



WORKSHOP

DESARROLLO HABITACIONAL Y SOLUCIONES DE FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA

Lima, Perú, 31 de mayo de 2018

INFORME FINAL

**Secretaría General de ALIDE
Mayo de 2018**

WORKSHOP

DESARROLLO HABITACIONAL Y SOLUCIONES DE FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA

INFORME

El workshop sobre “Desarrollo Habitacional y Soluciones de Financiamiento a la Vivienda” se llevó a cabo el jueves 31 de mayo en el Hotel Swissotel, en el marco de la 48 Reunión Ordinaria de la Asamblea General de ALIDE, celebrada en Lima, Perú, del 30 de mayo al 1 de junio de 2018.

Esta actividad fue dirigida por la señora Ana Salveraglio, presidenta del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Vivienda e Infraestructura, y presidenta del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU). Javier Rodríguez, jefe de Asistencia Técnica de ALIDE, participó en la reunión como coordinador del workshop.

Participaron en el workshop 33 representantes de veinte bancos miembros de ALIDE e intermediarios financieros de ocho países de América Latina y extra-regionales: Alemania, Argentina, Colombia, El Salvador, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

1. OBJETIVOS

El workshop tuvo como propósito analizar la gestión, estrategias, productos y prácticas de un conjunto de bancos de desarrollo de países de América Latina, el Caribe y extra-regionales, en relación a programas referidos al financiamiento de la vivienda social y sostenible; arriendo y leasing habitacional; y el uso de inteligencia analítica para el desarrollo de productos financieros; que sirvan como referencias a la banca de desarrollo en su labor de impulsar el crecimiento del sector de vivienda, la mejora de calidad de vida de la población y la disminución del déficit habitacional en nuestra región.

2. AGENDA

1. Instalación de la reunión
2. Conversatorio: “Gestión bancaria, productos y servicios para dinamizar el sector de la vivienda”
 - Inteligencia Analítica y desarrollo de productos financieros
Vania Vega Ojopi, Gerente de Proyectos Senior
KfW Banco de Desarrollo, Alemania
 - Vivienda Ecosostenible “Mivivienda Verde”
Jorge Arévalo, Viceministro de Vivienda y Urbanismo
y Presidente del Fondo Mivivienda S.A., Perú
 - Leasing Habitacional: “Ahorra tu arriendo”
Helmuth Barros, Presidente
Fondo Nacional del Ahorro (FNA), Colombia
3. Programa de Trabajo de ALIDE en materia de financiamiento de la vivienda e infraestructura

3. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Javier Rodríguez, jefe de Asistencia Técnica de ALIDE y coordinador del workshop, extendió un saludo a los participantes e invitó a Ana Salveraglio, presidenta del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU), a asumir la conducción del workshop en su calidad de presidenta del Comité Técnico de ALIDE para el Financiamiento de la Vivienda e Infraestructura.

La señora Salveraglio dio la bienvenida y agradeció al grupo de participantes de instituciones financieras por su asistencia al workshop; y de manera especial a los expositores Jorge Arévalo, Viceministro de Vivienda y Urbanismo y Presidente del Fondo Mivivienda de Perú; Vania Vega, Gerente Senior de KfW Banco de Desarrollo de Alemania, y Helmuth Barros, Presidente del Fondo Nacional del Ahorro (FNA) de Colombia.

En relación al Programa de Trabajo de ALIDE en materia de financiamiento para la vivienda e infraestructura para el período 2018-2019, propuso que los participantes manifiesten los temas de su interés para que sean considerados por nuestra Asociación mediante el desarrollo de actividades presenciales o virtuales.

Luego de estas palabras introductorias, se procedió a la presentación de las experiencias de bancos de desarrollo invitados, en el orden siguiente: KfW Banco de Desarrollo de Alemania, Fondo Mivivienda S.A. de Perú, y el Fondo Nacional para el Ahorro (FNA) de Colombia. Los aspectos más resaltantes compartidos por los expositores se mencionan a continuación, y en el Anexo 1 se presenta el intercambio generado a partir de las preguntas de los participantes.

Innovación Tecnológica: KfW y el efecto “capuccino”

Vania Vega Ojopi, gerente senior de KfW Banco de Desarrollo de Alemania, comentó sobre las actividades de su institución, en particular respecto al proceso de aplicación y aprobación de préstamos domésticos de fomento en el sector vivienda, y otros apoyos en materia de financiación internacional como el Programa EcoCasa en México.

En primer término refirió que KfW es un banco de desarrollo de segundo piso, que opera en el ámbito del fomento doméstico (financiamiento de pequeñas y medianas empresas, vivienda, eficiencia energética, proyectos de municipios) y del fomento internacional (sector público y privado, exportaciones alemanas y europeas). KfW no tiene red de sucursales bancarias de atención a clientes. Su vinculación es con los intermediarios financieros, quienes están en contacto directo con los clientes. En el sector vivienda -indicó- otorgan, principalmente, **créditos para construcciones nuevas** y para **modernización de viviendas existentes**; ambos con énfasis en eficiencia energética, en atención al compromiso del gobierno alemán y con la finalidad de ayudar a disminuir los efectos negativos sobre el clima.

En relación al tema central de su presentación, referida a la **estandarización y automatización en el sector vivienda**, manifestó que la decisión de introducir una mayor sistematización provino del directorio de KfW en el año 2014 en respuesta a dos necesidades advertidas: a) clientes necesitan -en época de entornos digitales- conocer prontamente si tienen acceso o no al crédito para la compra de vivienda; b) considerando que KfW no trabaja directamente con los clientes, era necesario que éstos conozcan los programas de KfW en el sector vivienda. En este sentido, una de las primeras medidas fue incorporar toda la información de los programas de KfW en Internet, con la finalidad que los clientes accedan -mediante cualquier dispositivo digital- a los datos sobre las condiciones de créditos, subvenciones y los bancos cercanos a sus lugares de residencia, entre otros detalles.

Si el cliente desea solicitar un crédito para vivienda, acude al banco de su preferencia, en el cual debe completar una solicitud digital. Mientras el empleado del banco se ocupa de orientar y conducir el proceso, el cliente recibe un capuccino. Luego, el empleado envía la solicitud en línea al KfW y al cabo de unos segundos, el banco y el cliente reciben la respuesta (vinculante y definitiva) si es que la propuesta que se ha remitido es financiable. Esto se conoce como el “efecto capuccino”.

Este sistema automático -que tiene alrededor de 3 años de funcionamiento- fue elaborado por funcionarios del departamento de computación de KfW con apoyo externo. Adicionalmente a ello se están haciendo pruebas piloto para la aplicación del software “robotic process automatization” que es conveniente en términos de costo/eficiencia.

A base de la experiencia lograda con el sistema de automatización, KfW considera que los productos de promoción de KfW tienen que ser fáciles de entender, de acceder y de solicitar; y estar disponibles a través de medios digitales, desde cualquier lugar donde el cliente busque información.

Efectos del sistema de automatización
KfW está más cerca de los clientes, quienes conocen sus productos de promoción y subsidios
La satisfacción de los clientes es alta (98-99%)
Aumentó la eficiencia en los procesos
KfW recibió más de 1 millón de solicitudes de información a través de internet
Aumentó la visibilidad de los programas de promoción de KfW
La morosidad de los créditos de vivienda es muy baja

Finalmente, comentó que el Programa EcoCasa de México, está dirigido al financiamiento de viviendas eficientes en energía, de casas pasivas, siendo el objetivo la reducción de emisiones de dióxido de carbono. Ha sido desarrollado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), con aportes del BID, KfW, Unión Europea, entre otros organismos, con financiamiento de 147 millones de euros. Se ha logrado reducir un millón de toneladas de Co2.

FMV: programa de vivienda ecosostenible

Jorge Arévalo, Viceministro de Vivienda y Urbanismo y Presidente del Fondo Mivivienda (FMV) de Perú, comentó que el **Programa “Mivivienda Verde”** se inició en febrero de 2018 como parte de la política del Estado para promover la adquisición de viviendas sociales ahorradoras de energía. Para lograr este cambio, señaló: “tenemos que dar incentivos a la demanda (compradores de vivienda) y a los promotores inmobiliarios que participan en este mercado, con criterios ecoamigables”.

Fondo Mivivienda es un banco de segundo piso que concede subsidios para reducir el monto mensual que las familias tienen que atender cuando asumen un crédito hipotecario; y también otorga una menor tasa de fondeo a la banca con la finalidad que el crédito sea menos costoso. Los subsidios se aplican a viviendas de menor valor (bono familiar habitacional) y de rango medio (bono de buen pagador).

“En Perú tenemos un grave problema que es el déficit habitacional, y para enfrentarlo, tenemos que lograr disminuir el valor de las viviendas y la tasa de interés en los créditos para vivienda. A esto se adiciona los efectos del cambio climático. Por eso buscamos acompañar nuestras intervenciones con criterios de sostenibilidad”, explicó el viceministro Arévalo.

El Programa “Mivivienda Verde” nació con un descuento de 4% aplicado al saldo del crédito hipotecario, para estimular la compra de viviendas certificadas como verde y de precios menores a S/. 140,000 (US\$ 42.000 aproximadamente). Ese incentivo no fue suficiente, por lo que se optó por incorporar un impulso adicional de reducción de 2.1% en la tasa de interés (fondeo a la banca comercial con una tasa de 5% en lugar de 7.1%). Con este cambio, las familias perciben un incentivo positivo (cuota menor para la compra de vivienda); y los promotores inmobiliarios también observan un cambio en la demanda de viviendas ecoamigables. En consecuencia, el programa de Mivivienda Verde comenzó a reactivarse.

¿Qué solicita el FMV a los promotores inmobiliarios? Se les requiere medidas de ahorro de energía y de agua en las viviendas, vía incorporación de sistema completo de luminaria LED, de sistema de gas natural, sanitarios y griferías apropiados. Adicionalmente, cada vivienda debe tener contómetros individualizados y los proyectos habitacionales deben disponer de sistemas de reuso de aguas grises para el riego de áreas verdes internas.

El Programa “Mivivienda Verde” registró 86 créditos a marzo de 2018. Al cierre de año se espera más de 1,000 desembolsos por un monto de 50 millones de euros. El menor costo ofrecido por FMV en la tasa de interés, fue resultado de una línea de financiamiento de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD).

Por el momento, los proyectos de viviendas certificados se concentran en Lima aunque se ha iniciado la difusión del programa en provincias con 9 proyectos certificados en Ica, Arequipa, Piura y Lambayeque. FMV dispone de 69 proyectos de viviendas certificados y 26 proyectos por certificar. Al final de 2018 esperan atender a más de 150,000 beneficiarios potenciales de viviendas eco-amigables, quienes obtendrán un beneficio adicional: un menor costo por el pago de servicios de agua y electricidad.

Ahorro y vivienda en Colombia

Helmuth Barros, presidente del Fondo Nacional del Ahorro (FNA) de Colombia, inició su presentación manifestando que el nivel de ahorro en América Latina es un problema muy grave debido a la escasa cultura del ahorro que hay en el país y a la ausencia de un margen adecuado para ahorrar. El ahorro en América Latina lo realiza el 9% ó 13% de la población. En la zona euro esta cifra es del 47% y en Estados Unidos del 54%.

En relación a Colombia, que tiene una población económicamente activa (PEA) de 20.6 millones de habitantes, indicó que hay 10 millones de trabajadores que cuentan con cesantías (forma de ahorro aportado por el empleador), las cuales les sirven para comprar vivienda, invertir en educación o usar en períodos en los que estén cesantes.

Los otros 10.6 millones son independientes que no disponen cesantías. Pensando en este grupo, el FNA creó el Ahorro Voluntario Contractual (AVC) hace cinco años. ¿Cómo funciona? Es una cuenta individual de ahorro por medio de la cual, a través de la suscripción de un contrato, la persona se afilia al FNA comprometiéndose a realizar depósitos de dinero, por un valor y tiempo determinado (nueve meses, para trabajadores dependientes y pensionados, y 12 meses para quienes no cumplan con esta condición), hasta cumplir la meta del ahorro en el plazo convenido.

Actualmente 570.000 trabajadores independientes ahorran bajo el sistema AVC, con la finalidad de adquirir su vivienda propia o acceder a educación de calidad. Adicionalmente, 644.000 trabajadores ahorran en la banca privada. En total, 1.3 millones de trabajadores registran este tipo de ahorro.

FNA: Ahorra tu Arriendo

En Colombia el 44% de la población vive en arriendo, realizando pagos de montos elevados. De esta población, el 83% tiene ingresos mensuales inferiores a US\$1,600 (seis salarios mínimos). Por las obligaciones del pago del arriendo y otros compromisos, este segmento de la población no dispone de margen para el ahorro ni tampoco para el pago de la cuota inicial de una vivienda.

Esta situación llevó al FNA a diseñar el producto “Ahorra tu Arriendo” (ATA), un leasing habitacional dirigido a personas con cesantías o ahorro voluntario en el FNA, y cuyo objetivo es la compra de vivienda nueva o usada. El programa financia hasta el 100% del valor de la vivienda si es

nueva, y hasta el 95% si es usada. La población beneficiada corresponde a personas con ingresos bajos, medios y altos.

El programa se divide en tres tipos: Ahorra Tu Arriendo con ingresos de 0 - 2 salarios mínimos, Ahorra Tu Arriendo con ingresos de 2-6 salarios mínimos y Ahorra Tu Arriendo con ingresos superiores a 6 salarios mínimos, lo cual ha facilitado el cierre financiero del programa. Ahora, la cuota que la persona consignaba como arriendo será invertida en el pago de su vivienda propia, con plazos de financiación de hasta 30 años. Se ofrece un seguro de desempleo que cubre hasta 12 cuotas. El estudio del crédito, títulos y avalúo son gratuitos.

Desde el punto de vista de riesgo, el leasing habitacional genera mayor seguridad respecto a un crédito hipotecario porque la propiedad de la vivienda está en poder del FNA.

4. ACTIVIDADES DE ALIDE

Respecto al programa de trabajo de ALIDE para el sector de vivienda e infraestructura, Javier Rodríguez, jefe de Asistencia Técnica de ALIDE y coordinador del workshop, comentó sobre las actividades realizadas por ALIDE y previstas para el período 2018-2019. Así, destacó la cooperación ofrecida por BNDES en la organización de la pasantía sobre “Project Finance y Desarrollo de Infraestructura en Brasil”, llevado a cabo Río de Janeiro, en marzo pasado; y también el ofrecimiento de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) de México, en la organización de la pasantía: “Vivienda Sostenible: Buenas prácticas de SHF - EcoCasa y otros programas de México”, a realizarse en ciudad de México, en agosto próximo; y de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), en la organización de la pasantía “Project Finance y Estructuración de PPP’s” a llevarse a cabo en Montevideo, en septiembre próximo. Otras actividades llevadas a cabo por ALIDE -como el workshop simultáneo sobre la experiencia del Banco Europeo de Inversiones (BEI) en infraestructura, y el curso virtual sobre project finance y operaciones estructuradas- y en fase de coordinación sobre ciudades sostenibles e infraestructura, también fueron mencionadas.

Victoria Rodríguez, en nombre de CND-Uruguay, invitó a los participantes del workshop a la pasantía de su institución en la que se compartirán experiencias sobre Project Finance y Estructuración de PPP’s. “Creemos que hay espacio para sinergias entre países de América Latina y el Caribe y mucho que aprender y compartir de las experiencias y lecciones aprendidas”, puntualizó.

Por su parte, Ana Salveraglio, presidenta del comité técnico de ALIDE para el financiamiento de la vivienda e infraestructura, ofreció una pasantía en la sede del Banco Hipotecario del Uruguay (BHU) para el año 2019. “Nos interesa que nos puedan visitar y explicarles que hace el banco y el sistema público de vivienda en Uruguay”, precisó.

Finalmente, manifestó su complacencia por los aportes y experiencias compartidos durante el workshop. Destacó la importancia del ahorro y la cultura del mismo, y de la cultura de inteligencia analítica en la banca de desarrollo, y subrayó la necesidad de incentivar al sector privado (bancos y empresas) para que trabajen en el desarrollo del sector vivienda.

No habiendo más asuntos que tratar, la presidenta del comité técnico de ALIDE agradeció la asistencia y contribuciones de los participantes y dio por terminado el workshop.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Estandarización y automatización de procesos en el sector vivienda

¿El estudio del cliente que se hace a través del software es a base a la información que brinda el cliente?

El banco intermediario realiza el análisis del cliente. Y la información que se incorpora en los formularios son los criterios que nosotros vemos para comprobar si la vivienda alcanza ciertos grados de eficiencia energética. A mayor eficiencia energética, mayor es el porcentaje de subvención del crédito.

¿La automatización de procesos se realizó en el marco de un programa integral o para un área determinada de KfW? ¿Es costosa?

La automatización de procesos no es un caso aislado. Todos los softwares de KfW tienen que modernizarse. La regulación bancaria nos exige que tengamos software muy actualizados. Los costos son altos aunque ha sido una buena inversión. Los clientes exigen y esperan del sistema financiero en general que los sistemas sean digitales y ágiles.

¿Cuál es el monto promedio de financiamiento?

En promedio €50,000 por crédito aunque puede variar dependiendo si es construcción nueva o remodelación. El año 2017 se aprobaron 400,000 solicitudes de crédito.

¿Cuál es la diferencia del costo de crédito para vivienda normal respecto al de vivienda sostenible?

Las medidas de eficiencia energética cuestan y el cliente muchas veces no está dispuesto a asumir el costo adicional. Con fondos del Gobierno de Alemania, que son en condiciones muy favorables, se logra bajar las tasas de interés para los clientes. A mayor ahorro de energía, mayor la subvención, por lo que los clientes toman la iniciativa de ahorrar más energía para que el crédito les salga más barato.

Mivivienda Verde

¿A qué sector está dirigido el Programa Vivienda Verde?

El atributo de vivienda verde corresponde a programas de vivienda social, con valores aproximados entre US\$20,000 y US\$100,000. Es el segmento que puede destinar el pago de una cuota de crédito. A mayor valor de vivienda menor el subsidio que recibe. La certificación verde la damos a todos los segmentos.

¿Estos beneficios son para proyectos de viviendas o para compra de vivienda individual?

Los programas de vivienda son para grupos familiares, principalmente de segmento bajo.

¿Cómo se controla el cumplimiento o incumplimiento en el uso de materiales de construcción?

La certificación permite que el proyecto en planos cumple y también al momento de la entrega de las viviendas a las familias. Hoy no hacemos una medición exacta del impacto. Exigimos que existan los sistemas ahorradores de agua y energía y estamos comenzando a educar a los promotores y familias respecto a este tema. Nuestro plan es seguir siendo más exigentes en los materiales de construcción.

El sector construcción es dinamizador de la economía, ¿Qué margen se tiene para reducir más las tasas de interés?

El esfuerzo para el Programa Mivivienda Verde ha sido excepcional por querer externalidades positivas y como paso inicial para un sistema standard de construcción con las características establecidas. No podemos trasladar este beneficio a los que no cumplieren con esta certificación. Para reducir la tasa de interés tenemos otros mecanismos que desde el FMV estamos trabajando (generar mayor competencia entre las instituciones financieras que trabajan con programas sociales, mayor oferta, programas más simples) y nos están ayudando a tener menores costos en general.

¿Los créditos del FMV son para el cliente final o al promotor inmobiliario? ¿Cuáles son los plazos promedio?

Fondo Mivivienda da los incentivos a la demanda. Aún no tenemos sistemas de incentivo a la oferta, aunque sí lo estamos estudiando. Los plazos se extienden hasta los 20 años aunque depende de la evaluación de los intermediarios financieros de primer piso respecto al perfil de riesgo de cada cliente.

Ahorra tu Arriendo

¿El seguro de desempleo lo brindan ustedes?

No, hicimos una licitación a todas las compañías de seguro privadas. Pusimos unas condiciones mínimas y ellos estuvieron de acuerdo.

¿En qué momento la persona se convierte en propietaria?

Al final del contrato de leasing. El mecanismo funciona a 30 años. Hay una opción de compra.

¿Qué porcentaje tienen del mercado hipotecario?

Hoy el FNA tiene 160.000 créditos. El total es de 1.5 millones de créditos.

¿Este programa tiene algún tipo de restricción?

Está supeditado solamente a los subsidios que el Gobierno Colombiano entrega a las personas que van a comprar vivienda nueva y que no hayan recibido subsidio anteriormente. Nosotros hemos ajustado nuestra política de crédito para tratar de lograr que los ingresos sean familiares.