



Financiamiento de la **vivienda social:** iniciativas latinoamericanas

La banca de desarrollo analizó recientemente sus avances en el financiamiento y promoción de la vivienda de interés social, y de qué manera estos favorecen a la ampliación de la oferta inmobiliaria y su descentralización en armonía con la distribución de la población y el desarrollo de los centros urbanos.

La reciente Asamblea de ALIDE, que abordó como tema central la competitividad, sirvió de escenario para la discusión de algunos tópicos de interés para la banca de desarrollo. Entre ellos, el financiamiento habitacional, que fue abordado por el Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Vivienda el último 20 de mayo.

La sesión titulada “El financiamiento habitacional y el desarrollo de la vivienda de bajos ingresos: desarrollos recientes en América Latina” sirvió para conocer algunos casos de financiamiento habitacional que se vienen ejecutando con buenos resultados, y para fijar las tareas pendientes que sobre el tema ejecutará la banca de desarrollo en los próximos años.

Entre los casos expuestos, destacaron algunas experiencias de financiamiento de vivienda popular y de reestructuración o fortalecimiento institucional de bancos hipotecarios.

Una de ellas pertenece a la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), de Paraguay, entidad de segundo piso que ha dado un impulso importante al desarrollo del crédito de largo plazo y ha favorecido cuantitativamente la construcción de viviendas en ese país.

Inició sus operaciones en el sector en 2006, con créditos que van hasta 20 años, beneficiando a 3,365 hogares, con un monto de US\$ 111.736,823. Además de los beneficios consiguientes con el acceso a la vivienda, el dinamismo del sector ha generado 29,007 puestos de trabajo, de los cuales 36% corresponde a mano de obra directa y el 64% a mano de obra indirecta.

MI PRIMERA CASA

En 2009 AFD lanzó un primer subproducto denominado, **Mi Primera Casa**, destinado a la población de escasos ingresos (familias con ingresos no superiores a los 5 salarios mínimos). Para atraer la participación de otras entidades financieras, la agencia estableció las tasas más bajas (5% en moneda local) y se puso un incentivo para que las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI) repasaran al cliente final a una tasa no mayor al 10%, con una tasa fija por 5 años para favorecer el acceso a la casa propia de una familia de bajos ingresos.

También creó un segundo producto: **MiCasa**, destinado a personas físicas calificadas por una IFI como sujetos de crédito, mediante el cual se financia la adquisición, construcción, remodelaciones, refacciones, terminaciones, y ampliaciones de una vivienda. Este producto también tiene un plazo de 20 años y una cuota no mayor al 30% del ingreso familiar bruto.

MIVIVIENDA Y TECHOPROPIO

Otra experiencia que se puede resaltar en la región es la del Fondo MiVivienda (FMV), de Perú, entidad de segundo piso especializada en la concesión de financiamiento para vivienda a las familias a través de las entidades del sistema financiero reguladas por la superintendencia de bancos.

El FMV tiene dos productos:

MiVivienda, crédito que se otorga en moneda nacional hasta 25 años de plazo, con una tasa final de 10% anual y una tasa de intermediación a las IFI de 6.60%; y **TechoPropio**, con tasas finales de 12% y 6% de costo en este componente.

Con MiVivienda se financia vivienda nueva (solo primera vivienda) y en TechoPropio hay tres modalidades: (a) financiamiento de vivienda nueva, (b) construcción en terreno propio aportado por el beneficiario, y (c) mejoramiento de vivienda. TechoPropio funciona con su subsidio directo del Estado (US\$ 6,000 para viviendas de máximo US\$ 14,000) y en MiVivienda hay dos componentes en el crédito: una cobertura de riesgo crediticio que cubre el componente de riesgo hasta 1/3 del valor del crédito y un incentivo de pago, que es un bono del buen pagador.

En el mecanismo de generación de vivienda social mediante concursos públicos, el FMV interviene como facilitador en los procesos: intermedia terrenos de posesión pública, vincula promotores y constructores para que desarrollen proyectos inmobiliarios de este origen, invita a las IFI a participar en el crédito constructor y en garantías al buen cumplimiento de ejecución de obras. También vincula las políticas (vía la Dirección Nacional de Construcción) con la demanda (usuario final).

Mediante este mecanismo se ha generado exitosamente 6,000 viviendas anuales en los últimos dos años.

Los retos del FMV hacia delante se centran en la construcción de viviendas en las zonas de sierra y selva del Perú y por ello están emprendiendo un proyecto piloto para la generación de vivienda rural. Un problema al que se enfrentan es que se está acabando el suelo urbano, sobre todo en las

ciudades de costa, donde el metro cuadrado es más caro e imposibilita desarrollar vivienda social.

El proyecto piloto articulado de vivienda rural en zonas altoandinas promueve la participación y aporte local (terreno, mano de obra, materiales, tiempo, ganas de aprender); la adecuación a las condiciones locales (materiales, clima, modos de vida, cultura, contexto, fuentes de empleo); construcción asistida (apoyo comunitario, mano de obra local); transferencia de tecnología de construcción (adobe reforzado, quincha mejorada, cocinas mejoradas, letrinas, agua segura); y replicabilidad (transferencia de saberes y conocimientos).

REESTRUCTURACIÓN DE BANCOS HIPOTECARIOS

En materia de reestructuración de bancos hipotecarios, se conoció el caso del **Banco Hipotecario Nacional**

Los retos del FMV hacia delante se centran en la construcción de viviendas en las zonas de sierra y selva del Perú. Un problema al que se enfrentan es que se está acabando el suelo urbano, sobre todo en las ciudades de costa, donde el metro cuadrado es más caro e imposibilita desarrollar vivienda social.

(BHN), de Panamá, que otorga financiamiento para viviendas de interés social y trabaja exclusivamente con trabajadores de condición económica baja o media o que no califican para un préstamo hipotecario en la banca privada.

En 2009 el BHN enfrentaba varios retos: tecnología obsoleta (no tenía software para dar seguimiento a la cartera morosa), alta morosidad de la cartera hipotecaria (US\$ 80 millones por arriba de 65 días), leyes que incidían negativamente a la recaudación general (condonaciones), financiamiento pendiente de pago por más de 20 años, morosidad en la entrega de títulos de propiedad, déficit habitacional arriba de las 120,000 viviendas, costos elevados por mantenimiento de edificios del BHN, y costos excesivos en la aplicación de los seguros.

Frente a esta situación, el BHN emprendió un proceso de fortalecimiento institucional, que implicó reconvertir las sucursales en todo el país; cambiar su imagen gráfica con un nuevo logotipo; mejorar la recaudación a través de nuevos procesos. Es decir, el proceso de reestructuración financiera les permitió disponer de nuevos recursos para el crédito; realizar una importante inversión en tecnología para disponer de las herramientas necesarias para la análisis actual y la proyección de las colocaciones y la cartera; realizar un intenso trabajo interinstitucional con otras instituciones del Estado; e intensificar las políticas de créditos para el financiamiento del sector informal: estudio, colocación, administración de carteras.

Otro caso descrito en la reunión de ALIDE, fue el del **Banco Hipotecario del Uruguay (BHU)**, que también realizó un proceso de reestructuración y fortalecimiento institucional.



El sector inmobiliario ha sido uno de los más dinámicos en la región y esto se debe a las mejores herramientas financieras tanto de la banca pública como privada.

Las actividades desarrolladas por el BHU desde la década de los 80 suponía una combinación de riesgos muy altos, había un mercado monopólico, donde el BHU era un gran constructor y una gran inmobiliaria, era un ente canalizador de subsidios y otorgaba créditos en condiciones no muy rigurosas.

En 2002 el Banco presentaba serios descalces de plazos y monedas, una elevada morosidad, insostenibles costos operativos, insuficiencia del sistema de gestión bancario y decenas de obras sin terminar. Ello llevó a una crisis de liquidez y solvencia, por lo que el BHU se transformó en deudor del Banco de la República en US\$ 700 millones y se decidió el cierre del banco (que siguió abierto pero imposibilitado de otorgar nuevos créditos).

Entre 2006-2007 el gobierno cambió el sistema público de vivienda, con una nueva política basada en: el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, que fija las políticas y se crea junto con el rediseño del BHU, y la Agencia Nacional de Vivienda (ANV), organismo que implementa las políticas del ministerio y administra la cartera en problemas del BHU.

El BHU ingresó a una etapa de rediseño en su reestructura y capitalización, a fin de darle las condiciones legales y económicas para su reingreso al mercado hipotecario. La reestructuración consistió en tres procesos: separación de personal y sucursales que pasan a la ANV (complementariedad de funciones con ANV); informatización del BHU, a través de la migración de datos a soporte electrónico e implantación de nuevo Sistema Integral de Gestión Bancaria (SIGB); y una mayor profesionalización de la gestión, con una nueva estructura organizacional, manualización de procesos, mejoras clave en la información para la gestión y para el regulador y creación de cultura de riesgos.

En la nueva situación del BHU se destaca: una administración responsable de los costos operativos; mejoramiento de la información contable; una agresiva política comercial que marcó su reingreso, en 2008, con políticas sanas desde el punto de vista del riesgo. Desde 2010 detenta el 50% del mercado; y en sus operaciones tiene un cuidadoso manejo del riesgo de crédito

