



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

LIMITADO ACCESO A LA VIVIENDA EN EL PERÚ: CASO PIURA

Rodolfo Santa María-Razzeto, Belisario
Tijero-Pajuelo

Lima, agosto de 2016

PAD Escuela de Dirección

Máster en Dirección de Empresas

Santa María, R. y Tijero, B. (2016). *Limitado acceso a la vivienda en el Perú: caso Piura* (Tesis de Máster en Dirección de Empresas). Universidad de Piura. Programa de Alta Dirección. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una [licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)



**PROGRAMA MASTER EN DIRECCIÓN
DE EMPRESAS PARA EJECUTIVOS**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE
MASTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**LIMITADO ACCESO A LA VIVIENDA EN EL
PERÚ: CASO PIURA**

Lima, 31 de agosto del 2016

**RODOLFO SANTA MARIA
BELISARIO TIJERO**

Dedicatoria:

Agradezco a Dios por haberme permitido escribir el presente trabajo incluyendo todo el entorno que me brindó, y a mi esposa Marjorie por el increíble aliento que me dio todo este tiempo junto a mis hijas que aunque son muy pequeñas, entendieron el espacio que necesitaba para lograr este objetivo de mi vida. Marjorie, gracias por ser la motivación para cada día llegar más lejos en mi vida y en mi carrera profesional.

Belisario Tijero

Dedico este esfuerzo a Dios, a mi familia, en especial a mi esposa Larisa, al PAD que me permitió continuar mi desarrollo personal y profesional pero mucho más por haberme permitido el reencuentro con el Señor y finalmente a mis compañeros de aula por compartir su entrega, alegría y entusiasmo. Gracias a cada uno de ellos por lograr esta transformación de la cual me siento orgulloso.

Rodolfo Santa María

LIMITADO ACCESO A LA VIVIENDA EN EL PERÚ: CASO PIURA

Prólogo

La presente investigación nace con el ánimo de compartir una información consolidada que pueda servir de base de conversación a los actores involucrados de nuestro país con el ánimo de centrar esfuerzos en lo que consideramos los ejes que pueden generar un cambio positivo frente al problema de limitado acceso a la vivienda en el país.

Agradecemos a todas aquellas personas que colaboraron con el estudio, ya sea a través de entrevistas, correos electrónicos, consejos, mostrando una total apertura y un interés real por colaborar con la solución de la problemática, asimismo nuestro agradecimiento a Miguel Ferre, nuestro asesor, por motivarnos a realizar este trabajo de investigación

LIMITADO ACCESO A LA VIVIENDA EN EL PERÚ: CASO PIURA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	1
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE MEDIANO PLAZO.	3
I.I Antes del MVCS.	3
I.II Tras la Reactivación del MVCS 2001-2006	4
I.III El plan nacional de vivienda mediano plazo.	5
CAPÍTULO II: EVOLUCIÓN DE SECTOR.	7
II.I Sector Construcción.	7
II.II Sub-Sector Vivienda.	7
II.III Distribución de la Población según Zona Geográfica	9
II.IV Conglomerado Urbano Previsto para la Ciudad de Piura.	11
CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LOS ACTORES DEL SECTOR Y DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA.	12
III.I Familias e Individuos en busca de vivienda.	14
III.II Instituciones Financieras Intermediarias (IFI).	15
III.III Promotores Inmobiliarios.	19

III.IV	Instituciones Públicas (Ejecutivo, SBS, EPS, SUNARP).	21
III.V	Diagnóstico del Problema: “Déficit Habitacional en Piura”.	26
CAPÍTULO IV: POSIBLES SOLUCIONES, CONCLUSIONES Y		
RECOMENDACIONES. 33		
IV.I	Análisis de Posibles Soluciones. Arbol de Objetivos y Fines	33
IV.II	Conclusiones y Recomendaciones.	38
ANEXOS 43		
	Anexo 1: Matrimonios Registrados / Población Viviendo en ciudades.	44
	Anexo 2: Créditos para la adquisición de vivienda en Piura / Evolución.	44
	Anexo 3: Estimación de la Creación de Nuevos Hogares en Piura.	45
	Anexo 4: Tipo de Déficit de Vivienda en Piura.	45
	Anexo 5: Sistema de Financiamiento según nivel socio-económico.	47
	Anexo 6: Evolución del PBI Construcción 2011-2015.	47
	Anexo 7: Créditos hipotecarios cómo porcentaje PBI comparativo LA.	48
	Anexo 8: Evolución del número de operaciones del sistema hipotecario.	48
	Anexo 9: Evolución del ticket promedio del sistema hipotecario.	49
	Anexo 10: Evolución por modalidad del programa Techo Propio.	49
	Anexo 11: Descripción de la Modalidad de CSP.	50
	Anexo 12: Número Total de Títulos de Propiedad 2011-2015.	51
	Anexo 13: Composición Urbano / Rural.	52
	Anexo 14: Composición del Déficit por Ámbito.	52
	Anexo 15: Círculo Vicioso.	53
	Anexo 16: Divorcios, según celebración del matrimonio.	53
	Anexo 17: Estatus Marital de los Núcleos Familiares.	54
	Anexo 18: Encuesta Demográfica y Salud Familiar –INEI.	54

Anexo 19: La Pirámide de Maslow.	54
Anexo 20: Promedio de Integrantes de los Núcleos Familiares.	55
Anexo 21: Jefes del núcleo familiar que trabajan actualmente.	55
Anexo 22: Jefes del núcleo familiar que consideran que seguirán trabajando en el mismo lugar dentro de un año.	56
Anexo 23: Crédito Total: Ene 2014 Dic 2015.	56
Anexo 24: Entrevistas a personas ligadas al Sector Financiero.	57
Anexo 25: Evolución de la Mora por tipo de IFI.	59
Anexo 26: Colocaciones del FMV por tipo de IFI.	59
Anexo 27: Cartera Morosa / Colocaciones Brutas.	60
Anexo 28: Entrevistas a promotores inmobiliarios.	60
Anexo 29: Características de la Vivienda Deseada según NSE.	66
Anexo 30: Entrevistas a personas ligadas al sector público.	67
Anexo 31: Capacidad de Pago de la Vivienda de Interés Social.	70
Anexo 32: Diferencial de Subsidios para Familias Pobres en América Latina.	70
Apéndice A: Benchmarking Latinoamericano y Caso Chileno.	71
Apéndice B: Planes de Acción Sugeridos.	78
BIBLIOGRAFÍA	82

LIMITADO ACCESO A LA VIVIENDA EN EL PERÚ: CASO PIURA

INTRODUCCIÓN

En el presente estudio se busca identificar cuáles son las limitantes para un adecuado acceso a la vivienda nueva en la ciudad de Piura, para lo cual se ha utilizado información pública del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), del Fondo MIVIVIENDA S.A. (FMV), de estudios nacionales y regionales realizados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entre otras fuentes como asimismo trabajo de campo en la ciudad de Piura y Lima, logrando valiosa información producto de entrevistas con los principales actores involucrados en la atención del problema de la vivienda (Funcionarios Públicos, Entidades Financieras, Desarrolladores Inmobiliarios y Empresa Prestadora de Servicios).

Se estima que en todo Perú existe una demanda anual de, como mínimo, 220,000 Viviendas Nuevas¹ y en la provincia de Piura el número se estima en 3,000.²

Si bien es cierto que el número de operaciones crediticias se ha incrementado a nivel Nacional y con un mayor énfasis en Piura³, se evidencia que el mercado no ha sido capaz de atender adecuadamente a la población pues el número de

¹ No se tienen números exactos, y la información oficial data del 2007, Ver Anexo 1- Creación de Hogares

² Dentro de estas estimaciones, no se considera la demanda de solteros que cada vez es mayor.

³ Ver Anexo 2- Comportamiento del Mercado Hipotecario en Piura.

Hogares en Formación¹ es muy superior al número de viviendas desarrolladas. Este déficit tiene mayor incidencia en la Población de menores ingresos.

La insatisfacción de las necesidades de vivienda ha implicado una mayor producción de viviendas informales con autoconstrucción sub-estándar producto de las ocupaciones irregulares del suelo y al hacinamiento, lo cual se ve reflejado en el alto componente de Déficit Cualitativo² que se presenta tanto en Piura como a nivel Nacional.

El estudio demuestra, cuáles son las limitantes que impiden una adecuada atención de la población para el acceso a la Vivienda Nueva, atacando el déficit cuantitativo, y asimismo propone y recomienda medidas a tomarse localmente y en el ámbito nacional para poder brindar una mejor atención a dicha población.

¹ Ver Anexo 3- Estimación de la Creación de Nuevos Hogares en Piura

² Ver Anexo 4- Tipo de Déficit de Vivienda en Piura

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE MEDIANO PLAZO¹.

I.1 Antes del MVCS

Desde inicios del siglo pasado, el crecimiento del número de personas que demandaban viviendas se incrementaba a una gran velocidad y era mucho menor la capacidad del Estado y/o del mercado de producirlas, lo que finalmente empezó a producir el inicio al gran déficit habitacional actual.

Las primeras instituciones en aportar formalmente contra este problema fueron:

- Dirección de Obras Publicas del Ministerio de Fomento, y luego,
- Corporación Nacional de Vivienda.
- Junta Nacional de la Vivienda, Fernando Belaunde Terry en el 1963-1968.
- Banco de la Industria de la Construcción.
- Banco Hipotecario del Perú.
- Banco de la Vivienda y el sistema mutualista.

Hacia los 90's se da lo opuesto, cuando el estado convierte al ente encargado de este tema en un Viceministerio y se cierran y/o liquidan: FONAVI, ENACE, Banco

¹ Condensado del Plan Nacional de Vivienda 2006-2015

Central Hipotecario, Banco de la Vivienda, Mutuales de Vivienda, Cooperativas de Crédito para Vivienda.

En términos de la planificación urbana, ésta se descuida al ser delegada a los Gobiernos Locales desde el año 1983 sin el correspondiente desarrollo de capacidades y dotación de recursos.

El 53% del PBI del país se focalizaba en Lima, en donde habitaban solo el 30% de la población. Los Proyectos de Vivienda se focalizaron en los segmentos alto y medio. El segmento autoconstrucción fue auspiciado por BANMAT (morosidad a Julio del 2001: 86%), asimismo el Estado entregó títulos de propiedad a través de COFOPRI¹, lo cual facilitó el proceso de autoconstrucción.

Al año 2001:

- Déficit habitacional ascendía a 1'233,000.
- Déficit Cuantitativo: 326,000 (26%).
- Déficit Cualitativo: 907,000 (74%).

Adicionalmente 7.5 MM de personas (44%) de la Población Urbana vivía en Barrios Urbano Marginales (BUM).

I.II Tras la Reactivación del MVCS 2001-2006

Se plantearon 4 estrategias a seguir:

- **Nuevo Modelo de Gestión Habitacional.** Rol del Estado Promotor y facilitador de la iniciativa privada.

¹ Un requisito para obtener financiamiento es contar con "Título de Propiedad"

- **Nuevo Marco Institucional.** Se declaró de Interés nacional promover el acceso de toda la población a la vivienda digna y se creó el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento-MVCS (Asimismo el Fondo MIVIVIENDA y promover la actividad del Banco de Materiales).
- **Nuevo Marco Normativo.** Flexibilizó las condiciones de diseño y construcción de vivienda social.
- **Elaboración de un Plan Nacional.** Tema tratado a continuación.

I.III El plan nacional de vivienda de mediano plazo.

El MVCS lanza el Plan Nacional de Vivienda llamado: Vivienda para Todos (dio las pautas para el planeamiento urbano y como gestionar las nuevas políticas habitacionales con miras al 2007).

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) segmentó sus ofertas de acuerdo nivel socioeconómico¹ (NSE) de los requirentes de la siguiente manera:

- Para el segmento B y C: Programa mi vivienda.
- Para el segmento C y D: Programa Techo Propio y Programa BANMAT.
- Para el segmento D y E: Programa Techo Propio Deuda Cero, Programa Mi Barrio, Programa Calle de Mi Barrio, Programa Mejorando Mi Pueblo.

Posteriormente luego del cambio de gobierno, para el 2006, el MVCS lanza nuevamente los Planes Nacionales de Vivienda y Saneamiento, llamado: Vivienda para Todos 2006 - 2015. En éste se replantearon los objetivos:

¹ Ver Anexo 5 - Sistema de Financiamiento según nivel socio-económico.

- Extender el acceso de los servicios sociales básicos de agua y saneamiento.
- Promover el empleo, con el fomento de la inversión pública y privada para propiciar el crecimiento económico y el desarrollo nacional.
- Eliminar el déficit habitacional.

CAPÍTULO II: EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA.

II.I Sector Construcción

El Sector Construcción ha tenido los últimos años una fuerte contracción, si bien es cierto que durante los años 2011 hasta el 2014 la media era superior al crecimiento de la economía nacional, éste se vio retraído a partir del 2014, habiéndose vuelto negativo para el año 2015, las expectativas respecto a su pronta recuperación están vinculadas al cambio de Gobierno y a las nuevas expectativas de crecimiento económico que esto conlleva, asimismo el déficit de infraestructura e inmobiliaria es tan grande en el País que todo hace deparar su pronta recuperación.¹

II.II Sub-Sector Vivienda:

En términos de colocación de créditos hipotecarios respecto al PBI, el Perú está todavía muy retrasado si nos comparamos con nuestros vecinos en la región², como datos comparativos al 2009 se tenía:

- Chile, con créditos hipotecario alrededor del 15% del PBI,
- México, con créditos hipotecario alrededor del 11% del PBI,
- Colombia, con créditos hipotecario alrededor del 5% del PBI,
- Brasil, con créditos hipotecarios alrededor del 4% del PBI.

¹ Ver Anexo 6 - Evolución del PBI Construcción 2011-2015.

² Ver Anexo 7 - Créditos hipotecarios cómo % del PBI comparativo región Latinoamérica.

El Perú alcanzó el 6% del PBI en el 2015, habiendo Chile logrado el 20% y Colombia el 8%¹, con lo que podemos apreciar que nos encontramos aun en una etapa incipiente del mercado y con escasa penetración.

El comportamiento del Sector estuvo alineado con la capacidad de pago de la población, la misma que al ver incrementados sus ingresos² pudo convertir parcialmente su necesidad en demanda, dinamizando así el número de operaciones crediticias³. Este crecimiento se mantuvo hasta el año 2013, decayendo para los años 2014 y 2015.

Asimismo se observa el mismo alineamiento con relación al “Ticket” promedio de los Créditos Hipotecarios en el Sistema Financiero⁴.

De la evaluación realizada al “Ticket” promedio, del crédito hipotecario (descontando el aporte inicial de las familias) entre el 2008 y el 2013⁵, se evidencia también que el mercado hipotecario se ha concentrado en operaciones con valores mayores a los de la vivienda social, entendiendo esta a la que se financia con Créditos MIVIVIENDA.

A partir del 2014, se aprecia que el “Ticket” promedio se ha estabilizado en un nivel mucho más alto que años anteriores lo cual nos indica que actualmente las personas que están accediendo a este crédito no necesariamente son las más necesitadas dado que piden créditos por viviendas más costosas.

¹ Informe de Prensa Noviembre del 2015 / Departamento de Estudios Económicos de ASBANC

² Considerado para los ingresos superiores (Deciles del 6 al 10) considerando que los inferiores no acceden al Crédito

³ Ver Anexo 8 - Evolución del número promedio de operaciones del sistema hipotecario.

⁴ Ver Anexo 9 - Evolución del ticket promedio del sistema hipotecario.

⁵ Ver Anexo 9 - Evolución del ticket promedio del sistema hipotecario.

Otro hecho adicional que nos ayuda a entender una de las razones por las que la colocación de créditos habitacionales ha caído, es que el mercado de soluciones habitacionales cuenta aún con una alternativa que permite la ocupación Informal del Suelo y que ha sido soportada por el Estado Peruano para los segmentos de ingresos bajos, el Programa de Subsidios Techo Propio (que otorga el Bono familiar habitacional), el cual comprende tres aplicaciones:

- Adquisición de Vivienda Nueva (AVN).
- Construcción en Sitio Propio (CSP).
- Mejoramiento de Vivienda (MV).

De la evolución de las operaciones¹ podemos ver que la modalidad de CSP² viene creciendo en los últimos años de manera sostenida. Vale la pena recalcar que éste producto ofrece un bono a todo aquel que posea un terreno propio, que debe tener un valor menor a 4.1 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Esta modalidad ha ido tomando más relevancia en la medida que, resuelve el mayor mercado (Déficit Cualitativo – 1.4 Millones de Viviendas) casi exclusivamente en ocupaciones de origen informal que se han ido formalizando a través de COFOPRI³ y las mismas Municipalidades.

II.III Distribución de la Población según Zona Geográfica y ubicación

La Población Urbana en el Perú y en Piura⁴ es la que predomina y es la que demanda principalmente la dotación de vivienda nueva, por ello corresponde principal atención en la medida que una población urbana puede ser atendida de

¹ Ver Anexo 10 - Evolución por modalidad del programa Techo Propio.

² Ver Anexo 11 - Descripción de la Modalidad de CSP.

³ Ver Anexo 12 - Número Total de Títulos de Propiedad 2011-2015.

⁴ Ver Anexo 13 - Composición Urbano / Rural.

una manera más eficiente brindando así las atenciones que el Estado y la Sociedad procura.

De la misma forma, el déficit habitacional también se aprecia por zonas geográficas¹:

- Costa: 83%
- Sierra : 9%
- Selva: 8%

Se evidencia así que el déficit habitacional debe de ser atendido principalmente en las ciudades² de la costa, debido a la mayor demanda y a la posibilidad de cortar el “Circulo Vicioso”³ de la ocupación informal del suelo, toda vez que al existir la necesidad de vivienda, las familias, y últimamente individuos, buscan una solución y en la medida que el mercado no puede satisfacer estas necesidades la población ha acudido a la alternativa conocida, producto de un Aprendizaje Estructural Negativo” durante varias generaciones, el mismo que ha venido siendo atendido por el Estado, ya sea a través de las Municipalidades y de COFOPRI por la escasa contención y la consiguiente emisión de los Títulos de Propiedad para finalmente ser soportados por el Programa Techo Propio, en su modalidad de “Construcción en Sitio Propio” para la correspondiente ejecución de un Núcleo Básico que da inicio a la Construcción Definitiva de la Vivienda

Las Estimaciones entonces del Déficit Habitacional en el Perú bordean así los 2 MM de Vivienda para el 2015, dándose por no resuelta la atención a la población, cabe indicar que en estas estimaciones no se considera a los individuos que no conforman familias, pero que en la práctica vienen demandando viviendas para

¹ Censo Nacional de Vivienda 2007 - INEI

² Ver Anexo 14 - Composición del Déficit por Ámbito.

³ Ver Anexo 15 - Circulo Vicioso.

independizarse de la familia paterna y/o producto del incremento del número de separaciones y divorcios¹ que tanto en la región como Provincia de Piura tienen una tendencia mayor a la Nacional de acuerdo al Estudio elaborado por la Empresa CUANTO para el FMV en el 2013² evidenciándose un porcentaje mayor al estudio ENDES³ para el caso de convivientes.

II.IV Conglomerado Urbano Previsto para la Ciudad de Piura

Enfocándonos en el caso de Piura al 2015, la propuesta de la Municipalidad Provincial de Piura⁴ pretende integrar los distritos de: Piura, Veintiséis de Octubre, Castilla y Catacaos como una sola gran ciudad, mejorando a su vez los sectores de salud y educación de estos distritos.

Esta propuesta fue plasmada en el documento: “**Plan de Desarrollo Urbano de los Distritos de; Piura, Veintiséis de Octubre, Castilla y Catacaos al 2032**”⁵, de la Municipalidad Provincial de Piura.

Este Plan tomó como base los siguientes trabajos hechos anteriormente por la mencionada municipalidad como son: Plan Director de Piura (1972), Plan Regulador de Piura (1982), Estudio de Pre- Inversión. INADUR (1989), Plan Director Piura-Castilla al 2010 (1992).

¹ Ver Anexo 16- Divorcios, según celebración del matrimonio. El número de divorcios, al igual que la unión de parejas tan solo registra el grado de formalidad de la separación.

² Ver Anexo 17 - Estatus Marital de los Núcleos Familiares.

³ Ver Anexo 18 - Encuesta Demográfica y Salud Familiar –INEI.

⁴ Ver Anexo 30 - Entrevistas a personas ligadas al sector público (Entrevista con los Gerentes de Desarrollo Urbano de las Municipalidades Provinciales de Piura y Castilla)

⁵ Documento a Abril del 2016 en proceso de Evaluación.

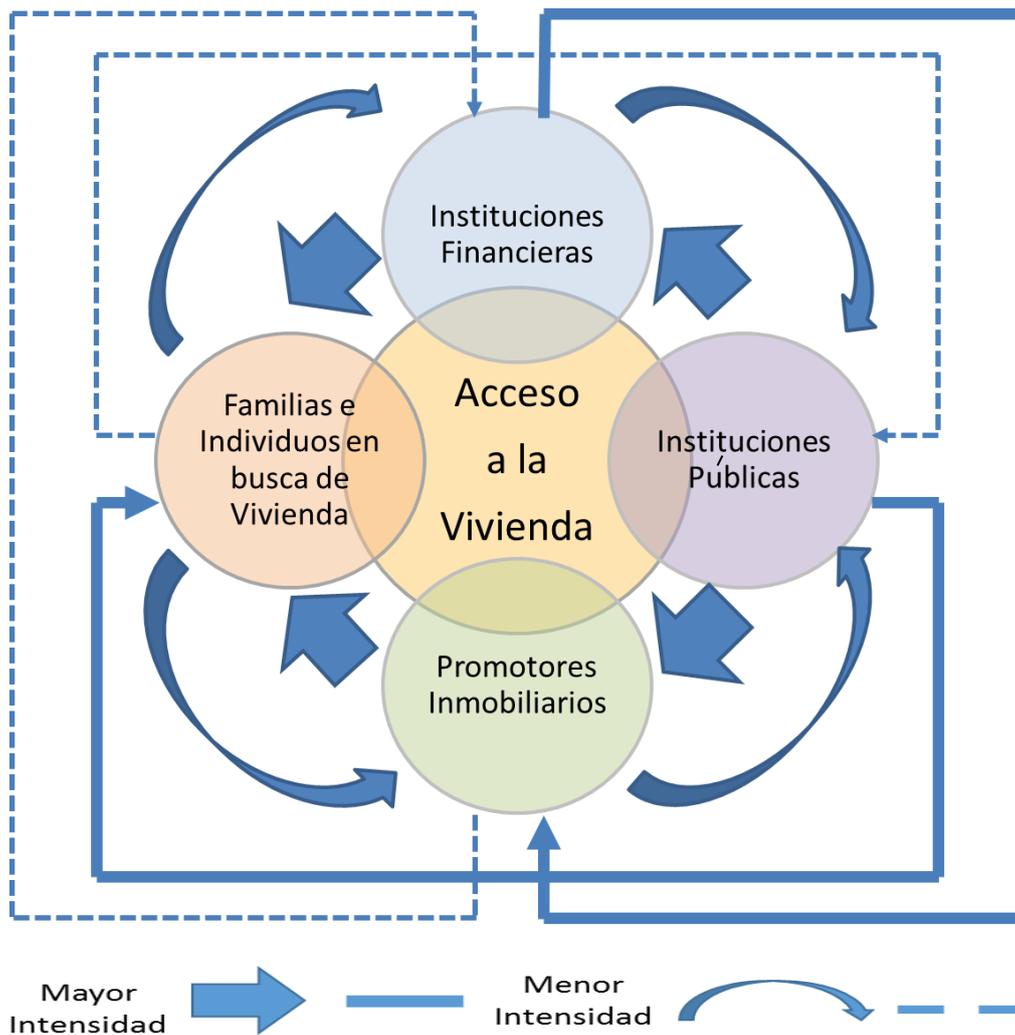
CAPÍTULO III: ANÁLISIS DE LOS ACTORES DEL SECTOR Y DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA.

Se han identificado cuatro Grupos de Interés relevantes (ACTORES) para el Análisis del Mercado: La Sociedad Civil (Representada por las Familias e Individuos en búsqueda de Vivienda), Las Instituciones Financieras (Bancos, Cajas Municipales y otras Entidades que financian a los Demandantes), Los Promotores Inmobiliarios (Los encargados de proveer la Oferta) y el Estado (Instituciones Públicas, del Ejecutivo-en sus tres niveles- o Empresas Prestadoras de Servicios).

De la interacción de estos actores dependerá el éxito o fracaso respecto a la atención del Déficit de Viviendas que afronta el País y por consecuencia Piura.

Para mostrar la manera en que se dan las interacciones entre estos cuatro actores presentamos el siguiente esquema:

Esquema de Interacción entre los Actores



En el esquema presentado, la intensidad de las líneas (Conexiones) representa la relación de poderes identificadas en el momento del estudio.

Toda vez que el grado de involucramiento corresponde a Instituciones, tanto públicas y privadas, tienen un ámbito de competencia se realiza el análisis a Nivel Nacional y en específico para lo que corresponda a la provincia de Piura.

Para entender las expectativas de cada uno de los actores y las interacciones que se vienen dando entre los cuatro actores, a continuación vamos a explicar independientemente a cada uno de ellos a continuación.

III.I Familias e Individuos en busca de vivienda:

El enfoque del análisis excluye a la población del NSE "A" toda vez que no es el segmento que presenta mayores limitantes para el acceso a la vivienda. De la misma manera se procura caracterizar a la población objetivo de Piura mediante algunas preguntas que han sido resueltas con el apoyo de data estadísticas obtenida de un Estudio de Demanda Elaborado por el Instituto Cuanto¹, el cual se muestra en los anexos al final del presente documento.

¿Qué quieren las familias?

Se entiende que las familias quieren ser felices viendo crecer a sus hijos, dándoles un lugar que los proteja y por último tener un activo que les sirva de palanca para el futuro, la vivienda es una necesidad primordial en la búsqueda de la felicidad (base de la pirámide de Maslow²) esta necesidad también aplica para los individuos que no constituyen o que hayan decidido no constituir familia.

El número promedio de integrantes de un núcleo familiar es 3.7 personas por familia.

Esto nos permite intuir que las familias habitualmente tienen más de un hijo³.

¿Qué pueden las familias?

El 95% de los jefes de los núcleos familiares poseen trabajo y más del 80% se siente seguro de mantenerlo a largo plazo.⁴

El 43% de estos jefes de núcleo familiar poseen un trabajo como dependientes⁵.

Más del 37% de los jefes de núcleo familiar podrían acceder al financiamiento dado que cuentan con algún tipo de contrato formal (plazo fijo o plazo definido).

¹ El Instituto CUANTO fue contratado en el año 2013 por el FMV para realizar estudios en 21 ciudades del País

² Ver Anexo 19 / Abraham Maslow en su obra *Una teoría sobre la motivación humana* (en inglés, *A Theory of Human Motivation*) de 1943, formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide)

³ Ver Anexo 20 - Promedio de Integrantes de los Núcleos Familiares.

⁴ Ver Anexo 21 - Jefes del núcleo familiar que trabajan actualmente.

⁵ Ver Anexo 22 - Jefes del núcleo familiar que consideran que seguirán trabajando en el mismo lugar dentro de un año.

III.II Instituciones Financieras Intermediarias (IFI).

El objetivo de los bancos¹ es obtener la mayor rentabilidad, habiendo tenido como principal estrategia la de colocar la mayor cantidad de productos (portafolio) a cada cliente que consigue dentro de los parámetros de riesgos aceptados. En este marco la colocación de créditos se ha mantenido en constante crecimiento².

El negocio de créditos hipotecarios de uno de los principales bancos más representativos de país, Interbank, representa el 35% de la cartera del mismo³

En los últimos años los Directivos de los Bancos se han percatado de la necesidad de Desarrollar el segmento Créditos Hipotecarios para Vivienda Social, sin embargo el desconocimiento del cliente, las regulaciones del Estado tanto de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el poco desarrollo del Mercado se lo vienen impidiendo.

Asimismo se ha identificado que muchas veces existe un des-alineamiento entre los objetivos de la Dirección, respecto al tipo de productos a colocar (pensando en una visión de largo plazo) y los de la fuerza de ventas toda vez que los Sistemas Formales⁴ vigentes, fomentan los objetivos de corto plazo vendiendo créditos de más fácil colocación (Tarjetas de Crédito en vez de Hipotecarios) o en el caso de ofertar hipotecarios prefieren colocar créditos hipotecarios del mismo banco en vez de aquellos que soporta el Estado (Que contienen mayores beneficios para el cliente).

¹ Entiéndase a la Banca Institucional que opera en el país

² Ver Anexo 23 - Crédito Total: Ene 2014 Dic 2015.

³ Ver Anexo 24 - Entrevistas a personas ligadas al sector financiero.

⁴ Sistemas de Comisiones, Gran presión por volumen de ventas. Que finalmente impactan en una alta rotación de Vendedores,

En adición a la Banca tradicional operan en el País otros canales, como son las Cajas Municipales, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, las Financieras e inclusive una EDIPYME Especializada en Créditos Hipotecarios que han optado por desarrollar plataformas hipotecarias para poder otorgar este tipo de productos toda vez que poseen un amplio conocimiento del público objetivo (Incluyendo el Sector Informal)¹

La principal limitante de estas Instituciones Financieras es que, debido a su bajo patrimonio, copan muy rápido las líneas de Crédito con el FMV² impidiendo la sostenibilidad de las operaciones en el mediano y largo plazo.

Al comparar los comportamientos de mora³ de los distintos tipos de Instituciones Financieras se aprecia que por lo general el tipo de Cliente que atienden presenta mejor comportamiento que los clientes de la Banca tradicional, lo cual no implica que la mora del total del portafolio de estas Instituciones sea menor a la de la misma Banca pues mucha de la cartera que corresponde a Pequeña y Mediana Empresa, principal cliente de las Micro financieras, presenta moras superiores a las del mercado.

Cabe indicar también que la Banca Tradicional ocupa más del 88% de la Cartera del FMV, pero las colocaciones de los últimos años demuestran que se ha variado⁴ el tipo de canal.

Como asunto en común para ambos tipos de canales es que sus Directivos aprecian el beneficio de los Créditos Hipotecarios como un buen producto para el largo plazo,

¹ Segmento conformado principalmente por Las Cajas Municipales que tienen como misión el apoyo a la pequeña y mediana empresa y en los últimos años a las personas, las mismas que reflejan el mismo grado de informalidad que la economía peruana.

² El FMV es la principal fuente de fondeo para Créditos Hipotecarios pues calza en plazos, ya que la principal fuente de Fondeo de este tipo de Instituciones son los ahorros de la población, o sea recursos de corto plazo.

³ Ver Anexo 25- Evolución de la Mora por tipo de IFI. Tomar en cuenta que en algunos casos las moras son reportadas directamente por la IFI ya que no son supervisadas por la SBS.

⁴ Ver Anexo 26 - Colocaciones del FMV por tipo de IFI.

asimismo aprecian la dotación de subsidios por parte del Estado para este tipo de Créditos pues reduce el monto que debe pagar el cliente lo cual mejora la posibilidad de pago en el largo plazo, “menor valor de cuota” y por ende una menor morosidad. Un tema que las IFIs han identificado es que en el caso de los Subsidios vinculados a Créditos Hipotecarios, se cuentan con diferencias:

- Bono de buen pagador, se otorga a las familias y se canaliza a través de la IFI con el crédito.
- Bono familiar habitacional (techo propio) se le da directamente al Desarrollador Inmobiliario, lo cual encarece la operación y la hace más engorrosa pues se requiere una garantía previa.

El FMV ofrece a las IFIs, que canalizan sus créditos, el servicio una Cobertura de Riesgo Crediticio¹

Como Atributo utilizado por el FMV para fomentar los créditos Mivivienda, éstos poseen una cobertura del riesgo crediticio de 1/3 de la pérdida de la IFI, la misma que puede llegar a 2/3².

Asimismo el sistema de Provisiones al cual se regula las IFIs por parte de la SBS, se vio afectado por el Alineamiento Crediticio³ lo cual no refleja el mismo comportamiento de un cliente respecto a los distintos tipos de Créditos que afronta¹.

¹ El FMV otorga este servicio que implica asumir parte de la pérdida de la IFI que ha sufrido un impago que conllevo a pérdidas, debiendo de cumplir una serie de requisitos considerada por las IFIs como difíciles de superar en el corto plazo.

² Si es que la IFI tiene clasificación A (Solo superada por algunos Bancos) e incrementa su cartera constantemente.

³Entrevista a Walter Bayly – CEO del BCP: “Ello por el esquema de alineamiento de cartera que existe en el sistema financiero y que establece que si un banco califica como deficiente a un cliente, el sistema en su conjunto también debería calificarlo de manera similar o con un nivel de diferencia como máximo, lo que probablemente le cerraría el acceso al crédito” (http://gestion.pe/noticia/243765/reprogramacion-deudas-no-afectara-calificacion-credicia_1)

Otra limitante identificada por las IFI es que no existe cultura del ahorro por parte de las personas lo cual impide en muchos casos superar las evaluaciones crediticias.

Igualmente, existen dificultades para la calificación crediticia de familias que no cuentan con ingresos demostrables mediante boletas de ingresos, o sea que tienen un trabajo Informal.

Asimismo en la medida que existen IFI que financian proyectos (Banco Sponsor²) y también a las familias adquirientes a través de los créditos hipotecarios pero no a la totalidad de prospectos, se permite la participación de más de una IFI para el otorgamiento de estos créditos pero en la medida que no son el banco Sponsor, éstas requieren una garantía, generalmente una carta fianza por el intercambio de dinero³.

¹ Ver Anexo 27 - Cartera Morosa / Colocaciones Brutas. La mora media del Sistema Financiero es del 4% mientras que la de los Créditos Mivivienda promedia el 2.5%

² Se le denomina Banco Sponsor a aquel que Provee los fondos para Capital de Trabajo, a veces inclusive para la Adquisición del Predio y que tiene preferencia para la colocación de los Créditos Hipotecarios, inclusive a veces Exclusividad.

³ Esto implica nuevamente un incremento de costos transaccionales pues por lo general se exige una garantía entre IFI (Casi siempre Cartas Fianzas)

III.III Promotores Inmobiliarios.

Para desarrollar este Análisis, nos basamos en entrevistas a promotores tanto en la Ciudad de Lima, donde se encuentran las oficinas matrices, como en la Ciudad de Piura¹,

El Promotor Inmobiliario de Vivienda Social procura optimizar sus recursos realizando inversiones que a pesar de tener bajo Margen de Contribución², puedan generar beneficios, es por ello que desean invertir en proyectos con gran número de unidades, o sea de gran volumen.

Ello ha conllevado a que gran parte de la oferta inmobiliaria se halla estandarizado o “comoditizado³” para poder desarrollar así la eficiencia operativa que un modelo de volúmenes conlleva, por ello el promotor busca áreas urbanas en donde se puedan desarrollar proyectos a gran escala.

Por lo general su problemática gira entorno a la obtención terrenos económicos con la zonificación⁴ adecuada y de grandes extensiones (+20 ha), por los criterios descritos anteriormente.

Adicionalmente los diversos problemas de saneamiento (no hay factibilidades) ⁵, percepción de tramitología interminable, percepción de corrupción que en algunos casos son hechos reales y la constante superposición de áreas en registros públicos son asuntos cotidianos que tienen que resolver para poder ingresar este mercado, esto evidentemente implica mayores costos de producción y/o mayor expectativa de retorno frente a la inversión.

¹ Anexo 28 - Entrevistas a promotores inmobiliarios.

² En la medida que el Producto va dirigido a la Vivienda Social corresponde una Estrategia de Costos

³ Haciendo alusión a los “commodities” pues, por lo general, no existe gran diferencia entre los productos que ofrecen los distintos desarrolladores inmobiliarios.

⁴ La Zonificación y Parámetros Urbanísticos (Características de uso y explotación de los predios) son las que determinan si un proyecto será viable, tanto en volúmenes, diseño de la vivienda, exigencia de estacionamientos así como heterogeneidad de usos.

⁵ No se otorgan, o en caso de que se otorguen no se confía en su cumplimiento, o cuando se otorgan por lo general no son para el número de viviendas esperado.

Los desarrolladores Inmobiliarios son conscientes del tipo de cliente que deben atender y en la medida que los compradores poseen ingresos informales, dependen de la IFI escogida para financiar el proyecto de poder realizar la venta.

Los promotores perciben que sus clientes a la hora de buscar financiamiento tienen una alta tasa de rechazo, o sea mucho esfuerzo buscando alternativas, por eso los promotores buscan vincularse con financieras que les brinden facilidades para que sus clientes puedan acceder a los préstamos deseados.

Por lo general los prospectos deben de participar y cumplir con el “plan ahorro”¹, los clientes que aplican por esta modalidad tienen una participación importante.

Los proyectos inmobiliarios que más éxito en ventas han tenido son los que han desarrollado un producto de vivienda unifamiliar, toda vez que se aproxima más a la expectativa de la población², debido a que se mantiene el paradigma de la vivienda tradicional y que les proporciona la posibilidad de crecer horizontal y/o verticalmente (más m² construidos) ya que el entregable que reciben³ no satisface la necesidad real de la población.

¹ Bajo este PLAN, la IFI evaluaba la constancia el ahorro en periodos mayores a los 6 meses hasta 1 año, en muchos casos se incumplía el Plan Ahorro, de acuerdo a algunas entrevistas debido a la falta de seguimiento en la recordación al cliente (Este distraía la constancia pero si se le hacía seguimiento cumplía)

² Ver Anexo 29 - Características de la Vivienda Deseada según NSE.

³ Por lo general Núcleos básicos que ofrecen áreas entre 30 y 45 m² techados (del Anexo 27).

III.IV Instituciones Públicas (Ejecutivo, SBS, EPS¹, SUNARP²).

Entendemos al Ejecutivo en sus tres niveles: Gobierno Central, Regional y Local, liderado por Autoridades electas y con competencias compartidas muchas veces y en muchos otros exclusivas y excluyentes. Son los responsables de dictar las políticas y de ejecutarlas en ámbitos Nacionales o Sub-nacionales.

Las autoridades, por lo general entendidos como Entes Políticos, son las responsables de procurar las mejores condiciones de vida y las oportunidades de desarrollo de la población nacional, urbana y rural, lo cual para el presente análisis es buscado mediante:

- La mejora de los estándares de calidad de vida, entre ellos: mejor ambiente para vivir, más seguro y con las condiciones que posibiliten estilos de vida más familiares.
- Validar al sector construcción como un factor clave de desarrollo económico el cual generará muchas inversiones, articulación con varios sectores de la economía; la ejecución de un proyecto inmobiliarios generaba por lo general ingresos en microempresas y auto-empleados (La señora del “menú”, la ferretería de la “esquina”, la notaria, la municipalidad, etc.); implicando por ende más empleo y/o mayores ingresos para la economía local, contribuyendo inclusive de esta manera a la reducción de la pobreza.

¹ Empresas Prestadoras de Servicio – Principalmente las de Agua y Desagüe

² Superintendencia Nacional de los Registros Públicos – Ente encargado de asegurar el saneamiento legal de los inmuebles como asimismo registrar las independizaciones, las habilitaciones urbanas y las edificaciones (En Perú no se puede construir si no se cuenta con el debido saneamiento y los Bancos deben de inscribir las Hipotecas sobre los bienes inscritos en SUNARP)

- Reducir la informalidad de la construcción de viviendas, procurando una mayor eficiencia en la prestación de servicios, es así que al estado le es mucho menos eficiente atender las ocupaciones informales, las mismas que conllevan condiciones insalubres decantando en mayores tasas de enfermedades infectocontagiosas, respiratorias y gastrointestinales, en adición los índices delincuenciales son mayores en asentamientos humanos informales.

Sin embargo el Ejecutivo no ha sido capaz de resolver el Circulo Vicioso de la Ocupación Informal, entre varios motivos por la gran presión social que existe por mantener el modelo y exigir la prestación de servicios como un derecho constituido, esto en parte debido al “Aprendizaje Estructural Negativo”¹ descrito anteriormente. En algunos casos los políticos no ejercen las políticas diseñadas debido a esta presión, son escasos o nulos los casos en los que una municipalidad ha demolido una vivienda informal o desalojado una ocupación informal en predios de uso público, parques por ejemplo.

De igual manera las Municipalidades al haber recibido las competencias de Desarrollo y Control Urbano no cuentan con los suficientes recursos ni capacidades desarrolladas para poder hacer frente a las tareas asignadas debiendo hacer frente en adición a la exigencia de los Desarrolladores Inmobiliarios que buscan las mejores condiciones para sus inversiones solicitando en muchos casos cambios de zonificación o parámetros urbanísticos que impliquen mayores retornos a sus inversiones.

¹ De acuerdo a la nueva normativa el Estado solo reconocería posesiones informales producidas hasta el año 2010, por lo que se entendía que el modelo debería dejar de ser percibido como una alternativa viable.

Y de acuerdo a las percepciones de los representantes del gobierno regional de Piura¹ las principales limitantes para el desarrollo de un adecuado crecimiento habitacional son:

- Predominio del modelo de ocupación informal de suelo urbano (invasiones)
- La población habituada al asistencialismo de parte del estado².
- Si bien tienen identificado un terreno, de más de 100 Has, éste no podrá ser saneado sin la inversión privada.
- No hay obras de Saneamiento (agua y desagüe). La tarifa social actualmente usada por las entidades que brindan agua y desagüe no les deja lo suficiente como para poder invertir y es por esto que finalmente les piden a los promotores que hagan las inversiones y que luego éstos las donen.
- Agua y desagüe manejadas por el estado y tienen el 50% del agua producida no facturado, lo cual se intuye que es muy ineficiente.

Asimismo desde el punto de vista del Gobierno Central ha sido más efectiva la satisfacción del Déficit Cualitativo, evidenciado por la priorización del otorgamiento de subsidios del Programa Techo Propio para la modalidad de CSP que, en muchos casos, podría haber mantenido el “Círculo Vicioso” de formalización de las ocupaciones informales, (Parcelaciones sin Habilitación Urbana y/o Invasiones de Predios Estatales) dado que; el apoyo del Estado (Subsidio) para la compra de una vivienda en el segmento de ingresos bajos (S/. 66,000³) representaba el 24% (en Abril del 2016 se incrementó a aproximadamente el 42%), mientras que el apoyo del Estado para CSP representa el 96% del valor de la inversión de la obra⁴.

¹ Ver Anexo 30 - Entrevistas a personas ligadas al sector público.

² Validando nuestra percepción de Circulo Vicioso

³ La Vivienda que los Desarrolladores estaban dispuestos a ofertar es de US\$ 20,000 (TC S/ 3.3)

⁴ La misma que mantenía una media de 4.9 UIT, 4.7 del Subsidio y 0.2 del Ahorro mínimo exigido por el Programa.

La SBS, ente supervisor encargado de la “salud” del Sistema Financiero peruano, debe de hacer frente a exigencias de las IFIs y del Ejecutivo para mayores facilidades y menores provisiones, debiendo en simultaneo evitar que se incremente la mora, la misma que se ha incrementado en los últimos años, sin embargo los niveles de Mora para la Cartera Hipotecaria era menor a la de otros países latinoamericanos¹ de acuerdo a lo reportado por (UNIAPRAVI²).

Los controles que impone la SBS han incluido en los últimos años, una mayor supervisión a las IFI, con la consecuente imposición de sanciones, y una mayor exigencia de provisiones debido al Alineamiento de Cartera descrito en el capítulo anterior. Estas acciones han sido percibidas por algunos actores como limitantes del desarrollo del mercado, lo cual no constituye la intención de la SBS sino al parecer una consecuencia de evitar problemas al sistema como los ocurridos en Norteamérica y Europa³ ya que durante algún tiempo se especulaba que en el Perú ya se estaban presentando condiciones similares.

Como consecuencia de la decisión del Estado peruano de alinearse con las políticas Globales, como las de la OCDE, de la cual el Perú desea ser miembro, la SBS se encuentra participando de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), la misma que tiene varias líneas de trabajo:

“La ENIF incorpora en su diseño un Plan de Acción definido desde siete líneas de trabajo (Ahorro, Pagos, Financiamiento, Seguros, Protección al Consumidor, Educación Financiera y Grupos Vulnerables), cada uno a cargo de un grupo técnico (todos liderados por un miembro de la CMIF) en donde serán invitadas a participar instituciones públicas y privadas relevantes. Asimismo, para la implementación y seguimiento de la ENIF se consideró contar con un sistema de monitoreo y evaluación que facilite la validación de los avances hacia los objetivos planteados en la ENIF.”⁴

¹ CALIDAD DEL CREDITO A LA VIVIENDA EN AMERICA LATINA /CUADERNO N° 231 Abril – junio 2012
Serie Cuadernos N° 231, Abril - junio 2012: Calidad del Crédito a la Vivienda en América Latina

² Unión Interamericana para la Vivienda

³ Crisis de las Hipotecas “Subprime” y la Burbuja Inmobiliaria

⁴ Estrategia Nacional de Inclusión Financiera: Resumen Ejecutivo pág. 3 / CMIF: Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera

SUNARP, Esta entidad tiene a su cargo el registro público de todas las operaciones de disposición de los peruanos, tanto de personas naturales como jurídicas teniendo como sus principales Registros: Propiedad Inmueble, Bienes Muebles, Personas Jurídicas y Personas Naturales.

El Registro que presenta mayor complejidad es el de Propiedad Inmueble pues requiere de una plataforma más compleja: Infraestructura, Sistemas Informáticos, personal especializado; además de haber heredado una gran informalidad en el pasivo de la información que data desde el siglo XIX.

Con frecuencia los usuarios de SUNARP se han quejado de la falta de un Catastro fiable como asimismo de la emisión de Certificaciones definitivas, asimismo de los plazos que son requeridos para la inscripción de las independizaciones y/o declaratorias de fábrica una vez que los inmuebles se encuentran concluidos.

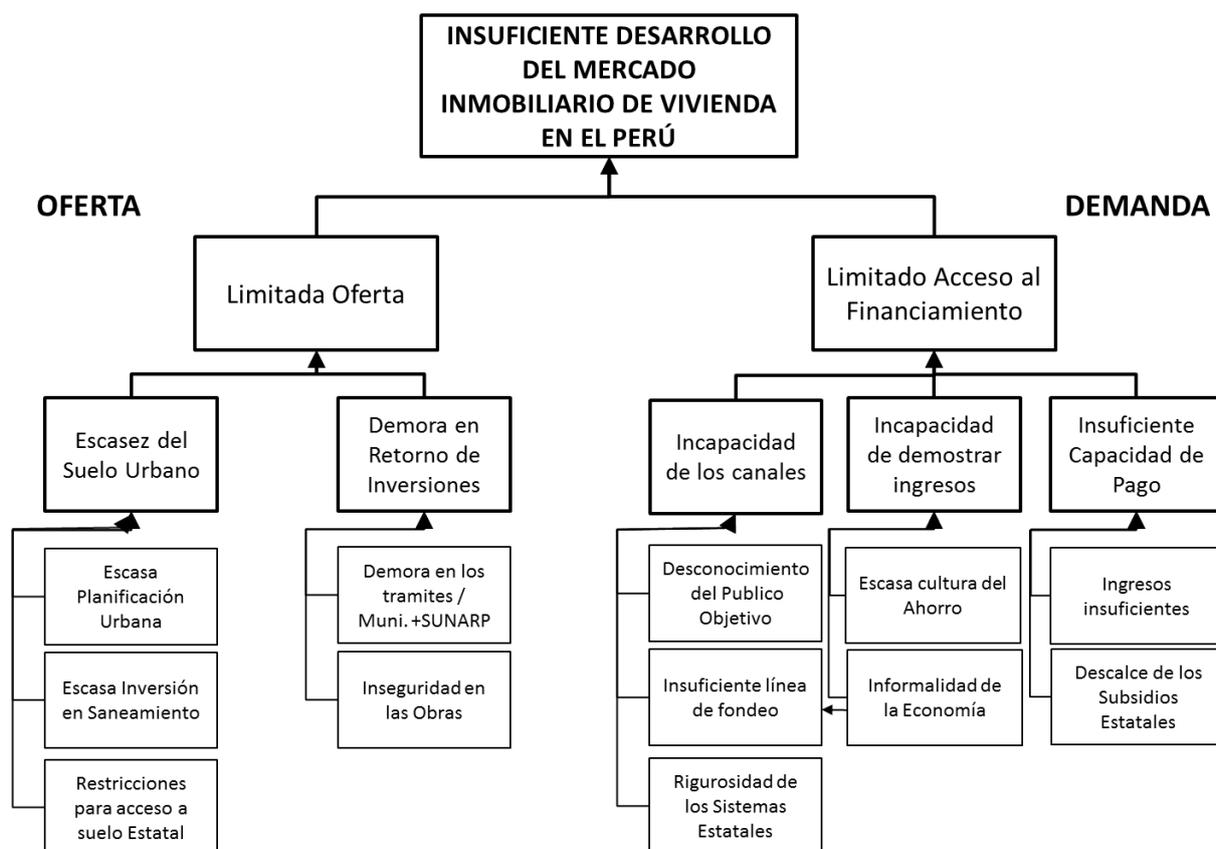
A su vez varios funcionarios de SUNARP percibían falta de interés o profesionalismo por parte de los recurrentes toda vez que por lo general se detectaban errores materiales y/o de forma en la presentación de los títulos¹ a inscribir.

¹ Se conoce como "Título" a aquel documento que sirve de sustento para la inscripción de un acto registral

III.V Diagnóstico del Problema: “Déficit Habitacional en Piura”

Tras la información analizada se ha elaborado un Árbol de Problemas que sintetiza los principales problemas para poder elaborar un diagnóstico apropiado:

ÁRBOL DE PROBLEMAS



Producto de esta esquematización se desarrollan los puntos identificados con la finalidad de un mejor entendimiento:

1.1. Limitada Oferta

Entendida como la incapacidad del mercado de producir el producto adecuado (*Entregable y principalmente precio de venta*) que calce con las necesidades de la demanda. Esto debido a:

1.1.1. **Escasez del Suelo Urbano:** entendida como la dificultad de los Desarrolladores Inmobiliarios por procurar un predio que cuente con la debida Zonificación (Parámetros Urbanísticos y Edificatorios) o adecuada ubicación (*generalmente en términos de distancias económicas*) y/o factibilidades de servicio (*Agua y Desagüe*). Esto debido a:

1.1.1.1. **Escasa Planificación Urbana:** entendida por las limitaciones con que cuentan los predios identificados ya sea por no estar incluidos en los planes urbanos (*muchas municipalidades no los tienen o los tienen desactualizados y/o no los implementan por la falta de visión de largo plazo*) o porque los parámetros se encuentran diseñados pensando en la provisión adecuada de vivienda (*se prevén bajas densidades, lotes pequeños, limitaciones de altura de edificación*).

Escasa Inversión en Saneamiento: entendida como la incapacidad de poder implementar los planes sobre las áreas concesionadas o expandirlas de acuerdo a la necesidad de inversión inmobiliaria (*las inversiones se suelen focalizar en brindar servicios en ocupaciones informales*) debido también en parte a la escasa libertad con que cuentan las empresas para sincerar las tarifas de los servicios

prestados (*tarifa social en merito a presión política*) toda vez que se tratan de empresas, casi todas, para municipales.

Existe en el país una constante discusión sobre si las Empresas Prestadoras de Servicios (EPS) deberían ser de propiedad pública o privada¹, así mismo de acuerdo a la percepción general de todos los actores el precio de las tarifas no permitía financiar las inversiones ni cubrir adecuadamente las operaciones² y por lo general las EPS incumplían las disposiciones normativas³ sobre retornos de inversiones a los Desarrolladores Inmobiliarios lo cual evidentemente implicaba la transferencia de dichos costos de producción al valor de venta de las viviendas, precio alterado que debía ser pagado por las clientes.

1.1.1.2. **Restricciones para acceso a Suelo Estatal:** entendidas como las limitantes con las que tienen que lidiar tanto los desarrolladores inmobiliarios para acceder a suelo urbano de gran potencial, como asimismo de las limitantes con las que cuentan las diversas instancias del Ejecutivo (Central, Regional y Local) para poder promover el desarrollo de proyectos en Suelo de su propiedad, ya sea por los procesos rígidos para la transferencia de suelo estatal, de los temores de los funcionarios y autoridades públicas a ser cuestionados por las gestiones que impliquen la participación de

¹ Varios Gobiernos habían estado evaluando la posibilidad de transferir las empresas públicas al sector privado debido a los altos grados de ineficiencia que se percibía.

² Se solía comentar que el valor de producción era superior al de la “tarifa social” regulada por SUNASS la que tenía un Reglamento General de Tarifas. En adición se comentaba que tan solo se facturaba el 50% del agua potable producida.

³ Tanto la Ley 27157 como la 29090 (Ley General de Edificaciones y Habilitaciones Urbanas) preveía que las EPS deberían de reembolsar a los inversionistas que ejecuten obras de infraestructura en Habilitación Urbana, esta norma era cumplida generalmente por las empresas concesionarias de Energía Eléctrica pero no por las EPS.

actividades con fines de lucro en su gestión como asimismo en los escasos mecanismos con los que se cuentan para lograr la promoción de proyectos de vivienda en el ámbito de sus jurisdicciones.

1.1.2. **Demora de las Inversiones Inmobiliarias:** entendida como la que se produce por la dificultad de aquellos proyectos que habiendo podido superar la limitante de la escasez de suelo urbano, para poder concretar un proyecto en el corto plazo, no por temas constructivos o de ejecución deben de verse dilatados o demorados por la intervención de terceros. Esto debido a:

1.1.1.1. **Tramitología:** entendida como el exceso de pasos y tiempos que se toman las entidades y colegiados para poder realizar una adecuada evaluación y/o aprobación del proyecto. Así por ejemplo se venían impulsando algunas estrategias desde el MVCS respecto a la emisión de normas que procuraban una mayor simplificación administrativa en los procesos de licencia de edificación, sin embargo la emisión de dichas normas no eran siempre bien percibidas por los operadores locales¹ por lo que se evidenciaba de la necesidad de un mayor involucramiento de la sociedad civil² en los procesos de simplificación normativa y/o diseño de procesos.

1.1.2.1. **Inseguridad en las Obras:** entendida como las amenazas a las cuales se ven expuestos los desarrolladores inmobiliarios (sus equipos en obra como los funcionarios en oficina) por mafias

¹ La Ley 29090 disponía por ejemplo de la emisión de Licencias Automáticas para viviendas sociales, sin embargo las Municipalidades del país venían aplicando, generalmente, la evaluación previa.

² En su oportunidad el Colegio de Arquitectos del Perú fue uno de los principales opositores de dichas simplificaciones.

dedicadas a la extorsión, falsos sindicatos, y la corrupción que existe en el medio.

1.2. Limitado Acceso al Financiamiento: Entendido como la dificultad que encuentran las familias necesitadas de contar con un crédito adecuado que les permita realizar el pago al Desarrollador Inmobiliario sobre la vivienda elegida. Esto debido a:

1.2.1. Incapacidad de los Canales: entendida por que se ha detectado que existes Instituciones Financieras que desean atender a la población objetivo pero no son capaces. Esto debido a:

1.2.1.1. Insuficiente Línea de Fondeo¹: entendido por que, por lo general su escaso Patrimonio, impide que el FMV le otorgue mayores líneas de crédito y puedan seguir otorgando créditos a un número mayor de personas.

1.2.1.2. Desconocimiento del Publico Objetivo²: entendido por que las IFIs no cuentan con suficientes criterios y/o metodologías de evaluación de personas con ingresos informales y/o irregulares que permitan una adecuada evaluación.

1.2.1.3. Rigurosidad de los Sistemas Estatales: entendido por las Provisiones que son obligadas a tener las IFIs sobre la Cartera de Créditos Hipotecarios en mérito al “alineamiento”³, asimismo no se

¹ Esto aplica principalmente a las IFI dedicadas a la Micro Finanza (Cajas Municipales, Financieras, etc.)

² Esto aplica principalmente a las IFI de la Banca Tradicional pues el cliente no es del segmento que se encuentran acostumbrados a atender.

³ Si un cliente tiene varios créditos (Hipotecario, Tarjeta de Crédito y/o Crédito Personal) debe provisionar por todos a pesar de que en el mayor (Hipotecario) el cliente se encuentre al día.

cuenta con una actividad estatal promotora de estos canales a efectos de desarrollar el mercado de hipotecas en el Perú.

1.2.2. Incapacidad del Comprador de demostrar ingresos: entendido por no contar con la documentación y/u otro medio probatorio de ingresos exigida por las Instituciones Financieras Intermediarias para el otorgamiento de un crédito hipotecario. Esto debido a:

1.2.2.1. Informalidad de la Economía: entendido por el alto grado de informalidad de la economía peruana (70%) lo cual implica que existen muchas personas dependientes que no se encuentran debidamente registradas (*desde personal en obras, microempresas, servicio doméstico, etc.*) o muchas personas que se generan un autoempleo pero que no han formalizado su negocio (*vendedores en puesto de mercado, ambulantes, taxistas informales, microempresarios, etc.*).

1.2.2.2. Escasa Cultura del ahorro: entendida como la preferencia de las personas al consumo en vez del ahorro (visión de corto plazo).

1.2.3. Insuficiente capacidad de pago: entendido por la escasa capacidad de las personas de cumplir con la cuota mínima requerida dentro de un plan de pagos para adquisición de la vivienda, al día de hoy la relación cuota ingreso se calcula como un máximo del 30% del ingreso neto.

1.2.3.1. Ingresos Insuficientes: entendida como los ingresos totales netos percibidos por las personas o futuros compradores.

1.2.3.2. **Descalce de los Subsidios Estatales:** entendido como la incapacidad que presentan los Subsidios Estatales para cubrir la diferencia que existe entre el Valor de la Vivienda Demandada y la Capacidad de Pago de las Familias¹, mediante el análisis realizado se evidenciaba que tan solo los segmentos de ingresos medios altos eran capaces de afrontar la obligación de un crédito hipotecario en las condiciones actuales², es evidente que los ingresos registrados por el INEI son tan solo referenciales debido al grado de informalidad de la economía, sin embargo de la contratación de los estudios realizado por el BID se podía apreciar el desfase con relación a otros países de la Región.³

¹ Ver Anexo 31 – Capacidad de Pago de la Vivienda de Interés Social.

² Para el caso del análisis se utilizaron valores de VIS de S/ 66,000, Subsidio de S/ 28,000, Tasa de Interés del 12% y un Crédito Hipotecario a 20 años. / El estudio del INEI solo contemplaba ingresos hasta el año 2013.

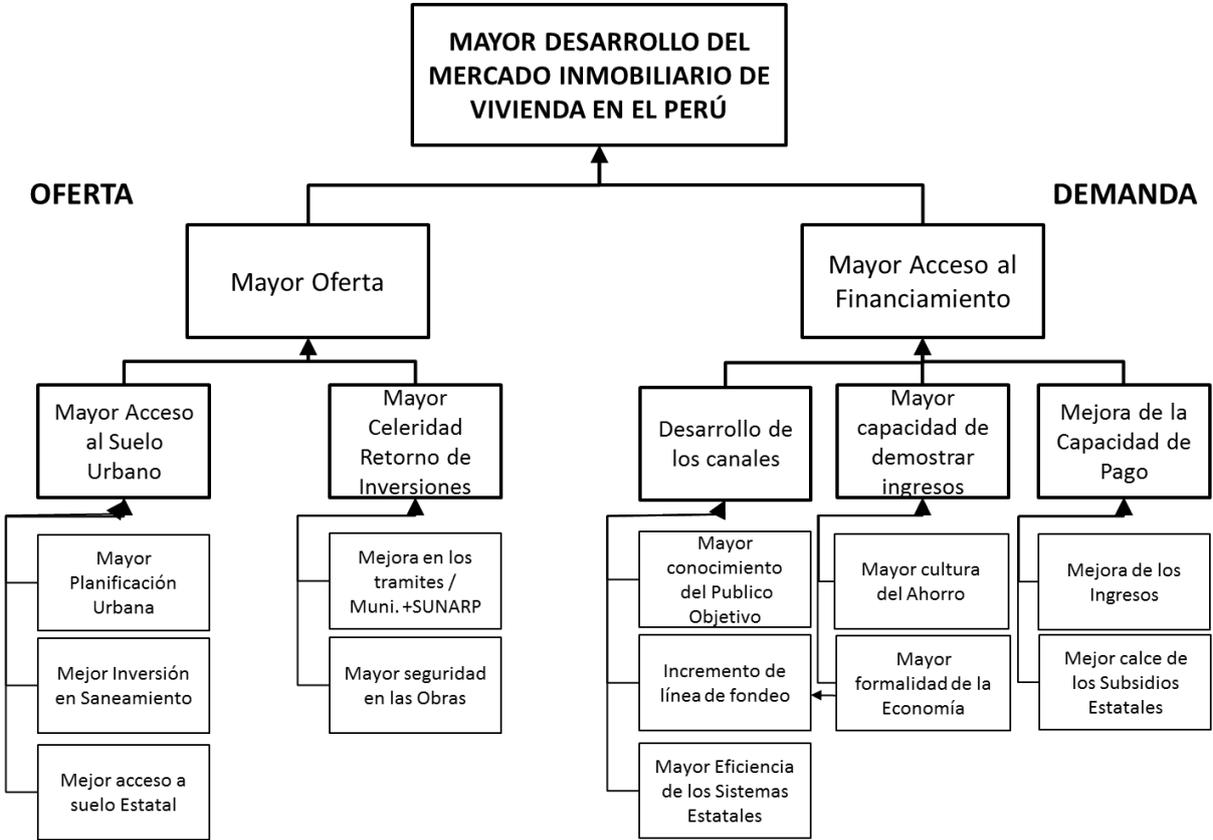
³ Ver Anexo 32 - Diferencial de Subsidios para Familias Pobres en América Latina.

CAPÍTULO IV: POSIBLES SOLUCIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

IV.1 Análisis de Posibles Soluciones / Árbol de Objetivos y Fines

Al igual que para el diagnóstico del Problema se ha procedido a sintetizar las posibles soluciones en un Árbol de Objetivos y Fines para poder entender las interrelaciones entre ellas, pues algunas propuestas tienen efectos sobre varios temas en simultáneo y/o algún efecto posterior.

ÁRBOL DE OBJETIVOS



Producto de esta esquematización se desarrollan los puntos identificados con la finalidad de un mejor entendimiento:

1.1. Mayor Oferta

1.1.1. **Mayor Acceso al Suelo Urbano:** entendido como la disponibilidad de suelo urbano con condiciones de Zonificación, Parámetros Urbanísticos, Servicios Públicos aptos para la ejecución de Proyectos de Vivienda para la Población Objetivo.

1.1.1.1. **Mayor Planificación Urbana:** Entendida como aquella que procure condiciones adecuadas para el desarrollo del Mercado Inmobiliario y que prevea la ejecución de proyectos y programas vinculados a este desarrollo. Para la creación e implementación de estos planes se necesitará una participan real de los diferentes actores que intervienen en este proceso: Sociedad Civil, Instituciones Financieras, Promotores Inmobiliarios e Instituciones Públicas. Asimismo, existen en el país instituciones públicas y privadas que soportan, ya sea técnica o financieramente, la elaboración de dichos planes, siendo un requisito inclusive dispuesto por el Ministerio de Economía (MEF) para la transferencia de ciertas partidas.

1.1.1.2. **Mayor Inversión en Saneamiento:** entendida como aquella inversión alineada a los Planes Urbanos y de realización oportuna de manera que calcen con los requerimientos del Mercado de Viviendas Nuevas y permitan una mayor certeza sobre el retorno de las inversiones realizadas por desarrolladores inmobiliarios.

1.1.1.3. **Mayor Acceso a Suelo Estatal:** Si bien es cierto el gran potencial de desarrollo inmobiliario se encuentra en manos privadas, la provisión de este suelo, podrá ayudar en la etapa inicial a romper la inercia y atraer mayores inversiones.

1.1.2. **Ejecución de Inversiones más ágiles:** entendido como en una mayor velocidad en la ejecución de los proyectos y obtención de los retornos de inversión haciendo por ende más atractivo el Sector.

1.1.2.1. **Celeridad y transparencia en los trámites:** entendido como la una mayor predictibilidad respecto a requisitos, plazos y actitud respecto a la inversión inmobiliaria.

1.1.2.2. **Mayor seguridad en las obras:** entendido como una reducción y/o eliminación de hechos de extorsión y/o robo contra los activos y recursos del proyecto y/o la empresa. Como asimismo la exigencia de cupos de trabajadores.¹

En los últimos años el Ejecutivo había creado una brigada contra extorsiones dentro de la PNP pero no se había logrado eliminar esta actividad.

1.2. Mayor Acceso al financiamiento.

1.2.1. **Desarrollo de Canales:** entendido como el desarrollo de capacidades, tanto técnicas, organizacionales (Gobierno Corporativo) como de Financiamiento para poder atender la demanda.

¹ Se decía, según publicaciones de la prensa nacional y piurana, que se exigía entre un 20% a 50% de cupos, asimismo que este delito afectaba al 90% del total de obras / No existe data oficial porque la mayoría de estos hechos no se denuncian por temor a represalias.

1.2.1.1. **Mayor Conocimiento del Publico Objetivo:** entendido un adecuado conocimiento del comportamiento de los prospectos de cliente distinto al tradicional.

1.2.1.2. **Incremento de Líneas de Fondeo:** entendido como una mayor capacidad de obtener fondeo con fines de vivienda, especialmente las del FMV, para aquellas IFI que presenten buenos indicadores financieros, una mora adecuada y cuenten con la organización adecuada pero que no pueden acceder actualmente por implicar un mayor riesgo.

1.2.1.3. **Mayor Eficiencia en los Sistemas Estatales:** entendida como el desarrollo de Mecanismos y Procesos que permitan el desarrollo de los canales tanto en su organización, su financiamiento como asimismo la atracción de nuevos actores al mercado local.

1.2.2. Mayor Capacidad de demostrar Ingresos: entendido como la posibilidad de que aquella persona con ingresos suficientes para poder cumplir con las obligaciones de un financiamiento pueda demostrarlo ante terceros.

1.2.2.1. **Mayor cultura de Ahorro:** entendida como la predisposición por parte de la población deficitaria de vivienda a reservar sus excedentes para poder ser utilizados como una mayor cuota inicial que permita efectivizar su demanda en el mercado inmobiliario,

1.2.2.2. **Mayor formalidad de los Ingresos.** Entendida como la posibilidad de que el Sistema Financiero pueda identificar las

fuentes de ingresos del demandante como asimismo su frecuencia y estacionalidad, lo cual permitiría una mejor evaluación para el acceso a un financiamiento.

1.2.3. Mejorar capacidad de pago: entendido como la mayor posibilidad del demandante, ya sea por sus propios medios o por el soporte de un mecanismo de subsidio estatal que soporte y efectivice su demanda.

1.2.3.1. Ingresos suficientes: entendido por la mejora en la productividad de la población, al cambio y/o adición de una fuente generadora de ingresos que permita cumplir con las obligaciones del financiamiento necesario que le permita efectivizar su demanda.

1.2.3.2. Reducir el Descalce de los Subsidios Estatales: entendido como una mejor atención del diferencial de financiamiento, por parte del Estado, requerido por las familias para poder acceder a la compra de una vivienda.

IV.II Conclusiones y Recomendaciones

1. Conclusiones:

- 1.1. No existe una acción articulada entre los distintos actores involucrados pues existen distintos enfoques y sesgos que no se encuentran debidamente alineados.
- 1.2. Existe la intención de todos ellos de poder realizar mejoras que conlleven a la solución del problema de la vivienda bajo el enfoque del desarrollo de mercado.
- 1.3. Existen una gran similitud del comportamiento del Mercado Nacional y el Mercado local – Provincia de Piura.
- 1.4. No existe una cultura del Ahorro en la población, por lo que existen requerimientos, tanto desde la perspectiva de las IFI, los desarrolladores y el mismo Estado por cambiar esta realidad.
- 1.5. Varios de los actores, tienen injerencia en el ámbito nacional, MVCS, FMV, SBS, IFI y Desarrolladores Inmobiliarios.
- 1.6. Existen acciones del ámbito local que pueden generar impactos en el corto y mediano y plazo.
- 1.7. Gran número de los problemas identificados se deben a percepciones de riesgo y/o desconocimiento del comportamiento del mercado como de los prospectos de clientes.

2. Recomendaciones:

- 2.1. Generar un espacio de concertación y comunicación local que permita a los actores involucrados participar en un ámbito de confianza, en donde los sesgos e intereses particulares pueda dejar de ser percibido como una amenaza o riesgo. Ese espacio debe ser generado desde la Academia, lo cual permitirá en adición brindar constancia y consistencia al proceso.
- 2.2. Desarrollar una agenda de corto plazo que incluya, con especial énfasis, acciones direccionadas a resolver el déficit de vivienda bajo en enfoque de mercado, tanto en los Planes de Desarrollo Regional y Provincial vinculada con el desarrollo de estrategias y mecanismos que promuevan la actividad empresarial vinculada al desarrollo inmobiliario en general.
- 2.3. Establecer prioridades para la realización de Estudios e Investigaciones Específicas que permita un mayor conocimiento de los clientes y del mercado ayudando a reducir y/o mitigar riesgos tanto existentes como percibidos como asimismo brindar información que refuercen los beneficios de desarrollar este mercado.
- 2.4. Procurar una capacitación y concientización sobre los beneficios de la adecuada planificación urbana utilizando los mecanismos existentes para soportar este tipo de iniciativas, se deben procurar Seminarios y Talleres a Autoridades y Funcionarios locales en los cuales se culmine con la suscripción de un convenio para la ejecución y/o actualización de los Planes Urbanos. En este marco debería preverse el cambio de paradigma de la vivienda unifamiliar a la vivienda multifamiliar procurando una “Ciudad

Compacta”¹, asimismo un mayor respeto a los planes urbanos² y una mayor difusión de sus beneficios.

- 2.5. Buscar mecanismos de soporte para el fortalecimiento de la Gestión de las EPS, desde el punto de vista del Financiamiento como Operativo, procurando el sinceramiento de las tarifas o la provisión oportuna de recursos (por parte de algún Ente del Ejecutivo que decida asumir ese subsidio) que permitan a las EPS cubrir los costos de operación y asimismo responder a las inversiones propias o de terceros, respecto al modelo de gestión este puede mantenerse público mientras se superen las ineficiencias presentadas. Para poder realizar estas inversiones deberían de poder regularse de mejor manera el tipo de Empresa, las tarifas permitidas y el retorno de las inversiones a los Desarrolladores Inmobiliarios.
- 2.6. Diseñar un sistema de Transferencia de Suelo Estatal para fines de vivienda, que permita una disposición más ágil y diligente de los mismos sin temores infundados de la administración pública.
- 2.7. Invertir en Mejora de procesos para los sistemas de Registros Públicos y Control Urbano, tanto en SUNARP como en las Municipalidades, como por ejemplo la sistematización de procesos y/o una mayor interacción del administrado con los procesos procurando la “Excelencia Operativa” impidiendo así la ocurrencia de demoras, la identificación inmediata de cuellos de botella, responsables y por ende una más fácil aplicación de correctivos.

¹ Una ciudad compacta es entendida por los Urbanistas como aquella que promueve una mayor densidad, acompañada de las respectivas áreas públicas y una mayor heterogeneidad de usos, previendo así la posibilidad de servirla de manera más eficiente (menos distancias que recorrer, menores redes públicas, etc.)

² Por lo general los planes urbanos que se elaboraban no se cumplían ni en plazo ni en metas.

- 2.8. Continuar reforzando las actividades del Ejecutivo, y la sociedad en general orientadas a procurar una mayor formalización de las empresas y del empleo, asimismo deben de procurarse acciones que controlen la evasión tributaria como asimismo el incumplimiento de la legislación laboral.
- 2.9. Evaluar la probabilidad del otorgamiento de subsidios al cumplimiento de una continuidad en el ahorro por parte de la población.
- 2.10. Regular la aplicación de los subsidios de CSP para casos especiales, como por ejemplo las zonas afectas a friaje, en donde la precariedad de las viviendas afecta gravemente las condiciones de seguridad y/o salubres implicando en algunos casos mortalidad de sus ocupantes.
- 2.11. Procurar una mayor difusión de mecanismos, como el del Fideicomiso Inmobiliario que permita una mayor participación y/o reducción de costos transaccionales.
- 2.12. Promover la competitividad de las empresas y las personas mediante el desarrollo de capacidades para poder contar con una mayor productividad y desarrollo de ventajas competitivas, procurando así una mejora en la generación de ingresos.
- 2.13. Continuar evaluando el valor / modalidad de los subsidios estatales en el entendido que existen segmentos de la población que requerirán un mayor subsidio y otras uno menor. Para poder determinar la correcta aplicación, corresponde que se cuente con una adecuada implementación del Sistema de Focalización de Hogares (SISFOH)¹ que permita determinar la correcta aplicación de los mecanismos de soporte, asimismo en la medida que los recursos no son ilimitados, se deberá implementar un mecanismo de

¹ El SISFOH debería servir para poder realizar una adecuada focalización, identificando fehacientemente y con la menor filtración posible, que familias requerían un Subsidio por parte del Estado. A la fecha del estudio dicho mecanismo no operaba en las condiciones adecuadas impidiendo una adecuada focalización.

priorización, ya sea por ubicación geográfica, por mayor eficiencia urbana y/o por atención de segmentos vulnerables.

- 2.14. Elaborar un Catastro de Suelo Estatal, sobre predios identificados por los Desarrolladores Inmobiliarios y las autoridades locales a efectos de plantear sobre ellos mecanismos de transferencia transparentes y eficientes.
- 2.15. Desarrollar capacidades locales en las personas que laboran en Construcción Civil, tanto en técnicas que les permitan una mejor calificación como en asociación gremial, el contar con organizaciones serias, formalizadas y adecuadamente capacitadas puede asegurar una mayor cohesión y soporte ante amenazas externas, como son la exigencia de cupos y extorsiones.
- 2.16. Mayor desarrollo de labores de inteligencia e involucramiento de la población para la erradicación de extorsiones y/o actos delictivos que afecten a la industria y reduzcan el riesgo de incursionar en el sector.
- 2.17. Desarrollar mecanismos de acceso al Financiamiento para Financieras con buenos ratios financieros pero que a la fecha han copado sus líneas de financiamiento, tales como el incremento de Capital que permita un mayor apalancamiento, o mediante la obtención de una garantía o exceso de cobertura de línea que permita a la Entidad que las fondee mitigar el riesgo de exceso de línea.
- 2.18. Desarrollar las actividades de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), buscando acelerar los procesos vinculados a reducción de barreras y soporte organizativo y financiero para el desarrollo de canales, principalmente en lo vinculado a: ahorro, financiamiento, protección al consumidor, educación financiera y grupos vulnerables

ANEXOS

ANEXO 1

Matrimonios Registrados, Periodo 2013-2015

Matrimonios por Año	2013	2014	2015
Total Perú	89,763	95,770	86,191
Region Piura	3,984	3,976	3,944
Prov. Piura	1,177	1,245	1,360

De acuerdo a la Encuesta Demografica de Salud Familiar ENDES 2014, la situacion conyugal de las mujeres para el Perú es de 22.2% Casadas y 35% Convivientes en Piura es de 27.6% Casadas y 33.2% Convivientes

Estimación de Parejas Convivientes, Periodo 2013-2015

Convivientes por Año	2013	2014	2015
Total Perú	139,497	148,832	133,945
Region Piura	4,792	4,783	4,744
Prov. Piura	1,416	1,498	1,636

Estimacion de la Creación de nuevos Hogares a nivel Perú

Nuevas Parejas por Año	2013	2014	2015
Total Perú	229,260	244,602	220,136
Region Piura	8,776	8,759	8,688
Prov. Piura	2,593	2,743	2,996

Estimacion de la Creación de nuevos Hogares Región Piura

Nuevas Parejas por Año	2013	2014	2015
Casados	3,984	3,976	3,944
Convivientes	4,792	4,783	4,744
Total	8,776	8,759	8,688

Estimacion de la Creación de nuevos Hogares en la Provincia de Piura

Nuevas Parejas por Año	2013	2014	2015
Casados	1,177	1,245	1,360
Convivientes	1,416	1,498	1,636
Total	2,593	2,743	2,996

Fuente: Registro Nacional de Identificación y Estado Civil / ENDES 2014, Gerencia de Operaciones del FMV, Portal WEB-Registro Nacional de Identificación y Estado Civil, Elaboración Propia

ANEXO 2

Créditos para Adquisicion de Vivienda en la Provincia de Piura

Creditos	2013	2014	2015
MIVIVIENDA Prov.	598	600	558
Total Sistema (*)	1,993	2,000	1,860

* Se estima que los Creditos MIVIVIENDA representan el 30% del total del Sistema Financiero

Fuente: Registro Nacional de Identificación y Estado Civil / ENDES 2014, Gerencia de Operaciones del FMV, Portal WEB -Registro Nacional de Identificación y Estado Civil. Elaboración Propia

ANEXO 3

Diferencia entre Número de Hogares y Créditos otorgados

Años	2013	2014	2015
Déficit	600	743	1,136

Fuente: Registro Nacional de Identificación y Estado Civil / ENDES 2014, Gerencia de Operaciones del FMV, Portal WEB -Registro Nacional de Identificación y Estado Civil.
Elaboración Propia

ANEXO 4

PERÚ: DÉFICIT HABITACIONAL A NIVEL NACIONAL POR COMPONENTE CUANTITATIVO Y CUALITATIVO, SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA, 2007 (Porcentaje)

Área de residencia	DÉFICIT HABITACIONAL								
	Total	Total	CUANTITATIVO			CUALITATIVO			
			Total	Déficit tradicional	Viviendas no adecuadas	Total	Material Irrecuperable (en paredes)	Viviendas hacinadas	Servicios básicos deficitarios
Total	100,0	(1 860 692)	20,9	19,0	1,9	79,1	11,6	39,5	28,0
Urbana	100,0	(1 207 610)	31,1	28,3	2,8	68,9	15,5	33,8	19,6
Rural	100,0	(653 082)	2,2	1,9	0,3	97,8	4,4	50,0	43,4

Fuente : INEI - Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

PERÚ: DÉFICIT HABITACIONAL A NIVEL NACIONAL POR ÁREA DE RESIDENCIA, SEGÚN TIPO DE DÉFICIT, 2007

Tipo de déficit	ÁREA DE RESIDENCIA					
	Total		Urbana		Rural	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Déficit Habitacional	1 860 692	100,0	1 207 610	64,9	653 082	35,1
Déficit Cuantitativo	389 745	100,0	375 699	96,4	14 046	3,6
Déficit tradicional	353 943	100,0	341 761	96,6	12 182	3,4
Viviendas no adecuadas	35 802	100,0	33 938	94,8	1 864	5,2
Déficit Cualitativo	1 470 947	100,0	831 911	56,6	639 036	43,4
Material irrecuperable (en paredes)	215 636	100,0	187 118	86,8	28 518	13,2
Viviendas hacinadas	734 489	100,0	408 006	55,5	326 483	44,5
Servicios básicos deficitarios	520 822	100,0	236 787	45,5	284 035	54,5

Fuente : INEI - Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

PERÚ: DÉFICIT HABITACIONAL POR COMPONENTE CUANTITATIVO Y CUALITATIVO, SEGÚN DEPARTAMENTO Y ÁREA DE RESIDENCIA, 2007

Conclusión.

Departamento y área de residencia	DÉFICIT HABITACIONAL								
	Total	Total	CUANTITATIVO			CUALITATIVO			Servicios básicos deficitarios
			Total	Déficit tradicional	Viviendas no adecuadas	Total	Material Irrecuperable (en paredes)	Viviendas hacinadas	
PIURA	100,0	(127 776)	14,3	13,7	0,6	85,7	16,8	28,5	40,4
Urbana	100,0	(79 862)	20,7	19,9	0,9	79,3	23,1	28,2	27,9
Rural	100,0	(47 914)	3,5	3,4	0,1	96,5	6,3	29,0	61,1

Fuente: INEI - Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

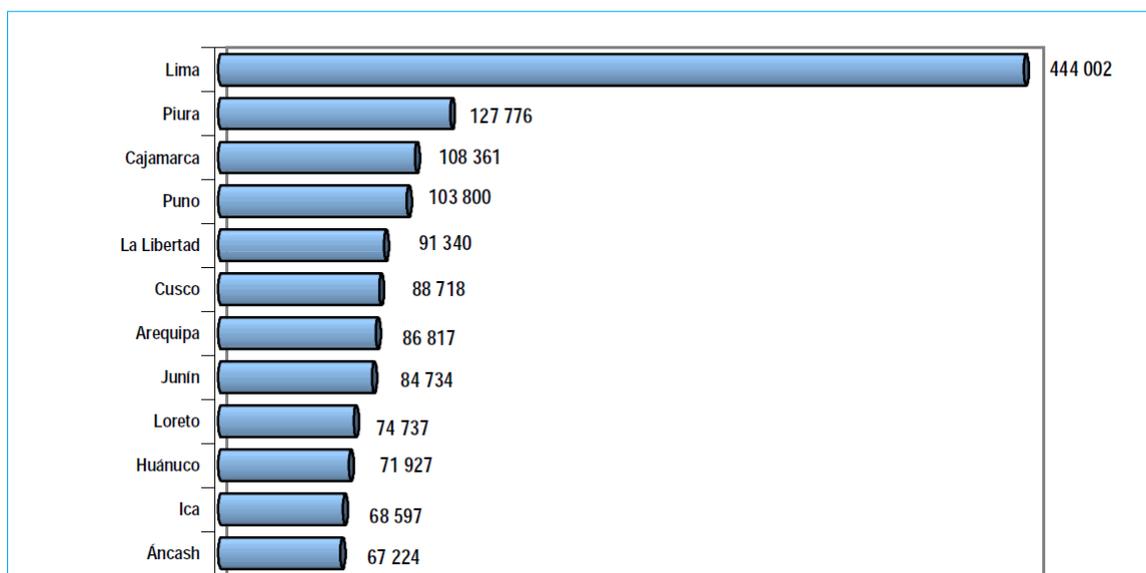
Tipo de Deficit de Vivienda en Piura

Deficit de Vivienda	Total		Déficit Cuantitativo		Déficit Cualitativo	
Perú	1,860,692	100%	389,745	20.9%	1,470,947	79.1%
Piura	127,776	100%	18,241	14.3%	109,535	85.7%

Fuente: Censo Nacional de Vivienda 2007

Elaboración: Propia

PERÚ: DÉFICIT HABITACIONAL, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2007



Fuente: INEI - Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

Tipo de Deficit por Nivel Educativo (*)

Nivel de Instrucción	Total	Cuantitativo	% Cuantitativo/ Total	Cualitativo	% Cualitativo/ Total
Total Deficitarios	1,860,692	389,745	21%	1,470,947	79%
Sin Nivel	205,097	8,633	4%	196,464	96%
Educación Inicial	1,884	263	14%	1,621	86%
Primaria	661,125	53,428	8%	607,697	92%
Secundaria	652,808	170,943	26%	481,865	74%
Superior no Univ. Incompleta	89,062	34,608	39%	54,454	61%
Superior no Univ. Completa	106,026	49,605	47%	56,421	53%
Superior Univ. Incompleta	53,021	24,475	46%	28,546	54%
Superior Univ. Completa	91,669	47,790	52%	43,879	48%

* Se infiere que el menor Nivel Educativo se relaciona directamente con el Menor Ingreso Familiar

Fuente: Censo Nacional de Vivienda 2007

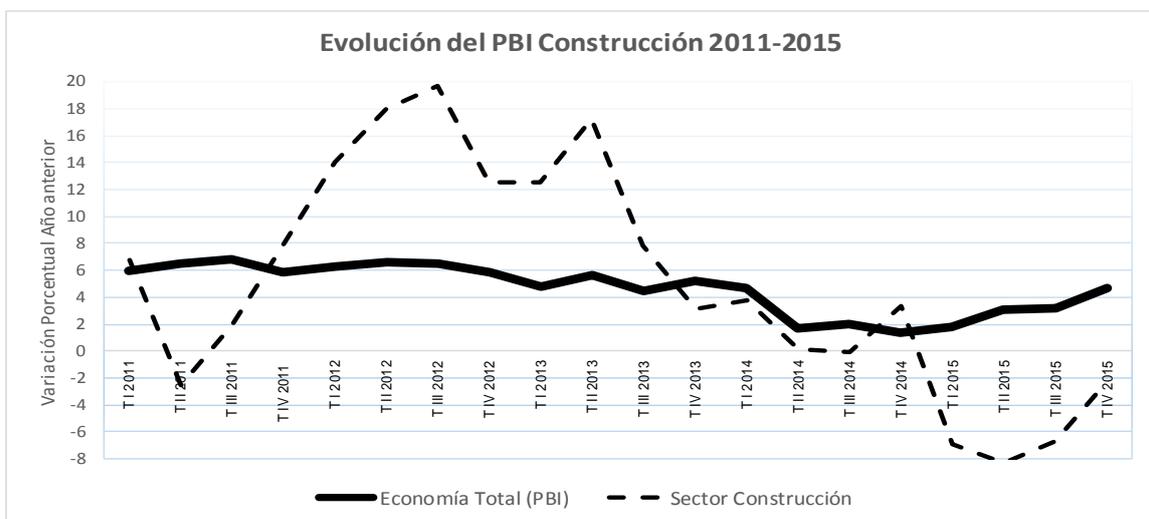
Elaboración Propia

ANEXO 5



Fuente: Plan Nacional de vivienda 2006 al 2015

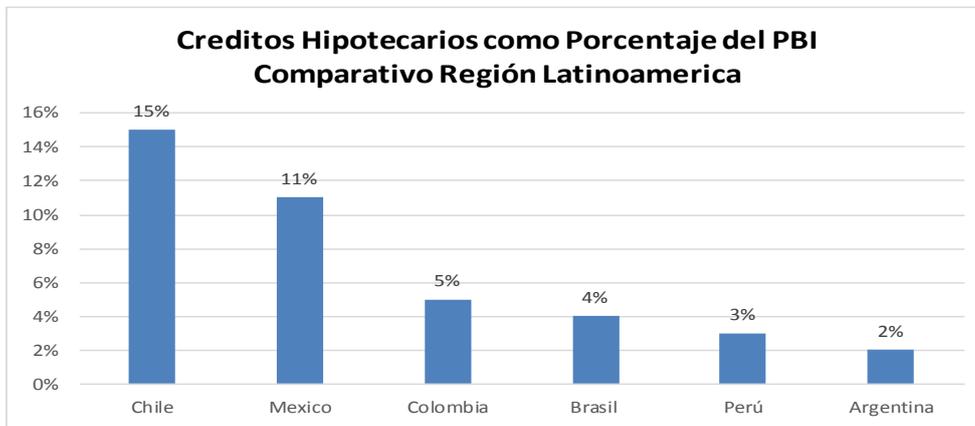
ANEXO 6



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (<https://www.inei.gov.pe/biblioteca-virtual/boletines/pbi-trimestral>)

Elaboración Propia

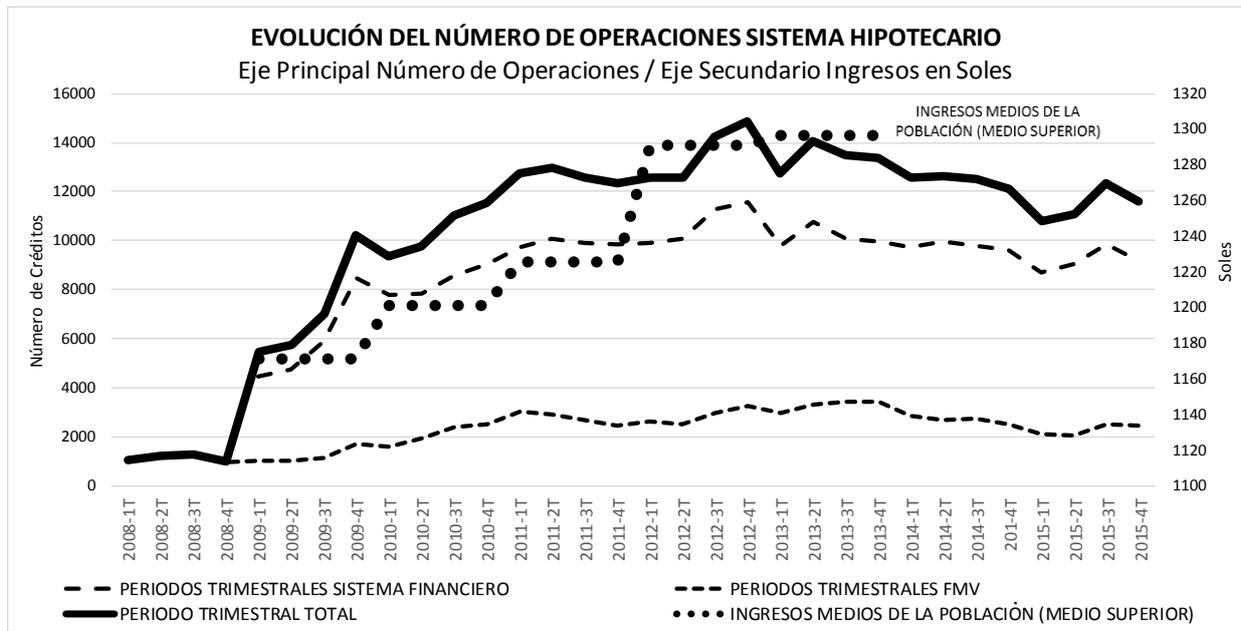
ANEXO 7



Fuente: Revista Moneda BCRP / Situación del Crédito Hipotecario del Perú

Elaboración: Propia-Adaptación de MORRIS(2009)

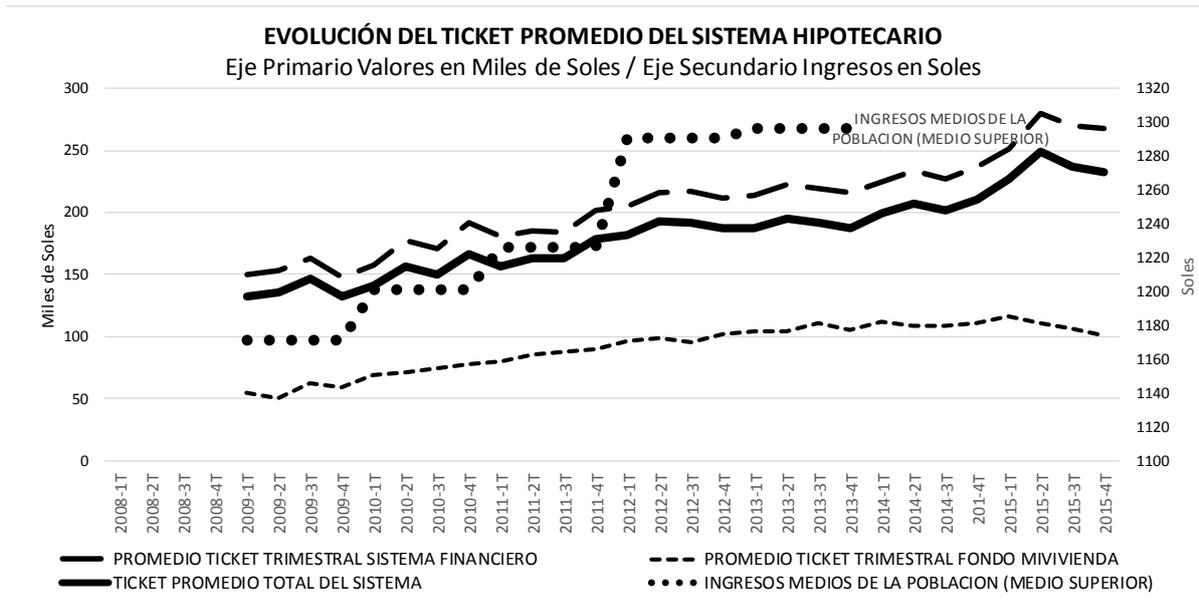
ANEXO 8



Fuente: Perú: Perfil de la Pobreza por dominios geográficos, 2004-2013 (INEI) / Boletín Estadístico del Fondo MIVIVIENDA

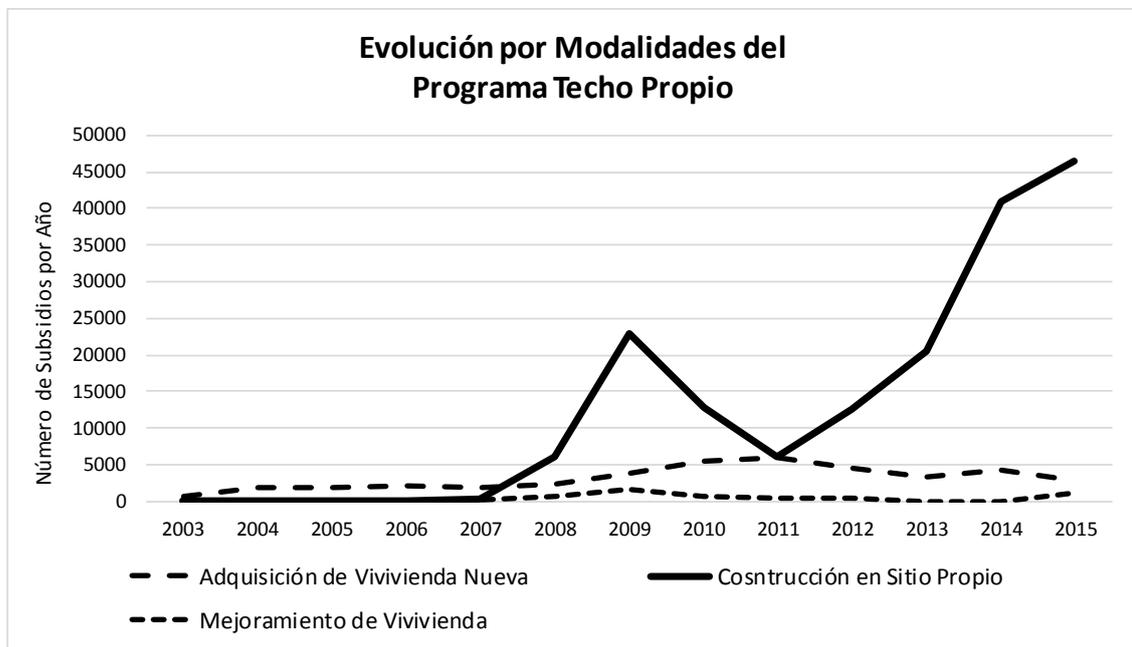
Elaboración: Propia

ANEXO 9



Fuente: Perú: Perfil de la Pobreza por dominios geográficos, 2004-2013 (INEI) / Boletín Estadístico del Fondo MIVIVIENDA
Elaboración: Propia

ANEXO 10



Fuente: Boletín Estadístico del FMV / Diciembre 2015
Elaboración Propia

ANEXO 11

¿EN QUÉ CONSISTE LA MODALIDAD DE CONSTRUCCIÓN EN SITIO PROPIO?

•Es la modalidad del Programa Techo Propio **dirigida a las familias que tienen un terreno propio o aires independizados inscritos en Registros Públicos**, sin cargas ni gravámenes, **para construir su vivienda**.

•La **ejecución de las obras** de construcción está a cargo de una **Entidad Técnica - ET autorizada** por el Fondo MIVIVIENDA.

•Si deseas participar en esta modalidad **debes ser propietario del predio** sobre el cual se ejecutará la construcción y **no ser propietario de otro terreno, aires u otra vivienda**.

¿CUÁL ES EL VALOR DEL BONO?

El valor del Bono Familiar Habitacional depende del valor de la vivienda a construir:

Valor de Vivienda

Mayor a 4.9 UIT (S/. 19,355)
Hasta 9 UIT (S/.35,550) **BFH** → S/. 18, 565

Mayor a 9 UIT (S/. 35,550)
Hasta 20 UIT (S/.79,000) **BFH** → S/. 13,825

¿CÓMO PUEDO CONSTRUIR MI VIVIENDA CON EL PROGRAMA TECHO PROPIO?

•Debes tener un terreno inscrito en Registros Públicos sin cargas ni gravámenes y no contar con otro terreno o vivienda a nivel nacional.

•Debe estar vigente una Convocatoria en la provincia donde tienes tu terreno para que puedas inscribirte al Programa.

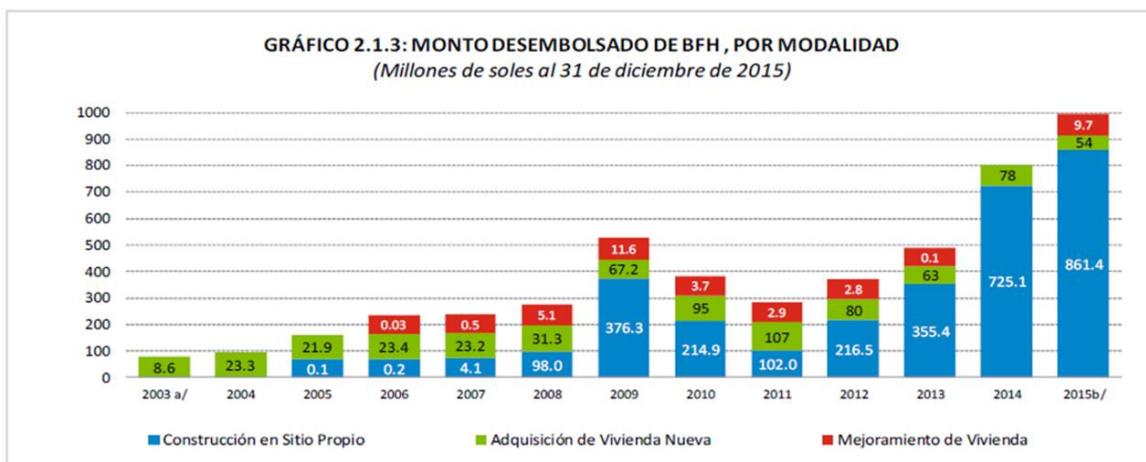
•Una vez inscrito en el Programa debes elegir una ET autorizada por el Fondo para construir la vivienda. Consulta [aquí](#) las Entidades Técnicas vigentes.

•Debes firmar Contrato de Obra con la ET que elijas. No olvides quedarte con una copia del contrato para conocer tus derechos y deberes, así como los de la Entidad Técnica.

•La ET te indicará en qué momento debes depositar el ahorro de tu Grupo Familiar en la **Cuenta MIVIVIENDA Recaudación del Banco Interbank**. El monto mínimo es de S/. 790 nuevos soles y **no incluye ITF ni comisión por lo que deberás agregarlas** (consulta con el banco antes de realizar el depósito).

•La construcción de la vivienda inicia una vez que se desembolsa el Bono a la Entidad Técnica.

Fuente: Fondo MIVIVIENDA / Portal WEB



Fuente: FMV

NOTA:

a/ A partir de agosto de 2003.

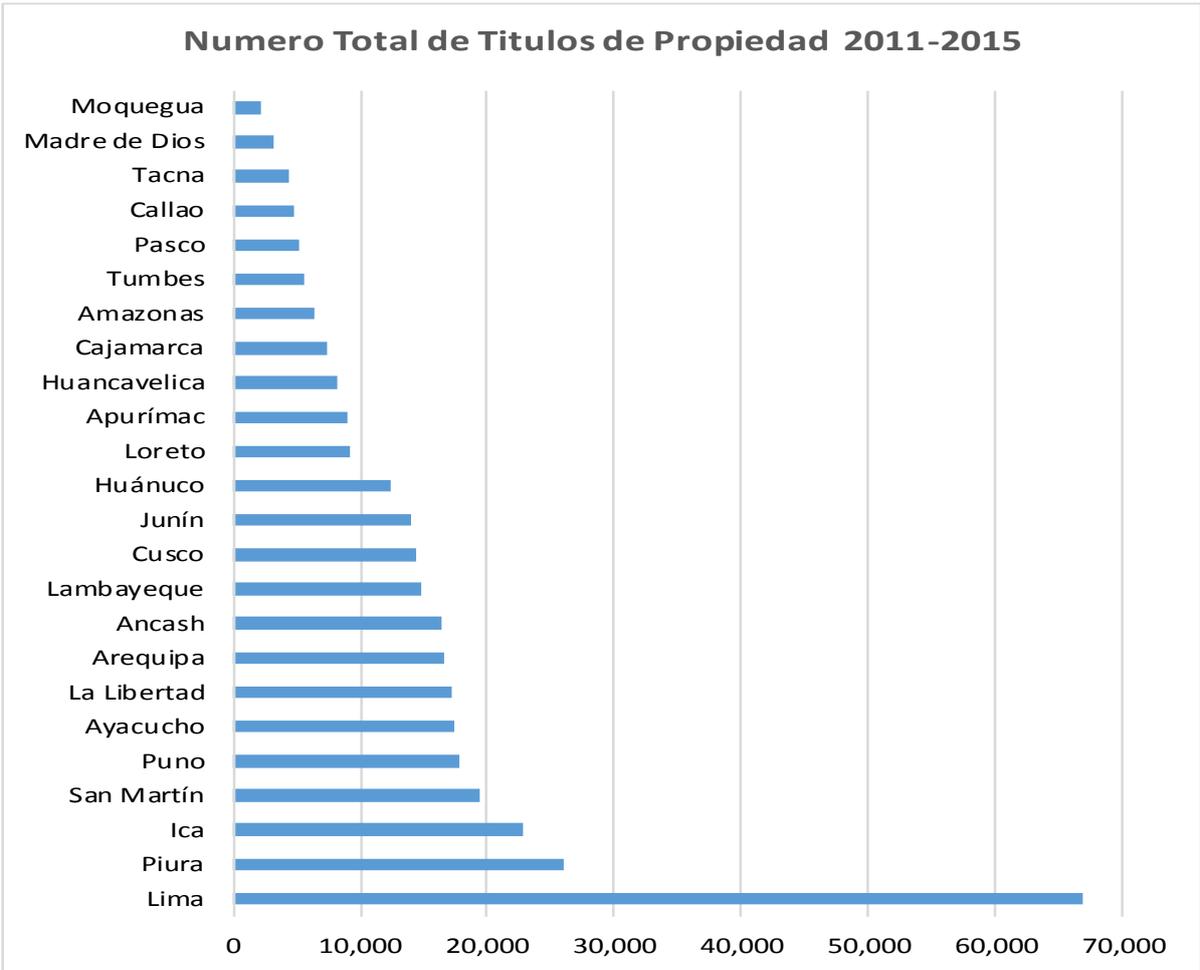
b/ Acumulado enero-diciembre.

29

Con esta grafica de barras se visualiza la amplia preferencia por la modalidad de CSP y obsérvese el crecimiento exponencial de esta. Lo cual si bien es cierto promueve el mejoramiento de las condiciones de la vivienda, no necesariamente se

convierte en la mejor alternativa para el mediano y largo plazo, tanto para las familias como para el Estado, debido a que es inviable de dotar a todas las familias de una parcela individual en condiciones urbanas adecuadas (Distancias Económicas), a los mayores costos de inversión para culminar los procesos de edificación como de habilitación urbana (los cuales en muchos casos son cubiertos por el Estado y las familias) y por los largos periodos de finalización de las obras (hasta 17 años) que implica que durante este tiempo se tenga que seguir viviendo en condiciones inadecuadas, pudiendo convertirse finalmente en un modelo que mantenga el modelo de posesiones informales del suelo.

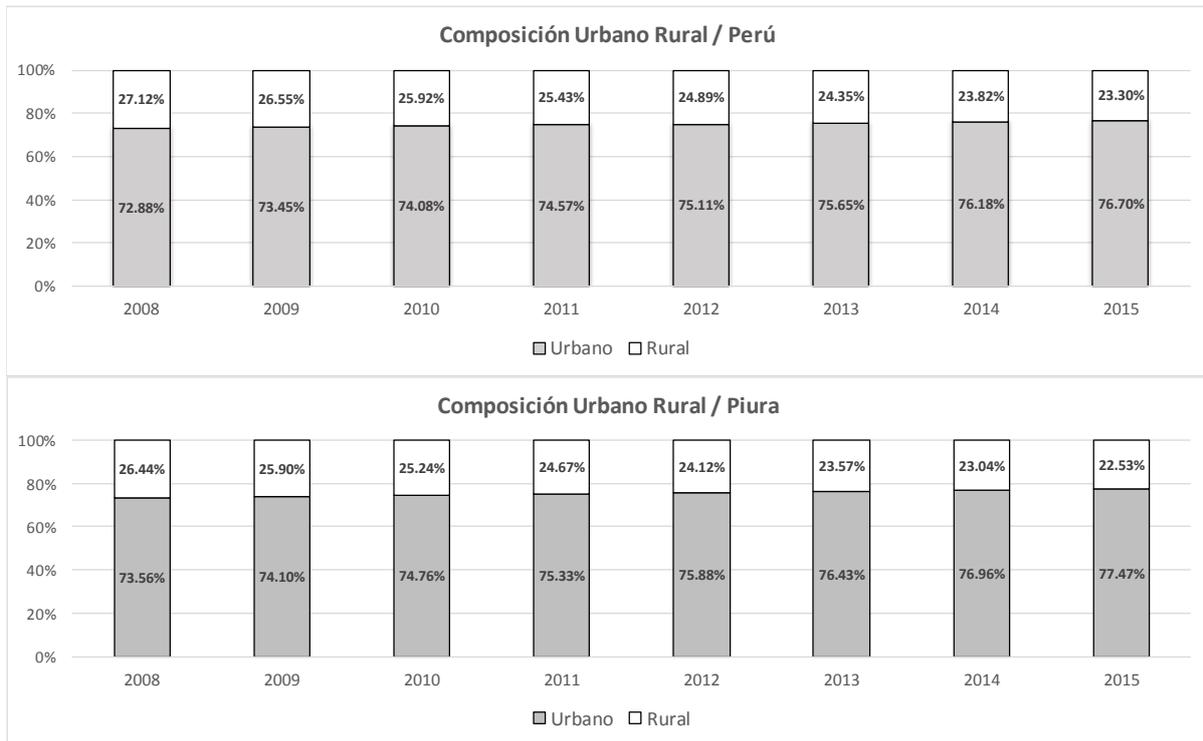
ANEXO 12



Fuente: COFOPRI

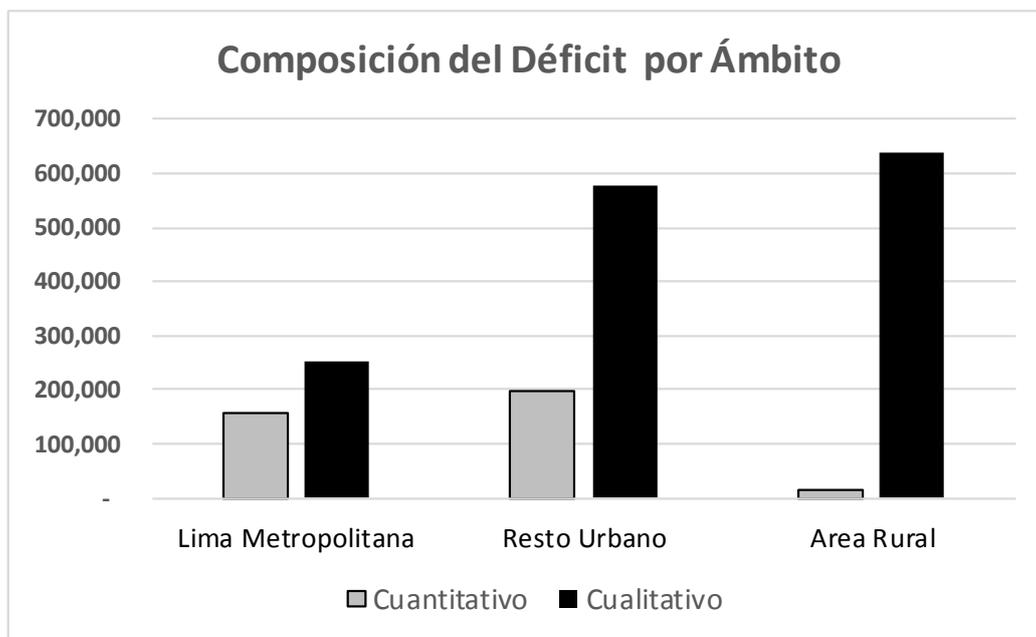
Elaboración: Oficina General de Estadística e Informática / Adaptación Propia

ANEXO 13



Fuente: INEI
Elaboración: Propia

ANEXO 14



Fuente: INEI / Mapa del Déficit Habitacional 2007
Elaboración: INEI / Adecuación Propia

ANEXO 15

“Circulo Vicioso”



Se ha evidenciado que el Estado al haber permitido la ocupación Informal del Suelo, luego otorgando los Títulos de Propiedad, Obras de Agua y Desagüe y Finalmente soporte para la Ejecución de la Vivienda, ha desarrollado un “Circulo Vicioso” que se convierte en adición en una de las limitantes del mercado de Viviendas Nuevas por seguir siendo percibida por la población como una alternativa Valida.

ANEXO 16

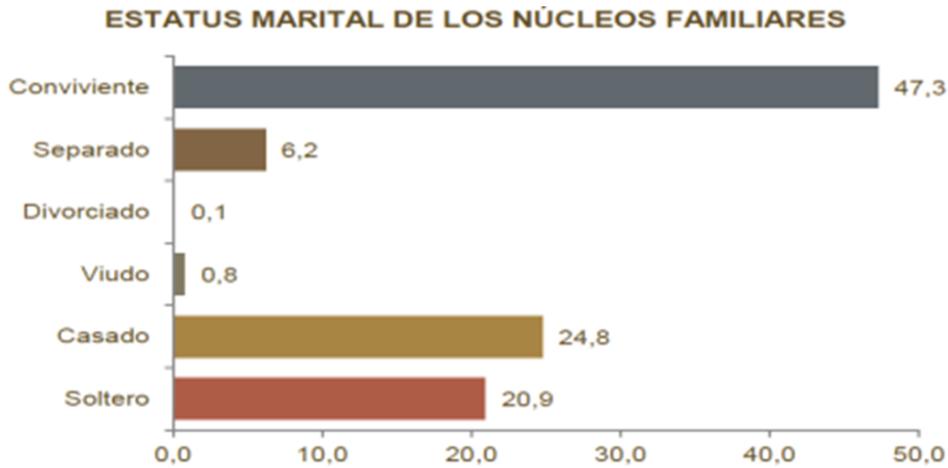
Divorcios, Según Celebración del Matrimonio

Años	2013	2014	2015
Nacional	14201	13688	13,854
Región Piura	268	226	307
Provincia Piura	197	167	214

Fuente: Base de datos de Registros Civiles

Elaboración: Adaptación Propia

ANEXO 17



Fuente: Portal WEB FMV-Estudio de Demanda de Vivienda Principales Ciudades 2013/No Propietarios

ANEXO 18

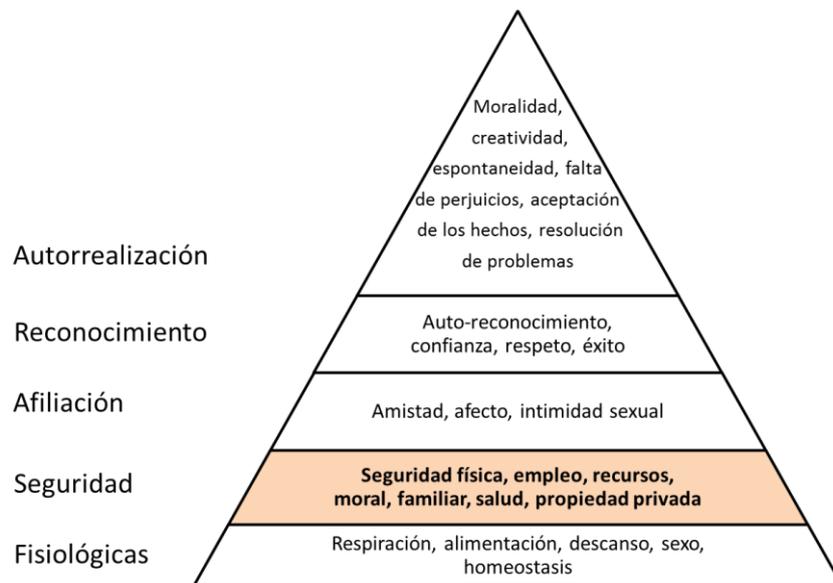
De acuerdo a la Encuesta Demografica de Salud Familiar ENDES 2012, la situacion conyugal de las mujeres en Piura es de 28.2% Casadas y 29% Convivientes

Convivientes por Año	2011	2012	2013	2014	2015
Total Perú	100 464	110 426	92 309	98 487	88 636
Region Piura	6 935	6 320	4 097	4 089	4 056
Prov. Piura	3 029	2 902	1 210	1 280	1 399

Nota: Este cuadro se ha elaborado presumiendo que se mantienen los mismos porcentajes de distribucion conyugal a la fecha del estudio

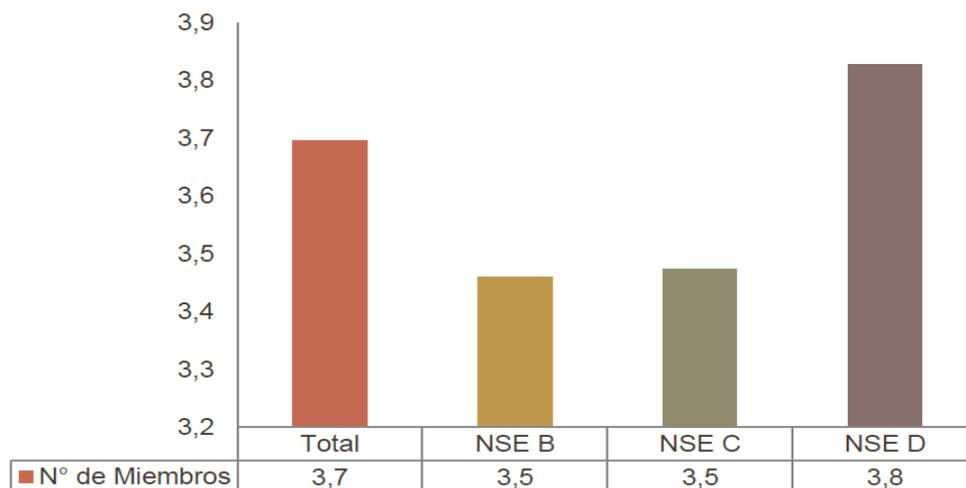
ANEXO 19

Pirámide de Maslow



ANEXO 20

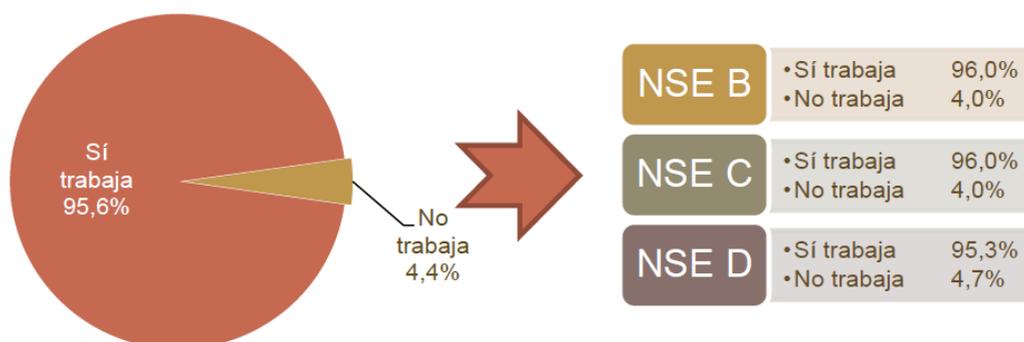
PROMEDIO DE INTEGRANTES DE LOS NÚCLEOS FAMILIARES



Fuente Estudio de Demanda Elaborado por el Instituto Cuanto para el fondo Mi Vivienda el 2014

ANEXO 21

JEFES DEL NÚCLEO FAMILIAR QUE TRABAJAN ACTUALMENTE



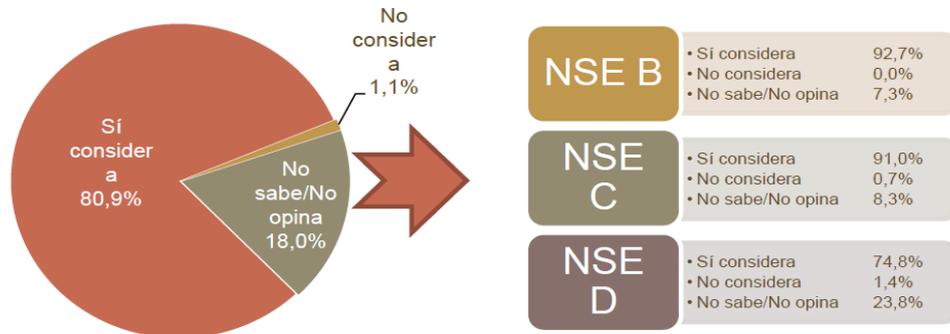
RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DEL NÚCLEO FAMILIAR, POR ESTRATOS

	NSE B	NSE C	NSE D
Contrato a plazo indefinido	34.4	10.4	4.2
Recibo por honorarios	4.2	2.1	2.1
Contrato a plazo fijo	31.3	34.0	27.3
Autoempleo	15.6	22.2	35.0
Negocio propio	13.5	25.0	25.2
Ninguno	1.0	6.3	6.3

Fuente Estudio de Demanda Elaborado por el Instituto Cuanto para el fondo Mi Vivienda el 2014

ANEXO 22

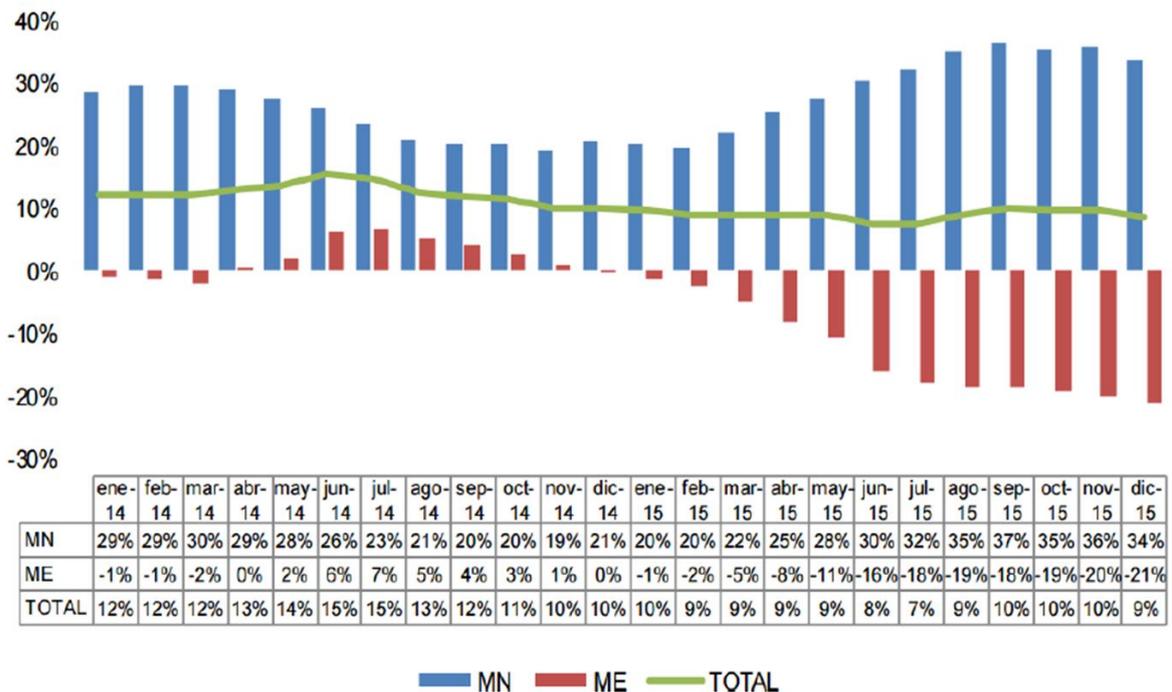
JEFES DEL NÚCLEO FAMILIAR QUE CONSIDERAN QUE SEGUIRÍAN TRABAJANDO EN EL MISMO LUGAR DENTRO DE UN AÑO



Fuente Estudio de Demanda Elaborado por el Instituto Cuanto para el fondo Mi Vivienda el 2014

ANEXO 23

CRÉDITO TOTAL: Ene 14 - Dic 15 (Variación porcentual anual)



Fuente: EEE - ASBANC
Boletín ASBANC Febrero 2016

ANEXO 24

ENTREVISTAS A PERSONAS LIGADAS AL SECTOR FINANCIERO

Entrevista en Lima: Interbank, Patricia Jiménez, Gerente de Créditos Hipotecarios.

Comportamiento de la mora no es igual en bancos que en las cajas.
El perfil del ahorro-casa es distinto, esa persona no tiene idea de todo lo que implica, asimismo hay gastos adicionales, como cuotas de mantenimiento
Falta poder darle la vivienda que le corresponde a cada persona

El mercado se contaminó, dependiente puro es distinto al de ingresos mixtos, ni al de independientes,

Índices de pobreza comparados con otros países, ejemplo Chile tiene mayores ingresos y altos niveles de subsidios.

Perú es un país de corto plazo para los constructores cuando debería ser uno de largo plazo. Por un lado la ausencia de tierra barata, más la escasez servicios y exceso de trámites (permisos) hacen que los terrenos estén parqueados.

Idea: ¿Quizás debe haber incentivos tributarios para los constructores? Ej: menos impuesto a la renta para promotores de vivienda social.

Realidad: No hay programas estructurados de largo plazo. Falta visión de largo plazo del estado.

Situación de la banca: Le va bien. El negocio de hipotecario representa el 35% de la cartera del banco.

El desarrollo inmobiliario en Mivivienda requiere economía de escala, proyectos que van de 4 años a 8 años,

Sus clientes: El ahorro programado ha sido malo (como mecanismo de acreditación de ingresos), en esa cartera la morosidad es más alta. El 50% de los clientes que evalúa no le acceden al crédito, y si al día de hoy esos clientes que lograron el acceso al crédito fueran nuevamente evaluados solo pasarían el 44% (aplicando su nuevo “score”).

El acceso al crédito debería ser un tema de estado, debe haber una **formalización** de la economía.

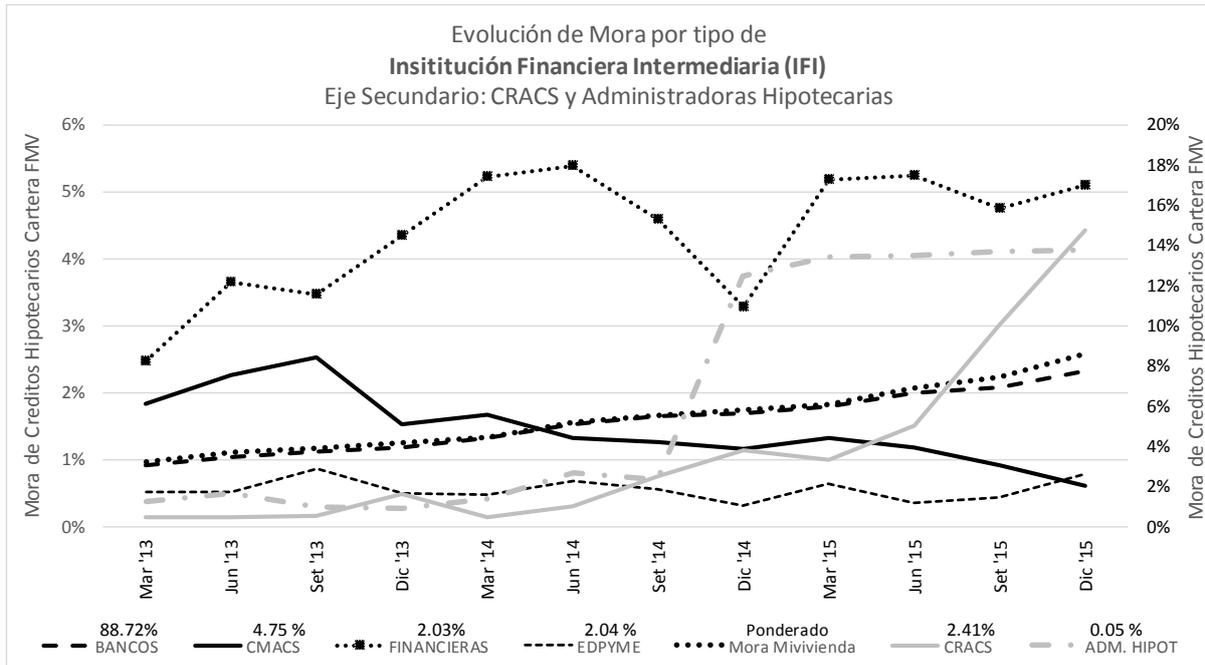
A las micro-financieras les va bien porque cobran del día a día de sus clientes, cuando hay un hipotecario (otro sistema de cobranza).

Debe fomentarse el ahorro, hay mucha gente que no cumple con cuota inicial.

La gente **no conoce** los productos Mivivienda y esto hace que dependa del canal. Desincentivos del personal de ventas de los bancos por complejidad de los productos del FMV lo cual hace que opten por colocar créditos tradicionales. Esto no es lo que quieren los directivos de los bancos, pues éstos quieren reducir la mora a través de colocar créditos con cuotas más pequeñas, lo cual se logra con subsidios como los brindados por el FMV.

Las organismos del estado deben de alinearse (municipios gobierno central, etc.)

ANEXO 25



Nota: La mora no corresponde a la Cartera total de la Institución Financiera, tan solo corresponde a la Cartera financiada por el FMV, no contiene información correspondiente a las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Fuente: FMV

Elaboración: Propia

ANEXO 26

Colocaciones del FMV por tipo de Institución Financiera Intermediaria

Tipo de IFI	2014	%	2015	%	Var
Banca Tradicional	7,734	72%	5,640	62%	-10%
Caja Municipal de Ahorro y Crédito	1,199	11%	1,712	19%	8%
Caja Rural de Ahorro y Crédito	493	5%	41	0%	-4%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	646	6%	775	9%	3%
Edpyme	553	5%	534	6%	1%
Financiera	117	1%	388	4%	3%
Administradora Hipotecaria	-	0%	-	0%	0%
Otros	35	0%	-	0%	0%
Totales	10,777	100%	9,090	100%	0%

Fuente: FMV-Boletín Estadístico Diciembre 2015

Elaboración: Propia

ANEXO 27

Cartera Morosa / Colocaciones Brutas

Periodos Anuales	Dic. 2013	Dic. 2014	Dic. 2015
Ratio de Morosidad del Sistema Financiero	3.6	4.0	4.0

Fuente: BCRP - Reporte de Estabilidad Financiera Mayo 2016

Elaboración: Propia

ANEXO 28

ENTREVISTAS A PROMOTORES INMOBILIARIOS

Entrevista en Lima: Llaxta, Gabriel Macedo (Gerente General)

Problema: acceso financiamiento – Temor del público al banco - estrategia: PUSH. Desarrollan mercado con un producto bastante innovador que tiene por requerimiento grandes escalas pues son básicamente una fábrica de casa en línea. Iniciaron en Ica y tienen intención de ir a Piura (potencial incluso mayor al de Ica). Indicaron que perciben que los clientes potenciales tienen temor de ir a un banco así que ellos como estrategia se encargan de hacerles todo el trámite de forma que van logrando ventas.

Los bancos no se acercan a estos clientes pues las hipotecas son tan pequeñas que no es atractivo para los bancos, pues es muy caro su proceso de evaluación de riesgo y no lo cubre el préstamo.

Entrevista en Lima: Viva GyM, Rolando Ponce – (Gerente General)

Ellos no se dedican los segmentos A y B quienes si son bancarizados y por lo tanto son un mercado diferente pues tienen otros intereses habitacionales.

Para el caso de “La Pólvora”¹ se crearon planes de ahorro programado y en merito a ello participaron los Bancos grandes.

GyM piensa en el largo plazo, por eso solo tiene interés en mega-proyectos.

SBS se puso más rígido y a fines del 2013 realizo ajustes y solicitó a los bancos incrementar los indicadores que tenían para evaluar a los informales, lo cual es el 70% del país.

Luego de iniciar en Lima, decidieron comprar predios en provincias porque hay un enorme potencial y estos terrenos fueron adquiridos durante el “boom”.

Se compró con un fondo de inversiones un terreno de 12 has en Piura para con la intención de vender viviendas a S/ 100,000.

¹ Proyecto Emblemático de VIVA GyM (En antiguo Cuartel: La Pólvora / Distrito de El Agustino)

En Piura ya estaban las empresas Los Portales y Clasem. Posteriormente TODOS los inmobiliarios fueron a Piura y no hay ningún orden en las compras de terrenos (algo similar a lo ocurrido en Carabayllo). Esto causó exceso de oferta.

Antes (2012) se vendían 12 departamentos mensuales y ahora tan solo 2 mensuales.

En ese sentido se ha elaborado un Plan de ejecución del proyecto por etapas de 300 viviendas cada una.

Los bancos no desean participar de los proyectos Techo Propio, porque se piden garantías adicionales

Problemas en Piura: de saneamiento (no hay factibilidades) tramitología, corrupción, superposición de áreas en registros públicos)

Entrevista en Piura: Viva GyM, Irina Carnero (Jefe de Proyecto)

El Banco Sponsor es el BCP, los clientes que no califican van con “Mi Casita” o Caja Sullana, en cuyo caso ninguno solicita Carta Fianza sino que aceptan Certificado de Participación¹.

Realizan 12 ventas mensuales, de las cuales tan solo 7 concretan debido a que no logran cumplir con el plan ahorro independiente de la IFI. Teniendo como resultado que el 20% son compras al contado, 30% crédito directo y el 50% plan ahorro BCP.

Se percibe que el BCP aprueba 60% de los prospectos y rechaza al 40%.

El precio promedio de la vivienda de 60 m² (Formato departamento en Edificio Multifamiliar) es de S/ 117,000, se tiene programado vender vivienda completa en formato unifamiliar.

¹ El Certificado de Participación es el título emitido por el Fiduciario, en el caso de Fideicomisos Inmobiliarios, y garantiza al poseedor del mismo el cumplimiento de obligaciones, este documento eliminaba para algunas IFI la necesidad de solicitar Cartas Fianzas, las cuales incrementaban los costos transaccionales.

Entrevista en Piura: Promotora CLASEM, Mónica Iparraguirre

El Banco Sponsor al inicio fue el Interbank, ahora es el Banco Financiero, por el momento no van con otros bancos por el tema de la carta fianza pero si con Financiera TFC que tiene una alianza con CLASEM, antes Caja SULLANA atendía independientes pero tenían que cubrir costo de carta fianza.

Venden 25 vivienda mensuales, de éstas 1 o máximo 2 son al contado,

Contactan al cliente con la IFI: si son formales (50%) son derivados al Banco Financiero y si son informales a Financiera TFC.

Según su percepción: 60% de los que van al Banco Financiero aprueban y 20% de los que van a Financiera TFC resultan aprobados. (O sea atienden a informales con algún grado de "formalidad").

Por ahora entregan núcleos básicos de 30.13 m² en terreno desde 80 m² hasta un promedio de 93 m² con un precio promedio de venta de S/. 80,000.

Entrevista en Piura: Promotora ALEGRA, Luis Purizaca y María Canevaro:

Los créditos son otorgados exclusivamente por Financiera TFC en lo que son casas, y en lo que son lotes con Interbank

La venta es de aproximadamente 7 viviendas mensuales

Del universo de prospectos el 50% aproximadamente culmina con un crédito aprobado,

El valor promedio de venta de las viviendas es de S/ 68,000 con núcleo de 38m² sobre terreno medio de 69 m²

Entrevista en Piura: Promotora LOS PORTALES, Roberto Reyes, Gerente de Proyectos

La IFI que actúa como SPONSOR es la Caja Sullana y tiene el 100% de exclusividad en la colocación de créditos hipotecarios,

Tienen un gestor hipotecario que se encarga de hacer el pre-filtro, en ese filtro (Sentinel/Equifax) se observa al 30%, el resto va a Caja Sullana,

El ratio de aprobación de Caja Sullana es del 70%,

Mensualmente realizan una venta de 12 viviendas y 35 lotes, estos últimos son con financiamiento directo de Los Portales. La habitabilidad en lotes es de 5%.

Para el caso de las Viviendas, estas constan de 45 m² de Área Techada sobre un lote de 90 m²

La empresa tuvo que construir un pozo propio y parte de participación del pozo "Tallanes", o sea, el promotor invierte y luego transfiere a cada lote se aproximadamente US\$ 1700 debido a esa infraestructura.

Entrevista en Piura: Promotora GRINSA, Giancarlo Jara (Jefe de Ventas).

El Banco SPONSOR es el Banco Financiero, no tienen comprometida la exclusividad pero cualquier otra IFI debe cubrir costos de la carta fianza,

Casi todos los créditos son derivados al Banco Financiero, salvo que cuando el cliente pide la intervención de otra IFI (Casi todos los créditos son con el Banco Financiero)

Producto de la calificación inicial tan solo el 20% califica y a aquellos que no, se les proponen que hagan ahorro programado, de ese 80% va a ahorro programado, de este último tramo el 60% califica,

La Vivienda que ofrecen cuenta con 44 m² de área techada sobre un lote promedio de 60 m², el precio promedio de la vivienda es de S/ 102,000

Ventas bajas (0-3) atribuibles, según la empresa, a una marca débil y a un mayor valor de ventas.

Entrevista en Piura: Promotora PIC, José Lazarte (Ingeniero Residente)

La IFI Sponsor es Presta-Peru y los créditos hipotecarios con BANBIF, GNB o Interbank, están financiando el proyecto con recursos propios y vendiendo viviendas terminadas.

Su manera de filtrar a sus prospectos es a través de una indagación y búsqueda en SENTINEL (central de riesgos) de los que aproximadamente 70% es rechazada de este Pre-filtro, la mayoría por los ingresos inferiores a S/ 4,000 porque requieren una cuota de +/- S/ 1,600 y una inicial de 10% o sea S/ 20,000.

Esto implica que el 30% restante se remita a las IFI generalmente con el crédito aprobado,

Realizan alrededor de 9 ventas mensuales, como Presta-Perú tiene la línea de crédito restringida (por el FMV) están demorando con los otros bancos (entre diciembre a febrero no han podido vender y en marzo tan solo han realizado 2 ventas, para abril se estimaba en 4 que es el número que termine estabilizándose como venta mensual) casi no hay compras al contado, tan solo el 1%.

El producto en venta es el de Viviendas Unifamiliar de 92 m2 techados (2 pisos) sobre terreno de 96 m2 promedio. Precio promedio de S/ 200,000.

Entrevista en Piura: Promotora GALILEA, Nataly Becerra (Administradora de ventas)

El BCP es el Banco Sponsor, 90% del BCP, de estos el 80% aplican al plan ahorro y tan solo el 10% obtienen el crédito directo, 10% de las ventas son al contado,

De los prospectos 80% pasan el pre filtro y 20% rechazados, este pre filtro del BCP evita los rechazos

El promotor hace seguimiento del plan ahorro, para asegurar que culminen con el crédito aprobado tras el periodo de prueba.

Su velocidad de ventas es de 10 viviendas mensuales

Modelo 1: 112 m2 terreno y 50 m2 construidos en 1 piso / S/ 131,233

Modelo 2: 112 m2 y 100 m2 en 2 pisos / S/ 192,200

Modelo 3: 112 m2 y 93 m2 en 2 pisos / S/ 182,200

Entrevista en Piura: Promotora VERANDA, Richard Chugden (Jefe de Ventas)

La IFI Sponsor es el BANBIF, que coloca casi todas los créditos y algunos pocos con otorgados por el BCP, no están participando con otras IFI porque no desean asumir el costo de las cartas fianzas, 9% ventas al contado, 71% ahorro programado y 20% crédito regular. De los que inician el ahorro casa el 75% lo culminan. Una persona del BANBIF hace el pre filtro, 60% superan el pre filtro, por lo general 10 ventas mensuales.

La Vivienda que se ofrece es de 90 m² (30m² por piso) sobre un área de lote de aproximadamente 80 m² a un precio de ventas promedio de S/ 195,000

Entrevista en Piura: Promotora BESCO, Jorge Gutiérrez (Supervisor Comercial)

Interbank es la IFI Sponsor, trabajan con otras IFI que finalmente otorgan las cartas fianzas, de estas el 38% son del BCP, 22% de compras son al contado.

Hacen pre-filtro (Sentinel) 70% rechazados, solo pasan 30%.

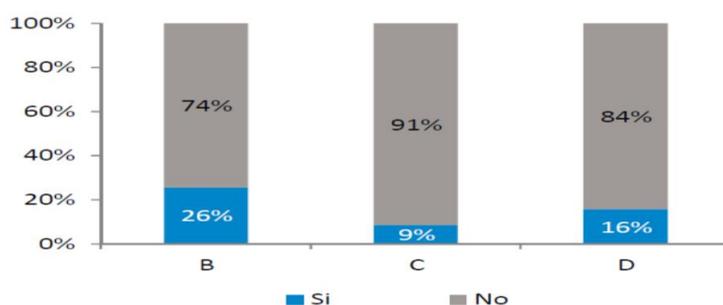
Por lo general los planes ahorro no se "caen" son cumplidos

Su velocidad promedio de ventas es de 6 departamentos mensuales con un área del 72 m² de área techada y un precio promedio de S/ 200,000.

Perfil típico de consumidor: profesional con Ingresos de S/ 4,000 mensual.

ANEXO 29

Núcleos Familiares que cuentan con Ahorro



Características de la Vivienda Deseada, según Nivel Socioeconómico

	NSE B	NSE C	NSE D
	<ul style="list-style-type: none"> Vivienda: Casa (94%) Área prom.: 138 m² Baños prom.: 2 N° dormitorios prom: 3 	<ul style="list-style-type: none"> Vivienda: Casa (87%) Área prom.: 113 m² Baños prom.: 2 N° dormitorios prom: 3 	<ul style="list-style-type: none"> Vivienda: Casa (97%) Área prom.: 114 m² Baños prom.: 2 N° dormitorios prom: 3

Fuente: Portal WEB FMV-Estudio de Demanda de Vivienda Principales Ciudades 2013/No Propietarios

ANEXO 30

ENTREVISTAS A PERSONAS LIGADAS AL SECTOR PÚBLICO:

Entrevista en Lima: Ex Vice Ministro MVCS, Guido Valdivia.

Los principales problemas percibidos son: Insuficiente Suelo Urbano, Des-alineamiento de las empresas prestadoras de Servicio de agua y desagüe con respecto a las áreas de crecimiento de la ciudad y dificultades para el acceso al Crédito.

Entrevista en Piura: Dirección de Vivienda del Gobierno Regional de Piura, Gerardo González, Sub Director de Vivienda y Urbanismo.

Tienen proyecto sobre 100 Has.

Limitantes para más viviendas:

1. La gente no está formalizada (no demuestran ingresos) el banco les pide 2 años de antigüedad, lo cual genera frustración.
2. No hay proyectos Techo Propia disponibles en la zona
3. Las redes (agua y desagüe) no son suficientes
4. Mala planificación urbana. Zonas inundables.

Entrevista en Piura: Empresa de agua y desagüe de PIURA, Carlos Alva, Gerente General de EPS GRAU.

No hay plan de desarrollo urbano, zonas inundables.

Se están negando algunas factibilidades. A los promotores inmobiliarios les dicen que se la tienen que hacer y después donar las obras a EPS.

Para la dotación de Agua potable se tiene que el 40% es agua superficial y 60% pozos (160 ml hasta 220 ml) para sacar agua de buena calidad, al día de hoy la

pérdida de agua producida vs facturada está en 50%, hay un plan de ejecución que permita financiar y ejecutar infraestructura para atender el 100% de la demanda.

El problema principal es la dificultad de atender el desagüe, pero también tienen un proyecto de ampliación de planta de tratamiento de Piura pues se está usando la de Castilla para sostener la demanda y esto se hace mediante tubería que cruza el río. Perciben que hay muy buen vínculo con MVCS¹ dispuestos a apoyar todos los proyectos promovidos con el estado.

Si hay coordinación con Gobernador de Piura y alcaldes de Piura y Castilla,

Entrevista en Piura: Dirección de Vivienda del Gobierno Regional de Piura, Carlos Valdivia, Gerente.

Limitantes identificadas:

Problema: Modelo de ocupación de suelo urbano (invasiones), "A la población le gusta que les hagan todo"

Propuesta de la Dirección Regional de Vivienda:

Es necesario inversión privada, para ello se está saneando un predio de 100 Has,

En vivienda rural les falta Saneamiento (agua y desagüe).

Entrevista en Piura: Municipalidad de Castilla, Albert Salazar Rojas, Gerente de Desarrollo Urbano

Hay un plan de desarrollo urbano que se encuentra en proceso de protocolización, Saneamiento físico legal de predios (terrenos sin dueño aparente).

¹ El MVCS junto con el MEF tienen la mayor participación dentro de la Junta de Acreedores de EPS GRAU en el marco del Procedimiento Concursal al cual se encuentra sometido.

No hay obras de Saneamiento (agua y desagüe). Manejadas por el estado con 50% del agua producida no facturado lo cual se intuye que es muy ineficiente. Tarifa Social, y no hay inversión, se pide a promotores que hagan las inversiones y las donen. Propuesta Privatizar.

Por el momento no hay más proyectos inmobiliarios desarrollándose en la zona,

Entrevista en Piura: Municipalidad de Piura, Rosario Chumacero, Gerente de Ordenamiento Territorial

No hay planificación urbana

Se tiene en marcha un programa de Reasentamiento para reubicar zonas de riesgo (programa en marcha con MVCS) Se tienen 13 espacios libres.

No hay suficientes recursos (recurso humano) para realizar toda la gestión requerida.

Se requiere estudios de riesgo.

La municipalidad viene promoviendo la modalidad de CSP del Programa Techo Propio, han hecho ferias y se ha levantado interés de la gente.

Se tiene programado vender a la gente lotes.

No ve muy factible programa del Gobierno Regional.

Piura va a ser considerada como Proyecto de Ciudades sostenibles.

Plan desarrollo al 2032 ha sido cuestionado y están en reformulación.

ANEXO 31

Capacidad de pago de la Vivienda de Interes Social

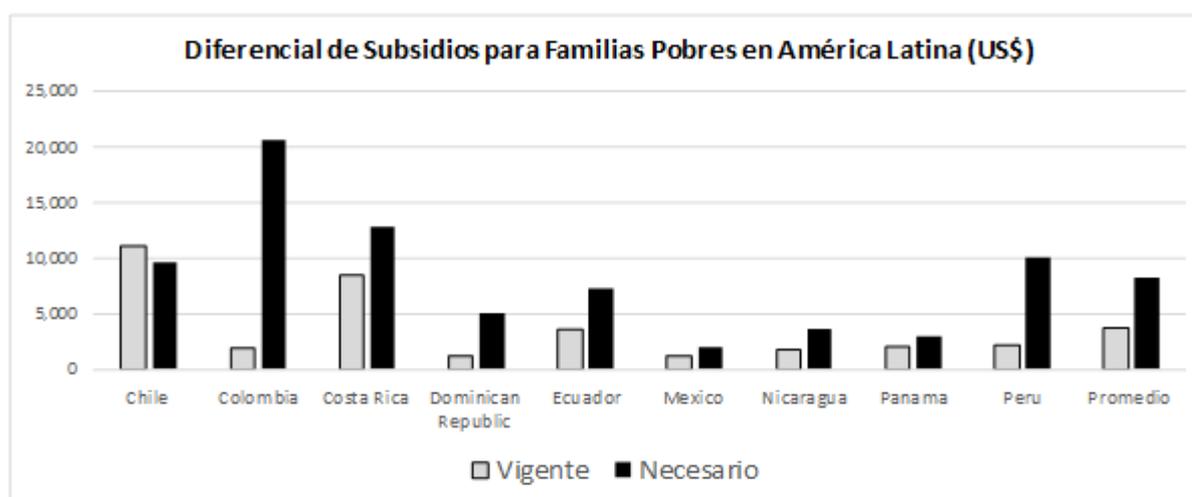
DECILES DE INGRESO	Ingresos 2013	% del Ingreso Destinada a Pago de Hipoteca (*)	Cuota Mensual
		30%	
Media NACIONAL	819	246	-424
DECIL 1	136	41	-424
DECIL2	248	74	-424
DECIL 3	344	103	-424
DECIL 4	439	132	-424
DECIL 5	539	162	-424
DECIL 6	655	197	-424
DECIL 7	798	239	-424
DECIL 8	988	296	-424
DECIL 9	1,319	396	-424
DECIL 10	2,722	817	-424

(*) Por normativa de la SBS no debia de excederse esta proporción para la aprobación de un Crédito Hipotecario

Fuente: Perfil de la Pobreza por dominios geográficos, 2004-2013 (INEI)

Elaboración: Propia

ANEXO 32



Fuente: The Transparency, Incidence, and Targeting Efficiency of Housing Programs in Latin America

Autor: Inder J. Ruprah / Banco Interamericano de Desarrollo

Elaboración Propia

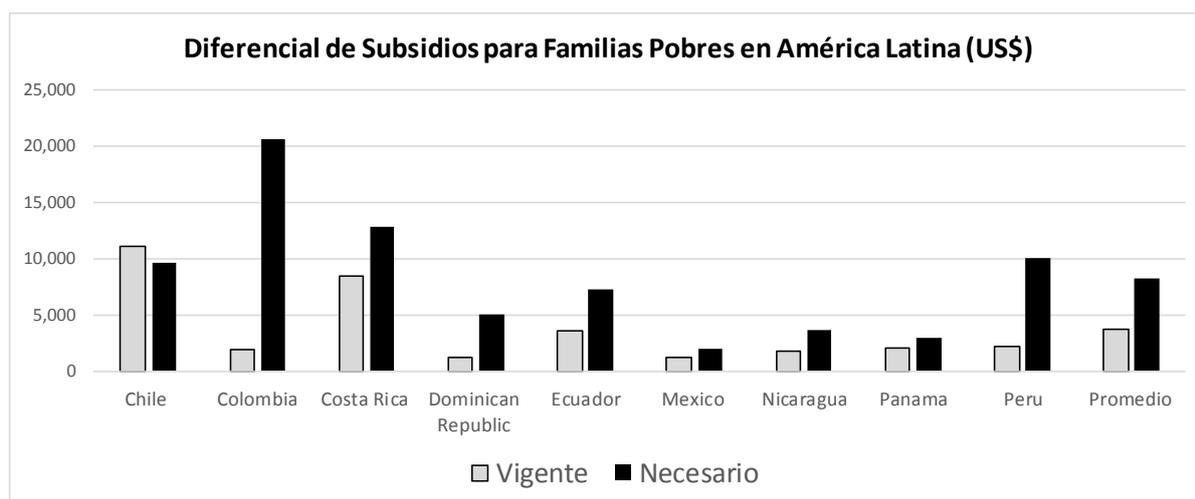
APENDICE “A”

Benchmarking Latinoamericano

Tomando como base la publicación: Un Espacio Para el Desarrollo del BID - Los Mercados de Vivienda de Latino América y el Caribe, deseamos resaltar los siguientes resultados que nos muestran el nivel de oportunidades que tenemos.

¿Cuánto apoyo requieren las familias en US\$?

(Vigente es lo que el estado ofrece y Necesario lo que requieren las familias)



Fuente: The Transparency, Incidence, and Targeting Efficiency of Housing Programs in Latin America

Autor: Inder J. Ruprah / Banco Interamericano de Desarrollo

Elaboración Propia

En términos de subsidios para familias pobres resaltamos la estrategia Chile, la cual ha logrado cubrir las necesidades de ese segmento.

¿Cuántas familias no cuentan con un techo para vivir o habitan en viviendas de mala calidad?



Fuente: UN Habitat, 2012. Un espacio para el desarrollo.

Del presente grafico vemos que de todos nuestros países vecinos, resaltan los bajo ratios chilenos nuevamente, en concordancia al ratio anteriormente expuesto líneas arriba.

¿Cuántas cuesta la vivienda más barata de América Latina?

Ciudad	Precio de la solución de vivienda más barata del sector privado (dólares americanos)	Número de meses de ingresos totales necesarios para comprar la vivienda más barata del sector privado
Caracas	54.054	31
Buenos Aires	44.228	45
Santiago	42.420	21
São Paulo	38.936	23
Montevideo	36.474	30
Ciudad de Panamá	31.795	25
Santo Domingo	21.105	24
Quito	20.000	18
Ciudad de México	19.697	16
Lima	18.120	24
Ciudad de Guatemala	17.766	16
San José	17.053	12
Guadalajara	15.095	12
Tegucigalpa	15.073	16
San Salvador	15.000	20
Bogotá	12.290	10
Guayaquil	12.000	13
Managua	12.000	20
La Paz	10.983	22

Fuente: Cálculos de los autores basados en Bouillon y Medellín (2011).

Fuente: Un espacio para el Desarrollo: Los Mercados de Vivienda en América Latina y el Caribe

Finalmente de este ratio podemos deducir algunos problemas como pueden ser: Sueldos bajos, valor de venta muy alto, o en el peor de los casos ambos.

Con esta información vamos a ahondar un poco en la experiencia chilena que se deja ver como un referente y así validar si las estrategias peruanas van en la dirección correcta y cuáles son las posibles ausencias que nos faltan implementar para llegar a esos mejores niveles.

Estrategia Chilena para afrontar el Problema de Acceso a la vivienda adecuada.

El Gobierno chileno procura, a través de distintas soluciones habitacionales, satisfacer las distintas demandas de vivienda de la población, es así que dentro del portafolio que se maneja brindan soporte tanto para la adquisición de viviendas, el mejoramiento de vivienda, la mejora del hábitat y finalmente del acceso a la vivienda de alquiler. Ver a continuación el portafolio Chileno de atención de las Necesidades Habitacionales:

Comprar o Construir	Mejorar Vivienda	Mejorar Entorno	Arriendo de Vivienda
<ul style="list-style-type: none"> Para Familias de Sectores Medios (D.S.1) Para Familias de Sectores Vulnerables D.S.49 Programa Rural Subsidio Leasing Habitacional Llamado de Integración Social y Reactivación Económica D.S 116 	<ul style="list-style-type: none"> Programa Recuperación de Cités Reparación y Mejoramiento Ampliación de Vivienda Acondicionamiento Térmico 	<ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de Entorno y Equipamiento Comunitario Recuperación de Barrios Espacios Públicos Vialidad Urbana Pavimentos de Calles, Veredas y Aceras 	<ul style="list-style-type: none"> Programa para el Arriendo de Vivienda

Dicho portafolio prevé, diferencias para segmentos medios y vulnerables de la población, lo cual se aprecia en los siguientes cuadros:

Soporte a Las Familias De Ingresos Medios para la Compra de Vivienda (Nueva O Usada) en Ámbitos Urbanos o Rurales

Opciones de subsidio	Valor máx. de la vivienda* (UF)	Monto máx. de subsidio* (UF)	Monto máx. de ingreso mensual* (UF)	Ahorro mínimo (UF)
Alternativa 1	1000	500	25	30
	100%	50%	3%	3%
Alternativa 2	1400	516	40	40
	100%	37%	3%	3%
Alternativa 3	2000	350	60	80
	100%	18%	3%	4%

(*) El valor máximo de la vivienda, el monto de subsidio y el tope de ingreso mensual (Expresado en Unidades de Fomento/UF) pueden variar dependiendo de la zona geográfica en donde se quiera comprar.

Requisitos adicionales, al modelo peruano, para postular:

- a. Tener una cuenta de ahorros para la vivienda con mínimo 12 meses de antigüedad (desde que se abre la cuenta).
- b. Participar de un Proceso de Postulación
- c. No superar el monto máximo neto de ingreso mensual del grupo familiar establecido para cada alternativa.
- d. Sin pre aprobación bancaria: acreditar un ahorro mínimo de 200 UF si postula a la alternativa 2 (o tramo 2 del Título I) y de 400 UF si postula a la alternativa 3 (o Título II)

Soporte a Las Familias de Ingresos Medios para la Construcción de Vivienda en Ámbitos Urbanos o Rurales

Opciones de subsidio	Valor máx. de la vivienda* (UF)	Monto máx. de subsidio* (UF)	Monto máx. de ingreso mensual* (UF)	Ahorro mínimo (UF)
Alternativa 1	1400	520	40	30
	100%	37%	3%	2%
Alternativa 2	2000	350	60	50
	100%	18%	3%	3%

(*) El valor máximo de la vivienda, el monto de subsidio y el tope de ingreso mensual (Expresado en Unidades de Fomento/UF) pueden variar dependiendo de la zona geográfica en donde se quiera construir.

Fuente: Portal WEB del Ministerio de Vivienda de Chile / Elaboración Propia

Requisitos adicionales, al modelo peruano, para postular:

- a. Ahorro mínimo según el valor de la vivienda que se busca construir, depositado en la cuenta de Ahorro para la Vivienda. Con mínimo 12 meses de antigüedad (desde que se abre al cuenta).
- b. No superar el monto máximo neto de ingreso mensual del grupo familiar establecido para cada alternativa.

Soporte a las Familias Vulnerables para la Compra de Vivienda (Nueva o Usada) en
Ámbitos Urbanos o Rurales

Opciones de subsidio	Valor máx. de la vivienda * (UF)	Monto máx. de subsidio * (UF)	Ahorro mínimo (UF)
Compra	950	794	10
	100%	84%	1%

(*) Todos los montos de subsidio podrán variar según la zona geográfica en que se ubique la vivienda, sus condiciones particulares y de la familia beneficiada.

Fuente: Portal WEB del Ministerio de Vivienda de Chile / Elaboración Propia

Requisitos adicionales, al modelo peruano, para postular:

- a. Tener el ahorro mínimo exigido en una cuenta de ahorro para la vivienda a nombre de quien postule, el cual será de 10 UF. El ahorro debe estar depositado a más tardar el último día hábil del mes anterior a la postulación.
- b. Participar de un Proceso de Postulación.

Soporte a las Familias Vulnerables para la Construcción de Vivienda en Ámbitos
Urbanos o Rurales

Construcción en Nuevos Terrenos	Construcción en Pequeño Condominio	Construcción en Sitio Propio *	Construcción en Densificación Predial *
desde 363 UF hasta 913 UF	desde 583 UF hasta 931 UF	desde 500 UF hasta 750 UF	desde 583 UF hasta 871 UF

(*) A esta alternativa se puede postular de manera individual.

Construcción en Densificación Predial es la construcción de una vivienda en el terreno donde ya existe otra.

Fuente: Portal WEB del Ministerio de Vivienda de Chile / Elaboración Propia

Requisitos adicionales, al modelo peruano, para postular:

- a. Ahorro mínimo según el valor de la vivienda que se busca construir, depositado en la cuenta de Ahorro para la Vivienda. Con mínimo 12 meses de antigüedad (desde que se abre la cuenta).
- b. No superar el monto máximo neto de ingreso mensual del grupo familiar establecido para cada alternativa.

Soporte a las Familias que desean Alquilar una Vivienda / Permite el Cambio de Vivienda a Cualquier Región y en el Futuro Postular a un Programa para la Adquisición de Vivienda

¿Cuánto Subsidio entrega este Programa?	Precio de Arriendo de la Vivienda (Pesos/UF)		Duración del Subsidio (Pesos/UF)	Subsidio Habitacional Mensual (Pesos/UF)		Porcentaje del Subsidio en relacion al Alquiler mensual
	Pesos	UF		Pesos	UF	
Hasta agotar 170 UF	215,000	8.26	8 años a partir de la publicación	78,087	3	36%

*Monto máximo de subsidio 3,5 UF en comunas: Arica, Iquique, Antofagasta, Calama, Copiapó, Aysén y Punta Arenas.

Requisito: Está dirigido a familias vulnerables y emergentes con posibilidad de realizar pagos mensuales destinados al arriendo de una vivienda.

Comentarios al Modelo Chileno:

- a. Promueve el esfuerzo ahorrador de las familias chilenas poniendo como requisito 12 meses de ahorro continuo para poder recibir el subsidio.
- b. Los subsidios otorgados en Chile son proporcionalmente, y monetariamente, mayores a los otorgados en el Perú.
- c. En la medida que la economía chilena es más formal que la peruana es más sencillo controlar el ingreso de la población por ende se controlan ingresos máximos y se utiliza un sistema de puntaje.

APENDICE “B”

PLANES DE ACCIÓN SUGERIDOS

Plan de Acción / ACADEMIA		
N°	Actividad	Plazo
1	Sociabilización de la Necesidad de resolver el Problema de acceso a la Vivienda y de que actores deben de participar en su solución	3 meses
2	Realizar un taller en las ciudades de Lima y Piura a efectos de presentar los resultados del Estudio y solicitar aportes para corregir y/o mejorar los resultados del mismo, permitiéndoles así identificarse en sus roles y responsabilidades	5 meses
3	Realizar una priorización de Investigaciones a llevar a Cabo y presentarla ante Organizaciones publicas y privadas, así como a instituciones Nacionales y Supranacionales para que puedan contribuir con su financiamiento	6 meses
4	Realizar una priorización de las Capacitaciones Necesarias a realizar a los diferentes actores, identificar que institución es la indicada para llevar a cabo cada una de ellas y presentarla ante Organizaciones publicas y privadas, así como a instituciones Nacionales y Supranacionales para que puedan contribuir con su financiamiento	6 meses
5	Incrementar capacidades, internamente o a través de alianzas con terceros, para realizar las investigaciones y capacitaciones requeridas	6 meses
6	Hacer seguimiento a los distintos planes de acción para un adecuado asesoramiento y/o re direccionamiento	Permanente

Plan de Acción / GOBIERNO CENTRAL			
N°	Actividad	Responsables	Plazo
1	Tomar conciencia del escaso impacto de las políticas actuales sobre el desarrollo del mercado y los impactos sobre el déficit de vivienda	MEF+ MINJUS +MVCS + SBS + SUNARP+SUNASS	3 meses
2	Participar de los espacios de discusión a través de: el MVCS, el FMV, la SBS, la SUNARP y SUNASS	MVCS+FMV+SBS SUNARP+SUNASS	4 meses
3	Encargar la realización de Estudios Complementarios que permitan reducir incertidumbres a los actores del Mercado para lograr el desarrollo del Sector	MVCS+FMV+SBS	4 meses
4	Mejorar la Implementación de un Plan de Desarrollo de Capacidades sobre Planificación Urbana, como asimismo fomentar lineamientos orientados hacia el desarrollo de ciudades compactas en las principales ciudades del Perú	MVCS	4 meses
5	Disponer la actualización del SISFOH para su adecuada implementación dentro de la implementación de subsidios habitacionales permitiendo un adecuado escalamiento de acuerdo a los niveles de necesidad	MEF +MVCS + MIDIS	6 meses
6	Disponer de normativa especial para la asignación de suelo urbano de propiedad estatal en condiciones adecuadas para la generación de oferta, principalmente de vivienda social	MVCS	6 meses
7	Coordinar en la PCM, con todos los sectores, la disponibilidad de suelo estatal que permita un adecuado uso para los fines del Estado	PCM+MVCS	6 meses
8	Reevaluar la Normatividad referida al Alineamiento Crediticio y el Sistema de Provisiones para las IFI	SBS	6 meses
9	Promover el desarrollo de capacidades y actividad gremial de los Gremios de Construcción Civil	MVCS	6 meses
10	Brindar acompañamiento a las Empresas Inmobiliarias para el adecuado desarrollo de sus operaciones	MININTER + MVCS	6 meses
11	Diseñar e Implementar un Plan de Desarrollo de Capacidades en SUNARP que le permita mejorar los procesos vinculados al Registro de la Propiedad Inmueble, especialmente aquella del Sector Vivienda	MINJUS +MVCS+ SUNARP	6 meses
12	Fomentar la creación y/o fortalecimiento de un sistema privado de IFI dedicadas al Financiamiento de la Vivienda Social	MVCS+SBS+FMV	6 meses
13	Fortalecimiento del Sistema de Empresas Prestadoras de Servicios de Saneamiento y de la SUNASS a efectos de viabilizar su adecuada operación,	MEF+MVCS+EPS + SUNASS	6 meses
14	Promover e Implementar la ENIF	MEF+MVCS+SBS	12 meses
15	Promover la cultura del Ahorro y correspondiente asignación de subsidios al cumplimiento de ciertos requisitos (puntualidad y periodicidad)	MVCS+SBS+FMV	12 meses
16	Proveer la asignación de recursos para Subsidios de manera oportuna con la debida antelación (Elaboración de un Plan Multianual) que permita generar confianza en los actores	MEF+MVCS	12 meses
17	Fortalecer Financieramente al FMV (Aporte de Capital y/o Líneas de Fondeo Estatal)	MEF+MVCS	12 meses
18	Implementar el Plan de Fomento de Formalización del País estipulado en el Plan de Gobierno, como asimismo las planteadas desde el Congreso de la Republica	Todo el Ejecutivo	24 meses

Plan de Acción / GOBIERNO REGIONAL		
N°	Actividad	Plazo
1	Tomar conciencia del escaso impacto de las políticas actuales sobre el desarrollo del mercado y los impactos sobre el déficit de vivienda	3 meses
2	Realizar un Catastro de Suelo con condiciones adecuadas, priorizado por los Actores Locales para la realización de desarrollos inmobiliarios, principalmente de vivienda social	3 meses
3	Fomentar la creación y/o fortalecimiento de un sistema privado de IFI dedicadas al Financiamiento de la Vivienda Social	3 meses
4	Participar de los espacios de discusión a través de la Gobernación y de las Direcciones Regionales	4 meses
5	Encargar la realización de Estudios Complementarios que permitan reducir incertidumbres a los actores del Mercado para lograr el desarrollo del Sector	4 meses
6	Fortalecimiento del Sistema de la EPS Grau a efectos de que pueda ejecutar adecuadamente sus funciones.	6 meses
7	Promover el desarrollo de capacidades y actividad gremial de los Gremios de Construcción Civil	6 meses
8	Disponer de normativa especial para la asignación de suelo urbano de propiedad estatal en condiciones adecuadas para la generación de oferta, principalmente de vivienda social	6 meses
9	Brindar soporte a las Organizaciones locales para la adecuada actualización del SISFOH para su adecuada implementación dentro de la implementación de subsidios habitacionales permitiendo un adecuado escalamiento de acuerdo a los niveles de necesidad	6 meses
10	Promover la cultura del Ahorro, especialmente con fines de vivienda	12 meses
11	Brindar información constante, tanto al Gobierno Central como a los locales sobre las necesidades de la población.	12 meses
12	Brindar soporte a las Entidades Nacionales y locales enfocadas en el desarrollo del Mercado de Soluciones Habitacionales.	12 meses
13	Implementar el Plan de Fomento de Formalización de la Región estipulado en el Plan de Desarrollo Regional de Piura y soportar las provenientes del Gobierno Central, Local como del Congreso de la Republica.	24 meses
14	Brindar acompañamiento a las Empresas Inmobiliarias para el adecuado desarrollo de sus operaciones mediante la implementación de una mesa de trabajo trimestral.	Permanente

Plan de Acción / GOBIERNO LOCAL		
N°	Actividad	Plazo
1	Tomar conciencia del escaso impacto de las políticas actuales sobre el desarrollo del mercado y los impactos sobre el déficit de vivienda	3 meses
2	Fomentar el fortalecimiento la Caja Piura procurando un enfoque dedicado al Financiamiento de la Vivienda Social	3 meses
3	Soportar la realización de un Catastro de Suelo con condiciones adecuadas, priorizado por los Actores Locales para la realización de desarrollos inmobiliarios, principalmente de vivienda social	3 meses
4	Participar de los espacios de discusión a través de la Alcaldía y de las distintas Gerencias Involucradas	4 meses
5	Ejecutar la actualización del SISFOH para su adecuada implementación dentro de la implementación de subsidios habitacionales permitiendo un adecuado escalamiento de acuerdo a los niveles de necesidad	6 meses
6	Fortalecimiento del Sistema de la EPS Grau a efectos de que pueda ejecutar adecuadamente sus funciones.	6 meses
7	Promover la cultura del Ahorro, especialmente con fines de vivienda	12 meses
8	Brindar información constante, tanto al Gobierno Central como al regional sobre las necesidades de la población.	12 meses
9	Brindar soporte a las Entidades Nacionales y locales enfocadas en el desarrollo del Mercado de Soluciones Habitacionales.	12 meses
10	Implementar el Plan de Fomento de Formalización de la Provincia de Piura y soportar las provenientes del Gobierno Central, Local como del Congreso de la Republica.	24 meses
11	Brindar acompañamiento a las Empresas Inmobiliarias para el adecuado desarrollo de sus operaciones ejecutando con una mayor eficiencia los procesos de evaluación de los proyectos presentados como asimismo en la supervisión y recepción de las obras	Permanente

Bibliografía

1. INEI, 2008: Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda (en línea) / <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/censos/>
2. RENIEC, 2016: Registro de Matrimonios (en línea) / <http://portales.reniec.gob.pe/web/estadistica/regCiviles>
3. Fondo MIVIVIENDA S.A. , 2016: Boletín Estadístico Diciembre 2015 (en línea) <http://www.mivivienda.com.pe/portalweb/inversionistas/pagina.aspx?idpage=140>
4. VIVIENDA, 2006: Plan Nacional de Vivienda 2006-2015 (en línea) / <http://www.vivienda.gob.pe/transparencia/documentos/varios/pnv.pdf>.
5. INEI 2016: Boletines Trimestrales (en línea) / <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/pbi-trimestral>
6. BCRP, 2009: Situación del Crédito Hipotecario del Perú (en línea) / <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/Moneda-140/Moneda-140-03.pdf>
7. ASBANC, 2015: Informe de Prensa Noviembre 2015 (en línea) / <http://www.asbanc.com.pe/Paginas/SalaPrensa/InformesPrensa.aspx>
8. INEI, 2014: Perfil de la Pobreza por Dominios Geográficos, 2004-2013 (en línea) / https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1169/index.htmlf
9. COFOPRI, 2016: Títulos de Propiedad por Departamentos - Periodo Agosto 2011 – Diciembre 2015 (en línea) / <http://www.vivienda.gob.pe/destacados/vivienda.aspx>

10. INEI, 2009: Mapa del Déficit Habitacional a nivel Distrital, 2007 (en línea) / <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/investigaciones/>
11. Fondo MVIVIENDA S.A., 2014: Estudios de Demanda de Vivienda Nueva – Principales Resultados. (en línea) / <http://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/inversionistas/pagina.aspx?idpage=138>
12. Fondo MIVIVIENDA S.A., 2016: Información de la Gerencia de Operaciones y la Gerencia de Riesgos. / Colocaciones en la Provincia de Piura y Moras por tipo de IFI a Diciembre 2015
13. BCRP, 2016: Reporte de Estabilidad Financiera Mayo 2016 (en línea) / <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-mayo-2016.pdf>
14. BID, 2011: The Transparency, Incidence, and Targeting Efficiency of Housing Programs in Latin America – Inder J. Ruprah (en línea) / <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35574600>
15. BID, 2012: Un espacio para el desarrollo, los Mercados de Vivienda en América Latina y el Caribe (en línea) / <http://servicesaws.iadb.org/wmsfiles/images/0x0/-12462.jpg>
[Portal WEB del Ministerio de Vivienda de Chile, 2016 / http://www.minvu.cl/opensite_20150713123233.aspx](http://www.minvu.cl/opensite_20150713123233.aspx)