INFORME SOBRE EL 21° CURSO INTERAMERICANO DE BANCA HIPOTECARIA

Miami Beach, Florida, Estados Unidos, lunes 3 y martes 4 de diciembre de 2018

PARTICIPANTES:

JOSE TOMAS CHEVEZ RUIZ, PRESIDENTE Y DIECTOR EJECUTIVO
JOSE FEDERICO BERMUDEZ VEGA, DIRECTOR PROPIETARIO DEL SECTOR PUBLICO
CLAUDIA LISSETTE VARELA DE SORIANO, JEFE UNIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS

San Salvador, 10 de diciembre de 2018

El 21° Curso Interamericano de Banca Hipotecaria, es el más importante foro regional que promueve el intercambio de experiencias exitosas y mejores prácticas desarrolladas en el negocio hipotecario en diversos países de América Latina; que a su vez constituye una gran oportunidad para establecer vínculos con otras entidades bancarias y financieras con cartera de vivienda y autoridades del sector procedentes de diversos países del continente americano.

OBJETIVO

Este Curso Interamericano tiene como objetivo contribuir a la formación del capital humano en las entidades miembros de UNIAPRAVI, mediante el intercambio de experiencias exitosas y mejores prácticas desarrolladas en el negocio hipotecario en diversos países de América Latina.

TEMAS DESARROLLADOS

1. **AGENDA UNIAPRAVI DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA LATAM**

   Se expuso como objetivo el impulsar los programas y acciones que permitan a las familias de bajos ingresos acceder a una solución habitacional a través de estrategias financieras sostenibles. Presentando la siguiente agenda:

   a) El uso inteligente de la información de las familias de bajos ingresos para ofrecer mejores soluciones y mejores productos.
   b) Ampliar la cobertura de soluciones habitacionales para las familias de bajos ingresos.
   c) Promover soluciones financieras para las familias de bajos ingresos que no tienen acceso a la seguridad social.
   d) Impulsar la formación de capital institucional orientado a satisfacer las necesidades de vivienda de las familias de bajos ingresos.
   e) Impulsar la articulación de las políticas de financiamiento de vivienda con las políticas sociales y urbanas.

2. **EL AHORRO COMO MECANISMO PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA. EXPOSITOR: JAIME AFANADOR PARRA, SECRETARIO GENERAL DEL FONDO NACIONAL DEL AHORRO, COLOMBIA**

   Se presentaron indicadores macroeconómicos en Colombia, tales como población, tasa de desempleo, PIB, salario minimo e inflación; explicando posteriormente el objetivo y productos que ofrece el Fondo Nacional del Ahorro (FNA) en Colombia, entidad pública creada en 1968. Dentro de los principales aspectos que se abordaron está la composición de sus afiliados, la participación en el mercado de cartera hipotecaria, sus fuentes de fondeo y la utilización de los mismos. Destacando dentro de sus fuentes el Ahorro Voluntario que ha permitido incluir a los trabajadores independientes en Colombia. Se presentó, además, las diferencias entre las diferentes cuentas de ahorro en Colombia, así como los beneficios que posee la cuenta administrada (Ahorro Voluntario) por FNA. Dentro de esta presentación también se desarrolló

los Subsidios que son aplicables a un crédito hipotecario: Subsidio Nacional MI CASA YA, Subsidio Territorial, Tasa beneficio FRECH y Subsidio cajas de compensación.

3. **PROGRAMA DE LEASING HABITACIONAL A TRAVÉS DEL AHORRO. EXPOSITOR: JAIME AFANADOR PARRA, SECRETARIO GENERAL DEL FONDO NACIONAL DEL AHORRO, COLOMBIA**

Se desarrolló el concepto de leasing y se proporcionó estadísticas del mercado colombiano con el objetivo de establecer el mercado potencial para este producto. Se establecieron las diferencias entre el crédito hipotecario y el leasing habitacional:

Crédito Hipotecario:

- Financiamiento hasta el 80% del valor de la vivienda
- La vivienda queda a nombre del cliente desde el primer momento
- Tasas de interés competitivas, con plazo de hasta 30 años
- El monto desembolsado depende de la capacidad de endeudamiento del cliente

Leasing Habitacional:

- Financiamiento hasta el 100% del valor de la vivienda
- La vivienda es de la entidad financiera, hasta que el pago total se finalice
- El financiamiento es hasta en 30 años. Se tiene opción de compra de la vivienda
- Permite adquirir viviendas nuevas o usadas que superen los 123 salarios mínimos

4. **EL CRÉDITO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA URBANA SOCIAL. EXPOSITOR: TULIO VÁSQUEZ LÓPEZ, COORDINADOR DE PLANEACIÓN DE LA DIRECCIÓN SECTORIAL EMPRESARIAL DEL INFONAVIT, MÉXICO**

Se presentó disponibilidad de soluciones de financiamiento concentrada en los principales institutos de vivienda de México (INFONAVIT, FOVISSSTE), institutos estatales de seguridad social y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), explicando las diferentes entidades que intervienen en el otorgamiento del crédito hipotecario y el esquema de financiamiento que utilizan. Se hizo una evaluación de la oferta de financiamiento a las soluciones planteadas por INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, así como los Estados y Municipios.

Para INFONAVIT y FOVISSSTE, se detallaron los programas con los que cuentan y se proporcionó estadísticas de la cartera de créditos hipotecarios otorgada. Se proporcionó una evaluación de los productos de adquisición, autoproducción, mejora y ampliación, grupos especiales; compartiendo a su vez análisis de riesgo, suficiencia de fondeo y capital entre otros.

Para el caso de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), se expuso que el reto de atención más importante se encuentra en la población no afiliada, presentando estadísticas al respecto; para lo cual se explicó Modelo de atención a este sector, el cual contiene elementos de admisión de riesgo, subsidio, financiamiento y fondeo; se abordaron elementos necesarios para el desarrollo del mercado y los productos que se requieren para la atención de las necesidades identificadas.

Con respecto a los Estados y Municipios, se detalló estadísticas respecto a los trabajadores de y como sus necesidades de vivienda están siendo atendidas.

5. **MICROFINANZAS Y FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA RURAL. EXPOSITORA: ADRIANA LLORCA, GERENTE SENIOR DE INCLUSIÓN FINANCIERA Y MERCADO DE CAPITALES DE HABITAT PARA LA HUMANIDAD INTERNACIONAL**

Se presentó al Centro Terwilliger de Hábitat para la Humanidad, teniendo como enfoque de mercado: lograr un impacto a gran escala mediante el apoyo a empresas del sector privado para atender a familiar de bajos ingresos. Su rol principal es movilizar capital al sector de la vivienda, además de facilitar y asesorar a los diferentes actores del mercado, desarrollando investigaciones y herramientas para difusión pública, teniendo como resultado que hogares de bajos ingresos puedan mejorar su vivienda de manera más eficaz y eficiente. Se expuso estadísticas relacionadas con la cobertura del programa en América Latina, sobre el déficit de vivienda en la región y las características de la población objetivo que requiere atender sus necesidades habitacionales. Finalmente, se abordó el tema de las Micro finanzas para la Vivienda, la cual tiene las siguientes características:

a) Destino: Construcción progresiva-incremental, principalmente
b) Montos: Relativamente pequeños. Promedio de $1,500 - $2,000
c) Demostración de tenencia: aceptable cualquier documento de tenencia segura
d) Plazos: cortos. Promedio de 15 a 18 meses; máximo 5 años
e) Otorgamiento de créditos recurrentes
f) Metodología: individual o grupal
g) Ingresos del cliente: variables, informales, bajos
h) Seguros y otros cobros: algunas veces, las instituciones requieren de algún tipo de póliza de vida y otros cobros
i) Tasas de interés: altas comparadas con las del crédito hipotecario
j) Accesibilidad: requisitos flexibles alineados a las características del cliente
k) Garantía: fiduciaria, solidaria, hipotecaria, ahorros, fondos de garantía, etc.
l) Asequibilidad: montos más bajos, cuotas más bajas. A la medida de la capacidad del cliente.

Se establecieron los retos del mercado financiero de vivienda en el contexto rural.

6. **EL FONDO MICROBUILD PARA MEJORAMIENTO DE VIVIENDA Y HÁBITAT. EXPOSITORA: ADRIANA LLORCA, GERENTE SENIOR DE INCLUSIÓN FINANCIERA Y MERCADO DE CAPITALES DE HABITAT PARA LA HUMANIDAD INTERNACIONAL**

Fondo Microbuild es un fondo demostrativo, que provee fuentes de capital de inversión social para expandir carteras de micro finanzas para vivienda de instituciones financieras. Se presentó la Estructura de este fondo y los requisitos para poder acceder a él. Dentro de las principales características se tiene:

a) Montos de hasta $3,000.00
b) Plazos de hasta 5 años
c) Comisión de formalización: entre 1% y 1.5%
d) Garantías: pagaré
e) Aporte de hasta 30% para asistencia técnica institucional

7. **EL PROGRAMA HOME PARA FACILITAR LA CONSTRUCCIÓN Y MEJORAMIENTO DE VIVIENDAS EN HAITÍ. EXPOSITORA: OLIVIA CALDWELL, PRINCIPAL OF AFFORDABLE HOUSING INSTITUTE**

Se presentó la situación de la vivienda en Haití posterior al terremoto de 2010 y la contribución del programa Haití HOME: Homeownership and Mortgage Expansion. Se expuso las Cadenas de valor del ecosistema habitacional, partiendo de la demanda a la demanda efectiva y finalizando con la cadena de valor de la oferta; quedando en evidencia que el segmento intermedio de la población no está siendo atendido.

Se explicaron las intervenciones por el lado de la demanda que se han tenido con el objetivo de aumentar los préstamos hipotecarios y tener préstamos de menores cantidades. Dentro de los productos para el Mejoramiento de la Vivienda que se tienen están: La autoconstrucción en terreno propio, con el respaldo de una hipoteca y la ampliación de la vivienda/mejora estructural, a través de un microcrédito. En el caso de los microcréditos, se ha dado apoyo a través de asistencia técnica como por ejemplo a través de manuales de formación o directamente en el terreno.

Las intervenciones por el lado de la oferta, consistentes en demostrar:

- La vivienda asequible puede ser muy rentable por hectárea
- Mayor densidad, unidades más pequeñas
- Mayor ROE: mayores beneficios para inversiones más pequeñas

Finalmente, se presentó la importancia de contar con una Certificación de Construcción Ecológica **(Green Building)**