



PERÚ

Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento



Uniapravi
UNION INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA

CIUDAD VIVIENDA SOCIAL Y SUELO URBANO



CIUDAD, VIVIENDA SOCIAL Y SUELO URBANO

3er. Foro Interamericano de Ciudad y Financiamiento Habitacional organizado por:

Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI)
Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú
Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO)
Fondo MIVIVIENDA S.A. del Perú



Lugar:

Hotel Meliá, San Isidro, Lima, Perú
3, 4 y 5 de diciembre de 2012

Editor

Ronald A. Sánchez Castro
Secretario Técnico
Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI)

Expositores

Gina Carolina Scerpella Cevallos de Valcárcel
Luis Felipe Henao Cardona
Liliam Agüero Valerín
José Ignacio de la Virgen de Guadalupe Acevedo y Ponce de León
Ana María Cifuentes Patiño
Rubén Darío Moscoso Alzate
Ricardo Jordán
Delfin del Busto de Roux
Minerva Gómez Famaña
Belinda Flórez Guzmán
Francisco Javier Vergara Gutiérrez
María Isabel Beltrán Villavicencio
Daniel Farchy

Colaboración

Alexis Mendoza Farfán
Paúl Israel Flores López

© 2013 Unión Interamericana para la Vivienda

Esta publicación puede solicitarse a:

UNIAPRAVI Bajada Balta 169, 4° Piso, Miraflores - Lima 18, Perú

Teléfonos: (51-1) 444 6605, 444 6611

Fax: (51-1) 444 6600

uniapravi@uniapravi.org

La impresión de la presente publicación fue financiada por el Viceministerio de Vivienda y Urbanismo, a través de la Dirección Nacional de Urbanismo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú.

PRESENTACIÓN

*La Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI), conjuntamente con el Fondo Mivivienda S.A., el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú y la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), realizaron el **3er. Foro Interamericano de Ciudad y Financiamiento Habitacional “Ciudad, vivienda social y suelo urbano”**, en las instalaciones del Hotel Meliá, San Isidro, Lima, Perú, los días 3,4 y 5 de diciembre de 2012.*

Este Foro tuvo como objetivo analizar diversas experiencias en la implementación de políticas y estrategias de la vivienda social, generación de suelo y desarrollo urbano, ahorro para vivienda y productos hipotecarios, estrategias para el financiamiento, las microfinanzas y la producción de vivienda social, iniciativa de ciudades emergentes y sostenibles así como temas que marcan el rumbo de la política de vivienda y ciudad en el continente.

El Foro contó con el importante patrocinio y auspicio de W SAFI Capital S.A.C., Valora Desarrollos Inmobiliarios, Banco de Crédito del Perú, Banco Financiero, CAF Banco de Desarrollo de América Latina, Scotiabank Perú, Caja Metropolitana, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Cooperación Francesa, Hipotecaria La Construcción y la Federación de Mutuales de Ahorro y Préstamo de Costa Rica. Asimismo éste 3er. Foro Interamericano, logró congregarse a más de 140 participantes, entre actores públicos y privados del financiamiento habitacional provenientes de Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Estados Unidos, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, así como de organismos internacionales.

El presente Libro tiene como base las exposiciones desarrolladas en este 3er. Foro Interamericano de Ciudad y Financiamiento Habitacional. Los temas fueron desarrollados por destacados expositores internacionales: Luis Henao Cardona, Viceministro de Vivienda y Desarrollo Territorial de Colombia; Gina Scerpella, del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú, Liliam Agüero Valerín, de la Federación de Mutuales de Ahorro y Préstamo de Costa Rica; Ignacio Acevedo, del Proyecto de Regeneración y Redensificación Ciudad de Puebla, México; Belinda Flores de Hábitat para la Humanidad Internacional América Latina y el Caribe, Ana María Cifuentes y Rubén Moscoso, ambos de Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (FINDETER) de Colombia; Minerva Gómez y Delfín del Busto, ambos del Proyecto Curundú de Panamá; Francisco Vergara, de la Asociación de Agentes Administradores de Mutuos Hipotecarios Endosables de Chile; María Isabel Beltrán, del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Ricardo Jordán, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); y Daniel Farchy de la Corporación Financiera Internacional (IFC).

Asimismo, en el desarrollo del Foro, las exposiciones internacionales fueron moderadas con la participación de destacados representantes del sector habitacional público y privado del Perú: Luis Tagle Pizarro, Director Nacional de Urbanismo; Gerardo Freiberg, Gerente General del Fondo MIVIVIENDA S.A.; Guido Valdivia, Asesor de CAPECO; Aníbal Ismodes, Presidente del Directorio de SEDAPAL; Walter Torres, Gerente General de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC); Carlos Maldonado, Director Nacional de Construcción; Fabrice Richy, Director de la Agencia Francesa de Desarrollo en Colombia; y Esther Miraval Cordano, Responsable del Proyecto Renovación Urbana del Centro Histórico de Lima, AECID, Perú.

UNIAPRAVI expresa su público agradecimiento institucional a las entidades patrocinadoras por su importante apoyo en la realización del evento, a los moderadores y delegados asistentes por su activa participación y aportes a las discusiones; y muy especialmente a los expositores, ya que es posible presentar este Libro, gracias a sus brillantes intervenciones, compartiendo sus valiosas experiencias en este Foro Interamericano.

UNIAPRAVI espera que este documento contribuya a seguir compartiendo las experiencias y lecciones en el ámbito del financiamiento habitacional de los diversos países en la región.



Jorge Yarza Garrido
Presidente de UNIAPRAVI

INTRODUCCIÓN

Durante la 47 Conferencia Interamericana para la Vivienda, México, agosto de 2012 se estableció que el gran reto para el continente americano es construir 50 millones de viviendas hacia el año 2020, lo cual demandará una inversión de US\$1.3 trillones de dólares americanos. Se estima que la población urbana será más del 83% en el año 2030, y este crecimiento urbano demandará no solo viviendas, sino también servicios de agua, alcantarillado, electricidad, equipamientos de salud, educación, infraestructura adecuada, etc. que brinden calidad de vida a la población.

Para lograr la meta de 50 millones de vivienda, se plantearon 3 líneas estratégicas: (i) crear ciudades competitivas y sustentables, para lo cual es necesario contar con financiamiento suficiente para el desarrollo urbano e infraestructura, crear reservas territoriales y desarrollar macroproyectos urbanos integrales; (ii) brindar subsidios y atención a los más necesitados, garantizar recursos y fomentar los esquemas de ahorros y el microcrédito para vivienda; (iii) crecimiento económico y desarrollo del mercado interno, con integración del sector privado y público, y adecuados marco legales y jurídicos.

En este contexto, la presente edición compila las exposiciones desarrolladas en **3er. Foro Interamericano de Ciudad y Financiamiento Habitacional “Ciudad, vivienda social y suelo urbano”**, desarrollado en Lima, Perú, 3-5 de diciembre 2012, donde se analizaron importantes experiencias latinoamericanas esencialmente en políticas de vivienda social, instrumentos de financiamiento de la vivienda, regeneración y transformación urbana y social, generación de suelo urbano y el financiamiento del desarrollo sustentable.

En el primer grupo de exposiciones, sobre las políticas de vivienda social se analizaron las experiencias de Perú y Colombia. La señora Gina Scerpella Cevallos, Directora Nacional de Vivienda, del Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento del Perú planteó que entre los retos más importantes del gobierno peruano en el sector, se encuentra el desarrollo de las viviendas, y todo lo que conlleva ello en el ámbito rural (agua, desagüe, saneamiento, etc.). Mientras que en el ámbito urbano, la generación de suelos, producir viviendas y de ciudades sustentables, es el reto para los próximos años. El uso de programas de vivienda será uno de los medios con los cuales se logre, de manera que se espera obtener resultados como: viviendas funcionales, seguras y saludables; servicios de agua y saneamiento adecuados; centros poblados habitables y productivos; menos pobreza y menos exclusión. El señor Luis Felipe Henao, Viceministro de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, destacó el programa que se ha puesto en marcha en Colombia, la entrega de 100,000 viviendas gratis, esto en base al desarrollo de Macroproyectos

en distintas zonas del País, con un costo aproximado de \$ 2.2 billones de subsidio. La idea no es solo desarrollar viviendas en cualquier lugar de Colombia, sino que es buscar desarrollar cada localidad haciendo que su dinámica económica se incremente con esto, a su vez que se mejora la calidad de vida de la población. Por otra parte, un aspecto que destaca en estos desarrollos es los mecanismos de subsidio y la evaluación de los agentes receptores de estos, ya que permite que sea más inclusivo.

Respecto a instrumentos y productos de financiamiento para la vivienda la señora Lilliam Agüero Valerín, representante de la Federación de Mutuales de Ahorro y Préstamo de Costa Rica, destacó el importante rol que cumplen las Mutuales de Ahorro y Crédito, instituciones modernas y competitivas, en el Financiamiento de la vivienda, principalmente en sectores de bajos recursos en Costa Rica; asimismo se destacó los nuevos esquemas de financiamiento y subsidio de la vivienda, entre los que se destaca el del Bono Diferido. Lo peculiar del Bono Diferido es el comportamiento de los pagos y su forma diferida, lo cual representa su mejora frente al Bono Tradicional, ya que este último es un mecanismo más complicado para las familias dado su comportamiento de largo plazo. El señor Francisco Javier Vergara Gutiérrez, Gerente de Hipotecaria La Construcción de Chile, presentó el Leasing habitacional en Chile, analizando el modelo de financiamiento habitacional chileno, un sistema que considera una estructura circular donde participan ahorradores; administradores de fondos de pensiones e inversiones; instrumentos de inversión; bancos intermediarios; instrumentos de financiamiento; y deudores hipotecarios. El leasing es un instrumento efectivo de acceso a vivienda para sectores que no tienen capacidad de ahorro, no tiene castigo por pre-pago, a través del subsidio es una herramienta de política habitacional y tiene un bajo nivel de abandono por no pago del sistema; sin embargo en Chile la industria del leasing habitacional no ha logrado desarrollarse, debido al desconocimiento de sus ventajas, no forma parte de la política habitacional, menores subsidios, menor fondeo secundario, entre otros. Por otro lado la señora Belinda Florez, representante de Hábitat para la Humanidad Internacional América Latina y El Caribe, presentó las microfinanzas para vivienda como instrumento para facilitar el acceso a la vivienda en sectores de menores recursos; y destacó la idea de que si se da la existencia, y el buen funcionamiento, de las obligaciones de las Familias, ONG's, inversionistas, proveedores de materiales, instituciones financieras y gobierno, se puede solucionar en cierta medida el problema de materializar los deseos de las familias respecto a tener una casa propia, ya que permite que las entidades de crédito de vivienda estén dispuestas a entregar recursos a personas con mayor riesgo. Entre las principales conclusiones se destaca que el financiamiento para el mejoramiento de la vivienda de manera progresiva, la sostenibilidad con asistencia técnica en construcción y la producción a escala amplían la posibilidad de llegar a un número significativo de familias de escasos recursos.

Se presentan también experiencias exitosas en la transformación urbana y social en Panamá y México. La señora Minerva Gomes y el señor Delfín del Busto, representantes de ODEBRECHT de Panamá, compartieron la experiencia desarrollada en Panamá con la elaboración del Proyecto Curundú. De dicho proyecto se destaca

que, más que la elaboración de estructuras habitacionales, fue la transformación social de la comunidad, el desarrollar mecanismos para incorporar (social y económicamente) a la misma comunidad; partida por la disputas de poder con altos problemas de delincuencia y vandalismo; dentro de un proyecto que derivaría en construir las casas que ellos mismos habitarían. El proyecto en sí, no solo representó el elevar la calidad de vida de las comunidades sino también darle un cambio estructural en la perspectiva de sus habitantes, en lo referente a la idea de que se puede vivir mejor. Por otro lado, el Señor Ignacio Acevedo, Coordinador General de Proyecto de Regeneración y Redensificación de la Zona de Monumentos y su Entorno en la ciudad de Puebla, México, destacó la experiencia de este proyecto de generación de ciudad y hace énfasis en el reto que representó la incorporación de todas las comunidades aledañas a la ciudad original en el proyecto, ya que eso suponía engrandecer a un más la entrega de servicios básicos y otros elementos propios de la elaboración de una ciudad. El proyecto se destaca también por su plan de desarrollo, ya que este supone una política pública y privada conjunta, el cual genere el marco legal y los incentivos para su realización, teniendo como líneas estratégicas la generación de espacios públicos y áreas verdes, mejorar la imagen urbana, la interconectividad, equipamiento urbano e infraestructura, viviendas sustentables, entre otros.

En cuanto a la generación de suelo urbano para vivienda social se analizó la experiencia de los Macroproyectos de Colombia, la Señora Ana María Cifuentes y el señor Rubén Moscoso, representantes de la Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (FINDETER), destacaron el rol de FINDETER, en el sector inmobiliario con una participación en el mercado es de 4.2% dentro de las bancas de desarrollo. Asimismo, se mostró la evolución en la reglamentación y procedimientos que han poseído los Macroproyectos. De los últimos tipos de Macroproyectos, denominados de segunda generación, se ve su supremacía con los primeros ya que dinamizan los procedimientos para la puesta en marcha de los desarrollos, dejando de lado aspectos burocráticos. Sin embargo, si bien se enfatizó los beneficios de este tipo de sistema, es también un reto la consideración plena de aspectos ambientales.

Finalmente un eje central para el desarrollo urbano sostenible son las estrategias para el financiamiento y programas que vienen implementando organismos internacionales. El señor Ricardo Jordán, Oficial de Asuntos Económicos de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), presentó una serie de retos de carácter de política habitacional integral, entre los cuales tenemos: producción, mercados, financiamiento, tenencia segura, infraestructura, tierra y servicios relacionados, todo esto de manera que enmarque toda la cadena de valor. Por otra parte, entre las consideraciones incorporadas se destacó lo referente al concepto NAMA (Nationally Appropriate Mitigation Actions) y una serie de políticas y programas que abordan con éxito la reducción de emisiones de GEI (gases de efecto invernadero) por parte de los inmuebles construidos. Por su parte la señora María Isabel Beltrán, especialista del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), destacó que las condiciones de crecimiento poblacional y de déficit sumado a las oportunidades y desafíos de la producción de ciudades fueron las causas de que el BID tomara presencia en el

sector, esto a través de la Iniciativa de las Ciudades Emergentes y Sostenibles, que aborda el diagnóstico de los retos de sostenibilidad en una manera integral, evaluando aproximadamente 35 aspectos, en tres dimensiones: sostenibilidad ambiental y cambio climático, desarrollo urbano sostenible y sostenibilidad fiscal y gobernabilidad. El trabajar en el desarrollo de ciudades emergentes fue porque en ellas se puede generar mayor impacto, a su vez porque el tratar de establecer desarrollos urbanos en grandes ciudades es más complejo, y requieren de un mayor nivel de financiamiento. Finalmente el señor Daniel Farchy, especialista de la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial, contextualizo cómo el IFC ha hecho presencia en el sector vivienda, enfocado en el desarrollo de la construcción sustentable. Los medios por los cuales incide el IFC para lograr su cometido en la región de Latinoamérica son mediante el trabajo con gobiernos para desarrollar regulaciones de construcción sustentable, incentivando a desarrolladoras mediante productos financieros apropiados, apoyando al desarrollo de compañías de servicios energéticos (ESCOs), incentivando a instituciones financieras a desarrollar hipotecas verdes mediante servicios de asesoría técnica y productos financieros y trabajando con asociaciones para aumentar la demanda y el conocimiento técnico acerca de los beneficios de vivienda sustentable.

Econ. Ronald A. Sánchez Castro
Secretario Técnico de UNIAPRAVI

CIUDAD, VIVIENDA SOCIAL Y SUELO URBANO

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	5
INTRODUCCIÓN	7
I. LA VIVIENDA SOCIAL EN EL PERÚ: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS	
Expositor: Gina Carolina Scerpella Cevallos de Valcárcel	17
1. Introducción	17
2. Nueva visión integrada del proceso de desarrollo urbano	17
3. Retos	20
a. Generar ciudades sostenibles y competitivas	20
b. Llevar el Estado a la población rural dispersa	21
c. Atender requerimientos de suelo urbano	22
d. Reducir el déficit habitacional de arrastre	22
e. Satisfacer nuevas necesidades de vivienda	23
f. Generar un mercado de vivienda formal y más eficiente	23
g. Reducir el déficit en agua y saneamiento	23
4. Principales programas	24
a. Promoción de la vivienda urbana	24
b. Programa de Mejoramiento Integral de Barrios	25
c. Programa de Generación de Suelo Urbano	26
d. Programa Nuestras Ciudades	27
e. Programa de Apoyo al Hábitat Rural	29
f. Centros de Servicios de Apoyo al Hábitat Rural (TAMBOS)	29
5. Resumen de metas alcanzadas a octubre del 2012	30
6. Resumen de Metas a alcanzar al 2016	30
II. POLÍTICA DE VIVIENDA SOCIAL EN COLOMBIA	
Expositor: Luis Felipe Henao Cardona	31
1. Introducción	31
2. Metas	33
3. Programa de vivienda gratuita	34
4. Proceso	34
a. Contrato de compraventa	35
b. Contrato de obra	36
5. Contrato de compraventa	37

6.	Contrato de obra	38
7.	Avance de las 100 mil viviendas	39
8.	Suelos y macroproyectos	40
9.	Macroproyectos de Interés Social Nacional (MISN)	40
10.	Programa de mejoramiento integral de barrios	42
	a. Barrio Bello Horizonte - Municipio de Pereira	43
11.	Programa de cobertura a la tasa de interés de crédito hipotecario - VIS y VIP	44

III. MUTUALES DE AHORRO Y PRÉSTAMO. UN MODELO SOSTENIBLE PARA LA SOLUCIÓN DE LAS NECESIDADES DE VIVIENDA DE LOS MÁS POBRES

Expositor: Lilliam Agüero Valerín		47
1.	Introducción	47
2.	Integrantes del sistema	47
	a. Banco Hipotecario de Vivienda	48
3.	Fondos para el desarrollo de la vivienda	48
4.	Bono Familiar de Vivienda	49
	a. Modalidades del bono	49
	b. Programas de subsidios especiales	50
5.	Mutuales de ahorro y préstamo	51
	a. Funciones	51
	b. Características	51
	c. Evolución	51
	d. Cambios fundamentales en el proceso histórico de las Mutuales	52
6.	Las Mutuales y sus compromisos con la sociedad costarricense	53
7.	Desempeño económico financiero de las Mutuales	57
	a. Participación en el mercado	57
	b. Cartera de préstamos	59
8.	Compromiso social	60
	a. Vivienda para clase media	61
9.	Factores críticos del éxito	62

IV. PLAN DE REGENERACIÓN URBANA Y/O REDENSIFICACIÓN DE LA ZONA DE MONUMENTOS Y SU ENTORNO DE LA CIUDAD DE PUEBLA

Expositor: José Ignacio de la Virgen de Guadalupe Acevedo y Ponce de León		63
1.	Introducción	63
2.	¿Cómo surge este Plan?	65
	a. Antecedentes	65
3.	Propuesta	72
	a. Aplicación	73
4.	Estrategia integral	76
5.	DUIS	78
6.	Transformación del proyecto a un DUIS	80
7.	Líneas de acción estratégicas del Plan	80
8.	Estrategias de actuación	81

9.	Estrategia general del proyecto DUIS	82
10.	Resultados	86
	a. Obras municipales	86
	b. Obras privadas	89
	c. Obras del gobierno del Estado	90
11.	Conclusión	91

V. GENERACIÓN DE SUELO URBANO PARA VIVIENDA SOCIAL. EXPERIENCIA DE FINDETER EN COLOMBIA

Expositora:	Ana María Cifuentes Patiño	93
Expositor:	Rubén Darío Moscoso Alzate	93

1.	FINDETER	93
2.	Programa de las 100 mil viviendas	97
	a. Esquema de evaluación de predios (obra pública)	97
	b. Evaluación de propuestas (Contrato de compraventa)	98
3.	Ciudades sostenibles y competitivas	99
	a. ¿Cómo se logra desarrollar dichas ciudades sostenibles?	101
4.	Macroproyectos de Interés Social Nacional (MISN)	103
	a. Características	103
	b. Relación con el déficit	103
	c. Relación con los Planes de Ordenamiento Territorial (POT)	104
	d. Ventajas	104
	e. Etapas y procedimiento	105
5.	Macroproyectos de Interés Social Nacional 2da Generación	106
	a. Título I - Disposiciones Generales	107
	b. Título II - Condiciones Generales	107
	c. Título III - Procedimiento	109
6.	Conclusiones	112

VI. ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO URBANO SOSTENIBLE

Expositor:	Ricardo Jordán Fuchs	115
1.	Introducción	115
2.	Panorama y tendencias urbanas en la región	116
3.	La gestión estratégica urbana para el desarrollo sostenible	116
	a. Crisis: urbanización y mercado	117
	b. Situación habitacional regional	117
	c. Síntesis	117
	d. Nuevos enfoques en las políticas de vivienda	117
	e. Los ajustes y la agenda pendiente	118
	f. Núcleo central de las políticas	118
	g. Tendencia de las políticas habitacionales	119
4.	Proyecto NAMA: México	119
	a. Proceso NAMA del sector vivienda	120

b. Estructura del programa NAMA	120
c. Proyecciones del sector vivienda	120
d. Financiamiento	121
e. Consideraciones finales	122

VII. PROYECTO CURUNDÚ

Expositora: Minerva Gómez Famaña	123
Expositor: Delfin del Busto de Roux	123

1. Ingeniería	123
a. Aspectos generales	123
b. Localización	124
c. Área objetivo	125
d. Condiciones ambientales	125
e. Descripción del proyecto	126
f. Edificios institucionales y locales comerciales	129
2. Programa social	130
a. Escenario 2010	131
b. Preparación de la comunidad	131
c. 1ª Etapa: Reubicación de familias - inicio de obras	135
d. 2ª Etapa: Capacitación para la inserción social	137
e. 3ª Etapa: Preparación para el retorno de las familias	139
3. Resultados	141
4. Encuadramiento en los objetivos del milenio	141

VIII. LAS MICROFINANZAS Y LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDA SOCIAL: URBANA Y RURAL.

Expositor: Belinda Flórez Guzmán	143
----------------------------------	-----

1. Introducción	143
2. Actores dentro del sistema de generación de Vivienda de Interés Social (VIS)	144
3. Cifras y desafíos	145
4. Microfinanzas para viviendas diseño e implementación	146
a. Conceptos	146
b. Proceso	150
5. Conclusiones	151

IX. LEASING HABITACIONAL EN CHILE

Expositor: Francisco Javier Vergara Gutiérrez	153
---	-----

1. Contexto	153
a. Breve reseña histórica	154
2. Mercado de financiamiento habitacional	155
a. Esquema general del mercado de capitales	156
b. Estructura mercado hipotecario primario y secundario	157

c.	Participantes de la industria	158
d.	Instrumentos de financiamiento habitacional	159
e.	Actores relevantes del mercado	164
f.	Evolución del financiamiento vivienda	164
g.	Conclusiones del financiamiento habitacional	166
3.	Las características del leasing en Chile	166
a.	Perfil operación promedio en leasing	167
b.	Perfil deudores leasing habitacional	168
c.	Flujo colocaciones de leasing habitacional	169
d.	Desarrollo del leasing habitacional	170
e.	Morosidad de la industria hipotecaria	170
f.	Proceso de recupero de un default de leasing	171
g.	Problemas que genera la resciliación de un Leasing	172
h.	Conclusiones para el leasing habitacional	172
i.	Conclusiones Finales	172
X. INICIATIVA DE CIUDADES EMERGENTES Y SOSTENIBLES (ICES)		
Expositor: María Isabel Beltrán Villavicencio		173
1.	Introducción	173
2.	Tendencias globales en urbanización	173
3.	Retos de crecimiento urbano	174
4.	Ciudades emergentes en América Latina y el Caribe (LAC)	175
5.	Iniciativa de Ciudades Emergentes y Sostenibles (ICES)	176
a.	Pilares de sostenibilidad	177
b.	Cronología de la ICES	177
c.	Planes pilotos	180
6.	Próximos pasos	182
7.	Retos futuros	183
XI. VIVIENDA SUSTENTABLE		
Expositor: Daniel Farchy		185
1.	Introducción	185
2.	Oportunidades y barreras	186
a.	Construcciones sustentables	187
b.	Sector residencial: principales barreras e incentivos	188
3.	Hipotecas verdes	188
a.	Oportunidad para instituciones financieras	189
4.	Caso de estudio de México	189
5.	Acercamiento holístico para apoyar al sector	190
a.	Ejemplo de cliente de edificios verdes de IFC	191
6.	Sistema de certificación de edificaciones sustentables: Excellence in Design for Greater Efficiency (EDGE)	192
a.	El estándar EDGE	192
XII. NOTAS SOBRE LOS EXPOSITORES		193

I. LA VIVIENDA SOCIAL EN EL PERÚ: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS

Gina Carolina Scerpella Cevallos de Valcárcel

1. Introducción

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú es el ente rector en materia de urbanismo, vivienda, construcción y saneamiento, es responsable de diseñar, normar, promover, supervisar, evaluar y ejecutar la política del sector, contribuyendo a la competitividad y al desarrollo territorial sostenible del Perú, en beneficio preferentemente de la población de menores recursos.

2. Nueva visión integrada del proceso de desarrollo urbano

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú desde inicios del presente siglo (2002), desarrolló una política direccionada a la obtención y mejoras de viviendas y barrios basado en la instauración de una serie de programas de los cuales se destacan: Techo Propio y Crédito MIVIVIENDA, por el lado de las viviendas; y el programa Mejoramiento Integral de Barrios y Pueblos, enfocado al segundo aspecto. Sin embargo, a partir del 2012 está cambiando de escala, buscando ya no solo direccionar las fuerzas al desarrollo particular de las familias, sino a un desarrollo global, pasando de vivienda a ciudad y de barrio a centro poblado en ambos ámbitos, urbano y rural.

De igual manera que en la antigua política, para lograr esta visión se instauró programas que fueran acorde con la nueva tendencia, de manera que para el desarrollo de ciudad, se desarrolló programas como: Nuestras Ciudades, Generación de Suelo Urbano y Mejoramiento Integral de Barrios; mientras que para el otro aspecto, el ámbito rural, se instauró los programas: Apoyo al Hábitat Rural y Saneamiento Rural.

Esta nueva visión no solo está dirigida a desarrollar de una manera más integral el aspecto de viviendas, sino también en base a esta tendencia se busca reducir el descalce existente entre el desarrollo urbano y el rural, de manera que la segunda no quede rezagada. La importancia de este último aspecto es fundamental ya que la población rural, en términos generales, se encuentra en los estratos más bajos o más pobres lo cual hace que sus facultades para adquirir una vivienda adecuada sean muy bajas.

El siguiente esquema muestra el cambio en la política gubernamental.



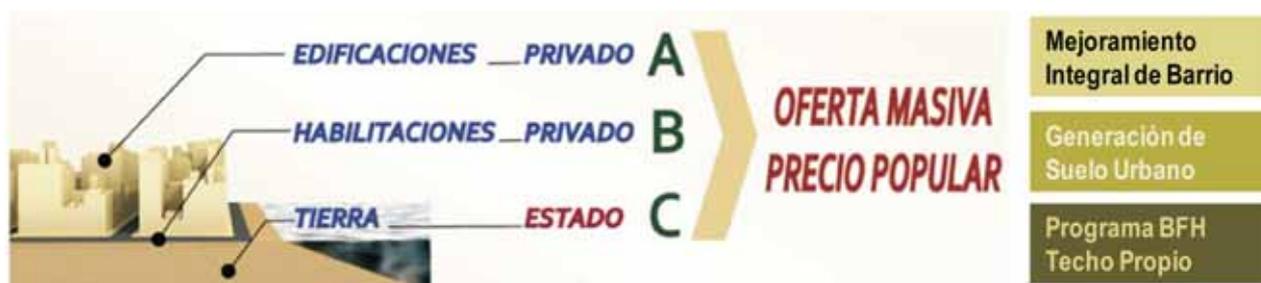
De esta manera lo que se busca, tal como muestran las siguientes imágenes, es realizar un cambio a escala.



Por otra parte, la política sectorial urbana busca también cambiar la forma del crecimiento de las ciudades. Dentro del ámbito operacional el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú se está impulsando paulatinamente el desarrollo por inversión mixta y privada y, por ende, desterrando inexorablemente el inadecuado crecimiento por invasión. De manera que en base a ofertas masivas de subsidio directo y de suelo urbano por parte del Estado, éste busca la atracción de agentes privados para el desarrollo de viviendas, y a su vez para que faciliten la obtención de viviendas por parte de las familias. Esos dos objetivos son logrados con el desarrollo de programas, como lo son Mejoramiento Integral de Barrios, Generación de Suelo Urbano y Programa BFH (Bono Familiar Habitacional) - Techo Propio.

En cuanto a lo primero mencionado, los actores privados y el gobierno tienen una repartición de papeles dentro de la estructura de desarrollo de viviendas, mientras que los primeros se encargan de la edificación y la construcción, el Estado solo se encarga de desarrollar u otorgar el suelo en donde se elaborarán las viviendas.

La estructura de desarrollo antes mencionada la podemos ver en el siguiente esquema:



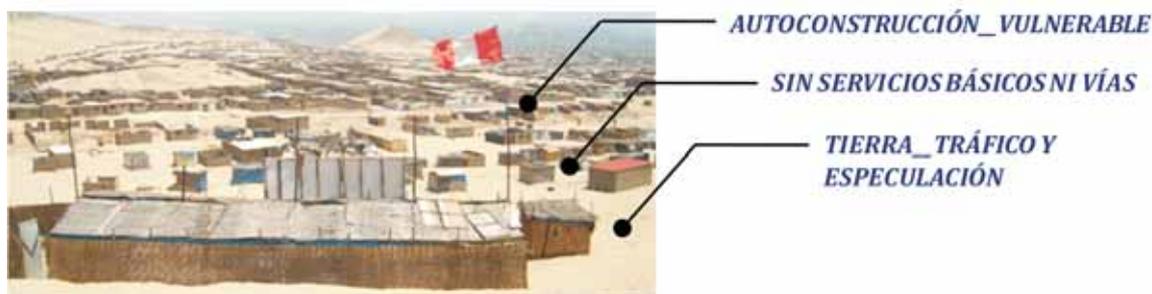
El porqué de buscar desarrollos de viviendas en base a inversión y no por invasión, es debido a que esta última genera aún más costos para el Estado y en general para la sociedad.

El asentamiento de viviendas en base a la invasión tiende a desarrollar problemas tales como:

- El tráfico de tierras, lo cual termina violando los derechos de propiedad privada y además afecta a las familias que adquieren el terreno ya que no hay una base legal que certifique dicha adquisición.
- La vulnerabilidad que conlleva la autoconstrucción, ya que ante el empirismo la presencia de accidentes es latente.
- La vulnerabilidad de asentamientos ubicados en zonas de riesgo como cauces de agua (en épocas de sequía), laderas expuestas a licuefacción del suelo, áreas cercanas a botaderos de basura o lagunas de oxidación, etc.
- La falta de servicios básicos, este aspecto podría ser la fuente más importante de gastos del Estado en dicho ámbito, esto debido a que el instaurar una red de alcantarillado y de luz eléctrica resulta más costoso cuando la vivienda ya está consolidada, lo cual se vuelve aún peor ante las probables malas construcciones.
- La baja densidad periférica (lotes unifamiliares que generan densidades brutas por debajo de los 120hab/Ha), que consume indiscriminada e insosteniblemente

el suelo con potencial urbano, extendiendo las ciudades, encareciendo el transporte, el costo de vida y generando bolsones de pobreza.

- La búsqueda cíclica y sostenible de nuevas tierras a invadir, por parte de las nuevas familias en el seno de familias invasoras, para evitar el hacinamiento producto de la explosión demográfica en sectores socio-económicos bajos.



3. Retos

Dentro de los retos autoimpuestos por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú, tenemos los siguientes:

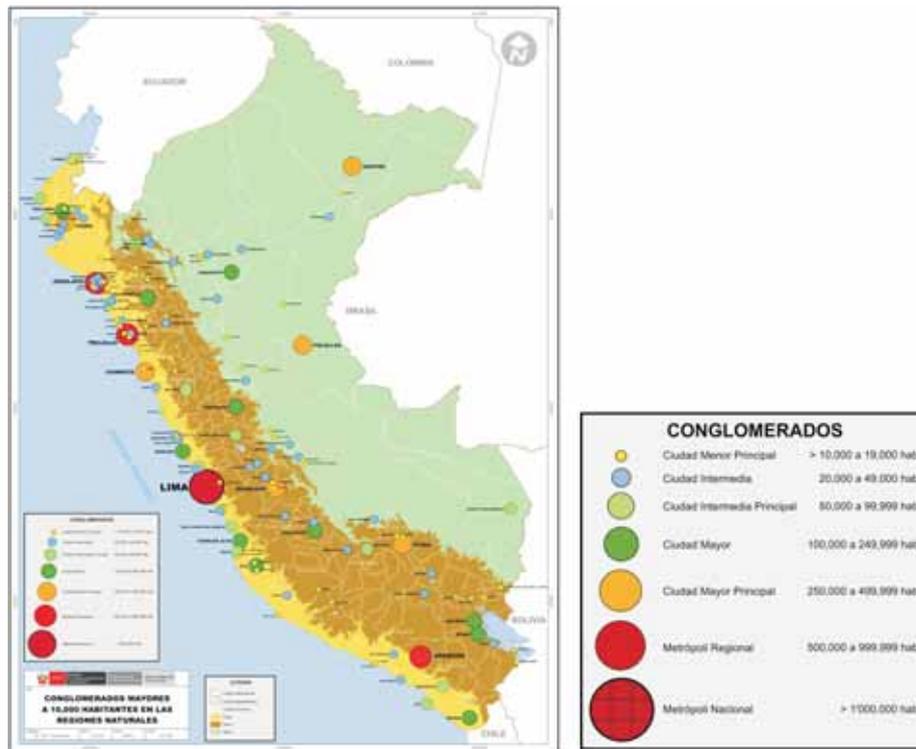
a. Generar ciudades sostenibles y competitivas

El primer reto que enfrenta el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú en temas de desarrollo urbano es crear ciudades sostenibles competitivas. En el Perú existen más de 300 ciudades, en las que residen 15 millones de habitantes. Tres de ellas son ya metrópolis (es decir, que poseen más de 500,000 habitantes), incluyendo Lima que ya en el último censo (2007) tenía más de 8.4 millones de habitantes y que actualmente estaría llegando a los 9 millones de habitantes.

De manera que resulta necesario el desarrollo adecuado de una ciudad (ciudades sostenibles competitivas), ya que dependiendo de ello se determinará su configuración y funcionamiento, lo cual resulta fundamental en la determinación de su eficiencia y su productividad tanto en términos económicos como sociales.

Si bien el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú busca esto, la realidad es muy distinta, solo el 40% de los 195 gobiernos locales provinciales y 22% de los 1,639 municipios distritales tiene planes de desarrollo urbano.

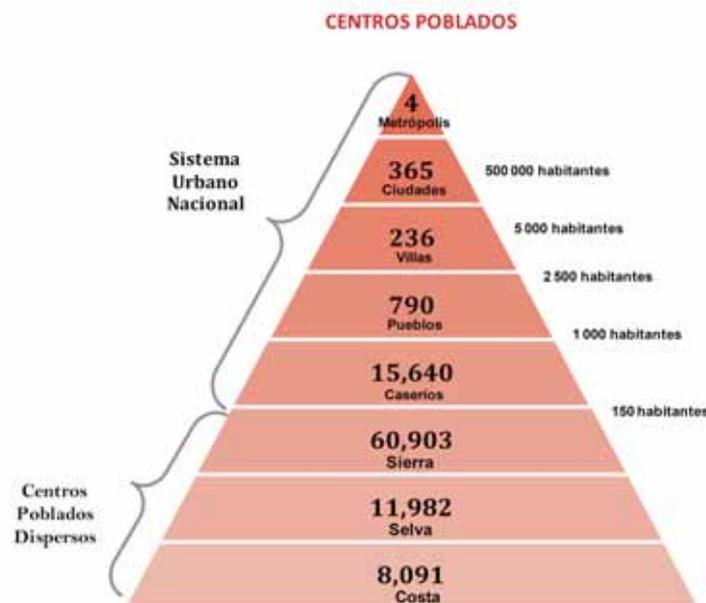
El reto es convertir a las metrópolis y a nuestras ciudades intermedias en verdaderos centros de transformación económica y social. Para ello el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú está desarrollando una serie de convenios con gobiernos locales y agentes privados.



b. Llevar el Estado a la población rural dispersa

Un segundo reto, que además es el de máxima prioridad para el gobierno actual, es llevar el Estado a la población rural dispersa.

En el Perú se tienen 80,976 Centros Poblados dispersos (con menos de 150 habitantes), que enfrentan situaciones muy difíciles de accesibilidad (en términos de vivienda) y que además han sido los menos favorecidos con los servicios del Estado. La dificultad para que sean asistidos en general es el bajo número de habitantes por Centro poblado, lo cual hace que el trabajo para llegar a ellos sea personalizado.



En la pirámide anterior se muestra el nivel de centros urbanos dentro del Sistema Urbano Nacional y dentro de los Centros Poblados Dispersos.

c. Atender requerimientos de suelo urbano

Como tercer reto, ya más específico, es la necesidad de superar la escasez de suelo que enfrentan los principales centros urbanos del Perú, problema que es común a todos los países latinoamericanos y para el cual varios países han tenido soluciones que han implicado inversiones importantes y uso de alta tecnología.

Entre los efectos más evidentes de la existencia de escasez de suelo se tiene la incapacidad de dar soluciones de vivienda, restricción para el desarrollo del comercio, la falta de espacios públicos, entre otros. Además, la especulación de precios de suelos se vuelve un elemento propio dentro de este contexto, esto lleva a que se presenten al final incrementos en el precio final de la vivienda.

d. Reducir el déficit habitacional de arrastre

Como cuarto reto, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú busca reducir el déficit habitacional existente en el país al año 2007, año en que se realizaron los últimos censos de población y vivienda.

Como se puede deducir del siguiente cuadro, el déficit habitacional tiene más presencia en la zona urbana que la rural, esto resulta evidente debido al mayor nivel de población existente en las zonas urbanas resultado de la migración de habitantes de la zona rural.

Área de Residencia	DEFICIT HABITACIONAL							
	Total	CUANTITATIVO			CUALITATIVO			
		Total	Déficit Tradicional	Viviendas no adecuadas	Total	Material Irrecuperable (en paredes)	Viviendas hacinadas	Servicios básicos deficientes
TOTAL	1 860 692	389 745	353 943	35 802	1 470 947	215 636	734 489	520 822
Urbana	1 207 610	375 699	341 761	33 938	831 911	187 118	408 006	236 787
Rural	653 082	14 046	12 182	1 864	639 036	28 518	326 483	284 035

Por otra parte un hecho constante en las últimas décadas ha sido la supremacía del déficit cualitativo sobre el cuantitativo, tal como se muestra en el cuadro anterior, este último tipo asciende en el Perú a 389,745, mientras que el primero es de 1'470,947. De manera que el reto consiste esencialmente en la reducción proporcional de ambas.

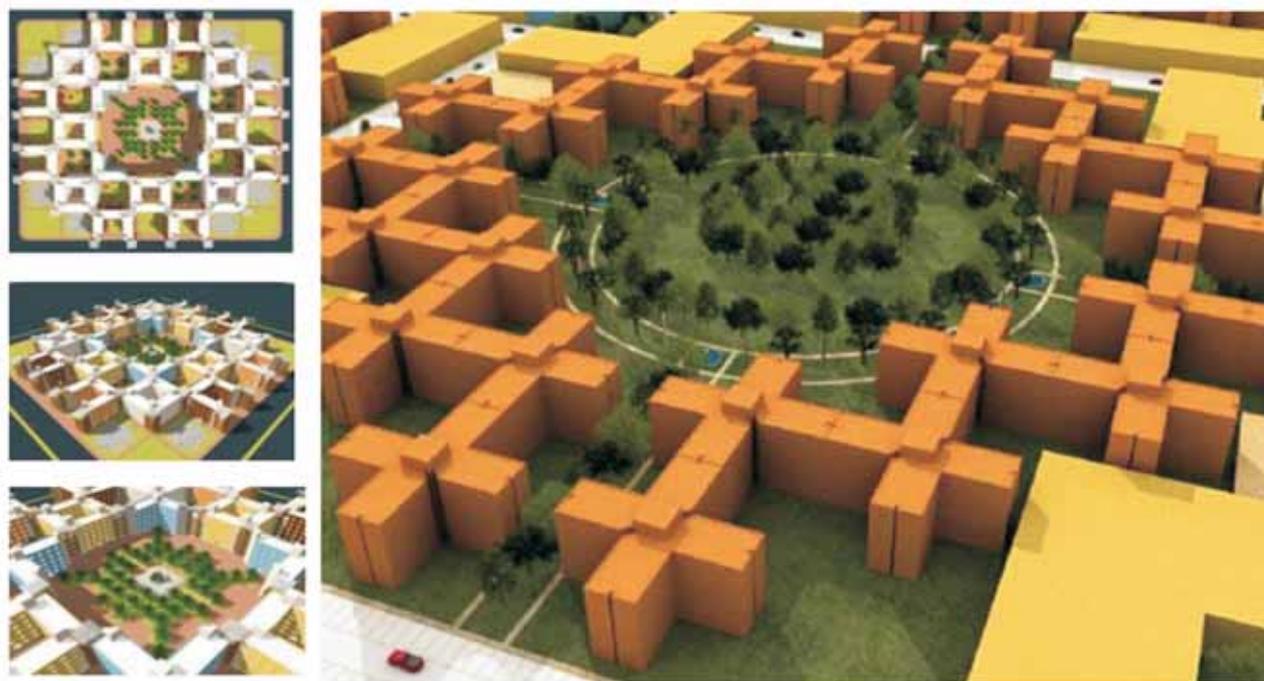
Asimismo, el compromiso que tiene el gobierno peruano de reducción del déficit rural es de igual importancia que el urbano, ello debido a que se entiende que no es cuestión de aplacar el mal donde hay más de este, sino hacerlo de forma proporcional buscando que se pueda dar una mejor calidad de vida en ambas áreas.

e. Satisfacer nuevas necesidades de vivienda

El quinto reto es la necesidad de generar más viviendas nuevas. En el Perú se forman 142,327 nuevos hogares cada año a nivel nacional. Para ser más precisos, la tasa de crecimiento de hogares en el Perú es mayor a la de población, 2.5% y 1.6% respectivamente. De manera que existe una mayor cantidad de personas en edad de formar nuevos hogares debido a la transformación de la estructura por edades, lo cual genera mayor presión en la demanda por viviendas año a año.

f. Generar un mercado de vivienda formal y más eficiente

Este reto consiste en reducir los desarrollos de vivienda informales. Según estadísticas del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú, cada año se producen formal e informalmente en promedio 176,273 “viviendas” de las cuales la mayor proporción, alrededor del 70%, son aportadas por el sector informal. Este tipo de desarrollos habitacionales, si bien puede aparentar ser una solución al problema del déficit cuantitativo, termina convirtiéndose en uno de déficit cualitativo. El porqué de esto es debido a que dada su baja calidad en materiales, en su esquema estructural (planos), entre otros, producen problemas de malas estructuras, de falta de servicios, hacinamiento, etc.



De manera que convertir el mercado hacia la formalidad, no solo beneficia a la dinámica de éste sino también a la reducción del déficit de vivienda.

g. Reducir el déficit en agua y saneamiento

Por último se tiene el reto de reducir el déficit de agua y saneamiento. Esto representa un gran reto para el ente rector del sector ya que, tal como se observa en el

cuadro siguiente, se tiene un déficit del 24% a nivel nacional en el agua, siendo el déficit rural el que posee la mayor proporción. Pero esto último no representa que en área urbana todo esté muy bien, el porcentaje de déficit en el área urbana es 11%, pero a pesar de que éste es bajo su déficit en tratamiento de aguas residuales es 71%, de manera que en el ámbito urbano, el problema también es muy grave.

Ámbito	Agua	Saneamiento
Nacional	24%	34%
Urbano	11.0%	18.1%
Rural	61.2%	78.7%



De igual manera, en lo que respecta a Saneamiento el déficit es muy alto en la zona rural, llegando a cerca del 80%, mientras que el urbano es de 18.1%. Según estimaciones del Instituto Peruano de Economía, el déficit en inversiones en saneamiento asciende a 6,306 USD Millones.

4. Principales programas

Los principales programas que ofrece el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú los podemos distribuir según el área de incidencia, es decir en el ámbito rural y urbano.

Dentro del Ámbito Rural se tiene:

- Apoyo al Hábitat Rural.
- Vivienda Rural.
- Centros Proveedores de Servicios.
- Saneamiento Rural.

Dentro del Ámbito Urbano se tiene:

- Nuestras Ciudades.
- Generación de Suelo Urbano.
- Vivienda Urbana.
- Saneamiento Urbano.
- Mejoramiento Integral de Barrios.

Se tratarán más adelante algunos de estos programas.

a. Promoción de la vivienda urbana

Dentro del área urbana se destacan tres programas:

- Nuevo Crédito MIVIVIENDA. Producto del Fondo MIVIVIENDA S.A. que se ofrece

- a través de las diversas instituciones financieras del mercado local.
- Techo Propio con el BFH. Programa que facilita el financiamiento para la vivienda a familias con menores recursos, en nuevos programas y en sitio propio.
- Crédito MiConstrucción. Producto del Fondo MIVIVIENDA S.A. a través del cual se facilita el acceso al sistema financiero, al segmento de mercado del BANMAT S.A.C.

El siguiente esquema muestra la población objetivo de cada Producto, además que muestra los niveles de ingresos estándar de las familias en cada una de las clases.



Como se puede observar en la pirámide los programas se distribuyen de acuerdo al nivel socioeconómico de la familia, de manera que el crédito convencional se dirige a familias de segmentos A y B, mientras que el Nuevo Crédito MIVIVIENDA se dirige a familias que se encuentran en el segmento C, y estos se clasifican en función a los niveles de costo de la vivienda, sin embargo, estos segmentos (A, B y C) representan solo el 29% del total.

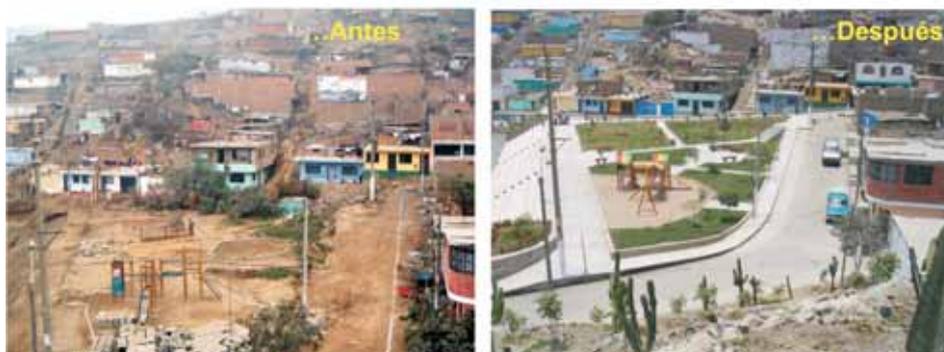
Por otra parte, el programa Techo Propio con el BFH está dirigido a los segmentos D y E, mientras que el Crédito MiConstrucción es para el segmento E, en ambos casos el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú busca brindar la posibilidad de adquirir una casa nueva, construir en el sitio propio o mejorar la vivienda.

b. Programa de Mejoramiento Integral de Barrios

Este programa lo que busca es, valga la redundancia, mejorar de manera integral los barrios urbanos, para cumplir este objetivo el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú incide de distintas formas en la comuna objeto de análisis, entre estos tipos de intervenciones tenemos:

- Intervenciones físicas. Dotar o complementar, servicios de infraestructura y de equipamiento.
- Acompañamiento social. Organización social y de desarrollo comunitario que aseguren la participación, empoderamiento y emprendimiento de la comunidad.
- Acompañamiento institucional. Fortalecer capacidades o conocimiento, habilidades y actitudes de gobiernos (fundamentalmente el local).

INTERVENCIONES



c. Programa de Generación de Suelo Urbano

Este programa va acorde con el reto de generar mayores niveles de suelo aptos para la construcción de viviendas, para ello se plantean ciertos objetivos que busca lograr el presente programa, entre ellos tenemos:

- Urbanizar terrenos de propiedad del Estado con aptitud urbana para el desarrollo de proyectos de vivienda social y sus servicios complementarios por parte del sector privado empresarial y social. Un ejemplo de esta forma de intervención es Proyecto Ciudadela PACHACUTEC, el cual se muestra a continuación:

Proyecto Ciudadela PACHACUTEC



- Recuperar para la ciudad predios deteriorados y/o subutilizados potencialmente utilizables para el desarrollo de proyectos de vivienda social y sus servicios complementarios. Un ejemplo de esta forma de intervención es una serie de proyectos habitacionales realizados en el Rímac.



d. Programa Nuestras Ciudades

Este programa tiene como objetivo el desarrollar ciudades sustentables; es decir, construir una ciudad donde exista una adecuada movilidad, ahorro de energía y de recursos hídricos, disminución de la contaminación auditiva, creación de espacios públicos agradables, entre otros. Para poder lograr esto se tienen tres estrategias:

- Afianzar el sistema de ciudades en concordancia con el desarrollo territorial.
- Fundación de nuevas ciudades.
- Atraer nuevas inversiones.

Respecto a la elección de las ciudades receptoras de estos programas, estas son escogidas en función a que si tienen algunas de las siguientes características:

- Ciudades beneficiarias del entorno actual del Perú (grado de inversión, IED, TLC). Entre las ciudades que cumplirían con esta característica tenemos: Arequipa, Trujillo, Piura y Chiclayo.
- Ciudades de Frontera. Entre las ciudades que cumplirían con esta característica tenemos: Tacna, Tumbes, Belén.
- Nuevas Ciudades. Entre las ciudades que cumplirían con esta característica tenemos: Pisco, Olmos, Majes.
- Ciudades en crecimiento y próximos a consolidarse económicamente. Entre las ciudades que cumplirían con esta característica tenemos: Chimbote, Cusco, Ica, Huancayo, Tacna y Sullana.
- Ciudades que podrían despegar. Entre las ciudades que cumplirían con esta característica tenemos: Iquitos, Cajamarca, Huánuco y Juliaca.

Este tipo de programas va acorde con la nueva visión del Estado en desarrollar soluciones habitacionales pero con una escala mayor y más integral. A continuación se mostrará un esquema de cómo era antes el proceso de desarrollo habitacional caracterizado por las invasiones, tal como se mencionó al inicio del presente, y por otro lado el esquema de cómo es actualmente el proceso de desarrollo habitacional.



Una de las muestras más importantes de esta nueva política es el modelo de desarrollo urbano de la ciudad de Pisco 2012 - 2025. En el cual se busca instaurar uno de los mayores precedentes de generación de ciudades urbanas sustentables en el país.



e. Programa de Apoyo al Hábitat Rural

En relación a este programa, su objetivo es mejorar de manera integral el área urbana, de manera que a su vez mejore el bienestar de las familias, para cumplir este objetivo el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú incide de distintas formas en la comuna objeto de análisis, entre las formas de intervención tenemos:

- Vivienda. Refacción, ampliación y/o mejoramiento de las unidades habitacionales de población rural pobre y extremadamente pobre.
- Infraestructura y equipamiento. Habilitar y poner en marcha centros de servicios de infraestructura y de equipamiento.
- Acompañamiento social. Promover el desarrollo de conductas relacionadas con las actitudes personales, relaciones familiares y manejo de los ambientes, elementos e instalaciones de la vivienda.
- Acompañamiento institucional. Contribuir a mejorar el desempeño de las municipalidades rurales.

f. Centros de Servicios de Apoyo al Hábitat Rural (TAMBOS):

Este es un nuevo servicio instaurado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú, el cual es la creación de centros bases para la implementación de los programas de vivienda rural y saneamiento rural por las entidades y organismos del sector como Programa de Apoyo al Hábitat Rural (PAHR), Programa Nacional de Saneamiento Rural (PNSR), Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción (SENCICO), Organismo de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI), universidades y otros. Sin embargo, la idea es más amplia aún ya que se concibe que la infraestructura puede servir para que otros sectores como Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS), Ministerio de Agricultura (MINAG) - AGRORURAL, Ministerio de Energía y Minas (MINEM), Ministerio de Salud (MINSA), Ministerio de Educación (MINEDU), Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables (MIMPV), y otros; desarrollen actividades y proyectos para la población objetivo.

Por último, su uso también está dirigido para que la población pueda tenerlo para usos múltiples como: reuniones de capacitación, eventos, ambiente de lectura, área destinada a prestar servicios a la producción, etc. La imagen siguiente muestra la edificación los denominados TAMBOS.



5. Resumen de metas alcanzadas a octubre del 2012

A continuación se mencionan las metas alcanzadas por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú al mes de octubre 2012, en base a su categoría:

- Promoción del acceso de la población a servicios de agua en los ámbitos rural y urbano: 119,288 conexiones nuevas de agua.
- Promoción del acceso de la población a servicios de saneamiento en los ámbitos rural y urbano: 96,643 de nuevas unidades básicas de saneamiento y conexiones de alcantarillado.
- Promoción de la construcción y mejoramiento de viviendas en el ámbito urbano y rural: 69,704 viviendas nuevas o mejoradas promovidas.
- Promoción de la ocupación racional, ordenada y sostenible del territorio nacional en el ámbito rural a través del Programa de Apoyo al Hábitat Rural: 191 Centros de Servicios de Apoyo al Hábitat Rural (Tambos) en construcción y en proceso de contratación.

6. Resumen de Metas a alcanzar al 2016

A continuación se mencionan las metas que el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú pretende alcanzar al mes de julio de 2016, clasificados según su categoría:

- Promoción del acceso de la población a servicios de agua en los ámbitos rural y urbano: 759,214 conexiones nuevas de agua.
- Promoción del acceso de la población a servicios de saneamiento en los ámbitos rural y urbano: 991,176 de nuevas unidades básicas de saneamiento y conexiones de alcantarillado.
- Promoción de la construcción y mejoramiento de viviendas en el ámbito urbano y rural: 500,000 viviendas nuevas o mejoradas promovidas.
- Promoción de la ocupación racional, ordenada y sostenible del territorio nacional en el ámbito rural a través del Programa de Apoyo al Hábitat Rural: 500 Centros de Servicios de Apoyo al Hábitat Rural (Tambos) en construcción y en proceso de contratación.

Lo que hace el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú a futuro con todas estas metas es, entre otras cosas:

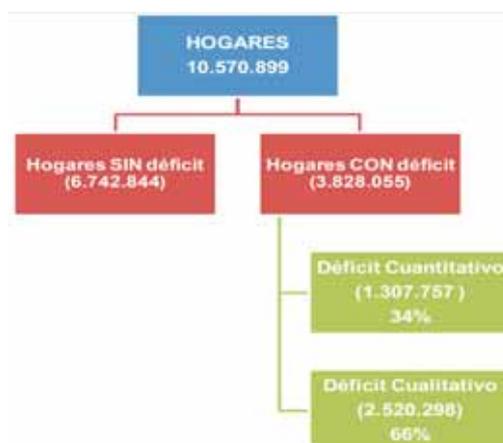
- Viviendas funcionales, seguras y saludables.
- Servicios de agua y saneamiento adecuados.
- Centros poblados habitables y productivos.
- Mayores niveles de crecimiento económico.
- Mayores niveles progreso social.
- Menos pobreza.
- Menos exclusión.

II. POLÍTICA DE VIVIENDA SOCIAL EN COLOMBIA

Luis Felipe Henao Cardona

1. Introducción

En Colombia el presupuesto para la cartera de vivienda para el 2007 ascendía a alrededor de 120 mil millones de pesos, equivalente a 60 millones de dólares, lo cual representaba recursos muy escasos para enfrentar la problemática del déficit habitacional del país, según el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia. Esto es debido a que, de las más de 10 mil millones de viviendas construidas, casi 4 mil millones de ellas se cuentan como déficit, representando el déficit cuantitativo el 34% y el cualitativo el 66%.

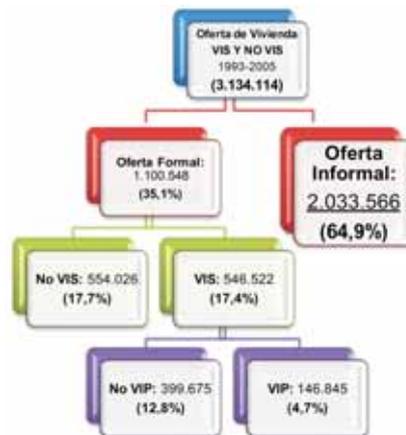


Este aspecto, analizado desde una perspectiva más amplia, muestra que en la categoría de familias que no cuentan con techo para vivir, Colombia tiene un 37% de familias con esa característica. Este indicador si bien no representa un porcentaje alto frente a otros países de la región, es un problema que requiere solución.



Esta situación llevó a que en Colombia se iniciará una nueva tendencia en la política de vivienda, la cual consistía en generar un cambio en la escala de producción de vivienda que fuera acompañada de un mayor presupuesto para el sector. Dicho cambio fue basado en un análisis de la problemática, según las características de Colombia, así como también de ciertas características propias de los países de la región.

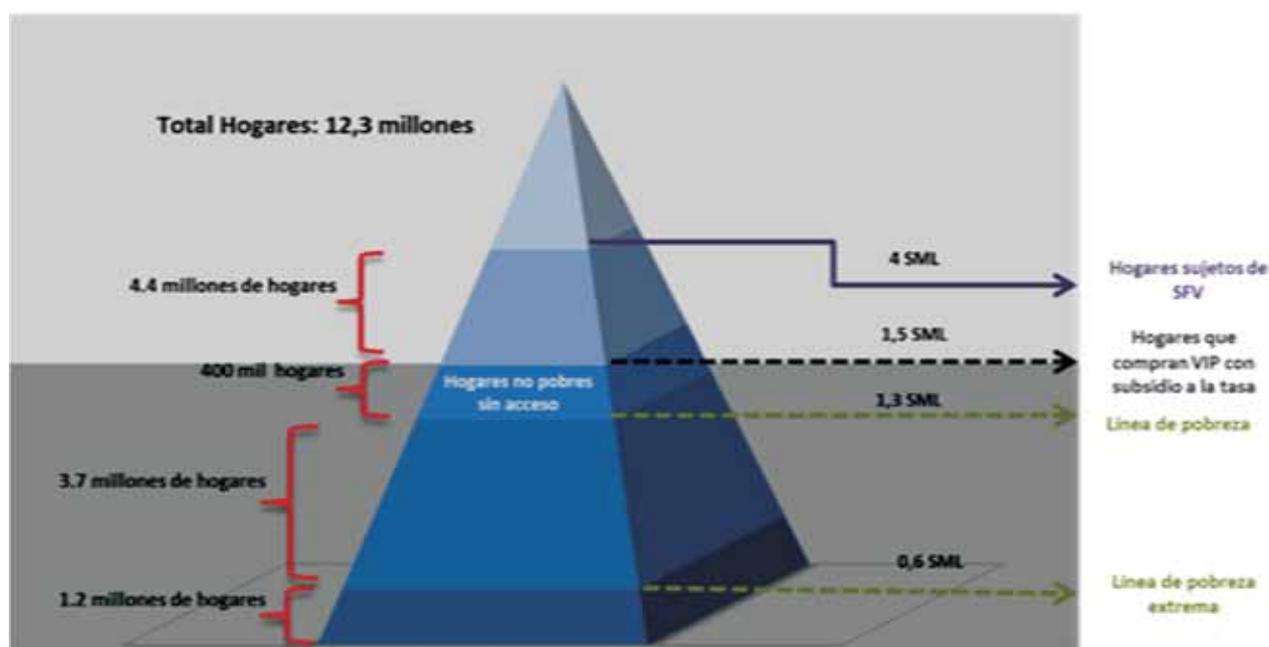
Realizada una evaluación histórica por parte del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, se determinó que la oferta de viviendas durante el periodo de 1993-2005, ascendió a 3'134,114, de las cuales 2'033,566 (64.9%) fueron elaboradas por el sector informal mientras que el restante 1'100,548 (35.1%) por el sector formal. De dicha producción formal se determinó que menos del 50% de ella (546,522), fue vivienda de interés social (VIS), y de ésta a su vez, solo 146,845 de interés prioritario (VIP).



De manera que este análisis hizo notar que las políticas gubernamentales y/o ministeriales no eran eficientes, muy por el contrario resultaban excluyentes, ya que no se dirigían a la población más necesitada. Esto último era resultado de la existencia del sector informal.

El sector informal, además de tender a generar mayores niveles de déficit de carácter cualitativo, tiene por característica que sus costos de elaboración de viviendas son muy bajos, esto los convierte en los únicos agentes ofertantes capaces de llegar a aquella población más pobre, la cual se encuentra entre los de cero y un salario mínimo, en Colombia, y la que representa alrededor del 60% de la población según estadísticas oficiales. Por ello lo excluyente.

En relación a lo último, se estima en 5.3 millones el número de hogares en Colombia que en la actualidad no pueden lograr el cierre financiero para acceder a una vivienda (Hogares con ingreso mensual < 1.5 SML). De estos, 4.9 millones de hogares son pobres y 1.2 millones están en condición de pobreza extrema, sin ninguna opción de acceso a una vivienda digna. Esto se puede apreciar en la siguiente gráfica.



Se concluyó entonces que la política existente hasta ese entonces no era eficiente, ni inclusiva y que dada sus características respecto a la informalidad derivaba en un círculo vicioso.

2. Metas

Basado en lo antes mencionado el gobierno colombiano determinó, para reducir este déficit de vivienda y con ello los niveles de pobreza del país, la elaboración de un millón de viviendas dignas, de las cuales 650 mil sean de interés social (VIS) y 350

mil no VIS, ya que dentro del sector ambos tipos de viviendas tienen importancia (la primera desde un aspecto social y la otra desde un aspecto económico).

Hasta el momento se ha construido 192 mil viviendas de interés social y 178 mil del otro tipo. Esto representa un avance de la meta del 37%.



3. Programa de vivienda gratuita

A partir del mes de mayo del 2012, siguiendo la misma línea planteada, se inició el nuevo programa de viviendas gratuitas que busca generar 100 mil unidades de viviendas distribuidas en todo el país.

Según su estructura el programa de las 100 mil viviendas resulta ser un programa no asistencialista si no un programa premial, esto se explicará más adelante. Mientras que para su instauración fue usado el programa Red Unidos.

Red Unidos es el programa más importante instaurado en Colombia, en los dos años que se lleva trabajando este programa ha podido sacar de la categoría de pobreza extrema a más de 1.2 millones de familias. El Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, basado en dicho programa, lo que hizo fue escoger a aquellas familias que hayan cumplido una serie de condiciones que las calificarían como agentes aptos para recibir dichas viviendas. El proceso consta de 45 pasos, entre los más importantes a cumplir son por ejemplo: que las familias estén mandando a sus hijos al colegio, es decir a entidades gubernamentales que brindan gratuitamente dicho servicio, nutrición de los niños, formalización, entre otros. Sin embargo, el acceder a este beneficio supone también una serie de responsabilidades que se mencionarán más adelante.

4. Proceso

Inicialmente el modelo de demanda de viviendas colombiano estaba basado en el modelo chileno, el cual reposaba en la unión de tres conceptos: subsidio, ahorro y crédito, si se podía asegurar que una familia fuera capaz de tener estos tres elementos se

aseguraba la adquisición de una vivienda. Sin embargo este mecanismo es en cierta medida excluyente, ya que no se contrasta con la realidad de las familias objetivo, las cuales no poseen un nivel de ingresos formal y constante.

La familia objetivo que se menciona es aquel 60% que se encuentra dentro de la demanda informal, dichas familias generalmente tienen a lo mucho ingresos por el valor de un salario mínimo lo cual evitaba que tengan recursos si quiera para ahorrar, de manera que el subsidio brindado por el Estado no se materializaba.

Según estudios realizados por el gobierno colombiano, familias de esta clase debían de ahorrar por quince años para poder adquirir recursos suficientes para solicitar la cuota inicial de la vivienda, pero aún logrado eso nada aseguraba que obtuvieran sus viviendas, ya que por Ley se puede comprometer como máximo un 30% de los ingresos del solicitante, o prestar un máximo del 80% del valor de la vivienda. Dichas condiciones eliminaban la posibilidad de que familias como las analizadas pudieran obtener un crédito, debido a que como mínimo la cuota solicitada por la agencia de crédito en términos estándar representa entre un 50 y 60% del ingreso de dichas familias.

Basado en dicha realidad, el programa de vivienda gratuita cambia el esquema de financiamiento, buscando con ello la desburocratización en el proceso para la adquisición de las viviendas, ya que éste es uno de los problemas más comunes cuando el sector público quiere desarrollar algún proyecto, de manera que se buscaba actuar como agentes privados.

El Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia creó un patrimonio autónomo basado en un esquema fiduciario, el cual fue puesto a licitación siendo el banco FIDUBOGOTÁ el adquiridor de éste. Dicho patrimonio autónomo tiene como respaldo a dos entidades: un lado una privada conocida como FINDETER y por el otro el propio sector público con parte del Presupuesto de la Nación. Del patrimonio autónomo se obtienen dos derivados los cuales son los que reciben los bienes que se sacan a subasta o licitación.

El mecanismo de construcción se puede dar de dos formas:

a. Contrato de compraventa.

Este mecanismo consistió en que el Estado publicaba su necesidad de comprar un número determinado de viviendas en cierta localidad, de tal manera que los agentes constructores privados ofrecieran sus servicios para dicho trabajo. Sin embargo, para permitir su participación en la licitación estos debían de cumplir tres requerimientos fundamentales: cumplir un mínimo de calidad en dichas viviendas, tener una carta de aprobación de un banco y poseer una póliza de seguros. Estos requerimientos derivaron a tres consecuencias muy relevantes:

- **Los agentes participantes son de alta calidad en el ámbito de la vivienda.** Esto es debido a que, por ejemplo, el segundo requerimiento mencionado supone que el banco asegura la calidad dentro del ámbito empresarial del agente participante o seleccionado para edificar el proyecto.
- **Eliminación de corrupción.** Esto debido a que al exigir requerimientos mínimos

en la vivienda (los cuales eran requisitos de participación y no de calificación), suponía el evitar la subjetividad en la calificación de un proyecto u otro. Esto debido a que si cumplía estos requerimientos participaba, sea que los cumpliera con mucho o poco margen. Claro está posteriormente la discriminación entre propuestas (proyectos), era a través del precio o costo del proyecto.

- **Eficiencia.** Esto debido a que los agentes que eran seleccionados, no solo debían de cumplir a tiempo la obra, sino también a un menor costo, tal como se mencionó en el ítem anterior.

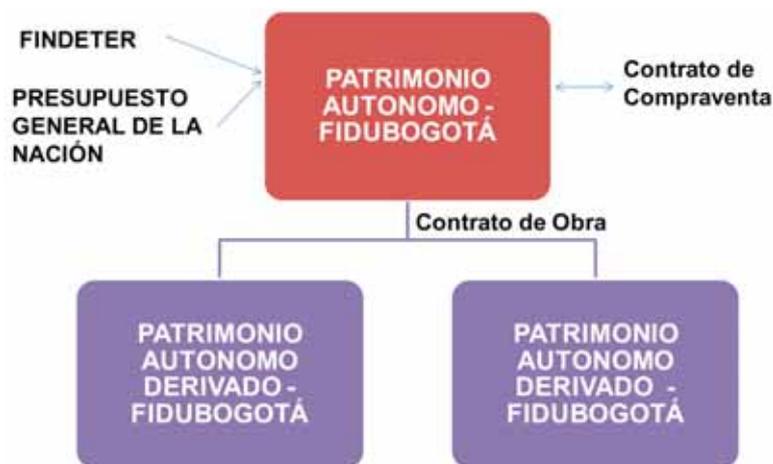
b. Contrato de obra

Este mecanismo de contrato de obra no difiere mucho al anterior, consiste en que las localidades receptoras de las viviendas gratuitas ofrecen los terrenos donde se elaborarán las viviendas, mientras que el Estado selecciona a las constructoras. Los criterios de selección son los mismos que en el mecanismo anterior así que las consecuencias también se repiten. El único aspecto nuevo en este mecanismo es que se hace activa la participación de la localidad receptora del programa, ya que en el caso anterior era la misma constructora la que dentro del proyecto que presentaba escogía el lugar donde construiría las viviendas.

Por último, para ambos casos el Estado colombiano no paga ni un peso hasta que no esté terminado el proyecto por parte de la empresa seleccionada, esta política termina convirtiéndose en una especie de filtro adicional que dinamiza la ejecución de los proyectos, ya que obliga a que las entidades privadas deban terminar las viviendas en el tiempo establecido, esto porque está en juego no solo su patrimonio sino los recursos de las entidades bancarias.

De forma que el Ministerio esperaba que el margen de ejecución de los subsidios fuera de un 100%, y no como hasta ahora que llega a penas a un 10%.

La siguiente gráfica muestra el esquema antes mencionado.



En los próximos capítulos se explicará con mayor precisión cada uno de estos mecanismos de construcción.

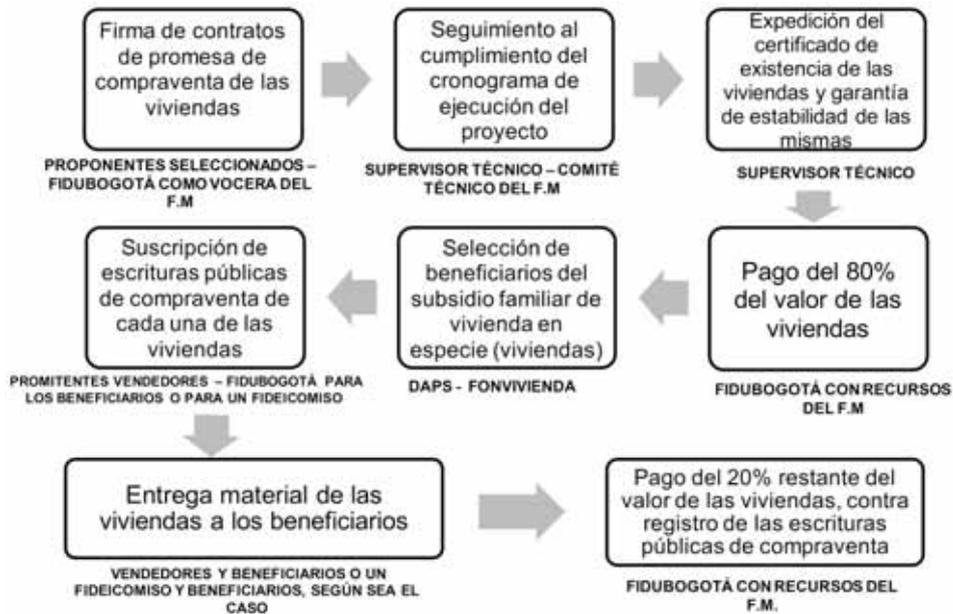
5. Contrato de compraventa.

Consiste en la adquisición de viviendas de interés prioritario que se desarrollan en proyectos iniciados, por iniciar o terminados, ejecutados por el sector privado. En este caso, se compran las viviendas, para ser posteriormente asignadas a título de subsidio en especie a los beneficiarios del programa. Bajo este esquema el Estado recibió ofertas por más de 70 mil viviendas, que fueron evaluadas por FINDETER.

El proceso se muestra en el siguiente esquema.



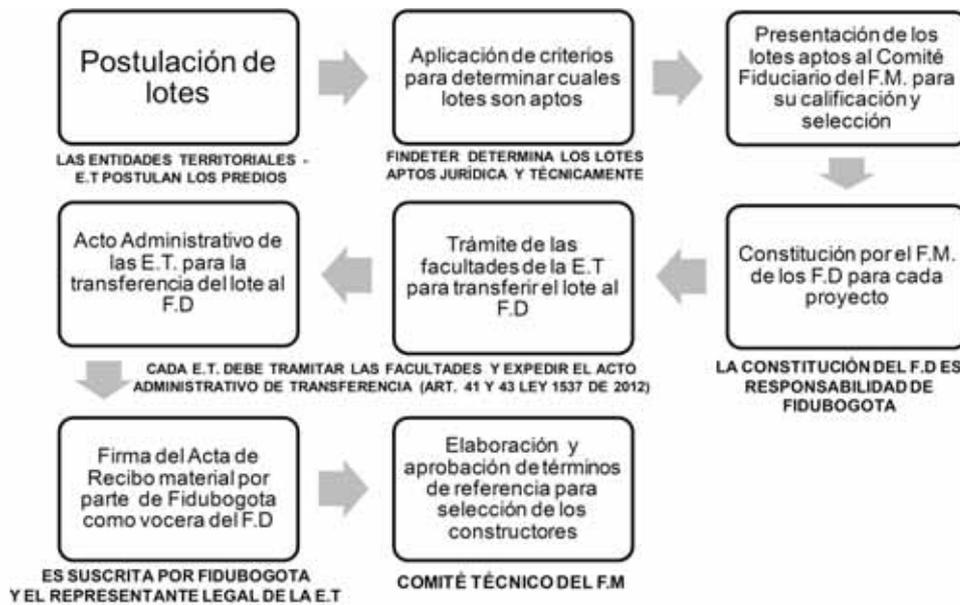
El siguiente esquema muestra cual es el proceso de la ejecución y celebración del contrato.



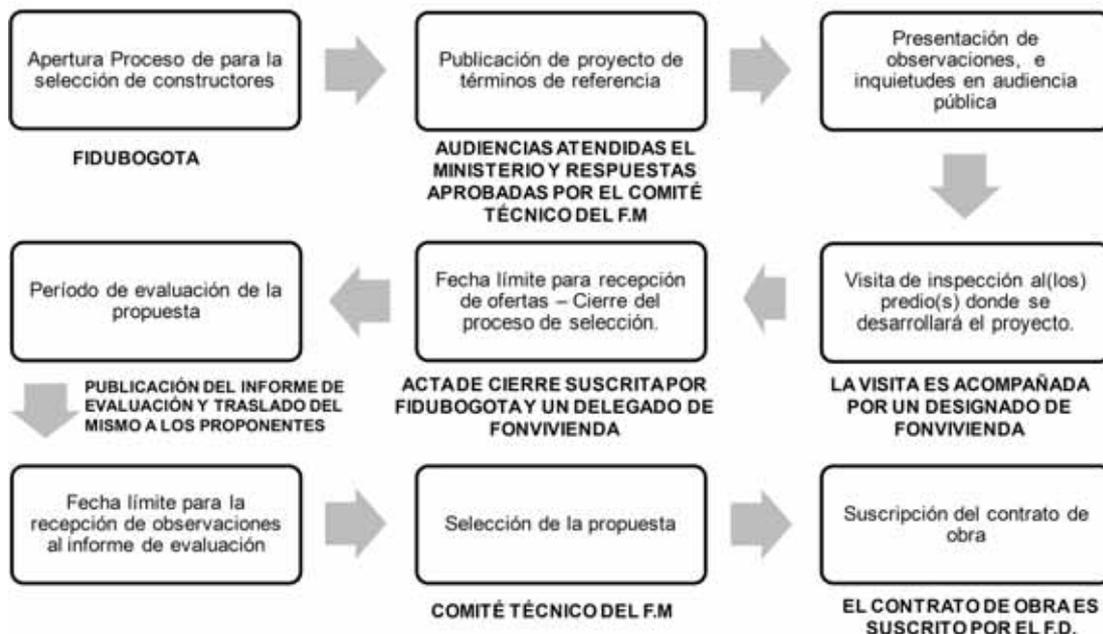
6. Contrato de obra

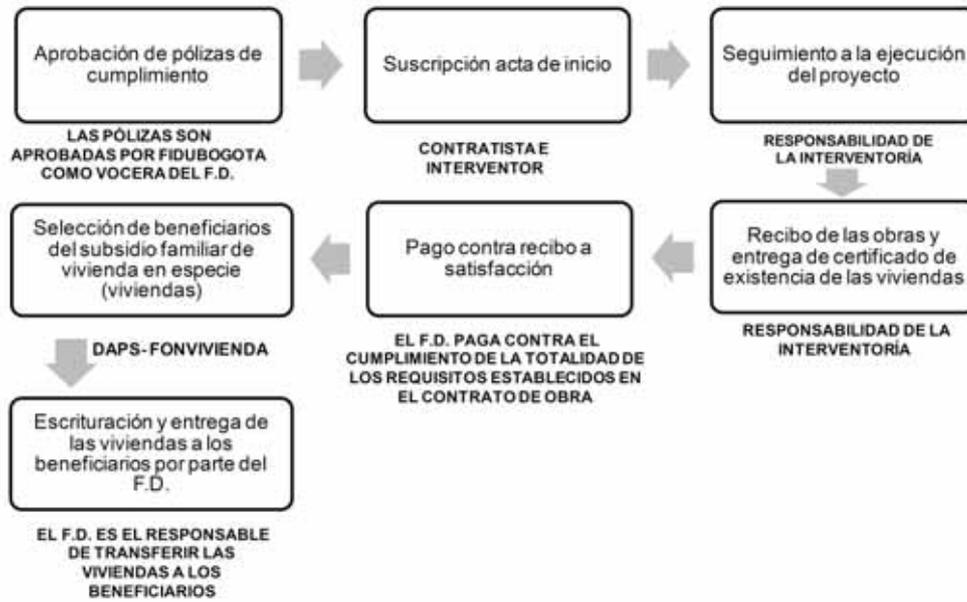
Consiste en la selección de constructores que diseñen y/o construyan proyectos de vivienda de interés prioritario en lotes que hayan sido previamente aportados por las entidades públicas, a título gratuito, a los patrimonios autónomos constituidos para el efecto, de acuerdo con las indicaciones de FONVIVIENDA. En este esquema se presentaron 921 lotes, en 475 municipios, en 30 departamentos del país con un potencial de 320 mil viviendas; que fueron evaluados por FINDETER.

El proceso se muestra en el siguiente esquema.



Los siguientes esquemas muestran la selección de los constructores, y el proceso de la ejecución y celebración del contrato, respectivamente.

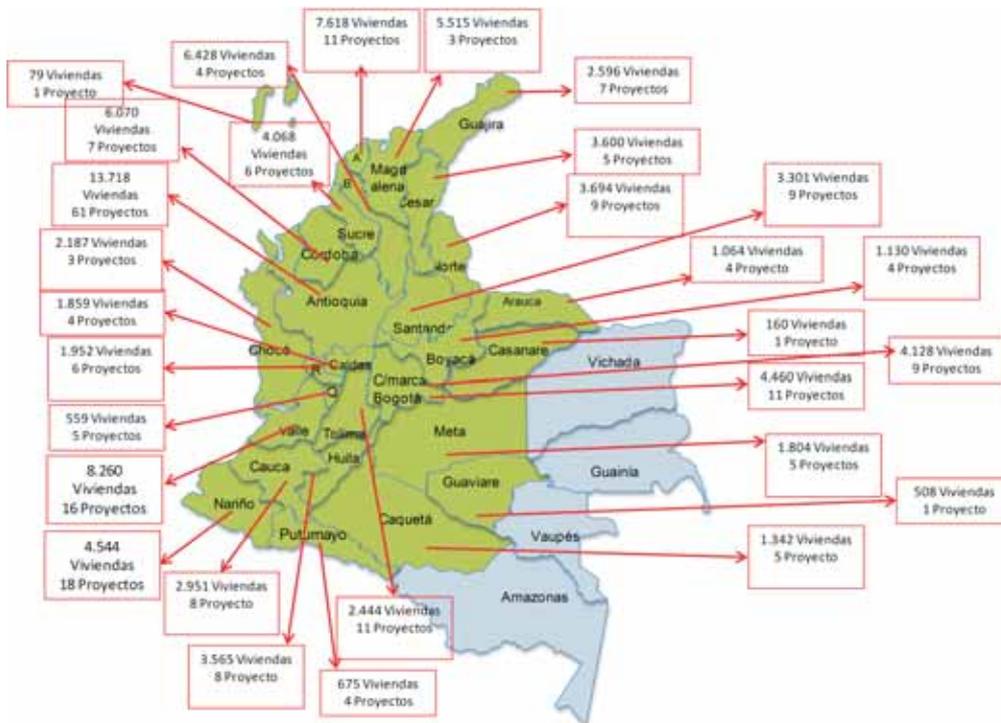




7. Avance de las 100 mil viviendas

Según estadísticas del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia a noviembre del 2012, se han logrado licitar de 62 mil viviendas y a diciembre se espera que cierre el año con 75 mil licitaciones, dejando para los primeros meses del 2013 las restante 25 mil viviendas.

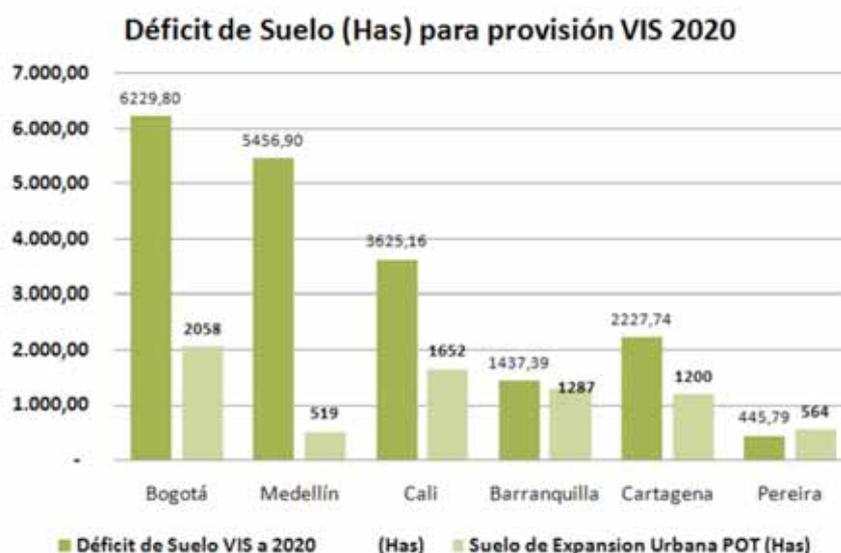
El siguiente gráfico muestra las localidades en donde ya se empezaron o en términos generales, se realizaron o realizan los proyectos de vivienda, éstas se encuentran pintadas de verde.



Una consecuencia importante aún no mencionada, es que con este tipo de mecanismos de generación de vivienda se cambia la tendencia centralista de la elaboración de vivienda en Colombia, la cual era en términos generales acaparada por tres localidades: Bogotá, Cali y Antioquia. De manera que esto permite que regiones alejadas, y en general todas, puedan aumentar su producción de viviendas de interés social. A su vez se aumenta los espacios públicos y por último dinamiza la economía en las regiones receptoras de los proyectos.

8. Suelos y macroproyectos

Un gran inconveniente dentro de los programas gubernamentales de viviendas viene a ser el suelo, al igual que en muchos países de la región, en Colombia este problema se hace presente. Según estadísticas del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia, el déficit de suelo dirigido a la construcción de Vivienda de Interés Social (VIS) en 2010 fue de 19 mil hectáreas, y el suelo de expansión sólo fue 7 mil hectáreas, lo que mostraba la insuficiencia de este recurso para atender el déficit de vivienda.



Para solucionar esto, dentro de los planes de ordenamiento territorial se instauraron dos mecanismos que buscan reducir esta problemática: el primero es una simplificación de trámites, para ello se instauró una Ley de Simplificación de Trámites dirigidos a los planes habitacionales parciales; y el segundo son los conocidos Macroproyectos de Vivienda de Interés Social (VIS).

9. Macroproyectos de Interés Social Nacional (MISN)

En Colombia hasta el momento existen diez macroproyectos de interés social, los cuales se encuentran en las localidades más representativas de dicho país. La siguiente imagen nos muestra como se distribuyen éstos.

MISN ADOPTADOS

Villas de San Pablo / Barranquilla – Atlántico
Ciudad del Bicentenario / Cartagena – Bolívar

Nuevo Occidente / Medellín – Antioquia

Centro Occidente San José / Manizales – Caldas

Ciudadela Gonzalo Vallejo / Pereira – Risaralda

Ciudad Verde / Soacha – Cundinamarca

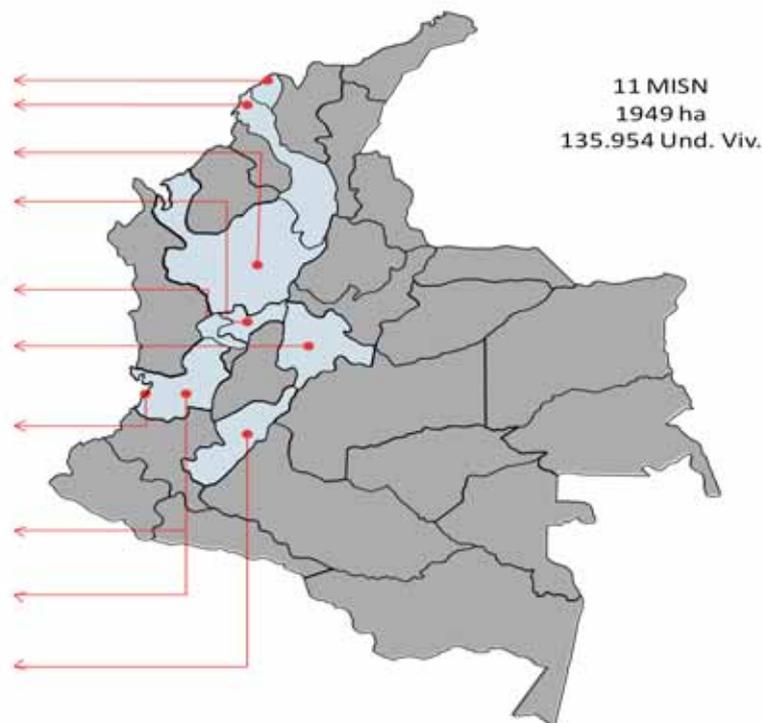
San Antonio (Reubicación Cascajal)
Buenaventura – Valle del Cauca

Altos de Santa Elena / Cali – Valle del Cauca

La Italia / Palmira – Valle del Cauca

Ecociudad Navarro / Cali – Valle del Cauca

Bosques de San Luis / Neiva – Huila



Como se menciona en el ítem anterior, en base a estos macroproyectos se pudo reducir en cierta medida la escasez existente de suelos. A continuación se mencionan las ventajas que tienen dicho desarrollos dentro del sector.

- Reducción del déficit nacional de vivienda a través de intervenciones integrales de gran escala y en ciudades donde se concentra el mayor porcentaje de dicho déficit.
- Mejores escenarios de planificación física urbana y regional de gran escala, es decir, grandes porciones de territorio con espacios públicos de calidad, equipamientos públicos y movilidad eficiente.
- Concurrencia de la Nación en la generación de suelo para VIS, así como en la reactivación de los mercados inmobiliarios de las ciudades.
- Superación de las condiciones de pobreza de la población informal y desplazada que será beneficiada con vivienda y nuevas oportunidades laborales generadas en el marco de los programas integrales.
- Economías de escala. Se prevé reducción de costos por unidad de vivienda, dada la escala de producción, principalmente dentro del rubro de obras de urbanismo, y en menor medida por ahorro de costos indirectos.
- Confluencia de Subsidios. La estrategia de macroproyectos promueve la confluencia de esfuerzos tanto de nivel nacional como local en términos de subsidios a la construcción de viviendas VIS. El Gobierno Nacional dentro de esta estrategia financiará en algunos casos los terrenos para el desarrollo del proyecto, esfuerzo que será complementado por el aporte de los Gobiernos Locales en términos de la construcción de las obras de urbanismo.
- A través de la figura de macroproyectos se reducirán los tiempos de formulación y ejecución de proyectos VIS, comparativamente con el ciclo observado en los proyectos tradicionales.

De manera que estos tipos de desarrollos no solo busca solucionar la problemática del suelo o de la vivienda, si no que en términos generales buscan elevar la calidad social-económica de las familias, de tal manera que se traduzca ello en un aumento del bienestar.

Por último lo que se obtiene con estos macroproyectos es entre otras cosas:

- Suelo urbanizado. Del cual hasta el momento se tiene habilitado 1,779.24 Hectáreas.
- Servicios públicos. Lo cual significa que los 126 mil hogares beneficiarios con estos proyectos tengan acceso a Diseños de Servicio Público (SPD, siglas en ingles).
- Red vial. Todos estos tipos de proyectos deben de tenerlas, de manera que con ello se asegura que estén conectadas con el transporte urbano y con ello también al dinamismo económico de la ciudad.
- Espacio público. En estos proyectos se busca brindar este tipo de elementos, hasta el momento se ha desarrollado 520 hectáreas de espacio público, es decir existe 10 metros cuadrados de espacio público por habitante.
- Equipamientos. Estos son servicios como educación, salud y seguridad, que para los cuales se ha destinado 120 hectáreas.
- Habilitación de suelo para VIS y VIP. Donde se han desarrollado 656 hectáreas de área neta para vivienda y 412 hectáreas para otros usos.

10. Programa de mejoramiento integral de barrios

Este programa lo que hace es otorgar financiamiento para la integración física y social de las áreas informales hacia la ciudad formal, esto a través de mejoras en la infraestructura urbana, de la oferta de servicios sociales, y finalmente del mejoramiento en las condiciones de habitabilidad y entorno. De manera que se busca con ello llegar a aquella población que ha obtenido su vivienda a través de la oferta informal.

Entre las medidas que se utilizan para incidir en la mejora de las condiciones de vida de este sector de la población se tienen:

- Ordenamiento territorial, legalización, regularización de barrios y procesos de reasentamiento.
- Infraestructura básica y servicios públicos.
- Obras y acciones de protección ambiental y obras de mitigación de riesgo.
- Accesibilidad, movilidad y vías de conexión del barrio.
- Coordinación de acciones e intervenciones con programas de mejoramiento de vivienda y titulación de predios.
- Espacio público y equipamientos.
- Desarrollo social, acompañamiento social, planeación participativa, organización social, seguridad y convivencia.

El Programa Mejoramiento Integral de Barrios (MIB) se desarrolló en 4 municipios: Barrancabermeja, Leticia, Apartado y Pereira, generando impactos positivos en los asentamientos. Con dichos proyectos se han beneficiado a más de 8,580 personas

en condiciones de extrema pobreza y vulnerabilidad. En suma, la inversión realizada en dichos proyectos asciende a los \$22,900 millones, en un área de cerca de 40 Has, en 1,911 predios.

A continuación se mencionará uno de estos proyectos.

a. Barrio Bello Horizonte - Municipio de Pereira

El Barrio Bello Horizonte se encuentra localizado al occidente de la ciudad. El área posee 4.07 hectáreas, 247 predios y 819 habitantes.



El Municipio adelantó los procesos de contratación de obras para: (i) la adecuación de las redes eléctricas; (ii) acueducto y alcantarillado; (iii) construcción primera etapa del plan vial; y (iv) construcción cancha sintética; suscribiendo contratos tal como indica el siguiente cuadro:

Componentes de Obra	No. contrato	Acta de Inicio	Valor *	% Avance
Redes Eléctricas	1202 de 2011	17 May. 2011	216.866.916	100%
Acueducto y Alcantarillado	1402 de 2011	8 Sept. 2011	593.027.544	100%
Vías	2181 de 2011	16 Nov. 2011	548.092.636	100%
Cancha Deportiva	2487 de 2011	12 Dic. 2011	594.144.591	100%
Total Ejecución Pereira			1.952.131.687	100%

*(incluye interventoría y acompañamiento social)

- Ejecución de las obras eléctricas.



- Ejecución Obras Acueducto y Alcantarillado.



- Ejecución de obras viales y cancha deportiva.



11. Programa de cobertura a la tasa de interés de crédito hipotecario - VIS y VIP

Con el propósito de generar condiciones que faciliten la financiación de vivienda nueva de interés social, en el 2009 nace el programa de cobertura a la tasa de interés de crédito hipotecario, el cual ofrece coberturas de tasas de interés a los deudores de crédito de vivienda nueva y leasing habitacional para VIS y VIP.

El objetivo del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio de Colombia con este proyecto fue el de mejorar las condiciones de los mecanismos convencionales de créditos hipotecarios, de manera que familias de bajos recursos puedan ser considerados agentes de crédito calificados para que así éstos puedan obtener sus viviendas de interés social (VIS).

La manera en la cual se logró ello es a partir de subsidiar hasta un máximo del 30% de la cuota mensual a aquellas familias que pensaban adquirir VIS. Esta condición generó grandes avances dentro de la estructura del otorgamiento de crédito, entre ellas se puede mencionar:

- Brindaba confianza a los entes privados de financiamiento. Esto es debido por que el riesgo de la familia se reducía proporcionalmente al porcentaje de subsidio brindado por el Estado.
- Las familias adquirían mayor responsabilidad en sus obligaciones. Esto es debido a que una de las condiciones para poder ser receptores del subsidio era pagar puntualmente la parte de la cuota que le correspondía propiamente a la familia.
- Mayor alcance del crédito privado. Esto es debido a que al presentarse dicho subsidio, las entidades financieras en términos netos calificaban como agentes de crédito a familias con salarios menores a los que convencionalmente se les prestaba.

III. MUTUALES DE AHORRO Y PRÉSTAMO. UN MODELO SOSTENIBLE PARA LA SOLUCIÓN DE LAS NECESIDADES DE VIVIENDA DE LOS MÁS POBRES.

Lilliam Agüero Valerín

1. Introducción

Si bien el tema de viviendas en la zona central de Latinoamérica no está muy desarrollado, las estructuras impuestas en los últimos años en dichos países han dado inicio a que se presente una evolución favorable en este ámbito. El presente documento abordará el caso de la vivienda en Costa Rica, desde la perspectiva del sector privado.

En Costa Rica el tema de vivienda se atiende dentro de un marco legislativo especial que es la Ley 7052 llamada Sistema Financiero Nacional para la Vivienda, promulgada en 1986. Básicamente la Ley crea una entidad de interés público cuyo objetivo principal es fomentar el ahorro y la inversión nacional y extranjera con el fin de recaudar recursos financieros para procurar la solución del problema habitacional existente en dicho país, incluido el aspecto de los servicios.

2. Integrantes del sistema

El Sistema Financiero Nacional de Vivienda de Costa Rica se conforma por un ente rector llamado Banco Hipotecario de Vivienda y las Entidades Ejecutoras autorizadas. Las entidades autorizadas se les denominan a aquellas entidades que

en base al cumplimiento de ciertas condiciones son seleccionadas para hacer uso de los recursos del Estado en la elaboración de desarrollos habitacionales. En la actualidad estos entes ejecutores son:

- Mutuales de Ahorro y Préstamo.
- Cooperativas.
- Bancos (bancos comerciales del Estado).
- Fundación CR Canadá.
- Instituto de Vivienda y Urbanismo.

a. Banco Hipotecario de Vivienda

El Banco Hipotecario de Vivienda (BANHVI) es una entidad de derecho público, de carácter no estatal (no se conforma de patrimonio del Estado), con personalidad jurídica, con patrimonio propio y autonomía administrativa, que es el ente rector del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda; y es regulado por la Superintendencia General de Entidades Financieras.

Entre los objetivos de dicha entidad se tienen los siguientes:

- Obtener recursos, coordinar la adecuada distribución de lo que recauden las entidades autorizadas y destinarlos exclusivamente a los fines que señala la Ley.
- Promover y financiar a las entidades autorizadas.
- Garantizar las operaciones de las entidades autorizadas.
- Promover, desarrollar y estabilizar el mercado secundario de títulos valores en el campo de la vivienda.

3. Fondos para el desarrollo de la vivienda

El sistema financiero costarricense tiene dos focos de donde se fondea para el desarrollo de viviendas, estos son:

- **Fondo de Subsidios para Vivienda (FOSUVI).** Consiste en que las familias y adultos mayores sin núcleo familiar y de escasos recursos (primer estrato, ingresos no mayores a \$420), puedan ser propietarios de una vivienda acorde a su situación socioeconómica. Esto es garantizado por el Estado. La procedencia de este fondo, en demasía, es por parte del gobierno, específicamente el gobierno da un 33% de los ingresos anuales, ordinarios y extraordinarios del Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares, el cual es un fondo del Estado que brinda recursos a programas de distinta índole de aspecto social; otra fuente del FOSUVI son los presupuestos nacionales, ordinarios y extraordinarios aprobados por el Congreso, de los cuales se saca el 3%; y por último, otra fuentes son los ingresos obtenidos por donaciones y otros aportes de entes públicos y privados, nacionales y extranjeros.

- Fondo Nacional para la Vivienda (FONAVI). Estos recursos son captaciones realizadas por el Banco Hipotecario de Vivienda, con los cuales el ente provee recursos permanentes y del menor costo posible para la financiación de los programas habitacionales del sistema.

4. Bono Familiar de Vivienda

Este es el modelo básico o mecanismo de financiamiento de vivienda. Consiste en un subsidio otorgado por el Estado costarricense a las familias cuyos ingresos no excedan de cinco veces el salario mínimo de un obrero de construcción no calificado (\$420).

El monto máximo del subsidio no podrá exceder el equivalente a 30 salarios mínimos mensuales de un obrero de la construcción no calificado que en este momento es \$420 por mes. De manera que el bono no puede ser mayor a \$12,600.

El siguiente cuadro nos muestra un esquema de los rangos del subsidio que tendrían las familias, en función al estrato en el cual se encuentran. El cuadro siguiente muestra la tendencia esperada de que a mayor nivel de estrato el rango de subsidio es menor.

Bono Ordinario	Máximo	Mínimo
Estrato 1	11.782	
Estrato mayor a 1 y hasta 4	11.782	2.947
Estrato mayor a 4 y hasta 6	2.947	2.446
Bono Minusvalía y Adulto Mayor		
Estrato 1.5	17.673	
Estrato mayor de 1.5 y hasta 4	17.673	4.418
Estrato mayor de 4 y hasta 6	4.418	3.667
Bono R.A.M.		
Estrato 1	7.896	
Estrato mayor a 1 y hasta 4	7.896	1.850
Estrato mayor a 4 y hasta 6	1.850	1.535
Bono ABC		
Estrato 1.5	11.782	
Estrato mayor de 1.5 y hasta 4	11.782	4.418
Estrato mayor de 4 y hasta 6	4.418	3.667
Bono ABC Vivienda Vertical		
Hasta 2 estratos	11.782	
Estrato mayor de 2 hasta 4	11.782	5.891
Estrato mayor de 4 hasta 6	5.891	4.889

a. Modalidades del bono

Las modalidades del otorgamiento del bono han venido apareciendo conforme las nuevas modalidades de vivienda se han dado. Entre las formas tenemos las que son:

i. Por aplicación

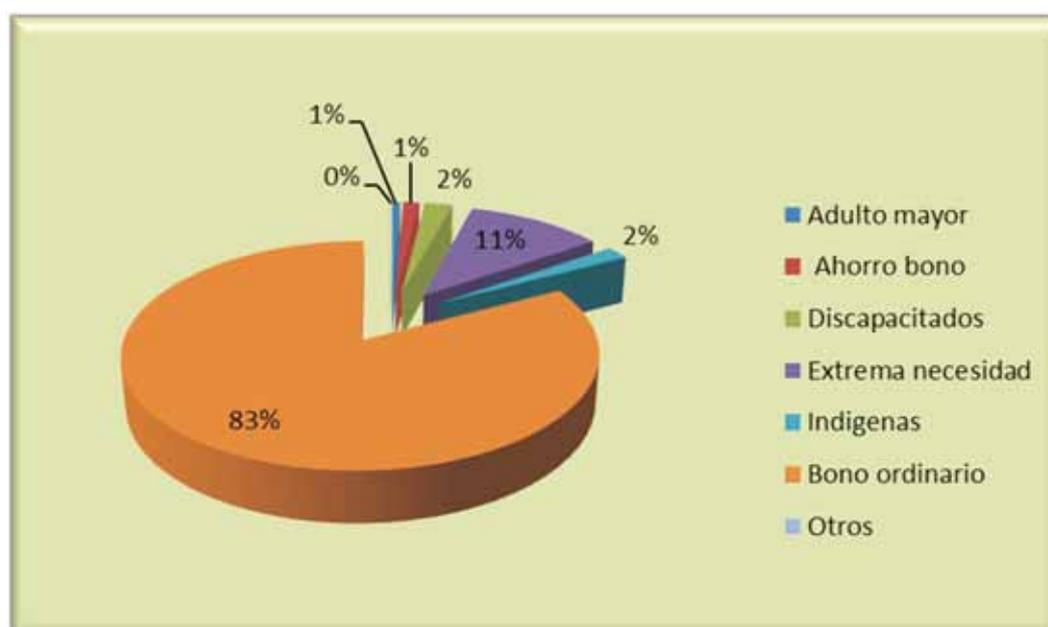
- Compra de vivienda.

- Compra de lote y construcción.
- Construcción de vivienda en lote propio.
- Reparaciones ampliaciones y mejoras (RAM).
- Construir casa en segunda planta.

ii. Por característica de la familia

- Bono adulto mayor.
- Bono indígena.
- Bono discapacitado.

La siguiente gráfica muestra la distribución de los bonos según el tipo de programa.



b. Programas de subsidios especiales

Entre estos programas que usan el bono como fuente de subsidio tenemos:

- **Erradicación de tugurios.** Son localidades donde existen viviendas de carácter informal formadas por la invasión de terrenos. De manera que el bono surge como una solución para la generación de proyectos de viviendas formales, dignas y accesibles para dicha población.
- **Bono segunda planta.** El cual está basado en la realidad de crecimiento familiar, brinda recursos para que los hijos del propietario de la vivienda que quieran constituir una familia, lo puedan hacer construyendo un siguiente nivel en la casa originaria de sus padres.
- **Bono diferido.** Éste dada su importancia tendrá un apartado propio mas adelante.

5. Mutuales de ahorro y préstamo

Las Mutuales son asociaciones de derecho privado, de duración indefinida, sin fines de lucro y con autonomía administrativa. Las cuales están normadas en el marco de la Ley 7052 del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda y la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica.

a. Funciones

Entre las acciones que realizan estas entidades tenemos:

- Recibir depósitos en cuentas de ahorro a la vista.
- Conceder préstamos para el financiamiento de soluciones de vivienda en beneficio de quienes no posean vivienda propia.
- Comprar y vender hipotecas.
- Realizar operaciones de fideicomiso.
- Llevar a cabo las actividades que le corresponden como entidades autorizadas del sistema.
- Realizar todas las operaciones previstas en la Ley 7052 y sus reglamentos o que de conformidad con ellos apruebe el BANHVI.

b. Características

- No tienen capital. Su patrimonio se va formando en base a la acumulación de excedentes.
- Los instrumentos de captación y los depósitos de ahorro que reciben cuentan con la garantía subsidiaria del Estado. Esto mejora la sostenibilidad de las entidades, ya que al ser respaldadas por el Estado la credibilidad frente al mercado es muy alta.
- Por su naturaleza sin fines de lucro no tributan.

c. Evolución

El esquema de Mutual nace en Costa Rica en octubre de 1973, como una iniciativa del entonces gobernador de la provincia de Alajuela, señor Antonio Pacheco.

En 1987 nace el Sistema Financiero Nacional para la Vivienda y con él, el Banco Hipotecario de la Vivienda y el esquema del Bono Familiar de Vivienda, apoyándose en las figuras mutualistas, ya existentes, como entidades autorizadas del sistema. Para 1989, Mutual Alajuela absorbe a Mutual Puntarenas e inicia operaciones en dicha provincia.

Luego de que en 1995 se diera la instauración de la regulación de entidades de esta clase, se presentaron una serie de fusiones y absorciones entre Mutuales.

Para 1999, Mutual Alajuela se fusiona con Mutual Metropolitana y en el año 2001 lo hace con Mutual Heredia. Para 2006 la entidad cambia su nombre a Grupo Mutual Alajuela La Vivienda, luego de su fusión con Mutual La Vivienda. Esta última, es una de las dos Mutuales que actualmente operan en el mercado, la otra es la que se conoce como Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo.

Por otro lado, la Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo (MUCAP) es la primera asociación mutualista del país, nace el 21 de septiembre de 1970 bajo el amparo de la Ley 4338. La MUCAP se define como una entidad de interés social sin fines de lucro, cuya principal función es promover el Ahorro y la inversión nacional y extranjera, para orientar estos recursos en la solución de los problemas habitacionales del país.

Actualmente MUCAP forma parte de las entidades autorizadas definidas en la Ley 7052 Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda publicada en noviembre de 1986. Mediante esta Ley nace también el BANHVI como ente rector y promotor de vivienda, además que a través de esta Ley, los instrumentos financieros de captación de MUCAP cuentan con la garantía del Estado.

d. Cambios fundamentales en el proceso histórico de las Mutuales

La creación del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda en el año 1986, se constituye como el marco jurídico que fortalece a las instituciones antes mencionadas, y se convierten en el brazo derecho del Estado en el manejo de programas de vivienda de bajo costo para familias de escasos recursos.

El BANHVI surge como ente rector y regulador del sistema y las entidades autorizadas (Mutuales), como entidades con régimen de supervisión particular, valoradas como entes sociales.

Para 1995, como se mencionó anteriormente, se generan reformas a la Ley del Banco Central que implican cambios sustanciales en el régimen de supervisión y se incorporan a las Mutuales al control de la Superintendencia General de Entidades Financieras. Lo cual deriva a un proceso de absorción y fusión entre ellas.

La entrada de la regulación generó, entre otras obligaciones, que las Mutuales deban realizar un encaje mínimo legal en el Banco Central del país. Esto derivó a un encarecimiento del crédito, para ese entonces. Sin embargo la instauración de la regulación también generó mayores posibilidades de diversificación de negociación (no solo en financiamiento de vivienda), lo cual compensaba en cierta medida los costos de su instauración.

Las oportunidades generadas por la nueva estructura del sistema, que se instaure con la regulación, determinan la tendencia de los agentes financieros a qué tipo de familias cubrir. De manera que la banca tradicional (bancos del Estado), ve a la vivienda como el sector en donde incursionar dado su amplio espacio de negocio,

de tal manera que genera un mayor nivel de competencia, específicamente dentro de la banca dirigida a familias de clase media. Por su parte las Mutuales se posicionan como alternativas de financiamiento dirigidas a familias de menores ingresos y clase media baja. Mientras que la banca privada instaura sus operaciones dentro del sector de la población de mayores recursos.

Dada las características de la operaciones de la Mutuales, estas se convierten en las entidades por excelencia de apoyo al Estado en programas de vivienda de bajo costo (modelo bono más el crédito base).

Las Mutuales se distribuyen a lo largo del país con 74 puntos de ventas, de donde 41 son pertenecientes al Grupo Mutual Alajuela la Vivienda, mientras que el restante de Mutual Cartago de Ahorro y Préstamo.

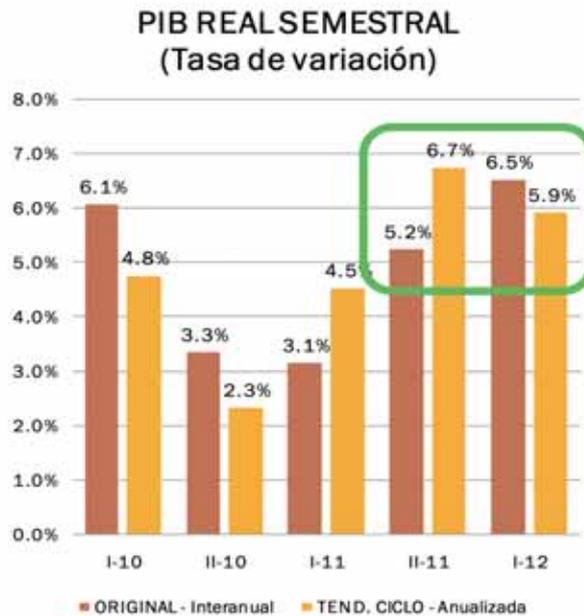


6. Las Mutuales y sus compromisos con la sociedad costarricense

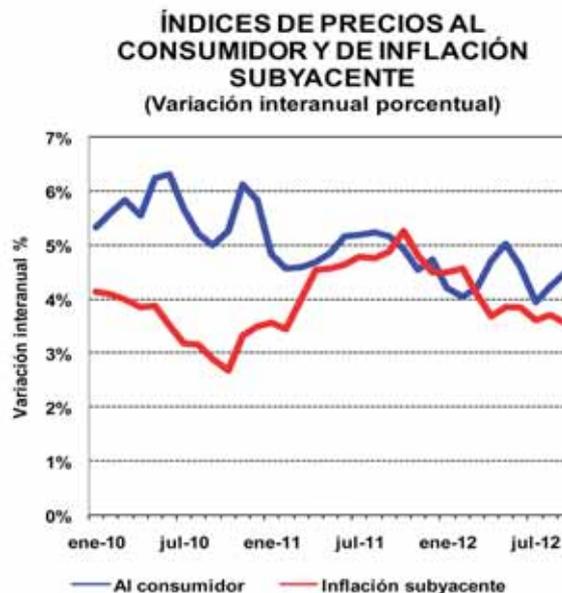
En esta sección se echa un vistazo a los principales indicadores del funcionamiento económico de Costa Rica.

Costa Rica, como muchos países latinoamericanos, es una nación que se encuentra en la clasificación de país en desarrollo, se menciona esto con el fin de

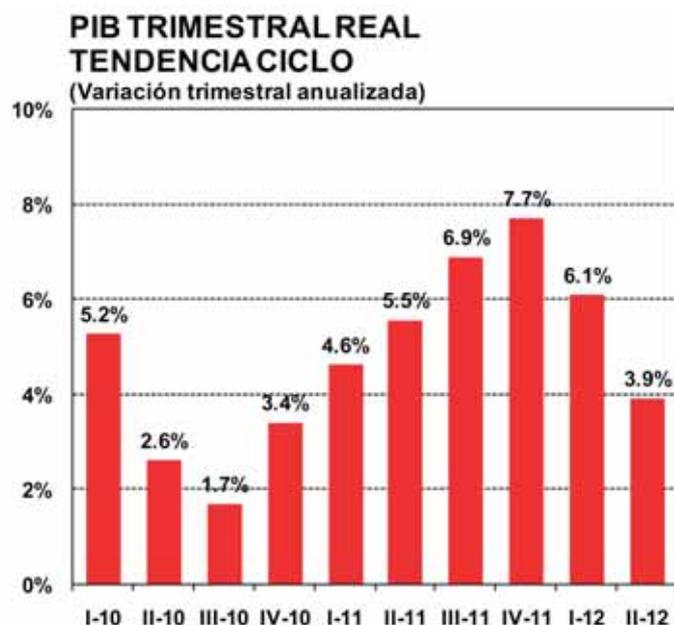
mostrar que las fluctuaciones de su economía son muy volátiles al entorno externo. En relación a ello, y tal como muestra la gráfica siguiente, la repercusión de la última crisis financiera que tuvo su epicentro en Norteamérica tuvo un efecto negativo en los niveles del PBI durante los periodos del 2009 y 2010, sin embargo para el segundo semestre 2011 y primer semestre del 2012 esta situación se revirtió mostrando niveles de crecimiento interanual de 5.2% y 6.5%, respectivamente.



Por otro lado, en lo que corresponde a la inflación, de igual manera también fue alterado por los sucesos externos de EE.UU., esta situación llevó a niveles elevados del costo de consumo en las familias. Sin embargo, ya para fines del segundo semestre del 2011 e inicios del 2012 este indicador retomó la tendencia de años anteriores.



En lo que corresponde la tendencia trimestral del PIB, se puede ver que no es favorable en los últimos periodos, esto se explica principalmente por motivos internos del país.

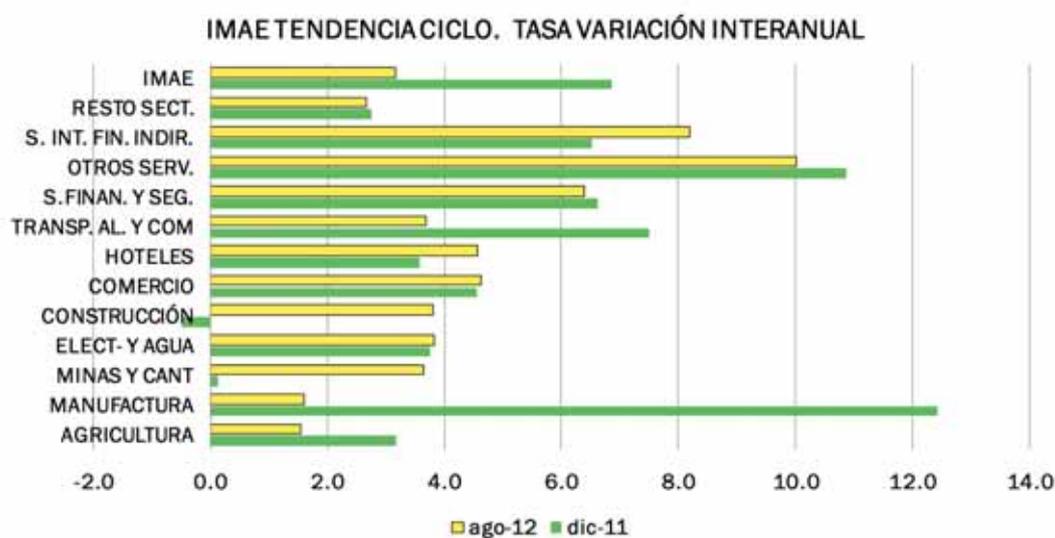


De forma desagregada, se puede apreciar la problemática de la baja participación del sector público en la reactivación de la economía.

PIB REAL TENDENCIA CICLO
Variación trimestral anualizada (%)

	IV-11	I-12	II-12
PIB	7,7	6,1	3,9
Cons. Privado	5,6	5,8	2,8
Cons. Público	1,7	1,4	1,7
FBKF	11,4	3,8	1,4
Export. B y S	11,8	9,4	7,7
Import. B y S	11,3	3,7	-0,4

Por otra parte, de forma desagregada por sectores se puede apreciar que el sector construcción dentro de Costa Rica aun se encuentra en depresión y rezagada frente a otras actividades.



En cuanto a lo referente a las perspectivas que posee Costa Rica, tal como muestra el siguiente cuadro, se proyecta que se cierre el 2012 con una tasa del crecimiento del PIB de 4.8%, mientras que para el 2013 sea del 4.2%, entre los datos más importantes.

Principales variables macroeconómicas 2011-13								
Banco Central de Costa Rica						CEFSA		
Variable macroeconómica	2011	2012		2013		ene-12	Rev Julio	
		Enero	Rev Julio	Enero	Rev Julio		2012	2013
PIB (mill de C)	20.735.753	22.588.920	22.637.486	24.572.870	24.728.288			
Real	4,2%	3,8%	4,8%	3,5%	4,2%	4,0%	4,60%	4,10%
Nominal	8,9%	8,9%	9,5%	8,8%	9,2%			
Deflator implícito	4,5%	5,0%	4,6%	5,1%	4,8%			
Ingreso Nacional Disponible Bruto Real	4,2%	4,3%	5,4%	3,4%	5,0%		4,10%	3,80%
Tasa de Desempleo Abierto	7,7%					7,2%	7,10%	6,80%
Inflación (Variación Interanual)		Meta						
Medido con IPC	4,7%	5 (+ - 1 pp)		5 (+ - 1 pp)		5,1%	4,80%	5,40%
Balanza de Pagos								
Exportaciones de Bienes (Var. %)	10,2%					9,4%		
Exportaciones de Bienes (Millones de US\$)	10.408					11.385		
Importaciones de Bienes (Var. %)	19,5%					10,9%		
Importaciones de Bienes (Millones de US\$)	16.219					17.981		
Cuenta corriente (% PIB)	-5,2%	-5,3%	-5,4%	-5,1%	-5,3%	-5,0%	-5,00%	-4,80%
Cuenta comercial (% PIB)	-14,1%	-15,2%	-14,1%	-15,6%	-14,5%	-18,5%		
Cuenta corriente (mill de S)	-2.127	-2.294	-2.383	-2.431	-2.511		-2.255	-2.348
Cuenta de Capital y Financiera (mill de S)	2.256	2.968	2.793	3.288	3.053	5,1%		
Sector Público	282	222	-211	548	4			
Sector Privado	1.974	2.746	3.003	2.740	3.049			
Inversión Extranjera Directa	2.145	2.250	2.200	2.240	2.250	4,7%		
Saldo RIN (% PIB)	11,6%	12,4%	11,7%	13,3%	12,1%	1,1%		
Sector Público Global Reducido (% PIB)								
Resultado Financiero	-5,4%	-6,7%	-5,8%	-7,8%	-6,8%	-6,0%	-4,3%	-4,7%
Gobierno Central	-4,1%	-4,5%	-4,5%	-5,5%	-4,8%	-4,5%		
Resto SPNF	-0,7%	-1,6%	-0,7%	-1,4%	-1,4%	-0,7%		
BCCR	-0,6%	-0,7%	-0,5%	-0,9%	-0,6%	-0,8%		
Agregados monetarios y creditados (variac. %)								
Medio circulante (M1)	5,8%	12,1%	7,9%	11,0%	10,7%			
Liquidez moneda nacional (M2)	11,8%	11,5%	11,8%	11,1%	13,1%			
Liquidez total (M3)	6,9%	9,6%	9,9%	9,7%	10,9%			
Riqueza financiera total	11,9%	14,1%	14,8%	14,6%	14,7%	11,9%		
Crédito al sector privado	13,6%	9,6%	10,6%	10,1%	9,8%	10,5%	13,10%	11,30%
Otras Variables Monetarias								
Tasa Básica Pasiva Promedio	7,5%					9,8%	9,50%	9,50%
Tipo de Cambio (Va. %)	-3,8%					2,4%	0,00%	1,60%
Tipo de Cambio Promedio	€ 506,21					€ 518,18	€ 506,41	€ 514,38

7. Desempeño económico financiero de las Mutuales

Dentro del mercado financiero (como se menciona anteriormente) se encuentran las entidades financieras del Estado, las Mutuales y las cooperativas.

a. Participación en el mercado

La distribución de la participación de las entidades dentro del sistema muestra la hegemonía que tiene la participación estatal en el mercado. Tal como se observa en el siguiente cuadro, en orden de participación dentro del mercado el Grupo Mutual se encuentra en la onceava ubicación, con un 3%, superada en su mayoría por los bancos estatales y por algunas cooperativas de crédito, con un crecimiento anual a nivel de activos del 7%.

Resultados de los Grupos Financieros al 30 de junio de 2012 EN MILLONES DE DÓLARES AMERICANOS

Posición	Grupo/ Conglomerado	ACTIVOS	PARTICIPACION	Variación
1	Banco Nacional	7.351	24%	1%
2	Banco de Costa Rica	6.812	22%	8%
3	Banco Popular	3.576	11%	5%
4	BAC Credomatic	2.899	9%	15%
5	BNS	2.260	7%	4%
6	Bancredito	1.315	4%	6%
7	HSBC	1.305	4%	-5%
8	Citibank	1.007	3%	-12%
9	BCT	1.001	3%	8%
10	Caja de ANDE	991	3%	20%
11	Grupo Mutual	884	3%	7%
12	MUCAP	434	1%	7%
13	Lafise	432	1%	11%
14	Improsa	428	1%	6%
15	Coopealianza	285	1%	13%
16	Coocique	212	1%	5%
	TOTAL	31.192	100%	5%

Por otra parte, en lo correspondiente a la captación de ahorros a la vista dentro del sistema financiero las Mutuales tienen una participación del 8%, mientras que el banco estatal o banco comercial de propiedad del Estado posee una participación de más del 50%, llegando a tener un 63%.



Sin embargo, a pesar de no tener actualmente una participación muy grande en el mercado, los niveles de crecimiento en la captación de recursos de las familias ha sido positiva y creciente, y además ha sido mayor que los niveles de inflación, lo cual da muestra que es una captación natural de más recursos y no recepción de activos sin valor. Lo mencionado se muestra en el siguiente cuadro.

Variación interanual del ahorro generado por las mutuales vrs inflación a setiembre de cada año

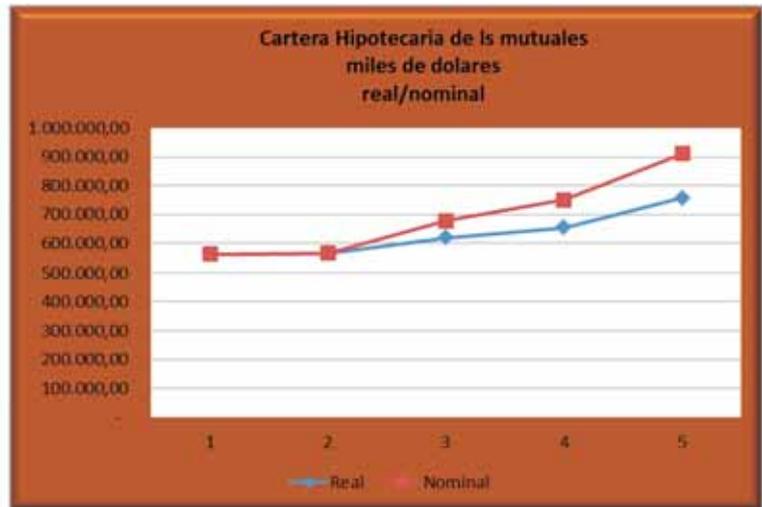
AÑO	SALDOS DE AHORROS MÁS CAPTACION	Variación interanual	INDICE DE INFLACIÓN
2008	382.421.491,00		
2009	442.741.571,00	16%	11,83%
2010	466.380.285,00	5%	2,92%
2011	494.883.678,00	6%	3,87%
2012	528.764.040,00	7%	2,96%



b. Cartera de préstamos

En relación a los niveles de cartera de préstamos, las Mutuales después de la crisis han tenido un crecimiento positivo año tras año. Dicho crecimiento ha sido superior a los niveles de inflación que se registran en dichos periodos, lo cual da muestra de la solidez en términos reales de los recursos de las entidades, de tal manera que el crecimiento en términos reales durante el periodo 2008-2012 asciende al 35%, mientras que en términos nominales fue de un 62%.

AÑO	CARTERA	VARIACION INTERANUAL	INDICE DE INFLACION
2008	562.300,25		7,04%
2009	565.466,87	1%	11,83%
2010	678.304,90	20%	2,92%
2011	750.105,68	11%	3,87%
2012	910.771,17	21%	2,96%



Por el lado de la morosidad de cartera que poseen las Mutuales, el comportamiento de estas ha sido con una tendencia muy marcada hacia la baja en los últimos dos años, tal como muestra la siguiente gráfica.

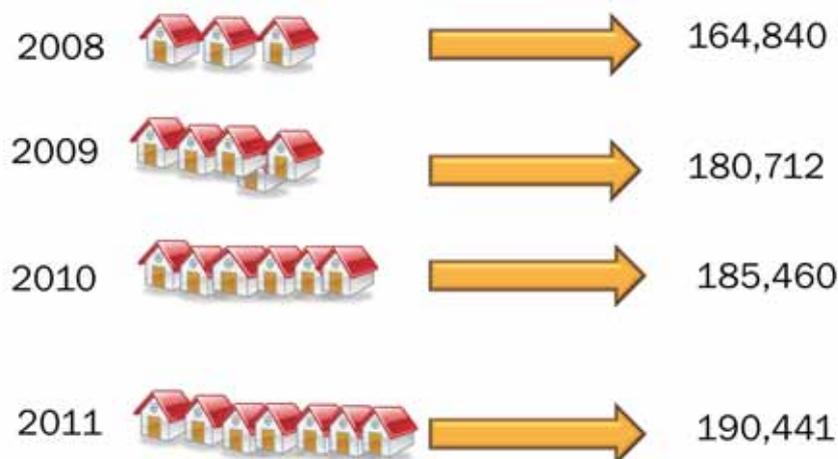


Como se aprecia durante los años 2009 y 2010 este índice se encontraba muy elevado, esto fue a causa de la repercusión de la crisis financiera. Sin embargo en la actualidad los niveles de morosidad no superan el 1.5% lo cual va acorde con las metas macroprudenciales que colocan un límite de 3%.

8. Compromiso social

En lo referente al compromiso social o lo que se entiende como atención a la gente más necesitada, las Mutuales han trabajado conjuntamente con el gobierno costarricense en la instauración de mecanismos para el acceso a la vivienda, uno de estos es la entrega del bono familiar de vivienda. En relación a esto, desde el inicio del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda al cierre del 30 de setiembre de 2012 se otorgaron 299,591 bonos familiares de vivienda. A la fecha el número de familias existentes en Costa Rica asciende a 1'256,701, de manera que se ha atendido a más del 24% de estas.

Tal como se menciona se ha realizado de manera conjunta una lucha contra los niveles de déficit habitacional, específicamente en términos cuantitativos. Sin embargo, el crecimiento de este último aún se mantiene a una tasa positiva tal como lo muestra la siguiente imagen.



Esta situación es resultado de un esquema de entrega de bonos que no ha tomado en consideración ciertos aspectos.

Los bonos familiares habitacionales se otorgan en función al salario, de manera que dependiendo del nivel de salarios se otorga un nivel de financiamiento. El problema con ello es que tanto el bono como los salarios han variado pero de manera desigual, mientras el valor del bono como porcentaje del salario aumentaba en una proporción determinada el salario lo hacía también pero en una proporción menor, de manera que cuando el Estado quería otorgar el bono esto no se hacía efectivo ya que el nivel de salario del beneficiario no era el suficiente como para responder a los posteriores pagos de las cuotas del crédito que obtendría para adquirir la vivienda. Por dicha razón los niveles de otorgamiento de este subsidio han venido reduciéndose año a año.

Por ello el gobierno costarricense ha iniciado el estudio de nuevos mecanismos que superen dichas dificultades para poder asegurar la obtención de una vivienda por parte de las familias más necesitadas.

Por otra parte, la participación mutualista en la entrega de los bonos dentro del mercado financiero es de 34%, mucho mayor que los bancos comerciales de propiedad del Estado que llegan al 13%, esto se puede apreciar en el siguiente cuadro.

SECTOR	Número de bonos	%
MUTUAL	103.105	34%
BANCOS	37.605	13%
COOPERATIVAS	68.298	23%
FUNDACIÓN	40.788	14%
INVU	38.731	13%
Fideicomiso Heredia	11.064	4%
TOTAL	299.591	

a. Vivienda para clase media

Un elemento que ha sido de especial preocupación para el sector mutualista ha sido la falta de consistencia en la atención de las necesidades de vivienda de las familias de clase media y media baja. Este tipo de familias corresponden a un grupo importante que reciben un nivel de ingreso tal que no es lo suficientemente bajo como para acceder a una solución de vivienda con bono pero tampoco les permite calificar para un financiamiento en las condiciones tradicionales de mercado. Tampoco existe una oferta sostenida de viviendas cuyo precio, características constructivas y ubicación geográfica se ajusten a las necesidades de dicho segmento de la población.

Debido a esta situación, las Mutuales han desarrollado un nuevo modelo de financiamiento para estas familias denominado Bono Familiar de Vivienda Diferido, el cual está en la etapa de implementación en el país. Este bono diferido es una modalidad que traslada el subsidio ya no del precio de la vivienda sino de la cuota mensual del préstamo que se hace para adquirirla, permitiendo con ello coadyuvar con la familia a completar el monto de la cuota mensual de un préstamo por un monto mayor al que podría obtener del sistema financiero tradicional al calificarse por su nivel de ingresos.

Para comprender esto se debe partir de la idea de que el sistema tradicional del bono bridado por el Estado se aplica al valor de la vivienda, la cual se financia explícitamente por tres fuentes: aporte familiar, bono familiar de vivienda y el crédito privado, este último valorado en función al nivel de ingresos o recursos de la familia. En el caso del

bono diferido este será una proporción de la cuota del crédito que adquiere la familia para la construcción de la vivienda, además que se difiere en un periodo de cinco años. Este mecanismo hace que la familia puede acceder a un crédito más alto lo cual derivará en dos cosas: o adquiere una vivienda más grande en términos de metros cuadrados, o una vivienda con mejor calidad y mejores acabados.

Si bien resulta prometedor este sistema aún no ha sido puesto en práctica en el mercado ya que esta en un periodo de implementación.

9. Factores críticos del éxito

Tal como se muestra anteriormente, las Mutuales han tenido y tienen una participación importante dentro del sistema de financiamiento de viviendas de Costa Rica, el porqué de dicha situación se le puede atribuir a una serie de factores que se mencionan a continuación.

- Capacidad para adaptarse a las nuevas exigencias del sistema de supervisión (regulación).
- Consolidación económica por competitividad fundamentada en el posicionamiento geográfico. Esto debido a la búsqueda de descentralizar los servicios de vivienda a todas las zonas de dicho país, en especial las zonas rurales.
- Diversificación de productos, con la búsqueda de atender segmentos del mercado poco estudiados.
- Aplicación de innovación tecnológica.
- Diversificación a través de nuevos negocios complementarios, entre los cuales están: puestos de bolsa, sociedad de fondo, corredoras de seguros y arrendadoras financieras.

IV. PLAN DE REGENERACIÓN URBANA Y/O REDENSIFICACIÓN DE LA ZONA DE MONUMENTOS Y SU ENTORNO DE LA CIUDAD DE PUEBLA.

José Ignacio de la Virgen de Guadalupe Acevedo y Ponce de León

1. Introducción

El presente trabajo se enfoca más que en el desarrollo de viviendas, en la regeneración urbana a través de la reutilización de baldíos urbanos, edificios ruinosos y equipamientos existentes para el desarrollo de ciudades sustentables y sostenibles por el aprovechamiento de equipamientos y servicios existentes subutilizados.

Ubicación Estatal



Regiones socioeconómicas del Estado:

- 1.- Sierra Noroeste.
- 2.- Sierra Nororiental.
- 3.- Valle Serdán.
- 4.- Valle Angelópolis.
- 5.- Valle de Atlixco y Matamoros.
- 6.- Moteuca.
- 7.- Tehuacán y Sierra Negra.

Ubicación Municipal



- Región Valle Angelópolis.
 - Municipio de Puebla.
 - Regiones Socioeconómicas del Estado de Puebla.
- Área de estudio

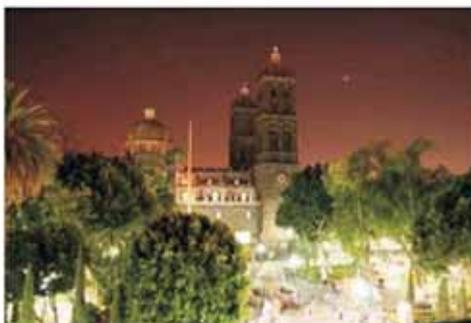
Para ello se realizará el análisis de un caso de este tipo, éste es el Plan de Regeneración Urbana de la zona de monumentos decretada patrimonio de la Humanidad y su entorno en la ciudad de Puebla, México.

La ciudad de Puebla se ubica en la parte sur oriental de México. Puebla es considerada la cuarta metrópolis del país con alrededor de 2 millones 700 mil habitantes, comprendidas en forma parcial de territorio de dos estados federales, la zona metropolitana incluye 20 municipios de Tlaxcala y 18 municipios de Puebla respectivamente. La mancha urbana de la ciudad es sobre un millón 600 mil habitantes, de acuerdo al censo de 2010.

La ciudad de Puebla fue fundada en 1531 bajo las normas de la carta de Felipe II. Considerada como la ciudad para los españoles sin tierra en Nueva España, con traza de damero, centro de comercio, fabricación de talavera, herrería en el pasado, en ella se instaló la Industria textil de manera preponderante en el siglo XIX y XX. En ella se libró la batalla del 5 de mayo de 1862 que detuvo a las tropas de Napoleón. En los años 60's se instaló la primera planta de VW e industrias proveedoras haciendo de ella una ciudad de industria automotriz, actualmente alberga más de 190 instituciones de estudios superiores siendo la ciudad universitaria más importante del la zona sureste de México, la cual creció siendo una zona urbana muy ordenada.

Para 1977 es calificada con Zona Monumental, y en 1987 la UNESCO la denomina como patrimonio de la humanidad. Dicha zona monumental que engloba alrededor de 6.9 kilómetros cuadrados y posee un registro de 2,619 monumentos históricos. Adicional a esto, es considerada una ciudad patrimonio histórico de la gastronomía, cultura, una ciudad universitaria, con universidades que acogen a más de 400 mil estudiantes, de los cuales 180 mil no son residentes de la ciudad de Puebla, sino que vienen de otros estados y países, lo cual produce una necesidad de vivienda temporal.

Puebla *Centro Histórico Patrimonio de la Humanidad desde 1987*



La declaratoria de UNESCO en 1987, tiene registrados 2619 monumentos históricos en una superficie de 6.9 kilómetros cuadrados.

Plano con la Delimitación de la Zona de Monumentos de la Ciudad de Puebla.
Publicada en el Periódico Oficial de fecha Noviembre de 1977



Actualmente, consta de 391 manzanas y 3034 Edificaciones Catalogadas con valor histórico y 3601 sin valor histórico (PMDUS)



2. ¿Cómo surge este Plan?

a. Antecedentes

En el Plan Director Urbano de la Ciudad de Puebla desarrollado en 1980, se estableció entre las políticas urbanas la consolidación de la mancha urbana mediante la saturación prioritaria de superficies baldías, la posterior incorporación de los asentamientos que la circundan y la conservación de aquellas zonas y elementos urbanos con valor ecológico, turístico, histórico, cultural y material de la ciudad.



Posteriormente, en 1995, con el primer Programa Parcial de Desarrollo Urbano y Conservación del Centro Histórico de la Ciudad de Puebla, ya se instauraba una serie de objetivos que englobaba la idea del desarrollo de esta zona monumental de una forma más idónea, entre estos tenemos:

- Repoblamiento de la Zona Monumental hasta un total de 120 mil habitantes.
- Mantenimiento de la población actual de 81 mil habitantes.
- Reestructuración funcional en 6 Unidades Territoriales de Intervención.
- Uso regulado de vehículos automotores en la Unidad Central.
- Creación de un circuito vial especializado.
- Creación de circuitos peatonales con fines comerciales, recreativos y de servicios.
- Potenciación de la actividad cultural.
- Reconversión de la economía urbana de la Zona Monumental.
- Mejoramiento de las condiciones de vida de la población, a través del mejoramiento de vivienda, infraestructura y equipamiento urbano.
- Rehabilitación emergente de la vivienda popular, a través de programas de renovación habitacional.
- Reforzamiento de la estructura simbólica y de la imagen urbana.
- Rescate y actualización de los espacios públicos y de centros de barrio.

Estos constituían una serie de requisitos impuestos por la Ley para la ciudad de Puebla que si bien resultaban altamente beneficiosos para la ciudad, no habían puesto práctica.

Para el 2002, en la ciudad de Puebla se realiza el Primer Encuentro de Análisis Integral para el Desarrollo del Centro Histórico de la Ciudad de Puebla, promovido por el Colegio de Arquitectos de Puebla A.C. Este encuentro reunió una serie de especialistas en urbanismo, arquitectura, conservación de monumentos e interesados en el desarrollo de esta área patrimonio cultural de la humanidad.

En dicho foro se instauraron mesas de trabajo en los marcos histórico: cultural, de salud, económico, jurídico, técnico, estructural, social, técnico, urbanístico y arquitectónico. El resultado del Foro señaló las siguientes problemáticas:

- Despoblamiento del Centro Histórico (25% en 16 años).
- Concentración de la propiedad.
- Falta de oferta de suelo - vivienda bajo costo.
- Poca posibilidad de empleo (artesanía y demás).
- Desorden legislativo.
- Pérdida de identidad y pertenencia.
- Desarticulación del resto de la ciudad / metrópoli.
- Falta de planeación del transporte.
- Falta de incentivos y seguridad a la inversión privada.
- Deterioro de la vivienda.
- Inoperatividad de la planeación - gestión.

Con el entendimiento de la situación en la que se encontraba la ciudad de Puebla desde 1990-1995, en el año de 2011 el gobierno municipal busca tomar acciones concretas para aplicar estas propuestas, detener y revertir el fenómeno de abandono de la ciudad tradicional, y lograr un Municipio sostenible y sustentable. Para ello se estableció el Plan Municipal de Desarrollo dentro de los primeros 90 días para su periodo de gobierno de 3 años. El plan que se autorizó tiene cuatro líneas estratégicas y una funcional de carácter legal, en cuanto al primero estas estratégicas son:

I. Servicios Públicos de calidad. Buscar mejorar la calidad de los mismos, al efficientarlos y así proporcionar los servicios que la ciudadanía merece por derecho. Puebla necesita contar con un servicio eficiente de agua potable, drenaje, electricidad, pavimentación, sistema de transporte urbano que facilite la movilidad de las personas con vialidades rápidas, abastecimiento de alimentos y productos básicos en lugares dignos, escuelas y espacios de recreación.

II. Desarrollo Urbano Sustentable. Consiste en presentar proyectos que permitan resolver problemas ancestrales que tiene el municipio de Puebla. La expansión desmedida de la ciudad ha creado un déficit de infraestructura vial y de accesos a la ciudad. Por ello debemos de tener planeación para volver a la ciudad compacta.

III.Seguridad. Una ciudad segura es la base para la atracción de inversiones y talento, la inseguridad afecta las decisiones de las empresas para establecerse e invertir. Para que Puebla sea una ciudad competitiva, se tendrá que impulsar acciones que ataquen las causas que originan la delincuencia, tales como las adicciones y la impunidad, dando pasos firmes para recuperar la confianza y credibilidad de los ciudadanos.

IV.Desarrollo Económico y Social. El gobierno municipal tiene que impulsar acciones que generen las condiciones favorables para el desarrollo productivo, y

ello implica el mejoramiento de los ingresos de los habitantes, así como la mejora en las condiciones de vida de la población, generando las condiciones de infraestructura necesarias, fortaleciendo la vocación comercial, de servicios y turística del municipio, a través del establecimiento de reglas claras en la expedición de trámites y tiempos de respuesta.

Enmarcado en estas líneas de acción se desarrolla el “Plan de Regeneración Urbana de la Zona de Monumentos y su Entorno” cuyo objetivo es: “Lograr la Regeneración Urbana de Manera Integral y el Repoblamiento de la Zona Monumental Decretada y su Área de Influencia. Con la implementación de políticas públicas de aplicación a corto y mediano plazo, para el logro del ordenamiento y planeación a largo plazo de un Desarrollo Urbano Sustentable para toda la ciudad de Puebla a partir de reconvertirla en compacta y no extendida como es en la actualidad.”

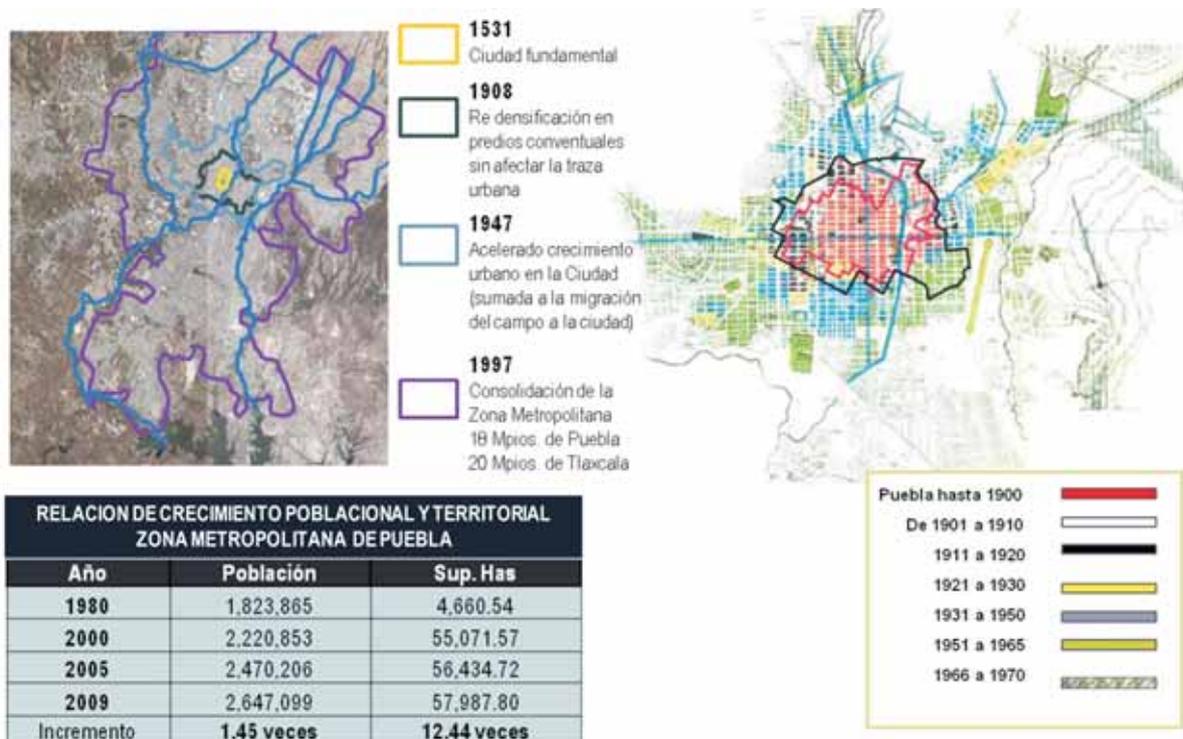
Este plan fue una iniciativa propia del municipal apoyado por diferentes actores tanto académicos, como públicos, este último representado por el Alcalde Mtro. Eduardo Rivera Pérez. Todo esto en la búsqueda de lograr que Puebla sea una ciudad sustentable y sostenible.

La problemática de la ciudad se puede mostrar con el siguiente esquema.



Una cosa adicional a mencionar es que una de las cuestiones importantes por las cuales se da este problema de ciudades insostenibles, es la incorrecta idea de implantar políticas de desarrollos habitacionales suburbanos periféricos, para atacar los problemas de déficit de viviendas, y no políticas de crecimiento, ordenamiento y densidad equilibrada en las ciudades, para ver este aspecto. Una muestra clara de este tipo de políticas se muestra en la ciudad de Puebla.

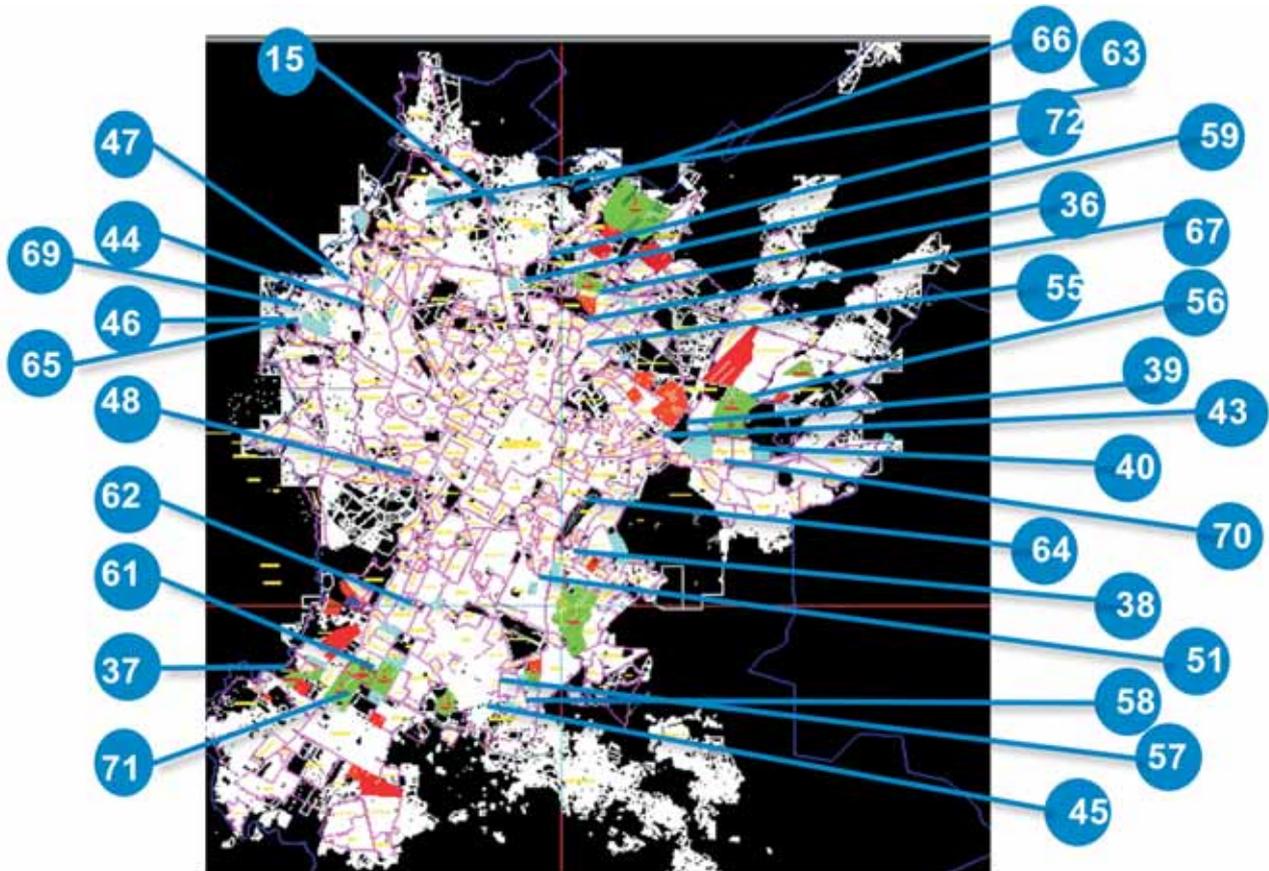
La siguiente imagen muestra el desarrollo expansionista de la ciudad en el tiempo. Tal como nos dice el cuadro de datos, los niveles de crecimiento poblacional durante este periodo son de 1.45 veces, mientras que el territorio, contado por hectáreas, en el mismo periodo creció 12.44 veces, esto muestra la inconsistencia de las políticas de desarrollo de ciudades previa a la instauración del presente plan.



Como se dijo la problemática de la falta de vivienda digna en dicha localidad, específicamente entre los 70's y 90's, generaron la instauración de políticas de vivienda expansionistas que se hicieron efectiva con la generación de Unidades Habitacionales (U.H.); se construyeron alrededor de 72 unidades habitacionales, que conllevaron a la elaboración de 45,827 viviendas que fueron y son habitadas por 174,124 personas. Entre las consecuencias de este tipo de desarrollos tenemos:

- Deterioro en sus espacios públicos y áreas verdes.
- Inseguridad y vandalismo.
- Déficit en los servicios públicos.
- Segregada espacialmente.
- Poco densa. (no equilibrada)

La distribución de estas U.H., se puede apreciar en el siguiente mapa, en el que se puede constatar que ninguna se desarrolló en la zona central que cuenta con todo el equipamiento, educativo, de salud, de cultura, de servicios turísticos.etc.



Otra consecuencia es que el desarrollo de conjuntos habitacionales en la periferia y la ausencia de un sistema de transporte de calidad terminan elevando los índices de motorización individual, deteriorando el ingreso de las clases menos favorecidas ya que de un salario de entre \$6,000 y \$8,000 de ingreso mensual para una familia de 4 miembros gasta en moverse \$1,920 promedio lo que representa entre un 25% y 30% del ingreso familiar, siendo que de acuerdo a Ley mexicana el pago máximo de hipoteca debe ser un 25% del ingreso, esto deja solamente el 50% del ingreso para vestido, alimento y recreación, adicionalmente reduce la capacidad de pago real en la vivienda lo que ha redundado en que los espacios de las viviendas se hagan cada vez más pequeños, reduciendo el promedio que en 1975 era de 61 metros cuadrados para la vivienda de interés social a 38 metros cuadrados en 2011, esto aumenta la hacinación, promiscuidad y hace que la calidad de los medios de transporte sea muy baja por la alta demanda y la falta de un sistema eficiente y de costo razonable, incrementando la contaminación ambiental.

Este problema de subdensificación y desplazamiento de población residente en la zona de monumentos, debido a esta política de U.H. periféricas sin equipamientos

complementarios que den calidad de vida, que generan viajes diarios en número de más de 450,000 hacia la zona central la podemos apreciar en la siguiente gráfica.



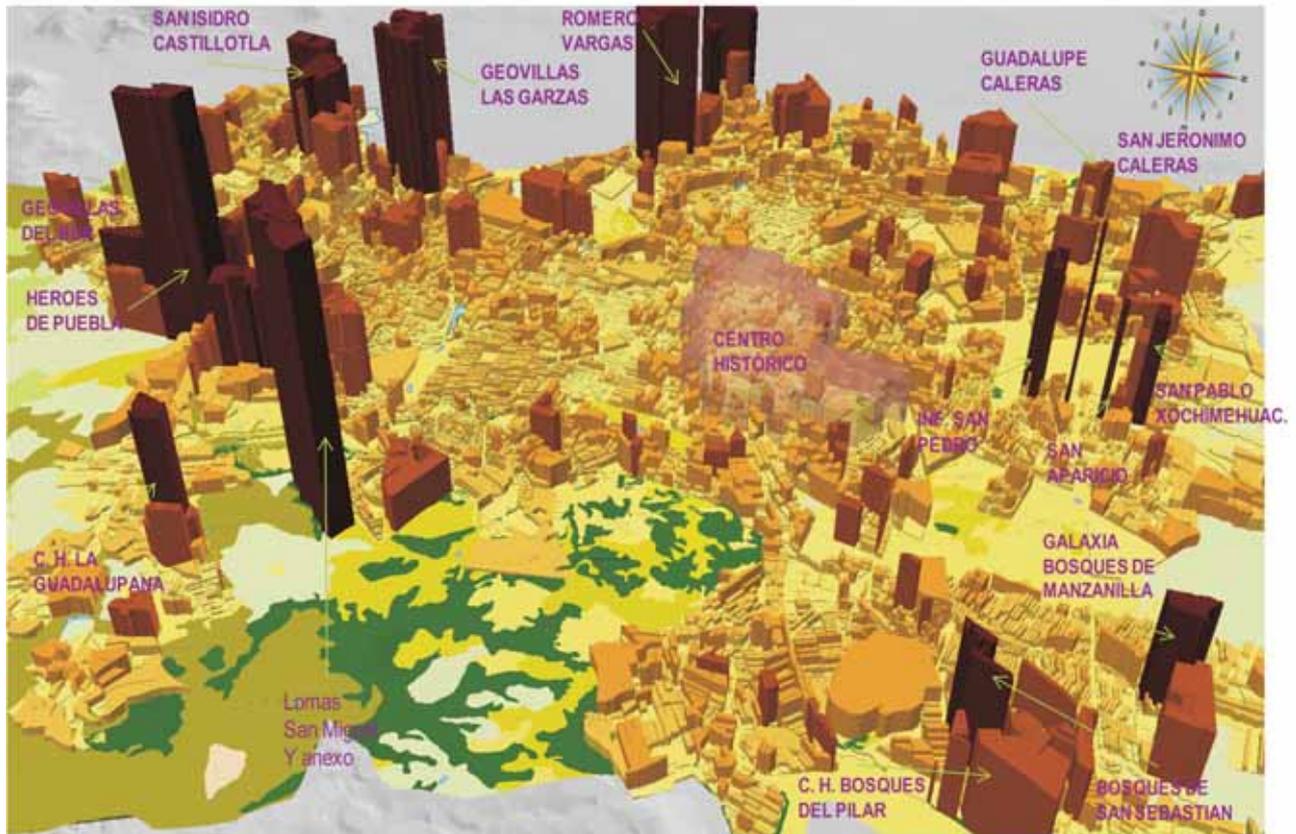
Lo que nos dice esta gráfica es que el nivel de habitantes en la zona de monumentos históricos (que constituía la mancha urbana) en la década de los 60's llegó a 231,239; mientras que para el 2005 se redujo a 54,475 y en el último censo de 2010 la cifra es de alrededor de 52 mil. Esta reducción se pretende revertir con el nuevo plan de redensificación o con mayor exactitud con densificación equilibrada. Pero las consecuencias que trajo este despoblamiento de los 60's fueron entre otros:

- Inmuebles abandonados
 - Deshabitados.
 - En riesgo de colapso.
- Generan problemas de tipo social
 - Refugio de indigentes.
 - Vandalismo y drogadicción.

Casonas del siglo XVI y XVII

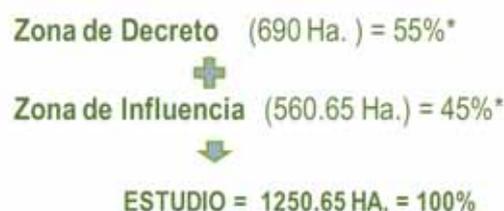


De manera que la idea era superar esta situación de sobre poblamiento para convertir dicha zona en el mejor lugar para vivir. Por ello dentro de la nueva política que se instauraron en esta localidad, la idea de reordenamiento poblacional estaba basada en el traslado de la población a la periferia, eso en cuanto a la habitación ya que sus trabajos, los hospitales, las escuelas, etc., se quedaron en el centro del centro histórico. Lo mencionado se puede apreciar en la siguiente gráfica.



Como se puede ver las gráficas similares a edificios son representaciones de densidades poblacionales, las cuales se han trasladado a las afueras del centro histórico.

Entonces lo que se hizo fue un estudio en donde se buscó integrar tanto la Zona de Decreto (zona monumental) con la Zona de Influencia (espacios de transporte público, escuelas, hospitales, jardines, centros de trabajo, etc.); la distribución del terreno fue de 55% para el primero y para el segundo de 45%, constituyendo entre ambos un territorio de 1,250 hectáreas. En esta dimensión de terreno habitan alrededor de 108 mil habitantes.



Gráficamente la distribución del terreno se muestra de la siguiente forma, donde el área de contorno rojo representa la zona de decreto de monumentos donde viven alrededor de 52 mil habitantes, mientras que en la parte externa el resto de los 108 mil, ya que estos terrenos aún conservan su carácter habitacional inicial.



3. Propuesta

Entonces lo que se propuso en este plan de redensificación fue el aprovechar el equipamiento urbano e infraestructura existente en la zona, mediante algunas estrategias y acciones específicas:

- Desarrollar barrios modelo que alberguen varios tipos con vivienda de tipo económico, residencial bajo y medio con prudente mezcla en lotes de acuerdo al tipo de población en predios abandonados o edificios ruinosos, buscando más vivienda vertical para lograr mayor área libre en cada predio o solar y que el asoleamiento y ventilación sea el adecuado, para esto incrementar densidades.
- Buscar solares o predios ruinosos y crear parque públicos con equipamiento recreativo y comercio de barrio a una distancia máxima de 300 metros de los edificios de vivienda.
- Creación de bolsas de estacionamiento vertical en los predios que actualmente tienen ese uso a no más de 300 metros de las áreas habitacionales de manera que se retiren automóviles de la vía pública y se favorezca el uso peatonal o ciclovías.
- Establecer estímulos fiscales a los desarrolladores que inviertan en esta área, así como puntos de calificación para mayores beneficios y exenciones si se tienen mejor calidad de viviendas en tamaño y diseño con precios accesibles a las clases más desfavorecidas dentro de un menú que por zona propicie la mezcla y no cree tugurios sino por el contrario comunidad y favorezca la economía de barrio.
- Aprovechar el equipamiento instalado de todo tipo, buscando que las personas que acuden al centro a trabajar diariamente, se conviertan en los principales residentes, para que ahorren en gasto de transporte público y las escuelas de todos los niveles aprovechen la capacidad instalada en instalaciones y profesores.

- Buscar la gestión con ciudadanos, como los empleados de las universidades, los hoteles y restaurantes, los comercios y las oficinas públicas de los tres niveles de gobierno pero principalmente municipal y estatal así como los empleados de los hospitales del IMSS.
- Establecer convenios de incentivos y subsidios con los organismos oficiales de promoción y desarrollo de vivienda como INFONAVIT y CONAVI o la Sociedad Hipotecaria Federal por mencionar algunos enfocados a la vivienda y regeneración de centro urbanos como el de Puebla para ofrecer esto a los desarrolladores y ciudadanía en general como ventaja adicional al habitar en el centro histórico.

Esos son solo algunas de las líneas y estrategias que estamos planteando en esta fase de implementación y gestión social.

a. Aplicación

Lo que se estableció fue una política de que el equipamiento sirva a las unidades de desarrollo de vivienda, como parques públicos, mercados, espacios recreativos y deportivos, escuelas de todos los niveles educativos desde preescolar hasta universidad, proponiendo que una persona que camina a 4 Km/hr puede andar 1000 metros en 15 minutos a un paso moderado esto lo que logra en la persona es una mejora su salud, tiempo de reflexión, aprovechamiento y uso mejor del tiempo de desplazamiento en una área que actualmente utiliza el automóvil, consumiendo tiempo en el tráfico y la búsqueda de espacios vacíos en la vía pública para estacionarse o pago de estacionamiento caro en la zona central.

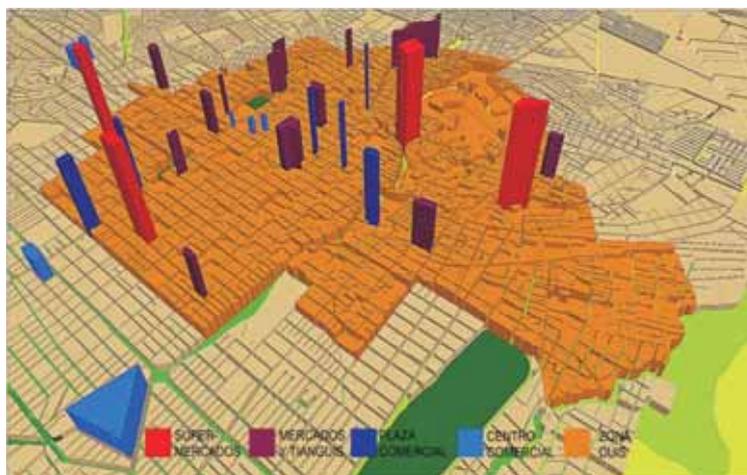
Para una mejor ilustración de lo que quiere decir esto, ponemos por ejemplo en el caso de los centros de salud o asistencia social, estos deberían de estar como máximo a 400 metros (mínimo 300 metros), a la redonda de la unidad de vivienda. Esto se puede apreciar en la siguiente imagen.



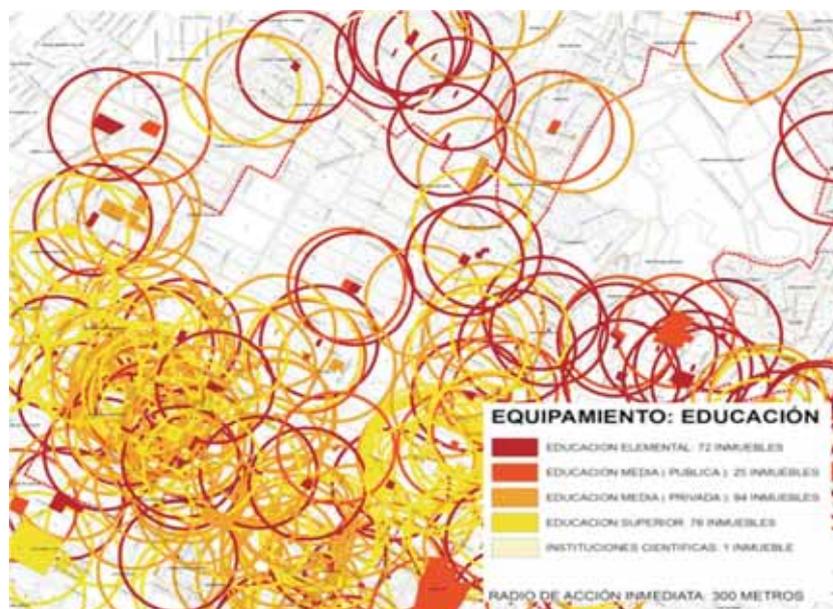
Esta política se aplica para todos los equipamientos urbanos existentes. Esta política en la actualidad ya se encuentra incorporada en la Ley de Desarrollo Urbano. A continuación se muestran todos los tipos de equipamientos existentes en relación al sistema de alcantarillado.



En cuanto a los equipamientos comerciales la siguiente gráfica nos muestra como se encuentran distribuidos dentro de la zona de decreto (exceptuando los pequeños comercios de barrios). Como es de esperar la dispersión de centros comerciales se presenta ya que gran parte de la población urbana se dispersa en la periferia. Pero si se superponen con la ubicación de las unidades habitacionales no coinciden lo que ocasiona viajes de aprovisionamiento a las personas en el trayecto del trabajo a la vivienda.



En lo que concierne al equipamiento en educación la siguiente imagen nos muestra como se distribuyen en la zona de decreto, concentrando multitud de estudiantes y maestros que no viven en la cercanía a su centro de trabajo.



En la gráfica se incluyen centro de educación elemental, medio, superior e instituciones científicas. De igual manera su distribución en toda el área de incidencia es visible.

Como se aprecia las políticas de traslado de las unidades habitacionales a la periferia con su correspondiente alcance del equipamiento debió de implementarse simultáneamente, lo que se propone ahora como solución es una densidad equilibrada; es decir que los edificios en la zona central puedan tener una altura moderada (no más de 21 y 7 niveles en el centro de la manzana) con uso mixto de vivienda, comercio y servicios, un Coeficiente de Ocupación del Suelo (COS), de entre 70% y 50% lo que dará más espacios libres y verdes en el propio predio. De acuerdo al tamaño de los lotes se podrán obtener, mediante estudio de impacto urbano particular, densidades que varían desde las 50 viv/ha para las residenciales de alto costo, hasta las 270 viv/ha para las más económicas, pero siempre favoreciendo en el desarrollo una mixtura de tamaños y precios balanceada para no crear guetos, que las viviendas más económicas y con subsidio mayor tengan como mínimo 48 metros cuadrados, pero favoreciendo las que estén desde este mínimo hasta los 90 metros cuadrados con precio a costos de 2011 de entre \$300,000 y \$500,000 (pesos mexicanos), que los habitantes que quieran cajón de estacionamiento lo puedan obtener en una bolsa vertical equilibrada de edificio de estacionamiento cercana su vivienda, que las líneas de transporte colectivo BRT o similar se encuentren también cercanas a los conjuntos, que las escuelas se encuentren a no más de 1,000 metros, los hospitales a no más de 2,000 metros y que se cuente con los servicios de agua potable, drenaje sanitario, recolección de residuos sólidos, conectividad ya en funcionamiento, en términos generales ya que a fondo se describe en las tarjetas de certificación DUIS. Esto permite una mejor desarrollo de los habitantes al igual que vuelve sostenible a

la ciudad. De manera que se encuentra que el problema no es la falta de suelo urbanizado y adecuadamente equipado, sino la no existencia de viviendas dignas de distintos niveles.

Entonces ante esta situación y con la intención de realizar un mejor aprovechamiento de la infraestructura y la gran cantidad de empleo, servicios y equipamiento urbano existente en la zona, lo que se plantea hacer es “poner en valor lo que tiene valor”, y además establecer un contexto urbano- arquitectónico y social de la zona de monumentos y su entorno en beneficio de sus habitantes.

Para ello se propusieron políticas de mejoramiento, conservación y revitalización de barrios y de la ciudad consolidada. Esto último a través de proyectos integrales para el rescate y repoblamiento de zonas altamente degradadas en la ciudad compacta, tradicional, es decir no solo en la zona del centro histórico; con la finalidad de contener el crecimiento de la mancha urbana de la ciudad inhibiendo su expansión horizontal en el territorio. Aplicando simultáneamente la misma normativa en la periferia lo que hace que el desarrollador que desee hacerlo debe de cumplir primero con equipamiento y servicios antes de iniciar la construcción y comercialización de vivienda únicamente.

4. Estrategia integral

De manera que a idea central del estudio y posterior proyecto fue la de realizar un repoblamiento basado en acciones conjuntas donde haya vivienda y usos mixtos. Para ello se buscó la rehabilitación del patrimonio cultural catalogado y el reciclaje de inmuebles con la reutilización de baldíos, esto último no solo considera el uso de áreas no construidas si no también el reuso de edificaciones abandonadas, como por ejemplo edificios. Mientras que por su parte se encarga de mejorar o crear equipamiento, como la creación de parques y jardines, mejorar los servicios de estacionamiento, mantenimiento y/o reparación de las redes de infraestructura, etc. Todo ello con fin, entre otros, de la peatonización de calles y constitución de ciclovías, así como de instaurar un sistema de transporte acorde con la nueva ciudad.

Este esquema es el que se presenta en la siguiente imagen:



Lo que se hizo posterior a la comprensión de la situación en la localidad de la ciudad de Puebla fue mostrar esto a los diferentes actores que intervienen o intervendrían en dicho proceso, a esto se le denominó las Reuniones del Consejo de Repoblamiento. La finalidad de dichas reuniones eran las de dar a conocer los avances del plan de repoblamiento y contar con la participación de distintos puntos de vista (gubernamentales y no gubernamentales) para enriquecer el proyecto. Entre los participantes tenemos:

- Colegio de notarios.
- Consejo de participación ciudadana del municipio.
- Consejo coordinador empresarial.
- Políticas públicas e innovación gubernamental.
- Instituto Municipal de Planeación (IMPLAN).
- H. Ayuntamiento municipal.
- El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)
- Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)
- Comisión de Vivienda del Estado de Puebla (COVEP).
- Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI).
- Comisión Federal de Electricidad (CFE).
- Cámara de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)
- Sistema Operador de los Servicios de Agua Potable y Alcantarillado del Municipio de Puebla (SOAPAP).
- Delegación Puebla del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH).
- Entre otras.

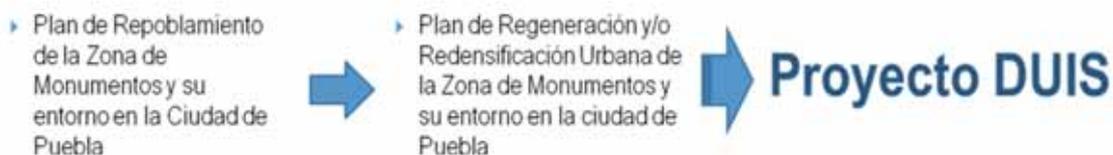


De dichas reuniones se obtuvo como resultado los objetivos y métodos a emplear en la solución de la problemática que aqueja en dicha localidad, el inconveniente ahora era como lograrlo.

Finalizado este proceso de rescate de ideas y confluencia de visiones, se obtuvo los objetivos y métodos para lograr estos, en relación al proyecto. Sin embargo, en términos económicos, los recursos del gobierno local es decir la municipalidad ascendía en términos anuales a alrededor de 3 mil doscientos millones de pesos, mientras que la inversión para instaurar el proyecto se encontraba entre los 27 y 37 mil millones de pesos. De forma que existe una restricción económica.

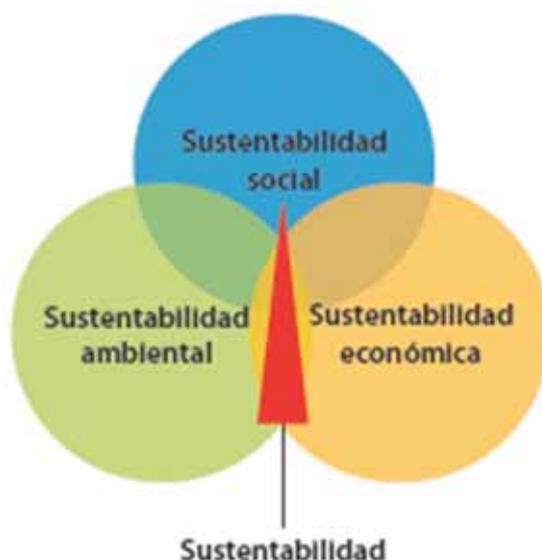
El método que se propuso como herramienta para superar este problema fue el de convertir el proyecto en un proyecto DUIS.

Antes de pasar a ver este aspecto resulta necesario mostrar el proceso que ha tenido esta visión.



5. DUIS

Los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables o conocidos como DUIS, son proyectos que tienen por característica diferenciadora el de la generación de espacios habitacionales que cuenten con todo tipo de equipamientos, o siquiera los más importantes como lo son agua, luz, alcantarillado, centros de estudios, etc., y que a su vez vayan acorde con las necesidades medio ambientales. La idea de los proyectos DUIS es la siguiente.



Un proyecto se transforma en un DUIS con el fin de obtener apoyo para su puesta en marcha. Cuando se hace alusión a recibir apoyo este consiste específicamente en términos monetarios. Lo que se hace es un traslado de recursos adicionales sobre los recursos tradicionales de la municipalidad objeto de incidencia del proyecto, por parte de una serie de entidades federales, específicamente de 18 de éstas, las cuales a su vez se convierten en lo que se denomina GEAPS (Grupo de Evaluación, Autorización, Promoción y Seguimiento de proyectos DUIS). A continuación se muestran algunas de estas entidades.



En relación al GEAPS, éste fue creado por el Gobierno Federal a través de la Comisión Intersecretarial de Vivienda. Este grupo está coordinado y conducido por la Sociedad Hipotecaria Federal. El objeto de este grupo es integrar las estrategias del Gobierno Federal en políticas para la generación de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) considerando criterios en materia Social, Económica, Ambiental, Territorial y Urbana.

Como se mencionó este grupo se conforma por 18 entidades entre secretarías y dependencias gubernamentales, estas son:

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL).
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).
- Secretaría de Economía (SE).
- Secretaría de Energía (SENER).
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).
- Secretaría de Educación Pública (SEP).
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).
- Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS).
- Secretaría de Salud (SS).
- Secretaría de la Reforma Agraria (SRA).
- Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI),
- El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).
- Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE).
- Banco de Obras (BANOBRAS).
- Fondo Nacional de Infraestructuras (FONADIN).
- PROMEXICO (es el responsable de promover todos los proyectos en el exterior; y
- Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

En lo que respecta al método para la Certificación DUIS, este se basa en tres pasos:

- Autoevaluación.
- Presentación ante GEAPS.
- Evaluación técnica.

Para el presente caso, el proyecto logró cumplir los parámetros establecidos a Nivel Federal para la certificación como Desarrollo Integral Sustentable y se hizo entrega del Certificado DUIS por las dependencias de GPEDUIS (llamada en la actualidad GEAPS).

6. Transformación del proyecto a un DUIS

La transformación del proyecto para que logre el cumplimiento de los parámetros establecidos y de las normas que lo constituyan en una DUIS requirió una serie de modificaciones del sistema tradicional de planeación.

De manera que, tal como muestra la imagen, se debieron hacer cambios es una serie de aspectos.



7. Líneas de acción estratégicas del Plan

Esta se divide en las responsabilidades que se le asignan tanto a la parte pública como a la privada. En el caso del primero, este tenía como obligación asegurar la existencia de:

- Espacios públicos y áreas verdes.
- Imagen urbana.
- Seguridad pública.
- Interconectividad.
- Movilidad y desplazamiento.
- Equipamiento urbano.
- Infraestructura.
- Medio ambiente.

Mientras que a los privados se les dejó la instauración de:

- Vivienda sustentable de todo tipo.
- Comercio y servicios.
- Bolsa de estacionamientos.

La característica diferenciadora de esta estrategia es que se establece una cooperación y corresponsabilidad entre gobierno y desarrollador de tener la densidad equilibrada en los desarrollos ya que elimina las dificultades posteriores a la edificación de equipamientos por parte los privados, teniéndolos que realizar de manera conjunta o separada con el gobierno y las dependencias que operan la

educación, disposición de desechos sólidos, etc. Previo a la construcción de vivienda, y esta debe de ser de mixtura y calidad.

En general los desarrollos tienden a dejar al costo del erario público la elaboración de equipamientos como escuelas, hospitales, mercados, entre otros, de manera que se gasta el dinero público en beneficio de unos cuantos mientras el resto de la ciudad padece de carencias mayores y requiere de mantenimiento en servicios. Los DUIS son una manera de corresponsabilidad entre lo público y lo privado en beneficio de la gente que compra su vivienda en los nuevos desarrollos certificados, se plantea que sean prioritariamente interurbanos, aprovechando el suelo ya urbanizado con servicios y equipamiento, más que en terrenos rurales o agrícolas que se pretendan integrará al suelo urbano.

Si se quiere se puede usar el suelo periurbano dotando al suelo de todos los equipamientos descritos con las características DUIS. Sin embargo dicha inversión privada que se recuperará posteriormente (3 o 5 años), ya que el privado entrega estos equipamientos terminados al gobierno local, el cual deberá de hacerse cargo de todos los costos que conlleva el mantenimiento de dichos servicios, lo cual resulta altamente costoso. La diferencia en este caso es que se busca socializarse estos costos de construcción y mantenimiento en base a la estrategia ya mencionada.

8. Estrategias de actuación

En estas estrategias se establecen las medidas a adoptar en el ámbito urbano, arquitectónico y socioeconómico. El siguiente esquema muestra cada una de ellas:

Urbana	Arquitectónica	Socioeconómica
<p>Movilidad y desplazamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencia al peatón y al ciclista (Sendas seguras) • Mejora de la accesibilidad • Mejora del transporte público • Creación de bolsas de estacionamiento <p>Imagen urbana:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejora medioambiental • Mejora de alumbrado • Mejora de mobiliario urbano • Integración de manifestaciones artísticas en el espacio público <p>Servicios públicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejora de las redes de infraestructura • Seguridad pública en la zona <p>Creación de nodos urbanos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Parques y centros Mi Barrio 	<p>Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada proyecto tendrá que cumplir con las especificaciones establecidas en el COREMUN, del INAH en su caso, y de las fichas técnicas de cada zona. • Densidades altas (hasta 400 viv/Ha) • Coeficientes máximos del 75% de ocupación de suelo (COS) y de utilización (CUS) de 2.5 veces el COS en inmuebles catalogados o históricos (C-1, C-2 y C-3) <p>Edificios existentes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incentivar la recuperación, conservación y restauración de edificios residenciales • Promover vivienda en inmuebles catalogados o con valor histórico y cultural • Equilibrar los Usos de suelo mixtos (comercio, servicios y vivienda), dándole prioridad a la vivienda. <p>Vivienda nueva</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilización de vacíos urbanos. • Verticalización en puntos donde la isóptica lo permita y arquitectura de integración • Coeficientes máximos de ocupación de suelo del 50% en caso de proyectos verticales. 	<p>Posicionar al centro histórico como el mejor lugar para vivir</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer vivienda dependiendo del tejido socioeconómico actual. • Clientes potenciales: gente que trabaja y estudia en la zona (estudio de mercado) <p>Comercio y servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencia al comercio de barrio • Establecer horarios para abastecimiento y zonas de carga y descarga <p>Participación ciudadana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones vecinales • Comités de participación de comerciantes, restauranteros y hoteleros. • Inversionistas privados, bancos. • Colegios de profesionistas y universidades • Organizaciones no gubernamentales • Prensa <p>Gestión</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agilizar trámites administrativos • Promoción de incentivos <p>Garantizar la continuidad de este programa (validez legal)</p>

TIPO	TOTAL DE VIVIENDAS		1A. ETAPA	2A. ETAPA	3A. ETAPA
			No. de viviendas		
			36 MESES	84 MESES	120 MESES
MINIMA ECONOMICA	7,868	23%	1,574	3,540	2,754
POPULAR	12,658	37%	2,532	5,696	4,430
SOCIAL	6,842	20%	1,368.00	3,079	2,395
MEDIA	5,131	15%	1,026.00	2,309	1,796
RESIDENCIAL	1,710	5%	342	770	598
TOTAL DE VIVIENDA NUEVA	34,210		6,841.97	15,394.44	11,973.45
TOTAL DE HABITANTES NUEVOS	129,998		26,000	58,499	45,499

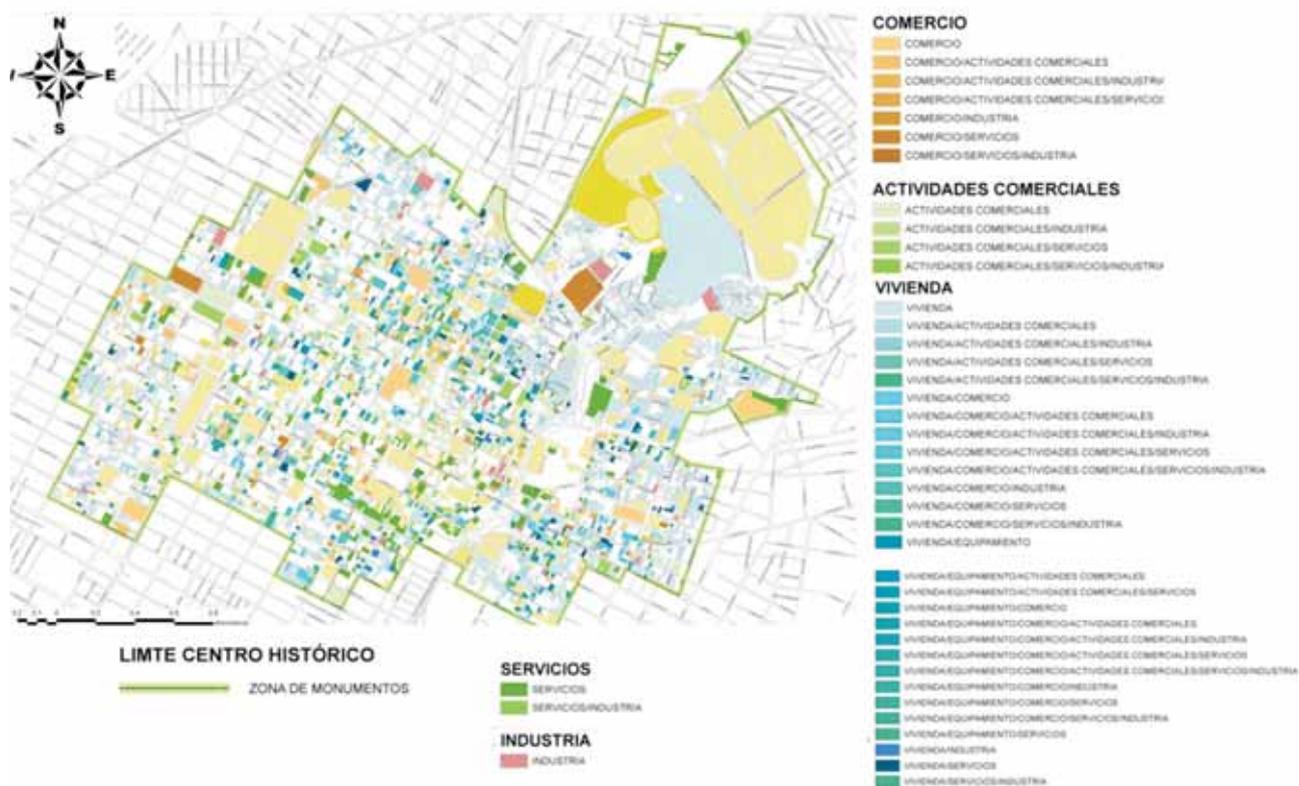
A continuación se muestra la generación de viviendas propuestas en el proyecto. El siguiente cuadro establece los tipos de viviendas, el número de ellas que se elaborarán en los próximos años.

Cuadro 1. VIVIENDAS PROPUESTAS DUIS (METAS A LARGO PLAZO 2032-2042)		
TIPO DE VIVIENDA	%	Total de vivienda Para el 2032-2042
Económica	23	7,868
Popular	37	12,658
Social	20	6,842
Media	15	5,132
Residencial	5	1,710
	100	34,210

De manera que se incrementaría la población residente que actualmente es de 108,075 habitantes a un total aproximado previsto de 238, 073.

Se determinó que es necesario registrar puntualmente el origen de la población atraída y la ubicación de la vivienda que actualmente ocupan los habitantes que se reubiquen de la periferia, esto con la finalidad de poder replantear las metas y establecer propuestas paralelas al proyecto que permitan reciclar los lugares donde habitaban dichas familias, evitando de este modo el posible efecto despoblamiento en un futuro, logrando una densidad equilibrada con el incremento de equipamiento periférico necesario al saldo poblacional.

La siguiente imagen nos muestra todo el equipamiento que existe donde están todas las fuentes de empleo en la zona de incidencia del proyecto.



El siguiente cuadro nos muestra el flujo de inversiones requeridas para la instauración de viviendas dentro del proyecto, el costo total asciende a 1,368'394,845.54 de dólares según estimaciones.

ETAPAS DE CONSTRUCCION										
TIPO	TOTAL DE VIVIENDAS			1A. ETAPA		2A. ETAPA		3A. ETAPA		TOTAL PRECIO
				No. de viviendas	PRECIO	No. de viviendas	PRECIO	No. de viviendas	PRECIO	
	Nº.	PRECIO	%	36 MESES	20%	84 MESES	45%	120 MESES	35%	
MINIMA			0%							
ECONOMICA	7,868	\$ 280,000.00	23%	1,574	\$ 440,623,140.26	3,541	\$ 991,402,065.59	2,754	\$ 771,090,495.46	\$ 2,203,115,701.31
POPULAR	12,658	\$ 350,000.00	37%	2,532	\$ 886,035,662.48	5,696	\$ 1,993,580,240.59	4,430	\$ 1,550,562,409.35	\$ 4,430,178,312.42
SOCIAL	6,842	\$ 400,000.00	20%	1,368	\$ 547,357,938.21	3,079	\$ 1,231,555,360.98	2,395	\$ 957,876,391.87	\$ 2,736,789,691.07
MEDIA	5,131	\$ 600,000.00	15%	1,026	\$ 615,777,680.49	2,309	\$ 1,385,499,781.10	1,796	\$ 1,077,610,940.86	\$ 3,078,888,402.45
RESIDENCIAL	1,710	\$ 800,000.00	5%	342	\$ 273,678,969.11	770	\$ 615,777,680.49	599	\$ 478,938,195.94	\$ 1,368,394,845.54
RESIDENCIAL PLUS	-	\$ 1,200,000.00	0%							
TOTAL DE VIVIENDA NUEVA	34,210		100%	6,842	\$ 2,763,473,390.56	15,394	\$ 6,217,815,128.76	11,973	\$ 4,836,076,433.48	\$ 13,817,366,952.79
TOTAL DE HABITANTES NUEVOS	129,998			26000		58499		45499		

Tipos de vivienda para el Plan de regeneración y/o redensificación urbana de la zona de monumentos y su entorno.

CUS	COS	Densidad	Superficie vivienda		Superficie vivienda		Superficie vivienda		Superficie vivienda		Superficie vivienda	Superficie vivienda	Superficie vivienda			
			M ²	%	M ²	%	M ²	%	M ²	%				M ²	%	
6	50	270 Viv/Ha.	48 a 50	60	50 a 60	20	60 a 70	10	70 a 80	5	NA	NA	NA			
			Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.							
			\$ 298 500 a \$ 310 000		\$ 310 000 a \$ 355 000		\$ 355 000 a \$ 421 000		\$ 421 000 a \$ 485 000							
5	55	220 Viv/Ha.	48 a 50	60	50 a 60	20	60 a 70	10	70 a 80	5	80 a 120	5	NA	NA		
			Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.					
			\$ 326 000 a \$ 335 000		\$ 335 000 a \$ 380 000		\$ 380 000 a \$ 446 000		\$ 446 000 a \$ 510 000		\$ 510 000 a \$ 710 000					
4	60	180 Viv/Ha.	48 a 50	50	50 a 60	30	60 a 70	10	70 a 80	5	80 a 120	3	120 a 150	2	NA	
			Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.			
			\$ 381 000 a \$ 390 000		\$ 390 000 a \$ 430 000		\$ 430 000 a \$ 496 000		\$ 496 000 a \$ 560 000		\$ 560 000 a \$ 760 000		\$ 760 000 a \$ 910 000			
3	65	150 Viv/Ha.	48 a 50	50	50 a 60	30	60 a 70	10	70 a 80	5	80 a 120	3	120 a 150	2	NA	
			Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.			
			\$ 441 000 a \$ 450 000		\$ 450 000 a \$ 495 000		\$ 495 000 a \$ 561 000		\$ 561 000 a \$ 625 000		\$ 625 000 a \$ 825 000		\$ 825 000 a \$ 975 000			
2.5	70	100 Viv/Ha.	NA		NA		NA		NA		80 a 120	60	120 a 150	40	NA	
			Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.							
			\$ 720 000 a \$ 920 000		\$ 920 000 a \$ 1 070 000		\$ 1 070 000 a \$ 1 250 000		\$ 1 250 000 a \$ 1 400 000							
2	75	50 Viv/Ha.	NA		NA		NA		NA		80 a 120	60	120 a 150	30	150 M ² +	10
			Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.		Costo Viv.							
			\$ 1 050 000 a \$ 1 250 000		\$ 1 250 000 a \$ 1 400 000		\$ 1 400 000 a \$ 1 400 000		\$ 1 400 000 en adelante							

 % de mezcla de superficie de vivienda sugerido

En relación a esto es necesario explicar que un desarrollo urbano que comprende viviendas, para que estas estén habilitadas para ser objeto de subsidio por parte del Estado, el proyecto en si debe de considerar clases o tipos de vivienda. En relación a esto, el proyecto de redensificación incorpora un esquema de los tipos de vivienda, donde clasifican en función de la densidad de habitantes, el área construida y el costo, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

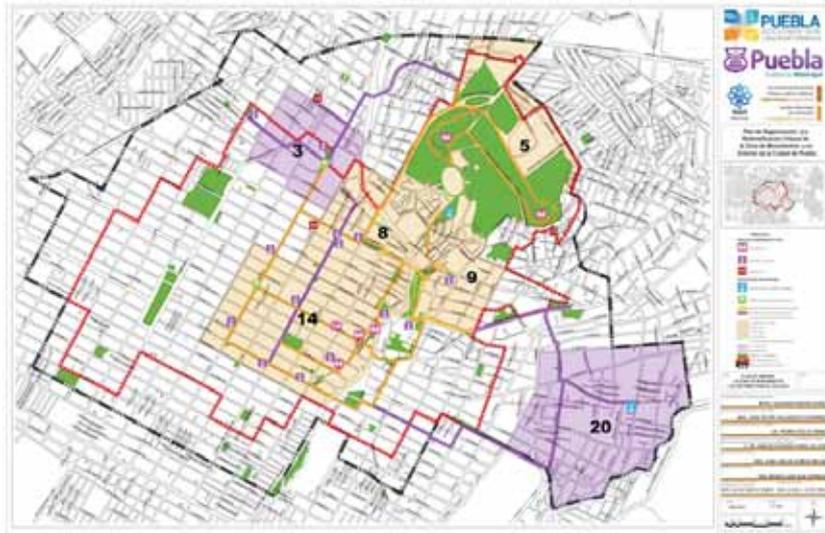
La lectura del cuadro mostrado es la siguiente. Por ejemplo, si se quiere desarrollar vivienda de alta densidad, que para este caso es de 270 viviendas por hectárea, el desarrollador debe de ver que un 60% de éstas tengan un superficie entre 48 y 50 metros cuadrados, a un determinado costo; un 20% deben de tener superficie entre 50 y 60 metros cuadrados, con su correspondiente costo; un 10% de éstas deben de tener una superficie entre 60 y 70 metros cuadrados; y por último el restante 10% debe de tener una superficie entre 70 y 80 metros cuadrados.

De igual manera se hace en análisis para los otros tipos de vivienda (según su densidad). La finalidad de este análisis de desarrollo de viviendas es hacer un nivel adecuado de viviendas, realizar un análisis de superficie correcto de manera que se dé la suficiente y adecuada para su habitabilidad, de manera que el área restante se use para brindar equipamientos, como jardines, y que vaya las construcciones acorde con paisaje visual de la ciudad, por ello la idea de construcción horizontal y no vertical.

10.Resultados

Con la finalidad de que los objetivos del proyecto se cumplan el Plan de Obras Municipales 2012 - 2013 de la ciudad de Puebla se ha constituido de tal manera que se asegure la realización del proyecto, tal como lo muestra la siguiente imagen.

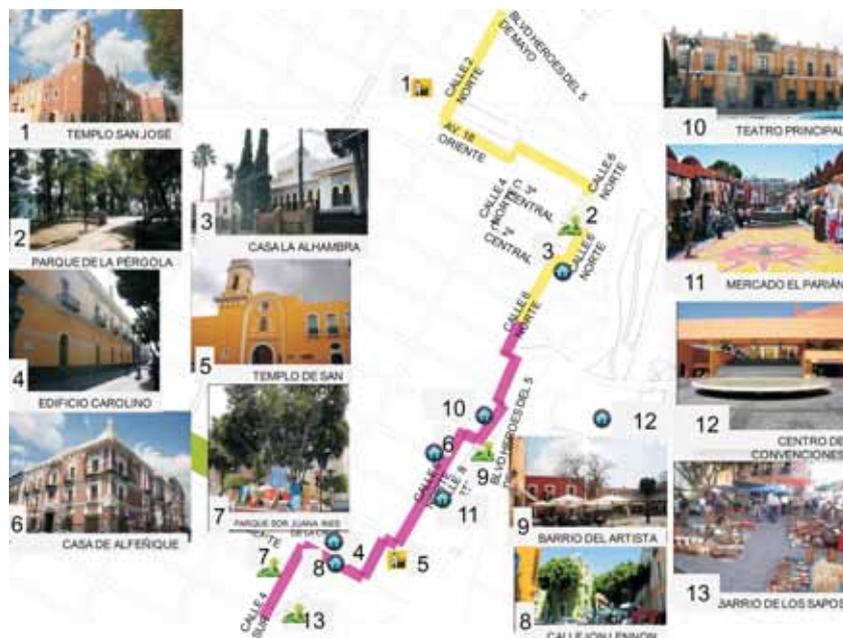
a. Obras municipales



Entre los avances se pueden destacar:

- Paseo Los Fuertes - Catedral

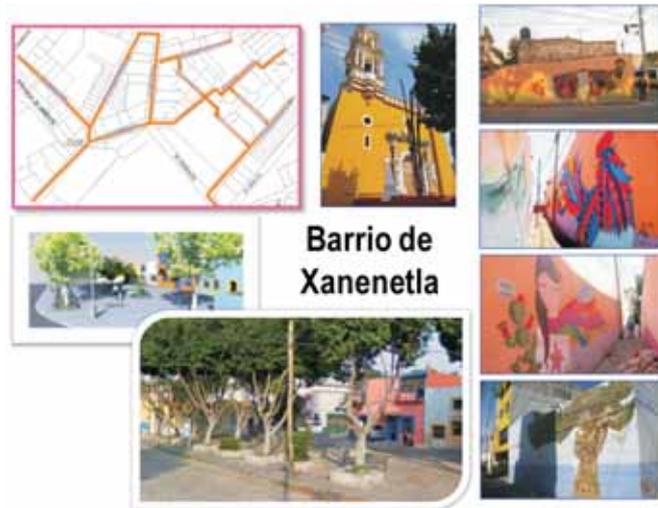
Este es un corredor vial que cruza las zonas más representativas de la ciudad como el teatro principal, barrio de artistas, casonas, etc. Esto se puede observar en la siguiente imagen.



Obras que se estarán concluyendo para marzo de 2013

➤ Barrio de Xanenetla

Este barrio se destaca por su expresión cultural dada gracias a la participación de los colectivos. Los colectivos son grupos de personas que le gusta el expresionismo urbano, de manera que desatacan su aporte en base a pinturas, representaciones teatrales en las calles, etc. Esto se puede apreciar en la siguiente imagen.



➤ Otras obras

Entre estas se encuentran: Paseo 5 Norte, Paseo San Francisco, Mantenimiento a camellón Blvd.



- Iluminación en arquitectura representativa. Consiste en localizar luminarias de Leds de cobre en piso para resaltar los elementos arquitectónicos de los inmuebles a fin de que por la noche sean visibles al desplazarse en los recorridos seguros.



b. Obras privadas

En cuanto a la iniciativa privada, los proyectos que estos desarrollan son de diversa índole, pero dirigidos al mejoramiento de la ciudad y dentro los parámetros establecidos por el gobierno local, entre estas clases se encuentran:

- Vivienda para todos los sectores (principalmente de interés social y popular).
- Edificios de uso mixto.
- Comercio de barrio.
- Estacionamientos públicos.
- Restaurantes.
- Hoteles.

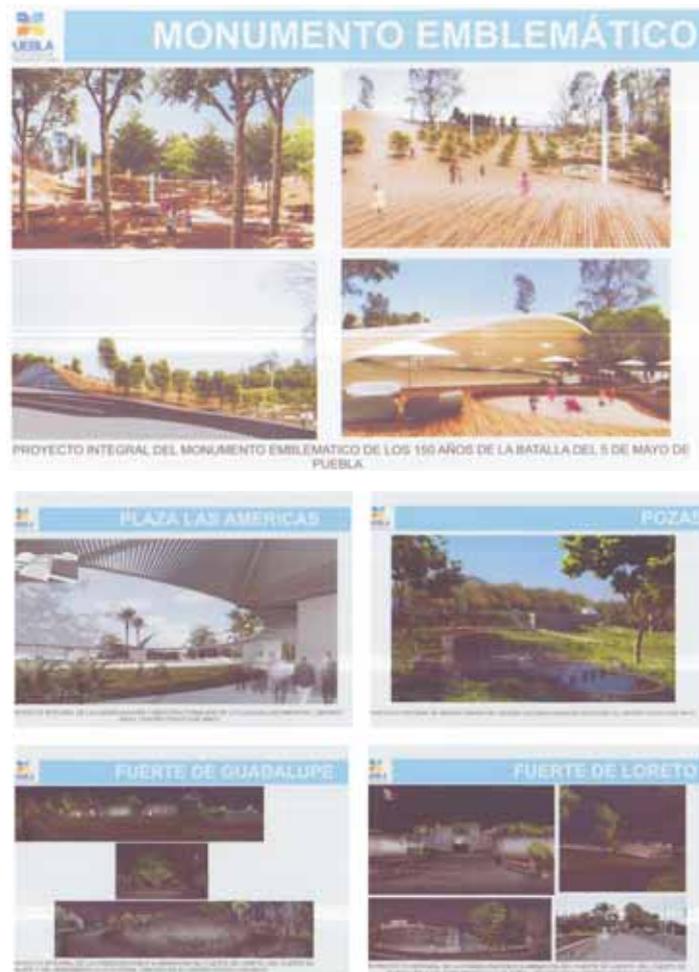


Un ejemplo de estos tipos de proyectos es el jardín botánico en el centro comercial Paseo San Francisco.



c. Obras del gobierno del Estado

Por último, en cuanto a los proyectos del gobierno del Estado, a continuación se muestran una serie de obras ya elaboradas.



11. Conclusión

“La ciudad de Puebla es la casa de todos sus habitantes, de manera que si se quiere tener una casa que dure muchos años con buena calidad se deberá ser corresponsables en ello”.

En este modelo se buscó que la ciudad dejada por los antepasados de dichos ciudadanos, recupere su función y con las siguientes propuestas de implementación se pretendió facilitararlo de manera que se propone en general para cualquier ciudad:

- Aprovechar el equipamiento instalado de todo tipo, buscando que las personas que acuden al centro de las ciudades tradicionales en el mundo a trabajar diariamente, se conviertan en los “principales residentes”, para que ahorren en gasto de transporte público y las escuelas de todos los niveles aprovechen la capacidad instalada en instalaciones y profesores.
- Para la implantación se deberá buscar la “gestión” con los empleados de las universidades, los hoteles y restaurantes, los comercios y las oficinas públicas de los tres niveles de gobierno pero principalmente municipal y estatal así como los empleados de los hospitales de los sistemas nacionales de salud. Es decir, de aquellas personas que acuden a trabajar ya que la principal razón de que se desarrollen las ciudades es la económica y ayuda mutua donde hay empleo se genera urbanización que puede ser mala y de baja calidad o buena, proponemos que de la mano del empleo se haga “ciudad” en todo el sentido de la palabra con sustentabilidad, económica, medio ambiental, social y recreativa y con sostenibilidad para tres generaciones posteriores.
- Pensamos que como estrategia general se deben desarrollar barrios modelo, de barrios y parques públicos (de acuerdo a cada idiosincrasia local y características económicas y sociales del barrio que queremos que alberguen varios tipos con vivienda de tipo económico, residencial bajo, y medio con prudente mezcla en lotes de acuerdo al tipo de población, buscando más vivienda vertical para lograr mayor área libre en cada predio o solar y que el asoleamiento y ventilación sea el adecuado, para esto incrementar densidades. Creando en ellos asociaciones de vecinos o colonos que participen en las decisiones junto con los consejos oficiales.

Se está buscando en este modelo de implementación, que se tome conciencia por los propietarios y habitantes de que la seguridad y conservación es una corresponsabilidad, y los desarrolladores están tomando conciencia de que el conjunto que construyan debe de contar con equipamiento como escuelas y clínicas y no solo viviendas por lo que es mejor utilizar la ciudad servida y participar en hacer sostenible la ciudad, y que se puede reutilizar y transformar en edificios mixtos los edificios de valor patrimonial para evitar que se deteriore y se dañe por vandalismo u otro factor.

V. GENERACIÓN DE SUELO URBANO PARA VIVIENDA SOCIAL. EXPERIENCIA DE FINDETER EN COLOMBIA.

Ana María Cifuentes Patiño
Rubén Darío Moscoso Alzate

1. FINDETER

FINDETER es la Financiera de Desarrollo Territorial de Colombia, es una entidad que tiene por finalidad apoyar el desarrollo sostenible de dicho país buscando con ello generar bienestar en todas sus regiones. En tanto su objetivo a largo plazo es el de convertirse en la principal Banca de Desarrollo en Colombia.

Su radio de incidencia se expande por todo el país, se encuentra ubicado en 4 regiones del país que abarcan a 15 ciudades.



FINDETER es una banca de segundo piso, lo cual significa que no puede realizar directamente operaciones en el mercado si no que requiere de un banco de primer piso.

Entre las operaciones o servicios que brinda dicha entidad los podemos clasificar en:

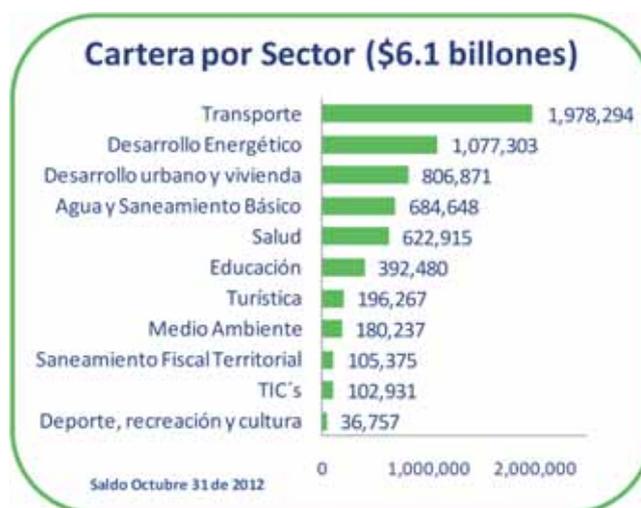
- Financieros
 - Crédito de redescuento.
 - Avals y garantías.
 - Administración de recursos públicos.
- No Financieros
 - Asistencia técnica.
 - Estructuración de proyectos.

Estos últimos servicios se enmarcan en el desarrollo de proyectos no financieros. Por otra parte, entre los sectores en los cuales sus operaciones inciden se encuentran:

- Transporte.
- Desarrollo urbano y vivienda.
- Desarrollo energético.
- Agua y saneamiento básico.
- TIC's.
- Medio ambiente.
- Educación.
- Turismo.
- Salud.
- Deporte, recreación y cultura.
- Saneamiento fiscal territorial.

De manera que la entidad abarca casi todo los sectores, excepto el Agrícola.

En lo concerniente al financiamiento que brinda, el volumen de operaciones de la cartera en términos monetarios asciende a 6.1 billones de pesos, distribuidos tal como muestra la gráfica.



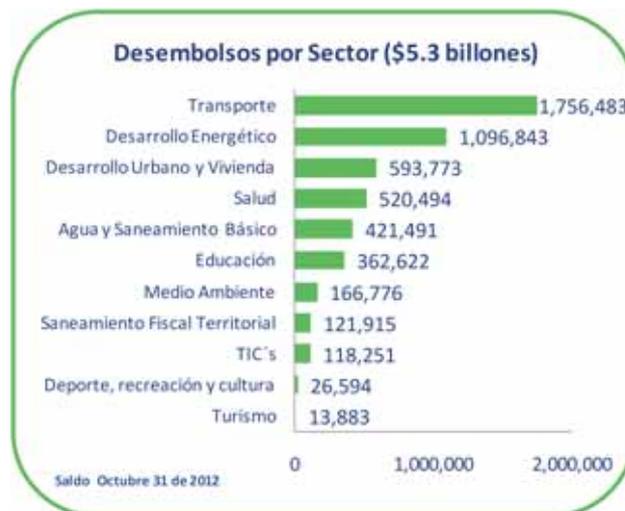
De ellos se destaca su mayor incidencia en sectores como el transporte, el energético y el de desarrollo urbano y vivienda.

Dentro del mercado su participación como banca de desarrollo se destaca respecto a sus similares, sin embargo dada las características inherentes a la institución, no posee una amplia participación en el sistema en sí.



Durante el periodo del actual gobierno en Colombia, FINDETER ha logrado apalancar alrededor de 5.3 billones de pesos, de la meta autoimpuesta de 6.8 billones de pesos.

En relación a ello, la siguiente gráfica muestra la distribución de sus inversiones según el sector.



Entre los proyectos que se financian se tienen los que sirven como medios de integración de regiones, como: puertos, vías, ferrocarriles, interconexión eléctrica, entre otros.



Infraestructura férrea



Puertos



Terminales de Transporte



Vías

Sin embargo, dado el entorno climático que se presenta en Colombia, FINDETER de la mano con el gobierno ha desarrollado mecanismos para la generación de infraestructura, en especial vivienda, para sobrellevar los problemas climáticos. Un ejemplo de dichas dificultades naturales han sido las olas invernales que azotaron algunas regiones de Colombia.



Barrio Cervantes-Manizales



Vía Cartagena-Barranquilla



Arroyos de Barranquilla



La Línea

2. Programa de las 100 mil viviendas

Dentro de sus operaciones, en la categoría de productos no financieros (asistencia técnica), FINDETER ha brindado su apoyo al gobierno colombiano como un agente de ejecución de las políticas impuestas por el Estado. Este es el caso del programa de las cien mil viviendas.

A continuación se mostrará los dos esquemas con los que cuenta dicho programa para la generación de vivienda.

a. Esquema de evaluación de predios (obra pública)

Este primer esquema se basa en la idea de que el municipio brinda al Estado las áreas de suelo urbano para que este realice la convocatoria correspondiente a las compañías inmobiliarias, de manera que ellas presentarán sus proyectos en función al área existente. El papel de FINDETER en ésta estructura se presenta justamente en la habilitación a los municipios de suelos de uso urbano.

Lo último mencionado lo que quiere decir es lo siguiente, un municipio para que sea un agente receptor del beneficio de generación de viviendas en su localidad, dentro de éste primer esquema, requería de suelos que puedan ser usado para áreas urbanas, en ese sentido lo que hacía el municipio era solicitar a FINDETER que evalúe los predios existentes, de manera que si eran áreas aptas para la construcción FINDETER les brindaba un certificado que le permitía al municipio recibir el beneficio del Estado.

El mecanismo mencionado se muestra en el siguiente esquema.



Sin embargo el papel de FINDETER continúa después de este análisis, ya que ayuda al Estado, en este caso colombiano, en la evaluación de las propuestas privadas (proyectos de viviendas), brindándole posteriormente al Estado los candidatos más adecuados en función a los requerimientos de la política de habitacional desarrollada.

De la evaluación de las áreas disponibles en los municipios, FINDETER obtuvo los siguientes datos:

LOTES	N°	SOLUCIONES DE VIVIENDA
Visitados	808	256,076
No aptos	429	113,882
Aptos :	345	125,088
▪ Aptos Públicos	304	83,083
▪ Aptos Privados	41	42,005
Convenios	34	17,106*

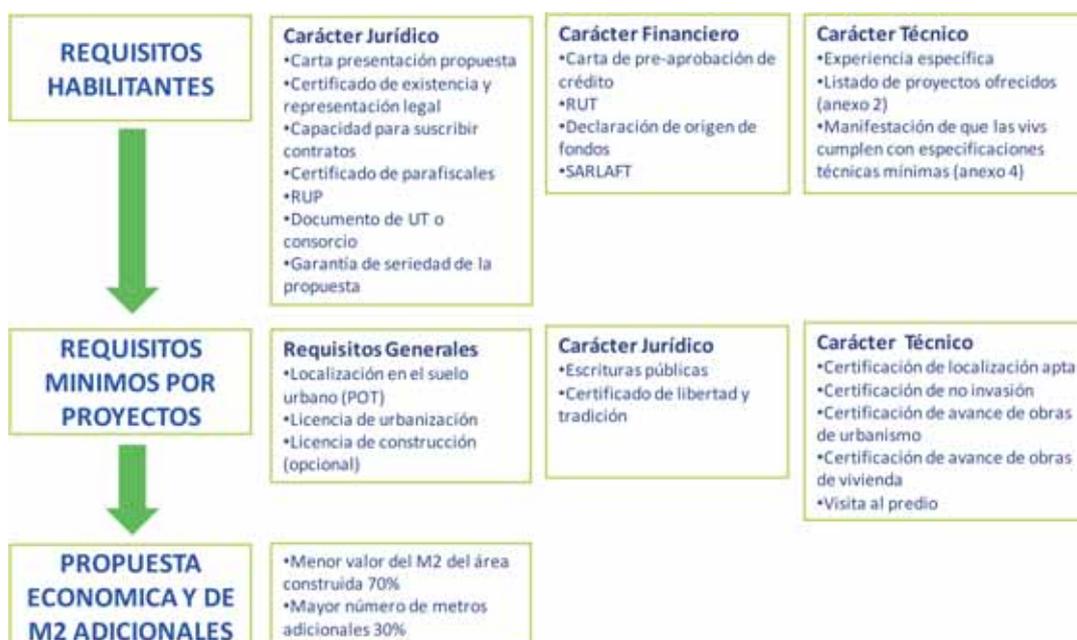
De los 808 lotes visitados, solo se determinó que 345 se encontraban aptos para la elaboración de viviendas, de estos a su vez 304 eran suelos de áreas territoriales. Esto muestra que una gran proporción de las viviendas del proyecto nacional de las cien mil viviendas podían ser construidas es base al primer esquema, y en particular, en suelo de áreas territoriales. Además, con éste resultado se dejó de lado la idea de que en las localidades o municipios no existía suelo de carácter urbano.

b. Evaluación de propuestas (Contrato de compraventa)

El segundo esquema se diferencia del primero en que las empresas inmobiliarias o constructoras que entran con sus proyectos al concurso, para ser los desarrolladores de las viviendas, dentro de sus proyectos ya tienen adjuntadas las áreas o lotes donde pretenden construir las viviendas, es decir éstas empresas ya poseen los lotes donde ellos piensan elaborar las viviendas según su proyecto.

En este caso FINDETER, ya no entra a evaluar los terrenos para la construcción, sin embargo mantiene su carácter de consultor, en relación a la evaluación de los proyectos presentados por agentes privados (inmobiliarias), para su posterior recomendación al Patrimonio autónomo (FIDUBOGOTÁ).

La evaluación hecha por FINDETER se basa la siguiente estructura.



Hasta inicios del mes de diciembre FINDETER ha adjudicado 71,452 viviendas de interés prioritario (VIP), las cuales se distribuyen de la siguiente manera, entre proyectos públicos y privados

DESCRIPCION	# Proyectos	# Soluciones
Proyectos privados contratados	60	41.509
Convenios suscritos	10	19.617
TOTAL	70	61,126

DESCRIPCION	# Proyectos	# Soluciones
PROYECTOS EN LOTES PUBLICOS En proceso de adjudicación	14 lotes	4,996 Adjudicados
PROYECTOS EN LOTES PUBLICOS En proceso de Evaluación	9 lotes	1,162 habilitados
PROYECTOS PRIVADOS En proceso de evaluación	4 Dpto	4,168 habilitados
TOTAL		10,326

Según los datos oficiales, a fines de noviembre se tenía más del 70% de las viviendas propuestas por el programa del gobierno. Según proyecciones del Ministerio de viviendas de Colombia se espera que terminado el 2012 se logre alcanzar las 75 mil viviendas, y que en el primer trimestre del 2013 se contraten las restantes. Dado las normas de ejecución de estos proyectos, las cuales dan un plazo máximo de un año para la ejecución y finalización del proyecto, se determina que para inicios del 2014 se tendrán las 75 mil viviendas ya construidas.

Es necesario mencionar que el trabajo conjunto de FINDETER con el Estado colombiano no viene desde la instauración del programa ya mencionado, si no que nace desde el 2002. Desde ese año FINDETER se ha encargado de la evaluación de proyectos que conllevan algún tipo de subsidio por parte del Estado. Además, brinda apoyo a gobiernos locales y constructoras pequeñas, dado su poco conocimiento dentro de la identificación y formulación de proyectos.

3. Ciudades sostenibles y competitivas

FINDETER dentro de su terreno de acción también ha incursionado en el desarrollo de ciudades sostenibles, teniendo como objetivo el validar, priorizar y articular acciones urbanas para mejorar la calidad de vida y la prosperidad de todos los habitantes. Hasta el momento FINDETER tiene cuatro proyectos en ciudades pilotos, estas ciudades son:

- Barranquilla.
- Bucaramanga.
- Pereira.
- Manizales.

Estos proyectos de ciudad han sido impulsados por FINDETER de la mano con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Para la evaluación y formulación de éste tipo de desarrollos, el BID plantea una metodología para el análisis de la localidad donde se desarrollaría el proyecto. Dicho análisis tiene un máximo de tiempo de 6 meses y tiene una visión sistémica basada en el siguiente esquema.



Basado en éste esquema que incorpora alrededor de 140 indicadores propuestos por el BID, se obtiene una visión sistémica de la ciudad, identificándose con ello las debilidades y fortalezas.

Como se mencionó, el proyecto piloto del desarrollo de ciudades sostenibles se han instaurado en cuatro ciudades de Colombia: Barranquilla, Bucaramanga, Pereira y Manizales, su localización se puede observar en el siguiente mapa.



a. ¿Cómo se logra desarrollar dichas ciudades sostenibles?

Luego del análisis sistémico que comprende 140 indicadores propuestos por el BID, lo que FINDETER hace es una comparación de dicho indicadores de la ciudad objeto de análisis contra los mismos indicadores pero de una ciudad líder del país, de manera que se identifica las áreas en las cuales se debe de mejorar en dicha localidad.

Los resultados obtenidos de ellos se muestran en el siguiente cuadro.

Indicador	Promedio Nacional	Ciudad Líder	Barranquilla	Bucaramanga	Manizales	Perelra
Población (2012)	-	-	1,200,513	526,056	391,640	462,209
Inflación % (Octubre 2012)	3.06	Pasto 1.4	4.2	4.3	2.8	3.0
Indicador Desempeño Fiscal (2010)	66.6	Rionegro 92.6	84.8	87.0	85.2	79.2
Tasa Desempleo % (Septiembre 2012)	11.0	Barranquilla 8.6	8.6	8.7	12.7	15.7
Incidencia de la pobreza monetaria %	29.5	Bucaramanga 18.5	39.5	18.5	45.4	30.5
NBI % (Censo 2005)	32.6	Envigado 5.2	17.7	11.2	9.0	10.7
Déficit de vivienda % (Censo 2005)	27.0	Itagüí 6.6	27.4	22.7	11.8	14.0
Tasa de Mortalidad infantil % (2009)	20.1	Itagüí 8.4	17.6	13.1	12.1	12.6
Tasa de homicidios por cada 100.000 habitantes	38	Sincelejo 14	28	16	44	54
Doing business (2010)	-	Manizales 1	17	18	1	3
Investigadores por cada 100.000 habitantes	-	Caldas 81	Atlántico 32	Santander 33	Caldas 81	Risaralda 49

Posteriormente, identificados los indicadores donde se presentan falencias, se llevan estos a la opinión pública, es decir mediante censos se busca obtener la percepción de la población de dichas localidades respecto a los indicadores. Llegado a este punto, ya con los indicadores filtrados en base a la opinión pública, se realiza el análisis de impacto ambiental; es decir, cuanto económicamente le costaría al Estado hacer éstas obras no ambientalmente, y también se analiza el impacto económico.

De manera que con ello se prioriza las áreas críticas para la sostenibilidad de las ciudades.

El esquema de filtros se presenta de la siguiente manera.



Con éste tipo de mecanismos de análisis se logra mejorar y solucionar los problemas en las distintas localidades objeto de estudio. En general se mejoran los aspectos en:

- Gestión.
 - Formación.
 - Optimización de procesos.
 - Transformación.
 - Voluntad.
- Acciones de conocimiento.
 - Estructuración de proyectos.
 - Fondo Pre-inversión de FINDETER.
- Recursos para inversión.
 - Locales y regionales.
 - Presupuesto de entidades nacionales.
 - Alianzas público-privadas.

De manera que, éste programa de BID lo que pretende es tener una idea general de los problemas de cada ciudad para, posteriormente identificados, realizar un apalancamiento de recursos ya sea con la banca multilateral, FINDETER, recursos no reembolsables, entre otros.

Como se mencionó, FINDETER hasta el momento ya ha desarrollado este proceso en cuatro ciudades, y ahora se encuentra en la etapa de obtención de recursos para lograr el apalancamiento que haga factible el desarrollo de toda la infraestructura que se requiere según los planes de acción de dichas ciudades.

A continuación se muestran todos los actores que participan dentro de éste plan de desarrollo de ciudades sustentables o sostenibles.



4. Macroproyectos de Interés Social Nacional (MISN)

La creación de un esquema de desarrollo de vivienda en base a la instauración de lo que se conoce hoy en día como “macroproyectos” nace en Colombia de un artículo incluido en la Ley del Plan de desarrollo Urbano del periodo 2006-2010. Estos desarrollos fueron denominados Macroproyectos de Interés Social Nacional (MISN) y se definieron como el conjunto de acciones orientadas a la ejecución de operaciones urbanas integrales, con capacidad de generar impactos en el conjunto de la estructura espacial urbana y regional y de reorientar el crecimiento general de las mismas. Los macroproyectos garantizarán la actuación integral del Estado conjuntamente con la participación del sector privado, para la generación de suelo para vivienda de interés social (VIS) y la construcción e incorporación de equipamientos e infraestructura de escala regional o nacional en el ordenamiento territorial.

a. Características

Los Macroproyectos de Interés Social Nacional son una forma de intervención del gobierno nacional en los municipios, estos se caracterizan por:

- La posibilidad de incorporar suelo de expansión a suelo urbano, no considerado en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) municipal o distrital como suelo urbano.
- La capacidad de generar suelo urbano a gran escala con mejores condiciones técnicas y urbanísticas, permitiendo con ello la articulación con el municipio.
- El desarrollo de grandes proyectos de vivienda VIS o vivienda de interés prioritario (VIP), respondiendo al déficit habitacional para los estratos más bajos de cada municipio, contando con recursos del gobierno nacional para la habilitación del suelo.

b. Relación con el déficit

La generación de suelo y propiamente de viviendas mediante la implementación de los MISN, daría la posibilidad de superar el déficit actual en las principales ciudades de Colombia, en el mediano plazo.

La siguiente gráfica nos muestra las brechas habitacionales en las principales ciudades de Colombia.



Un ejemplo de esto es lo que sucede en la ciudad de Cartagena la cual presenta un déficit actual de 26,172 viviendas y con el próximo MISN Ciudad del Bicentenario se habilitará un total de 65,138 unidades de vivienda, permitiendo así superar el déficit.

c. Relación con los Planes de Ordenamiento Territorial (POT)

Estos proyectos se implementan bajo parámetros que garantizan su articulación con los Planes de Ordenamiento Territorial de las ciudades donde se desarrollan, así como la provisión de vivienda con altos estándares de calidad urbanística y ambiental. Entre otras características se puede mencionar que:

- Los macroproyectos se ajustan a las determinantes del POT en los temas relacionados con los suelos de protección y el sistema vial regional y metropolitano.
- Los proyectos se desarrollan en zonas previstas para vivienda en el POT o en zonas que puedan ser fácilmente integradas al desarrollo futuro del municipio o distrito (Suelo rural o suelo de expansión) por contar con conectividad vial y acceso a la red de servicios públicos.
- Los MISN proveen suelo para desarrollar un número de viviendas de interés social que no podrá ser inferior al 1% del número de hogares existentes en los municipios o distritos donde se implementan.
- La propuesta urbanística de los MISN contempla:
 - Habilitación de suelo para vivienda de interés social.
 - La provisión de servicios públicos domiciliarios.
 - Redes viales de integración urbana, zonal y local.
 - Espacios públicos y equipamientos colectivos.
- El MISN como operación urbana integral promueve el ordenamiento territorial, la compactación urbana, la densificación, el desarrollo y crecimiento equilibrado y equitativo de las ciudades y su articulación con los sistemas de movilidad regional.

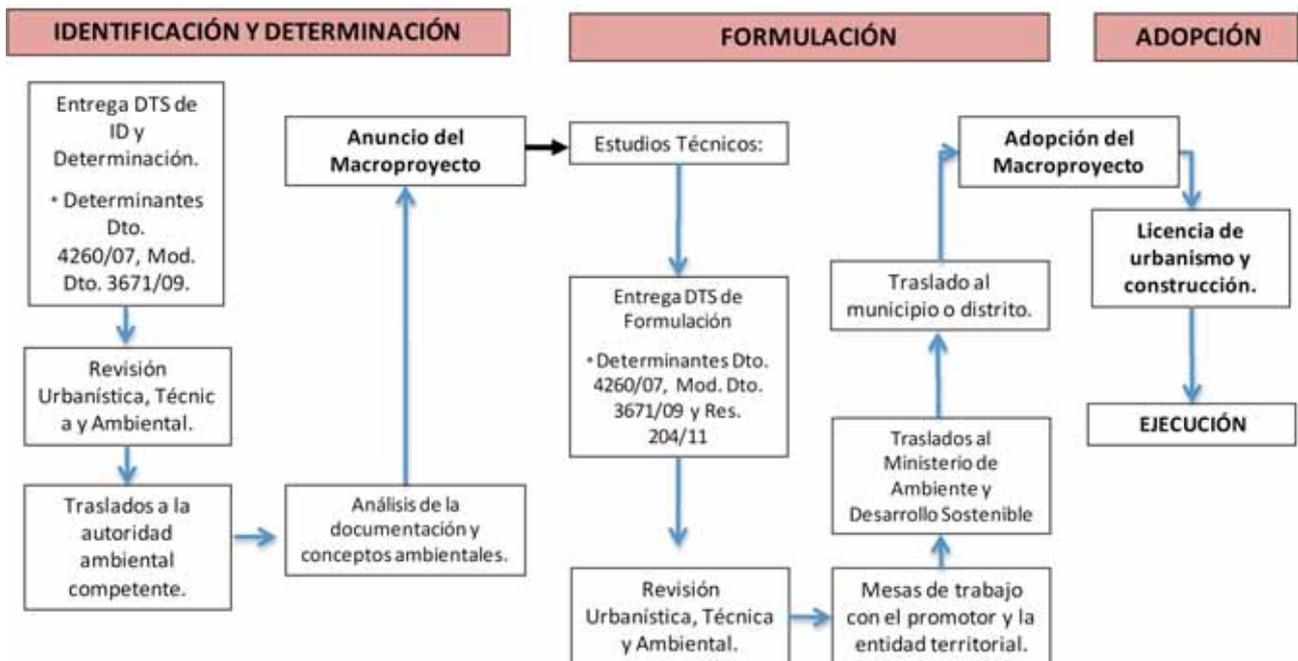
d. Ventajas

Éste tipo de esquemas han mostrado que son muy ventajosas respecto a otros tipos de mecanismos de generación de vivienda. Entre estas ventajas se tienen:

- Reducción del déficit nacional de vivienda a través de intervenciones integrales de gran escala y en ciudades donde se concentra el mayor porcentaje de dicho déficit.
- Oportunidad para focalizar y articular inversiones sectoriales, especialmente para garantizar y agilizar la ejecución del programa nacional de Subsidios Familiar de Vivienda (SFV).
- Mejores escenarios de planificación física urbana y regional de gran escala, es decir, grandes porciones de territorio con espacios públicos de calidad, equipamientos públicos y movilidad eficiente.
- Concurrencia de la nación en la generación de suelo para VIS, así como en la reactivación de los mercados inmobiliarios de las ciudades.
- A través de la figura de macroproyectos se reducirán los tiempos de formulación y ejecución de proyectos VIS, comparativamente con el ciclo observado en los proyectos tradicionales.
- Superación de las condiciones de pobreza de la población informal y desplazada

que será beneficiada con vivienda y nuevas oportunidades laborales generadas en el marco de los programas integrales de la estrategia “Ciudades Amables”, los cuales se encuentran articulados con la “Red JUNTOS” de atención a la población en extrema pobreza.

e. Etapas y procedimiento



A pesar de los atributos que poseía dicho esquema, la Corte Constitucional con su sentencia C - 149 del 2010, declara inexecutable el Artículo de la Ley de Plan Nacional de Desarrollo por medio del cual se creó la figura de los macroproyectos. Sin embargo, la Corte Constitucional reconoce la eficacia de los Macroproyectos de Vivienda de Interés Social como proyectos integrales desarrollados en torno a programas de vivienda que reducen el déficit habitacional y que atienden a la población más vulnerable. Dado ello las instituciones encargadas iniciaron un proceso de redefinición del concepto de macroproyectos, así como de sus mecanismos para su puesta en marcha.

5. Macroproyectos de Interés Social Nacional 2da Generación

Los macroproyectos de segunda generación son los que sucedieron a los antes mencionados, estos se crearon y definieron dentro de la Ley 1469 en 2011 y en el 2012 se le da un marco normativo en base al Decreto 1310.

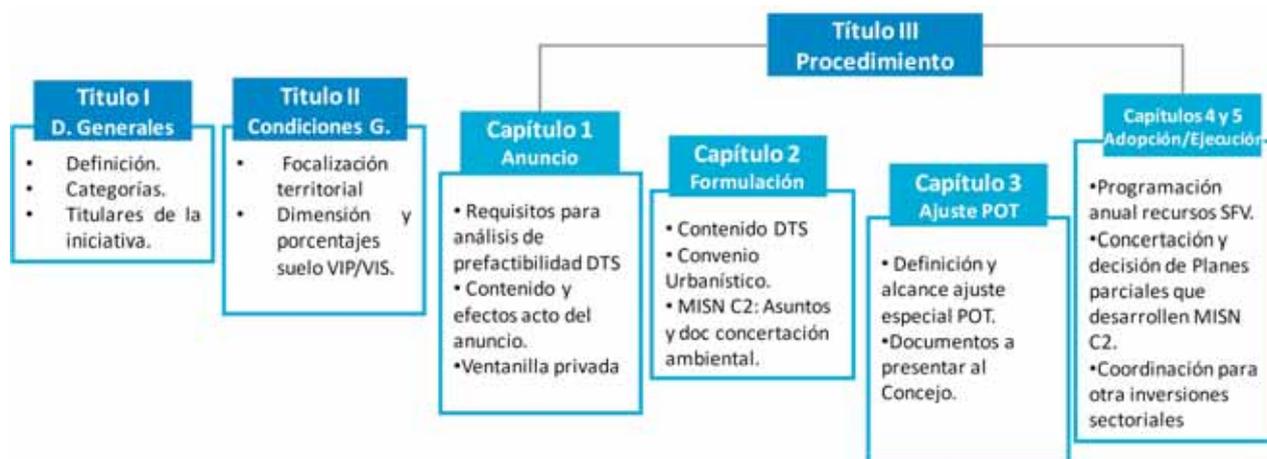
Los MISN de segunda generación son un conjunto de decisiones administrativas y de actuaciones urbanísticas (licencias de construcción, planes de ordenamiento territorial, entre otros), definidas de común acuerdo entre el gobierno nacional y las administraciones municipales y distritales. El radio de incidencia de la entrada en marcha de éste tipo de desarrollos urbanísticos es integral, de tal manera que dependiendo de la magnitud del desarrollo se puede ver un impacto municipal, metropolitano o regional.

Con éste tipo de desarrollos lo que se busca es la habilitación de suelo para la construcción de vivienda y otros usos asociados a la vivienda y la correspondiente infraestructura de soporte para el sistema vial, de transporte, de servicios públicos, espacios públicos y equipamientos colectivos.

Entre los objetivos que tienen estos macroproyectos de segunda generación tenemos:

- Focalizar y orientar la localización de los MISN garantizando que se desarrollen en las ciudades y regiones que presentan mayor déficit de vivienda en el país.
- Fortalecer técnicamente la estructuración de los MISN a través de la cualificación de los contenidos de los Documentos Técnicos de Soporte (DTS).
- Generar mayor seguridad jurídica en la actuación público-privada en el desarrollo de la operación urbana, regulando el convenio urbanístico, requisitos de participación y mejorando los contenidos técnicos de los documentos.
- Fortalecer la gestión institucional del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (MVCT), mediante la previsión y reglamentación del procedimiento y las decisiones que debe adoptar el Ministerio.

El Decreto 1310 que norma éste tipo de desarrollos se conforma por tres títulos que se componen por una serie de ítems que determinan cada aspecto de los macroproyectos de segunda generación.



a. Título I - Disposiciones Generales

Las Disposiciones Generales engloban lo correspondiente a:

- La reglamentación de la definición de categorías de MISN según las normas urbanísticas vigentes en el municipio. Estas categorías de los MISN son dos:
 - Categoría 1. El cual se presenta cuando el MISN se desarrolla de acuerdo con las normas y condiciones establecidas en el Plan de Ordenamiento Territorial. Lo cual significa que no necesita una modificación en las normas territoriales para su instauración.
 - Categoría 2. El cual se presenta cuando para desarrollar el MISN se requiere modificar normas urbanísticas previstas en el POT vigente. En estos casos se requiere de la aprobación del concejo municipal o distrital respecto la modificación de las normas del POT.
- El ámbito de aplicación para MISN para predios que se les asigne tratamientos de desarrollo o renovación urbana en la modalidad de redesarrollo.
- La iniciativa para promover, financiar y ejecutar MISN, pueden ser hechas por el ministerio, entidades territoriales, áreas metropolitanas, asociaciones de entidades territoriales, entidades públicas interesadas y particulares.

b. Título II - Condiciones Generales

En esta etapa se ven dos aspectos la focalización territorial y la dimensión y porcentajes suelo VIP/VIS.

En cuanto al primer aspecto, la focalización se realiza en función a los impactos en áreas con alto déficit de vivienda, de manera que se pueden formular macroproyectos de tipo:

- Metropolitano o regional. Son desarrollos que se caracterizan por ser elaborados en capitales departamentales que entran dentro de la categoría 1 y especial, que posean un población superior a 300,000 habitantes y que el déficit metropolitano o regional sea superior a 20,000 viviendas (incluido el déficit de

municipios aledaños que se encuentran ubicados a una distancia no mayor a 50 kilómetros del perímetro de la capital departamental).

- Urbano gran escala. Son desarrollos que se elaboran en municipios que entran dentro de las categorías 1, 2 y especial, con población mayor a 100,000 habitantes y que poseen un déficit cuantitativo urbano superior a 3,000 viviendas.
- Urbano. Son desarrollos elaborados en municipios de categorías 2, 3, 4, 5 ó 6, con población menor a 100,000 habitantes. Los cuales tengan déficit cuantitativo urbano superior a 2,500 viviendas.

i. Condiciones mínimas de área y suelo útil según focalización

En lo que respecta a las dimensiones, en los macroproyectos urbanos de primera generación se tenía un leve problema con estos. El número de viviendas se determinaba como porcentaje del número de habitantes o el número de familias de manera que por ejemplo, si el municipio tenía 100,000 familias, el macroproyecto que se desarrollaba era para solo unas 1,000 viviendas. Sin embargo la nueva reglamentación instaurada en 2011-2012, estableció las características de los macroproyectos respecto a sus áreas y suelo de acuerdo a los tipos de macroproyectos, esto se puede observar en el siguiente cuadro.

MISN según impacto	Déficit cuantitativo urbano de vivienda según censo DANE 2005	Área útil del MISN en Tratamiento Urbanístico de Desarrollo		Porcentaje de área útil mínima del MISN destinada a actividad residencial.	Porcentaje mínimo del Área útil para actividad residencial a destinar para VIS y VIP.	
		Área útil mínima en Has.	Área útil máxima en Has.		VIP	VIS
MISN de impacto metropolitano o regional.	Déficit metropolitano o regional total superior a 20.000 viviendas.	50	300	50%	30%	20%
MISN de impacto urbano a gran escala	Déficit total municipal o distrital superior a 3000 viviendas en municipios o distritos de categoría Fiscal Especial, 1 ó 2.	30	50	60%	40%	10%
MISN de impacto urbano	Déficit total municipal o distrital superior a 2.500 viviendas en municipios o distritos de categoría fiscal 2, 3, 4, 5 ó 6.	15	30	70%	50%	0%

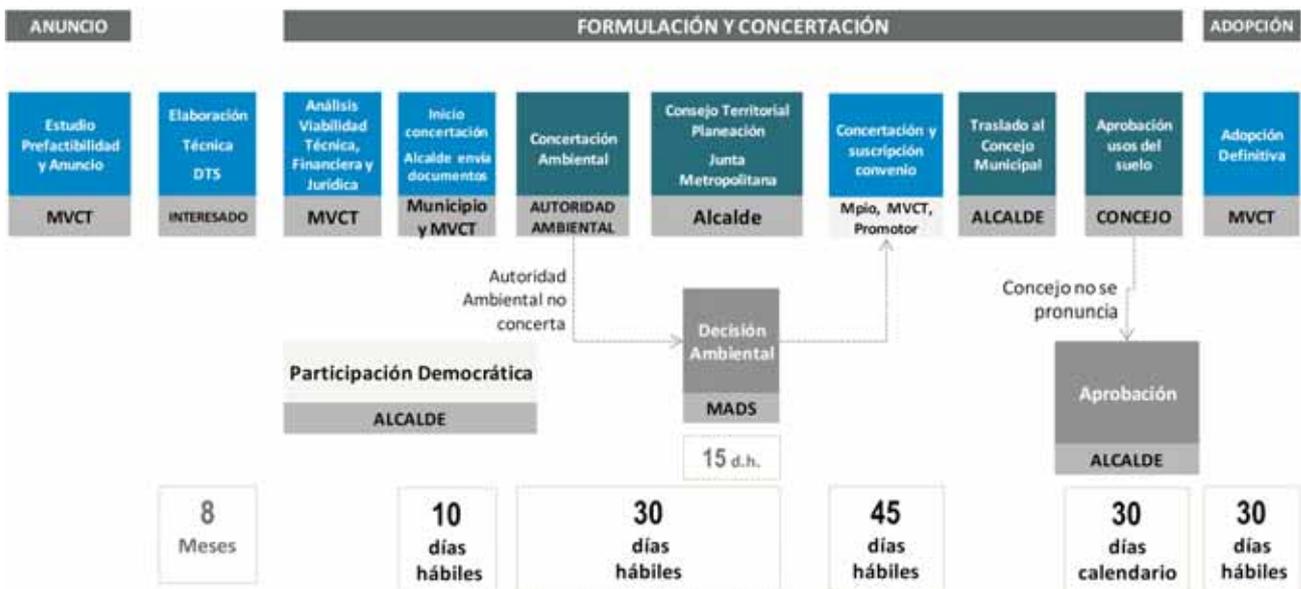
Lo que nos muestra el cuadro es que, por ejemplo, para el caso de macroproyectos regionales el rango del área útil debe encontrarse entre las 50 y 300 hectáreas (entiéndase área útil como los terrenos que quedan después de la elaboración de áreas verdes, públicas, viviendas multifamiliares, etc.). De esta área útil el 50% es dirigido a actividad residencial, de ésta el 30% es para VIP y el restante 20% es para VIS.

La mejora de ésta nueva normativa es que claramente define la existencia y la cantidad del área destinada para VIP y VIS. Además que permite el desarrollo de ambos tipos de vivienda en un área común y no separadas. Por otra parte, estos tipos

de vivienda se categorizan básicamente en función al valor de cada una de ellas, para el caso del primero su valor es de 39 millones 650 mil pesos mientras que la otra es de 76 millones 500 mil pesos.

c. Título III - Procedimiento

Las etapas que se debe pasar para poder instaurar algún tipo de macroproyecto de los antes mencionados son tres: anuncio, formulación y adopción. Claro está cada una de estas etapas tienen un proceso que deben de superarse para poder continuar con la siguiente. El siguiente diagrama nos muestra las etapas y procesos necesarios para la instauración de un macroproyecto.



i. Anuncio.

En ésta etapa el promotor del macroproyecto presenta los contenidos de los DTS (Documento Técnico de Soporte) de pre factibilidad y formulación, cualificándolos de acuerdo con observaciones CGR (Contraloría General de la República) y acuerdos talleres en Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL).

En lo referente a los DTS de pre factibilidad, estos se estructuran básicamente con información de fuentes secundarias. Este documento analiza desde la parte de pre factibilidad hasta la parte ambiental, de manera que se pueda determinar con ello si es viable o no el macroproyecto.

El DTS ha sido uno de los tantos elementos incorporados dentro del proceso de establecimiento de los macroproyectos de segunda generación, ya que para los macroproyectos de primera generación solo se debía presentar la propuesta y un par de planos que la sustentaran. Continuando con el proceso, posterior a la presentación y aprobación del estudio de pre factibilidad por parte del Ministerio de Vivienda, Ciudad y

Territorio, este último anuncia en base a un decreto la existencia del macroproyecto. El anuncio realizado por el ministerio tiene un importante fin, el cual es el de congelar los precios de todo lote contiguo o dentro del área del macroproyecto. El porqué de esto es conocido, es una regla general que ante la presencia de un desarrollo de tal magnitud la especulación se haga presente, produciéndose con ello el aumento del precio del suelo sin ningún fundamento. De manera que esperando ello el ministerio da a conocer formalmente el próximo proyecto a la vez que establece un precio fijo para los predios dentro y en los alrededores del área de incidencia. De tal manera que si se quiere ampliar el área de incidencia del proyecto el precio de los predios a incorporar no se diferencien con el precio considerado dentro del proyecto el cual es el precio fijado por el ministerio.

La plusvalía generada por el macroproyecto, es decir la diferencia del precio del predio inicialmente y su valor luego del desarrollo, puede ser usada de distintas formas dentro de los macroproyectos, entre ellas tenemos:

- Ser reinvertido en el macroproyecto.
- Ser usado por parte del promotor del macroproyecto para desarrollar infraestructura dentro del macroproyecto que debía ser brindado por el sector público, de manera que el privado se exime del pago de algunos impuestos que el Estado le cobraría.
- Otras.

ii. Formulación y concertación.

Consiste en el armado de un esquema técnico el cual incluye un análisis ambiental. La característica diferenciadora en éste aspecto respecto a los sistemas de formulación en los macroproyectos de primera generación es el acompañamiento realizado por el Estado, el cual está determinado en base a tiempos límites para actuar.

El proceso en esta etapa es el siguiente:

- Se establece un plazo de 8 meses para formular el MISN posterior al anuncio.
- Posteriormente se inicia la concertación, la cual consiste en la revisión por parte del ministerio de que el documento presentado por el promotor del proyecto cumpla todos los requisitos técnicos, jurídicos y financieros. Esta etapa tiene un tiempo límite de 10 días para ser realizado. En esta etapa también entran en la discusión los gobiernos locales.
- La parte que sigue es la concertación ambiental, que aborda la delimitación y reglamentación de los suelos y áreas de protección y conservación de recursos naturales, amenazas y riesgos. Este consta con un periodo de 30 días, después de los cuales si no se tiene decisión por parte de la autoridad correspondiente, el ministerio de ambiente colombiano tomará la decisión de si se sigue con el proceso o se estanca en dicha etapa el proyecto.

Si no llegase a cumplir algún requerimiento dentro de los estándares normativos de los macroproyectos, éste será dejado de lado o descartado. Sin embargo cabe la posibilidad que más adelante pueda ser vuelto a poner en agenda por una única vez (es decir, es posible realizar nuevamente el proceso para ver su factibilidad)

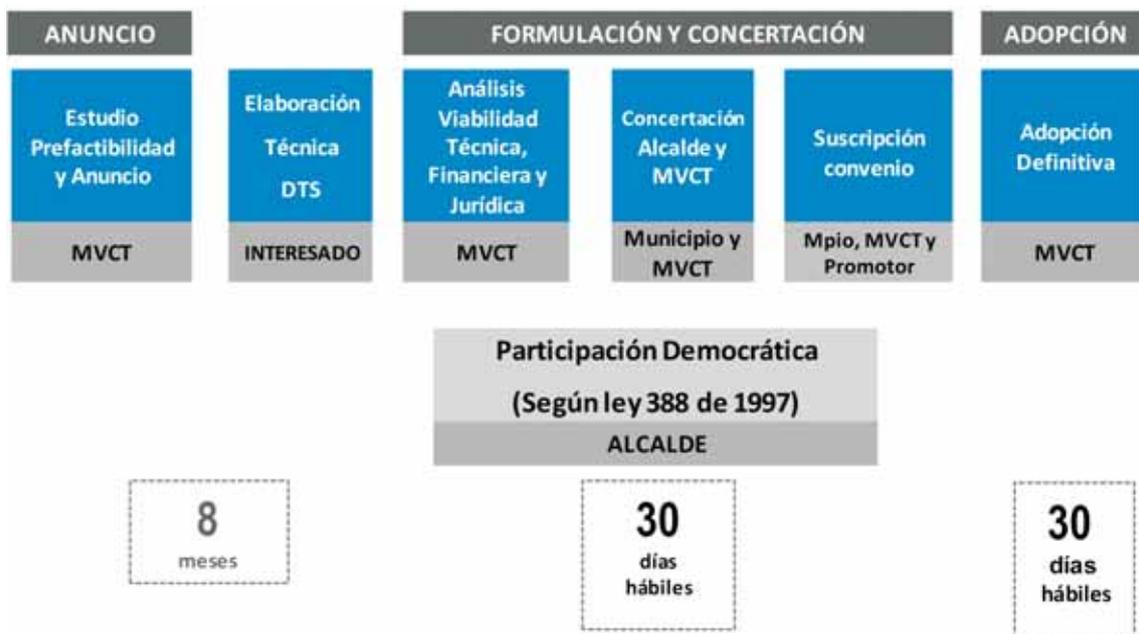
El aspecto diferenciador de los macroproyectos de segunda generación frente a sus predecesores es que poseen periodos de tiempo en cada etapa del proyecto, lo cual da un respaldo al accionar privado, ello debido a que no existen problemas de retrasos burocráticos para la puesta en marcha o descarte de su proyecto. Además, como es de esperar éste sistema representa una mejora desde un punto de vista financiero para las empresas, ya que sus costos para poder operar se reducen y también porque evita desperdicios de tiempo, el cual dentro de cualquier mercado - y en especial el inmobiliario - resulta muy relevante.

Con proyectos caracterizados por poseer tiempo y con un acompañamiento institucional, específicamente dado por el ministerio correspondiente, la probabilidad de que las autoridades superiores brinden el visto bueno a estos se incrementa.

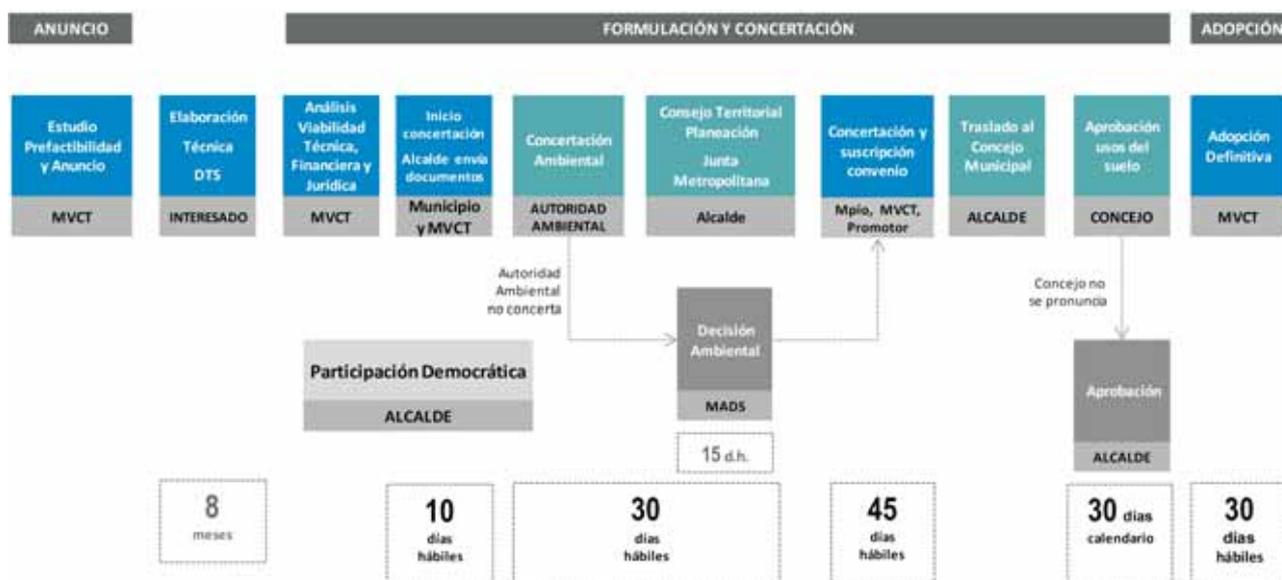
iii. Adopción

Esta es la última etapa dentro del proceso de instauración de los macroproyectos de segunda generación. Esta etapa es simplemente la puesta en marcha del macroproyecto. La adopción de un macroproyecto lo que permite es que el Ministerio de Vivienda y los otros ministerios relacionados a éste tipo de desarrollos puedan focalizar recursos a los sectores de la economía relacionados a la construcción de vivienda, y en general de urbanismo. Como es de esperar a través de estos desarrollos la focalización de recursos como subsidios para vivienda se puede dar de forma más rápida y sencilla.

Por otra parte, para adicionar algo en cuanto a los macroproyectos de segunda generación, tal como se mencionó anteriormente estos presentan dos categorías. Respecto a dichas categorías su diferencia es que en la primera no se realizan cambios en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT), mientras que la segunda sí, pero dicha diferencia tiene una repercusión en un aspecto fundamental el cual es “el tiempo”. El primero de ellos tiene un proceso que demora alrededor de 10 meses, tal como lo muestra el siguiente esquema.



Por su parte los macroproyectos de segunda categoría tienen una duración de su proceso de alrededor de 13 meses, tal como muestra su esquema correspondiente.



La diferencia de tiempos en el proceso es debido a que al no haber variaciones en el POT en el caso del primero no resulta necesaria la instancia de concertación de las autoridades estatales y locales para definir los nuevos lineamientos territoriales.

6. Conclusiones

Entre las conclusiones más importantes dentro de macroproyectos podemos mencionar ciertos temas relevantes al análisis de estos y que resultan relevantes dentro de la generación de suelo urbano.

Los principales temas a revisar con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS) son:

- Contenidos ambientales de Documentos Técnicos de Soporte (DTS) prefactibilidad y formulación.
- Asuntos ambientales a concertar con autoridad ambiental.
- Plazos para la decisión ambiental.

Los temas sujetos a resolución son:

- Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio (MVCT): Municipios donde se pueden formular macroproyectos de interés social nacional (MISN) de impacto regional.
- MVCT: Requisitos para promotores particulares que presenten iniciativas de MISN. Esto se constituye como un aspecto muy importante dentro de los macroproyectos ya que resulta necesario determinar si la capacidad técnica y la experiencia en el sector son características que poseen aquellos agentes que

incentivan estos tipos de desarrollo, de manera que se pueda evitar los problemas propios de la incapacidad de dichos agentes dentro de proyectos de tal envergadura.

- MVCT y MADS: Contenido de los estudios técnicos.

Por último, a continuación se mostrarán se muestran datos estadísticos respecto a la instauración de macroproyectos en Colombia.

Macroproyectos de primera generación:

Desde octubre de 2012 se encuentran adoptados 12 macroproyectos de interés social nacional (MISN) de primera generación en las siguientes localidades.

Item	Departamento	Municipio	Nombre MISN	Área Bruta (Ha.)	Potencial de viviendas
1	Antioquia	Medellín	Nuevo Occidente	162,38	11.455
2	Atlántico	B/quilla	Villas de San Pablo	133,31	18.871
3	Bolívar	C/gena	Ciudad del Bicentenario	388,04	65.138
4	Caldas	Manizales	Centro Occidente de Colombia San José	111,05	3.500
5	Valle del Cauca	Cali	Ecociudad Navarro	67,32	6.000
6	Huila	Neiva	Bosques de San Luis	36,73	3.928
7	Cundinamarca	Soacha	Ciudad Verde	327,96	42.000
8	Valle del Cauca	Cali	Altos de Santa Elena	46,63	5.000
9	Valle del Cauca	Palmira	La Italia	97,07	6.026
10	Valle del Cauca	B/ventura	Reubicación Cascajal - San Antonio	214,91	4.000
11	Risaralda	Pereira	Ciudadela Gonzalo Vallejo Restrepo	163,34	13.971
12	Valle del Cauca	Tulua	Ciudadela del Valle	31,00	3.920
TOTAL				1.779,74	183.809

Adicionalmente en macroproyectos de primera generación se presentan 5 anunciados y 6 que se encuentran en la etapa de identificación y determinación para anuncio relacionados a continuación.

ANUNCIADOS	Item	Departamento	Municipio	Nombre MISN	Área Bruta (Ha.)	Potencial de viviendas
	1	Risaralda	Dosquebradas	La Giralda	33,94	2.000
	2	Santander	Piedecuesta	Pienta Área Metropolitana	350,77	41.796
	3	Nariño	Tumaco	Reubicación Alto Riesgo	273	1.400
	4	Cundinamarca	Mosquera	Ciudad Florecer / Recodo de San Antonio	293,47	14.894
	5	Cundinamarca	Mosquera	Parques de Bolívar - Pesqueras	128,31	19.506
TOTAL					1.079,49	79.596

EN IDENTIFICACION	Item	Departamento	Municipio	Nombre MISN	Área Bruta (Ha.)	Potencial de viviendas
	1	Valle del Cauca	Candelaria	Ciudad Candelaria	519,4	10.886
	2	Santander	Floridablanca	Suratoque	94,2	5.984
	3	Nariño	Pasto	Torres de Tesqual	11,42	2.240
	4	Valle del Cauca	Guadalajara Buga	Ciudadela del Sur	31,71	1729
	5	Valle del Cauca	Cali	Urbanización Saratoga	76,72	5.200
	6	Chocó	Quibdó	Reubicación La Yesca	1208,83	5.000
TOTAL					1.942,28	31.039

Macroproyectos de segunda generación:

EN PREFECTIBILIDAD	Item	Departamento	Municipio	Nombre MISN	Categoría MISN	Área Bruta Ha.	Potencial de viviendas
	1	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.	Las Mercedes - Bosa	2	43,46	10.000
	2	Cundinamarca	Funza	Villa de la Esperanza	2	32,00	6.000
	3	Valle	Palmira	Campo Alegre	2	108,65	8.442
	4	Valle	Candelaria	Hacienda Tortugas	2	191	10.000
	5	Valle	Cali	Santa Fe	2	164,43	10.000
TOTAL						539,54	44.442,00

Adicionalmente se encuentran por el momento en intención para su presentación 3 de estos tipos de macroproyectos.

INICIATIVAS	Item	Departamento	Municipio	Nombre MISN	Categoría MISN	Área Bruta Ha.	Potencial de viviendas
	1	Atlántico	Turbaco	Villa Maria	2	Sin Inform.	300
	2	Antioquia	Medellín	Ciudadela el Corazón	2	150,00	15.000
	3	Cundinamarca	Funza	Nueva Funza	2	113,78	17.000
TOTAL						263,78	32.300,00

VI. ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO URBANO SOSTENIBLE.

Ricardo Jordán Fuchs

1. Introducción

Si bien hablar de urbanismo en la actualidad resulta fácil de entender, además que es muy claro en términos de los elementos componentes del mismo, como vivienda, uso del suelo, transporte y otros, hace unas décadas esto no era así. Desde la perspectiva de la gestión urbana había una mirada sectorial vinculada con la producción y provisión de vivienda casi de forma exclusiva.

Sin embargo, si bien el campo de estudio de lo urbano se ha ampliado hasta el punto de desarrollar un enlace entre los conceptos de vivienda y ciudad, en los últimos años surge un enfoque que busca el desarrollo urbano de la ciudad con cuidado del entorno, buscando brindar a su vez una mejor calidad de vida para los ciudadanos, esto es la “Sostenibilidad Urbana”. Este trabajo intenta analizar cómo se han desarrollado los esfuerzos para la instauración de una efectiva gestión urbana y los vínculos con el desarrollo de una política integral de vivienda, además de analizar el enfoque de desarrollo que explícitamente se hace de las ciudades sostenibles.

El contenido del presente se divide en 4 secciones.

- Panorama y tendencias urbanas en la región.
- La gestión estratégica urbana para el desarrollo sostenible.

- Financiamiento para la ciudad sostenible
- Proyecto NAMA: Ciudad de México

2. Panorama y tendencias urbanas en la región

- De “la urbanización sin fin” al “fin de la urbanización”. Desde la mitad de la década de los 50's del siglo pasado el proceso de urbanización ha caracterizado el desarrollo social y económico de América Latina (AL). Ahora con aproximadamente el 80% de la población viviendo en ciudades este proceso ha terminado y AL se consolida como uno de los continentes más urbanos del planeta.
- “Urbanización de la pobreza”. La pobreza es uno de los problemas permanentes en los procesos de desarrollo de prácticamente todos los países del mundo y en especial del desarrollo de América Latina. Sin embargo las características de la pobreza ha venido cambiando a medida que la aceleración de la urbanización impone características más urbanas que rurales a la pobreza en la Región.
- Redefiniciones institucionales en materia de regulación y gestión urbana: reformas y cambio urbano. Cambios en la institucionalidad que permiten acoger enfoques más integrales, cambios de roles y responsabilidades, deberes y derechos de la gestión pública, privada y comunitaria en el ámbito de la ciudad.
- El financiamiento urbano en el desarrollo sostenible. El desarrollo urbano sostenible representa un enfoque de gestión dentro de una visión integral de ciudad. Sin embargo un aspecto primordial para que efectivamente se logren materializar los lineamientos en esta dirección, es la reforma de los sistemas de financiamiento urbano y la estructural de las formas de gasto e inversión urbanas.

3. La gestión estratégica urbana para el desarrollo sostenible.

El desarrollo de ciudades bajo un enfoque de sostenibilidad es un elemento fundamental dentro del contexto del desarrollo económico y social que actualmente experimenta la Región. Para ello es necesario tener bases institucionales que aseguren su implantación y desarrollo. A continuación se mencionan algunos asuntos gravitantes en la gestión urbana sostenible en el contexto de América Latina y el Caribe.

- Intervención en la ciudad a través de distintas iniciativas que articulan distintos tipos de recursos (humanos, financieros, organizacionales, políticos y naturales).
- Orientación al logro simultáneo de mejores estándares de habitabilidad y funcionalidad. La habitabilidad está relacionada con la calidad de vida de las personas, mientras que la funcionalidad se relaciona con el funcionamiento de la ciudad, específicamente de la economía urbana.
- Consideración hacia la productividad y competitividad urbana. Competitividad desde un punto de vista de coherencia con la visión que se tiene para con el desarrollo de la ciudad y la sostenibilidad.
- Dinámica en función de la satisfacción de las distintas necesidades físicas e intangibles.

a. Crisis: urbanización y mercado

Las crisis locales o mundiales que se han presentado no son consecuencia de una sola circunstancia, sino más bien de la confluencia de una serie de ellas, donde el sector inmobiliario ha jugado un papel central en las explicaciones de lo ocurrido. La falta de un desarrollo inmobiliario adecuado que se expresa - en un contexto de escasez de tierras- en el incremento de precios y el aumento de la especulación, es una de las razones. La otra, es que al tener el sector inmobiliario ramificaciones en distintos sectores de la economía hacen que la política urbana o la falta de ella sea un elemento que puede desencadenar periodos económicos de crisis o por el contrario tenga efectos contra cíclicos importantes

b. Situación habitacional regional

Los cambios más importantes que se han presentado en la región se describen a continuación:

- Persistencia de carencias habitacionales, donde el 45% aproximadamente de éstas es del tipo cuantitativo y el resto es de necesidades de mejoramiento (cualitativo).
- Desaceleración del crecimiento demográfico y nuevas formas de asociación residencial han diversificado la demanda. Esto último explica los nuevos tipos de necesidades de vivienda y las nuevas ofertas. Pero también hay tipos de carencias por cuestiones de inhabitabilidad de vivienda, es decir viviendas donde el deterioro de ellas es importante y ya no hay posibilidad de mantenerlas si no solo de reemplazarlas.
- La oferta pública y privada no ha podido ampliarse sustancialmente debido a la baja en el gasto en vivienda a partir de los noventa.

Diversos países aún mantienen esquemas de política sobre la base de fondos provenientes de aportes salariales o previsionales. Sin embargo se han presentado en los últimos años otros programas que se han sustentado en fuentes externas, organismos financieros multilaterales y la cooperación bilateral. Estas últimas a diferencia de los fondos nacionales, se asocian a estándares más realistas.

c. Síntesis

De manera que se podría concluir de lo dicho que:

- Las necesidades de vivienda han aumentado.
- Se ha diversificado la demanda.
- Las políticas enfrentan la necesidad de una modificación conceptual y el hallazgo de formas complementarias de financiamiento.

d. Nuevos enfoques en las políticas de vivienda

Los nuevos enfoques que se presentan en general buscan la adopción de estándares más realistas en programas que consideran una consolidación integral, progresiva y participativa de los asentamientos.

Por otra parte, dentro de estos cambios de enfoque las cuestiones relacionadas con el financiamiento también adoptan nuevas formas, esto debido a que los modelos tradicionales de financiamiento habitacional basados en tasas de interés nominal, cuotas y plazos fijos en contextos de crisis no acogen a los estratos más pobres.

En relación a lo último, las políticas de vivienda han recurrido y lo siguen haciendo a un esquema de financiamiento basado en tres pilares fundamentales:

- Subsidio estatal. Se ha debido cautelar por una adecuada focalización y la transparencia en los mecanismos de selección.
- Ahorros previos. Se ha debido cautelar por adecuar montos y plazos en forma realista.
- Crédito hipotecario. Se trata en condiciones de mercado en operaciones hipotecarias que consideran inflación.

Subsisten 2 dificultades:

- Escasez de fondos de mediano y largo plazo.
- Insuficiente desarrollo del mercado financiero.

e. Los ajustes y la agenda pendiente

De lo hasta ahora mencionado se puede decir que en el marco de la globalización y la urbanización terminal, la “política habitacional” no refleja las diversidades, situaciones, problemas y potencialidades que presentan las ciudades y en particular la vivienda. De manera que en estos momentos las políticas habitacional de muchos países y en general de la región se encuentran en un proceso de reformulación, tal que buscan transformarse en una política integral, es decir que considere:

- Producción.
- Mercados
- Movilidad.
- Financiamiento.
- Tenencia segura.
- Infraestructura.
- Tierra.
- Servicios relacionados.
- Tecnología sustentable.

f. Núcleo central de las políticas

El núcleo central de las políticas que se esperan tener están basadas en:

- La conformación de un Estado facilitador, que garantice el funcionamiento eficiente de los mercados y organizaciones comunitarias, es decir que se busca un Estado que no solo incentive la demanda si no también la oferta, y viceversa.
- La concentración de acciones en torno a la oferta de factores; tierra y financiamiento (consistentes a mediano plazo con el logro de mayor coherencia entre expansión urbana y la infraestructura).

- La máxima consideración a las articulaciones que existen entre la producción de vivienda y los objetivos económicos, sociales y ambientales del desarrollo (especialmente las inversiones en la construcción del hábitat para la reducción de la pobreza y la generación de empleo e ingreso).

En síntesis, este nuevo enfoque de política habitacional vinculada con la política urbana sobre ciudad sostenible supone un traspaso desde la vivienda como un bien (commodity), provisto por el mercado, a otra en donde, sin desmerecer su valor como activo económico, reconoce que la vivienda tiene un valor mayor de carácter económico, social, cultural y familiar.

g. Tendencia de las políticas habitacionales

En el corto plazo, este enfoque de las políticas habitacionales y urbanas tendrá ciertas características que se traducirán en:

- La incorporación explícita de alternativas de financiamiento para el mejoramiento y ampliación de vivienda, reconociendo los problemas cualitativos crecientes en el déficit habitacional. En este aspecto la tecnología “verde” ocupa un lugar fundamental.
- Atención a los aspectos de la oferta como complemento a los subsidios a la demanda a partir de la existencia de una base empresarial y tecnológica motivada y capacitada para operar en el mercado de viviendas de bajo costo.
- Ampliación de mercados. Esto se encuentra relacionado con los dos ítems anteriores ya que al generar apoyo a la demanda y oferta en el sector se están creando nuevos mercados dentro de los ya existentes.
- Asegurar la disponibilidad de tierras a niveles compatibles con las necesidades y costos de la vivienda social. Con una política de suelos organizada en torno al cobro por plusvalías generadas por inversión en infraestructura y a programas de mejoramiento y densificación.
- Implementación de programas de mantenimiento y recuperación de viviendas y de espacios comunitarios que apunten a disminuir la obsolescencia y deterioro del parque de vivienda y equipamiento.
- Asegurar, más allá de la flexibilidad en los diseños, la movilidad habitacional de los sectores populares. Aplicación de subsidios a la compra de vivienda usada y la generación de un mercado secundario de viviendas sociales. Incorporación de las clases medias emergentes a los programas habitacionales.
- Preocupación explícita por la incorporación de estándares y tecnologías para la construcción sustentable.
- Consideración de la vivienda en un contexto de recuperación y conformación de barrios.

4. Proyecto NAMA: México.

En este contexto de una reformulación de una política habitacional que se base en las nuevas formas de gestión urbana en marco de la sustentabilidad, se desarrolla una iniciativa en México: Proyecto NAMA (Nationally Appropriate Mitigation Actions).

Este protocolo se estableció en 2007 en la reunión de cambio climático en Bali. En dicho encuentro se abrió la opción para que los países se comprometieran voluntariamente a desarrollar políticas y acciones que tuviesen como objetivos la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero.

Si bien la reducción de emisiones de gases por parte de los gobiernos era una acción voluntaria, en dicha reunión se determinó que si un país se comprometía a reducir en un cierto nivel sus emisiones y adoptaba programas y proyectos de política que disminuyeran estas, determinados organismos multilaterales evaluarían la posibilidad de apoyar con recursos dichas iniciativas. De manera que se generaba una fuente adicional de financiamiento además que los recursos externos permitirían obtener tecnologías, financiamiento y fortalecimiento de capacidades.

a. Proceso NAMA del sector vivienda

En México este tipo de proyectos es desarrollado por la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) y la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

La finalidad es que todas las viviendas nuevas y los edificios de hasta 4 niveles en todo el país estén enmarcados dentro de la categoría de construcciones sustentables. Para desarrollar dichas edificaciones se amplió los instrumentos de financiamiento en México, se crearon dos programas para ello: ESTA ES TU CASA y la HIPOTECA VERDE.

b. Estructura del programa NAMA

El programa NAMA ha tenido un periodo de preparación de 2 años (2011-2012) y su puesta en marcha se realizará a partir del 2013 hasta 2020. Con ello se busca inicialmente ampliar la cobertura de las viviendas atendidas, incorporar más tecnologías y establecer estándares más exigentes. Todo esto con el fin último de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero adicionales en el largo plazo. Pero para lograrlo se necesitan los medios técnicos, financieros y de capacitación. Con lo cual la ventaja de tener no solo el financiamiento propio del país si no también el beneficio de los recursos externos.

c. Proyecciones del sector vivienda

Entre las proyecciones poblacionales y de vivienda que se tiene en México a continuación se destacan alguna de ellas:

- Para 2050 se proyecta la existencia de 160 millones de habitantes. El sector vivienda como actividad económica ha crecido un 17% anual en los últimos veinte años.
- Para la próxima década se necesita construir entre 800,000 y 1'000,000 nuevas viviendas por año para satisfacer la creciente demanda, especialmente de la población menos favorecida económicamente.
- Para el 2020 se espera la construcción de más de 7'000,000 de viviendas nuevas que aportarán 33 mega toneladas de CO₂ a los gases de efecto invernadero acumulados (GEI) y al aumento de la huella de carbono del país.

Estas tasas de crecimiento del sector construcción y de la población mencionadas ha tenido un fuerte impacto para la planificación territorial, el desarrollo urbano, el uso de energía y recursos y, en última instancia, para las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Actualmente el sector residencial representa el 18% del uso de energía final de México. Edificios de consumo residencial y comercial se calcula han emitido cerca de 75 millones de toneladas de CO₂ en 2006, o el 12% de las emisiones de CO₂ en México en ese año. Demanda de electricidad residencial en México (consumo total de electricidad entre 1995 y 2006) aumentó del 16% al 22%, ello principalmente a causa del aire acondicionado, refrigeración, electrodomésticos y electrónica en general. El uso de aire acondicionado representa alrededor del 12% del consumo energético de los edificios y se espera que crezca. Existe un gran potencial para reducir las emisiones mediante la introducción de medidas de eficiencia energética como: el aislamiento, mejora de la vivienda, en sustitución de bombillas incandescentes por bombillas fluorescentes compactas o el uso de calentadores solares de agua.

d. Financiamiento

El "Fondo de NAMA" se creó para ser el receptor inicial de todos los fondos de los donantes, ya sea en forma de préstamos blandos o en forma de subvenciones. El origen de los fondos es tanto del Estado mexicano como por el financiamiento de entidades multilaterales.

NAMA se ocupa tanto de la oferta como de la demanda, proporcionando créditos puente para desarrolladores de vivienda y apoyo para los compradores de vivienda en forma de donaciones y financiamiento hipotecario complementario. De manera que influye en los dos "lados" del mercado.

Desde el 2011 todos los créditos que se destine a través del INFONAVIT (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores) y subsidios de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) serán orientados a la vivienda sustentable. Con esto se proyecta que una parte importante de las viviendas estén equipadas con ecotecnologías que contribuyan al ahorro de energía eléctrica, gas y agua, y contribuyan a un entorno sustentable

Por otra parte, ligadas a esta iniciativa NAMA se encuentran programas como las Comunidades Sustentables GEO, la cual consiste en la instauración de comunidades sostenibles que mejoren la calidad de vida de la población y promuevan la sustentabilidad ambiental, económica y social. La desarrolladora de vivienda GEO construye diversos proyectos que fomentan la creación de estos barrios y ciudades. Estas comunidades implementan criterios de bienestar en el marco principal, entre estos tenemos:

- Movilidad urbana.
- Vida en comunidad.
- Diseño urbano.
- Vivienda.
- Servicios básicos.
- Áreas verdes y espacios abiertos.

- Suministros y mercancías.
- Cuidado de la salud, empleo y educación.

e. Consideraciones finales

- El Concepto NAMA incorpora varias políticas pre-existentes e incluye nuevas propuestas para crear un paquete que incluye la promoción de las Hipotecas Verdes, estándares óptimos de aislamiento para los edificios nuevos e incentivos para nuevas medidas de eficiencia energética y fuentes alternativas de energía, tales como calentadores de agua solares.
- Si bien hay una serie de políticas y programas que abordan con éxito la reducción de emisiones de gas de efecto invernadero (GEI) en los edificios residenciales, lo que ofrece este programa es un enfoque integral que abarca las políticas y regulaciones para el sector en su conjunto.
- Se espera que el gobierno de México sea capaz de atraer el apoyo financiero y de otro tipo de los países industrializados en un contexto multilateral. El programa NAMA proporciona un marco de política de promoción de criterios sostenibles en las que se debe hacer todo edificio residencial construido en México, lo que resulta en ahorros de energía y las reducciones de GEI que ayuden al país a alcanzar su objetivo de mitigación voluntaria.
- El proyecto NAMA mexicano en la reducción de emisiones de la vivienda doméstica es uno de los pilotos este tipo de programa en la región. Han sido muy pocos los otros países que han avanzado en la preparación e implementación de este tipo de proyecto.

VII. PROYECTO CURUNDÚ

Minerva Gómez Famaña

Delfín del Busto de Roux

1. Ingeniería

El objetivo principal de la parte de ingeniería del proyecto fue el de desarrollar soluciones enfocadas directamente a responder a los problemas sociales que se presentaban en Curundú.

a. Aspectos generales

Entre las características globales del Panamá se pueden mencionar que:

- El territorio total es alrededor de los 75.57 kilómetros.
- La población total es de 3'405,813 habitantes.
- Cuenta con nueve provincias, las principales son Panamá, Chiriquí y Colón.
- La moneda oficial es el Balboa, el cual es equivalente al dólar.
- El periodo del gobierno dura cinco años sin derecho a reelección.
- Entre otros.

El Proyecto Curundú fue definido como prioritario por el gobierno nacional a través del Ministerio de Vivienda (MIVI), ya que mejoraría la calidad de vida de los moradores de Curundú que por más de 40 años estuvieron marginados y excluidos del desarrollo, como resultado de diversos hechos históricos. De manera que la finalidad

de dicho proyecto fue la de lograr la transformación e inclusión social sostenible de la población en el radio de incidencia, ello en base a intervenciones sociales.



Tal como se mencionó, el área que engloba la localidad de Curundú es un sector de la ciudad que ha sido dejada de lado en el desarrollo, como una justificación histórica se puede argumentar que al estar al lado del río Curundú, el cual servía como un divisor natural de las áreas controladas por el gobierno nacional y las controladas por los mexicanos, tendió a convertirse en una zona marginal de la ciudad, donde no llegó el desarrollo en muchos sentidos, incluido el de infraestructura.

b. Localización

Como parte del estudio inicial que se hizo para ver de qué manera se podría afectar positivamente a las personas de la zona, iniciaron un levantamiento de información acerca de los servicios que había alrededor de la zona del terreno, además que se determinaba las futuras capacitaciones que se realizarían a los habitantes beneficiados con el proyecto. Los equipamientos o servicios encontrados se muestran en la siguiente gráfica



Una vez entendido el contexto tanto dentro como fuera del área de incidencia del proyecto se podía indicar con el planeamiento.

c. Área objetivo

La situación inicial de la localidad, se muestra como una localidad delimitada por el río Curundú y por el área urbanizada, esto se marca en la siguiente gráfica como una especie de polígono.



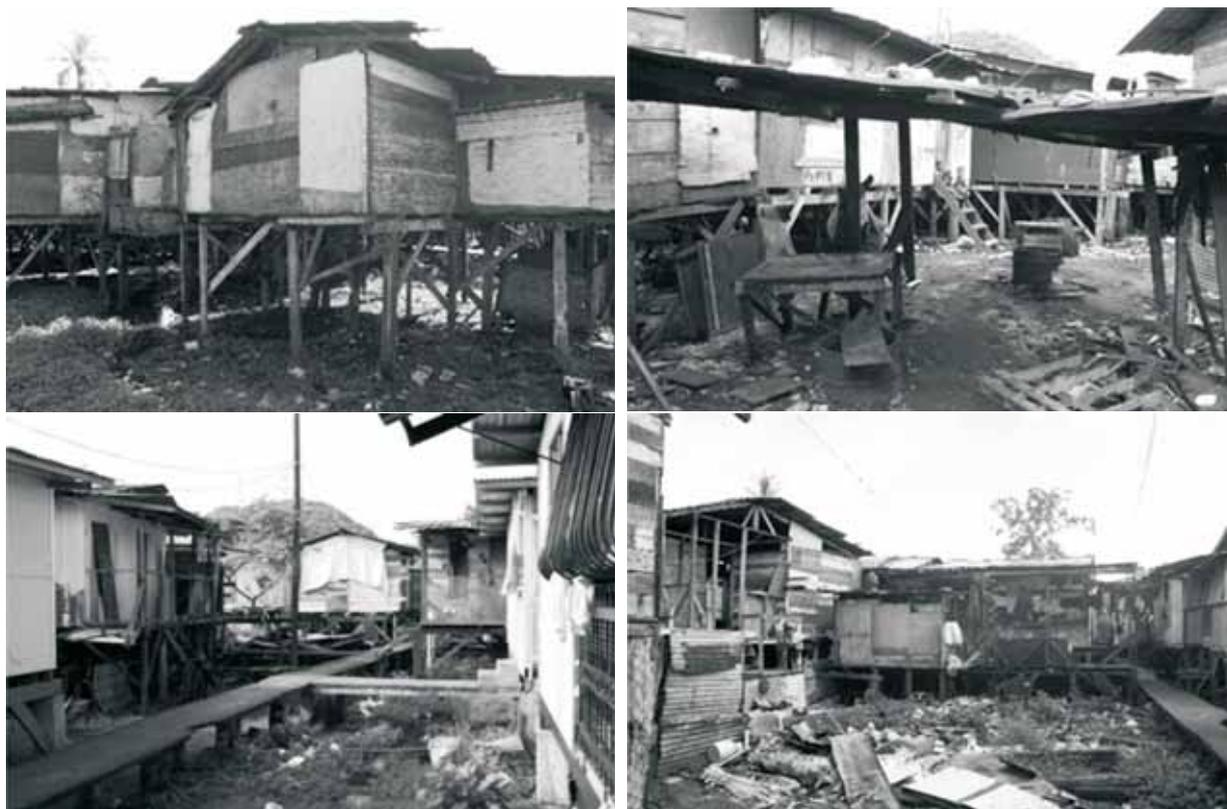
De ello se observa cómo se va degradando la zona urbanizada o con infraestructura, pasando a convertirse en una zona no urbanizada, caracterizada por el hacinamiento y la inexistencia de infraestructura.

Cabe mencionar que los gobiernos en Panamá habían tratado de resolver dicho problema pero al final de cuentas con las políticas muy puntuales y poco integrales que se impusieron llevaron a que la disparidad entre los habitantes de la zona de la ciudad en general sea tan desigual.

d. Condiciones ambientales

Como parte de las condiciones ambientales que se encontraron en dicho territorio, se tienen:

- Territorio degradado.
- Suelo no apto para asentamiento humano.
- Construcción física con poca viabilidad constructiva y funcional (favela / invasión).



- No existía infraestructura de redes, ni accesibilidad.
- Población fragmentada (diferencia sectorial, debido a la existencia de muchas pandillas).
- Entre las características de habitabilidad podemos mencionar alguna de ellas:
 - Las familias vivían en casas asentadas en palafitos sobre un tanque séptico.
 - Las casas no contaban con servicios de agua ni desagüe, sino se abastecían por flujos de agua externos.
 - Total carencia de infraestructura, viviendas precarias construida informalmente y hechas de material no noble.
 - Hacinamiento.

e. Descripción del proyecto

De todo este análisis se determinaron dos acciones iniciales que se debían realizar:

Mejoramiento del Cauce. Dado que eran terrenos inundables, se debía de realizar una mejora del cauce del río Curundú.

Relleno para nueva urbanización. Realizar un relleno en la zona de incidencia para poder de esa manera colocar la futura zona urbanizada a un nivel superior al cauce del río.

Si bien es claro las acciones iniciales a tomar la dificultad y particularidad del proyecto era que se debía realizar un desplazamiento de la población que vivía en dicha zona a otro lugar para poder hacer los trabajos mencionados y los posteriores a estos, de manera que después sean devueltos nuevamente a dicha ubicación.

Luego de estos trabajos previos se entró ya al desarrollo en sí de la zona, la cual contendría áreas de:

- Ciclo vías y paseos peatonales. Esto debido a que se determinó en el estudio inicial que dicha área era una zona donde el tránsito era a pie.
- Parques áreas verdes y canchas. El proyecto cuenta con aproximadamente un 50% de este tipo de áreas. Con ello se logra un ambiente más acorde con una mejor calidad de vida. Además, se puede mencionar que los parques se desarrollaron en dos escalas: escala vecinal y escala urbana. Los de la primera clase son los parques desarrollados en la parte interna del proyecto, de manera que ello contribuía a la reducción de la criminalidad al ser zonas de paso (una zona de paso es un área donde el tránsito peatonal y policial es continuo). En tanto a la segunda escala estos parques fueron desarrollados en zonas aledañas al río, de manera que no solo se ampliaba el área verde ya existente si no que también se aprovechaba los recursos hídricos brindados por el río.
- Redes públicas.
- Alumbrado público e infraestructura.



- Edificios residenciales. Los cuales se tenían por características:
 - 26 torres y 63 edificios.
 - 1,008 apartamentos de 48.5 M2, dimensión más alta hasta el momento en una vivienda de interés social brindado por el gobierno.
 - Edificios con 4 pisos de planta baja más tres altas.
 - Escaleras externas.



Edificios Residenciales

26 Torres
63 Edificios

1.008 Apto de
48.5 M²

Edificios con
4 pisos: PB+3

Escaleras
Externas

La idea con todo esto era lograr que Curundú alcance la urbanización necesaria para que sea parte también de la ciudad, es decir que el cambio instaurado con el proyecto logre integrar esta área con el resto de la ciudad. El porqué de esto es debido a que con ello se permitiría el cambio y progreso de dicha zona aumentado el comercio, la seguridad y el valor urbano del terreno.

El modelo típico de edificios es el que se muestra a continuación:



A estos tipos de estructuras se le denominan torres y se componen por dos edificios, son edificios adosados, la peculiaridad en este caso es que cada edificio posee su propia escalera. La ventaja de este tipo de estructuras es que al tener escaleras independientes, y tal como muestra la gráfica, visibles a la vista pública, el desarrollo de actos indebidos o delincuenciales se encontraría a vista de policías, de manera que con ello se evitaba estos tipos de actividades. El interior del departamento estándar que era de 48.5 metros cuadrados contaban con una sala-comedor, balcón, cocina, lavandería, dos recamaras y un baño de uso común. Uno de los elementos innovadores incluidos en este proyecto fue la instalación del sistema de electricidad pagado de forma pre-pago. Esto es muy similar con el saldo del teléfono móvil, esto en el sentido que es necesario la compra de una tarjeta para incorporar crédito. En el caso de la electricidad también se adquiría una tarjeta la cual dependiendo del saldo pagaba por un cierto nivel de electricidad. En palabras simples se compraba electricidad.

La imagen muestra el tipo de medidor de electricidad, donde se ingresa la clave de la tarjeta para poner electricidad a la vivienda.



f. Edificios institucionales y locales comerciales

La idea con estas edificaciones fue la de constituir con ellos desarrollos integrales. De manera que no solo consistiese en hacer viviendas si no también brindar la infraestructura adecuada para que dicha zona se integre a la parte urbanizada de la ciudad.



Esta área comercial consta de cuatro edificios que abarcan alrededor de 2,000 metros cuadrados totales, los cuales se encuentran ubicados a lo largo de las principales avenidas. Estas áreas comerciales son solo adquiribles por habitantes de dicha zona, Curundú.

Por otra parte se tienen tres edificios institucionales que cubren un área de 3,000 metros cuadrados totales. Estos edificios son:

- Centro de Orientación Infantil (COIF).
- Centro Cultural / Junta Comunal (gobierno local).
- Centro de Capacitación.



2. Programa social

El proyecto es un desarrollo llevado a cabo por una empresa privada - Constructora Norberto Odebrecht, siendo el cliente el Estado, el objetivo que tenía este último fue el de generar una transformación urbana y social en la localidad de Curundú.

Entrando en la parte del proceso de desarrollo del proyecto, este conllevó a la instauración de una serie de etapas, estas fueron:

- Escenario 2010.
- Preparación de la comunidad.
- 1ª Etapa - Reubicación de familias.
- 2ª Etapa - Capacitación e inserción social.
- 3ª Etapa - Retorno de familias a viviendas definitivas.

a. Escenario 2010

A nivel contractual, este proyecto se destacó por ser el primero en el que el Estado panameño licita una obra donde la empresa contratista debía elaborar un plan de desarrollo social, pero la ejecución era realizada por el Estado. Entre las características que se debían cubrir o tener el proyecto, algunas de ellas eran:

- Brindar apoyo logístico en la reubicación de 1,216 familias (alrededor de 5 mil personas), en viviendas temporales o alquiler social.
- Desarrollar mecanismos para la reinserción y desarrollo social de los beneficiarios del proyecto.
- Ejecución del Plan de Manejo Ambiental de acuerdo al Estudio de Impacto Ambiental (EIA).

Para conseguir elaborar un plan de acción integral social que vaya acorde con la realidad, Odebrecht recogió las expectativas que tenían tanto los habitantes de Curundú, así como del Estado; de ello se determinó los siguientes:

- Curundeños, sus expectativas:
 - Capacitación.
 - Formación.
 - Inserción social.
 - Oportunidad laboral.
 - Seguridad.
- Estado, sus expectativas:
 - Inserción social.
 - Desarrollo humano.
 - Mejoramiento seguridad ciudadana.
 - Fortalecer la cadena y capacidad productiva.
 - Promoción y generación de negocios.

b. Preparación de la comunidad

i. Estrategia

La estrategia de implementación ofrecida por Odebrecht - Proyecto Curundú al Estado panameño estaba dirigida en dos sentidos. El primero es que la empresa privada Odebrecht diseñaría las estrategias de intervención y los programas sociales, mientras que el segundo es la implementación de estos por parte de entidades públicas en este

caso el MIVI, entre otras. De las acciones que se derivan de este enlace entre la parte constructiva y social, las más importantes son:

- Comunicación. Lograr convencer a la población de que la movilidad que deberán hacer no significaba un desalojo, sino más bien lograr una mejor calidad de vida para todos los beneficiarios al retornar a sus nuevas viviendas y espacios comunes. Manejo de impactos. Incidencia de la instauración del proyecto en áreas urbanas aledañas.
- Pedagogía. Transformación del estilo de vida existente en la zona.
- Asistencia y acompañamiento.



ii. Plan de acción social I

El foco de atención en la elaboración del proyecto fue la familia, ya que el proceso de readaptación social en su nuevo entorno era importante, así como elevar su nivel de educación, lo cual derivaría a realizar mejoras en este aspecto logrando de esa manera la obtención de ciertos logros preliminares; como lo fueron:

- Capacitación profesional. Cursos de calificación de recursos humanos (más del 80% de dicha población estuvo en la cárceles entre 3 a 15 años).
- Recurso humano contratado por Odebrecht. Inserción laboral (se contrató alrededor de 800 Curundeños para que trabajen en el proyecto).
- Responsabilidad social. Alianzas estratégicas para el desarrollo, es decir se buscó coordinar con instituciones educativas (universidad), megaproyectos (desarrollos inmobiliarios que serian afectados de alguna manera por el proyecto) y también con polos de desarrollo.

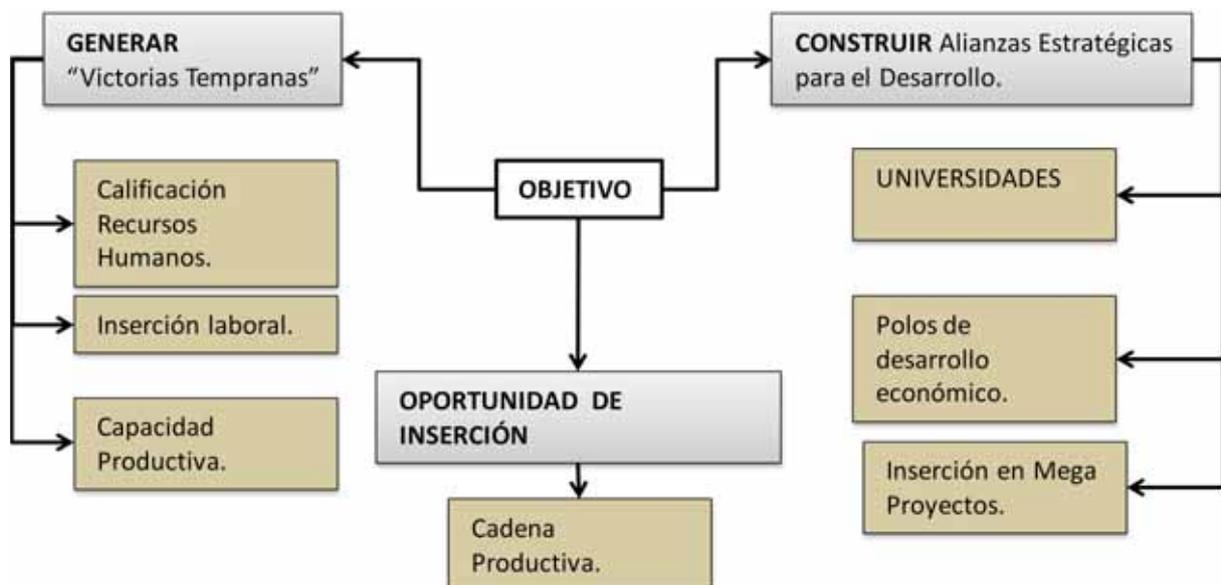
iii. Modelo de gestión público-privado

El modelo utilizado en el proyecto fue la gestión público-privada, con la elaboración de este se plantearon los siguientes objetivos:

- Dotar a los jefes de familia de conocimientos y herramientas necesarias que les permita acceder al mercado laboral y con ello darle continuidad al proceso de transformación.
- Capacitar a los integrantes en la “Educación por el Trabajo”. De tal manera que los beneficiarios del proyecto trabajen en la construcción de sus propias viviendas.
- Desarrollar iniciativas de articulación laboral y fortalecimiento de la oferta formativa y necesidad de mano de obra en el mercado laboral panameño.
- Ejecutar programas de capacitación orientado a las familias beneficiadas con una visión integral y enfoque en el desarrollo de capacidades para mejorar sus condiciones de vida.
- Capacitar a los beneficiarios del proyecto, en educación financiera personal y familiar, para promover la cultura del ahorro y crear las condiciones que les permita hacerle frente a su nueva condición de vida. Este quizás sea el aspecto más importante ya que generará un cambio en la forma de pensar de dicha población, dándole una salida al estilo de vida que llevaban y dotándolos de una obligación frente al desarrollo hecho por el Estado.
- Establecer alianzas estratégicas con liderazgo, para asumir el rol de continuidad de las acciones que se desarrollan con miras a la sostenibilidad de los programas sociales.
- La sostenibilidad del proyecto será alcanzada con la participación integrada de la comunidad capacitada y el Estado (Comité Interinstitucional).

iv. Estrategia de implementación

Ésta es precisamente la aplicación del modelo de gestión mencionado, se destacan la búsqueda de objetivos y de medios para lograrlos, con la finalidad de lograr la inserción de dicha población en la sociedad. Esto se aprecia en el siguiente esquema.



v. Líneas de acción

Esta etapa se destaca por el proceso de movilidad social. En él la empresa desarrolladora, Odebrecht - Proyecto Curundú, se enfrentó a la existencia de asentamientos completamente informales, constituidas por tierras de propiedad estatal y privada completamente invadidas. Más adelante se abordará este aspecto a profundidad.



vi. Diagnostico social

De las estadísticas que se recogió en dicha localidad, se determinaron los siguientes indicadores.

DIAGNOSTICO SOCIAL - COMUNIDAD CURUNDÚ	
CANTIDAD DE FAMILIAS	1216
NUMERO DE VIVIENDAS	1093
POBLACION MASCULINA	51%
POBLACION FEMENINA	49%
EDAD PROMEDIO	23 AÑOS
HOGARES CON JEFE DE FAMILIA MUJERES	35%
AMAS DE CASA Y DESEMPLEADOS	67.4%
INGRESO FAMILIAR PROMEDIO	\$ 293

De estos, los indicadores que se destacan son:

- La edad promedio es de 23 años, esto es debido a que el área de Curundú es una zona de alto peligro y usualmente se presentan asesinatos.
- El porcentaje de jefes de familia mujeres es de un 36%.
- El nivel de ingresos promedio antes de iniciar el proyecto no cubría la canasta básica familiar. Un hecho a destacar en este aspecto es que con el proceso de inclusión e inserción laboral existente se subió este promedio el cual se encuentra actualmente entre \$340 y \$1,008.

vii. Dificultades encontradas

El principal problema que se encontró en el área que constituye a Curundú fue el de la delincuencia. La gravedad de este problema es expresada con algunos datos, el más evidente de esta situación es la existencia de al menos 14 pandillas con sus respectivos líderes en esa pequeña zona en el momento de la intervención (según datos de la Policía Nacional había 6 en el 2007, 10 en el 2008 y 14 en el 2010). De manera que, existía una percepción negativa de esta comunidad por la población externa.

Por lo tanto, era evidente que la misma acción de entrar a realizar los trabajos en dicha zona sería un reto difícil. Para superar esto se concertaron reuniones entre el encargado del proyecto (el director de contrato y sus parceros) y cada líder de pandilla de cada zona de Curundú. En dichas reuniones se lograron entre otros resultados tres temas que se destacan:

- No se pagaría peaje alguno para que la empresa ingresara a trabajar en la zona regida por un determinado líder.
- La empresa se comprometió a brindar trabajo y capacitar a cada integrante de cada pandilla (el objetivo era transformar un liderazgo negativo en positivo).
- Cada líder de pandilla se comprometió a iniciar la pacificación del área.

De manera que el inicio de actividades correspondientes a la entrada en marcha del proyecto se iniciaría en la zona que comenzará a hacer efectivo este acuerdo

c. 1ª Etapa: Reubicación de familias - inicio de obras

En esta etapa se determinaron una serie de medidas para lograr que las familias quisieran trasladarse a otro lugar mientras se construían sus viviendas para posteriormente regresarlas. Se dieron dos opciones para la reubicación:

- Elaboración de viviendas temporales. Al inicio se elaboraron 160, pero dado los problemas de que habitantes de una zona que no se podían trasladar a otra por motivos de represalias (violencia entre pandillas), se desarrollaron y construyeron 160 viviendas más.
- La otra opción dada a la familia era la de brindarle un monto de \$150 mensuales para que puedan irse a un alquiler social, esto hasta que retornarán y se instaurarán en su vivienda ya terminada. Más una ayuda mudanza de \$70 al irse y al retornar igual cantidad.



El proceso de alcance de las mejoras que traerá el proyecto, el convencimiento de movilización y la sensibilización de la zona, llevó alrededor de cinco meses, de abril a agosto, fecha en donde se firma el primer contrato de reubicación de las familias.

Las condiciones del contrato establecidas por el Estado era simple y específicas, esto con el fin de ganar credibilidad ante una comunidad desconfiada, el contenido de dicho contrato estaba orientada por un lado a la Responsabilidad por parte del Estado, así como al compromiso que ellos debían asumir, en ese sentido se estableció que el costo del departamento sería de \$15,000, el cual contenía un subsidio de \$35,000 y debían pagar una mensualidad de \$50. Pero también dentro del contrato el Estado reconocía el valor correspondiente a las estructuras que poseía la casa (en este caso si estaban construida de diversos materiales: cartones, bloques, zinc etc.), esta especie de compensación era restada de los \$15,000 a pagar, y el saldo era lo que efectivamente pagaría el adquiriente de la vivienda durante un periodo de 25 años. De manera que con ello el gobierno evitaba la idea de entregar gratis la vivienda, sino más bien instauraba la idea de una contraprestación futura por parte de los beneficiados.

Continuando con el proceso, lo que sigue a la firma del contrato es la entrega del dinero para el alquiler o la llave para vivienda temporal, posteriormente se marcaba la vivienda del firmante del contrato. En este punto el beneficiado tenía tres días para dismantelar su casa y vender aquel material, ya que pasado dicho periodo de tiempo la empresa contratista del proyecto Odebrecht, por autorización del cliente - Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial - ingresaba a dicho lugar para hacer los trabajos de remoción y limpieza para dar paso a la construcción de la obra.



d. 2ª Etapa: Capacitación para la inserción social

Esta etapa consistió en la formación del conocimiento necesario para que anteriores jóvenes de alta vulnerabilidad social (pandilleros) y miembros de la comunidad recibiesen la capacitación necesaria; interpretación de planos, cálculo de materiales, plomería, electricidad, entre otros para que fuesen contratados y trabajasen en la construcción de sus propias viviendas.

Dada la escasez de tiempo y al reducido conocimiento en la construcción civil del capital humano contratado, la empresa Odebrecht - Proyecto Curundú decide cambiar, el sistema constructivo común que usa cemento, fierro, hormigo, etc., dando paso al uso de construcción con formaletas. Dicho proceso en base a formaletas se adaptó para la elaboración de las viviendas.

Un hecho destacable dentro de este proceso fue que dada la posibilidad de que los trabajadores no realizaran las órdenes de los capataces calificados, debido a su carácter delincriminal, se nombró capataces de obra a los mismos líderes de pandillas. Otro elemento que permitió el desarrollo de esta etapa fue la existencia de 12 pastores correspondientes a igual número de iglesias en la zona, se convirtieron en orientadores.



i. Programas sociales

A la par de la ejecución de la obra civil, también se inició un proceso de transformación de la conciencia humana y urbana. Desarrollándose programas y acciones sociales que dieran las bases y herramientas necesarias para un cambio de actitud y aptitud, entre esto se encuentran:

- Enfocados a la familia:
 - Conoce a tu vecino. Eliminar la rivalidad existente entre ellos.
 - Como vivir en condominio. Esto debido a que estas edificaciones se rigen a través del régimen de propiedad horizontal (Juntas de Vecinos). Por dicha razón el diseño de edificio permite que se organicen, en cada bloque solo viven 16 familias, de maneras que la organización y la convivencia entre ellas sea más fácil y rápida.

- Inclusión digital. Este plan se adaptó a la propuesta gubernamental de entregar computadoras gratis a cada beneficiario del proyecto, de manera que consiste en brindar los conocimientos en el uso de computadoras e internet (instalado en toda el área del proyecto wireless gratis).
- Alfabetización.
- Terminación de estudios.
- Educación financiera personal y familiar.



- Enfocados a la mujer:
 - Mujer emprendedora de Curundú.
 - Educación sexual y reproductiva.
- Enfocados a los niños. El desarrollo de muchos programas en este ámbito es debido a que mucha de la población infantil estaba involucrados en algún campo delincuenciales, especialmente eran utilizados por las pandillas - asesinatos:
 - Convivencia pacífica (música y arte).
 - Deporte para el desarrollo.
 - Vive la música para cambiar la vida.
 - Inclusión digital.
 - Deposita la basura en la basura.
 - Karate.
 - Arte.





- Enfocados a los jefes de familia:
 - Inserción laboral.
 - Capacitación y orientación laboral.
 - Educación para el trabajo.
- Enfocados a discapacitados:
 - Inserción laboral.



Una cuestión importante a mencionar es que Odebrecht - Proyecto Curundú solo se encargó de desarrollar los programas, para que posteriormente estos sean realizados por las entidades públicas del gobierno, por ello la idea de que este proyecto está basado en un modelo de gestión Público-Privado.

e. 3ª Etapa: Preparación para el retorno de las familias

En esta etapa, al igual que en la anterior se dio una serie de programas que buscaban asegurar la responsabilidad de las familias beneficiarias en cuanto a cómo vivir en comunidad y condominio, a fin de garantizar el mantenimiento de las viviendas construidas ya con el regreso de las familias a sus viviendas definitivas. Para ello se instauró encuentros para explicar cómo vivir en comunidad, como organizarse y como vivir de acuerdo a la Ley de propiedad horizontal.

i. 1er y 2do. Encuentro de vecinos

Este programa consistió en desarrollar el conocimiento necesario en los curundeños para que puedan mantener las casas que le eran entregadas.



ii. Elección de la junta de vecinos

La finalidad de este programa es ayudar a la organización vecinal por edificio de manera que se pueda salvaguardar la aplicación del mantenimiento de las áreas comunes y de su vivienda.



iii. Reuniones de monitoreos y seguimiento de los programas / aliados

Estas son reuniones institucionales, que se realizaron con más de doce entidades del Estado, Universidades que tienen que ver con las acciones para la transformación conductual y el seguimiento de los programas sociales.



iv. Reuniones de sensibilización con medios de comunicación

Este quizás sea el elemento más importante dentro de todo este proceso, ya que a través de los comunicadores sociales se desarrolló un continuo proceso de sensibilización. De manera que con ellos se lograra cambiar la percepción externa que se tenía hacia Curundú y así abrirles las puertas a los curundeños para su inserción.

3. Resultados

Entre los resultados más destacables del proyecto se pueden mencionar los siguientes:

- Mejoramiento psicosocial - autoestima.
- Mejoramiento de la calidad de vida- salud.
- Aumento del ingreso de la familia.
- Cambio de actitud y percepción de la comunidad.
- Alianza público-privado en función del desarrollo sostenible.
- Disminución de la violencia.
- Calificación de la mano de obra - inserción laboral.
- El Proyecto Curundú y las acciones sociales desarrolladas son el referente para otras obras del Estado.
- Mejoría de la imagen de la comunidad de Curundú.
- Transferencia de tecnología - gestión social
- Impacto positivo en la imagen de la gestión del Estado, la empresa, aliados entre otros.

Y en sí el resultado más evidente ha sido el cambio en la precepción de la población hacia Curundú, que se refleja en la disminución de los niveles de violencia y se visualiza con el diseño y plan maestro desarrollado en esta comunidad por la Constructora Norberto Odebrecht.

4. Encuadramiento en los objetivos del milenio

Para la Constructora Norberto Odebrecht, dentro de su filosofía empresarial, es importante que donde se desarrollan los proyectos donde intervenga se tenga al ser humano como centro del desarrollo. Por tanto los aportes son dirigidos a apoyar institucionalmente, y al desarrollo de las comunidades. En ese sentido, las metas de los ocho objetivos de desarrollo del Milenio nos invitó a pensar globalmente y actuar localmente, en este caso tomando el alto grado de vulnerabilidad y exclusión social de las familias del Proyecto Curundú, se definió la ejecución de programas que atendiesen cinco objetivos específicos, generando una base que permita a las instituciones del Estado darle continuidad, estos son:

- Erradicar la pobreza extrema y el hambre:
 - Inserción laboral.
 - Vivienda digna.
 - Mejores ingresos.

- Lograr enseñanza primaria universal:
 - Programa de alfabetización.
 - Terminación de estudios.
 - Inserción escolar de los niños.
- Sostenibilidad del medio ambiente:
 - Infraestructura de agua y desechos.
 - Área para la disposición de los desechos.
 - Acceso de la población a agua potable.
 - Mejores servicios públicos.
 - Fomentar una asociación mundial para el desarrollo:
 - Alianza público-privada en función del desarrollo humano
 - Desarrollo comunitario en función de mejora la calidad de vida.
- Inserción en el mercado laboral:
 - Oportunidad laboral a mujeres arriba entre 35 y 56 años.
 - Oportunidad para el emprendedor.
 - Posibilitar la asociación/cooperativa.

Por último, a continuación se muestra como el antes y después de la localidad de Curundú, con la incursión del proyecto.



VIII. LAS MICROFINANZAS Y LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDA SOCIAL: URBANA Y RURAL.

Belinda Flórez Guzmán

1. Introducción

Las microfinanzas nacen con la finalidad elemental de fomentar la inclusión de un grupo de personas que no estaban consideradas en el mercado financiero, como agentes receptores de préstamos o créditos. La razón de la exclusión de estas era simple, no calificaban como agentes de crédito debido a sus condiciones socioeconómicas (ingresos no estables, trabajos esporádicos, condiciones de vida que no garantizaban el repago del crédito, entre otras). Por lo tanto, dentro de las condiciones del sector financiero tradicional estas personas no eran sujeto de crédito.

En respuesta a esta situación, las microfinanzas surgen para cerrar la brecha entre la demanda de servicios financieros alineados a las necesidades, preferencias y capacidades de la población de escasos recursos económicos y la oferta financiera tradicional enfocada a la población con mayor capacidad de pago. Las microfinanzas ofrecen la oportunidad de incluir dentro del sistema a las familias de bajos recursos. Los resultados son evidentes, en la actualidad la industria de las microfinanzas se ha convertido en el motor de muchas empresas, industrias, y como medio para el dinamismo económico de un país. Además, debido a la importancia que ha tomado en los últimos años se ha convertido en un sector atractivo para invertir.

Por lo tanto, el presente trabajo aborda el mecanismo e incidencia de las microfinanzas, en el financiamiento de vivienda. Lo que se busca es demostrar como las microfinanzas encajan perfectamente con la producción social de la vivienda. Esto es, la construcción progresiva (poco a poco) de vivienda, que las familias hacen a pesar de sus limitaciones económicas.

La vivienda es mucho más que cemento, fierro, hormigón o cualquier otro material que la integre, es el espacio en el que se construyen el hogar, genera abrigo y protección, se desarrollan habilidades, muchas veces se generan ingresos, entre otros beneficios. Por ello el deseo de las familias de poseer e invertir en una vivienda.

Sin embargo, dada las características socioeconómicas de las familias de escasos recursos, la obtención de un techo donde vivir no es tan rápida o fácil, ya que la banca normal, por lo general, no brinda servicio de financiamiento adecuado para esta población, por ello la aparición de las microfinanzas se hizo tan importante, específicamente, las microfinanzas para vivienda. El microfinanciamiento para vivienda surge para aquellas familias excluidas del sistema financiero para vivienda tradicional (por ejemplo, el hipotecario caracterizado por grandes montos y plazos largos), que no responde a las necesidades, preferencias y capacidades de las familias de escasos recursos que solo pueden construir sus viviendas de manera incremental de acuerdo a sus capacidades económicas.

No obstante, aunque la construcción de vivienda apoyada con microfinanciamiento puede hacer realidad la construcción poco a poco de la vivienda total, la falta de una asesoría adecuada para la construcción de las mismas, puede derivar en que las familias terminen pagando el doble o el triple del costo real de la construcción, ya sea por la mala calidad de los materiales, por un mal diseño, por no usar las especificaciones correctas, etc. De manera que la entrega de créditos para vivienda, a las familias de escasos recursos, necesita ir acompañada con asesoría adecuada para que la vivienda que se construya cumpla con los requerimientos necesarios para generar bienestar, seguridad y funcionalidad, a un costo razonable.

Por lo tanto, es necesario la coordinación, concertación y participación activa de distintos actores claves (públicos y privados) de la cadena de valor de la vivienda (proveedores de materiales, gobiernos locales, maestros de obras, etc.) que contribuyan a generar condiciones y oportunidades que faciliten el acceso a vivienda adecuada a las familias de la base de la pirámide.

2. Actores dentro del sistema de generación de Vivienda de Interés Social (VIS).

Entre los actores que participan en este proceso de desarrollo y de generación de cadena de valor tenemos:

- **Familias.** Es el agente que brinda el impulso para la generación de medidas con el fin de superar las dificultades que se le presentan. De manera que resulta indispensable el tomar en consideración sus necesidades, preferencias y capacidades ya que al fin y al cabo ellas serán las que habitarán las viviendas y asumirán el costo de construcción y mantenimiento.

- **ONG.** Son entidades fundamentales, en ella se consideran a universidades, iglesias, entre otras. Son importantes porque su trabajo esencial es enfocarse a la demanda y genera las condiciones adecuadas para que se puedan desarrollar programas habitacionales dirigidos a este sector de la población.
- **Inversionistas.** Son una parte esencial de esta cadena debido a que otorgan el dinero, sin embargo su participación debe de estar enlazada con las otras entidades, esto debido a que con ello se podrán establecer mecanismos (requisitos) de financiamiento que vayan con las condiciones adecuadas para el o los proyectos a generar.
- **Proveedores de materiales.** Son los que de cuentas brindan muchos de los insumos para construir la vivienda. Además, pueden aportar en la introducción de nuevas tecnologías o metodologías de construcción y facilitar el acceso a materiales de calidad y costo razonable aunado a servicios de asesoría y transporte, por ejemplo.
- **Instituciones financieras.** Estas, como los demás actores tiene una importante relevancia debido a que pueden constituirse en una fuente de financiamiento para la familia. El accionar de estos agentes debe de ir en busca de una diversificación de sus créditos asequibles y sostenibles, alineados a las necesidades, preferencias y capacidades de la población meta.
- **Gobierno.** Por último, el gobierno tiene un papel muy importante en el sentido que genera las políticas de viviendas que rigen el mercado, brinda subsidios, y genera planes o proyectos de vivienda de forma individual o conjunta que terminarán mejorando la calidad de vida de las familias. Es llamado a ser el facilitador del proceso.

3. Cifras y desafíos

A continuación se mencionarán una serie de indicadores socioeconómicos de Latinoamérica con sus correspondientes desafíos en pos de solución, entre estos tenemos:

- **Déficit habitacional:** Una de cada tres familias en América Latina y el Caribe (LAC) no habitan en una vivienda adecuada (“Un espacio para el Desarrollo”- BID 2012). Es decir familias que no poseen ni siquiera las condiciones básicas de habitabilidad como servicios de electricidad, saneamiento, agua, entre otros. De manera que es necesaria una mejor distribución de la riqueza, acceso a agua potable y saneamiento, acceso a soluciones habitacionales, entre otras.
- **Urbanización:** En LAC un 80% reside en áreas urbanas (Hábitat ONU 2012). Esto se deriva de la situación que hasta el momento se presentan en distintos países de la región, las pocas oportunidades de mejora en aspectos tanto económicos como sociales en las áreas rurales, genera que se muestre la muy conocida migración. Para frenar la proliferación de tugurios, favelas, etc. es imperante la implementación de políticas públicas y planes de desarrollo urbano que mejoren la calidad de la ciudad, mejorar barrios, generación de suelo urbano. Por otro lado, el crear mejores condiciones de vida en las zonas rurales podría hacer más atractiva la idea de permanecer en ellas.

- Demanda de vivienda: Se prevé un crecimiento del 3% anual de vivienda nueva (un espacio para el Desarrollo-BID 2012). Este aspecto entra ya en el ámbito macroeconómico y las políticas que deben de realizarse para superar el déficit existente de vivienda en la Región. Según datos oficiales se requiere 7.8% del PIB de la región para cerrar la brecha oferta/demanda.
- Tenencia segura: En LAC, dos de cada tres viviendas son ocupadas por sus “propietarios”, esta última expresión busca explicar que si bien las familias habitan las viviendas, estas no siempre poseen títulos de propiedad que respalden ello. En este aspecto la instauración de leyes, políticas y planes de gobierno de desarrollo urbano y rural atacarían esta problemática recurrente en la región.
- Capacidad de pago: Un tercio o menos de las personas en Latinoamérica viven con menos de \$2 dólares al día (ONU-Hábitat 2012). En éste aspecto el diseño de productos y servicios financieros asequible y sostenible se vuelve fundamental a la hora de crear condiciones que faciliten el acceso a vivienda adecuada para las familias de escasos recursos.

4. Microfinanzas para viviendas diseño e implementación

Las microfinanzas son un concepto que en los últimos años ha venido siendo aplicado en los aspectos de vivienda, específicamente en vivienda dirigida a familias de bajos recursos, esto debido a que dada las características de dichos agentes estos no pueden acceder a un crédito convencional, de manera que no pueden construir o mejorar sus viviendas. En dicha situación las microfinanzas buscan superar ello y lograr que las familias obtengan un lugar donde vivir y desarrollarse adecuadamente.

Habitad para la Humanidad Internacional, en búsqueda de una respuesta esta situación, crea la iniciativa del Centro Innovación de Vivienda y Finanzas (CIVF). El Centro tiene como propósito facilitar la colaboración entre el sector público, privado y la sociedad civil para desarrollar soluciones habitacionales sostenibles e innovadoras para los 1.6 billones de personas en el mundo que no tienen una vivienda adecuada.

El CIVF, nació hace 5 años y brinda servicios de asistencia técnica institucional para el diseño e implementación de productos financieros para construir, mejorar o ampliar progresivamente la vivienda; asesoría para evaluar un producto de vivienda existente; asesorar el diseño de los servicios de asistencia técnica en construcción; la planeación e implementación de proyectos pilotos de productos de microfinanciamiento para vivienda y; monitoreo y acompañamiento en la fase piloto para ayudar a crear condiciones favorables para la expansión a escala del producto.

a. Conceptos

A continuación se muestran algunos conceptos básicos que engloban lo correspondiente a los tipos de viviendas en las que repercutirá el microfinanciamiento.

i. Vivienda adecuada.

Lo que engloba este concepto es en realidad muy simple pero a la vez amplio, una vivienda adecuada debe ser aquella que se adapta a las características y necesidades de las personas que la van a habitar, pero esto supone a su vez entender a qué tipo de familias es a las que se atenderán, y en este punto es necesario determinar que las familias a las cuales se les dará este tipo especial de financiamiento serán a familias generalmente de bajos recursos, que su composición familiar es amplia (tienen más de dos hijos) y que usualmente usan áreas de la vivienda para instaurar negocios que se convierten en su fuente de ingresos.

Vivienda inadecuada



El concepto de vivienda adecuada incluye también estos aspectos importantes:

- Seguridad jurídica de la tenencia: Protección legal contra desalojos forzosos, hostigamiento u otras amenazas. Esto no significa necesariamente la tenencia de un título de propiedad. Si no un documento que asegure lo primero mencionado, es decir, que no se desalojara a las familia de su vivienda.
Con ello se expresa la diferencia más resaltante entre el crédito hipotecario y el crédito de microfinanciamiento, la segunda no necesariamente media una hipoteca, es decir se pueden usar otros tipos de garantías incluyendo por ejemplo la solidaria. La idea fundamental de esto es que la familia al no poder ser desalojada disminuye el riesgo de “desaparecer” intempestivamente y, aumenta la posibilidad de recuperar el crédito, pues la familia anhela seguir haciendo mejoras a su vivienda con créditos subsiguientes. De manera que se asegura tanto que la familia no pierda su casa, como que las financieras no pierdan su inversión en dicho crédito.
- Disponibilidad de servicios, materiales, facilidades e infraestructura: Acceso permanente a recursos naturales y comunes, agua potable, energía para la cocina, la calefacción y el alumbrado, instalaciones sanitarias y de aseo, de almacenamiento de alimentos. Esto también no solo mejora la calidad de vida de las personas al darles los recursos básicos, si no que evita algunas eventualidades comunes que pasan en el núcleo familiar las cuales llevan a que sean incapaces de pagar su deuda (por ejemplo: enfermedad).
- Gastos soportables: El gasto de la vivienda no deben impedir ni comprometer el logro y la satisfacción de otras necesidades básicas. Lo que busca explicar esto es que el hecho de que se posea un crédito para vivienda, no significa que

se deba de sacrificar gastos en educación, salud, etc., los cuales son necesarios o básicos en dicho tipo de familias. Todo esto supone que la cuota para pagar el préstamo de vivienda no debe poner en riesgo el que la familia pueda cubrir sus necesidades básicas y otros compromisos previamente adquiridos.

- Habitabilidad: Espacio adecuado a sus ocupantes y de protegerlos del frío, la humedad, el calor, la lluvia, el viento u otras amenazas para la salud, de riesgos estructurales y de vectores de enfermedad. Una adecuada asesoría en el diseño de la vivienda es clave para lograr este objetivo.
- Lugar: Acceso a las opciones de empleo, los servicios de atención de la salud, centros de atención para niños, escuelas y otros servicios sociales. Fuera de áreas de contaminación. Generalmente, las familias de escasos recursos se sitúan en áreas geográficas que carecen de estos servicios básicos; por lo tanto, el establecimiento de alianzas puede ser fundamental para mejorar esta realidad, mediante la combinación de esfuerzos entre entidades financieras, familias, gobierno, y otros actores clave.
- Accesibilidad: La vivienda debe ser físicamente accesible para todas las personas; grupos en situación de desventaja tienen prioridad (discapacitados, ancianos, niños, víctimas de desastres, etc.). La asesoría técnica constructiva en el diseño de la vivienda, puede mitigar el riesgo de duplicar gastos de construcción en estos casos.
- Adecuación cultural: Expresión de la identidad cultural y la diversidad de la vivienda. Esto hace alusión al tipo de entorno en el cual se brinda la vivienda, si es rural o urbano por ejemplo. Sensibilidad y adecuación cultural sin desmedro de la calidad, funcionalidad y seguridad de la vivienda.

Dada éstas características de vivienda adecuada la surge la pregunta ¿es factible diseñar e implementar un producto financiero para construir vivienda adecuada, dirigido a la población de escasos recursos? Y que además pueda ser rentable y recuperable, esto último en el sentido de poseer un riesgo crediticio aceptable.

La respuesta es Sí, debido a que se puede ofrecer un producto financiero alineado a las características socio-económicas de la población. Esto es, otorgar créditos para la construcción o mejora progresiva de la vivienda (poco a poco); no necesariamente dirigidos al financiamiento de una vivienda completa. Dicha idea va acorde con la tendencia de que el déficit cualitativo es el que prima dentro del déficit de vivienda.

ii. ¿Cuáles productos y servicios podrán llenar la brecha?

Llegado a este punto existen una serie de propuestas de cómo debería o deberían de ser dichos productos financieros, entre estos por ejemplo:

- Que sea sectorizado.
- Que posean asistencia técnica.
- Que estén relacionados con los proveedores primarios de materiales de construcción.
- Entre otras.

Sin embargo al igual que las familias el sector público o privado, sea quien fuera el desarrollador del producto financiero, posee necesidades, preferencias y capacidades para servir a la población meta. Lo que quiere decir esto es que una financiera busca cubrir ciertos requerimientos primordiales en la entrega de un crédito, por ejemplo: rentabilidad, protección del riesgo crediticio, además de que sea asequible, entre otros. De manera que se debe buscar el equilibrio entre las necesidades, preferencias y capacidades de la población meta y las del desarrollador del producto financiero; de tal forma que se desarrolle un producto o servicio asequible (que el adquirente del crédito pueda pagar el crédito), accesible (que la familia pueda acceder al crédito, en el sentido que los requisitos no sean complejos); sostenible (recuperación de los costos, sin transferir la ineficiencia a los clientes y, con un margen razonable de rentabilidad sin detrimento de la asequibilidad) y escalable (atender al mayor número de personas en el mediano y largo plazo) para la institución.

Con lo mencionado hasta el momento se determina que una respuesta al tipo de proceso de construcción que se muestra generalmente en las familias de bajos recursos de los países latinoamericanos (la autoconstrucción progresiva de la vivienda), son las Microfinanzas para Vivienda (MFV) acompañadas con la Asistencia Técnica en Construcción (ATC). El tema de las MFV es evidente, ya que es el mecanismo desarrollado para la entrega de créditos, pero el segundo no lo es tanto, aunque el mismo contribuye a que (a) la inversión del crédito sea más efectiva en el logro del propósito para el cual fue otorgado, (b) fidelización del cliente ante la programación de mejoras sucesivas que muy posiblemente requerirán nuevos créditos (c) fortalecimiento de la responsabilidad social de la institución, entre otras.

Asistencia Técnica en Construcción,
Perú



Construcción progresiva de vivienda,
Perú



iii. Microfinanzas para Vivienda (MFV)

De manera que las MFV son un subconjunto de las microfinanzas que busca atender las necesidades, preferencias y capacidades financiera y no financieras, de la población de bajos ingresos, para lograr el acceso a vivienda adecuada, mediante:

- El diseño de productos microfinancieros para vivienda y servicios de asistencia técnica en construcción (ATC) sostenibles y asequibles.
- Alineamiento a los principios de las microfinanzas.
- Reconocimiento de las características socio-económica de la población meta.

Éste tipo de mecanismos de financiamiento para vivienda es importante debido a que permite por el lado de las familias:

- Construir progresivamente, a la medida de sus capacidades, preferencias y necesidades.
- El acceso a vivienda adecuada con calidad, eficiencia y resultados más satisfactorios.
- Disminuir el tiempo de construcción.
- Fortalecer su patrimonio y/o incrementar sus ingresos (cuando es vivienda productiva).
- Fortalecer su imagen y desempeño social

Mientras que por el lado de las instituciones financieras permite:

- Mejorar la calidad de vida de su población meta.
- Diversificar su cartera.
- Fortalecer la fidelidad de sus clientes actuales.
- Atraer a nuevos clientes.
- Responder a una demanda, con un producto económicamente viable, asequible y consistente con los principios del sector microfinanciero.
- Fortalecer su imagen y desempeño social.

b. Proceso

El proceso de ejecución de este tipo de productos financieros dirigidos a familias que adolecen de un déficit habitacional de carácter cualitativo, se compone de cuatro etapas.

i. Evaluación institucional y preparación

En primer lugar se debe de evaluar si la entidad financiera está apta para sobrellevar un producto de dichas características, no solo en términos económicos si no también en términos de capital humano, es decir si el personal existente en la institución es capaz de asumir un reto de esta clase y hacerlo exitoso de forma que dicho grupo encabezado por un determinado líder puede tomar las decisiones que agilicen el proceso de apropiación y posicionamiento del producto al interior de la institución financiera y aumentar las posibilidades de éxito en su implementación.

ii. Estudio de mercado

En esta etapa se determina las necesidades del mercado objetivo, es decir se evalúa los requerimientos de dichas familias, generalmente esto se logra con la realización de un sondeo, el cual no necesariamente conlleva en un alto costo, puede ser adecuado para la comprensión de sus necesidades. Todo depende del diseño de sondeo que se proponga.

Sondeo de mercado,
República Dominicana



iii. Diseño o rediseño de prototipo de productos y servicios

En esta etapa se realiza el diseño del producto de forma que se toma en consideración los datos obtenidos en la etapa anterior, de forma que el producto vaya acorde con las características y objetivos del mercado objetivo.

Además de contribuir a prevenir o mitigar riesgos de fracaso del producto, en esta etapa se logra fortalecer la capacidad institucional para el diseño de otros productos o servicios.

iv. Piloto

Esta etapa ya es la puesta en marcha del producto, lo que comúnmente se le denomina Piloto. De estadísticas realizadas en otros tipos de pilotos, se observa que los préstamos para vivienda tienen excelentes tasas de repago (98% aprox.), se fortalecen la fidelización de clientes y crea oportunidades para atraer nuevos clientes.

No se puede implementar este tipo de productos o rediseñar productos ya existentes si es que estas cuatro fases planteadas no se realizan conjunta y adecuadamente.

5. Conclusiones

- **El producto.** El financiamiento para el mejoramiento de la vivienda de manera progresiva o “poco a poco” amplía la posibilidad de llegar a un número significativo de familias de la base de la pirámide. Esto debido a que:
 - Fortalece la fidelización de los clientes.
 - Contribuye a mejorar la calidad de vida de los clientes.
 - Crea oportunidad para penetrar en nuevos nichos de mercado.
 - Diversifica el riesgo de colocación.
 - Apalanca el posicionamiento de la Institución de Microfinanzas (IMF).
- **Sostenibilidad.** El Producto de MFV con ATC puede ser sostenible. En tanto que:
 - Las proyecciones financieras sean realistas.
 - No es castigado por la ineficiencia de otras líneas de producto o la institución en general.

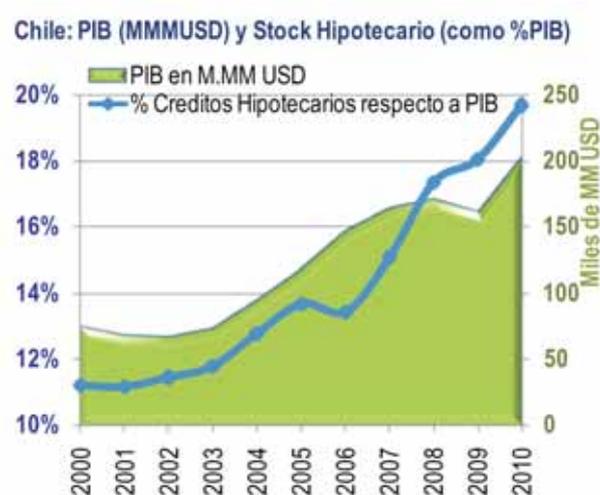
- Alcanza un volumen significativo de colocaciones en un tiempo razonable.
- Es acompañado de estrategias de posicionamiento y promoción.
- Sea asequible y aceptado para la población de la base de la pirámide socio-económica (BoP).
- Los costos se recuperen.
- **Servicios de Asistencia Técnica en Construcción.** Los ATC son un elemento diferenciador poderoso para la venta del producto de MFV. En la medida que:
 - Estimula y ayuda a establecer un plan de mejoramiento continuo de la vivienda.
 - Contribuya a incrementar el nivel de satisfacción de la familia.
 - Genera una organización de la demanda.
 - Impulsa/incentiva la colocación por referencias: “boca a boca”.
- **Escala.** La necesidad de mejorar las condiciones de la vivienda entre la población de la base de la pirámide es creciente día a día; por lo tanto, el crear productos y servicios que cierren la brecha entre la oferta y la demanda es una gran oportunidad de crecimiento a escala.

IX. LEASING HABITACIONAL EN CHILE.

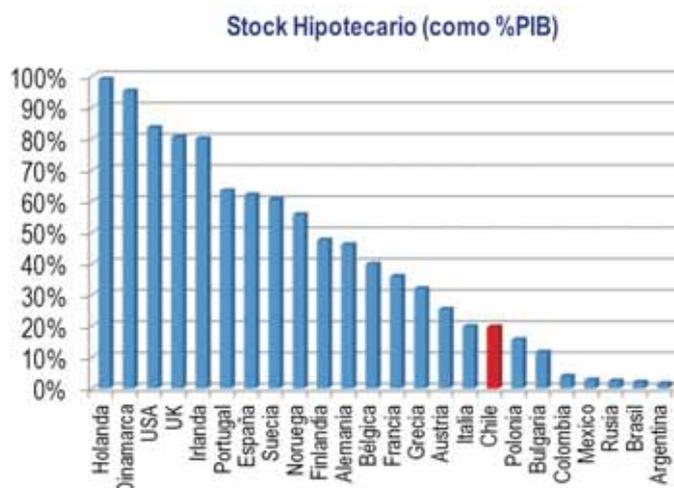
Francisco Javier Vergara Gutiérrez

1. Contexto

El financiamiento habitacional, entendido como el financiamiento para la adquisición de vivienda, ha tenido un crecimiento gradual y continuo en Chile, según datos del Banco Central de Chile el stock de estos créditos hipotecarios como porcentaje del PIB en el 2000 fueron un poco más del 10%, pero para finales de dicha década (2010), el indicador creció a un poco más del 20%.



Sin embargo, si bien este indicador respecto a los de otros países de la región es el más alto, aún es pequeño respecto a países como Holanda, Dinamarca, EUA, entre otros, es decir en términos mundiales, tal como muestra la siguiente gráfica.



De manera que los niveles de financiamiento de vivienda en países como los mencionados son muy altos, esto se explica en términos generales por la alta demanda por la adquisición de vivienda más que por el alquiler de ellas. Dicha idea se respalda por una serie de indicadores, entre ellos se destaca el obtenido del CASEN 2009, el cual muestra que el 81% de los hogares chilenos viven en vivienda propia (cedida, pagada o en proceso).

Pero para entender mejor como se logró llegar a estos niveles de financiamiento de crédito hipotecario resulta necesario ver cuál ha sido la evolución de la estructura legal y jurídica.

a. Breve reseña histórica

Antes de 1960 el financiamiento o crédito era brindado por el Estado, estos créditos tenían tasas de carácter nominal. En dicho contexto, con un entorno de alta inflación, el carácter de dichas tasas hizo que estas se incrementen, esto debido a que una tasa nominal debe incorporar además del interés propio del riesgo por el préstamo, la devaluación o depreciación de la moneda, en este caso el peso. De manera que ello sirvió de experiencia para los entes estatales respecto al trato de dicha variable.

En la década de los 60's se crea el Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo (SINAP), bajo dicho ente se reguló el sistema, el cual se vio monopolizado por los créditos de carácter reajutable, con un tendencia a captar recursos a corto plazo, y colocar a largo plazo.

En 1977 se crean las ya conocidas Letras Hipotecarias Reajustables, y a finales de dicha década se da fin al monopolio gubernamental del mercado con cierre del SINAP.

A inicios de los 80's se crean las AFP's, y con el ingreso al mercado financiero de fondos de largo plazo, propios de este tipo de mercado, nace la necesidad de instrumentos

de inversión de largo plazo. Con esa idea a finales de dicha década, específicamente en 1988 nacen las Mutuarias o mejor conocidas como las Administradoras de Mutuos Hipotecarios Endosables (MHE), este instrumento - el mutuo - nace como uno de financiamiento para la vivienda, el cual es de largo plazo.

Para 1994, se realiza la modificación de la Ley 18.045 del mercado de valores, creando así la securitización. Finalmente en 1995 se da la Ley de Arrendamiento con Promesa de Compraventa (Leasing) y con ello se crean las Sociedades de Leasing.

Fecha	Acontecimiento	Característica
Antes de 1960	Financiamiento Banco del Estado y Cajas de Previsión	Créditos a Tasas Nominales, con tasas de inflación de moderada a alta
1960 - 1977	Creación del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo (SINAP)	Monopolio de los créditos reajustables. Captaciones a corto plazo y colocaciones a largo plazo.
1977	Creación de las Letras Hipotecarias	Se termina monopolio del SINAP. Inversionistas Banco Central y Cajas de Previsión
A partir de 1981	Se crean las AFP: Cuenta de capitalización para la previsión	Creación de un mercado profundo de Capitales. Necesidades de inversión de largo plazo.
1988	Se crean las Administradoras de MHE	Renace el mutuo como instrumento de financiamiento habitacional
1994	Modificación de la Ley 18.045 del Mercado de Valores	Se crea la securitización
1995	Ley de Arrendamiento con promesa de compraventa (Leasing)	Se crean las Sociedades de Leasing

2. Mercado de financiamiento habitacional

Los recursos para este tipo de financiamiento reposa en la existencia de dos mercados: primario y secundario.

- Mercado primario, es aquel en el cual se otorgan los créditos hipotecarios (o Leasing) a los compradores o usuarios de las viviendas. En este mercado se encuentran las entidades intermediadoras o que otorgan crédito.
- Mercado secundario, es aquel donde los emisores de hipotecas venden los créditos a inversores institucionales que cuentan con fondeo a largo plazo como las Administradoras Fondos de Pensiones (AFP) o Compañías Seguros de Vida (CSV).

El proceso de financiamiento habitacional bajo esta estructura consiste en lo siguiente. Primero, la familia compra una vivienda a través de un crédito hipotecario brindado por alguna entidad financiera. Segundo, las instituciones financieras fondean

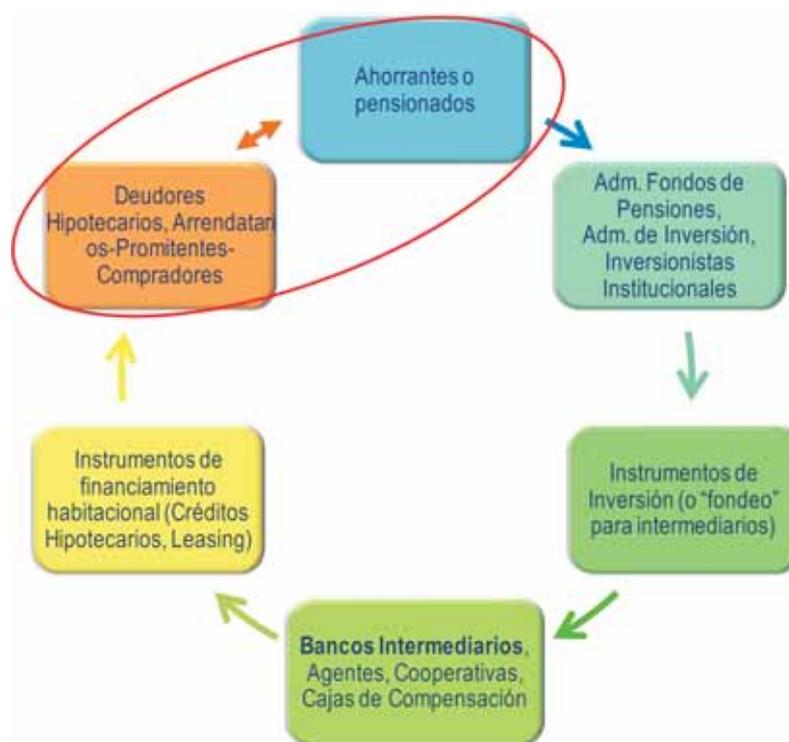
dichos créditos en el Mercado de Valores a través de estos instrumentos de crédito. Tercero y último, en dicho mercado los inversionistas adquieren dichos instrumentos y fondean a las entidades financieras.

En cuanto a las instituciones que otorgan Financiamiento Habitacional, todas son privadas y se presentan a continuación:

- Bancos (incluye BancoEstado, la única institución no privada).
- Agentes Administradores de Mutuos Hipotecarios Endosables.
- Sociedades de Leasing Habitacional.
- Cajas de Compensación.
- Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- Inversionistas institucionales.

a. Esquema general del mercado de capitales

A continuación se muestra un esquema que enfoca el sistema desde el punto de vista del mercado de capitales.

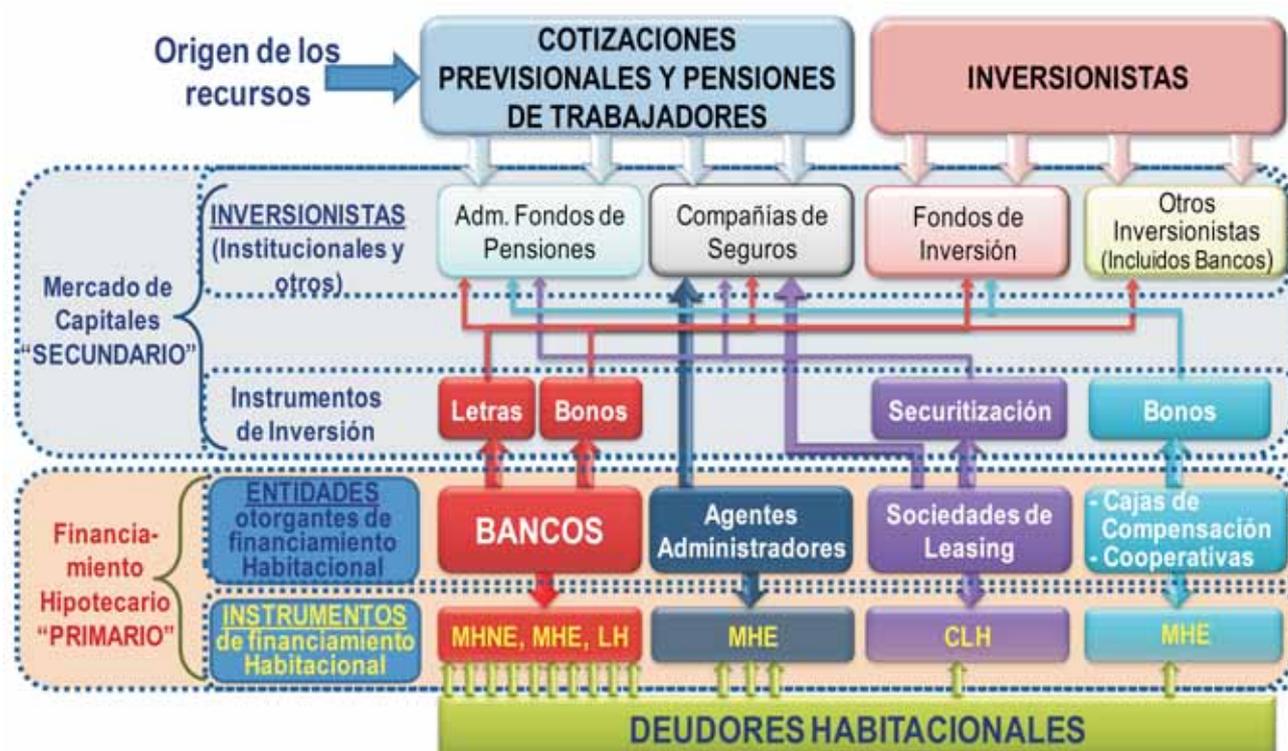


Tal como muestra en el esquema anterior todo inicia con los ahorrantes o pensionados, los cuales depositan sus recursos en alguna entidad que genere rentabilidades a largo plazo, estas pueden ser AFP's, administradoras de inversiones, etc., las cuales a su vez buscan invertir dichos fondos en instrumentos de igual carácter es decir de largo plazo. Justamente los intermediarios financieros son emisores de dicho tipo de instrumentos, de manera que uno invierte dinero para asegurar rentabilidades a futuro y otro para obtener financiamiento para el otorgamiento de créditos, dichos

instrumentos son de financiamiento habitacional. Finalmente como último eslabón del esquema aparecen los deudores hipotecarios, los cuales se hacen de estos instrumentos para poder financiar su adquisición de vivienda. De manera que este esquema de mercado de capitales es un sistema cerrado, ya que los recursos solo se transfieren siendo en términos simples la misma familia la que se financia a sí misma.

b. Estructura mercado hipotecario primario y secundario

El siguiente esquema nos muestra los actores, el mecanismo que opera tanto en el mercado primario como en el secundario, y además el enlace entre ambos.



El mercado primario tiene como base a los agentes deudores habitacionales, es decir familias que adquieren créditos hipotecarios, estos pueden ser Mutuo Hipotecario No Endosable (MHNE), Mutuo Hipotecario Endosable (MHE), Letra Hipotecaria (LH) y Crédito Leasing Habitacional (CLH). Dichos instrumentos son ofrecidos por las entidades de financiamiento del mercado primario o intermediarios, los cuales pueden ser: Bancos, Agentes Administradores, Sociedades de Leasing, Caja o Cooperativas.

Continuando con el proceso, las entidades que otorgan los créditos habitacionales buscan fondeo, para ello emiten instrumentos de inversión. Los bancos para su fondeo emiten letras o bonos, los cuales son vendidos o colocados a través de las AFP's, compañías de seguros, fondos de inversiones u otros. Por su parte, los agentes administradores están restringidos a vender los MHE solamente a compañías de seguros. Para las sociedades de leasing, hasta antes de la crisis financiera del 2008, vendían no el CLH si no los bonos que surgían de la securitización o titulización estos, sin embargo después

de la crisis se dejó de lado este mecanismo y se comenzó a vender directamente los CLH. Las instituciones a las cuales se les vende son las AFP's y las compañías de seguros. Por último, las cajas de compensación y cooperativas emiten bonos los cuales son vendidos las AFP's o fondos de pensiones.

Por último, las entidades de inversión mencionadas obtienen fondos de cotizaciones previsionales, pensiones de trabajadores o de inversionistas particulares.

c. Participantes de la industria

Tal como se menciona anteriormente, existen 5 tipos de entidades que participan como intermediarios frente a las familias para el otorgamiento del crédito en Chile. A continuación se muestra un pequeño cuadro resumen donde se incorpora además de los tipos de instrumento de financiamiento, los entes que regulan cada uno de ellos y también su nivel de participación en el mercado de financiamiento habitacional.

Institución	Ente Fiscalizador	Productos
Bancos (85%)	SBIF*	Letras Mutuos Hipotecarios No Endosables Mutuos Hipotecarios Endosables
Mutuarias (10%)	SVS**	Mutuos Hipotecarios Endosables
Cías de Leasing Habitacional (3%)	SVS**	Leasing Habitacional
Cooperativas (<1%)	SBIF*	Mutuos Hipotecarios Endosables
Cajas de Compensación (<1%)	SUSESO***	Mutuos Hipotecarios Endosables

Donde:

- **SBIF:** Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.
- **SVS:** Superintendencia de Valores y Seguros.
- **SUSESO:** Superintendencia de Seguridad Social.

De manera que cada tipo de institución está debidamente normada con lo que no deja espacio a la invención de nuevos instrumentos que generen rentabilidades extras en perjuicio de alguno de los agentes de la estructura total del sistema.

d. Instrumentos de financiamiento habitacional

En relación a los instrumentos, en el mercado chileno existen cuatro estos son:

- Letras de Crédito Hipotecario (LC).
- Mutuo Hipotecario No Endosable (MH).
- Mutuo Hipotecario Endosable (MHE).
- Leasing Habitacional (LH).

Por otra parte en lo que corresponde a las características de estos tipos de créditos, se pueden mencionar las siguientes:

- Todos los créditos se brindan en unidades reajustables (Unidad de Fomento o UF), para ser más precisos, existen algunos créditos que se brindan en términos nominales, pero son muy pocos.
- Tienen plazos que están entre 8 y 30 años, el periodo estándar de dichos créditos son 20 años.
- Los cuatro instrumentos contemplan obligatoriamente:
 - Seguro de desgravamen.
 - Seguro de incendio y sismo.
 - Seguro de cesantía (de forma opcional).

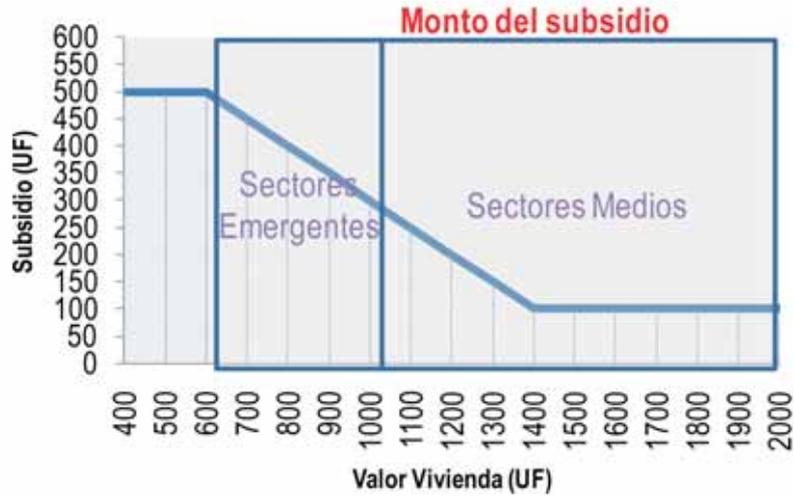
Para operaciones de crédito hipotecario con Subsidios del Estado, además de las anteriores características se le agregan:

- Seguro de cesantía obligatorio con cobertura de 4, 6 y hasta 12 cuotas por evento, según el caso.
- Subsidio a la originación: aborda el impacto de costo de originar créditos de bajo monto. Esto funciona como un incentivo a que las entidades que brindan créditos realicen créditos de bajo monto y no de grandes montos, ello dentro de la idea de que un sea cual sea el nivel del crédito el costo de otorgarlo o generarlo es el mismo.
- Seguro de remate (otorgado por el Estado): la idea de este seguro es que el Estado paga la totalidad del saldo que se dé del total de la deuda incluido gastos y moras y el remate de la vivienda. De manera que el Estado cubre los impagos presentados por el otorgamiento de este tipo de créditos. Dicho seguro nace o entra en funcionamiento desde el año 2001 cuando el Estado decidió abstenerse de dar créditos hipotecarios y dejar dicha tarea al privado.

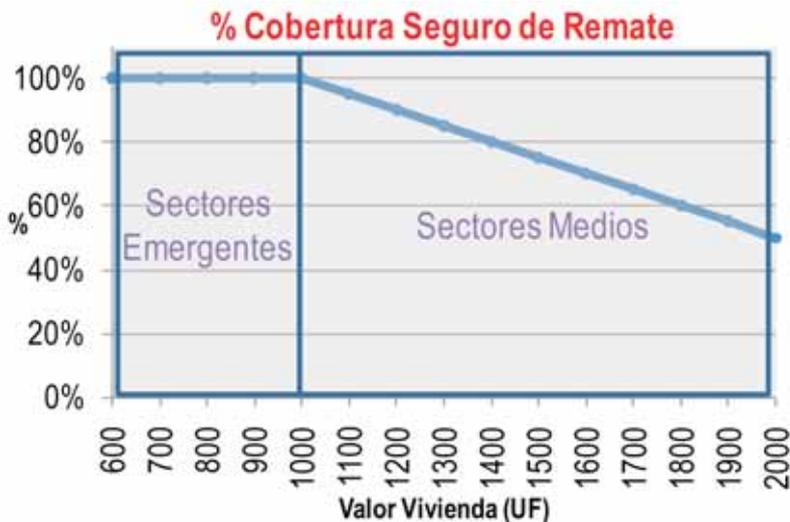
A continuación se desarrolla un pequeño análisis acerca de las características de los subsidios habitacionales.

Como se muestra en la gráfica siguiente, la calificación del tipo de sector al cual se brindará el subsidio habitacional depende del valor de la vivienda. De manera que si el valor de la vivienda es menor a 1,000 UF (Unidades de Fomento), el sector al cual se le brinda el subsidio es denominado emergente, y si es mayor, será el sector medio. Sin embargo hay que aclarar que dentro el primer rango mencionado (menor a 1,000 UF) existe otra categoría que son el sector denominado vulnerable, los cuales

son aquellas familias que solicitan subsidio habitacional para viviendas menores a 600 UF. Para estos últimos los niveles de subsidio llegan al 100% del valor de la vivienda, es decir para estos agentes la vivienda se le entrega gratis.



Por otra parte, la siguiente gráfica muestra los niveles porcentuales de la cobertura de seguro de remates. Como es de esperar para el caso de sectores emergentes se da un 100% de cobertura del seguro de remate, mientras que los niveles de cobertura de dicho seguro se van reduciendo a medida que los valores de las viviendas aumentan, ello puede sonar contradictorio dado que a mayor valor de la vivienda es más probable que el agente deudor caiga en impago, sin embargo se debe de tomar en cuenta que las familias de dicho sector poseen distintos niveles de ingreso también.



Por otra parte, en la última gráfica se muestra la composición del valor o costo de la vivienda y como se financia ésta con el crédito, el ahorro y el subsidio. Tal como se intuye, los niveles de ahorro que poseen los sectores emergentes son ínfimos y el costo total de la vivienda se financia en buena cuenta por el subsidio, cosa opuesta se muestra en los sectores medios, ya que el costo está compuesto en una mayor proporción por el crédito.



i. Crédito hipotecario con letras de crédito

El crédito hipotecario con letras de crédito es un instrumento que se genera en el proceso del crédito y que es introducido en el mercado de capitales para el fondeo de una determinada entidad de préstamo. Este instrumento de crédito es de largo plazo, emitidos al portador por idéntico monto y plazo que el préstamo, en moneda de valor constante Unidad de Fomento (UF) indexada por inflación. El valor tope al cual puede ser emitido es del 75% del financiamiento.

Desde el punto de vista del deudor, tiene las siguientes características:

- Emitidas solamente por bancos y sociedades financieras.
- La cuota o dividendo que el deudor paga mensualmente contempla reajuste por inflación (UF) e intereses de las letras; adicionalmente se paga comisión al banco.
- Necesita vender las letras para obtener el dinero.
- Existe riesgo por venta bajo la par, que implica pago anticipado de intereses y/o capital.

Desde el punto de vista del inversionista:

- Se transan diariamente en el mercado secundario.
- Tenedor recibe trimestralmente intereses y amortizaciones.
- La comisión del banco, cubre la administración y venta de letras.
- El riesgo, es el riesgo del emisor (los bancos no han quebrado en la historia reciente), es decir si se da impagos de la deuda por parte del adquirente del crédito, el pago de la letra al inversionista no será afectado porque desde un principio esto era responsabilidad del banco.
- En caso de quiebra del banco existe normativa que da prelación a la cartera de letras para con los inversionistas:
 - En caso de quiebra, el liquidador forma un balance separado con los préstamos para la vivienda con Letras Hipotecarias - LH (activos) y las LH emitidas (pasivos) y este balance se puede licitar entre otros bancos. El traspaso también incluye las hipotecas asociadas a esos préstamos.

ii. Mutuo Hipotecario Endosable

Es un préstamo en pesos o unidades de fomento y está sustentado en una escritura del contrato, la cual se transa en el mercado a través de un endoso el cual permite al titular del contrato de pago entregarlo a terceros para su financiamiento. De manera que se caracteriza por:

- Ser un préstamo en moneda reajutable (unidades de fomento).
- Está sustentado en una escritura del contrato (Contrato de Mutuo).
- Se transa en el mercado a través de un endoso.
- El solicitante del crédito recibe el total del monto aprobado (No genera diferencia).
- El monto del préstamo puede alcanzar hasta el 80% del valor de la propiedad.

Desde el punto de vista del deudor:

- Son emitidos por entidades especializadas denominadas Agentes Administradores de Mutuos Hipotecarios Endosables (AAMHE) o Mutuarias, y también por los bancos del sistema financiero.
- Es un crédito expresado en dinero (no hay letras u otros instrumentos que vender).
- No existe comisión de otorgamiento. La tasa es el interés real anual a pagar.

Desde el punto de vista del inversionista

- El mutuo se vende a Compañías de Seguros de Vida.
- Es una excelente alternativa de calce de obligaciones en moneda y plazos. Esto debido que va acorde con las necesidades de instrumentos de inversión de largo plazos.
- Constituye una excelente alternativa de largo plazo por su rentabilidad.
- Riesgo del inversionista es el riesgo del deudor y riesgo de la garantía, es decir acá si toma responsabilidad el deudor sobre el activo.
- Tiene el límite del 75% o el 80% sobre el valor de la vivienda.

iii. Mutuo Hipotecario No Endosable

Es similar al instrumento anterior aunque con algunas diferencias, entre estas tenemos:

- El banco financia el préstamo con recursos propios,
- A diferencia del anterior no puede ser transferido mediante endoso.
- La característica particular y que resulta atractiva para los potenciales deudores es la posibilidad de financiar hasta el 100% del monto solicitado,
- No tiene el límite del 75% o el 80% sobre el valor de la vivienda como en los instrumentos anteriormente descritos.

iv. Leasing Habitacional

Este mecanismo de crédito tal como lo dice su nombre, sigue la dinámica de un leasing pero aplicado a la vivienda. De manera que el proceso es como sigue: El agente

que quiere adquirir una vivienda va a una sociedad inmobiliaria y le pide que adquiera la casa y que se la arriende, de manera que a medida que pasa el tiempo, el agente además de pagar el correspondiente alquiler va amortizando el valor de la vivienda, de tal manera que al pagar completamente el costo de la vivienda automáticamente se vuelve en propietario de según la Ley.

De manera que se destacan dos características de este instrumento:

- En principio no es un crédito sino que permite la posibilidad del arrendatario de adquirir una vivienda en el futuro.
- Sirve para transformar el gasto de alquiler mensual en un aporte que a largo plazo permite a los arrendatarios convertirse en propietarios de una vivienda nueva o usada.

A continuación se hará mención al detalle de las características de este instrumento y de los agentes que intervienen en la operación:

- Leasing habitacional
 - Es un contrato de Arriendo con Promesa de Compraventa.
 - La parte “pago del arriendo” y la parte del “pago de la vivienda” se comportan igual que interés principal de tabla de desarrollo de créditos hipotecarios.
 - En contratos nuevos ya no opera el Fondo de Vivienda.
 - Está amparado por Ley y normativa especial.
 - Además vía presupuesto nacional se asignan subsidios año a año.
- La sociedad Arrendataria-Promitente-Vendedor:
 - Es de giro exclusivo.
 - Supervisada por la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS).
 - Opera como una Sociedad Anónima Abierta para todos los efectos (regulación, responsabilidades, directores, etc.).
- El Arrendatario-Promitente-Comprador
 - Persona natural.
 - Elige el bien y sólo de destino habitacional.
 - Si califica (no tener bien raíz, no haber sido beneficiario de subsidio) puede aplicar subsidio habitacional en forma automática.
 - Su derecho de compra está amparado por Ley y no se afecta ante insolvencia o contingencias de la Sociedad de Leasing.

A continuación se muestra un cuadro comparativo de estos tipos de instrumento de crédito habitacional, desde el punto de vista tanto del inversionista como del deudor.

Característica	Letra	Mutuo NO Endosable	Mutuo Endosable		Leasing
			Bancario	Mutuaria	
Emisor	Bancos	Bancos	Bancos	Administradoras de giro específico	Sociedades de giro exclusivo
Transabilidad	Si	No	Si	Si	Si
Riesgo p Invers.	Emisor	-	Deudor + Hipoteca	Deudor + Hipoteca	Deudor + bien raíz
Costo final	Tasa + comisión	Tasa	Tasa	Tasa	Tasa
Tipo de servicio	General	General	General	Especializado	Especializado
Dda/Gtía máx.	75%	100%	80%	80%	100%
Plazo máx. años	20	Sin límite	30	30	20
Cuota-plazo	Fija-fijo	Según ctto	Fija-fijo	Fija-fijo	Fija-Fija
Prepago	8/12 mes/año	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
Crédito recibido	88%-100%	100%	100%	100%	100%
Propiedad	Deudor	Deudor	Deudor	Deudor	Soc. Inmobiliaria
Uso y goce	Deudor	Deudor	Deudor	Deudor	Arrendatario

De interés para el Inversionista

De interés para el Deudor

e. Actores relevantes del mercado

Entre los actores del mercado que otorgan créditos hipotecarios los más importante son los bancos, y a su vez para ellos la existencia del financiamiento habitacional representa un pilar, no exactamente por los ingresos, si no por la afiliación de un cliente que estará veinte años en promedio trabajando con él.

Además cabe mencionar que el sector habitacional juega un rol importante en los negocios y la estabilidad de la banca. En efecto, cerca de un 20% de los activos de la banca corresponden a préstamos hipotecarios para la vivienda y representa el 85% del monto global de créditos al sector.

Entre otros actores del mercado se tienen:

- Mutuarias: Agentes Administradores de Mutuos Hipotecarios Endosables.
- Sociedades de Leasing Habitacional.
- Cooperativas.
- Cajas de Compensación.
- Inversionistas del mercado secundario.

Si bien estos otros actores en estos últimos años han crecido en términos absolutos en relación a los créditos hipotecarios para la vivienda entregados por la banca, este tipo de financiamiento es aún marginal.

f. Evolución del financiamiento vivienda

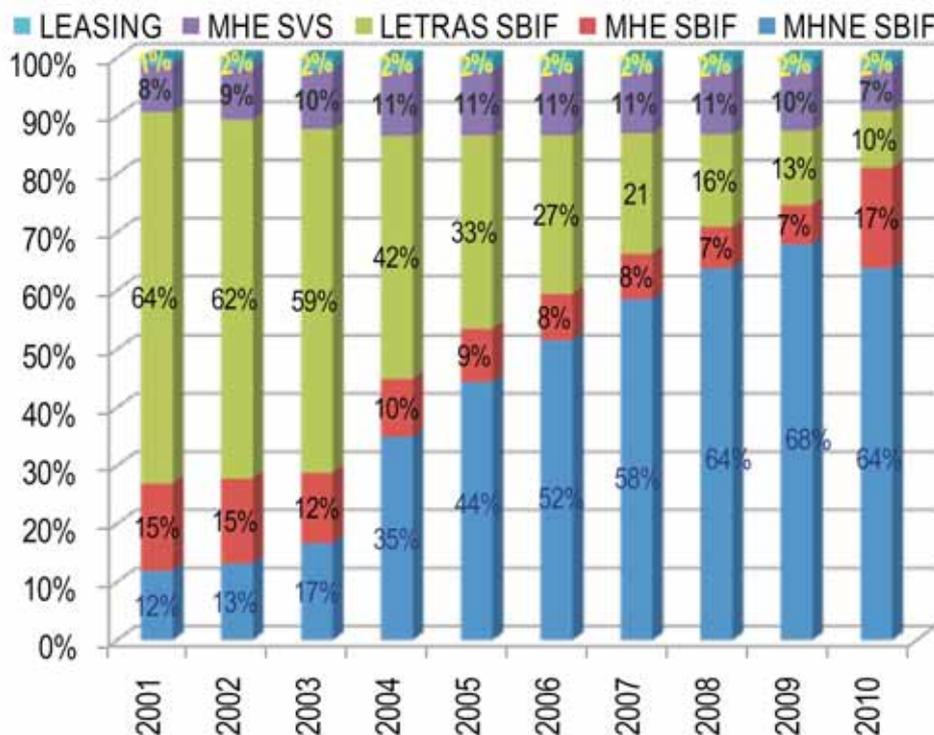
La banca chilena concentra el 85% del Stock de créditos vivienda en valor, sin embargo no participa decididamente en segmentos de bajos montos de crédito por el

riesgo, el segmento y el costo de administración de operaciones a largo plazo y de bajo monto en clientes no bancarizables. De manera que solo opera en los segmentos A, B y C.

En tanto, los segmentos de menores ingresos son abordados por excelencia por los bancos del Estado, pero también son un mercado de operación de las sociedades de leasing y sociedades mutuales. El porqué de la no incursión a fondo por parte de los bancos privados en estos sectores es debido a que los incentivos como el seguro de remate y otras garantías no se traducen en recursos lo suficientemente altos como para resolver los costos de administración en los que se incurre.

A continuación se presenta un gráfico, donde se evalúa el stock de operaciones de créditos hipotecarios según su distribución en cuanto a la operación en el mercado por actor.

% del stock de operaciones al cierre de cada año (en valores)



De tal manera que se comprueba lo mencionado con anterioridad, el sector bancario es el actor que tiene más incidencia en términos porcentuales en este tipo de mercado de financiamiento habitacional. A continuación se presenta un cuadro que nos muestra los niveles de financiamiento en niveles.

Stock de Financiamientos Habitacionales por Año (En Miles de unidades)										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MHNE (Bancos)	51	59	88	138	202	254	325	416	734	798
MHE (Bancos)	32	35	36	38	46	51	63	69	72	150
LETRAS (Bancos)	470	482	509	499	504	478	428	353	316	308
Mutuarías	24	28	33	40	44	49	54	58	58	52
Leasing	6	9	13	17	21	25	29	33	34	34
TOTAL	583	613	679	732	817	857	899	929	1214	1342

Total Financiamiento (en MMM US\$)	15,4	16,6	19,0	23,2	27,3	30,9	35,6	39,0	41,8	49,2
---	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

g. Conclusiones del financiamiento habitacional

- La reforma del sistema de pensiones representó un elemento dinamizador de la economía: aumento en el ahorro y la inversión.
- Ha permitido financiamiento de largo plazo para inversión productiva (viviendas, infraestructura, empresas, etc.), ello gracias a la creación de instrumentos de largo plazo que van acorde justamente con las necesidades de inversión.
- Consecuentemente se ha desarrollado el mercado de capitales.
- Están conectados los fondos de pensiones con el financiamiento de largo plazo
- El financiamiento habitacional muestra una importante energía, producto de su alineamiento con las necesidades de inversión de los fondos de pensiones.
- Factores asociados a la disminución en tasas de interés, aumento del ingreso de las personas e incentivos tributarios han impulsado demanda de créditos.
- Chile ha experimentado un crecimiento sostenido desde los años 80's y ha logrado el desarrollo de un mercado que hoy se aprecia más maduro.
- El financiamiento habitacional sigue siendo originado por bancos esencialmente, por cuanto representa para éstos un pilar comercial fundamental.
- Las distintas opciones de fondeo para los originadores (bancarios o no), en base a los fondos de pensiones de las personas, que requieren en general inversiones de largo plazo, le otorga integralidad, proyección y permanencia al sistema.
- La supervisión prudencial ha sido un factor relevante del desarrollo sostenible.

3. Las características del leasing en Chile

A continuación se abordará de forma explícita lo correspondiente al instrumento leasing. De lo mencionado con anterioridad se puede destacar que:

- Permite aplicación automática de subsidio habitacional.
- Puede ser aplicada a la vivienda social.
- Incorpora seguro de cesantía.

- Aquellos que tienen subsidio habitacional, pueden acceder a “seguro de remate”, el cual cubre el 100% de la diferencia entre el producido del remate y el saldo insoluto de la deuda más costas.
- Se presenta como solución a problemas propios del financiamiento, como:
 - El subsidio es independiente del comportamiento de pago (se vio que entidades traspasaban riesgo vía tasa a los deudores). Este problema consistió en que antes el subsidio estaba sujeto darse siempre que el agente deudor hiciera el pago del arriendo. De tal manera que ello correspondía un riesgo ya que si un agente deudor no pagaba el arriendo tampoco se recibiría el subsidio. De tal manera este riesgo era incorporado en las tasas de interés de arriendo haciendo el sistema insostenible dado las altas tasas.
 - El subsidio en modo de bono trimestral desmaterializado y transable en mercado de Valores.

a. Perfil operación promedio en leasing

A continuación se muestran datos promedios referentes al nivel de stock de créditos en base al financiamiento del leasing.

En términos promedios el financiamiento muestra estas características:

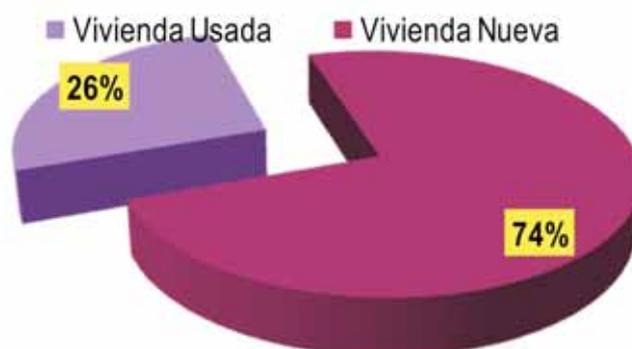
- Valor de vivienda de: US\$36,500 (100%).
- Ahorro previo de: US\$3,000 (compuesto de 3% deudor + 5% descuento de la inmobiliaria).
- Subsidio de: US\$5,800 (16%).
- Aporte Soc. Leasing de: US\$27,800 (76%).

En relación a los montos que corresponden al arrendatario:

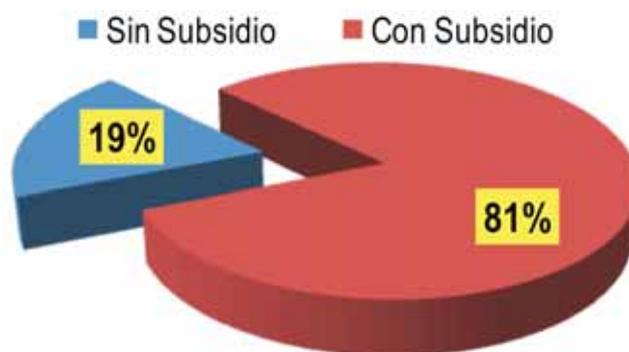
- Cuota arriendo mensual: US\$282.
- Ingreso a nivel familiar: US\$1,363.

En cuanto a la forma de incidencia del leasing en términos de tipo de vivienda, uso del subsidio y área de incidencia, esto se presenta en las siguientes gráficas.

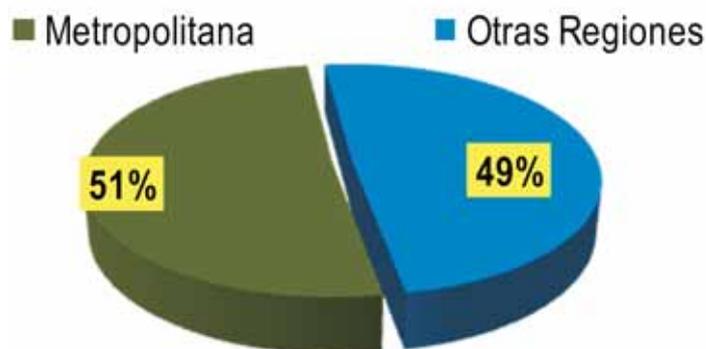
Para el caso de tipo de viviendas casi el 75% de los leasings han ido dirigidos a viviendas nuevas mientras que el resto a viviendas usadas.



Por su parte, más del 80% de dichos financiamientos se ha realizado con la aplicación de subsidios.



Por el lado de la incidencia de este tipo de financiamiento, estas se han distribuido igualmente tanto en la zona metropolitana y en las regiones

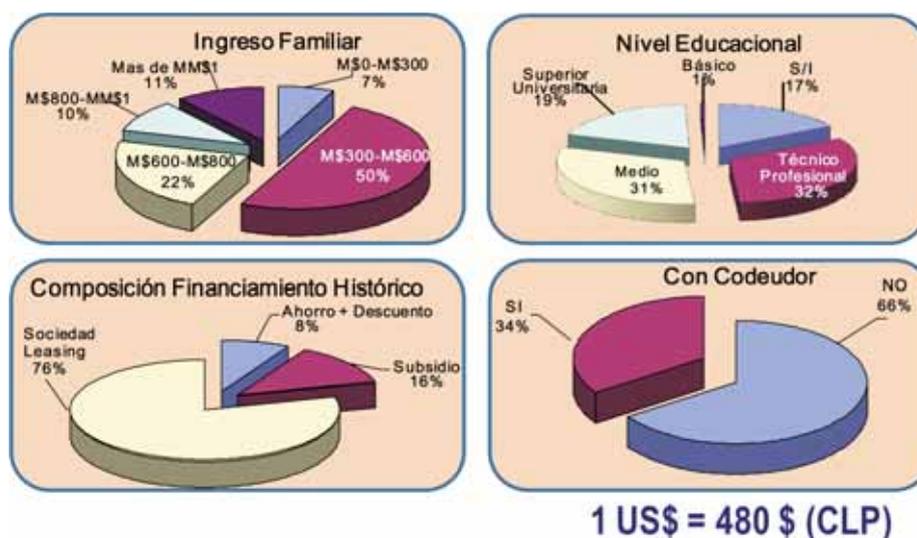


b. Perfil deudores leasing habitacional

La estructura del perfil del deudor se puede dividir en 4 tipos:

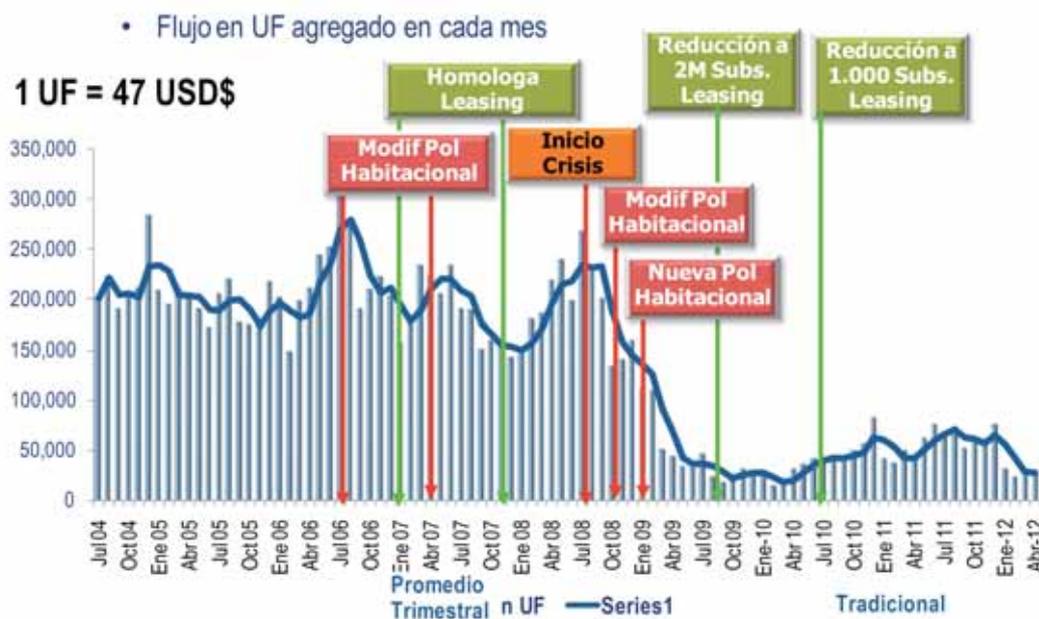
- Ingreso familiar.
- Nivel de instrucción o educación.
- Composición del financiamiento: Muestra las fuentes de ingresos para afrontar la operación.
- Con codeudor: Es cuando alguien más avala el arriendo y la amortización de la operación de leasing.

Esto se resume en el siguiente cuadro:



c. Flujo colocaciones de leasing habitacional

En cuanto a las colocaciones del leasing, durante los últimos años los niveles de colocación han sido muy altos tal como lo muestra la gráfica.



Resulta necesario destacar que en los periodos donde se muestra caídas de los niveles de colocación es debido primordialmente a cambios o mejoras por parte de la política gubernamental para otros tipos de instrumento. Esta situación se revertía luego de que se mejoraran las condiciones del leasing también. Sin embargo la caída pronunciada de este instrumento a inicios del segundo semestre del 2008 es propiamente por efectos externos, en este caso la crisis que se presentó en EE.UU.

La incidencia de esta crisis en el mercado chileno, y exclusivamente en este tipo de instrumentos fue debido a la percepción de riesgos de dichos instrumentos, por

parte de los agentes. Si bien dichos instrumentos van dirigidos a una población muy similar a la que produjo el problema en EE.UU., el sistema o proceso de evaluación de ambos era muy distinto. Sin embargo esa era la percepción del mercado.

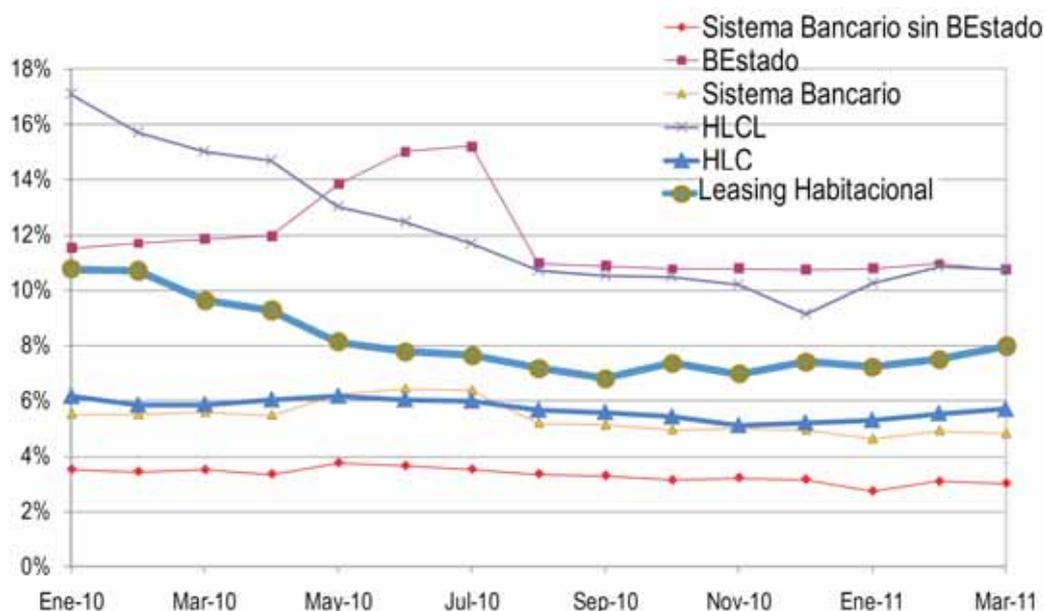
d. Desarrollo del leasing habitacional

A diferencia de lo ocurrido en otros países, en Chile la industria del leasing habitacional no ha logrado desarrollarse. El porqué de esto se enmarca en que:

- No existe un conocimiento respecto de su funcionamiento.
- Porque el Ejecutivo la ha discriminado negativamente respecto de otras modalidades de financiamiento:
 - Al no formar parte de la política habitacional, sino un capítulo aparte en una ley especial, no ha sido posible extender de manera automática todos los subsidios existentes a esta modalidad también;
 - Adicionalmente ha disminuido en el tiempo el número de subsidios que se pueden aplicar con esta modalidad.
- Con la crisis del 2008, se terminó el modelo de “fondeo” de operaciones de leasing vía securitización o titularización, en que:
 - Las sociedades de leasing se fondeaban a corto plazo “acopiando” operaciones (ya que no es posible captar fondos de largo plazo).
 - Luego las empaquetaban y “vendían” como bonos estructurados al mercado.
 - Hoy la “salida” de estas operaciones está dada por la compra que hacen las Cias. de Seguros de Vida.

e. Morosidad de la industria hipotecaria

A continuación se realizará una comparación de los niveles de morosidad del leasing habitacional respecto a las demás carteras del sistema bancario sin el Estado, bancos del Estado, sistema bancario, Hipotecaria la Construcción Leasing HLCL y Hipotecaria la Construcción HLC.



Como se observa la morosidad bancaria sin Estado se encuentra alrededor del 4%, la de los bancos del Estado esta por el 12%, de manera que se hace evidente el beneficio público hacia la población que imparte el Estado (entrega la vivienda), atendiendo a sectores que los privados no atienden justamente por problemas de falta de recursos para afrontar créditos. Como se aprecia hay un aumento importante de la morosidad durante el periodo del 2010, eso es a causa de las medidas de política instauradas tras el terremoto, dichas medidas condenaban los créditos hipotecarios de aquellas viviendas que hubiesen sufrido daños, de manera que el total de la población sea o no sea acierto declararon estar en dicha situación.

Otra curva es la del sistema bancario total incluido los bancos del Estado (curva naranja) la cual tiene una tasa de morosidad que fluctúa por el 6%.

La línea morada muestra la tendencia de la morosidad de la cartera de leasing de la sociedad la Hipotecaria la Construcción (HLC), la cual en los últimos años ha tendido una tendencia a la reducción de la morosidad. Por su parte la morosidad correspondiente al área de los créditos hipotecarios en forma de mutuos hipotecarios endosables de la empresa (curva azul), nos muestra un nivel de morosidad más bajo, el cual se encuentra alrededor de un 6%.

Por último la curva verde representa la morosidad del patrimonio separado. El patrimonio separado es el bono estructurado, son todos los activos de leasing de HLC que conforman un patrimonio que está en el mercado. Como se observa esta cartera se encuentra entre el 8% y 10%.

f. Proceso de recupero de un default de leasing

Es común la presencia de algún caso de no pago del leasing. La demora de este recupero generalmente fluctúa entre los 15 y 18 meses, en los cuales se realiza un serie de procesos judiciales. Dicho proceso se muestra en el siguiente cuadro.

Días de mora	Acción	Observación
15-90	Cobranza NO – Judicial: llamados, cartas, comunicaciones, publicaciones boletín morosos	Costos: 9% de cuotas atrasadas aprox
91 y mas	Preparación acción judicial	
105-150	Presentación demanda	Honorarios Abogado total: US\$ 1.300
140-190	Nombramiento Juez Árbitro especial	Honorarios Juez Árbitro US\$ 1.200
170-230	Notificación Demanda	
230-290	Presentación pruebas y Conciliación	Costas Procesales y judiciales US\$ 700
280-380	Dictamen y Resciliación de contrato	
310-440	Inscripción de Alzamiento de Gravámenes	
350-510	Acción Judicial de Desalojo (Rara vez)	

Algo importante en dicho proceso es que si el recupero demora 18 meses, entonces los gastos (US\$3.2) y las cuotas atrasadas (US\$5.1), que no fueron cobrados en dicho periodo se cubren con prácticamente todo el subsidio y pago previo.

g. Problemas que genera la resciliación de un Leasing

Los efectos más notables de esta resciliación son las siguientes:

- El subsidio y el ahorro los “pierde” el deudor.
- Aparece un subsidio estatal beneficiando a empresas privadas (indirecto).
- Deudor ya ocupó su subsidio y no tiene casa propia.
- Las evoluciones positivas de los subsidios (aumentos de montos) generan disconformidad en beneficiarios anteriores de menores montos y, consecuentemente, reclamos y problemas sociales.

h. Conclusiones para el leasing habitacional

- Es un instrumento efectivo de acceso a vivienda para sectores que no tienen capacidad de ahorro.
- Oportunidad de acceso a vivienda propia a sectores de bajos ingresos que, teniendo capacidad de pago (arriendan) no obtienen crédito bancario.
- No tiene castigo por pre-pago: permite migrar a sistema tradicional o alternativas.
- Modalidad del subsidio en forma de bono trimestral por plazo del contrato disminuye los compromisos financieros fiscales del año presupuestario en que se otorga.
- Es una herramienta de política habitacional que colabora a cubrir déficit de vivienda en segmentos emergentes y familias que actualmente arriendan.
- Otorga completitud al mercado, ya que atiende segmentos arrendatarios (con capacidad de pago) desatendidos por banca tradicional (por acreditación y/o variabilidad de ingresos, ahorro previo, constitución no tradicional de hogares, viviendas de menor valor, etc.).
- Distintos estudios de DIPRES-MINVU (Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda y Ministerio de Vivienda y Urbanismo) destacan bondades y ventajas, entre otras, el mínimo abandono por no pago del sistema.

i. Conclusiones Finales

- Colabora a cubrir déficit habitacional de familias que actualmente arriendan.
- En Chile el leasing ha otorgado acceso a vivienda, a más del 3% del stock de créditos y sobre el 10% del flujo en los segmentos representativos, durante el período de vigencia.
- Es un instrumento alineado con requerimientos de inversión de largo plazo por lo que se ajusta a requerimientos de inversionistas institucionales (pensiones, seguros de vida).
- El leasing habitacional en conjunto con subsidios habitacionales, permiten abordar segmentos no bancarizables.

X. INICIATIVA DE CIUDADES EMERGENTES Y SOSTENIBLES (ICES).

María Isabel Beltrán Villavicencio

1. Introducción

El presente documento aborda la intervención del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para acompañar el crecimiento de ciudades intermedias, para que crezcan de manera sostenible y sean en el futuro ciudades sostenibles.

2. Tendencias globales en urbanización

El contexto mundial en el que el BID creó la Iniciativa de Ciudades Emergentes y Sostenibles presenta una población viviendo en áreas urbanas que se incrementa continuamente. Actualmente el 52% de la población vive en áreas urbanas y se espera que esta cifra suba al 67% para el 2050. América Latina es la segunda región más urbanizada, actualmente el 82% de la población vive en áreas urbanas y se estima que la cifra incrementará al 89% para el 2050. Este crecimiento se concentrará en las áreas urbanas de las regiones menos desarrolladas, en donde se verá una variación población de 2.4 billones entre los periodos del 2011 y 2050.

De igual manera, lo contrario ocurrirá con la población rural de dichas áreas (regiones menos desarrolladas), se presentará una reducción del 3.1 a 2.9 billones. Pero por el contrario a lo anterior las regiones más desarrolladas tendrán un crecimiento en su población urbana de 0.1 billones en el mismo periodo.



La gráfica nos muestra los niveles de población rural en términos porcentuales y los números que están sobre esto, nos muestran las tendencias o proyecciones para el 2050.

3. Retos de crecimiento urbano

De manera que en el contexto descrito anteriormente, el crecimiento urbano presenta una serie de oportunidades y desafíos.

Oportunidades

- Importantes polos de desarrollo. Son los que generan más del 60% del PIB de un país.
- Grandes generadoras de empleo. Aunque sea en gran medida informal.
- Concentración de innovación, creatividad y espíritu empresarial.

Desafíos

- Expansión urbana descontrolada, no planificada, caracterizada por un crecimiento disperso y de baja calidad.
- Vulnerabilidad al cambio climático. Lo cual repercute específicamente en aquella población que se ubica en asentamientos informales en zonas periurbanas muy vulnerables. Dicha población en la actualidad representa el 32% de la población total.
- Inequidad y pobreza. Generada esencialmente por la migración. 1 de cada 4 personas que habita en las áreas urbanas es pobre y en conjunto las ciudades de la región son las más inequitativas del planeta (ONU-Hábitat).
- Violencia e inseguridad.
- Degradación medio ambiental debido a la necesidad de proveer servicios de tratamiento de aguas residuales, disposición de residuos sólidos, deterioro de la calidad del aire.

- Finanzas públicas. Déficit de provisión de servicios y asimetrías en la gestión fiscal de riesgo.

Ante esta situación el BID en el 2010 decide trabajar en el tema referente a las ciudades, específicamente en ciudades emergentes, creando la Iniciativa de Ciudades Emergentes y Sostenibles (ICES) que es un programa de asistencia técnica no reembolsable que da apoyo directo a los gobiernos locales en sus planes de desarrollo sostenible y la ejecución de los mismos. La iniciativa trabaja en la sostenibilidad enfocada en 3 pilares que hablaremos más adelante.

4. Ciudades emergentes en América Latina y el Caribe (LAC)

Como se mencionó anteriormente el BID decide iniciar sus trabajos en las denominadas ciudades emergentes, esto debido a que al encontrarse éstas en un proceso de crecimiento, el impacto que se generará en ellas será mucho mayor que el que se generaría si se trabajara en ciudades ya establecidas, sin contar que en estas últimas los niveles de inversión requeridos serán mucho mayores.

Las ciudades emergentes se caracterizan por lo siguiente:

- Población entre 250,000 y 2 millones (dependiendo del país). En relación a esta característica, el BID clasificó a los países de la LAC en cinco grupos de la siguiente manera:
 - Grupo 1 (México y Brasil)
 - Población total del país por encima de los 100 millones
 - Ciudades intermedias de entre 1 y 2 millones de habitantes.
 - Grupo 2 (Venezuela, Perú, Argentina y Colombia)
 - Población total del país de entre 20 y 100 millones
 - Ciudades intermedias de entre 300 mil y 1.5 millones de habitantes
 - Grupo 3 (Bolivia, Ecuador, Chile y Guatemala)
 - Población total del país de entre 10 y 20 millones
 - Ciudades intermedias de entre 100 mil y 1 millón de habitantes
 - Grupo 4 (Haití, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Jamaica, Uruguay, Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Paraguay, El Salvador, Honduras)
 - Población total del país de entre 1 millón y 10 millones
 - Ciudades intermedias de entre 100 mil y 300 mil habitantes
 - Grupo 5 (Barbados, Bahamas, Belice, Guyana, Surinam)
 - Población total del país menor a 1 millón
 - Ciudades intermedias: Ciudades capitales
- Acelerado crecimiento demográfico y económico, con indicadores de Desarrollo Humano (ONU) por encima de la media.
- Ciudades que sirven de referente regionales por su calidad de vida y potencial de integración global.
- Gobiernos municipales en sus años iniciales de gobierno. Esta característica es importante para el BID porque de alguna manera asegura que se podrá dar una continuidad al proyecto en una determinada ciudad de un país dado.

5. Iniciativa de Ciudades Emergentes y Sostenibles (ICES)

Definida las características de una ciudad emergente, el BID determinó y eligió las ciudades que sería aptas para recibir el programa, teniendo en cuenta las siguientes condiciones:

- Como primera condición se tomo que éstas ciudades tengan níveles de población entre los 100,000 y 2'000,000. De manera que con ello se redujo el nivel de ciudades a disponibles para el programa a 500.
- Como segunda condición se eligió a aquellas ciudades que tenían un crecimiento poblacional por encima de su media nacional. De manera que se redujo a 140 ciudades.
- Por último se tomo el criterio mencionado con anterioridad, de evitar el desarrollo de dicho programa en megaciudades (debido al bajo impacto y a los grandes niveles de inversión que requerirían).

La siguiente imagen muestra las ciudades donde la iniciativa se ha realizado y piensa realizar. Estas se han agrupado en función a su nivel de realización. El primer grupo conformado por: Trujillo, Perú; Montevideo, Uruguay; Puerto España, Trinidad y Tobago; Santa Ana, El Salvador; y Goiânia, Brasil. Son ciudades donde la iniciativa ya ha trabajado. El segundo grupo son ciudades donde está en proceso de desarrollo. El tercer grupo de ciudades que se ve son todas ciudades colombianas, esto es producto de una alianza estratégica con el banco de desarrollo local FINDETER, en la cual ellos decidieron aplicar la metodología en más de una ciudad y lo están haciendo con asistencia técnica del BID y fondos propios.



El mandato que tiene el BID es cubrir con recursos del banco una ciudad cada uno de los países miembros dentro de los próximos cinco años.

Ahora, lo que busca el BID con la Iniciativa Ciudades Emergentes y Sostenibles es realizar un diagnóstico de los retos de sostenibilidad en una manera integral en cada ciudad, evaluando aproximadamente 35 aspectos de la sostenibilidad, en tres dimensiones:

- Sostenibilidad Ambiental y Cambio Climático.
- Desarrollo Urbano Sostenible.
- Sostenibilidad Fiscal y Gobernabilidad.

Una vez determinado el diagnóstico, se busca priorizar en las áreas más críticas, tomando en cuenta la opinión pública, el impacto económico y la vulnerabilidad al cambio climático. El trabajo culmina en un plan de acción para la ciudad en las áreas priorizadas, con acciones concretas de corto, mediano y largo plazo.

a. Pilares de sostenibilidad

En cuanto a los pilares de sostenibilidad, como se mencionó son:

- Sostenibilidad Ambiental y Cambio Climático. Este se enfoca en los siguientes aspectos:
 - Uso adecuado de los recursos naturales y gestión medioambiental.
 - Mitigación de las emisiones de CO₂ mediante el uso de nuevas tecnologías (energía renovable, transporte urbano, etc.), así como promoviendo el uso eficiente de la energía.
 - Implementación de acciones de adaptación, así como reduciendo la vulnerabilidad a los desastres naturales (ciudades costeras y fluviales)
- Desarrollo Urbano Sostenible. Este se enfoca en los siguientes aspectos:
 - Planeamiento urbano y crecimiento controlado. Plan para la expansión de la provisión de servicios públicos de acuerdo al crecimiento.
 - Promueve el transporte urbano sostenible. Promueve la competitividad (crecimiento económico sostenible).
 - Promueve la seguridad de los ciudadanos.
- Sostenibilidad Fiscal y Gobernabilidad. Este se enfoca en los siguientes aspectos:
 - Adecuada recaudación de impuestos y procedimientos de planeamiento. Cargos al usuario final por la provisión de servicios públicos en virtud de los mecanismos de recaudación de costos.
 - Administrar con eficiencia las directrices del gasto público. Gestión adecuada de la deuda pública.
 - Mecanismos probados por el gobierno que incorpora la sociedad civil.

b. Cronología de la ICES

Como se mencionó, la iniciativa de BID nace en 2010, durante este año y el siguiente (2011), se da el desarrollo de la metodología del programa.

Para el periodo 2011-2012, se ingresa a la fase piloto en donde se desarrolla esta iniciativa en las ciudades que conformaban el primer grupo mencionado anteriormente (Trujillo, Perú; Montevideo, Uruguay; etc.). La última fase es la expansión de esta iniciativa en la que se busca trabajar en un total de 26 ciudades, una en cada país miembro. A la vez se empieza a trabajar en ciudades que se financian bajo alianzas estratégicas como la mencionada en Colombia a través de FINDETER. Al momento se espera trabajar en 19 ciudades bajo éste esquema.



i. Fases de la metodología

La metodología desarrollada para la implementación de esta iniciativa se compone una serie de fases de una ciudad en ICES y distribución del presupuesto. A continuación se describirá cada una de ellas.

La Fase Previa. En la cual se da la elección de la ciudad y se realiza el acercamiento al municipio correspondiente, conociendo el interés que podría tener para con la iniciativa.

La Fase 0 - Preparación. En ella se da el inicio de la recolección de información preliminar y se conforman los equipos de trabajo, se identifican a los actores y se contratan los insumos técnicos. Se caracteriza por los siguientes puntos:

- Conseguir el aval y compromiso de las autoridades.
- Recolectar indicadores sobre la ciudad.
- Identificar las partes interesadas y programar reuniones.

La Fase 1 - Análisis y Diagnostico. Se presenta una primera misión para recopilar información de manera que se pueda completar indicadores; y comprende:

- Primera visita a la ciudad.
- Presentarles la Iniciativa a los actores locales y nacionales.
- Completar el diagnóstico.
 - Completar la tabla de indicadores.
 - Recolectar información cualitativa a través de entrevistas y visitas a los lugares.
- Identificar los temas críticos.

La Fase 2 - Priorización. En dicha fase tal como lo describe su nombre se busca priorizar los aspectos que requiere la ciudad, y para ello se aplican filtros a través de información de la opinión pública, análisis de costo económico, vulnerabilidad al cambio climático y el conocimiento de especialistas del Municipio y del BID. Se tiene una premisa, la cual es dar mayor énfasis en aquellas áreas críticas para la sostenibilidad de la ciudad.

Priorización de los temas críticos, usando tres filtros:

- Opinión pública, que es lo que la ciudadanía considera importante.
- Costo económico, determina el costo y beneficio económico de intervenir.
- Vulnerabilidad al cambio climático.

La Fase 3 - Plan de Acción. Se da la formulación de un plan de acción para la sostenibilidad de la ciudad. De manera que se obtenga un informe que determine cosas como: ¿Qué se va a hacer? ¿En qué área? ¿Cuánto será el nivel de inversión? Entre otros. Esta fase comprende:

- Profundización del diagnóstico en las áreas priorizadas.
- Desarrollo preliminar de soluciones potenciales en conjunto con los actores locales y nacionales.
- Análisis de soluciones en términos de impacto y factibilidad.
- Selección de las mejores soluciones para el plan de acción.

La Fase 4 - Pre inversión. En esta fase se financian los estudios de pre inversión en los sectores priorizados, evaluando la factibilidad, economía, diseño de ingeniería, impacto ambiental, etc. Esta fase comprende:

- Plan de Acción
- Acciones concretas con plan para su:
 - Financiamiento
 - Responsables
 - Cronograma
 - Indicadores para su seguimiento

La Fase 5 - Monitoreo. En esta fase se realiza un monitoreo de tipo independiente para ver como se está desarrollando el proyecto y para ver si cubre la necesidad existente, ello se hace en base a indicadores. Esta fase comprende:

- Seguimiento y monitoreo.
- Medir avances en los temas priorizados en el plan de acción a través de un sistema de indicadores y la participación ciudadana.

FASES DE UNA CIUDAD EN ICES

y distribución del Presupuesto



Por otra parte es importante acotar que la incursión del BID en proyectos de esta envergadura resultó ser todo un reto, ello debido a que generalmente instituciones de este tipo suelen intervenir en un ámbito determinado de una ciudad, ya sea educación, salud, vivienda, etc., pero en estos tipos de iniciativas, que se enmarcan en ciudades, se debe hacer un trabajo de corte multidisciplinario. Además, los trabajos de coordinación con las entidades gubernamentales se vuelven generalmente más complejos, ello debido a que entran a escena instancias no solo locales sino regionales y gubernamentales (específicamente en el caso de Perú).

c. Planes pilotos

A continuación se mencionará una serie de planes pilotos desarrollados en diversas ciudades en la LAC. Algo importante a mencionar, es que estos no son propuestos directamente por el BID, si no que son temas que la municipalidad y específicamente la población priorizó.

i. Renovación urbana (Puerto España, Trinidad y Tobago)

Desarrollado al Este del Puerto de España, comprende un plan maestro de intervenciones urbanas estratégicas como:

- Restauración de la Fortaleza Picton.
- Parque lineal al este del Río Seco.
- Renovación del Mercado Central.
- Park 'Ride en Betham y Prolongación de la Avenida Brian Lara.



Mercado Central Puerto España



Restauración Fort Picton



Prolongación Avenida Brian Lara

ii. Conectividad - Centro Integrado de Control y operaciones (Goiânia, Brasil)

Dicha intervención consistió en el desarrollo del centro de control y operaciones, el cual permite ahora el manejo de los problemas críticos en las áreas de tránsito municipal, seguridad ciudadana y previsión (gestión) de desastres naturales.



iii. Renovación urbana - Plan Integral de Intervención en el área de Casavalle (Montevideo, Uruguay)

La intervención consistió en la restauración de espacios públicos como la Plaza de Palos. Se construirá en dicha localización también un nuevo parque, una escalera y un nuevo centro de salud, todo proyectado en un eje cívico que conecta no solo las calles sino también la comunidad.



iv. Movilidad - Estudio de Factibilidad de un Sistema de Transporte Urbano (Trujillo, Perú)

Se está desarrollando un Estudio de Plan de Movilidad del Casco Antiguo de Trujillo con el fin de proponer soluciones sostenibles. Además, se va a cofinanciar la realización de estudios complementarios necesarios para llevar a cabo estas intervenciones definidas en el Plan de Movilidad.



v. Agua y saneamiento - Mejora y Acceso de la Gestión del Agua (Santa Ana, El Salvador)

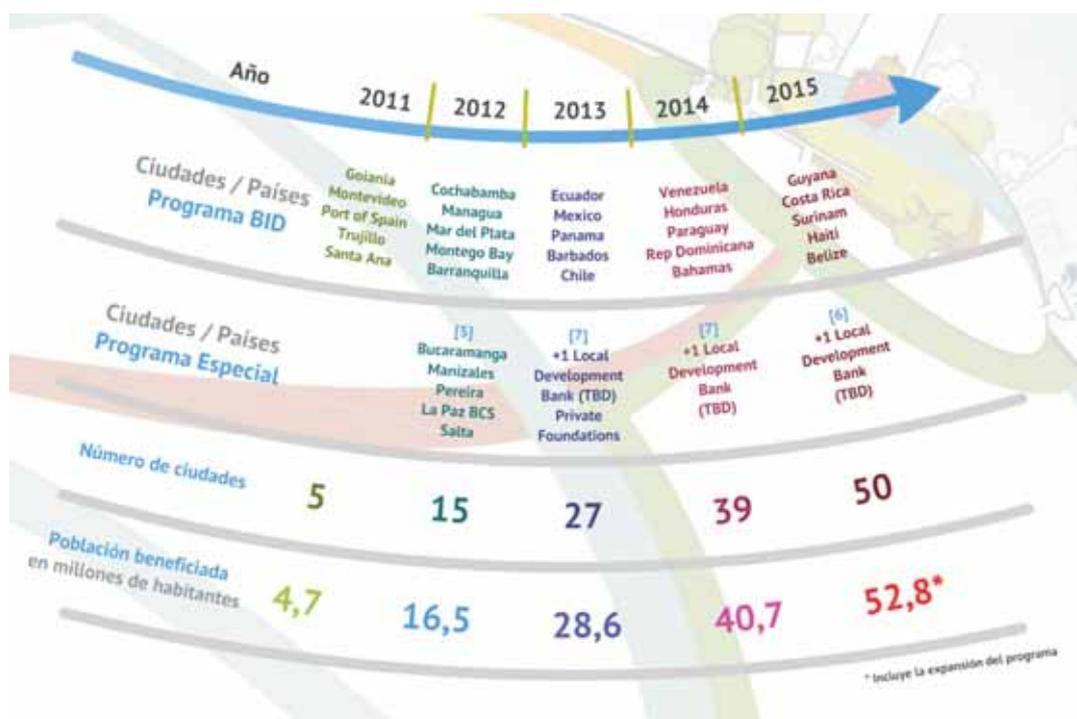
En dicha intervención se ha desarrollado la evaluación del sistema de drenaje y alcantarillado sanitario, el desarrollo del Plan Maestro de Drenaje Urbano y el diseño de soluciones alternativas al problema de las inundaciones urbanas.



Nota: Los Planes de acción mencionados hasta el momento se encuentran disponibles en la Pagina Web del BID.

6. Próximo pasos

A continuación se presenta un esquema de los pasos realizados por el BID hasta el momento y los próximos a ser realizados como los son las instauración del ICES en otras ciudades de LAC.



7. Retos futuros

- Desarrollo creando empleos productivos
 - Círculo vicioso: El incremento de la economía informal y su impacto negativo en las finanzas públicas exacerba la inseguridad pública y el crimen organizado (en algunas regiones de LAC).
 - Para crear empleos productivos (formales) es necesario mejorar la competitividad de las ciudades. Esta competitividad debe estar ligada a una sostenibilidad medioambiental, urbana y fiscal. A su vez, ha de tocar otras áreas de mejora como la educación para la ciudadanía (particularmente en áreas rurales que proporcionan emigrantes a las ciudades).
 - Dimensión de sostenibilidad social (ciudadanos vs. habitantes).
- Espacio fiscal para desarrollar los proyectos de financiación necesarios
 - Es necesario promover y aumentarla descentralización fiscal. Este proceso debe ir acompañado por un refuerzo de la gestión de las finanzas públicas en las ciudades.
 - Es necesario usar las herramientas más efectivas y disponibles para transformar el capital privado en proyectos de inversión de infraestructura pública, económica y social (acceso a mercados de capital, uso de socios público-privados).

XI. VIVIENDA SUSTENTABLE.

Daniel Farchy

1. Introducción

El IFC es la institución afiliada del Grupo del Banco Mundial encargada de fomentar la inversión sostenible del sector privado en los países en desarrollo. El objetivo final de las inversiones de IFC en empresas e instituciones financieras es mejorar la calidad de vida y ayudar a la población a salir de la pobreza.

El IFC se enfoca en el financiamiento del sector vivienda, específicamente en la promoción de mecanismos o medios para que estas sean sustentables. El porqué de esta tendencia es debido entre otras razones a la:

- Tendencia demográfica
 - La población mundial llegará a 9 mil millones para el 2050: 34% más que hoy. En tanto que países de menor ingreso duplicarán su población actual y habrá una demanda gigantesca de vivienda de interés social.
 - Globalmente se esperan 400 millones de viviendas nuevas para el 2020, casi todas en mercados emergentes.
- Urbanización
 - El 70% de la población mundial vivirá en áreas urbanas para el 2050 (hoy 50%).
 - La clase media emergente - con niveles de ingreso en aumento - está creciendo en 90 millones por año.



- Para satisfacer este cambio demográfico, mayores oportunidades de empleo deberán surgir en zonas urbanas, requiriendo más edificaciones comerciales.
- Las construcciones de casi cualquier tipo representan el desarrollo de infraestructura de largo plazo, sin embargo representan el peligro de ineficiencias a largo plazo si no son construidos de manera sustentable.
- Cambio climático
 - Las edificaciones representan el 15% de las emisiones de Gas de efecto Invernadero (GEI) globalmente y es uno de los sectores de mayor crecimiento anual con expectativas de duplicarse para el 2030, sobre todo en mercados emergentes.
 - Las tendencias actuales de cambio climático podrían llevar a regulaciones más estrictas y el construir hoy anticipando el mañana, podría ser estratégicamente benéfico.

Basado en una serie de indicadores y el tratamiento de estos se puede determinar cuáles son los países de LAC que tendrán un mayor crecimiento poblacional en la zona urbana. Tal como muestra la gráfica siguiente, dado los indicadores, se presentan los países que son más factibles a requerir mayor número de viviendas urbanas, esto son: Brasil, México, Colombia, Venezuela, Argentina y Perú.

2. Oportunidades y barreras

A continuación se mencionarán los tipos de tecnologías sustentables, que podrían potenciar un determinado sector.

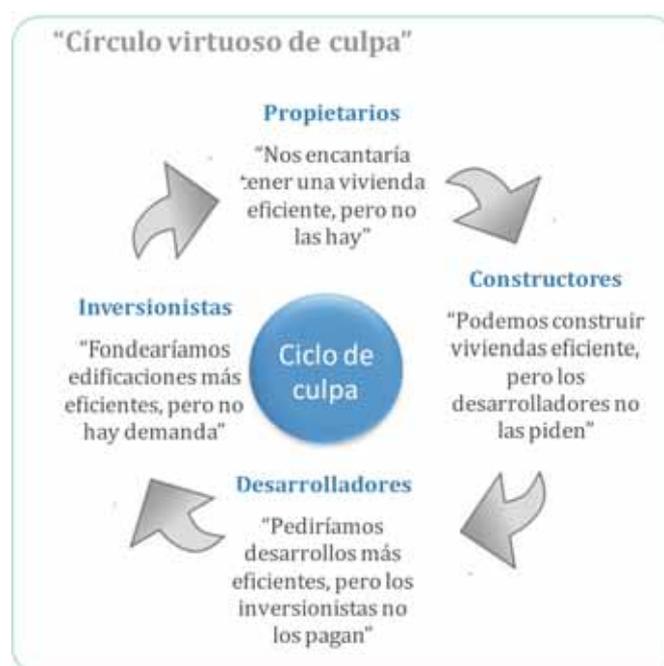
- Sector residencial
 - Aislamiento de techos y muros.
 - Materiales de bajo impacto ambiental (energía incorporada).

- Accesorios eficientes y recolección de agua pluvial.
- Medidores inteligentes para medir y controlar el consumo.
- Calentadores solares de agua.
- Sector centros comerciales
 - Alumbrado de bajo consumo energético y luz natural.
 - Enfriamiento pasivo o de bajo carbono tal como ventilación por desplazamiento.
 - Transporte sustentable tal como transporte masivo, enchufes para coches eléctricos.
 - Renovables como fotovoltaicos en la azotea, turbinas eólicas en el estacionamiento.
- Sector hoteles
 - Ventanas sombreadas y que se puede abrir.
 - Controles automatizados de iluminación y aire acondicionado.
 - Calefacción solar de agua.
 - Tratamiento y reciclaje de aguas negras de duchas y lavandería
- Sector hospedajes
 - Fachadas aisladas y sombreadas.
 - Sistemas de iluminación controlados por el usuario.
 - Motores de frecuencia variable y ventilación con recuperación de calor.
 - Enfriadores de alta eficiencia o trigeneración con enfriadores de absorción.

a. Construcciones sustentables

Cuando se incursiona en el tema de construcciones sustentables, es notorio que existe el conocimiento y la tecnología para producirlas, y están disponibles también. Además, los beneficios económicos del diseño y construcción sustentable están bien documentados.

Entonces ¿Por qué existen tan pocas viviendas sustentables diseñadas, construidas o modificadas (adaptadas)? Y ¿Por qué no son las viviendas sustentables más populares como proyectos de inversión?



El porqué de esto se puede explicar con el siguiente esquema, en donde si bien se describen situaciones reales y correctas, ello no significa que alguno de los actores del mercado no pueda arriesgarse e incursionar en este campo de tal manera que se rompa dicho circuito.

b. Sector residencial: principales barreras e incentivos

Tal como se menciona anteriormente, existe una oportunidad de crear un estilo de vida sustentable. Sin embargo, el éxito de un desarrollo es muy sensible a la imagen, el costo y la locación. Los compradores comienzan a percibir la vivienda sustentable como una más duradera, económica y eficiente, saludable y cómoda.

De igual manera que en el apartado anterior, en el siguiente cuadro se mencionará los incentivos que en términos generales poseen tanto los propietarios de las viviendas sustentables, como los constructores/desarrolladores.

Si bien estos tipos de construcción representan una serie de oportunidades también abren una serie de retos a futuro, entre estos retos se pueden mencionar:

Incentivos clave	
Propietarios	Constructores/Desarrolladoras
Ahorros en costos por menores gastos operativos	Mejor imagen corporativa y "verde"
Mejor calidad de vida	Distinción en el mercado
Mejor confort térmico y autosuficiencia	Demanda más alta creando venta más rápida y mejor uso del capital
Orgullo por hacer su parte por el medio ambiente	Responsabilidad corporativa hacia el medio ambiente
Mejor retención de valor de la propiedad a largo plazo	

- La dificultad por parte de compradores en medir eficiencia de vivienda.
- Los desarrolladores tienen dificultad en capitalizar las inversiones en medidas "verdes".
- Poco control en como la casa va a ser usada.
- Administración a largo plazo de servicios comunes.
- Los desarrolladores tienen dificultad en transferir costos adicionales al precio final de la vivienda y mantenerse competitivos.

3. Hipotecas verdes

Cuando se hace alusión a una vivienda verde se habla de una vivienda más eficiente, lo cual significa menores gastos operativos y, como resultado, un mayor ingreso disponible para la paga de un monto mayor por parte del solicitante.

Una Hipoteca Verde brinda a los clientes:

- Un préstamo mayor de lo permitido normalmente, o
- Un descuento en la tasa como reconocimiento del uso de ecotecnologías ahorradoras o el haber adquirido una vivienda que cumple con algún estándar de eficiencia energética.

a. Oportunidad para instituciones financieras

En cuanto a las oportunidades que se abren para las instituciones financieras con este tipo de edificaciones se pueden mencionar las siguientes:

- Mayor volumen de hipotecas por tener una oferta más variada de productos.
- Edificaciones con mayores eficiencias de uso de recursos tienen un valor documentado más alto, generado por las características inherentes de la construcción.
- Riesgo disminuido:
 - Los compradores tienen cuentas mensuales mayores, de manera que se espera un mejor desempeño de préstamos (dado que propietarios socialmente responsables tienden a tener mejor historial de pagos a tiempo).
- Mejor imagen de marca como proveedores de productos “verdes”.

El siguiente esquema muestra el mecanismo que tiene el modelo de hipotecas verdes.

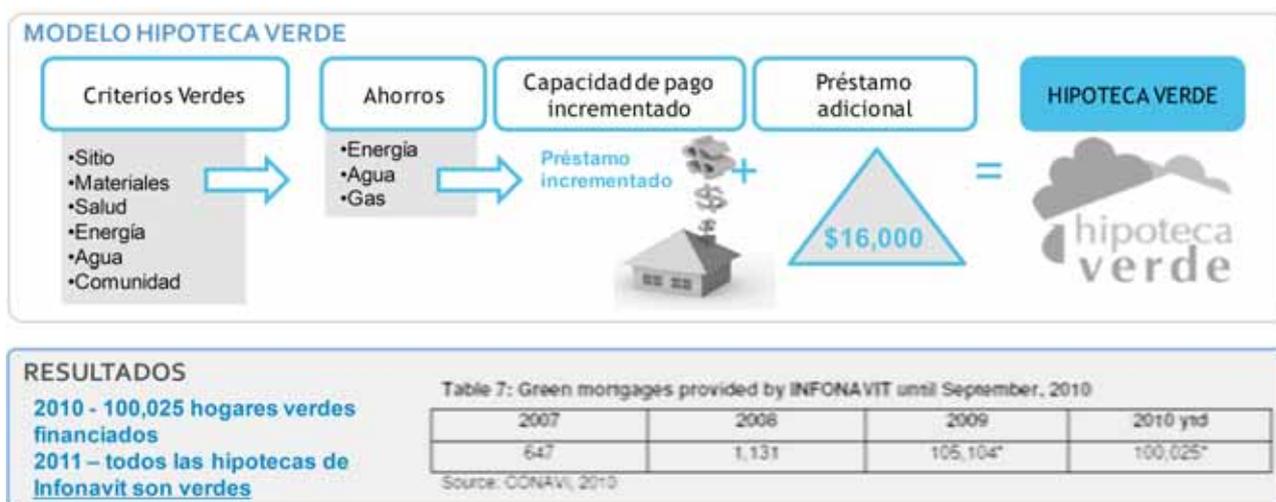


4. Caso de estudio de México

El programa Hipoteca Verde de Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), quizás es el ejemplo más exacto y grande dentro de la región. Se lanzó en 2007 para proporcionar crédito adicional para comprar casas nuevas que incorporarán tecnologías de eficiencia energética y sostenible, tal como calefacción solar de agua, lámparas fluorescentes compactas, grifos de ahorro de agua, y el aislamiento térmico.

El programa está dirigido a asistir compradores de viviendas con bajos ingresos que adquieran viviendas de valores menores a los US\$43,000. El beneficio de este tipo de viviendas es que es que la familia puede obtener un préstamo mayor, debido al incremento de su capacidad de pago, derivado del ahorro de energía y agua que generan la instalación de ecotecnologías en la vivienda. El monto del crédito adicional muy bien podría cubrir el costo de la instalación de tecnologías limpias.

Dado el éxito del programa del INFONAVIT desde su creación hasta el 2010, en que se otorgaron créditos de este tipo a más de 100,000 hogares, la entidad en el 2011 determinó que todas la hipotecas que se debían de entregar debían de ser verdes.



5. Acercamiento holístico para apoyar al sector

El IFC apoya al desarrollo del sector de construcción sustentable mediante el:

- Incentivo a desarrolladoras mediante productos financieros apropiados.
- Apoyo al desarrollo de compañías de servicios energéticos (ESCOs por sus siglas en Inglés).
- Incentivo a instituciones financieras a desarrollar hipotecas verdes mediante servicios de asesoría técnica y productos financieros.
- Trabajo con asociaciones para aumentar la demanda y el conocimiento técnico acerca de los beneficios de vivienda sustentable.
- Trabajo con gobiernos para desarrollar regulaciones de construcción sustentable.

De tal manera que se puede afirmar que el IFC se vuelve un buen socio, la razón de ello es debido a que se presenta como una combinación de única de inversión y asesoría.

- Inversión directa
 - Proveer de créditos puente para la construcción, almacenes de fondos, créditos a largo plazo, garantías y productos de riesgo compartido.
 - Ofrecer financiamiento a largo plazo en moneda local a tasas atractivas.
 - Proveer financiamiento concesional para incentivar cuando sea apropiado.

- Asesoría
 - Provee de entrenamiento con especialistas en construcciones sustentables e hipotecas.
 - Asistencia en el desarrollo de productos en el área de hipoteca verde para las instituciones financieras.
 - Asistencia en el desarrollo de un embudo de ventas de hipoteca verde
 - Proveer de herramientas para evaluar el costo y beneficios Inversión

a. Ejemplo de cliente de edificios verdes de IFC:

i. Caso: Vinte (México)

Este caso es el de desarrollo de viviendas sustentables, las cuales se caracterizaban por tener calefacción solar de agua, accesorios del baño eficientes, y focos de baja consumo energético y controles inteligentes. Los desarrollos atractivos y bien planificados del VINTE, fueron un gran paso hacia adelante, y fueron asequibles gracias al programa Hipoteca Verde, los cuales ofrecen incentivos para la compra de viviendas de alta eficiencia energética.

Como hecho destacable, es que el presente programa ganó recientemente el premio Estrella Internacional de Eficiencia Energética de la “Alliance to Save Energy”, una ONG internacional del sector privado.

ii. Caso: Artha Capital (México)

Este proyecto representó el desarrollo sustentable de una comunidad, entre las características que lo destacan se tienen las siguientes:

- El 80% de los desarrollos están a no más de 200 m. de opciones de transporte público.
- El 50% de todo el alumbrado público de LEDs suministrado por energía solar.
- Las 60,000 viviendas construidas con iluminación de bajo consumo energético (CFL) y los calentadores solares de agua.

El proyecto fue elaborado por Artha Capital, una empresa que ofrece inversiones en desarrollos inmobiliarios para comunidades integrales y sustentables en México, con ayuda de una inversión del IFC de US\$25 millones de capital para la adquisición de la propiedad de la tierra y la provisión de infraestructura básica para 60,000 hogares con iluminación de bajo consumo energético y calentadores de agua solares.

iii. Caso: Urbi (México)

Este proyecto representó una iniciativa de vivienda con paneles solares, entre las características que lo destacan se tienen las siguientes:

- Más de 50,000 viviendas asequibles cada año que cumplen con los estándares para edificios verdes de IFC.
- 4,000 viviendas con electricidad solar suministrando una reducción de 20% en costos energéticos para el hogar

- Ingresos adicionales de 1MWp de producción solar destinado a mantenimiento para la comunidad.

En este caso IFC brindó asesoría técnica a Urbi, ya que esta quería ampliar el modelo de proyectos sustentables a toda su cartera.

6. Sistema de certificación de edificaciones sustentables: Excellence in Design for Greater Efficiency (EDGE)

Demostrado ya los beneficios que acarrearán los desarrollos sustentables, tanto para el adquirente de una vivienda sostenible, así como para el que financia este tipo de edificaciones, resulta necesario determinar un indicador o una certificación que haga posible la incursión en dicho tipo de productos por parte de ambos agentes.

De manera que el EDGE es un sistema de certificación de edificaciones sustentables diseñado para los mercados emergentes. Dicha certificación muestra las soluciones técnicas para aumentar la eficiencia y capturar el costo-capital y los ahorros operativos. Además que es una manera simple, barata y confiable de ahorrar en gastos operativos y reducir la huella de carbono de un proyecto.

Los usuarios del EDGE son los siguientes:

- Inversionistas: Para probar la factibilidad financiera de un proyecto de construcción sustentable.
- Bancos: Para ofrecer hipotecas verdes y productos de crédito para proyectos de construcción sustentable.
- Desarrolladores: Para etiquetar sus proyectos como sustentables y atraer a inversionistas y compradores.
- Dueños: Para ahorrar en gastos operativos.

a. El estándar EDGE

La etiqueta de EDGE estándar, es brindado a aquellas edificaciones nuevas que como mínimo posean eco-tecnologías que reducen el consumo de energía, de agua y de energía incorporada en los materiales comparada con la práctica común, en un 20%. El estándar provee de una garantía de desempeño a los compradores e inversionistas.

En cuanto a las herramientas que posee el EDGE, se pueden mencionar las siguientes:

- La EDGE tiene datos contextuales de costos y clima de las diferentes ciudades principales.
- La EDGE usa cálculos físicos de las edificaciones para dar resultados específicos del diseño en cuestión.
- La EDGE provee las medidas técnicas más efectivas.
- La EDGE provee de una herramienta de planeación de inversiones para propietarios y desarrolladoras.

NOTAS SOBRE LOS EXPOSITORES*

Gina Carolina Scerpella Cevallos de Valcárcel, Directora Nacional de Vivienda del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú.

Luis Felipe Henao Cardona, Viceministro de Vivienda y Desarrollo Territorial, Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio de Colombia.

Liliam Agüero Valerín, Directora Ejecutiva de la Federación de Mutuales de Ahorro y Préstamo de Costa Rica.

José Ignacio de la Virgen de Guadalupe Acevedo y Ponce de León, Asesor del Gobierno Municipal y Coordinador General del Plan de Regeneración y Redensificación de la Zona de Monumentos y su Entorno de la Ciudad de Puebla, México.

Ana María Cifuentes Patiño, Directora de Vivienda y Renovación Urbana en Vicepresidencia de Proyectos, Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (FINDETER), Colombia.

Rubén Darío Moscoso Alzate, Profesional-Vicepresidencia de Proyectos de Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (FINDETER), Colombia.

Ricardo Jordán, Oficial del Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Delfin del Busto de Roux, Gerente de Ingeniería del Proyecto Curundú, Panamá.

Minerva Gómez Famanía, Responsable por Programa Social del Proyecto Curundú, Panamá.

Belinda Flórez Guzmán, Gerente de Iniciativas Microfinancieras del Departamento de Finanzas para Vivienda de Hábitat para la Humanidad Internacional América Latina y el Caribe.

Francisco Javier Vergara Gutiérrez, Gerente General de Hipotecaria La Construcción Leasing S.A. y Presidente de la Asociación Gremial de Agentes Administradores de Mutuos Hipotecarios Endosables, Chile.

María Isabel Beltrán Villavicencio, Especialista Sectorial, Departamento de Países del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Daniel Farchy, Especialista en Financiamiento de Sostenibilidad y Cambio Climático de la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial.

*Los cargos que se indican eran los vigentes al momento de realizarse el 3er. Foro Interamericano de Ciudad y Financiamiento Habitacional “Ciudad, vivienda social y suelo urbano”, Hotel Meliá, San Isidro, Lima, Perú, 3,4 y 5 de diciembre de 2012.



PERÚ

Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento



Uniapravi
UNION INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA