



FONDO SOCIAL PARA LA VIVIENDA

San Salvador, 19 de abril de 2016.

Licenciado
FRANCISCO RUBÉN ALVARADO FUENTES,
Secretario para Asuntos Legislativos y Jurídicos
Presidencia de la República
Presente.

Señor Secretario:

Reciba un cordial y respetuoso saludo, deseándole éxitos en el desempeño de sus importantes labores en esa Secretaría de Estado.

Me dirijo a Usted, para rendir informe de las actividades realizadas en la Misión Oficial autorizada del 12 al 17 de abril de 2016, en la cual participe en el **19º. Curso Interamericano de Banca Hipotecaria**, en la ciudad de Miami, Florida, Estados Unidos de América.

La Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI) organizó el foro regional de Banca Hipotecaria, con el propósito de capacitar a los gestores de créditos para vivienda en las herramientas y estrategias más recientemente aplicadas en el negocio hipotecario, compartiendo diversas experiencias exitosas desarrolladas en países del continente americano.

Asimismo, se dio la oportunidad para establecer vínculos con otras entidades bancarias y financieras dedicadas al otorgamiento de créditos de vivienda y autoridades del sector procedentes de diversos países de esta región.

La Misión Oficial permitió realizar reuniones y establecer contactos con algunos expositores de amplia trayectoria internacional, especialistas en el tema del financiamiento de viviendas, para evaluar esquemas de negocios y de fondeo de largo plazo, que es de sumo interés para el Fondo Social para la Vivienda.

En el desarrollo de la Misión Oficial participó un director propietario de la Junta Directiva, el Gerente de Servicio al Cliente y su servidor; durante la misión oficial en Miami y, en mi calidad de Presidente y Director Ejecutivo del FSV, se desarrollaron diferentes módulos siguiente agenda:

Módulo 1. Diseño de productos y marketing en el negocio hipotecario

Se analizaron políticas y estrategias para la innovación de productos hipotecarios, promoción y mercadeo para incrementar exitosamente la cartera, captar nuevos clientes atendiendo nuevas necesidades, multicanalidad, publicidad y comunicación y fidelización de clientes.

Aplicación para el FSV: Se conoció la metodología utilizada por la Institución financiera para la creación de nuevos productos para el financiamiento de vivienda, la cual se puede evaluar internamente para su implementación en el FSV, considerando las lecciones aprendidas por el banco durante su ejecución y adecuándola al mercado salvadoreño.

Módulo 2. El ahorro y financiamiento para la adquisición de vivienda

Se presentó el ahorro para la vivienda como principal instrumento para el acceso al préstamo para la adquisición de la vivienda, características del modelo, sus ventajas y beneficios, estructura financiera, la vinculación con el cliente, entre otros.

Aplicación para el FSV: Se conoció la experiencia de una empresa privada RAFCASA, cuyo modelo de negocios es la captación de clientes del sector de ingresos variables para bancarizarlos a través de programas de ahorro, con el propósito de perfilarlos para la compra y financiamiento de vivienda nueva en Nicaragua y ahora expandiéndose a Honduras. Lo importante es que se han consolidado alianzas estratégicas con bancos, constructores y el Banco Interamericano de Desarrollo para la ejecución de este programa. En el FSV se tiene el Programa Aporte y Crédito que funciona en cierta parte similar al expuesto, no obstante se sostuvieron reuniones con el expositor para evaluar la posibilidad de ejecutarlo en país, ya que ellos tienen planes de expansión en la región y además, contribuirá a desarrollar más el sector de ingresos variables y de la construcción a través de la adquisición de viviendas nuevas.

Módulo 3. El crédito para adquisición de viviendas para migrantes

Se analizó el diseño de productos para que ciudadanos extranjeros puedan acceder a crédito hipotecario para adquisición de vivienda en su país de origen, los procedimientos de calificación, trámites, cobranza, garantías, características financieras, etc.

Aplicación para el FSV: Se conoció la experiencia de una empresa privada Enlace Latino Corp. Que se dedica a captar clientes para la colocación de créditos de vivienda para migrantes, principalmente en Estados Unidos de América, tanto con personas con ciudadanos y residentes legales como tan bien sin documentos. La empresa es una intermediaria de servicios de promoción y tramites, basándose el modelo de negocios en promover la oferta de los proyectos habitacionales de sus países de origen, a través de eventos promocionales, como también la oferta de financiamiento de las instituciones bancarias correspondientes. El FSV tiene un programa para atender a los salvadoreños residentes en el exterior, teniendo en la cartera de créditos a clientes que viven en Estados Unidos de América, por lo cual se instaló una ventanilla en el Consulado de Los Angeles California y además se ha creado un convenio con CREDICASA para que gestione los documentos de los salvadoreños y por su parte, promueven la oferta de vivienda nueva y usada del país, entre nuestros compatriotas. No obstante se estudiarán las mejores prácticas que la empresa Enlace Latino Corp. ha desarrollado para replicarla en el FSV.

Módulo 4. Financiamiento inmobiliario a través de la hipoteca de bien futuro

Se presentó el modelo de financiamiento de proyectos habitacionales, a través de hipotecas de bien futuro, características del crédito al constructor, la comercialización,

análisis de riesgo financiero, jurídico y comercial, garantías, costos financieros, aspectos registrales, etc.

Aplicación para el FSV: Se conoció la experiencia del Grupo Acuario, el cual es un desarrollador de vivienda en Perú, mostrando las políticas de apoyo al sector de la construcción de viviendas a través de la creación de programas de subsidio y reglamentación para el arrendamiento de vivienda con promesa de compra. Asimismo el financiamiento bancario para la construcción de corto plazo para proyectos de interés social en altura en forma masiva. El FSV evaluara y compartirá con los entes involucrados las practicas brindadas por esta desarrolladora de vivienda para determinar lo que se podrá implementar en nuestro país.

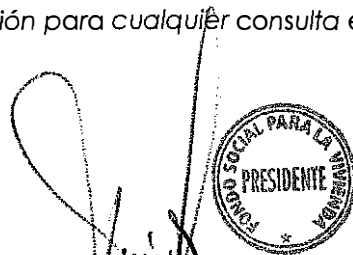
Módulo 5. Administración de activos y pasivos hipotecarios

Se analizaron estrategias para la gestión de riesgos de mercado mediante la administración conjunta de las operaciones activas y pasivas aplicables en el negocio hipotecario.

Aplicación para el FSV: Se conoció la operación de la empresa Fideicomiso Hipotecario y el modelo de negocios, el cual es muy innovador y rentable en el mercado mexicano. Se dedican a la compra y administración de cartera hipotecaria creada por instituciones financieras como el INFONAVIT y al fondeo a financieras para la originación de más hipotecas. Para el FSV es una operación muy interesante pues la experiencia o una alianza estratégica con este tipo de empresas podrán potenciar aún más la colocación de créditos en el país, por lo que se sostuvo una reunión para intercambiar experiencias y para poder tener el contacto para un futuro negocio.

Sin otro particular, quedo a su disposición para cualquier consulta e información adicional que se requiera.

Atentamente,



**JOSÉ TOMÁS CHÉVEZ RUÍZ
PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO**