalando que no son iguales, ya que el primero tiene que ver con las relaciones entre las personas y los objetos, surgiendo como

resultado de aquella relación un grado de confort en el habitar y en la utilización del tiempo libre, mientras que el segundo lo relaciona con querer obtener un interior lleno de valor de otro ser, tiene que ver con el deseo de hacerse de algo sustancial de una persona, del alma, por ejemplo.

En esta línea, Moulian indica que el “Adquirir” tiene un valor más objetual, mientras que el “Poseer” viene desde el deseo profundo de las personas por adueñarse de un elemento que contenga un interior de valor. Por lo tanto, el adquirir es un comportamiento superficial en cuanto es producido por la sociabilización, sin embargo, el sistema capitalista neoliberal mediante la publicidad y la ideología ha llevado a que los objetos sin ese interior lleno de valor, sean parte de ese “Deseo” de consumo, transformando la naturaleza de lo deseable en búsqueda de estándares de confort cada vez mayores.

Por ello, para este estudio es necesario tener en consideración que las personas tienen un sentido de construcción del Hábitat Residencial como un proceso donde ellas requieren de un espacio físico para el desarrollo de todos los ámbitos de sus vidas, desarrollando formas de apropiación de dichos espacios, y que esta apropiación se produce mediante las manifestaciones de expresión que surgen desde los deseos y anhelos más profundos de ellas, conquistándolos, generando tantas identidades espaciales como personas existen.

Al mismo tiempo, aquellos actos de manifestación de esos anhelos y deseos, están siendo en todo momento influenciadas y tensionados por acciones externas que promueven un determinado modelo de reproducción de dichas manifestaciones y que se pueden ver, palpar, en la ciudad de Santiago, como aquellas situaciones cotidianas y planificadas de (hiper) consumo (Han, 2012).

Estos incentivos al (hiper) consumo se expresan mediante dispositivos de reproducción y desarrollo de la racionalidad Capitalista, mediante el sistema Neoliberal que son vivenciadas por medio de las diversas experiencias subjetivas que tienen las personas mediante la ejecución del consumo, lo cual se puede traducir en torno al ámbito de la vivienda, como aquella forma de concebir la ciudad en cuanto a la fuerte influencia del mercado de suelo como determinante para tomar decisiones sobre dónde y cómo vivir.

2.3. La producción de la ciudad de Santiago de Chile en el período 1990 al 2020.

La producción de la ciudad de Santiago, y las diversas ciudades de Chile, ha tenido fuertes cambios desde la década del 1970, época en donde se incubó el fomento de desarrollo y posterior consolidación de un modelo urbano Capitalista Neoliberal, en donde se disponía del suelo como un bien “Escaso” (Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, 2012; PNUD, 2017), promoviendo desde entonces la “neoliberalización” del suelo, con un marcado rol del Estado como un agente más bien regulatorio antes que ejecutor y promotor del suelo.

Luego, con la política nacional de desarrollo urbano de 1979 se establece un rol del Estado menos interventor en la vida de los privados y más orientado hacia la regulación y norma del campo de intervención de los mismos, de manera que permitiese “Asegurar el funcionamiento de un eficiente mercado de la tierra urbana” (Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, 2012; Ducci, 2004; Pablo Trivelli, 1981).

Posterior a la política nacional de 1979, dos hechos marcarán el desarrollo de esta urbe, por un lado, la Verticalización de la ciudad y al mismo tiempo un movimiento horizontal de expansión territorial, como lo describe Abramo, es un movimiento “centrípeto y otro centrífugo” del desarrollo de la mancha urbana, generando dos efectos de densidad al mismo tiempo en la ciudad (Abramo, 2012; López M, 2017).

Lo anterior se desarrolló primero por el establecimiento de la ley N°3.516 de 1980 denominada: “Establece normas sobre división de predios rústicos” y por otro, la verticalización de la ciudad. El primer hecho, generado por la promulgación de la Ley antes mencionada se vuelve relevante ya que señala, entre otras cosas, la subdivisión de los predios rurales hasta en 0,5 hectáreas, pudiendo construir una vivienda para el propietario y una para el “cuidador”, sin que esto modificase el origen agrícola del predio.

Esta Ley permitió para entonces, el desarrollo inmobiliario de “parcelas de agrado” ubicadas en zonas periféricas de la ciudad y evolucionando luego hacia “Zonas de Desarrollo Urbano Condicionados”, las cuales generaron un efecto de “condominios amurallados”, expandiendo la mancha urbana (Alvarez Correa et al., 2003; Rodríguez, Alfredo; Sugranyes, 2004; Sabatini & Arenas, 2000; Vicuña, 2013).

Junto a esta situación, el rol del Estado pasa a ser subsidiario, disminuyendo la injerencia directa en la construcción de proyectos de Vivienda Social que venía desarrollando hasta antes de la década del 1970. Por lo mismo, al cambiar las reglas del Mercado de Suelo, la vivienda subsidiada por el Estado debe ordenar su capital disponible para la producción de vivienda, siendo el valor de suelo un alto porcentaje del total de la vivienda construida.

Por ello, los proyectos desarrollados sólo tienen presupuesto para poder ubicarse en zonas de bajo costo de suelo, lejanas de todo espacio con atributos urbanos relevantes y lejanos a todo sistema de urbanización (calles, sistemas sanitarios y de luz), es decir, se ubicaron en las zonas periféricas de la ciudad, forzando una extensión de los servicios públicos hasta dichas zonas, las cuales llegaron con mucho más desfase que el de los asentamientos construidos.

De esta manera, la ciudad de Santiago empezó un proceso de expansión de su mancha urbana mediante el incentivo privado de construir condominios y el rol público de producir vivienda social en zonas periféricas. Así, se generó un desarrollo dispar de zonas periféricas, donde las urbanizaciones que tenían un mayor incentivo financiero lograron construir viviendas privadas de mejores estándares que en aquellas zonas donde la vivienda pública subsidiada se podía instalar (Jiménez et al., 2018).

En esta línea, existió una promoción del Estado por medio de leyes que facilitaron la instalación de urbanizaciones en zonas agrícolas y mediante la ubicación de proyectos de vivienda social y vivienda privada (Rodríguez, Alfredo; Sugranyes, 2004; Vicuña, 2013).

En paralelo, y relacionado con la Verticalización de la ciudad, se realizó un proceso que se consolida con el desarrollo de la política de Renovación Urbana del Centro de Santiago en la década de 1990 donde se fomenta la compra de departamentos mediante un aporte Estatal a través de un subsidio a las personas, que contribuía hasta 250 UF por única vez a una unidad de vivienda adquirida (López M, 2017).

Este subsidio promovió el desarrollo inmobiliario en zonas deterioradas del centro de la ciudad y tuvo un éxito bastante reconocido, dado que cambiaba paños de industria y talleres abandonados por construcciones de vivienda vertical de altas densidades. Lo anterior, se tradujo en la construcción de departamentos que atraían nuevos residentes y con ello, la instalación de una promoción del barrio mediante la incorporación de distintos usos comerciales que rodeaban estos proyectos.

La “Renovación Urbana” se extendió por otras comunas aledañas al centro de Santiago hacia zonas “Pericentrales”, promoviendo un tipo de edificación en altura que fue generando altas densidades en zonas donde antes no las había (Abramo, 2012; M. J. Castillo & Forray, 2014; Imilan et al., 2016; Vicuña, 2013).

Esta situación de Renovación y de Expansión Urbana genera modificaciones en el valor del suelo de la ciudad, el cual subió sus plusvalías en sectores céntricos y en periferias altamente urbanizadas, por lo que las familias socioeconómicamente más vulnerables que requerían una vivienda, debieron ubicarse en suelos de valores bajos, los cuales se encontraban en zonas periféricas de la ciudad sin urbanización, o en zonas céntricas que mantienen un alto deterioro urbano y por ende una mayor depreciación urbana, manteniendo en ambos casos un bajo estándar de calidad de sus viviendas o lejanas a atributos urbanos estándares.

En paralelo a la situación antes descrita, se identifica una clase media que empieza a tener la posibilidad de adquirir estas nuevas unidades y por lo tanto realizan un constante desplazamiento entre espacios periféricos y centrales de la ciudad debido a las posibilidades de compra de vivienda.

2.4. La Clase media y el acceso a la vivienda en las últimas décadas

2.4.1. Acercamientos hacia una definición de la Clase Media

La clase media es una clase social que ha sido ampliamente estudiada y de la cual la literatura ofrece diferentes definiciones según el foco de estudio que establezca, por lo que esta investigación busca un acercamiento hacia el concepto, que permita entender al menos, cómo se compone y cómo funciona.

Amanda Labarca estudiaba en 1950 la clase media de Santiago de Chile, estableciendo tres grandes criterios de análisis que permitieron su estudio: Económicos, Cultural y Psico-social (Universidad de Concepción, 2009). Dado lo anterior, la autora define que la clase media no adquiriría una condición de clase ya que las personas no establecían una temporalidad estable en ella. Hoy, más de 70 años después, se puede observar que el efecto temporal se ha vuelto una condicionante estable y que permitiría entonces poder establecer criterios para definirla.

Una definición actualizada sobre clase media avanza hacia un movimiento que se orienta según características adquiridas por las personas: “Es un trance entre la clase baja y la clase alta, un estado del cual uno puede entrar y salir de acuerdo a ciertas características que condicionan su actuar en la sociedad” (Barozet, Emmanuelle; Fierro, 2014; Barozet, 2006; M. Castillo, 2016; MacClure et al., 2014).

En un sentido cuantitativo, la clase media posee varias definiciones, una de las más usadas para referirse a ella en términos económicos es la del Banco Mundial (2012) que indica que la clase media es aquella donde las familias tienen un ingreso total que se ubica entre 1,5 y 6 veces la línea de la pobreza¹. La línea de la pobreza es un índice que define el Ministerio de Desarrollo Social y Familia (MDSF) y que se define como: “*Ingreso mínimo establecido por persona para satisfacer las necesidades básicas. Se establece a partir del costo de la canasta básica de alimentos al que se aplica un factor multiplicador*”² (MIDESO, 2019). Según el informe mensual del mes de octubre de 2019, la línea de la pobreza por persona alcanzó los \$166.847, según esto y la definición del Banco Mundial, en Chile serían clase media todas las personas cuyos ingresos varían entre \$250.271 (1,5 veces) y \$1.001.082 (6 veces).

¹ A partir del año 1990 el MDSyF construye este indicador mediante la “Canasta Básica de Alimentos” (CBA), la cual determina líneas mínimas de capacidades de satisfacer necesidades, las cuales denomina “línea de pobreza” y “línea de pobreza extrema” que se miden por persona. A partir del año 2015, se modifica la metodología creando una nueva categoría denominada “Pobreza Multidimensional”, la cual además modifica la medición de ingreso “per cápita” a ingreso “por hogar”, además de segregar datos entre zonas rurales y urbanas. Se sugiere revisar la siguiente página web: <http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/indicadores-cba>

² Ver gráfico n°1 sobre índice de pobreza de la OCDE.

Adicionalmente, han existido esfuerzos por lograr una definición más integral de “clase media”, basada en la inclusión de diferentes ámbitos de la vida. En esta línea, la encuesta GfK Adimark, en su documento “Estilos de vida de los grupos socioeconómicos de Chile” (GfK, 2019), define a los grupos socioeconómicos por diversas variables, tomando en consideración el ingreso por hogar (en vez de per cápita), nivel educacional del jefe de hogar o principal sostenedor y por el nivel ocupacional de la misma persona. De esta manera establece los siguientes segmentos sociales:

Segmento	Ingresos por hogar	Educación del jefe de hogar	Ocupación del jefe de hogar	Cuántos son	Vive en casa	Casa Propia, pagada o por pagar
AB	\$6.452.000	99% Profesionales Universitarios	100% Directivos y profesionales de alto nivel	1,4% (94.405 hogares)	46%	83%
C1a	\$2.739.000	95% Profesionales Universitarios	92% Directivos y profesionales de alto nivel	6% (388.127 hogares)	69%	76%
C1b	\$1.986.000	71% Profesionales Universitarios	56% Directivos y profesionales de alto nivel.	6,4% (413.064 hogares)	68%	70%
C2	\$1.360.000	45% Profesionales Técnicos	58% trabaja en oficios que requieren Educación Formal	11,5% (747.863 hogares)	78%	60%
C3	\$899.000	53% Enseñanza media completa	70% Trabaja en oficios que no requieren educación formal	25.3% (1.641.407 hogares)	75%	62%
D	\$562.000	34% Enseñanza media completa	93% Trabaja en oficios que no requieren educación formal	36.9% (2.396.272 hogares)	80%	62%
E	\$324.000	54% sólo tiene enseñanza básica	98% Trabaja en oficios que no requieren educación formal	12.6% (818.000 hogares)	82%	64%

Tabla 01: Segmentación socioeconómica de los grupos sociales en Chile, extracto de información publicada.

Fuente: Elaboración propia en base a “Estilos de vida de los grupos socioeconómicos de Chile” (GfK, 2019)

Por lo anterior, se puede entender la clase media como una clasificación social, económica y cultural de la cual las personas pueden tanto entrar como salir de ella. Es una clasificación líquida, la cual se expande y se contrae en cuanto al nivel de desarrollo que presente el país, por lo que, a su vez, queda sujeta a condicionantes externas que la configuren.

2.4.2. La Condición económica de la Clase Media.

Uno de los factores que han permitido la estabilidad de la situación económica de la Clase Media chilena es el sistema financiero del país, el cual ha tenido un rol cada vez más protagónico en el día a día de las personas mediante el uso cotidiano del sistema de crédito, desde el uso de tarjetas de crédito a créditos de consumo e hipotecarios.

Así, el crédito ha crecido de menos del 30% del PIB en 1978 a un 88% en 2018 (ver gráfico n°1 y n°3), y el sistema financiero chileno ha diversificado su composición, ya que a fines de los años 70 estaba compuesto casi exclusivamente por bancos tradicionales, mientras que en la actualidad lo compone también un conjunto de inversionistas institucionales, como los Fondos de Pensiones, Administradores de Fondos Generales y Compañías de seguro (Berstein & Marcel, 2019). Esta ampliación ha permitido la posibilidad de la entrada al mundo financiero de más personas y con ello, también ha aumentado el acceso a bienes y servicios.

Por lo anterior, es relevante revisar la experiencia respecto a la entrada de las tarjetas de crédito como medio de pago para productos y servicios, ya que la diversificación de instituciones que otorgan créditos ha incluido a Supermercados y tiendas de Retail como emisores de tarjetas de crédito para fines generales, lo cual ha permitido que las personas puedan adquirir este tipo de crédito y utilizarlo en la compra y adquisición de productos cotidianos, como cargar la tarjeta para utilizar el transporte público, la compra de ropa, comida, entre otros (ver gráfico n°2). La transacción por medio del uso del crédito se ha consolidado como un acto cotidiano en las personas (Marambio-Tapia, 2017).

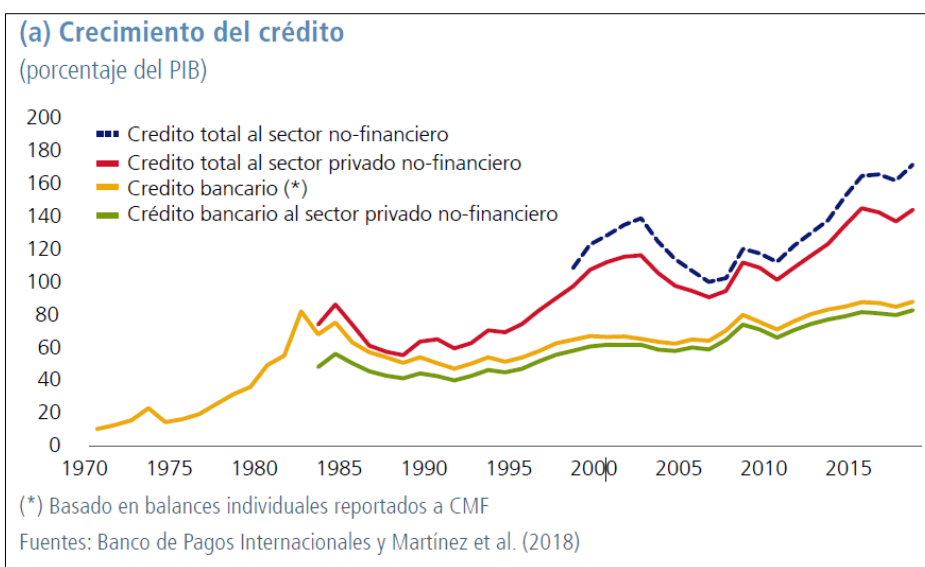


Gráfico n°1: Gráfico del crecimiento del crédito en relación al PIB desde el año 1970.

Fuente: Berstein, S., & Marcel, M. (2019). SISTEMA FINANCIERO EN CHILE: Lecciones de la Historia Reciente Lecciones de la Historia Reciente. Documentos de Política Económica, 67. <https://si2.bcentral.cl/public/pdf/documentos-politica-economica/pdf/dpe67.pdf> pp.5

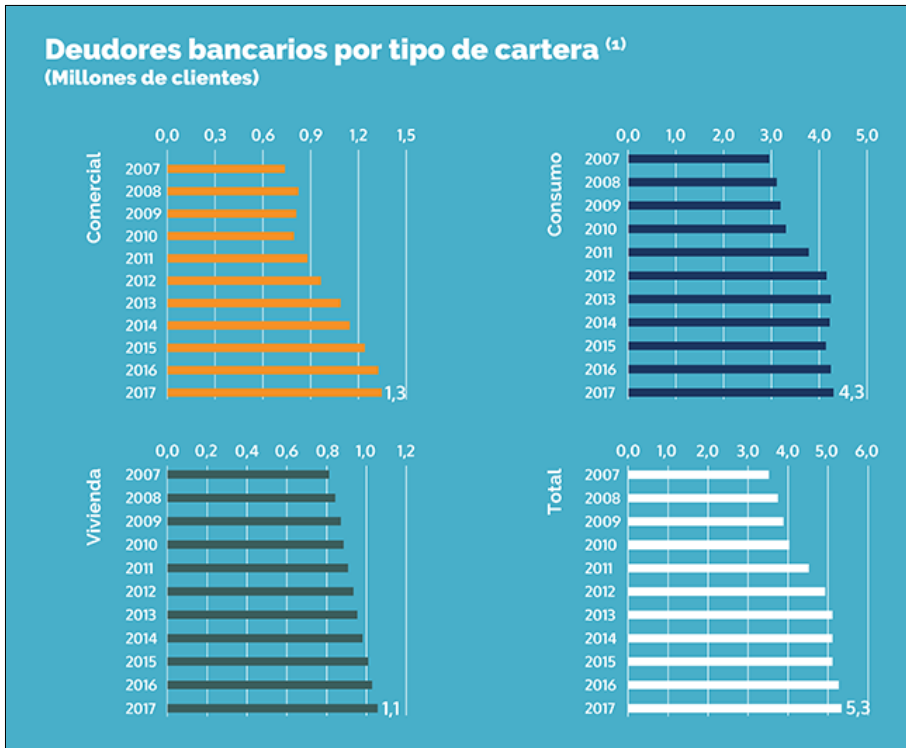


Gráfico n°2: Gráficos que muestran número de deudores bancarios por tipo de cartera.

Fuente: Gráfico revisado el día 21-02-2021, en pagina web: <https://www.abif.cl/cifras-de-la-banca/destacados-2017>, presentado por la Asociación de Bancos e instituciones financieras de Chile.

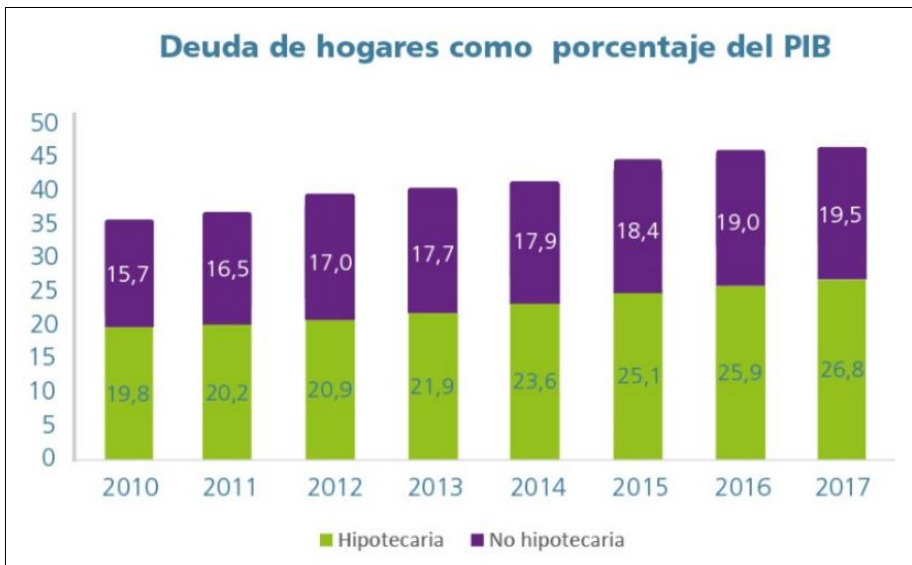


Gráfico n°3: Gráfico que muestra relación de la deuda hipotecaria familiar en comparación con el PIB.

Fuente: Gráfico revisado en página web: <http://www.ipsuss.cl/ipsuss/estadisticas-e-indicadores/deuda-de-hogares-como-porcentaje-del-pib/2018-09-12/162307.html>, el día 21-02-2021, presentado por el Instituto de Políticas Públicas en Salud, Universidad San Sebastián

2.4.3. La Clase Media y el acceso a la vivienda.

Al hablar del crédito y de los tipos de créditos que son ofrecidos por distintas entidades financieras y bancarias, y los distintos tipos de bienes y servicios que cubren, es posible apreciar que la vivienda también ha sido un bien que ha sido incorporado dentro del mundo de productos a financiar mediante la vía del crédito, específicamente mediante el crédito hipotecario. Esta fórmula funciona en cuanto hay una institución financiera que asigna un monto a una persona y que ésta debe devolver a la institución financiera en un horizonte de pago de mínimo 15 y máximo 30 años, e incluir en ello el riesgo de la institución financiera al prestar ese monto, lo cual se traduce en la “tasa de interés”. Del total de créditos que se encuentran registrados durante el año 2020, el Banco Central señala que, de MM\$185.699 destinados a créditos de consumo, vivienda, comerciales y comercio exterior, hubo MM\$53.897 que fueron destinados a créditos de vivienda, correspondiendo a un 29% del total.³

La institución que regula las condiciones generales de la entrega de créditos hipotecarios es el Banco Central, cuyas normas se encuentran descritas en su “Compendio de Normas Financieras”⁴ (Banco Central de Chile, 2020), el cual en el ítem “II.A: Financiamiento para la vivienda” señala las diversas condiciones para la emisión de “operaciones hipotecarias con letras de crédito”. En este documento se explicitan entre otros, las condiciones para el reembolso del crédito mediante cuotas o dividendos mensuales, el tipo de moneda de emisión del crédito, el tipo de tasa de interés (fija o variable), tipo de hipoteca sobre inmuebles, tipo de tasación del inmueble, política de riesgo de la entidad emisora del crédito y que los préstamos hipotecarios destinados a la adquisición o construcción de viviendas, cuya tasación sea igual o inferior a 3000 UF, pactado en dividendos mensuales no podrán exceder el 25% de los ingresos del deudor y de un tercero que se constituya como codeudor o fiador. Entre otras regulaciones, también se establecen las normas de pago anticipado de préstamos con letras de crédito y sobre destrucción o pérdidas de letras de crédito.

En este sentido, es relevante indicar que la normativa señala que una cuota mensual de dividendo no debe superar el 25% del ingreso mensual del deudor, ya que esta norma se utiliza en la actualidad para para viviendas de más de 3000 UF.

Cabe mencionar que, el precio de la vivienda ha ido en aumento en la última década, volviéndose un tema de interés para reportajes y estudios como el realizado por la Cámara Chilena de la Construcción titulado “Índice de acceso a la vivienda”, que relaciona el precio promedio de las

³ El Banco Central declara esta información en sus informes mensuales denominados “Estadísticas Monetarias y Financieras” (EMF), trabaja la cifra en “Miles de millones de pesos” (MM\$), disponibles en:

<https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/colocaciones-depositos-e-inversiones>

⁴ Este compendio está disponible de manera digital en el siguiente link de la página web oficial del Banco Central de Chile: <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/normativas/compendio-de-normas-financieras>

viviendas y el ingreso promedio de los hogares (PIR por su sigla en inglés). En este aspecto y cómo es posible observar en el gráfico n°4, Chile tuvo un PIR de 7,6; indicando que la vivienda es un bien “Severamente no alcanzable”, mientras que en el otro extremo se ubica Estados Unidos con un PIR de 3,5 clasificado como “Moderadamente no alcanzable” en el año 2019 (ver gráfico n°4).

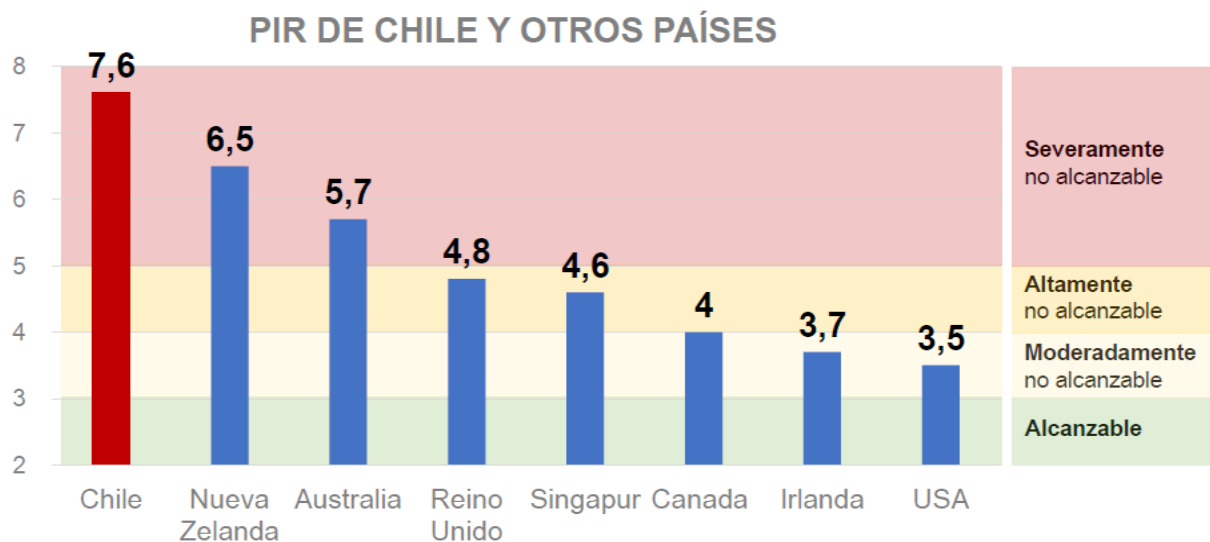


Gráfico n°4: Gráfico que muestra el índice PIR (Price Income Ratio) que señala el nivel de acceso a la vivienda por país.

Fuente: Índice de Acceso a la vivienda, Cámara Chilena de la Construcción, presentación mostrada en Agosto 2019.

Para comprender de mejor manera lo anterior, es importante revisar la relación existente entre el alza del precio de la vivienda y el alza en el promedio de las remuneraciones en la última década (ver gráfico n°5). Esta relación fue analizada en el reportaje realizado por Francisco Vergara y Carlos Aguirre para CIPER Chile en 2019, donde se mencionan algunas razones de esto, en cuanto a regulaciones territoriales para la construcción de viviendas y la imperfección del mercado inmobiliario vinculado a cinco temas: 1) Fomento del endeudamiento mediante la entrega institucional de subsidios que fomenta la producción de propietarios de vivienda; 2) La renuncia a toda regulación de precios de las viviendas, dejando que el mercado funcione libremente; 3) El fuerte régimen de propiedad privada que rige en la Constitución Política Nacional, que obstaculiza la aplicación de regulaciones de bienes entre privados; 4) El significativo interés del mercado financiero en el negocio inmobiliario y 5) La rentabilidad inmobiliaria que resulta más eficiente que otros instrumentos financieros a la hora de captar renta de capital a largo plazo.⁵

⁵ Fuente: Pagina web de CIPER Chile: <https://www.ciperchile.cl/2019/07/12/viviendas-a-precios-demenciales-causas-y-responsables/>, revisada el día 21-02-2021.

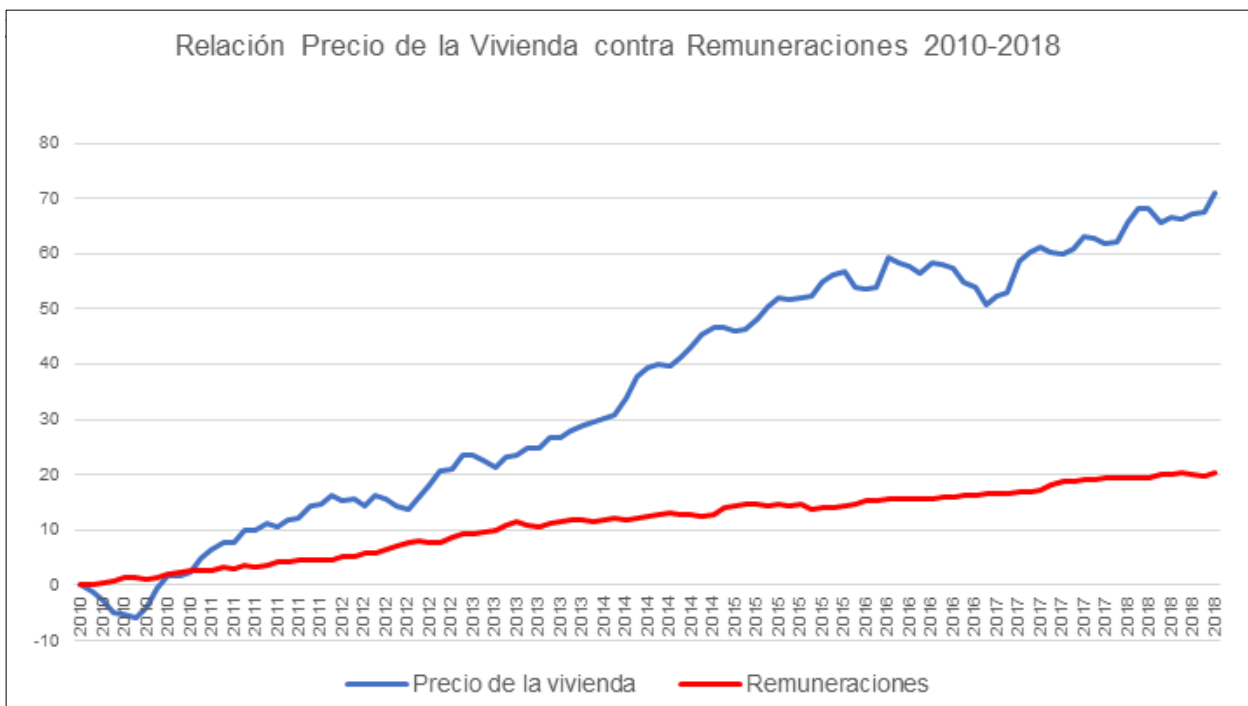


Gráfico n°5. Gráfico obtenido del sitio web: <https://www.ciperchile.cl/2019/07/12/viviendas-a-precios-demenciales-causas-y-responsables/>, el día 21-02-2021, que indica la relación de la variación entre el precio de la vivienda (azul) y las remuneraciones (rojo), en base a Fuentes: <https://www.ine.cl/estadisticas/laborales/ir-icmo> y <https://www.cchc.cl/centro-de-informacion/indicadores/indice-real-de-precios-de-vivienda>

En el gráfico n°5 se puede observar la tendencia que muestra por un lado el crecimiento de las remuneraciones de las personas y, por otro, el del precio de las viviendas entre 2010 y 2018. Estos datos se obtienen de dos fuentes diferentes, por un lado, el Instituto Nacional de Estadísticas genera un índice tomando en cuenta las distintas empresas que informan el pago a sus trabajadores, mientras que por otro lado el índice del precio de la vivienda es construido por la Cámara Chilena de la Construcción mediante una serie de datos obtenidos por período, por tipo de vivienda, por distintas zonas de la ciudad, entre otros aspectos técnicos. Por ello, lo relevante del gráfico es revisar como ambas tendencias se marcan al alza, pero la de remuneraciones es más plana que la del precio de la vivienda que tiende a tener un alza más rápida con el paso de los años.

También es relevante observar que, en el último tiempo se ha desarrollado una disminución de la tasa de interés de los créditos hipotecarios. Esto se aprecia en la tasa de interés mensual para créditos hipotecarios publicadas por el Banco Central, particularmente podemos revisar que en julio de 2002 se registraba una tasa del 6,72, la cual se mantuvo con una tendencia a la baja hasta mayo de 2004 donde llegó a un 3,24. Posterior a ello, se registró un alza que tuvo su peak en enero de 2009 donde registra una tasa de interés de 5,92, momento en que comienza a bajar nuevamente hasta octubre de 2019 donde encuentra su mínimo del período en 1,99,

comenzando luego a subir nuevamente y a registrando una tasa de 2,34 en enero de 2021 (ver gráfico n°6).

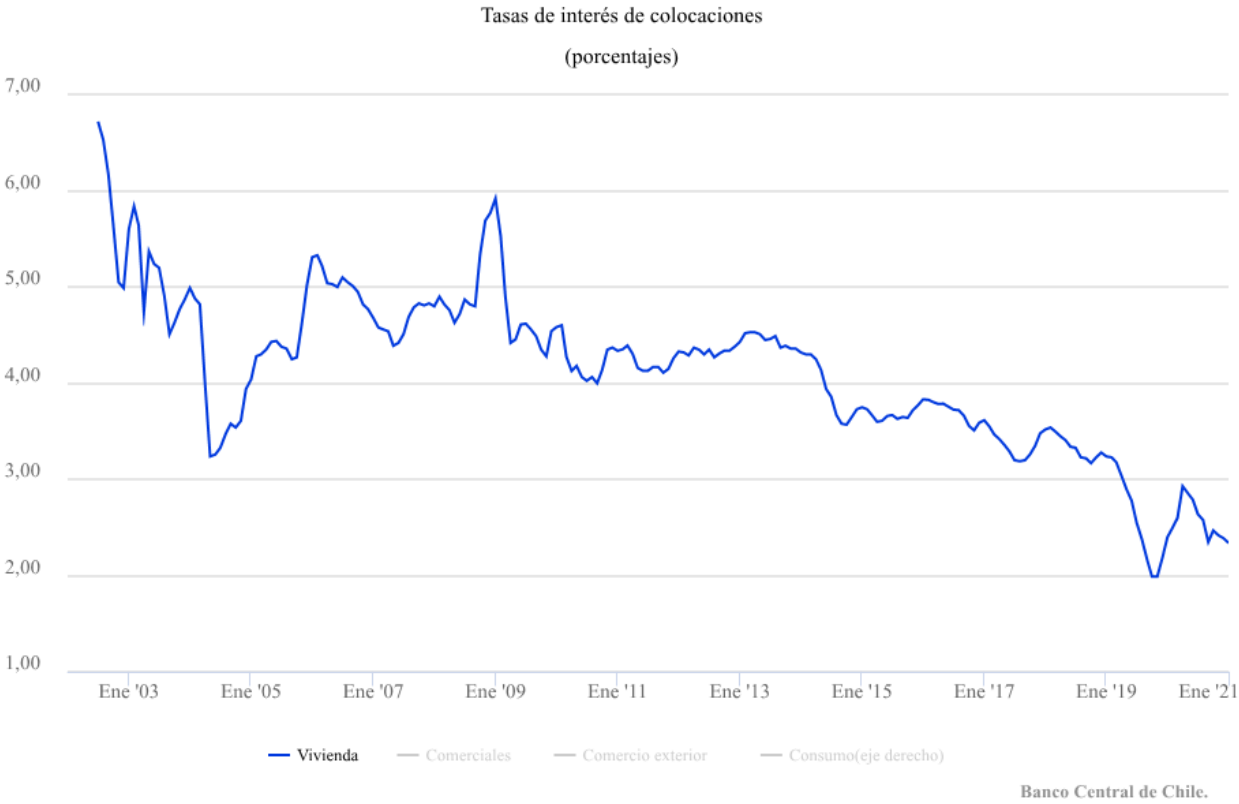


Gráfico n°6. Gráfico obtenido del sitio web: <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas/tasas-de-interes>, el día 07-03-2021, que indica la tasa de interés mensual para créditos hipotecarios en el período Julio 2002 (Tasa del 6.72), a Enero 2021 (Tasa del 2.34) según el registro del Banco Central.

Para entender también la cobertura que brinda el sistema Estatal de producción de vivienda hacia la Clase Media, el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU) contempla entre sus subsidios el DS19, un subsidio para la “Clase Media” que consta de un apoyo a la obtención de viviendas de hasta 2.200 UF (Decreto Supremo N°19, 2017). Este subsidio se separa en tres tramos: subsidio para viviendas hasta 1.100 UF para el tramo vulnerable, 1200 a 1400 UF para el tramo “clase media emergente” y hasta 2.200 para la “Clase Media”(Decreto Supremo N°19, 2017).

Entendiendo que las familias más vulnerables tienen una “protección estatal” mediante subsidios que cubren mayor porcentaje de las viviendas, a su vez que se entregan bonos y coberturas especiales; y entendiendo que las clases acomodadas cuentan con un capital cultural y económico consolidado que les permite satisfacer sus necesidades, el concepto de clase media queda expuesto entre ambos extremos.

3. Planteamiento de la investigación

3.1. Pregunta de investigación.

La pregunta de investigación surge, por un lado, de la observación del creciente mercado inmobiliario chileno y la emisión de créditos hipotecarios que generan una “deuda” que las personas van pagando en un plazo determinado, entregando la posibilidad de traer al presente un valor futuro, y de esta manera contar de inmediato con la posibilidad de poseer una vivienda y, por otro lado, de la identificación de personas profesionales jóvenes parte de una clase media que se ha expandido de manera importante en los últimos 30 años (Mac-Clure et al., 2014), que al comenzar a consolidar sus trabajos y, por diversas razones, se impulsan a la compra de viviendas por la vía de un crédito hipotecario.

Estos profesionales jóvenes son parte de una creciente expansión de la clase media que ha vivido Chile en los últimos 30 años (Mac-Clure et al., 2014).

De esta manera, surge la observación de que en la actualidad empieza a crecer la percepción de que existe más facilidad de acceso inmediato para la adquisición de una (o más) viviendas mediante el crédito hipotecario, en contraste a aquella percepción que existe acerca de que las generaciones anteriores tardaban mucho más tiempo en adquirir una vivienda, pese a que el valor en tiempos pasados no eran tan altos como en la actualidad, dado que ellos, para poder poseer una vivienda, debían contar con el total del dinero, o quienes podían, optar a un crédito destinado a la clase media agrupados en las “Cajas de ahorro de empleados públicos” o de las fuerzas armadas, es decir, un grupo muy acotado de trabajadores.

Esta percepción se suma, además, a que existe una idea generalizada de que la vivienda era “para toda la vida” y ahí crecía la familia con seguridad y confianza. Sin embargo, hoy la vivienda comienza a aparecer para estos grupos medios, como un objeto de cambio del cual se puede obtener rentas y que, por lo tanto, la vivienda definitiva puede incluso no ser la adquirida.

Al observar que se establece una relación de deuda entre los habitantes de estas viviendas con entidades financieras mediante el crédito hipotecario, surge la inquietud de conocer cuáles son las consecuencias que genera esta relación en términos de la experiencia subjetiva de las personas. Por ello, se sospecha que, al iniciar el proceso de apropiación del espacio físico con una deuda, genera en esas personas “propietarias” ciertas condiciones de tensión en cuanto deben mantener un pago constante y fluido por un período largo de años, lo cual empieza a remitir consecuencias en otros ámbitos de su vida y finalmente también en cómo se habita o se deshabita ese espacio deseado y poseído, o simplemente adquirido.

Al iniciar esta investigación se han encontrado diversos trabajos en torno al análisis de la relación general entre las personas y el crédito. Por un lado, existen investigaciones que han analizado el Crédito como la relación entre las personas y el método de acceso a bienes y servicios, y la

relación con la mantención de un “status social” (Marambio-Tapia, 2017), mientras que por otro lado, se puede revisar el vínculo entre personas y crédito en términos simbólicos y relacionales por medio de la adquisición de una “deuda” que genera un método de gobierno desde el acreedor como aquella entidad que entrega la deuda hacia el deudor como aquel que adquiere el compromiso de pago (Lazzarato, 2013).

Esta revisión permite identificar que el crédito es una vía financiera del mercado que ha sido utilizado por las personas, no solo como herramienta de acceso a bienes y servicios, sino también como herramienta de status social pero que, a su vez, genera consecuencias al tener que devolver el crédito entregado en las formas que la institución lo pacta, adquiriendo entonces consecuencias simbólicas en una relación dependiente de una entidad externa a las personas, una forma de gobierno hacia ellas (Brown, 2016).

Es así entonces que esta investigación pretende ahondar en los procesos que viven las personas durante la adquisición de un crédito hipotecario y lo que viven posteriormente a ello, traducido como procesos de residencia de propiedad en las condiciones acordadas en el marco del “mercado”, profundizando en la relación del habitante con su vivienda y con el proceso de pago de la deuda que genera el crédito hipotecario.

De este análisis surge la pregunta motora de esta investigación, la cual se encuentra relacionada con la identificación, descripción y análisis de aquellos procesos que viven las personas jóvenes profesionales de clase media que adquieren viviendas mediante créditos hipotecarios y que proyectan su vida futura con una deuda que les permite utilizar dicha vivienda.

En este contexto, la pregunta de investigación es ¿Cuáles y cómo son aquellas experiencias subjetivas que viven los profesionales jóvenes de clase media, y cómo influye esto en la construcción de su hábitat residencial en un contexto de (hiper)consumo?

3.2. Hipótesis

La hipótesis de esta investigación es que, en base a la condición de (hiper) consumo en la cual están inmersas las personas jóvenes, profesionales y que cuentan con el acceso a un crédito hipotecario, hace que la adquisición de una vivienda por esta vía (adquisición de una deuda), genere repercusiones no registradas hasta ahora en estos sujetos, las cuales se presumen que en un nivel superficial son razones de bienestar, pero en un orden más profundo, son razones que podríamos denominar como “conflictivas” para la vida de estas personas, enfrentadas además a una condición de clase media, la cual se entiende como una situación que puede ser temporal.

Como parte de la hipótesis se presume que la relación entre la deuda y la vivienda, establece una consecuencia en ámbitos subjetivos de la vida de las personas, sobre todo en las aspiraciones y expectativas que ellas poseen sobre sus vidas, las cuales se ven confrontadas a su vez con las constantes presiones externas de la sociedad del consumo, que luego se van expandiendo al ir

umentando sus expectativas de adquisición de bienes y servicios mediante el uso del crédito, y específicamente a través del crédito hipotecario.

3.3. Objetivos de la investigación

A continuación, se presentará el objetivo general de esta investigación y los objetivos específicos que la componen.

3.3.1. Objetivo General

En torno al análisis de la sociedad de sobreconsumo en la que se desarrolla esta investigación, el objetivo general es mostrar las principales experiencias subjetivas que se identifican en los profesionales jóvenes luego que adquieren una vivienda por medio del crédito hipotecario, expuestos a las consecuencias de mantener un ritmo de vida de sobreconsumo para mantener un estatus adquirido.

3.3.2. Objetivos específicos

El objetivo general será construido mediante el desarrollo de los siguientes objetivos específicos:

- I. Identificar las principales consecuencias significativas que aparecen en las personas que han conseguido adquirir una vivienda por medio de la vía del crédito hipotecario, haciendo énfasis en los procesos de acceso al crédito y al habitar en condiciones de deuda.
- II. Describir cuál ha sido la experiencia personal respecto de la adquisición de la vivienda a través del crédito hipotecario para profesionales jóvenes de clase media de la ciudad de Santiago de Chile.
- III. Analizar los procesos subjetivos que rondan a la adquisición y posterior proceso de habitar la vivienda mediante la vía del crédito hipotecario.

3.4. Metodología

3.4.1. Metodología de trabajo

El desarrollo del trabajo de campo se llevó a cabo mediante la aplicación de entrevistas semiestructuradas. Esta herramienta permite, mediante un guion de base poder profundizar ciertos temas emergentes que surgen al momento de aplicar el set de preguntas. Esta condición brindó la posibilidad de incorporar contenidos emergentes de las experiencias de los entrevistados. Esto permitió ahondar en casos particulares y al mismo tiempo poder establecer lineamientos comparativos entre individuos, ahondando en diferencias y similitudes en relación a la estructura investigativa revisada en la hipótesis, pregunta de investigación y objetivos de este estudio.

El diseño del guion temático de la entrevista semiestructurada⁶ fue preparado en consideración del marco general de la investigación, y los objetivos específicos de la misma. Por ello, se realizó una entrevista de prueba a una de las personas del grupo objetivo del estudio, acto que verificó que el guion permitía un adecuado acercamiento a los contenidos que se definieron abordar para esta investigación, tanto para aquellos que estaban predefinidos como para aquellos que fueron emergiendo durante las diferentes sesiones realizadas.

Luego de ello se procedió a la realización de todas las entrevistas hasta la saturación de la información relevante para lograr los objetivos planteados. La utilización de este instrumento permitió abrir la conversación con los entrevistados e indagar en temas que surgieron en el momento y que son de interés para este estudio, especialmente los relacionados con la experiencia personal de los sujetos y su vínculo con la vivienda y el crédito hipotecario.

Se encontró una saturación de la información requerida luego de realizar 8 entrevistas, esto dado que la herramienta de la entrevista semiestructurada permitió observar desde la entrevista n°6 en adelante, que la experiencia subjetiva se comenzaba a reiterar en cuanto a las condiciones del mercado de la vivienda, a las formas de trabajar de las entidades financieras, también en cuanto a expectativas creadas, a las esperanzas de poder adquirir una nueva vivienda en el futuro y también sobre la experiencia subjetiva identificada durante los procesos de compra y tramitación del crédito hipotecario y su posterior proceso de pago.

En este sentido los temas principales fueron abordados por todas las personas entrevistadas, tanto de forma espontánea como de manera intencionada mediante la pauta de la entrevista, generando así una contundente fuente de información para el proceso analítico de las mismas.

Esta metodología aportó información que se trabajó mediante el análisis comparativo y la creación de agrupaciones de temas y subtemas. Esto permitió identificar y analizar similitudes y diferencias en las temáticas subjetivas identificadas en el proceso y que permitieron una posterior categorización de la información para así relevar la experiencia personal en torno a la situación entre la adquisición de vivienda y la construcción del hábitat residencial al mismo tiempo que se lleva una deuda hipotecaria.

En términos operativos, es muy relevante indicar que el desarrollo de la investigación se llevó a cabo en condición de pandemia por COVID-19. Esta condición externa obligó a que la comunicación con las diferentes personas fuera de manera digital. Debido a lo anterior, las entrevistas fueron realizadas mediante la plataforma digital “Zoom”, la cual permitió mantener una comunicación visual y verbal inmediata entre el entrevistador y el/la sujeto de estudio, asimismo permitió la grabación del encuentro tanto en audio como video.

La plataforma antes mencionada se utiliza mediante dispositivos móviles o computadoras, las cuales deben contar al momento de la entrevista con conexión a internet que permita la

⁶ Disponible en Anexo 1.

estabilidad de la plataforma durante toda la entrevista. Por lo anterior, se consideró que era la herramienta digital que mejor se adaptaba a las condiciones de Pandemia y que permitió la profundización necesaria de los temas tratados. Por lo tanto, si bien la distancia ha mermado la calidad de la observación, la preparación previa a las entrevistas permitió reducir el sesgo informativo que se pudo haber producido en el desarrollo del proceso investigativo.

La totalidad de las entrevistas se llevaron a cabo entre febrero y abril de 2021.

3.4.2. Casos de estudio

La selección de casos que componen la muestra de estudio se basó en un muestreo intencionado. Se buscó la saturación de la información mediante el análisis de los discursos distintivos sin que estos representen estadísticamente una tendencia (Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, María del Pilar; Méndez, Sergio; Mendoza, 2014). La muestra está compuesta por hombres y mujeres, en un rango etario entre 25 a 40 años, profesionales, es decir, titulados y con grado académico de licenciados o magíster, que han logrado obtener un crédito hipotecario, con lo cual se confirmó su condición de sujetos de crédito.

Estas características responden a un segmento de la sociedad que se encuentra en un estado de desarrollo, en el cual las personas se encuentran dentro de la clase media señalada en los capítulos anteriores de este documento y que por tanto ya poseen cierto grado de estabilidad financiera y social. Lo anterior permite incorporar personas que, al mismo tiempo, son parte de los segmentos de interés para las instituciones financieras en los procesos de captación de clientes, dado los ingresos y la esperanza de vida que les otorga un plazo adecuado para el pago del crédito adquirido.

3.4.3. Fuentes de información.

Para la recolección de datos se utilizó fuentes primarias y secundarias. Sobre las fuentes primarias de información, en esta investigación se realizó entrevistas semi estructuradas a personas que se encuentran dentro del sistema financiero y que viven la forma de relacionarse con estas entidades mediante un convenio de pago para cubrir un crédito hipotecario, las cuales fueron descritas y analizadas, para la posterior incorporaron de fragmentos de éstas para dar cuenta de la categorización de la información realizada.

Para las fuentes secundarias se seleccionó datos del Instituto Nacional de Estadísticas, Encuesta CASEN e informes de consultorías privadas que aportan a la construcción del perfil de Clase Media, adicionalmente, se revisó informes e índices construidos por la Cámara Chilena de la Construcción, reportajes referidos al tema del acceso a la vivienda y la clase media, noticias de diversos diarios de alcance nacional y también algunas fuentes directas de Inmobiliarias.

Al mismo tiempo, para recolectar datos respecto de los créditos hipotecarios y de consumo, se revisó fuentes primarias como el Banco Central, la Super Intendencia de Bancos y Entidades

Financieras y la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras, quienes emiten periódicamente reportes de la situación financiera del País.

3.4.4. Técnicas de recolección de datos.

Para la recolección de datos de fuentes primarias se consultó directamente la información publicada con periodicidad por parte de las fuentes de información primarias antes señaladas.

Estos datos fueron almacenados, ordenados por ámbito de estudio y período según corresponda, de manera que permitió la utilización de la información expuesta. Así, por ejemplo, se ha reconocido un valor en la forma de presentación de datos por parte de algunas fuentes secundarias, las cuales aportaron a la definición de los casos de estudio, como por ejemplo la tabla 01 que resume la información presentada por un estudio de la consultora Adimark. De esta manera, la fuente primaria ofreció la oportunidad de constituir argumentos cuantitativos en relación a la investigación.

Las fuentes primarias, presentan datos cualitativos que se recolectaron a través de las entrevistas semiestructuradas realizadas, las cuales permitieron obtener una cantidad de información útil para dar cumplimiento los objetivos de esta investigación.

Las personas entrevistadas fueron contactadas a través de correo electrónico, en el cual se les explicó el objetivo de la investigación, el resguardo de la información personal y los contenidos a abordar. Adicionalmente, se les envió un consentimiento informado⁷ que les permitió enterarse con anterioridad de los detalles de la investigación y decidir su voluntaria participación en ella. Este consentimiento informado se encuentra disponible en el Anexo 01 de esta memoria.

Tanto la información proveniente de fuentes primarias como secundarias fueron utilizadas de forma complementaria para el desarrollo de esta investigación.

3.4.5. Procesamiento de datos.

Los datos obtenidos desde las distintas fuentes se organizaron según el tipo de información que entregaron: cuantitativa o cualitativa.

En los casos de información cuantitativa, estos fueron presentados mediante gráficos y un relato que permita el entendimiento de los mismos, de manera que permitan sintetizar la información que se buscó entregar.

En el caso de la información cualitativa que se generó, se utilizó la descripción y análisis de la información de manera análoga, en transcripciones de textos que permitieron sintetizar y ordenar las ideas, pero además en matrices de vaciado que permitieron sintetizar experiencias y conceptos asociados, dando origen a la categorización de los contenidos.

⁷ Disponible en Anexo 2.

Las entrevistas grabadas fueron transcritas por una persona distinta al investigador por medio del audio de éstas, obteniendo así la información en bruto. La información de las entrevistas fue encriptada por el investigador, a través del cambio de nombres de los entrevistados por seudónimos y de los lugares especificados para mantener el anonimato de las personas entrevistadas, sin perder lo medular de la entrevista.

Posteriormente, los textos de las entrevistas realizadas fueron ingresados al software de análisis cualitativo Dedoose (v8.3.47b) que permitió el procesamiento de datos cualitativos y la codificación de citas para la posterior categorización de la información cualitativa explorada. Esta herramienta permitió el análisis simultáneo de las entrevistas según cantidad de conceptos identificados, los cuales forman parte de esta memoria investigativa.

4. Desarrollo del trabajo investigativo

El trabajo que se realizó en base a los apartados recientemente descritos permitió levantar información necesaria para abarcar los objetivos planteados por la investigación, profundizando en temáticas significativas de la experiencia obtenida por los sujetos de estudio, permitiendo identificar, describir y analizar dicha experiencia.

A continuación, se muestra la aplicación de la metodología de trabajo y los principales hallazgos detectados.

4.1. Descripción de los casos de estudio

En cuanto a las personas entrevistadas, se presenta el siguiente cuadro resumen de presentación con la principal información relevante para esta investigación:

N°	Sexo	Seudónimo	Edad	Estado Civil	Hijos	Nivel Educativo	Propietario de la vivienda	Habita la vivienda	Años de crédito	Tiene Otra vivienda	Tiene o ha tenido otro crédito hipotecario
1	Mujer	Andrea	29	Soltera	0	Profesional pre grado	Sí	Sí	1	No	No
2	Mujer	María Paz	38	Soltera	0	Profesional Posgrado	Sí	Sí	10	No	Sí
3	Mujer	Isabel	33	Soltera	0	Profesional Pregrado	Sí	Sí	3	No	No
4	Mujer	Antonia	30	Soltera	0	Profesional pregrado	Sí	Sí	1	No	No
5	Hombre	Miguel	33	Casado	0	Profesional Posgrado	Sí	No	4	Sí	Sí
6	Hombre	Juan	35	Soltero	1	Profesional Posgrado	Sí	Sí	10	No	No
7	Hombre	Roberto	32	Casado	0	Profesional Posgrado	Sí	Sí	5	No	No
8	Hombre	Camilo	35	Casado	1	Profesional Pregrado	Sí	Sí	1	No	Sí

Tabla 2. Tabla de síntesis de personas entrevistadas para esta investigación.

De esta tabla se pueden desprender diferentes características de la muestra, como por ejemplo que el 50% (n=4) de los sujetos de estudio fueron mujeres y el 50% (n=4) hombres, asimismo, las edades fluctuaron entre los 29 a 38 años con una mediana de 33 años. En relación con el estado civil, el 62% (n=5) correspondieron a personas solteras y en cuanto al nivel educativo, la totalidad de los entrevistados son profesionales y un 50% de ellos poseen o se encuentran en proceso de obtención de un posgrado (Magíster). Por último, es relevante mencionar que un 37% (n=3) lleva 1 año pagando el crédito hipotecario, mientras un 25% (n=2) lleva pagando 10 años.

4.2. Codificación realizada para el análisis de las entrevistas.

Para abordar el análisis del producido a partir del trabajo de campo, se realizó una revisión de las transcripciones de las entrevistas aplicadas para luego proceder a una revisión individual y posteriormente una revisión de manera general, para poder establecer lineamientos comparativos que ahonden en las diferencias y las similitudes de información que cada una entregaba al grupo en general en torno a la hipótesis planteada y temas emergentes que también se identificaron y que son de relevancia para complementar la hipótesis planteada.

Lo anterior se realizó en especial atención al objetivo general y los específicos planteados inicialmente los cuales sirvieron para dar el marco general de la búsqueda de hallazgos. En torno a esto las entrevistas fueron orientadas hacia la búsqueda de responder a estos objetivos. Los temas espontáneos que fueron apareciendo se consideran, en mayor o menor grado, vinculados hacia la experiencia subjetiva.

El trabajo anteriormente señalado generó la creación de familias temáticas que para esta investigación se denominan “Códigos” y subfamilias temáticas denominadas “Subcódigos”, esto permitió agrupar información de similares contenidos, y poder diferenciarlas entre diferentes áreas, teniendo en consideración los objetivos específicos que se establecieron en este estudio. Para un mayor entendimiento, los códigos y subcódigos que se construyeron se definen a continuación para facilitar la comprensión de los resultados:

Código 1:

- **Acceso a crédito:** Este código se construyó en consideración al nivel y detalle de información que demuestran las personas entrevistadas cuando son consultadas por las gestiones que debieron realizar para obtener un crédito hipotecario. Así también, da cuenta del conocimiento previo que tenían las personas antes de realizar dichas gestiones y las habilidades para enfrentar dicha situación.

Subcódigos:

- **Acceso al crédito – Conocimiento adquirido:** Corresponde al relato de experiencias vividas por los entrevistados al enfrentarse por primera vez y sin información previa, a diferentes situaciones al requerir un crédito hipotecario y que, con el tiempo, mencionan podrían haber sido de otra manera, sin embargo, la falta de experiencia los llevó a situaciones que desearían fuesen distintas.
- **Acceso al crédito – Conocimiento heredado:** Corresponde a los relatos de experiencias, donde existe alguna persona, generalmente algún familiar, que ya vivió el proceso de solicitar y adquirir un crédito hipotecario, el cual traspasa información que es de utilidad para acompañar el proceso que vive la persona.

- **Acceso al crédito – Estrategias de adquisición:** Son aquellas situaciones relatadas donde se demuestra conocimiento acerca de procedimientos generales o específicos que permiten establecer actos declarados como “beneficiosos” para la persona que solicita el crédito hipotecario.

Esta subcategorización entrega en síntesis una forma de distinguir entre menos (-), más o menos (+-) o más (+) la información que se posee en relación al procedimiento de solicitar un crédito hipotecario. De esta manera, “conocimiento adquirido” corresponde a los relatos de personas que menos información tienen (-), el “conocimiento heredado” (+-) se vincula con las personas que tienen una base informativa que debe aplicar a una ejecución empírica del trámite, finalmente la de Estrategias de adquisición (+) donde las personas poseen información y prácticas conocidas que permiten establecer ciertos actos que mejoran las gestiones y tiempos del proceso.

Código 2:

- **Consecuencias significativas:** Este código se construyó en base a la identificación de aquellas experiencias subjetivas en torno al habitar la vivienda adquirida mediante el crédito hipotecario.

Subcódigos:

- **Consecuencias Significativas del Habitar:** Este subcódigo agrupa aquellas experiencias significativas en torno al habitar, haciendo énfasis en procesos descritos que diferencien el “adquirir” la vivienda y “poseer” la vivienda.
- **Consecuencias Significativas de Adaptación:** Son aquellas experiencias señaladas como procesos de adaptación que debieron realizar las personas, para poder adaptarse a aquellos espacios adquiridos.

Estas subcategorías entregan una mirada respecto del ámbito subjetivo del habitar y lo emplaza desde lo “interno”, es decir, del habitar como acción de apropiación de un espacio, y también desde lo “externo” mediante la descripción de influencias del entorno en la adaptación interna para habitar un espacio obtenido.

Código 3:

- **Habitar en condiciones de deuda:** Este código se construyó para reunir aquellas experiencias relatadas por las personas entrevistadas donde se identifican temas relacionados al habitar la vivienda adquirida y las principales condicionantes que surgen por tener que pagar la deuda que les permite ser propietarios de esa vivienda.

Subcódigos:

- **Preocupaciones:** Son aquellas situaciones que son señaladas como negativas en cuanto a la mantención de la relación con un crédito hipotecario.
- **Positividad:** Son aquellas situaciones que son señaladas donde se indica que pese a ser una situación contradictoria, el pago del crédito se encuentra bajo control.

Estos subcódigos entregan una mirada de contraste entre situaciones de “preocupación” que genera el tener que lidiar con un crédito hipotecario que demanda un largo plazo para ser pagado y la condición positiva de tener una situación “bajo control” que se traduce en relatos llenos de “positividad” frente a la situación que viven.

Código 4:

- **Impulso a la compra:** Este código se construyó para reunir aquellas experiencias relatadas donde las personas entrevistadas fueron incentivadas a la compra, es decir, todas aquellas instancias que son identificadas como promotoras de la compra, donde no solo aparecen temas relacionados a la publicidad, sino a la accesibilidad de plataformas para la búsqueda de una vivienda, facilidades de pago o de gestión, sino también aquellas experiencias significativas que son parte de una acumulación de capital cultural, que se transfiere por medio del entorno en donde vivieron y viven las personas entrevistadas.

Subcódigos:

- **Estrategias de captación:** Son todas aquellas experiencias donde se relatan procedimientos por parte de bancos, inmobiliarias o corredoras de propiedades, que evidencian acciones orientadas a influir en concretar la adquisición de una vivienda mediante el crédito hipotecario.
- **Motivaciones personales:** Son aquellas experiencias relatadas donde se describen temas que nacen desde la propia persona y que son determinantes para impulsar la compra de una vivienda mediante el crédito hipotecario.
- **Presiones externas:** Son aquellas experiencias relatadas que señalan la influencia externa en las decisiones personales, es decir, situaciones donde influyen las recomendaciones familiares, de parejas o incluso del contexto sociocultural en donde está inmersa la persona que solicitó el crédito hipotecario.

Estos subcódigos permiten entender el impulso a la compra desde la mirada de la persona, ya sea interna, es decir mediante sus propias motivaciones personales, como también externas, ya sea por influencias de su entorno o por aquellas estrategias utilizadas por

empresas e instituciones financieras para la consolidación de los procesos que inician, en una etapa inicial, para la captación y gestión de un crédito hipotecario, como también en la etapa de adquisición de la vivienda y la posterior etapa de pago del crédito hipotecario. Aquí también son consideradas aquellas empresas, como las inmobiliarias para los casos de viviendas nuevas y como las corredoras de propiedades para las viviendas usadas, ambas en las gestiones de adquisición de la vivienda.

4.3. Principales Hallazgos detectados.

A continuación, se presentan los principales hallazgos detectados en el marco de esta investigación, de acuerdo a los códigos explicitados en el punto precedente, de manera de llevar un orden que permita entregar una mirada continua al lector.

4.3.1. Principales hallazgos en relación al “Acceso al Crédito”

4.3.1.1. Conocimiento adquirido.

Los principales hallazgos realizados en el sub ítem de “Conocimiento adquirido” se relacionan con cómo se realiza el acercamiento hacia el procedimiento del crédito hipotecario.

En principio se señala que es un procedimiento hostil, en cuanto es algo poco común y poco reiterativo en la vida, es decir, comprar una vivienda puede ser una experiencia única en la vida, o en algunos casos puede reiterarse en un número mayor de ocasiones, sin embargo, no alcanza a tener la característica de algo “habitual”, ni menos de cotidiano para las personas. Por ello, es una acción distinta de comprar un auto, una televisión u otro tipo de bien que puede ser más cotidiano y de un procedimiento más simplificado al no tener que pasar por diversas instituciones:

*“encuentro que es un mercado bien, bien hostil o bien ingrato porque, van y te bombardean de propuestas y una vez que, no sé, dejaste una reserva, ya estás como en una situación de asimetría tremenda con la inmobiliaria y uno compra una vivienda, o sea en mi caso, mi historia familiar era entre cero y una vez, (risas) espero que en mi caso sea entre una y dos veces, en la vida, entonces no es algo que uno sepa hacer bien”
(Miguel, 33 años)*

Además, se hace explícita la condición de necesidad de contar con un crédito hipotecario para el segmento en estudio (jóvenes profesionales de clase media), debido al aumento del valor de las viviendas en los últimos años:

“sí, no tenía la plata “chin chin”, y la única opción para la gente clase media es pedir un crédito, si no hay otra opción para tener tu casa, a no ser que tengas una herencia, o no se pos.” (Isabel, 33 años)

También se identifica que existe una serie de regulaciones para el mercado, lo cual se traduce en que las personas se deben someter a un sistema cuya primera puerta de entrada tiene que ver con evaluaciones

financieras, donde se establece una vara de medición no sólo del comportamiento de ingresos, sino también en cuanto al orden en el pago y en las posibilidades que esa evaluación te entrega:

“hay una política de riesgo general de las pautas que da la comisión de mercado financiero, los banco siempre les tiran más, como la norma del pie, se habla de que ahora, hace 4 o 5 años atrás, el pie pasó a ser el 20 pero con eso, el estado de la demanda se traduce mucho porque entendamos que un pie del 20% con los niveles de sueldo en Chile para clase media digamos, es bien difícil de juntar...con 28 años es muy difícil que ganes, como para que te dé para juntar para un pie del 20% que en ese caso, ese departamento costo 57 millones, tenía que tener 10 po, 10, 15 ahí constante y sonante ¿cachay?, así que bueno los bancos siempre ahí se arreglan un poco, pero tampoco es mucho más, o sea tampoco no, no y también depende cuánto es el componente de tus ingresos,” (Camilo, 35 años).

Al ser el crédito de consumo un producto financiero que, a diferencia del crédito hipotecario, tiene mayor acceso y habitualidad para las personas, entrega una sensación de facilidad de adquisición, siendo un parámetro para comparar de esta manera la percepción sobre la facilidad de adquirir otro tipo de créditos, como el hipotecario. Sin embargo, se evidencia una diferencia importante a la hora del análisis que realizan las instituciones financieras para poder entregar uno de estos créditos a las personas que los solicitan. Este tipo de acciones de investigación por parte de las instituciones financieras suelen ser frustrantes para los solicitantes del crédito, dado que se encuentran con una serie de exigencias que deben cumplir, tanto a nivel administrativo como nivel de estudios, tipos de carrera, sueldos e incluso comportamiento financiero:

“yo hice esas simulaciones y online te lo daban, la preaprobación. Y después cuando uno está decidido de qué departamento, vas al banco, vas con esa preaprobación y ahí te hacen un análisis más profundo de no sé, en este caso yo tenía un auto, entonces ese auto también sumaba dentro de las opciones para darte un crédito, ehm, por mi lado yo estaba con honorarios también, para los honorarios también es un poco más complicado porque ahí te piden más años.” (Isabel, 33 años)

Además de la evaluación, se considera otra situación que es la adquisición complementaria de otros productos financieros para lograr obtener un crédito hipotecario, quedando las personas sujetas a estos productos que no tenían considerados en un inicio:

“con el hipotecario hay que abrir, o sea no sé si hay que, pero la forma de evitar los costos de administración que tienen las cuentas por lo general esos piden algunos pack o suscribir esto, o pagar, en el caso mío por el hecho de abrir, de tener la cuenta en el banco, no perdón, por tener el hipotecario en el banco, si abría la cuenta corriente no tenía costo y facilitaba hacer los pagos por internet que para mí ese era un requisito básico, o sea, yo no pago ni con papeleta, ni con libreta, ni con cartola, ni en caja, no, tenía que ser con la plataforma y apretando dos click, entonces tampoco me pareció malo, o sea, no tenía costos de administración, podía pagar por plataforma y abrí

cuenta, producto que utilizo para nada más que el hipotecario, tengo tarjeta de crédito, línea de crédito pero jamás he usado esos...” (Miguel, 33 años).

Se pudo observar que, al enfrentar el primer acercamiento con el procedimiento que significa el obtener un crédito hipotecario se “activa” una serie de etapas programadas que cuentan con una serie de requerimientos específicos en cada una de ellas. La persona al enfrentarse a estas etapas programadas siente que existe una serie de condicionantes que son poco voluntarias en cuanto se venden como restricciones para la entrega del producto financiero.

Este tipo de procedimientos sin una preparación previa generan percepciones de desigualdad de información frente a la institución financiera. Como consecuencia de este tipo de desigualdades se establecen situaciones donde se sienten obligados a realizar acciones que no tenían planificadas y que en ocasiones sienten como innecesarias, especialmente la apertura de otros productos financieros que, incluso teniendo, no tenían considerado adquirir en la institución financiera donde consiguen el crédito hipotecario, lo cual es vendido desde la institución financiera como un “beneficio” para reducir algunos costos extras, como el de administración del crédito.

4.3.1.2. Conocimiento heredado.

En este sub ítem se identifican casos donde la familia posee experiencia en torno a procesos previos de compra de vivienda mediante créditos hipotecarios u otro sistema, entendiéndose así que existe un apoyo que facilita las gestiones que se llevan a cabo, el cual va en beneficio de las personas que buscan conseguir el financiamiento para la vivienda:

“yo en un comienzo no entendía nada porque mi papá me ayudó mucho a iniciar el proceso del crédito hipotecario ¿cachay?, como los papeles que se requerían, no tengo idea cuáles eran pero él los fue a dejar porque lo coordinó con su ejecutiva y después a mí me empezaron a pedir cosas y yo tuve que ir a firmar” (Andrea, 29 años)

También se identificó un conocimiento heredado de una primera experiencia de compra, ya que luego de varios años las personas vuelven a solicitar financiamiento para una nueva vivienda. En estos casos, dado el avance del tiempo, se han encontrado con nuevas solicitudes y requerimientos por parte de las instituciones financieras, basadas en el nuevo contexto financiero en que se solicita el crédito hipotecario:

“en esta oportunidad si habían más ahorros, y sí había más tiempo de trabajo, y sí había un sueldo más alto ... en esta oportunidad sólo le damos el 80% del crédito, como no puede optar a esto, esto es lo máximo que puede optar, como, de verdad, los requisitos han sido mucho más estrictos y yo digo, o sea de verdad el que quiere comprar ahora un departamento, o algo, de verdad que tiene que cumplir casi, traigo mi papel de antecedentes, no sé (risas), mire aquí está mi examen de salud, no me voy a morir, te juro que de verdad me sorprendió la cantidad de documentos que me pidieron.” (Antonia, 30 años)

También, se denomina como experiencia adquirida aquella sustentada en la base teórica del sistema financiero, que se aprende y se reconoce empíricamente mediante el ejercicio de entender el funcionamiento de las instituciones financieras y sus productos:

“el banco más allá de, lo que tiene que hacer el banco es proteger ¿no cierto?, o sea, no es como que a uno le preste plata el dueño del banco que abra su billetera, sino que la plata que uno recibe, es plata de otra persona, o sea, cuando uno coloca un depósito a plazo, el banco te dice, mira yo te premio con un 3%, ya y cuando uno pide un consumo el banco te dice ya, yo te lo presto pero necesito que tú me premies con un 10%, entonces cuando uno no paga algo, uno no está perjudicando al banco, uno está perjudicando a la persona que está, al inversionista, o sea, a otra persona igual que tú pero que está en la posición contraria, no tiene plata, si no que le sobra plata en ese momento, entonces en ese sentido yo no tengo ningún problema como con los créditos, como con la figura, me parece que es un negocio completamente como legítimo y entiendo como el funcionamiento ¿cachay?, el banco trata de que uno apunte como al 25% de su sueldo” (Miguel, 33 años)

4.3.1.3. Estrategias de adquisición.

Las estrategias de adquisición se relacionan con el grado de conocimiento de procedimientos que permiten facilitar y abreviar gestiones para la consecución del financiamiento de la vivienda mediante el crédito hipotecario.

Lo primero tiene que ver con estrategias que se utilizan, o se señalan que se conocen, y que han sido utilizadas por terceros, como por ejemplo la solicitud de varios créditos, que por una gestión que demora un plazo determinado, permite que una persona solicite varios créditos al mismo tiempo antes que se visualice en el sistema financiero. Sin embargo, ninguna de las personas entrevistadas señaló haber utilizado esta estrategia:

“si tu cotizas, no se pos, un crédito en un banco y después en el otro y lo compras al mismo tiempo, como que demora un poco el proceso en el banco de que te aparezca en el sistema, entonces, mucha gente hace eso, que se compra dos departamentos en distintas entidades bancarias y ahí no tienes problemas en que te den un crédito la primera vez. Porque parece que la primera vez como que te dan la opción de un crédito.” (Isabel, 33 años)

Asimismo, otra estrategia de adquisición tiene que ver con que una vez obtenido el crédito hipotecario y transcurrido un tiempo, se revisan las condiciones pactadas inicialmente, y si éstas son de peores condiciones que las que se encuentren vigentes al momento de ser re evaluadas, se puede solicitar “repactar” el crédito o negociar nuevamente la tasa de interés, accediendo a tasas de interés más bajas que reducen el costo final del crédito:

“La refinancié a fines del 2019 y comenzaron a cobrarme el nuevo dividiendo en enero del 2020 y bajó casi 100 mil pesos, entonces yo hice todo el cálculo como te digo, yo a

los 28 años que me quedaban igual era harto dinero, entonces convenía.” (Antonia, 30 años).

Otra estrategia señalada es que una vez que la persona sabe que puede obtener un crédito hipotecario, hace competir a los bancos por ver cuál le ofrece una mejor tasa de interés para el crédito hipotecario:

“Los precios ya estaban caros de los departamentos y los créditos no eran tan fácil acceder a una tasa baja, entonces en el fondo si por mí dependía abrir una cuenta de banco para tener una tasa más baja, yo lo iba a hacer porque sabía que en el fondo esas eran como las condiciones del mercado como para poder acceder de repente a tasas más buenas, y en ese sentido justo coincidió que uno de los bancos que yo tengo me había ofrecido una buena tasa e hice competir a los dos bancos que yo estoy y ahí logré bajar un poco más la tasa.” (Roberto, 32 años)

También, se señala la estrategia de mantener una relación constante con el banco, aportando datos periódicos que mantienen vigente la opción de adquirir un crédito:

“porque ya me había reevaluado antes, cada cierto tiempo, es que mi ejecutiva de cuentas era súper buena, porque cada cierto tiempo me llamaba y me decía oye, tus datos van a vencer así que reactiva tus cuentas o tráeme este papel, o tu liquidación de sueldo para poder tenerte siempre con los datos actualizados y para que necesites una evaluación.” (Roberto, 32 años)

Además, están aquellas experiencias en que reconocen haber utilizado habilidades técnicas para facilitar gestiones específicas que componen la solicitud del crédito hipotecario:

“Ahora yo ando un poco más al filo porque sé de la cuestión po, yo me dedico a esto, probablemente y lo que yo veo en mis otros amigos de las más diversas profesiones que no están metido en esto, son más cautos y está bien, no tengo nada que decir.” (Camilo, 35 años).

4.3.2. Principales hallazgos en relación a las “Consecuencias Significativas”

Para este punto se desarrolló mediante dos sub ítems que permiten entender las consecuencias significativas “de Adaptación” y “de Habitar”. Por lo anterior, se señalan a continuación los principales hallazgos observados en cada uno de ellos.

4.3.2.1. Consecuencias significativas de Adaptación.

Al señalar que se detectaron consecuencias significativas de adaptación, es necesario indicar que corresponden a la consecuencia de verse obligados a tener que adaptarse frente a situaciones externas que de alguna manera aterrizan los anhelos y expectativas, dándoles un sentido de realidad a las ideas:

“Y también digo pucha, ¿por qué tengo que pagar un valor tan alto por vivir en un lugar? Y ahí me pongo como más con un enfoque más social y digo por qué son tan

caros los departamentos o por qué son tan caras las casas, no puede ser de que un departamento cueste 100 millones, entonces también me cuestiono esas cosas digo, no sé po, me acuerdo cuando mi mamá compró, cuando yo estaba en la Universidad, el departamento le costó como 60 millones de pesos, entonces ahora uno más chico pero con similares características cuesta 40 millones de pesos más en 10 años, y eso era lo otro, decía quizás en 5 años más cuesten mucho más caros comprarse un departamento entonces obviamente por el tema del capitalismo va subiendo” (Antonia, 30 años)

Asimismo, aparecen expectativas de futuro relacionadas al espacio en que las personas viven, por lo que se traduce en que en un futuro las cosas van a cambiar, y con ello también la forma de vivir que tienen en la actualidad:

“pero el crédito es un parámetro en la ecuación, evidentemente pesa, pero también asociado al pedir el crédito está el móvil que es la idea de formar una familia ¿cachay? O sea, el crédito es el que te permite tener ese hogar el que te abre la puerta a ese tema más como ideal entonces si lo veo como en términos prácticos la obligación es poner las lucas para pagar el crédito y mantener el sueño, pero lo de trasfondo es formar una familia, establecerse y bueno que mi hijo tuviera un lugar que sea de él y que tuviera las posibilidades al igual que las que yo tuve y eso encuentro que es más trascendental que el crédito creo yo es la decisión de quedarse acá.” (Juan, 35 años)

También en cuanto a adaptaciones, se hace referencia hacia condicionantes externas que influyen en cómo se vive la vivienda. Estas condicionantes externas tienen relación con atributos de ubicación de zonas de la ciudad donde han vivido o por comportamiento de grupos sociales del sector donde habitan:

“Sí, elegí una parte de Ñuñoa y Providencia la parte más cercana al centro, pero después descarté Providencia porque era muy caro y además de eso igual como que tenía amigos que vivían en Providencia y como era muy restrictivo para todo, como que todo era como anti ruidos, vivía mucha gente adulta probablemente o mucha gente más como, quizás como que quería una vida muy tranquila (risas) y en ese sentido como que no me agradaba tanto como se vivía en esa parte de Providencia entonces ahí preferí Ñuñoa.” (Roberto, 32 años)

También dentro de consecuencias significativas de adaptación se identificó que las condiciones que se obtienen al tener una vivienda generan un impacto en el entorno social, provocando con ello un beneficio en la persona propietaria:

“siento que sí te valida un poco incluso en el trato acá mismo en la comunidad, o sea es distinto el trato a los que son arrendatarios a los que somos propietarios. Había un administrador, no el de ahora, que sí se notaba mucho la diferencia al igual que algunos conserjes o desde pendejo que te digan: “Don” teniendo 22 años un tipo que podría ser mí papa o mi abuelo.” (Juan, 35 años)

A su vez, también esas adaptaciones son parte consciente de un plan mayor, que en ocasiones son realizadas con el objetivo de mejorar el estándar de vida futura:

“había una apuesta decidida que íbamos a hacer los esfuerzos porque nos fuera mejor, y yo en lo particular creo que, pese a lo que se piensa desde el piso, o desde la base en la que yo estoy, existe harto espacio para meritocracia, o sea, claro yo difícilmente podré ser el director de la compañía, sería ingenuo, pero pasar de la lista a no sé po, o sea, a jefe de negocio o ingeniero de ventas, era algo completamente realista po, o sea no estoy hablando de como a travesar las capas de los alumnos del Mackay y llegar a la posición de, en 4 años, no, crecer dos cargos para el nivel de extraer algo probable, entonces, apostamos en vivir mejor.” (Miguel, 33 años)

4.3.2.2. Consecuencias significativas del Habitar

Cuando se hace referencia a las consecuencias significativas del habitar, se trata de aquella experiencia detectada donde la adquisición de un espacio estandarizado vive una transformación hacia un espacio propio de una experiencia personal. Haciendo así, referencia a la relación persona-vivienda, pero también a la relación persona-emociones:

“Y por ejemplo a mi pareja le pasa mucho más que a mí, él me dice como oye es bacán nuestro departamento, es bacán, es bacán, yo como que tengo un proceso más lento parece, pero igual me encanta ¿cachay?, cada vez más, o sea todavía me hace falta terminarlo como el sentir que el living es como acogedor ¿cachay?, yo siento que mi pieza es mi pieza y es como acogedora y como ya la estoy armando como mi nidito digamos. Yo creo que igual debe ser un proceso, no sé, pero quedó súper bueno en verdad, súper bonito.” (Andrea, 29 años).

Al referirnos a la relación espacial que se genera, se identifica también un cambio entre quienes viven por primera vez en departamento.

“esa fue la casa que viví toda la vida y me cambié a otra casa, por eso te digo, yo siempre he vivido en casa pos, mi mamá era del campo, también de la casa de mi abuelita, o sea como que nunca había vivido en departamento, mi hermana y yo somos las únicas que hemos vivido en departamento como en espacios reducidos.” (Isabel, 33 años)

“Y yo toda la vida he vivido en casa, yo nunca había vivido en departamento, entonces pa mi fue como duro el cambio.” (Isabel, 33 años)

A la vez, que existen personas que prefieren vivir en departamentos antes que en casas.

“No quiero una casa, porque ya viví en casa, mi señora vivió en casa y no queremos una vida de casa en el sentido la libertad que te da cerrar la puerta e irte...Entonces que hay que cuidar la casa, que hay que ver quien riega, que quien recoge las cartas, porque siguen tirando cosas, quien ve que no esté sola, que no llegues un día de vuelta y estés

desvalijado, quemado, no sé po, cuantas desgracias te pueden pasar en las casas acá, versus el departamento que lo cierras y como te digo el departamento es cómodo, grande.” (Camilo, 35 años)

En esta condición de habitar un espacio, también existe una presión externa que influye en la idea de “arrendar”, pero específicamente en las limitaciones de poder desarrollar actividades dentro del espacio arrendado, es decir, aquellas condicionantes versus la sensación de libertad de hacer uso del espacio:

“Además de eso como que siento que, cuando estás arrendando como que igual te la hacen bien difícil, en el sentido de que si es una corredora, como que siempre es todo muy complicado, uno hace un hoyo y ya esto te puede costar tu mes de garantía y si el dueño no sé qué, como que siempre hay algo que te hace como no sentirte bien en un lugar de arriendo, independiente que pueda ser una persona cercana, mientras que cuando ya eres dueño como que esa sensación genera una sensación de habitar mucho más profunda y mucho más como fuerte y coincidente con el discurso que has escuchado desde pequeño y que te es difícil superar en el fondo, yo creo que es un discurso que hay que superar pero que quizás nuestra generación que es de transición, que somos las personas como los millenials que tenemos como entre menos de 36 de 38 años, pero tenemos más de 25, cargamos con ella en la espalda” (Roberto, 32 años).

4.3.3. Principales hallazgos en relación al “Habitar en condiciones de deuda”

A continuación, se presentan los principales hallazgos que se han registrado en torno al concepto construido de “habitar en condiciones de deuda”, las cuales fueron separadas en el concepto de “Positividad” y el de “Preocupaciones”.

4.3.3.1. Positividad

Al señalar la positividad como una característica identificada dentro de los hallazgos, se hace referencia a aquellas situaciones donde se reconoce que el tener una deuda es una carga, pero que se hace llevadero durante el período del pago del crédito. En este sentido, se identifica la relación del dividendo con el sueldo percibido como algo positivo y que no genera mayores preocupaciones:

“Es una carga, pero creo que es una carga necesaria, eso, creo que con la forma actual de las ventas de viviendas y todo eso como que te diría que yo no salí tan desfavorecido porque el departamento que compré no era tan caro, pero si me preguntaran ahora así como si me podría comprar otro, imposible, creo que ahora sí que sería una carga completamente entonces lo siento como una carga pero no tan terrible porque en el fondo yo lo elegí.” (Roberto, 32 años)

“Un poco como que te amarra, te sentís como un poco así presionado que todos los meses de alguna manera tienes que generar al menos ese mínimo de lucas porque si

no ya se te viene complicada la cosa, pero creo que era más complicado, tenía más miedo al principio, ahora te diré no sé po, ahora ya llevo como 10, 11 años ya pagando esa tontera, lo veo más relajado como que no sé, bueno igual uno le va perdiendo un poco el valor de importancia a las cosas cuando ya se vuelven cotidianas” (Juan, 35 años)

Además, este positivismo evidenciado se traduce también en la reflexión acerca de actividades que se dejan de hacer por pagar el crédito, generando que el mantener al día el pago del crédito sea percibido como algo positivo, pese a que se generan situaciones de evaluación y comparación del pago del crédito hipotecario con otros pagos:

“ahora estoy conforme con ese gasto pero siento que es una carga o sea no creo que yo sea una persona que si tiene alguna crisis económica pueda solventar ese gasto, entonces tendría que venderlo, entonces siempre estoy como que, no es como, como algo que sea fácil de cubrir mensualmente, es algo que necesita un sueldo, un salario, es algo que necesita estar conectado a otras cosas po, como que si quiero darme la vida de hippie e irme no sé a vacacionar un año por el mundo no podría porque tengo ese crédito, o sea en el fondo igual es como un enganche a responsabilidades yo creo que es parte de ser adulto (risas)” (Roberto, 32 años)

“Ahora, eso es como la parte económica, pero obviamente también está la responsabilidad de tener que pagar, menos mal me lo descuentan porque así no me olvido, pero obviamente igual es un desgaste porque ese dinero lo podría estar pagando por ejemplo en un magister o en no sé” (Antonia, 30 años).

La situación financiera se expresa dentro de un contexto de “Clase Media” expuesta en la fragilidad de las situaciones vividas, donde se reconoce positivamente el poder adquisitivo y las herramientas profesionales adquiridas, y que gracias a ello se logra sobrevivir a situaciones complejas, o que debido a ello se deben vivir situaciones restrictivas:

“es como cuando tú vas ganando plata, por ejemplo, antes estabas acostumbrado a vivir con 100 lucas y después comienzas a ganar 200 y bueno dices que voy a hacer con las 100 lucas que me sobran bacán pero después ya tienes gastos que llegan hasta los 200 y ya no vas a poder volver a los 100 a no ser que seas una persona muy bien educada financieramente” (Juan, 35 años)

“No sé, por ejemplo, quedé sin trabajo y lo tengo que vender lo antes posible antes que el banco me lo embargue, generalmente vendes apurado, vendes mal, sobre todo en el mercado inmobiliario y ahí no te queda tanta plata y te puede pasar que no te quedes con nada, entonces la respuesta ahí es esa, o sea que es medio relativo igual.” (Camilo, 35 años)

“los arriendos en mi departamento subieron a los \$430.000 en ese sector, y con el tiempo van a seguir subiendo. Entonces dije, ya cualquier cosa lo arriendo y se paga solo y me quedo con alguna diferencia.” (Isabel, 33 años)

4.3.3.2. Preocupaciones

Dentro del Habitar en condiciones de deuda, se exponen las preocupaciones como aquellas situaciones identificadas y asociadas a una carga negativa de contraer la deuda del crédito hipotecario.

Una de las principales preocupaciones que surgieron en el contexto inestable que se vivió durante el desarrollo de la presente investigación, fue la aparición de los dos fenómenos mencionados con anterioridad: uno social, es decir, el “estallido social” de octubre de 2019 por un lado, y por otro, la llegada y expansión en Chile del virus SARS Cov-2 que produce la enfermedad “COVID-19” desde el mes de marzo de 2020. Ambos eventos fueron explicitados de forma espontánea en las entrevistas realizadas como parte de las preocupaciones y vulnerabilidades a las que se vieron expuestas las personas, por lo que se observa como un hallazgo en el momento de analizar esta información en el contexto de la Clase Media:

“Angustia po, angustia, porque ahí habían unos días que no iba a trabajar, que no se podía salir básicamente, yo iba a trabajar lejos entonces moverme para allá era un desplazamiento no menor y puta me podían echar, una serie de cosas que en el fondo te liquidan po, y ahí como te digo yo, claro, tengo la situación para no morir inmediatamente pero como es para la clase media como uno, la resistencia no es infinita, ni puedo ir a tocar la puerta a mis viejos o a mi suegro “oiga págume el departamento para quedarme tranquilo, no existe eso, que sí existe para otra gente, yo conozco o sea que no tienen ningún problema en ir a decirle al viejo “¿oye viejo me podís cubrir mientras me armo de nuevo?” (Camilo, 35 años)

“cuando yo fui a firmar la promesa el día jueves y el día viernes creo que fue el tema del estallido... Y claro pos, yo igual estaba media asustada porque dije, chuta, no se pos que uno, uno no piensa que es lo que puede pasar porque en el fondo el país está inestable pos, igual que ahora con el tema de la pandemia pos, mucha gente se quedó sin trabajo, ehm, da susto igual. Al principio igual da susto.” (Isabel, 33 años)

“probablemente con pandemia no habría comprado este departamento, no solo por una cosa de capacidad, sino que por un tema de joye! convendrá estar metido en esta cosa, en pleno estallido también, uno pensaba que todo iba pa mejor, pero en 3 segundos todo se fue al carajo.” (Camilo, 35 años)

Otra de las preocupaciones que se identificó es la de contar con una estabilidad en el trabajo que permita generar ingresos constantes para pagar la cuota adquirida del crédito hipotecario, por ello se evidenció no sólo la preocupación de perder el trabajo, sino que, al imaginarse en esa situación aparece también la incertidumbre de no saber cuánto tiempo se pueden demorar en encontrar un nuevo trabajo:

“Proporcionalmente a los sueldos que he tenido, no ha sido una preocupación, nunca fue terrible pensar en tener que pagar la cuota, lo que si fue como, ya y si me quedo sin trabajo, qué hago si me quedo sin trabajo y tengo que pagar la cuota del banco” (María Paz, 38 años).

“Ahora, nada evita, como soy clase media, tengo seguro de cesantía unos meses no más po, pero si me quedo sin pega, pasa el tiempo... o sea si uno también es consciente de eso, no duermo en castillos de arena o sea, uno o dos, tendré para resistir un año, así aprox digamos un añito” (Camilo, 35 años).

“yo sin trabajo no podría, no tengo ningún espónsor ahí (risas), ni mi mamá ni mi papá, nadie me podría decir ya tranquilo ahí está, no pagues el dividendo, lo pago yo, no sé” (Miguel, 33 años).

En otro aspecto, se señala la responsabilidad que se siente el tener que pagar una cuota constante todos los meses durante el período pactado para pagar el crédito hipotecario:

“sí obvio nunca he dejado de pagar la cuota y creo que me generaría mucha preocupación no tener como fondos para poder pagarlo y yo creo que es una preocupación el crédito, yo diría que mi única preocupación ahora” (Roberto, 32 años)

“Si, si, de hecho, es de las primeras cosas que pago todos los meses, es como sagrado, porque, además, como trabajo en el sistema público, nos pagan los 24 y la cuota vence el 10, entonces como que me pagan y lo pago al tiro adelantado para sentir que ya salí de esa deuda. Y estoy llamando al banco, así como joiga no me sale para pagar! (risas)” (María Paz, 38 años).

“es como una responsabilidad que sí o sí tenis que pagar y claro, si no la pagai, ya te produce como estrés pos, un poco. En el fondo sentis que tenis una deuda.” (Isabel, 33 años).

Asimismo, se encuentran la preocupación de tener incorporada la cuota del crédito hipotecario en el presupuesto familiar, comparando el pago de la cuota a otras acciones esenciales como la compra de alimentos o pago de servicios:

“si me atraso como que no es ya una deuda tan prioritaria como podría ser no sé el pago de que me urgen más pagarlas a tiempo puede ser los gastos comunes quizás, el

supermercado, como que el supermercado ahora lo veo como más con relevancia porque si no gasto en el super a principios de mes no como, la casa quizás tiene un poco más de Como que eso ha sido un proceso de transformación por ahí en esa significancia.” (Juan, 35 años)

También se identifica el pago de la cuota mensual del crédito hipotecario como una responsabilidad que obliga a las personas a soportar presiones externas para mantenerse en un contexto de vida favorable:

“pero si es como, sabes que pucha estoy chato de esto, me di cuenta que esta no es la pega que quiero para mí, quiero emprender, puta es que cómo pago la casa, ¿cachay?...O no, sabes que, puta estos tipos me tienen chato, me tocaba a mí ascender, subieron a este otro tipo que no sabe nada, chao quiero dar la señal correcta y decir sabe que, lo ascendió a él, yo me voy, y cuando no puedes hacer esas cosas, como que eso es lo que te da más la angustia, más que el tema del dividendo, pero en la medida que uno se reordene uno puede recuperar esas libertades.” (Miguel, 33 años).

4.3.4. Principales hallazgos en relación al “Impulso a la compra”

4.3.4.1. Estrategias de Captación

Dentro del concepto de “Impulso a la compra” se categoriza el sub ítem de Estrategias de Captación que tienen relación con aquellas acciones que realizan las empresas financieras o intermediarias, como inmobiliarias o corredores de propiedades, para establecer vínculos concretos que dejen comprometida a la persona para el proceso de compra de una vivienda.

El mercado de la vivienda ha permitido que se generen buscadores de vivienda en arriendo o venta mediante motores de búsqueda virtual, lo cual permite observar una amplia gama de viviendas y filtrarlas según el valor, la ubicación y el tipo:

“Yo diría que al principio hice todo, como todo lo que es recomendable según el internet (risas), que es como caminar, buscar datos y además de eso buscar plataformas de, motores de búsquedas como portal inmobiliario, Toctoc creo que se llama. Sí yo tenía esos dos y además de eso como más informales como Facebook, y ese tipo como redes sociales, en el fondo lo que más me sirvió a mí fue los portales, o sea los motores de búsqueda de viviendas.” (Roberto, 32 años)

“Así que nos ajustamos a ese presupuesto, pusimos en el buscador de, como te decía del portal inmobiliario y nos despegaba todas las propiedades hasta ese valor, porque para qué mirar propiedades de no sé po, 5.000, 4.000 que estaban fuera del presupuesto, no tenía ningún sentido, así que hicimos un barrido como te digo, fuimos a 3, 4 casas, 3, 4 departamentos perdón” (Camilo, 35 años)

En base a las experiencias relatadas, se identificó que existieron diferencias entre los distintos vendedores de agentes inmobiliarios, dado que por un lado se identificó una situación negativa por la poca consideración a la hora del trato hacia la persona que consulta cómo adquirir una vivienda, pero por otro, una situación positiva al aportar en todo el proceso de entrega de información:

“No, fue como media pesada, a lo mejor nos vio muy jóvenes qué se yo... vienen a puro lesear, pero no, ni siquiera vimos el piloto ¿cachay?, en otros lados sí, el caballero nos recibió súper amable, el que nos mostró la tabla, nos guio súper hartito, como súper buen vendedor en ese sentido ¿cachay?, y ahí yo no sé si me alcanzaba o no, pero como que el gallo estaba, como que sí, como que echémosle para adelante no más, nunca me preguntó el sueldo que yo recuerde.” (Andrea, 29 años)

“llegamos y la vendedora en su experiencia y su afán de vender te facilita todas las cosas, o sea ese es su trabajo y a nosotros nos facilitó el contacto con el banco que ellos trabajaban, ahí cada uno tenía cuenta con un banco, entonces también el hecho de tener cuenta corriente ya, como que facilita hartito las cosas entonces uno agarra el teléfono, le mandas a la ejecutiva la cotización y prácticamente ellos hacen la pega.” (Miguel, 33 años).

Otra de las estrategias de captación que se observó, fue la facilitación de simulaciones de créditos hipotecarios, estableciendo de esta manera falsas esperanzas de compra de vivienda, ya que cuando se busca validar la simulación realizada, se pasa al siguiente nivel de evaluación de datos por parte de la entidad financiera, exigiendo documentos que certifiquen que la persona cumple con lo necesario para poder ser acreedor de un crédito hipotecario por el monto señalado:

“fue más que nada publicidad, me acuerdo que en ese tiempo había una cosa llamada el hipotecazo o una cosa así y claro mi referencia fue que yo hice una pre-evaluación por internet en el banco entonces ahí me dijeron ya, que era básicamente voy a meter mi sueldo y nada más, es como el sueldo y tenías estas plata y te dicen ya te alcanza para esto y con eso yo fui comparando, dije ya no sé, tengo 2600 UF e iba buscando proyectos de 2600 UF y lo que claro, ahí fue como mi error porque cuando ya me gustó este departamento voy con mi pre-evaluación y me dicen no, porque es una pre-evaluación no más” (Juan, 35 años).

Como estrategias de captación, también se reconocen algunos sistemas de pago de “reservas” que funcionan como compromisos de compra y venta, que se traduce por un lado en que el comprador deja un documento valorizado, o entrega un monto de dinero, el cual sirve como garantía de que realizará la compra de la vivienda escogida y por otro lado que la empresa que vende, no ofrecerá esa vivienda a otro comprador:

“Ah, es que si tuve que pagar la reserva, pero fue como más por un tema administrativo de ellos, porque entre que yo pagaba la reserva y ellos me hacían la promesa de compraventa, la persona lo podía vender, entonces pagué como 500 lucas, de reserva

pero a los 7 días ya había firmado la promesa de compraventa, era como para resguardar que en esos 7 días no se lo vendieran a otra persona.” (María Paz, 38 años).

“Lo que nos han contado los de la inmobiliaria es que las últimas 4 personas que lo han intentado, firman, hacen la reserva y fracasan en el crédito, la reserva en esta inmobiliaria era al menos \$2.000.000 de pesos, y si no te aprueban, topón pa adentro, entonces es duro igual po, porque esa plata la quemaste, la tiraste así a la basura o al wáter y tiraste la cadena y no sé yo creo que la mayoría de los chilenos se ponen a llorar cuando pierden dos palos po, yo lloraría a mares.” (Camilo, 35 años).

También desde las instituciones financieras que entregan el crédito hipotecario se establecen plataformas digitales de pago que son recibidas como facilitadoras del pago. Esto se traduce a una cuenta corriente de la cual todos los meses se cobra automáticamente el pago del dividendo convenido, siendo considerado como algo positivo por quienes muestran una preocupación por tener que realizar el trámite del pago:

“De hecho, ni siquiera había, no sé, los primeros dos años me metía a la página de internet y apretaba el botón y pagaba, ahora sencillamente transfiero desde mi cuenta principal a esa cuenta y me olvido y el día 2, el día 3 no sé dónde, automáticamente rebajan del saldo de la cuenta corriente, entonces ya ni siquiera entro, no sé ni mi clave del banco. No lo ocupo para nada” (Miguel, 33 años).

4.3.4.2. Motivaciones personales

Dentro del concepto de Impulso a la compra, se trabajó también la sub categoría de Motivaciones Personales, como aquellos impulsos que surgen desde la misma persona y que la motivan a entrar al proceso de buscar un financiamiento para la vivienda mediante el crédito hipotecario.

Dentro de las motivaciones personales que se identificaron, está la toma de decisión de compra de una vivienda, pero como un acto racional, es decir, un acto voluntario, intuitivo, pero ratificado como “buena decisión” una vez que es ratificado mediante términos concretos de inversión, incorporándole atributos cuantificables:

“Puse onda los datos en el Excel, porque yo tenía un Excel, como que hice una especie de estudio de mercado, pero en base a mis requerimientos ¿cachay? Y también más o menos cuanto estaba el, según los estudios creo de no sé de dónde, pero en uno de los lados que fui a cotizar departamentos nuevos, el caballero tenía unas tablas y ahí salía cuánto valía el valor de UF metro cuadrado según un estudio del 2018 no sé qué, y esa era mi comparación, si estaba alto o bajo y en este caso estaba bajo y estaba bacán ¿cachay?” (Andrea, 29 años)

“Porque siento que hay gente que compra viviendas de manera muy, no sé cuál es la palabra, muy no sé si ignorante pero adolecen de mucha información entonces como

que compran un departamento que el dividendo vale dos veces el arriendo y terminan pagando no sé, como que en mi situación pensaba, quizás la debí haber pensado más” (Roberto, 32 años)

“Claro, es que hice una cotización, o sea, hice una tabla de Excel donde puse todos los departamentos que fui a ver en distintas comunas, les saqué las rentabilidades y en cuanto lo podría arrendar en el sector, y el que me rentó más, fue esta comuna.” (Isabel, 33 años).

Pese a que existe una tendencia a hacer racionales las decisiones, de igual manera estas son emitidas en código emocional cuando son preguntadas. Por esta razón, se identificaron las principales emociones y memorias subjetivas que se evocaron del momento en que las personas adquieren la vivienda luego del proceso de adquisición del crédito hipotecario:

“Sentí como que había, a ver, como que había pasado a ser una mujer ya independiente, o sea obviamente yo ya lo era, pero el hecho de tener una casa a veces como que te crean también ciertos estigmas o cosas sociales que a uno va aprendiendo, entonces claro, ahora soy responsable de un hogar y empecé obviamente a comprar mis cosas, a renovar lo que ya tenía, porque donde yo arrendaba las cosas, los bienes muebles que habían igual eran míos, pero claro ya tenía que amoblar otra pieza...entonces fue como claro, un paso más, una responsabilidad más, un logro, emoción igual obviamente así que fue una alegría poder comprarlo.” (Antonia, 30 años).

“Era como esa sensación de gratificación de estar muy contenta por haber conseguido además que era un minuto en donde probablemente no todo el mundo podía fácilmente tener un departamento, mis compañeros de universidad y mis amigos ninguno podía, casi todos estaban o viviendo con sus papás o arrendando, entonces como, ¡ay!, te compraste el departamento, casi que eres la multimillonaria y yo, no, si se puede, créanme se puede.” (María Paz, 38 años).

“Hay un mix de emociones, unas que están como más relacionadas con pasado familiar, como la historia personal, que tienen que ver en mi caso con emociones positivas, o sea es un sueño, o más que un sueño, la casa propia es algo que es un logro por lo menos para mi historia familiar, mi mamá no tiene casa propia, entonces tener algo a esa corta edad es de alguna forma un motivo de felicidad y orgullo, así como familiar.” (Miguel, 33 años).

La vivienda si bien representa un espacio de múltiples emociones para las personas que la adquieren y se establece como un espacio de seguridad que permite consolidar lo obtenido, también el haber conseguido la vivienda permite abrir la posibilidad de seguir avanzando hacia la búsqueda de un espacio idealizado:

“siempre pensé que lo iba a comprar y que yo iba a vivir un tiempo, y después yo me iba a ir para un lugar más grande, más espacioso, donde pudiera hacer familia, tener

hijos y perro y gato y conejo y todo (risas), y este departamento lo iba a arrendar. Como que siempre fue la claridad de que iba a ser una vivienda transitoria y que después se iba a convertir en un lugar de inversión o que se iba a terminar como pagando sólo” (María Paz, 38 años).

“yo creo que, en mi ideal, una casa tiene más atributos positivos que un departamento, entonces nos gustaría llegar a una casa por un tema de los espacios para compartir en familia y para tener familia, hoy día nosotros somos dos personas sin hijos y ya después con familia creemos que una casa es mejor lugar.” (Miguel, 33 años).

Asimismo, la vivienda adquirida también es valorada según los atributos que esta, y su entorno, presentan para el habitante:

“Podía acceder quizás a una casa más grande, o una casa y más metraje, pero más lejos.” (Andrea, 29 años).

“La comodidad, que es lo que yo te decía, tengo en la esquina el supermercado, a una cuadra el metro, diversos servicios, no sé, a dos cuadras, y está todo cerca, y además, que hasta ahora en esta zona todavía se da esa como vida de barrio, donde tu bajas al negocio y el niño del negocio te conoce y te pregunta, ay si como esta tu perrita y casi como que te sabes la vida, y los hijos y la guagua...¿cachay?, como esa vida de barrio que no sé si se da por ejemplo en el centro, eso me gusta mucho y me gusta cómo mantener como esa cosa.” (María Paz, 38 años).

Además, se identifican motivaciones que impulsan la compra, dada la mejora en las condiciones financieras y laborales obtenidas:

“Fue porque tenía un trabajo que me iban a dar un crédito hipotecario entonces, porque cumplía con los requisitos que ya había averiguado anteriormente y bueno, y ese departamento lo compré en realidad porque estaba céntrico, me quedaba a pocas cuadras de mi trabajo, me podía ir caminando, no tenía que tomar locomoción ni transporte público, era en un lugar céntrico”. (Antonia, 30 años).

“luego de que terminó la práctica me dijeron, ya usted sigue con nosotros, ahí fue como el deseo de la independencia y ahí nos fuimos a arrendar un departamento, pasamos por 3 departamentos o 2 departamentos arrendados antes de comprar...y porque me parecía racional dejar de pagar arriendo, una inversión, en fondo uno veía más los pros que los contras, parecía racional dejar de pagar arriendo.” (Miguel, 33 años)

4.3.4.3. Presiones externas

Dentro del impulso a la compra, se conceptualiza el tema de presiones que provienen de fuentes externas y que tienen diferentes grados de simbolismo para las personas que adquieren una vivienda.

En primer lugar, se identifica el apoyo del círculo familiar para la compra de una vivienda, esto se traduce en ideas y acciones que promueven el impulso de concretar la compra:

“Pero sí como un objetivo como medio obligado, como es que tenís que hacerlo, como que es una obligación en el fondo y que viene muy de la herencia po, de la herencia de tus papás, de las generaciones anteriores que es como: Ten tu patrimonio, ten tu bien porque y te cuentan todo lo que les pasa, a toda la familia, si es que no tienen patrimonio como una vivienda que es como morir en soledad y en la calle” (Roberto, 32 años)

En otro punto, se identifica también la presión familiar de transmitir la idea de que arrendar es una mala decisión (“botar la plata”) al usar un espacio que no es propio, ni que genere atributos positivos a la persona:

“No sé, ellos siempre me decían que estaba botando la plata, casi que le estas pagando a otra persona como por mejor. De hecho, por ellos nunca me hubiera ido de la casa, me hubiera quedado con ellos eternamente, pero ya como decidí irme a arrendar, era como no, estas botando la plata, se la estás dando a otra persona para que pague un departamento, cuando tu podrías estar pagando el tuyo.” (María Paz, 38 años).

“Nunca tuve como la idea de arrendar, como que siempre lo vi como una plata perdida, entonces, por eso igual me quedé harto tiempo en la casa de mis papás, como para ahorrar y comprarme algo propio. No quise arrendar como al tiro, porque igual para mí, en el fondo estás arrendando algo que no es tuyo pos, por último, ahora estas pagado una, igual es como un arriendo, pero al final va a ser tuya la casa en algún momento.” (Isabel, 33 años)

Sin embargo, se identifica que también hay personas que consideran la idea de arrendar como una opción que entrega libertades de movilidad y ubicación, en contra de la idea de comprar como establecer una relación de arraigo con un lugar específico:

“el arriendo que yo conceptualmente sí, no lo veo como una pérdida, porque me carga esa gente que dice “ay! estás botando plata”, no, porque estás viviendo po, entonces tampoco botas plata, yo no encuentro que arrendar sea perder plata, estoy en desacuerdo con eso, yo encuentro que arrendar es lo que tú estás dispuesto a pagar por vivir en un lugar determinado, bajo las condiciones que tengas, materiales que tú tengas en ese momento... yo encuentro que una ventaja que tiene es que si te aburres del barrio, pescas tus cosas y te vas... te da esa posibilidad de cómo, oye estoy aburrido de este barrio me voy a ir a otro, voy a ir a probar otro y te vas, pruebas cosas, y la plata que ahorras la tienes ahí para viajar, para hacer otras cosas, para una emergencia, ayudar a algún familiar una emergencia o algo” (Camilo, 35 años).

Existe también un punto identificado con relación a la red de apoyo de las personas que compran una vivienda, lo cual es percibido como un atributo positivo. Así, la compra de la vivienda se traduce en un elemento que amplía y robustece la red de apoyo:

“estoy cerca de mis papás que también era un factor importante” (Andrea, 29 años).

“Así es, claro o sea yo, no sé en algún momento me gustaría ser madre y también tenía que tener como ese espacio o por ejemplo como te comentaba, yo siempre he recibido gente de mi ciudad natal, ya sean mis padres, mis amistades, mis familiares, entonces también cuando lo pensé si o si tenía que tener otra pieza, independiente que viviera sola pero para no ocupar la misma pieza con otras personas entonces... era importante que tuviera como su propio espacio la persona que viniera de visita en realidad, y tampoco me salía mucho más caro o sea, pensándolo proporcionalmente no era mucho más caro comprar un departamento de dos dormitorios que comprar el de uno y tampoco era mucho más caro comprar una vivienda de esas condiciones o de esas características nueva y usada, entonces también fueron esas cosas las que analicé.” (Antonia, 30 años).

“yo compré en el mismo edificio con mi hermana, entonces yo vivía en el piso 8 y mi hermana en el piso 11 y tenía que gustarnos a las dos...porque, además, y uno de los beneficios de vivir en el mismo edificio era que, por ejemplo, no sé, como ambas vivíamos solas, día domingo no queris cocinar, vamos a tal parte, u oye voy a pedir comida, o no sé, yo estaba enferma y oye me podis llevar a la clínica, cachai, como que uno genera también como ese espacio de confianza con alguien cercano.” (María Paz, 38 años)

Por otro lado, se identifica que el proceso de conseguir un financiamiento para la vivienda, tiene características distintas a las de generaciones anteriores. Lo anterior, producto que existe una sensación que las generaciones anteriores de las personas entrevistadas trabajan toda la vida para conseguir una vivienda para formar la familia y vivir el resto de la vida:

“Como que dependiendo como de las generaciones, tienen como ciertas particularidades y yo creo que la generación anterior era el, tu fin en la vida era tener una familia y tener una vivienda propia, como la casa propia, es como el sueño americano, era no sé ¿ser millonario?, el sueño chileno era tener una casa, era como, entonces en el fondo eso pertenece a una generación anterior en donde tu única, o sea o tu gran meta era tener una casa con una familia, pero hoy en día, eso se ha diversificado y además de eso, eso se ha imposibilitado por el aumento de los precios de las viviendas.” (Roberto, 32 años).

“Mi abuelo, mi abuelo compró su casa al contado, después de 60 años de trabajar, al momento de jubilar en el fondo, él fue y compró su casa, así también lo compró mi otro abuelo, pero nadie más que yo, yo creo que eso es algo que, que dejó de suceder o por lo menos con mis primos más grandes, o con mis tíos, todos compraron, todos los que

compraron, compraron con hipotecario, entonces, es algo que no se me ocurría otra forma.” (Miguel, 33 años).

Se expresa además la idea que pedir financiamiento para una vivienda mediante crédito hipotecario es una forma que permite lograr el objetivo pese a las consecuencias negativas que esto puede tener:

“No, no, es que ellos siempre compraron al contado, pero yo les decía que, claro pos, yo para juntar el resto del departamento, el departamento igual iba a subir de precio, al momento en que junte la plata quizás ya no va a costar eso el departamento, va a costar mucho más caro pos, porque claro, porque al final es lo mismo, porque ahorro, ya no compro el departamento, en 5 años más el departamento va a costar mucho más de lo que yo coticé con la misma plata, cachai, entonces al final era como LA opción que tenía.” (Isabel, 33 años)

“Creo que es una herramienta súper útil que te otorga como la posibilidad de ir avanzando en los objetivos que uno se va poniendo en la vida y que rápidamente te hace conseguir cosas que son mucho más caras, que probablemente, ni aunque ahorrara todo mi sueldo, ni en mucho tiempo podría comprar sin poder adquirir un crédito.” (María Paz, 38 años).

“entonces viendo la curva de precio y todo yo encuentro que, si te puedes endeudar y quieres endeudarte, al menos es una opinión personal, si quieres vivir al contado es válido también pero humildemente para la clase media como nosotros, comprarse una casa al contado es algo imposible, salvo que te saques el loto, es una cuestión de azar o suerte.” (Camilo, 35 años).

5. Conclusiones.

5.1. Conclusiones generales.

Teniendo en consideración la reflexión de Byung-Chul Han y Zygmunt Bauman abordadas en el subcapítulo “2.1 El (hiper)consumo, la sociedad del cansancio y de la vida líquida”, se puede concluir de manera general que los casos de estudio son sujetos que se encuentran en una transición social entre una sociedad representada por sus padres y abuelos donde se impone la disciplina y la obediencia; y avanzan hacia una sociedad que se siente promovida a evidenciar rendimientos, logros y éxitos que son medidos mediante la capacidad de consumo que presenten.

Por otro lado, y sumado a lo anterior, se puede observar que esta situación de transición en la que se encuentran inmersos, también considera el ámbito de las estructuras de la vida, donde existe una transición entre las estructuras rígidas representadas en conceptos heredados de sus padres y abuelos, tales como, la vivienda definitiva, el desarrollo de toda la carrera profesional en un solo sitio laboral, constituir la familia y el deber ser; diluyéndose hacia nuevas formas de percepción y utilización de dichas estructuras, que están fuertemente marcadas por lo líquido, lo efímero y lo espontáneo, donde aparece nuevamente como factor común el exceso de consumo representado en la oportunidad de vivir, y consumir constantemente nuevas experiencias a lo largo de la vida.

Estas transiciones detectadas mediante el trabajo realizado se revisarán a continuación mediante la especificación de áreas que refuerzan estas ideas generales.

5.2. Conclusiones específicas.

Sobre la transición entre la expectativa, el anhelo y el deber ser.

Se puede observar una tensión entre el “deber” y el “exceso de positividad” cuando se evidencia en las personas entrevistadas que el deber se orienta hacia adquirir una vivienda para el desarrollo de la familia, idea que proviene de la transmisión que les entregan sus generaciones anteriores. Esto enfrenta al “exceso de positividad”, sobre todo en el ámbito de las expectativas versus realidad, cuando se señala que “la casa” contiene atributos que han sido memorables, pero que en la realidad la posibilidad de adquirir una vivienda es “severamente no alcanzable”, por lo tanto, al revisar las opciones entre lo anhelado y lo posible, aparece primero el crédito hipotecario como la vía principal de acceso a una vivienda, y segundo el departamento como unidad habitacional “accesible” en esos términos.

Lo anterior se establece por medio de los vínculos heredados de los padres y abuelos, que crecieron en condiciones donde acceder a crédito era algo poco común y restringido sólo a ciertos grupos específicos de la sociedad del siglo XIX, y que sin embargo lograron el objetivo de comprar una casa como se señala en una de las entrevistas: “al final de toda una vida de trabajo”. De igual manera los entrevistados señalan que ese “deber ser” de las generaciones anteriores es tener que comprarse una vivienda, un auto y formar una familia, lo cual compone un imaginario sobre

la vida traducido en un sueño, y de esa manera, como existe el “sueño americano”, en el caso de Chile existía el “sueño del chileno”, que se componía de tener una familia, una casa y un auto.

En ese sentido, es relevante destacar la influencia del entorno en la toma de decisiones, ya que es la misma familia la que, al observar las condiciones laborales y de ingresos que obtienen las personas entrevistadas, consideran que dichas condiciones les permitirían la adquisición de una vivienda, actuando mediante el desincentivo al arriendo y el incentivo a adquirir una vivienda.

Como consecuencia de aquello, se puede explicar que las personas entrevistadas le asignan al departamento atributos que se comparan y compiten con la casa, por ejemplo, no tiene un patio o la superficie que una casa, pero está bien ubicado y está cerca de servicios que permiten vivir cómodamente, es decir, tienen un estándar de competencia. En este sentido se evidencia que el rendimiento que debe tener un departamento debe compensar al de la vivienda, en cuanto al valor simbólico que ella representa en la vida de los entrevistados.

La localización y la Red de apoyo.

La red de apoyo, considerada como aquellas personas que refuerzan el apoyo y contención en situaciones de necesidad, siendo estas amistades o familiares que entregan seguridad a las personas entrevistadas, se muestra como un elemento relevante a considerar dentro de la toma de decisiones al momento de determinar la ubicación de la vivienda a adquirir. En ese sentido se puede observar la importancia para las personas de poder ampliar y fortalecer la red de apoyo que tienen con sus familias y amistades, esto ocurre especialmente en las mujeres entrevistadas, que señalan que los espacios escogidos tienen directa relación de cercanía física con familiares. Y en aquellos casos donde la familia se encuentra más lejos, la vivienda significa un punto de extensión de esa red lejana, sin embargo, la vivienda escogida se encuentra cercana a amistades importantes. En ese sentido la red de apoyo compuesta de familiares y amigos genera una influencia a la hora de tomar decisiones de compra para vivir.

Sin embargo, lo anterior no es relevante cuando se revisa la idea de comprar para invertir, ya que la vivienda como inversión es vista como un objeto de rentabilidad y valor monetario, no de valor simbólico, lo cual significa que el mayor atributo que debe tener es que el valor sea bajo para obtener rentas de ella. Lo cual no constituye un valor de ubicación significativo para la red de apoyo o para la persona misma.

La normalización de la deuda mediante el crédito

El crédito es una herramienta que permite a las personas poder obtener más de una vivienda en cuanto se realicen ciertas estrategias para ello. Esto también es parte de una promoción del (hiper) consumo del contexto Capitalista, en cuanto es el mercado el lugar que ofrece las condiciones para la compra de viviendas de “inversión”, generando así que las personas se sientan y se auto cataloguen como “inversionistas” de proyectos inmobiliarios.

Se puede observar en las personas entrevistadas que, existe una situación frente al crédito hipotecario distinta entre la generación pasada y las siguientes, la cual genera una tensión al tener que acceder al crédito para obtener bienes. Las personas de generaciones anteriores recriminan

a las personas entrevistadas por haber tenido que optar a un crédito hipotecario para obtener una vivienda, por lo que ellas se defienden señalando que no existe otra forma en este instante para hacerlo. Esto se puede explicar por el poco manejo de las generaciones pasadas con esta herramienta, en cuanto el crédito era una forma restringida y limitada en su acceso y uso, mientras que las actuales generaciones han podido acceder al crédito de manera cotidiana y constante, logrando acceso a una infinidad de productos y servicios alrededor del mundo.

En este sentido, existe una normalización de la deuda que se evidencia por el alto uso del sistema de crédito debido a la auto exigencia de estar constantemente consumiendo para experimentar nuevos estándares de vida, lo cual difiere de la capacidad de cobertura de los sueldos percibidos frente a la auto exigencia de mantener o reiterar el estándar experimentado. Pareciera ser que el estándar experimentado, entendido como una experiencia de corto tiempo, no tiene relación con el estándar adquirido, entendido como una situación de vida de largo plazo.

Aquí vuelve a palpase la explicación de Bauman cuando señala que hoy vale más el tener múltiples vivencias, “una serie de nuevos comienzos” (Bauman, 2006). Esto se debe a que el crédito supone un monto extra al ingreso común, lo cual significa disponer de más capacidad de consumo que la real, llevando así una incapacidad de cubrir este estándar en el tiempo, lo cual se traduce en fugaces situaciones de placer que rodean a los sujetos de estudio, impulsadas por el acto de sobre consumir en el corto plazo.

Por parte de las personas entrevistadas se expresa que, la deuda en cuanto sea un monto manejable, puede no generar mayores preocupaciones, pero en cuanto al horizonte de pago, genera preocupaciones por la incertidumbre que genera el futuro, especialmente en tiempos presentes donde se han generado inestabilidades involuntarias a las personas mediante fenómenos externos a ellas.

Por otro lado, el asumir una deuda a una edad en donde se encuentran en construcción varios procesos personales, como el tener una familia, o consolidar una carrera profesional, genera en las personas profesionales jóvenes de clase media el comprometerse a tener que pagar un monto por un período largo de años significa una presión. Sin embargo, esta presión es señalada como un acto de “madurez” propio de una “vida de adultos”, pero en cierto grado también es recibida como una “deuda” cuando adquiere atributos negativos de no pago, cuando se produce un quiebre en el compromiso adquirido.

El adquirir la deuda hipotecaria en un largo plazo, también genera una reflexión en cuanto a lo que se tiene y a lo que se deja de hacer para mantener la vivienda, ya que existe lo que en economía señalan como las “ventajas comparativas”, es decir cuando se toma una decisión se deja de tomar otras. Al revisar esto en la vida de las personas entrevistadas surge como un elemento que genera frustración en cuanto a que podrían estar destinando ese monto de la deuda mensual a financiar otro proyecto personal (estudios, viajes, tiempo libre, etc), pero finalmente el valor de estar en la vivienda les permite compensar en cierta parte esa frustración.

La expectativa como motor de búsqueda de más estándar de vida

Se observa también como el obtener una vivienda a una edad donde aún los proyectos personales y laborales se encuentran en desarrollo establece un estándar para seguir buscando un espacio donde vivir, esto influye en cómo el espacio es percibido en cuanto es un espacio transitorio para los proyectos definitivos.

Esto es un rasgo que se puede extrapolar a la condición de clase media, lo cual se traduce en que, si se generan ciertas condiciones favorables, la condición de persona vulnerable mejora a una condición de clase media y si esto sigue mejorando puede mejorar un paso más. Sin embargo, ahí se establece un “espacio medio”, un peldaño donde la persona descansa al lograr un objetivo, momento en donde decide si mejorar su estándar de vida, mantenerlo o si es obligada a disminuirlo por factores externos.

En ese sentido, se confirma que la clase media es una transición que se encuentra fuertemente ligada a la estabilidad económica que le provee el trabajo, por lo cual, para las personas entrevistadas, mantener el trabajo es la mayor de las preocupaciones, entendiéndolo como el principal sostén de la economía familiar y dependiendo de su aumento o disminución, se genera la promoción o regulación de expectativas y consecución de anhelos, así como también la generación de preocupaciones y frustraciones en cuanto a los estándares de vida que no se desean perder o los que ya fueron perdidos.

5.3. Futuras líneas de investigación.

Esta investigación ha establecido elementos de aporte para el análisis de la experiencia subjetiva que viven las personas jóvenes de clase media que contraen un crédito hipotecario para la adquisición de una vivienda.

Se sospecha que el alto grado de acceso a esta herramienta financiera, que permite traer al presente el valor futuro, generará en las personas del Siglo XXI una relación diferente de consumo, sobre todo en lo que respecta en su relación con la vivienda, especialmente por el alto costo de las mismas en la actualidad, lo cual genera condiciones fértiles para el desarrollo de esta herramienta financiera y un resignificar la vivienda.

Sin embargo, esta relación que ha sido poco estudiada hasta ahora en nuestro país permite seguir construyendo estudios sobre la relación entre la vivienda, el crédito y el habitante. Se sospecha que existe una relación que se debe estudiar más en profundidad en cuanto a la relación de las mujeres de clase media, el acceso a crédito y la vivienda. Así mismo explorar las relaciones significativas a las que se enfrentan las personas de clase media que adquieren los compromisos financieros pero que luego por pérdida del trabajo pierden la capacidad de pago. Y complementariamente, se puede obtener también un análisis más profundo sobre los procesos subjetivos que viven las personas cuando se pierde un estatus de clase media y cuales las estrategias utilizadas para volver a recomponer el estatus.

Finalmente, todos los elementos antes mencionados se pueden identificar como insumos que pueden aportar al análisis de las experiencias subjetivas de las personas y con ello poder hacer un aporte al proceso de subjetivación que se desarrolla en torno al perfil de clase media en las sociedades modernas.

6. Bibliografía.

- Abramo, P. (2012). La ciudad com-fusa: Mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas. *Eure*, 38(114), 35–69.
<https://doi.org/10.4067/S0250-71612012000200002>
- Alvarez Correa, L., Salazar Barrows, A., & Hidalgo Dattwyler, R. (2003). Los condominios y urbanizaciones cerradas como nuevo modelo de construcción del espacio residencial en Santiago de Chile (1992-2000). *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 7, 123. <https://doi.org/10.1344/sn2003.7.762>
- Banco Central de Chile. (2020). *Normas sobre operaciones hipotecarias con letras de crédito* (p. 15). Banco Central de Chile.
- Barozet, Emmanuelle; Fierro, J. (2014). *La Clase Media en Chile: Implicancias sociales y Políticas*. 145(145), 147–158.
- Barozet, E. (2006). El valor histórico del pituto: clase media, integración y diferenciación social en Chile. *Revista de Sociología*, 0(20), 1–26. <https://doi.org/10.5354/0719-529x.2006.27531>
- Bauman, Z. (2008). Vida de consumo. In *Nómadas* (Vol. 20).
- Berstein, S., & Marcel, M. (2019). SISTEMA FINANCIERO EN CHILE: Lecciones de la Historia Reciente Lecciones de la Historia Reciente. *Documentos de Política Económica*, 67.
<https://si2.bcentral.cl/public/pdf/documentos-politica-economica/pdf/dpe67.pdf>
- Brown, W. (2016). *El pueblo sin atributos*.
- Castillo, M. (2016). Fronteras simbólicas y clases medias. Movilidad social en Chile. *Perfiles Latinoamericanos*, 24(48), 213–241. <https://doi.org/10.18504/pl2448-009-2016>
- Castillo, M. J., & Forray, R. (2014). La vivienda, un problema de acceso al suelo. *Arq*, 86, 48–57.
<https://doi.org/10.4067/S0717-69962014000100007>
- Consejo Nacional de Desarrollo Urbano. (2012). *Hacia una nueva Política Urbana para Chile, Antecedentes Históricos*.
- Decreto Supremo N°19, G. de C. (2017). *Decreto supremo N°19. Reglamenta programa de integración social y territorial y modifica DS°1, de 2011, reglamento del sistema integrado de subsidio habitacional*. 1–28.
- Ducci, M. E. (2004). Las Batallas Urbanas de Principios del Tercer Milenio. *Santiago En La Globalización ¿Una Nueva Ciudad?*, 137–165.
- Gfk, G. (2019). De Chile 2019. *Estilo de Vida de Los Nuevos Grupos Socioeconómicos De*.
https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/country_one_pager/CL/GfK_GSE_190502_FINAL.pdf

- Han, B.-C. (2012). La sociedad del cansancio. In *La sociedad del cansancio*.
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, María del Pilar; Méndez, Sergio; Mendoza, C. (2014). *Metodología de la investigación*.
- Imilan, W., Olivera, P., & Beswick, J. (2016). Acceso a la vivienda en tiempos neoliberales: Un análisis comparativo de los efectos e impactos de la neoliberalización en las ciudades de Santiago, México y Londres. *Revista INVI*, 31(88), 163–190. <https://doi.org/10.4067/S0718-83582016000300006>
- Jiménez, V., Campesino, A. J., Hidalgo, R., & Alvarado, V. (2018). Normalización del modelo neoliberal de expansión residencial más allá del límite urbano en Chile y España. *Eure*, 44(132), 27–46. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612018000200027>
- Lazzarato, M. (2013). La fábrica del hombre endeudado: Ensayo sobre la condición neoliberal. In Amorrortu/editores (Ed.), *Pleyade* (1° Edición). <https://www.traficantes.net/libros/la-fabrica-del-hombre-endeudado>
- López M, E. (2017). *¿Hacia dónde va la vivienda en Chile? Nuevos desafíos en el hábitat residencial pp.183-213* (S. Imilan, Walter; Larenas, Jorge; Carrasco, Gustavo, Rivera (ed.); Adrede Edi).
- Mac-Clure, O., Barozet, E., & Maturana, V. (2014). Desigualdad, Clase media y territorio en Chile: ¿clase media global o múltiples mesocracias según territorios? *Eure*, 40(121), 1–84. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612014000300008>
- Marambio-Tapia, A. (2017). Narratives of Social Mobility in the Post-Industrial Working Class and the Use of Credit in Chilean Households. *Revue de La Régulation*, 22. <https://doi.org/10.4000/regulation.12512>
- Moulian, T. (1998). *El consumo me consume* (LOM Edicio).
- Pablo Trivelli, O. (1981). Reflexiones en torno a la Política Nacional de Desarrollo Urbano. *EURE (Santiago)*, 8(22).
- PNUD. (2017). DESIGUALES. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Rodríguez, Alfredo; Sugranyes, A. (2004). Los Con techo. Un desafío para la política de la vivienda social. *EURE: Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Territoriales*, XXX, 53–65.
- Sabatini, F., & Arenas, F. (2000). Entre el Estado y el mercado: resonancias geográficas y sustentabilidad social en Santiago de Chile. *EURE (Santiago)*, 26(79), 95–113. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612000007900006>
- Sassen, S. (2007). El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía

global: Ampliando las opciones de políticas y gobernanza. *Eure*, 33(100), 9–34.
<https://doi.org/10.4067/s0250-71612007000300002>

Sepúlveda Ocampo, R.; Zapata Alegría, I. (2005). Bases conceptuales de un sistema de información en vivienda para el Instituto de la Vivienda de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile. *Revista INVI*, 19, 73–89.

TAPIA Z., Ricardo; LANGE V., Carlos; LARENAS S., J. (2009). *Factores de deterioro del hábitat residencial y de vulnerabilidad social en la conformación de barrios precarios: breve revisión de algunos programas de barrios en Chile y en la región.*

Universidad de Concepción, A. L. (2009). Atenea. *Atenea (Concepción): Revista de Ciencias, Artes y Letras, ISSN 0716-1840, N° 500 (SEP-DIC), 2009, Págs. 337-350, 500, 337–350.*
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4948896>

Vicuña, M. (2013). El marco regulatorio en el contexto de la gestión empresarialista y la mercantilización del desarrollo urbano the regulatory framework within the context of the business administration and the commodification of urban development in. *Revista INVI*, 28(August 2013), 181–219.

7. Glosario

Metodología: Manera de pensar la realidad social y de estudiarla.

Métodos: conjunto de procedimientos y técnicas para recolectar y analizar datos.

Codificación: Proceso analítico por medio del cual se fragmentan, conceptualizan e integran los datos para formar una teoría.

Mutuo Hipotecario Endosable: mutuos hipotecarios que, de acuerdo a la legislación vigente, pueden ser cedidos o endosados desde aquella institución financiera que otorgó el financiamiento en primera instancia, a otra institución financiera.

Mutuo hipotecario no endosable: En este caso la institución financia el préstamo con recursos propios y no puede ser transferido mediante endoso. Su regulación queda circunscrita a lo que se pacte en el respectivo contrato, por lo que permite mayor flexibilidad en sus condiciones.

Mutuo Hipotecario Endosables Administrados: mutuos hipotecarios endosables administrados por una institución financiera sin formar parte, contablemente, de su cartera hipotecaria. Esto último puede ocurrir por que tales mutuos fueron cedidos o endosadas a otra institución y se mantuvo su administración. También puede ocurrir que la institución financiera brinde el servicio de administración para mutuos otorgados por otra institución.

Mutuos Hipotecarios Endosables Cedidos: créditos que han sido endosados desde una institución financiera a otra institución

Mutuos Hipotecarios Endosables Adquiridos: créditos que una institución financiera ha adquirido vía endoso desde otra institución

Mutuos Hipotecarios Endosables Otorgados: financiamientos hipotecarios otorgados directamente por la institución financiera a sus clientes.

Préstamos hipotecarios: mutuos hipotecarios para los cuales, de acuerdo a la legislación vigente, no existe posibilidad de endoso. En razón de lo anterior, lógicamente, no son aplicables las distinciones utilizadas para mutuos hipotecarios endosables. En otras palabras, la totalidad de este tipo de préstamos corresponden a financiamientos hipotecarios directos otorgados por la institución a sus clientes.

Letras Hipotecarias: instrumentos financieros emitidos por los bancos y sociedades financieras para financiar la construcción de viviendas y otras actividades productivas. Tales instrumentos son vendidos, con la garantía de la entidad emisora, en el mercado de valores. El comprador del instrumento es quien financia la operación y la entidad emisora actúa como intermediario de los fondos prestados al demandante final de recursos (cliente). Se reajustan según la U.F. y pueden ser prepagados a la tasa de emisión por el banco emisor. Pagan cupones iguales trimestrales.

8. Anexos.

En esta sección se muestran los elementos anexos a esta investigación que sirvan de complemento para el entendimiento de algunos procesos.

8.1. Anexo 1:

Descripción del proceso de preguntas utilizadas.

La entrevista se desarrollará en líneas generales mediante una “entrevista semi estructurada”, esto significa que existe una serie de preguntas estructurales que nos permite guiar la entrevista, y que de igual manera permite que aparezcan nuevas preguntas y temas durante el desarrollo de la misma. Por esta razón, a continuación, se presentan las preguntas bases que se realizarán y los temas que se quieren tocar:

1. Identificación de la persona entrevistada.
 - a. Nombre entrevistador:
 - b. Lugar (o medio) de entrevista:
 - c. Horario:
 - d. Fecha:
 - e. Nombre persona entrevistada:
 - f. Edad:
 - g. Género:
 - h. Profesión:
 - i. Estado Civil:
 - j. Tiene hijos/as:
2. ¿Eres propietario de alguna vivienda?
3. ¿Qué te motivó a comprar una vivienda?
4. ¿Qué significaba para ti en ese momento adquirir una vivienda?
5. ¿Qué proyecciones tenías en ese momento con relación a la vivienda?
6. ¿Cómo fue el proceso que llevaste a cabo para determinar que esa era la vivienda que querías?
¿Por qué elegiste esa vivienda y no otra?
7. ¿Cómo adquiriste la vivienda?
8. En el momento que quisiste comprar la vivienda, ¿tu sabías que podías comprar una vivienda mediante un crédito hipotecario?
9. Si es así, ¿cómo te enteraste que podías comprar esa vivienda con un crédito hipotecario?
10. ¿me podrías contar de qué se trata tu crédito hipotecario? ¿con qué entidad lo tienes, cuanto porcentaje del monto te cubrió de la vivienda, cuanto tasa de interés tiene, si sabes el CAE, cuántos años tienes de plazo, cuanto es tu cuota mensual?
11. Esa cuota mensual, ¿se la pagas directamente a la institución donde tienes el crédito hipotecario?
12. ¿Qué significa para ti pagar esa cuota todos los meses?
13. ¿Te genera preocupación tener que pagar esa cuota?
14. ¿Tu sientes que priorizas algunas cosas por sobre otras para mantener ese pago constante?

15. ¿Tú sientes que dejas de hacer algunas cosas para priorizar el pago mensual?
16. ¿Qué significaría para ti dejar de pagar ese crédito?
17. ¿Qué te gustaría hacer que no puedes por tener que pagar el crédito?
18. ¿Está en tus proyecciones vivir el resto de tu vida en esta vivienda?
19. ¿Qué significa para ti habitar en esa vivienda?
20. ¿Qué tendría que tener una vivienda para que la consideres como la definitiva?

8.2. Anexo 2

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Título de la investigación

“Descripción del vínculo entre la construcción del Hábitat Residencial y el contexto neoliberal de consumo en la subjetivación de personas jóvenes profesionales de clase media de la ciudad de Santiago de Chile de inicios del siglo XXI”

Nota: durante el transcurso de la investigación, el título de la misma puede variar.

Objetivo de la investigación:

En torno al análisis de la sociedad de sobreconsumo en la que se desarrolla esta investigación, el objetivo general es mostrar los procesos de subjetivación que viven los profesionales jóvenes luego que adquieren una vivienda por medio del crédito hipotecario, mediante la exposición de las consecuencias de mantener un ritmo de vida de sobreconsumo para mantener un estatus adquirido.

¿Que se propone este estudio?

Este estudio se propone identificar y describir los procesos que viven los profesionales jóvenes que adquieren una vivienda por medio del crédito hipotecario en el momento de construir el hábitat residencial en el cual habitan.

Como se seleccionarán a los participantes

Se realizará una selección de personas que cumplan con los siguientes requisitos: edad entre 25 y 40 años, que sean profesionales, que habiten la ciudad de Santiago de Chile, que hayan adquirido una o más viviendas por medio del crédito hipotecario y que se encuentre en curso del pago de dicho crédito hipotecario.

Cantidad y edad de los participantes

Las personas seleccionadas para este estudio son personas jóvenes que rondan entre los 25 y 40 años. La cantidad de personas serán 8 en total.

Tiempo requerido

El tiempo para la entrevista es un rango entre 50 minutos y 90 minutos. Los cuales pueden ser más de una ocasión en caso de ser requerido para profundizar temas necesarios y en virtud del tiempo de la persona entrevistada.

Medio de aplicación de la entrevista

Dada la condición sanitaria de Pandemia que vivimos, es necesario tomar los resguardos para evitar contagios para ambas partes, por lo que la aplicación de la entrevista se realizará mediante la plataforma digital de internet Zoom.

Esta entrevista quedará grabada para el proceso de transcripción necesaria para el análisis.

Riesgos y beneficios

El estudio no conlleva ningún riesgo y el participante no recibe más beneficios que los descritos en la compensación de este documento.

Compensación

En compensación, desde el investigador del estudio se enviará una copia de la Tesis en formato PDF digital una vez cerrado el proceso por parte de la Universidad de Chile.

Confidencialidad

El proceso es estrictamente confidencial. Su nombre no será utilizado en ningún informe cuando los resultados sean publicados, y para ello se utilizarán seudónimos u otros nombres que no remitan coincidencia alguna con la posibilidad de identificarle con los temas que se traten.

Participación voluntaria

La participación es estrictamente voluntaria.

Derecho a retirarse del estudio.

El participante tendrá el derecho de retirarse de la investigación en todo momento. No habrá con ello ningún acto de sanción o represalia.

A quien contactar en caso de preguntas

Álvaro Sallés, investigador del estudio: +5699789XXXX Correo: AlvaroXXXXX@gmail.com

Dado el contexto de pandemia en el que se ha desarrollado esta investigación, se solicita a la persona entrevistada que pueda responder al correo que se enviará, indicando que está de acuerdo con participar de la investigación conforme a este consentimiento informado.

Muchas gracias.

