



PERFIL VIVIENDA SOCIAL

Apoyo para Fomentar la Inversión Privada y
Crecimiento Económico Nacional

para el Proyecto Creando Oportunidades Económicas
AGOSTO A SEPTIEMBRE 2020

SEPTIEMBRE //2020

Este documento fue producido por el Proyecto Creando Oportunidades Económicas
72052018C000001 para revisión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

Preparado por: Flavia Romina Salvietti Cignetti

**PERFIL PRIORIZADO EN LA PROPUESTA DEL SECTOR
EMPRESARIAL ORGANIZADO PARA EL SECTOR DE VIVIENDA
SOCIAL**

CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| RESUMEN EJECUTIVO | 1 |
| I. BRIEF/ DIAGNÓSTICO DEL SECTOR | 2 |
| II. MARCO LEGAL Y NORMATIVAS | 5 |
| III. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES | 8 |
| IV. INSTRUMENTOS/ ESTRATEGIAS | 10 |
| V. RETOS | 11 |
| VI. MAPEO DE ACTORES | 16 |
| VII. OPCIONES DE FINANCIAMIENTO | 17 |
| VIII. PROYECTO PILOTO | 19 |
| IX. BENCHMARKING / CASOS EN OTROS PAISES | 24 |
| X. TENDENCIAS/ INNOVACIONES | 26 |
| XI. LISTADO DE POSIBLES PROYECTOS Y/O INTERESADOS | 27 |
| XII. FONDO DE INVERSIÓN DE SUELO (FISUVI) | 28 |
| XIII. PRINCIPALES HALLAZGOS | 33 |
| XIV. REFERENCIAS | 35 |
| XV. ANEXOS | 37 |

Resumen Ejecutivo

El presente documento se concentra en generar un perfil de proyecto para el sector de Vivienda Social en Guatemala, haciendo énfasis en que la vivienda es un motor generador de riqueza de una población. Desde una mirada social, adquirir una vivienda digna, accesible y segura es una de las aspiraciones transcendentales de una familia, y el derecho de propiedad de ese bien brinda seguridad a las personas, convirtiéndose en su principal patrimonio familiar. Adicionalmente, desde una mirada productiva, la vivienda genera riqueza y patrimonio ya que estimula la movilización de los ahorros familiares, generando empleos e inversión, entre algunos otros beneficios.

No obstante, Guatemala cuenta con un alto déficit habitacional entre las familias de menores ingresos, lo que se demuestra tanto en la carencia absoluta de vivienda (déficit cuantitativo) como en aquellas viviendas con condiciones deficientes en calidad que no poseen servicios básicos (déficit cualitativo).

Actualmente, el proyecto “Creando Oportunidades Económicas” de USAID Guatemala, en conjunto con sus socios estratégicos FUNDESA y AGEXPORT, buscan promover el crecimiento económico, el desarrollo del sector privado, impulsar la competitividad y la creación de empleo en Guatemala. Asimismo, a través de la iniciativa Guatemala Stimulus Plan (GSP), los insumos y características de este perfil servirán como base para poder identificar proyectos específicos de alto impacto, con el objetivo primordial de reducir la migración irregular de guatemaltecos hacia Estados Unidos.

Los datos que nutren este perfil se han obtenido de fuentes primarias como entrevistas a expertos, desarrolladores, constructores, ministerios y entidades involucradas en el sector de vivienda, combinado con información recopilada de publicaciones de bases de datos nacionales e internacionales, investigación disponible en las páginas web de las instituciones nacionales y de la región, webinars y foros virtuales. Se revisaron normativas aplicables y de referencia, algunas de ellas, tales como son USAID, FUNDESA, AGEXPORT, ACENVI, INCAE-CLACS, CIEN, CABI, ProDatos, Municipalidad de Guatemala, INE, MINECO, CIV, Cámara de Construcción, BID, Habitat for Humanity, Política Nacional de Competitividad, Plan Nacional de Desarrollo Katún: Guatemala 2032, entre otros.

Se recomienda utilizar este documento para conocer aspectos clave del modelo de negocios de vivienda social según la óptica de expertos locales, señalando la importancia que el sector privado y público desempeñan en el mismo. Estos servirán como punto de partida para identificar esos proyectos potenciales que, en un futuro próximo, dinamizarán la economía nacional, concediendo frutos en empleos y mitigación de la migración.

I. Brief / Diagnóstico del Sector

La edificación de complejos de vivienda social o prioritaria es un modelo de negocios que se ha vuelto atractivo en el sector construcción, manifestando un mayor dinamismo en la oferta urbana.

Básicamente, este tipo de desarrollos inmobiliarios han mostrado una alta aceptación y demanda en un segmento de mercado desatendido por años (C y D), comparado con los segmentos para los que tradicionalmente están planteados los desarrollos de vivienda en la ciudad, donde predomina una posible sobreoferta y saturación. La vivienda puede ser una estrategia clave para generar empleos formales, incrementar la recaudación de impuestos y el impulso en las ciudades intermedias. Hasta ahora, Guatemala carece de una política o programas de gran alcance para impulsar el mercado de vivienda de carácter social, a pesar del déficit habitacional que se tiene. En otros países de la región los programas de vivienda se financian con recursos de Fondos para la Vivienda, generalmente formados por aportes provenientes de los salarios de los trabajadores, complementados por aportes patronales

A lo largo del tiempo, han prevalecido diversas barreras sociales, económicas y políticas que imposibilitan apoyar eficazmente la capacidad e iniciativa de algunos desarrolladores para ofrecer una vivienda segura y asequible. Igualmente, la vivienda en Centroamérica comparte problemas similares, a pesar de contar con condiciones diversas a nivel macroeconómico e institucional, nivel de desarrollo y esquemas de uso de la tierra. Sin embargo, en países en desarrollo como Guatemala, donde el 59.3 % de la población vive en condiciones de pobreza, se vuelve inminente buscar soluciones para proporcionar vivienda digna, según la última Encuesta Nacional de Condiciones de Vida (ENCOVI) del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Con base a datos proporcionados por la Asociación Centroamericana para la Vivienda (ACENVI) con el apoyo de ProDatos (agosto 2020), Guatemala es el país con mayor población en la región y también el de mayor déficit habitacional, lo que se traduce en aproximadamente 1.2 millones de viviendas (1,267,574 unidades acorde al CENSO del año 2018), definiendo este déficit como la combinación de requerimientos cuantitativos y cualitativos: El problema radica en que la población y los hogares aumentan, pero el número de nuevas viviendas no llega ni a 10 mil por año, lo que hace que el déficit crezca 5% anual y se vaya acumulando.

En cuanto a los departamentos de Guatemala, ACENVI hace referencia a que Alta Verapaz, Guatemala, Quiché, Huehuetenango y San Marcos son los departamentos que presentan índices más altos de escasez de vivienda, los cuales podrían ser el punto de partida para idear soluciones que atiendan estos mercados.

Uno de los principales inconvenientes que tiene una familia para obtener una vivienda digna consiste en la alta inversión que ésta implica, ya que su costo puede llegar a representar entre 3 hasta 6 veces el ingreso familiar anual y el gasto en vivienda mensual puede simbolizar hasta un 40% del ingreso mensual. La población, al tener que priorizar sus necesidades inmediatas, aplaza el gasto de inversión en adquirir, construir o mejorar su vivienda.

Por ende, muchas familias se ven obligadas a alquilar en condiciones muy precarias, o de poseer una vivienda que no cuente con las condiciones mínimas para garantizar un nivel de vida apropiado para sus usuarios.

A continuación, se presenta una consolidación del déficit habitacional en Guatemala a lo largo del tiempo desde el 2002 hasta el 2018.

Tabla No. 1: Comparativo de resultados del déficit habitacional en Guatemala

| Déficit Habitacional | Censo 2002 | Encovi 2006 | Encovi 2011 | Encovi 2014 | Censo 2018 |
|--|------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| Déficit cuantitativo | 410,097 | 137,594 | 267,770 | 312,944 | 75,582 |
| Vivienda inadecuada | 110,554 | 124,420 | 252,986 | 309,808 | 72,406 |
| vivienda adecuada no propia | 299,543 | - | - | - | - |
| viviendas hacinadas (con hogares allegados) | - | 13,174 | 14,784 | 3,126 | 3,176 |
| Déficit cualitativo | | | | | |
| Ranchos | 119,156 | 73,159 | 65,916 | 67,461 | 62,217 |
| Viviendas de mala calidad | 148,674 | 743,427 | 723,057 | 745,481 | 865,010 |
| Viviendas hacinadas (sin familias allegadas) | 492,339 | 277,666 | 366,587 | 397,178 | 264,765 |
| Déficit total | 1,021,592 | 1,231,845 | 1,424,330 | 1,523,064 | 1,267,574 |
| Total de hogares | 2,200,000 | 2,653,000 | 2,983,543 | 3,350,000 | 3,593,749 |
| Relación déficit/ hogares | 46% | 46% | 48% | 45% | 35% |

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos del estudio generado por ProDatos a partir del CENSO 2018, presentado por la Asociación Centroamericana para la Vivienda (ACENVI), agosto 2020.

Por otro lado, acorde a las cifras de las tasas de ahorro nacional bruto del Banco de Guatemala (BANGUAT), Guatemala carece de una cultura de ahorro, mostrando una tasa del 13% del Producto Interno Bruto, un porcentaje muy bajo comparado con un 48% que muestra la media latinoamericana y un 47% que ahorran las personas en China, lo que ubica a Guatemala en un nivel similar al de muchos países africanos que rondan el 10%.

Otro dilema relevante radica en que la mayoría de las personas de este segmento no se encuentran bancarizados, lo que dificulta aún más la labor de adquirir vivienda y es uno de los obstáculos que enfrenta el desarrollador al momento de ejecutar proyectos de esta índole. A su vez, los créditos para vivienda son poco viables para la mayoría de las familias, con cuotas mensuales difíciles de pagar o no siendo sujetos de crédito por sus condiciones socioeconómicas.

Adicionalmente, hay otras necesidades implícitas, muchas veces complejas de resolver en el corto plazo, tales como la situación de pobreza y exclusión que afecta a amplios sectores de la población. La exclusión se refiere básicamente a exhibir condiciones como insuficiencia de empleo adecuado y estable, falta de acceso a créditos, falta de conocimiento o asesoramiento técnico y falta de titularización de la propiedad y de la tierra, entre otros. Las familias se han optado por alquilar un alojamiento, una habitación o un espacio mínimo para poder vivir cerca de sus trabajos.

En los dos años más recientes, diferentes actores del sector de vivienda en la ciudad de Guatemala se organizaron para discutir ideas y estrategias de cómo afrontar esta situación del déficit habitacional en el país. Este grupo buscó el apoyo de la Municipalidad de Guatemala para trabajar en conjunto y lograr la autorización del **Reglamento del Régimen Especial para el Desarrollo de Vivienda Prioritaria, Módulos Urbanos de Vivienda Integrada Sostenible (MUVIS)**, por medio del cual los desarrolladores adquieren incentivos por realizar este tipo de obras. Acorde a información proporcionada por la Municipalidad de Guatemala, se tienen contemplados alrededor de 16 proyectos en diferentes zonas del municipio de Guatemala, de los cuáles actualmente hay cinco proyectos de esta índole en proceso de obtención de licencia de construcción.

A continuación, se observan algunas exenciones que otorga la Municipalidad para incentivar la generación de oferta de esta índole.

| CON NORMA ORDINARIA | CON REGLAMENTO VIVIENDA PRIORITARIA |
|---|---|
| Terreno <= 500m ² (ZG 3 POT) | Terreno <= 500m ² (ZG 3 POT) |
| 16 Apartamentos 46m² + Parquesos | 32 Apartamentos 46m² sin Parqueo |
| 3 Niveles (sin elevador) | 6 Niveles (sin elevador) |
| Apartamentos con: 3 Dormitorios, Sala, Comedor, Cocina y 1 Servicio Sanitario. | Apartamentos con: 3 Dormitorios, Sala, Comedor, Cocina y 1 Servicio Sanitario. |
| Precio de venta Q375,000 | Precio de venta Q250,000 |

INCIDENCIA y APORTE DEL REGLAMENTO:
 -Aprovechar precio exención del IVA
 -Aprovechar cantidad viviendas/terreno
 -Reducir costos de producción:
 Q25 - 100mil / vivienda (según proyecto)

Fuente: información proporcionada por la Municipalidad de Guatemala, agosto 2020.

El Reglamento de Régimen Especial para el Desarrollo de Vivienda Prioritaria es el resultado de un proceso de discusiones técnicas en mesas multisectoriales, donde la Municipalidad de Guatemala se enfocó en velar por los intereses de la población que a partir de la aprobación de esta norma dispondrá de alternativas de vivienda adecuadas a sus necesidades y capacidades.

Por lo tanto, la Municipalidad de Guatemala a través de su Reglamento de Régimen de Vivienda Prioritaria^I incentiva:

Tamaño adecuado al Hogar Predominante

Hogar promedio con ingresos de hasta 4 smm = 4.5 miembros



Para garantizar la salud física y mental y evitar el hacinamiento, el área útil terminada deberá ser como mínimo de 10m² por persona habitante.

Precio asequible para familias prioritarias

Con base en el máximo establecido por la Ley del IVA (2012)



Hasta Q250,000 (91 smm, 2019) por hasta 80m² (apartamento)

Localización central y cercana al transporte público



Promueve la cercanía de la oferta habitacional a nodos de actividades productivas consolidadas o fuentes de empleo

I.

45m²+



Apartamentos de 46m² y 50m², con 3 dormitorios* (min. 60% del total de unidades)

ZG3, G4 y G5, a un máximo de 560m de la red de **transporte público**.



Precio máximo equivalente a 91 salarios mínimos mensuales**

Fuente: información recopilada de la Municipalidad de Guatemala, agosto 2020

II. Marco Legal y Normativas

Acorde a la información proporcionada por la Cámara Guatemalteca de la Construcción (CONSTRUGUATE), entre muchos otros, uno de los principales retos en vivienda social es avanzar en temas de legislación y reglamento, así como también revisar las normativas actuales para lograr atender el déficit de vivienda.

Dado que no existe un decreto ley para regular a todo el clúster construcción de vivienda social, a continuación, se hace un compendio de la normativa vigente relacionada con este sector:

| Año | Normativa/ Ley |
|------|---|
| 1961 | Ley del Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas FHA (Decreto 1448) |
| 1996 | FOCAVI (1996- FOGUAVI) |
| 2012 | Ley de Vivienda (Decreto 9-2012) |
| 1996 | Ley de Vivienda y Asentamientos Humanos (Decreto No. 120-96) |
| 2004 | Consejo Nacional de Vivienda (CONAVI) (Acuerdo Ministerial No. 1121-200) |
| 2004 | Política Nacional de Vivienda y Asentamientos Humanos (Acuerdo Gubernativo No. 163-2004) |
| 2008 | Plan de Ordenamiento Territorial (Acuerdo del Consejo Municipal del Municipio de Guatemala COM-030-08 y COM-042-08) |
| 2014 | Katún 2032: Política Nacional de Desarrollo |
| 2016 | Ley de garantías mobiliarias |
| 2017 | AVI, Instituto de Ahorro para la Vivienda (en formación) -iniciativa de ley 5484 y cuenta con dictamen favorable de la Comisión de Economía del Congreso. |
| 2017 | Política de desarrollo de vivienda social |
| 2019 | Reglamento del Régimen Especial para el Desarrollo de Vivienda Prioritaria, Módulos Urbanos de Vivienda Integrada Sostenible (MUVIS) |
| 2019 | Ley de Zonas Francas – Iniciativa de ley 5174 |
| 2019 | Política Nacional de Vivienda y Asentamiento Humanos (2020-2032) |
| 2019 | Ley de reactivación económica de vivienda -iniciativa de ley 5484 |
| 2020 | Ley de leasing – iniciativa de ley 4896 (aprobado el 29.7.2020) |
| 2020 | La ley del interés preferencial- iniciativa de ley 4818 |

Fuente: elaboración propia con base en información recopilada de diversos actores y del Análisis de Sectores Económicos del Departamento de Supervisión de Riesgos Integrales de la Superintendencia de Bancos.

Asimismo, es importante recalcar que existen una serie de políticas vigentes que tienen relación con vivienda social, entre las cuales se pueden mencionar:

- Política Nacional de Competitividad
- Política Nacional de Desarrollo
- Política de Fortalecimiento de las Municipalidades
- Política de Mejoramiento Integral de Barrios (en gestión de acuerdo gubernativo)
- Política de Desarrollo Rural Integral
- Política Nacional del Sector de Agua Potable y Saneamiento
- Política Nacional para la Gestión Integral de los Residuos y Desechos Sólidos

III. Características Principales

La edificación de vivienda es una actividad significativa dentro del sector construcción y su aporte tiene un **efecto multiplicador en la economía**, ya que, al impulsarla, se puede dinamizar y mejorar indicadores económicos como el empleo y la inversión.

La vivienda se enmarca en una larga cadena de valor que se relaciona por una parte a las actividades de desarrollo, construcción y venta final de vivienda; y por otra, a las de apoyo, como diseño, ordenamiento territorial, prestación de servicios urbanos, y el financiamiento, estableciendo un considerable valor agregado al sector de construcción y a la economía.

Al buscar comprender las necesidades de vivienda, es oportuno identificar los criterios que a nivel internacional son considerados como una vivienda adecuada para el desarrollo económico y humano de una sociedad.

Es una práctica recurrente que el Estado se constituya como el encargado de ejercer el rol de facilitador para el desarrollo de mercados de vivienda asequible a través de normativas, incentivos de inversión en el sector, programas de subsidios, y programas de acceso a financiamiento para vivienda. Su labor consiste en gestionar soluciones habitacionales para sectores de bajos ingresos; no sólo el impulsar la construcción, ampliación y la mejora en las viviendas sino, sobre todo, propiciar el generar ecosistemas para el emprendimiento en la industria de la vivienda social.

Acorde al XII Censo Nacional de Población y VII de Vivienda, año 20182 y a la Política Nacional de Vivienda y Asentamiento 2020-20323, se destacan algunos datos relevantes:

- En 62% de viviendas solo habitan el núcleo familiar. El 29% de las viviendas son habitadas por familias extendidas.
- El 59% de los hogares tienen acceso al agua a través de tubería en la vivienda, 15 % a través de tubería fuera de la vivienda.
- El 24% de los hogares cuentan con tanque de agua.
- El 54% de los hogares cocinan con leña.
- El 29% de los hogares del país cocinan en el mismo lugar donde duermen.
- El 11% de los hogares comparten el servicio sanitario con otras familias. 32% de los hogares utilizan letrina o pozo ciego; 5% de los hogares reportaron no tener servicio sanitario.
- El 7% iluminan sus hogares con candelas.
- El 12% de hogares arrenda el lugar donde viven.

- El 80% de las viviendas son propias, en donde el 56% de los propietarios son hombres.
- El 44% de los hogares cuentan solo con el dormitorio.
- El 28% de los hogares cuentan solo con un cuarto para todas sus actividades.
- El 29% de los hogares del país no tienen una cocina aparte.
- El 56% de las viviendas son de pared de block, 6% de concreto y 2% de ladrillo (64%).
- El 36% son de materiales como adobe (15%), madera (12%), lámina metálica (4%), lepa (2%) y bajareque- palos y cañas- (1%).
- El 68% de las viviendas tienen techo de lámina y 23% concreto.
- El 27% de las viviendas tienen piso de tierra

IV. Instrumentos y Estrategias

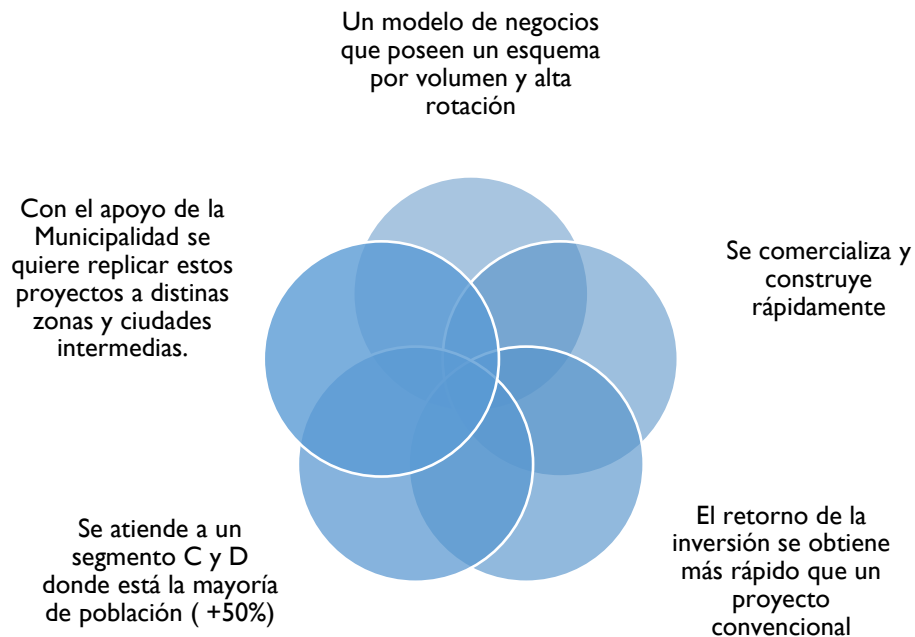
Actualmente, como mecanismos de apoyo o alternativas para fomentar el mercado de la vivienda, se destacan los siguientes: subsidios, ahorro propio, financiamiento, y leasing habitacional, entre otros.

- **Subsidios:** se espera que el Estado asuma un rol de facilitador, brindando siempre un subsidio por medio del cual, se ofrezca igualdad de oportunidades para adquirir una solución habitacional a aquellas familias que carecen de tal posibilidad.
- **Ahorro propio:** este se puede interpretar de diversas perspectivas tales como ahorro financiero o en mercancías (ya sea en forma de terreno, materiales de construcción e inclusive mano de obra). El ahorrar permite que las familias participen en forma activa en la solución de sus propios problemas, lo que genera un mayor valor como resultado del esfuerzo propio.
- **Financiamiento o crédito hipotecario:** el financiamiento para los sectores de menores ingresos es excluyente debido a la percepción de alto riesgo para atender a esta población, aún en aquellas situaciones en que existen recursos suficientes. Algunas de las razones de esto son: ingresos demasiado bajos; la falta de títulos de propiedad sobre la tierra, que con frecuencia se ha ocupado en forma ilegal y/o informal; la dificultad en el uso y la recuperación de garantías en caso de incumplimiento; dificultades en mostrar constancia en los ingresos percibidos, entre otros.
- **Arrendamiento financiero o leasing habitacional.** El mercado de alquiler para los sectores de bajos ingresos opera en la mayoría de los países en forma limitada, en un ámbito informal y a elevados costos. Por esa razón, numerosas familias que viven como inquilinas, tienen dificultades para formar simultáneamente un ahorro previo para poder solicitar al subsidio habitacional, o poder acceder al crédito hipotecario.

Por otro lado, el Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA) es un instrumento que da soporte al otorgar seguros sobre créditos para el desarrollo de proyectos habitacionales, apoyando al acceso al financiamiento del sector de la construcción. Esta entidad se desarrollará más adelante en el documento.

Módulos Urbanos de Viviendas Sostenibles (MUVIS)

En los últimos años, ha existido la percepción que la construcción de vivienda social es un modelo de negocio que no suficientemente rentable; sin embargo, en conjunto con los incentivos municipales y estrategias en su implementación, recientemente ha logrado ser atractivo para inversionistas y desarrolladores.



Fuente: elaboración propia con base en la información proporcionada por desarrolladores y Municipalidad de Guatemala, año 2020.

Bajo dicho modelo, actualmente se está impulsando la construcción de este tipo de desarrollos de vivienda más allá del municipio de Guatemala, y la aprobación de los reglamentos respectivos por las municipalidades. Al día de hoy, se han tenido acercamientos con las comunas de Villa Canales, Villa Nueva y Chinautla del departamento de Guatemala, Quetzaltenango, Puerto Barrios en Izabal y Cobán en Alta Verapaz.

Entre los complejos de vivienda de este modelo que están en desarrollo se encuentran:

- Trasciende la Parroquia que se construyó en zona 6.
- Torres Villa Luz en zona 17.
- Atzul, Ventura y La Quinta, son proyectos que se construirán en zona 21

V. Retos

Guatemala enfrenta diversos desafíos para reducir el déficit de vivienda. Consultando con diversos actores del sector, éstos coinciden que los principales problemas radican básicamente en temas del sistema financiero, la disponibilidad y gestión de tierra, coordinación e institucionalidad en el sector vivienda, entre otros.

- A) **Sistema financiero:** El sector construcción está consciente de la importancia que juegan las entidades bancarias; ya que una de las soluciones a los obstáculos de vivienda en Guatemala reside en la facilidad de acceder a financiamiento, que involucra la creación de empleo formal y utilizar mejores mecanismos para calificar a las personas que se desempeñan en una economía informal. Los resultados demuestran que no se ha priorizado la atención de la vivienda para familias en condiciones de pobreza, justificando que el invertir en los segmentos económicos bajos se considera incierto, con escasa información y sin incentivos para dicha inversión.

Actualmente, el sector financiero bancario aún tiene mucho potencial para desarrollarse y facilitar las condiciones adecuadas para incentivar el dinamismo de este sector, ya que, por muchos factores existen limitantes para el acceso a financiamiento a los segmentos menos privilegiados y de bajos ingresos.

- **Riesgos de Crédito:** ocasionados por el bajo ingreso de la mayoría de la población y la alta informalidad del sector laboral, que repercute en una alta volatilidad de los ingresos. A esto se suma la falta de servicios complementarios que mejoren la capacidad de pago de las familias.
- **Riesgos de recuperación de garantía:** causado por la falta de información de los derechos propiedad y protección legal ofrecida a los propietarios de viviendas en casos de morosidad. Adicionalmente, los complejos procedimientos para hacer efectivas las garantías y las ineficiencias del sistema judicial.
- **Riesgo de tasa de interés:** originado fundamentalmente por la falta de cultura de ahorro que existe en el país, aunado a la política macroeconómica que no fomenta el ahorro a largo plazo, forzando a los financistas a sufragar préstamos de largo plazo con depósitos de corto plazo, provocando un riesgo de discrepancia de plazos. Asimismo, el mercado de capitales en Guatemala es subdesarrollado y no presenta alternativas inmediatas para atenuar este problema.

A continuación, se enlistan algunos aspectos relevantes a considerar relacionados con este tema:



Cultura de ahorro

- Desarrollar una cultura de ahorro a través de instrumentos financieros que incorporen los sesgos de conducta, explorar y profundizar en temas de educación financiera ya que existe la demanda de estas viviendas, pero no hay capacidad de ahorro.



Reducir tasas de interés

- Buscar un mecanismo que permita reducir las tasas de interés y fomentar una mayor tolerancia al riesgo por parte de las instituciones financieras de Guatemala. Al reducirse las tasas de interés en el mercado, se reactiva la construcción de la vivienda, basada en un mayor número de demandantes de crédito que pueden cubrir el costo de pagar su deuda de vivienda, acorde al nivel de sus ingresos.



Falta de garantías bancarias

- La falta de garantías bancarias y títulos de propiedad se centran en la debilidad de los procedimientos para el perfeccionamiento del interés y las dificultades para ejecutar una garantía
- Escasez de información de créditos y avalúos



Fomentar un Sistema Financiero Eficiente

- Desarrollar mecanismos de financiamiento de vivienda para las familias de bajos ingresos potencializa el impacto de los programas de vivienda que pueden implementarse en el país.
- Generar fuentes de financiamiento que sean aversas al riesgo,
- Evaluar la implementación de mecanismos que disminuyan el riesgo cambiario del inversionista extranjero.

Fuente: elaboración propia con base en las entrevistas con actores relacionados con el sector, agosto 2020. (ver anexo I)

Algunas provisiones de fondos para la inversión en vivienda social han tenido intervenciones precisas, pero éstas no han sido sostenibles en el mediano y largo plazo. Actualmente no hay fuentes externas significativas para el financiamiento a la vivienda. Los recursos dirigidos para el financiamiento a la vivienda en el sector formal provienen fundamentalmente del capital bancario propio, los depósitos del público y líneas de financiamiento externo de carácter general negociadas por los bancos.

El desarrollar mecanismos de financiamiento de vivienda para las familias de bajos ingresos potencializa el impacto de los programas de vivienda que pueden implementarse en el país.

- B) Disponibilidad de tierra:** el alto costo y poca disponibilidad de tierra propicia para desarrollos habitacionales populares limita la generación de una oferta adecuada para la población de escasos recursos. La mayoría de los terrenos se encuentra en arrendamiento o en barrancos. Por ende, es necesario gestionar la valorización del suelo, buscando incentivar la densificación de la ciudad, mediante la construcción de vivienda vertical o en altura.

Asimismo, no se tiene información certera sobre el acceso y legalización de la tenencia de la tierra con vocación habitacional, con el fin de atender a las familias guatemaltecas con prioridad a los grupos en situación de pobreza y extrema pobreza. La informalidad de la tenencia de tierra tiene un gran impacto en la solución del déficit habitacional ya que se tienen escasos registros.

C. Fortalecimiento institucional en el sistema de vivienda y ordenamiento territorial:

Es necesario crear incentivos para los desarrolladores que fomenten la inversión en este tipo de proyectos de vivienda social. Esto se puede lograr a través de concretar políticas públicas que a su vez impulsen el acceso a financiamiento y adicionalmente, a través de la flexibilización de normas municipales que impulsen este desarrollo.

Hoy en día, es un gran desafío para el Viceministerio de Vivienda, bajo la dirección del Ministerio de Comunicaciones, alcanzar la coordinación con las instancias nacionales concernientes, los gobiernos locales, consejos de desarrollo, municipalidades, sector privado, el sector financiero, así como la población que demanda vivienda. Sin embargo, una pieza clave es contar con la voluntad política para generar, profundizar y ejecutar estrategias que dinamicen no sólo al sector, sino que impacten también en la economía del país.

Finalmente, para garantizar la sostenibilidad de la vivienda es crucial fortalecer la gobernanza, velar y asegurarse de que exista una gestión eficaz de los servicios básicos y continuar trabajando en el ordenamiento territorial.



Fuente: información recopilada de entrevistas con expertos, agosto 2020

Al afrontar y resolver los aspectos mencionados con anterioridad, se lograrán múltiples beneficios, entre los cuales destacan los siguientes:

- Al adquirir una vivienda, se adquiere un sentido de pertenencia en donde se fortalecen los lazos familiares con sus lugares de origen, ocasionando una reducción en sus movimientos migratorios.

- Mejoramiento en las condiciones de salud de los miembros de la familia: disminución de enfermedades del aparato digestivo, del aparato respiratorio y mejoramiento de la salud mental.
- Disminución de los gastos en salud por menor ocurrencia de enfermedades.
- Disminución del ausentismo escolar (implica esperanza de mayores ingresos futuros).
- Disminución del ausentismo laboral.
- Aumento en la percepción de seguridad de permanencia en su vivienda por parte de la familia.
- Aumento en la seguridad de vida frente a condiciones peligrosas del medio.
- Mejoramiento del clima psicológico y afectivo entre los miembros de la familia.
- Aumento de la autoestima de los miembros de la familia y mejores perspectivas de inserción formal en la sociedad.

VI. Mapeo de actores

Para avanzar en la reducción del déficit habitacional, se necesita articular muchos actores del sector y los recursos disponibles tanto públicos, como privados y de los recursos del sistema financiero. A continuación, se detallan algunos relevantes:

- **ACENVI:** Asociación Centroamericana para la Vivienda
- **ADIG:** Asociación para el Desarrollo Integral Guatemalteco
- **ANACОВI:** Asociación Nacional de Constructores de Viviendas
- **ANAM:** Asociación Nacional de Municipalidades de la República de Guatemala.
- **CABI:** Central American Business Intelligence
- **CONSTRUGUATE:** Cámara Guatemalteca de la Construcción
- **CEUR:** Centro de Estudios Urbanos y Regionales
- **CEMPRO:** Cementos Progreso
- **CGC:** Cámara Guatemalteca de la Construcción
- **CIEN** Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.
- **CIV:** Ministerio de Comunicaciones Infraestructura y Vivienda
- Comisión de Vivienda del Congreso de la República
- **CONRED:** Secretaría Ejecutiva de la Coordinadora Nacional para la Reducción de Desastres
- Constructores Privados
- Cooperativas de Vivienda
- Colegio de Arquitectos
- Colegio de Ingenieros
- **EMPRESA DE VIVIENDA**
- **FHA:** Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas
- **FOPAVI:** Fondo Para la Vivienda
- **FOGUAVI** Fondo Guatemalteco para la Vivienda.
- **FONTIERRA** Fondo de Tierras.
- **FSS:** Fondo Social de Solidaridad
- **FUNDACIÓN CRECER**
- **FUNDESA:** Fundación para el Desarrollo de Guatemala
- **GGBC:** Guatemala Green Building Council
- **INFOM:** Instituto de Fomento Municipal
- **MUNI:** Municipalidad de Guatemala
- **ODS** Objetivos de Desarrollo Sostenible
- **OIM** Organización Internacional de Migraciones
- **SEGEPLAN:** Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia
- **UDEVIPO:** Unidad de Vivienda Popular

VII. Opciones de Financiamiento

En Guatemala son escasas las opciones de retornos favorables para las personas que buscan ahorrar su dinero para crear riqueza propia. Según datos del Fondo Monetario Internacional, el país cuenta con una economía que supera US\$81 mil millones (2019), la más grande de Centroamérica, que requiere de un sistema financiero mucho más diversificado y dinámico, que concentre mecanismos básicos como la banca de inversión, fondos de pensiones, fondos de inversión de capital privado y similares, que accedan financiar a estas personas. Un sistema financiero que promueva la inversión es un peldaño absolutamente necesario para dinamizar la economía.

A continuación, se realiza una breve reseña de las principales entidades a cargo del financiamiento de Vivienda en Guatemala:

- Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA).
- Fondo Guatemalteco para la Vivienda (FOGUAVI)
- Banca Privada

Instituto de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA): Es una entidad descentralizada del Estado, creada en 1961 por el Decreto 1448 del Congreso de la República. Su función principal es asegurar hipotecas, con el fin de promover la inversión de capitales en financiamiento de vivienda a largo plazo. Dentro de sus líneas de acción, resaltan:

- Compra de vivienda proyectada o que está en construcción en algún complejo habitacional.
- Compra de vivienda existente o construida.
- Mejoras de vivienda.
- Reparación de vivienda.
- Ampliación de vivienda.
- Liberación de hipoteca.
- Compra de clínicas, centros educativos, locales comerciales, oficinas profesionales, ubicadas dentro de los proyectos habitacionales.
- Asesoría a las entidades participantes en el sistema de hipotecas aseguradas, con objeto de agilizar las operaciones
- Calificación de los proyectos habitacionales.
- Calificación de los sujetos de crédito.
- Apoyo al seguimiento del pago de cuotas, a través del programa de acción emergente del FHA, realizando una labor de cobro a los deudores
- Pago del reclamo del seguro de hipoteca en efectivo o con bonos inmobiliarios FHA, reconocimiento del saldo de capital, intereses, costas y gastos judiciales y reintegro de otros gastos realizados por la entidad aprobada.

Fondo Guatemalteco para la Vivienda (FOGUAVI): Se crea mediante el Decreto No. 120-96 del Congreso de la República. Es la dependencia que se encarga de apoyar, fortalecer, fomentar y regular las acciones, orientadas a resolver la problemática habitacional del país, formulando y proponiendo al despacho Viceministerial de Vivienda las políticas que desarrollen soluciones habitacionales a la población de escasos recursos, en cumplimiento a las normas que rigen el FOGUAVI. Se organiza con una junta directiva formada por representantes de gobierno, nombrados por el Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda (CIV) por representantes de la Cámara Guatemalteca de la Construcción y por una dirección educativa que está representada por miembros de municipalidades, comités cívicos, entre otros.

Banca Privada

Tradicionalmente, los bancos del sistema han atendido créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda. Todas las operaciones de las entidades bancarias están reguladas en la Ley de Bancos y Grupos Financieros.

En su mayoría, los bancos prestan sobre la base de un avalúo bancario, el cual sigue un proceso sumamente cauteloso con el propósito de guardar el margen de garantía suficiente ante la contingencia de falta de pago del deudor. Como consecuencia, el interesado tiene que aportar un enganche por la diferencia del resultado del avalúo y el precio de venta.

Varios bancos del sistema trabajan con FHA con el objetivo de aplicar a un financiamiento del 100% sobre el avalúo FHA. La tasa de interés que aplican es variable de mercado, el promedio de tasas a está dentro 7-8%

Dentro de los requisitos para solicitud de préstamos hipotecarios generales. se encuentran (fuente de información: departamento de créditos banca privada):

- Forma de solicitud de crédito.
- Estado patrimonial firmado por contador registrado.
- Fotocopia completa del DPI.
- Certificación de ingresos firmada por contador registrado.
- Copia de los últimos tres estados de cuenta en otros bancos y tarjetas de crédito y que realice los siguientes trámites a través del banco.
- Solicitar avalúo del inmueble ofrecido en garantía efectuado por ingenieros valuadores, a través del banco.
- Certificación extendida por el Registro General de la Propiedad de Inmueble sobre las fincas ofrecidas en garantía.
- Contratar un seguro contra todo riesgo para el inmueble otorgado en garantía, a través de banco.
- Apertura de cuenta en banco. El banco otorga un 65% del avalúo bancario.

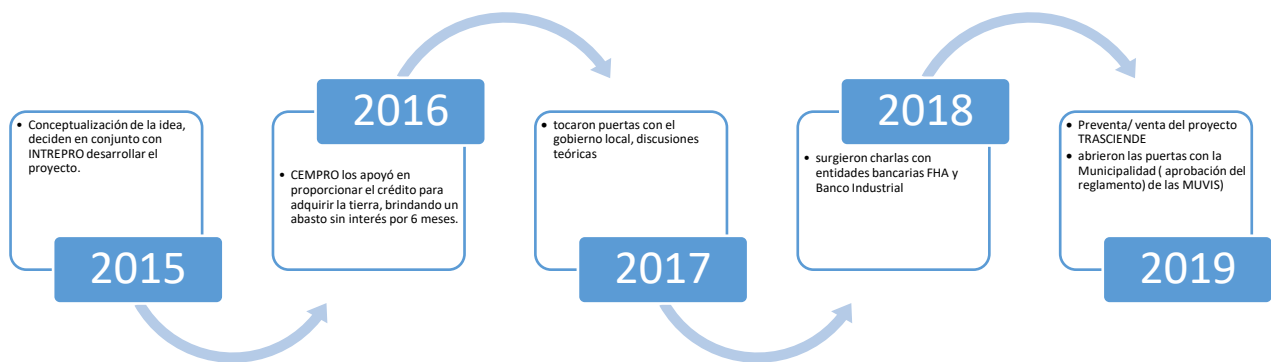
VIII. Proyecto Piloto

El desafío de abastecer la vivienda en Guatemala ha sido un tema constante en la agenda del país. Sin embargo, hasta hace algunos meses Cementos Progreso es parte del grupo de empresarios que incursionó en vivienda prioritaria como parte de su iniciativa social que buscan mejorar la calidad de vida de los guatemaltecos.

Acorde a pláticas con actores involucrados en este proyecto, la idea inició al evaluar un modelo de desarrollo de apartamentos con motos – “moto apts” – en donde se buscaba minimizar los costos de operación, evaluando la venta de estos apartamentos sin vehículos. Posteriormente, surgió el interés de diversos actores tales como ACENVI, en conjunto con el FHA, CEMPRO e INTEPRO, de discutir una serie de ideas y estrategias para aminorar el déficit habitacional del país. La sinergia entre diversas entidades públicas y privadas que buscaban proponer alternativas ante el elevado déficit habitacional acumulado y demandas futuras permitió construir acuerdos relevantes.

A continuación, se detalla una breve reseña de los hechos:

Tabla No. 3 Cronología de la concepción del proyecto piloto



Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada con el gerente general de INTEPRO y el gerente de vivienda de CEMPRO, año 2020

TRASCIENDE “La Parroquia”

El proyecto Trasciende La Parroquia es el primer proyecto de vivienda prioritaria en el municipio de Guatemala (en la zona 6, al norte del Municipio) que promovió la oferta dirigida a los segmentos C- y D+, los cuales han permanecidos excluidos en las propuestas actuales de vivienda. A su vez, es el precursor en la construcción de los primeros modelos urbanos de vivienda integrada sostenible conocidos como “MUVIS” y se basa en la filosofía de Desarrollos de Vivienda Orientados a Transporte Público (DOT) donde uno de sus aspectos significativos es esencialmente tener acceso a transporte público inmediato.

En lo que respecta a los segmentos socioeconómicos, en el año 2017, PRODATOS junto con CABI Consulting, elaboraron un estudio en el que identificaron los niveles socioeconómicos acorde al estándar de vida de los hogares del país según los ingresos y la ubicación de la población.

Los segmentos A, B1, B2 y C1 (clase alta y media alta) son hogares con ingresos mensuales promedio de +Q45,000.00 (AB) y Q28,000.00 (C1) respectivamente. En la actualidad, la clase alta y media alta es atendida por el mercado de vivienda; por ende, no demandan de ayuda estatal más que en la forma de regulación y normativa. Asimismo, la oferta de vivienda para este segmento de la población tiene un valor entre Q400,000.00 y Q800,000.00 (iniciativa 5484 Ley de reactivación económica y de ahorro para la familia).

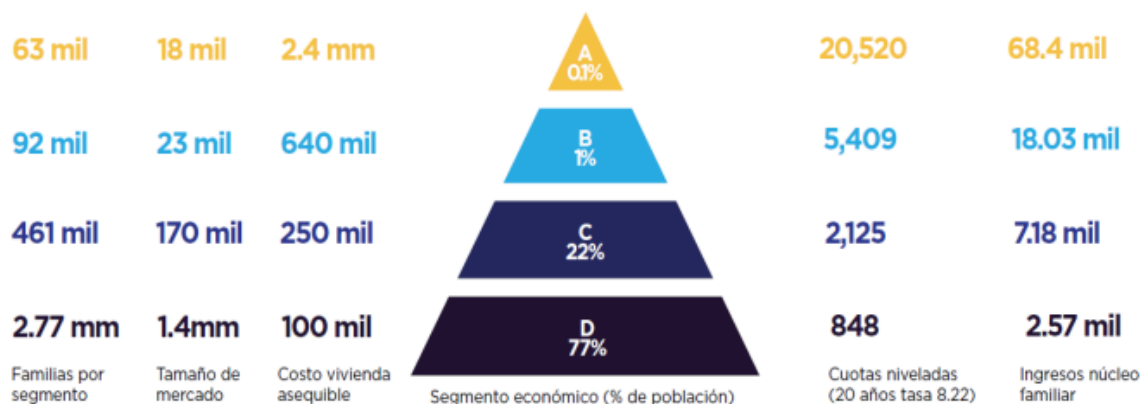
Por otro lado, los segmentos C2 y C3, categorizados como clase media y media baja, tienen ingresos mensuales promedio de Q16,200.00 y Q11,500.00, los cuales requieren de asistencia mínima para adquirir una vivienda digna, corresponden concretamente al tema de facilitación del acceso a financiamiento.

Según la iniciativa 5484, la clase media-baja es tan grande que, en el 2018, existían 95 mil hogares con ingresos que calificarían para un crédito hipotecario entre Q100,000.00 y Q400,000.00; hogares con ingresos suficientes para acceder a un crédito hipotecario para la adquisición de vivienda, pero que no acceden a la misma por la inexistencia de oferta.

Por último, se encuentran los segmentos populares D1 y D2, se caracterizan por hogares que trabajan en la informalidad, con niveles bajos de bancarización que limita su acceso al crédito formal. y ser mal atendidos o no atendidos por el mercado formal de vivienda.

A continuación, se muestra visualmente un resumen de este estudio que plasma esta categorización:

Tabla No. 4: Categorización de los segmentos socioeconómicos



Fuente: Análisis Prospectivo de Mercado Potencial de Vivienda Segmento C y Oferta de financiamiento Bancario. Central American Business Intelligence - CABI Consulting y PRODATOS. 2017

Es un proyecto que tuvo una inversión total de aproximadamente Q15 millones de quetzales. Este es un proyecto conformado por una torre de seis niveles, sin ascensor, con 72 apartamentos de 41 y 45 mts² y con un 17% de áreas verdes. Los apartamentos cuentan con sala, comedor, cocina, pila, instalaciones para lavandería, un baño completo, habitación principal y habitación secundaria con un espacio aprovechable para una posible tercera habitación.

Se manejan cuotas de pagos entre Q1,500 y Q1,800 quetzales mensuales, como una opción para aquellas personas que hoy pagan esas cuotas por concepto de alquiler en zonas de riesgo, de altos niveles de aglomeración y muy lejos del centro de la ciudad.

Con este proyecto piloto se confirmó que existe una alta demanda para este tipo de soluciones habitacionales y, sobre todo, que existe una clara aceptación por parte de los usuarios y que es posible demostrar la eficacia de los incentivos municipales y de los modelos financieros que sustentan el proyecto.

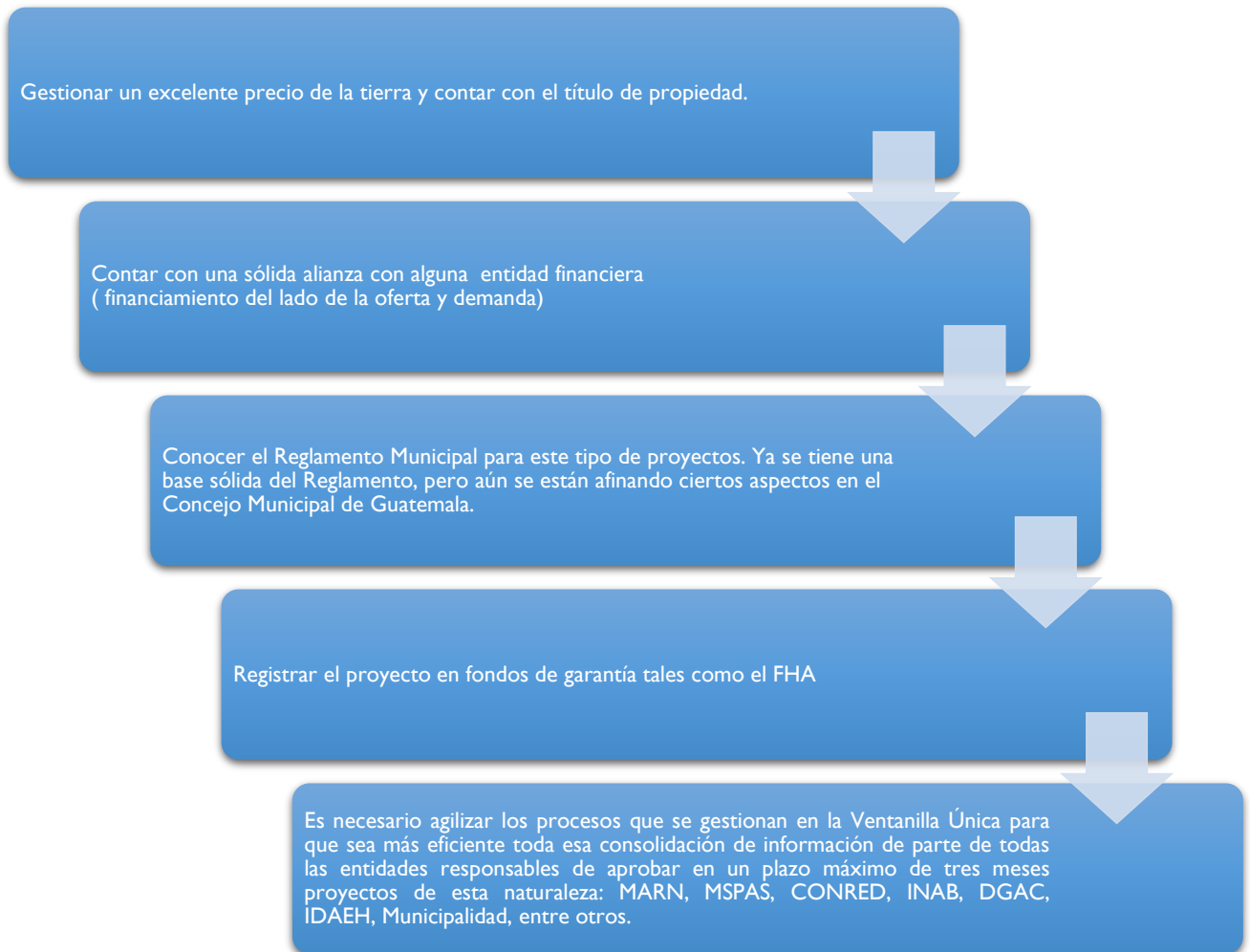
Uno de los retos principales fue el riesgo de inversión, bajo el concepto original, este tipo de proyectos no cubría las expectativas de retorno que tenían los socios; por tal razón, se buscó reducir la base del capital para lograr hacerlo posible. Para lograr generar la oferta de este proyecto a los segmentos C- y D+ de vivienda accesible y con ubicación céntrica, se contó con el valioso apoyo de los siguientes sectores:

- **Gobierno central y Municipalidad de Guatemala:** a cargo de incentivar la oferta de vivienda a través de normativas específicas, acompañamiento, optimización del tiempo de trámites y disponibilidad de servicios. A su vez, agilizar licencias de construcción en los ministerios y dependencias correspondientes, así como generar subsidios con enfoque en centros urbanos.
- **Industria de la construcción:** a cargo de generar oferta de vivienda, así como modelos de negocio eficientes.
- **Banco Industrial y FHA:** entidades dispuestas a generar nuevos reglamentos para calificar y aprobar al sector de una economía informal y los de bajos ingresos.

Entre los retos que se tienen a futuro es continuar con la agenda legislativa con leyes para facilitar el leasing inmobiliario y la existencia de una ventanilla única para trámites de construcción. A su vez, dar seguimiento a las propuestas presentadas de proyectos municipales en Villa Nueva, Mixco, Chinautla, Villa Canales, Quetzaltenango y Cobán. Acorde a ANACOVÍ, de parte de los desarrolladores se busca propiciar una mejora al reglamento de los MUVIS, evitando que éste les coloque un precio techo de venta y a su vez, de alguna manera a través de alguna entidad bancaria, se logre lograr la flexibilización del financiamiento para asegurar hipotecas en el sector informal.

Para generar más proyectos como “Trasciende La Parroquia”, los desarrolladores deben considerar el afrontar ciertos desafíos para crear una oferta significativa de viviendas urbanas, seguras, céntricas y accesibles.

Dentro de los principales puntos clave a enfocarse previo a realizar un proyecto de este tipo, se destacan:



Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por INTEPRO, año 2020.

A continuación, se plasman ciertas características a considerar al momento de incursionar en el sector de vivienda social, específicamente para desarrollar edificaciones verticales.

Tabla No. 5: Características del perfil de proyecto de vivienda social (caso piloto)

| VARIABLE | DESCRIPCIÓN |
|--|--|
| Terreno edificio vertical MUVIS | 25 x50 mts (21 x 43mts) |
| Cantidad de unidades | 3 torres = 72 apartamentos |
| Costo tierra (v²) | máximo \$200 la v ² |
| Costo tierra (v²) periferia | \$10v ² |
| Proyecto km distancia del centro | 28km |
| Precio Total vivienda | Máximo Q250,000 quetzales = 91 salarios mínimos |
| Precio Mt² | \$550-\$600 mt ² |
| Servicios | planta de tratamiento, drenajes |
| Comercialización | asesores internos y externos |
| Precio de la vivienda | Q250,000 quetzales (equivalente a 91 salarios mínimos) |
| Reserva | Q1000 quetzales |
| % Enganche | 5% (apoyo del FHA y del BI) |
| Meses de fraccionamiento de enganche | 12 meses |
| Tiempo de licencia estimado | * le dieron prioridad por ser proyecto de vivienda social |
| Mensualidades | cuotas aprox entre Q1500 y Q1800 |
| Ingreso familiar | 2 salarios mínimos |
| Banco que dio financiamiento a los compradores | Banco Industrial y el apoyo del FHA |
| Años de crédito | 30-40 años |
| Medio de pago | cooperativa, banco BI |
| Tamaño apto | 41-46mts ² |
| Habitaciones | 2 habitaciones |
| Parqueo | sin parqueo para vehículos |
| Cuota del mantenimiento | Q300 quetzales (no permitía tener seguridad armada), automatizar a las tele entries / control de acceso. Q390 (cisterna, portón, planta de tratamiento, electricidad, agua, extracción de basura, 1 adm, 2 limpieza y mantenimiento, cuidado de jardines, seguro) |
| Condiciones de la Municipalidad | proyecto debe estar a una distancia de 400 mts de transporte colectivo No permitido para inversionistas No permitido para familias que ya cuentan con vivienda propia |
| Incentivos para los compradores | La Municipalidad de Guatemala otorga exenciones de iva a los compradores. |
| Zonas potenciales para vivienda social acabados | zonas 1, 3, 6, 8, 11 y 18 (ubicaciones cerca del eje del transmetro) más baratos que los tradicionales, pero de buena calidad |
| Publicidad | en redes sociales (Facebook), una manta en el salón de la iglesia La Parroquia |
| amenidades | 17% áreas verdes |
| cómo fue el proceso de comercialización? | 1 caso de éxito, se caen 2 ventas. Triple labor de ventas |
| ROI | 14 a 18% |
| ROE | 40-60% |
| Reto administrativo | El back office fue más complejo, se necesitó más apoyo, más asesoramiento. Mucha rotación de clientes debido a que no calificaban al crédito. |
| gestión de impuestos / IVA | 70/30. Se escritura sobre el 70% del valor total del inmueble y el 30% restante se le otorga una acción por áreas comunes, amenidades y acabados. El IVA es calculado en base al 12% del 70% es por ello es que es un 8.4%. |
| trámites a realizar | Trasciende fue concebido y vendido antes que saliera el reglamento, no se tenía la ruta definida. El mismo proceso de obtención de licencia que un proyecto tradicional, pero se le dio prioridad (según la Municipalidad) |
| actores claves | CEMPRO, Municipalidad de Guatemala, Empresa de vivienda e INTEPRO, FHA, Banco Industrial |

Fuente: elaboración propia en base a los datos recopilados del Proyecto Trasciende La Parroquia, zona 6 (INTEPRO), agosto 2020

Finalmente, las intervenciones en vivienda social también deben contemplar elementos como el ordenamiento territorial, desarrollo urbano, sostenibilidad ambiental, financiamientos verdes, gestión de riesgos, entre otros.

VIII. Benchmarking: Casos en otros Países

En este apartado se hace mención de algunos programas de vivienda social que existen en algunos países para tener una referencia:

Brasil

- Mi Casa, Mi Vida (Minha Casa, Minha Vida, en portugués) es un programa habitacional creado por el gobierno estatal brasileño en 2009. Inicialmente, el gobierno planeó construir un millón de viviendas e invertir US\$18 millones de dólares en áreas metropolitanas en Brasil.
- Todos los fondos proporcionada por el banco público Caixa Econômica Federal, el cual ofrece un interés del 5% a los compradores de las nuevas viviendas, el cual es considerablemente superior al ofrecido por bancos privados y que oscila entre 8% y 13%.

México

- Otra iniciativa interesante es la desarrollada por México y Francia para poner en marcha un plan de cooperación sobre vivienda social en el país latinoamericano.
- Este proyecto forma parte del Programa 2012 de Cooperación Técnica sobre la producción de vivienda social en México. Entre los organismos que forman parte del proyecto destacan la Agencia Nacional para la Renovación Urbana y el Centro de Estudios sobre Redes, Transportes y Urbanismo de Francia, Infonavit, Sedesol y CONAVI en México.
- El plan cuenta con la colaboración de ONU-Hábitat y el Instituto Francés de Investigación para el Desarrollo, considerando la situación actual de déficit de viviendas en el país, especialmente en ciudades como Puebla, Guanajuato, Campeche y Aguascalientes. Es preciso recalcar que México genera alrededor de 800,000 unidades de viviendas sociales cada año.

Argentina

- El gobierno desarrolla su plan de viviendas sociales en asociación con Cáritas desde los años 80's.
- En la sexta etapa del programa social ya se han construido 2,732 viviendas sociales y existen otras 981 en ejecución, todas ellas con los mismos estándares del Plan Nacional de Viviendas.

Colombia

- Según cifras presentadas por el gobierno, la nueva ley de vivienda de interés prioritario (VIP) permitirá la construcción, en una primera fase, de 100.000 viviendas gratis para las clases menos favorecidas en el país andino.
- Este tipo de proyectos se impulsan en Colombia y Chile y han disminuido el déficit de vivienda en esos países.
- Se plantea la necesidad de incentivos municipales reflejados en una normativa específica a este tipo de proyectos, que buscan compensar el mayor costo de la tierra, por estar ubicados en zonas urbanizadas.

Casos de viviendas social

Quinta Monroy (Chile)

- Este complejo de viviendas se encuentra en Chile, con la finalidad de instalar a 100 familias que durante los últimos 30 años habían ocupado ilegalmente un terreno del desierto chileno. A pesar del sobrecosto del proyecto, se ejecutó para evitar el desplazamiento de estas familias a zonas de la periferia.

Viviendas en la calle Ermengarda (España)

- Está ubicado en el barrio de Sants-Montjuïc de Barcelona, en un entorno urbano en fase de renovación. Actualmente cuentan con diversas amenidades entre ellas canchas de fútbol y el baloncesto. Fue construido por el grupo de arquitectos BCQ y es un ejemplo de éxito de vivienda social

IX. Tendencias e Innovaciones

A lo largo de las entrevistas realizadas (anexo 1), se identificaron algunas tendencias para este sector de vivienda social, las cuales se mencionan a continuación:

- Replicar proyectos similares a Trasciende La Parroquia, pero considerando solamente una porción del proyecto como MUVIS, y el resto como proyectos tradicionales con la finalidad de incrementar el retorno esperado. Algunos ejemplos de proyectos de este tipo están en fase de preventa, tales como ATZUL (zona 21) y Trasciende Jocotales (zona 6).
- *Fideicomisos Comunitarios de Tierras* (se les conoce en inglés como Contractual Land Trust): es una organización privada sin ánimo de lucro, creada para conseguir administrar la propiedad en beneficio de toda la comunidad. Esta figura ofrece un enfoque de gestión la tierra en manos de una entidad destinada a ser su custodio perpetuo que la administrará de forma participativa y sin ánimo de lucro en el interés común. Esto significa que se ofrecerán los edificios, deduciendo el costo de la tierra, pero a la vez, garantizando la accesibilidad principalmente por hogares de bajos ingresos, y asegurando que el patrimonio construido en su terreno se mantenga de forma indefinida.
- Proyectos de vivienda colectivo bajo la dirección de Viceministerio de Vivienda enfocado en 3 ejes tipos de vivienda a través de tener acceso a terrenos del Estado, generando polos de desarrollo de forma inmediata. Estos 3 tipos de vivienda son:

| | |
|--|--|
| MUVIS | Cercanía de servicios + ejes de transmetro cerca |
| Vivienda social plus | Mejores acabados (losa de concreto) |
| Vivienda ecológica/ Eco casas | paredes de reciclaje de vidrio |

Fuente: información proporcionada por el Viceministro de Vivienda de Guatemala, agosto 2020

- En Europa, se puede mencionar a Inglaterra como un país que utiliza esta figura que permite a la gente hacer valer su derecho a la vivienda, pero también su derecho a la tierra.

X. Listado de posibles Proyectos y Anteproyectos

A continuación, se listan algunos desarrolladores interesados en ser parte del proyecto de Stimulus Plan. Se sugiere abordarlos y darles el seguimiento adecuado para poder trabajar en conjunto y desarrollar esta oferta de vivienda social que tanta falta hace al país.

La inversión total que se requiere para un proyecto de vivienda social vertical (6 niveles y 70 apartamentos) se estiman en unos Q15-17 millones de quetzales por proyecto.

| Entidad / Desarrollador | Contacto | Observaciones |
|--------------------------------|--|---|
| ANACOVI | Ing. Hugo Bosque (Presidente) / Licda Andrea Solares (Directora) | Poseen un listado de desarrolladores interesados en generar oferta habitacional social. |
| Intepro | Ing. Victor Cabrera / Ing. Carlos Carranza | Tienen 3 proyectos de vivienda social a desarrollar en un mediano plazo (zona 4 de Mixco y en zona 6) |
| Inspecciones Globales | Ing. Humberto Olavarría | Proyecto de desarrollo de suelo de vivienda social |
| Michatoya | Ing. Joseph Koplowitz | Proyecto de Vivienda para trabajadores, en alquiler y venta. |
| Palo Blanco | Ing. Juan Pablo Estrada | Interés en generar proyectos de vivienda social. |
| Grupo Apolo | Arq. Carlos Brenner | Interés en generar vivienda social en Ciudad Reformadores en Villa Nueva. |
| Comosa | Ing. Pamela Lemus | Interés en generar vivienda social en zona 18 y Villa Nueva. |
| Palo Viejo | Ing. Jorge Galindo | Interés en generar vivienda social en sur de la ciudad. |

Fuente: elaboración propia con base en entrevistas con desarrolladores y ANACOVI, año 2020

XIII. Fondo de Inversión de Suelo para Vivienda (FISUVI)

En diferentes ocasiones, se han buscado soluciones que puedan dinamizar el sector de construcción y de financiamiento de un mayor número de proyectos de vivienda social. Este consultor encontró esta opción de financiamiento que de manera sostenible y rentable podría tener un impacto muy grande.

La idea de FISUVI⁴ surge a raíz de las necesidades manifestadas anteriormente en el documento, en donde se evidencia que existe una demanda de más de 100,000 unidades por año (CaBi 2018) para la **Vivienda Social Urbana** específicamente para proyectos tipo MUVIS. Sin embargo, tenemos una industria de desarrolladores de vivienda que están muy ocupados atendiendo un mercado de vivienda muy rentable de precio y margen bruto promedio más alto.

Los proyectos de vivienda de cualquier precio pueden tomar de 24 a 36 meses desde que se compra el suelo, hasta que se vende y se entrega el último apartamento. Este plazo tan largo hace que un desarrollador de vivienda deba buscar proyectos que maximicen el retorno sobre su inversión (ROI).

Lastimosamente, esos proyectos que maximizan el ROI nunca van a ser edificios tipo MUVIS con precios y márgenes brutos más bajos. Esto se evidencia en que, a pesar de que se venden más rápido, se están desarrollando muy pocos proyectos de vivienda social urbana tipo MUVIS.

Con la finalidad de buscar solventar algunas de los obstáculos que se encuentran los desarrolladores y compradores, surge esta idea⁴ partiendo de la premisa de que la propiedad de viviendas segura, de calidad y asequible es una base sobre la que las familias construyen un legado y cultivan oportunidades, tanto para ellos como para su comunidad.

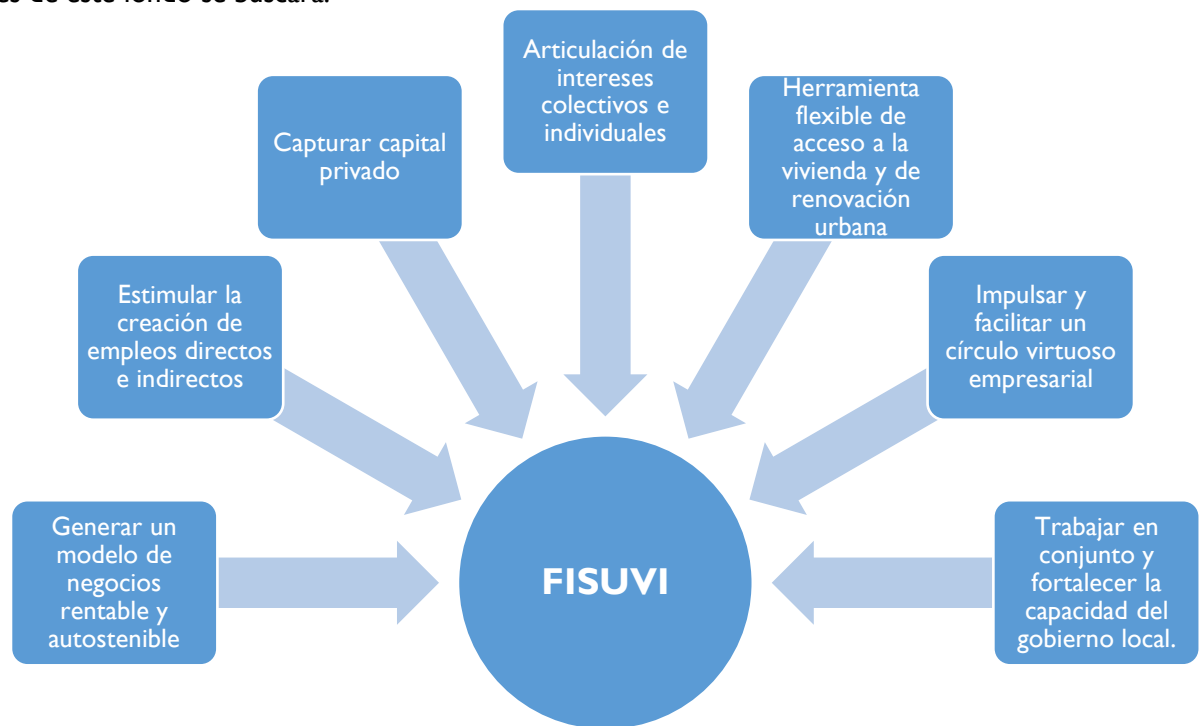
El Fondo de Inversión de Suelo para Vivienda permite la generación de vasto suelo para construir vivienda social a través de Proyectos MUVIS “instantáneos” aprovechando la presencia de dos grandes oportunidades únicas:

- **Migración urbana:** el aumento de la migración a gran escala hacia los centros urbanos es un fenómeno inevitable como consecuencia de factores dominantes como el envejecimiento de las sociedades, la desigualdad económica de ciertas áreas dentro del mismo país y entre los países, la inestabilidad social y situaciones derivadas del cambio climático. Acorde a información recopilada del Banco Mundial, BID y Segeplan, Guatemala es el país menos urbanizado de Latinoamérica (52%). Para el 2032, se estima que 7 millones de personas van a migrar hacia áreas urbanas.
- **Bono demográfico:** según el último Censo presentado del 2018, la edad promedio del país es de 24 años. El bono demográfico es prácticamente un fenómeno único en Guatemala que surgió desde el año 2015 y se pronostica que durará hasta el 2030 aproximadamente, en donde el mayor porcentaje de la población se encuentra en edad laboral ocasionando que sus dependientes (niños y adultos mayores) representan la minoría. Esto significa que existirá una gran demanda de nuevas viviendas y por ende, la capacidad adquisitiva de la población también irán a su vez en aumento.

A su vez, busca proporcionar servicios de administración y apoyo para ayudar a no sólo a los compradores de vivienda a encontrar el éxito a largo plazo en la propiedad de la vivienda sino a los desarrolladores a agilizar su proceso.

El interés en este fondo también surge dado que el éxito de las políticas de financiamiento requiere tanto los subsidios como el crédito hipotecario sea sostenibles en el tiempo y formen parte de condiciones de financiamiento “equilibradas”. En este sentido, lo ideal es amarrar la garantía de propiedad de las viviendas subsidiadas al comportamiento de pago de los créditos. Otra alternativa que ha ido adquiriendo cada vez más importancia en los últimos años para los créditos de bajo monto es el micro financiamiento para vivienda.

A través de este fondo se buscará:



Fuente: elaboración propia con base en información proporcionada por Licenciado Eddy Tabush, 2020

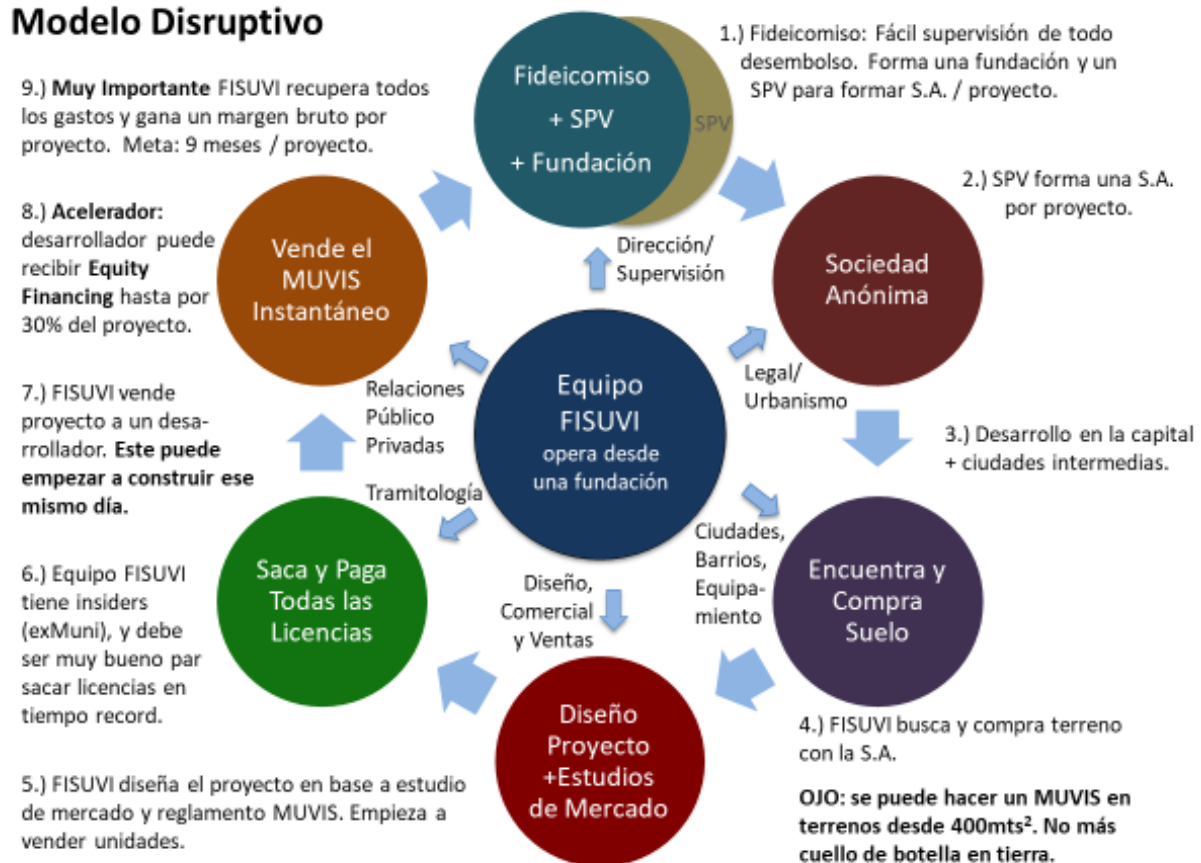
¿Cómo funcionaría?

1. Se crea una fundación y una sociedad vehículo especial (en inglés Special Purpose Vehicle SPV), es la sociedad creada específicamente para el proyecto. Recibirá los ingresos y los flujos de caja y será la que devuelva la deuda a los bancos. El proyecto debe ser viable y rentable por sí sólo. La SPV es la que devolverá la deuda. Los flujos de caja deben ser suficientes para devolver la deuda y remunerar a los accionistas, quienes controlan la SPV. Se requiere una fuerte inversión inicial con fondos propios y un periodo largo para alcanzar la rentabilidad.
2. La SPV forma una sociedad anónima (SA) por proyecto

3. Estos proyectos se desarrollarían en la capital y en las ciudades intermedias
4. FISUVI encuentra y compra tierra (se pueden hacer MUVIS desde 400mts), se elimina el problema de gestión de tierra.
5. FISUVI diseña el proyecto con base en estudio de mercado y reglamento MUVIS. Se empieza a vender unidades
6. Equipo FISUVI tiene un equipo sólido y conocedor, que logre obtener las licencias en un tiempo récord.
7. FISUVI vende proyecto a un desarrollador. Este puede empezar a construir ese mismo día.
8. **Acelerador:** el desarrollador puede recibir **Equity Financing** hasta por 30% del proyecto.

Ante el mercado, FISUVI es una fundación con alma de ONG, como lo son Habitat de Guatemala y TECHO. El mercadeo y percepción de ONG será la clave para comprar tierra barata y para gestión de licencias. Algo muy importante es que este fondo recupera todos los gastos y gana un margen bruto por proyecto. **Meta:** 9 meses / proyecto.

Modelo Disruptivo



Fuente: conceptualización de la idea por el Licenciado Eduardo Tabush, año 2020

A continuación, se presentan dos ejemplos de proyectos inmobiliarios y cómo FISUVI vendería proyectos instantáneos a los desarrolladores, generando retornos más elevados de los que actualmente se obtienen al generar oferta habitacional social.

FISUVI vende proyectos instantáneos a desarrolladores

| | |
|--|---|
| <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Manantial 6, S.A.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zona 11, terreno de 600mts/859vrs. \$170/vr. \$145,997 USD (13.49% / proy) • 35u total: 36 de 48mts. Reservas: 32/36. Precio \$32,100 prom/u • Facturación total del proyecto: \$1,083,000 • Costo/Inversión (est): \$919,900 • Equity financing hasta: \$275,971 • TIR: 14% en 9 meses • Vecindario: <ul style="list-style-type: none"> – Transurbano: 330mts, – 2 escuelas, 1 U – 1 mercado, – 2 super, 6 tiendas – 8 iglesias, – Hospital: 3km <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center; color: white;">Disponible: Feb 2021</p> <p style="text-align: center; color: white; font-weight: bold;">Precio: \$266,000*</p> <p style="font-size: small; color: white;">Incluye: 80% del terreno + TODAS las licencias + 32 clientes precalificados.</p> | <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">El Encino 5, S.A.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zona 5, terreno de 900mts/1288vrs. \$190/vr. \$244,727 USD (13.41% / proy) • 59u total: 26 de 50mts + 27 de 47mts. Reservas: 24/53. Precio \$32,800 prom/u • Facturación total del proyecto: \$1,824,365 • Costo/Inversión (est): \$1,550,640 • Equity financing hasta: \$465,213 • TIR: 15% en 9 meses • Vecindario: <ul style="list-style-type: none"> – Transurbano: 385mts, – 3 escuelas, – 2 mercado, – 1 super, 8 tiendas – 5 iglesias, – Hospital: 2.2km <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: center; color: white;">Disponible: Abril 2021</p> <p style="text-align: center; color: white; font-weight: bold;">Precio: \$415,900*</p> <p style="font-size: small; color: white;">Incluye 80% del terreno + TODAS las licencias + 24 clientes precalificados.</p> |
|--|---|

Fuente: información proporcionada por el licenciado Eduardo Tabush, año 2020.

En cuanto al monto de inversión para este Fondo, se requiere de una **inversión inicial de \$15 millones de dólares** destino al fondo de desarrollo de suelo cuyo detalle se presenta a continuación:

| INVERSIÓN FISUVI | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|---|---|--|
| Rubro | Monto | Destino | Proyectos | Unidades habitacionales | Punto de equilibrio |
| INVERSIÓN INICIAL | \$15 millones de dólares | Fondo para Desarrollo de Suelo | 60 proyectos (terrenos) iniciados en el año 1. | 900 unidades en construcción. | 12 meses (operación rentable y autosostenible) |
| INVERSIÓN PARTE 2 | \$15 millones de dólares | Fondo para Equity Financing como acelerador. | Para año 5 +25 mil apartamentos. +55 mil empleos / año. | 2100 unidades en proceso (trámites de licencias). | 18 meses después |

Fuente: elaboración propia, año 2020

FISUVI puede ser replicado en otros países de Centroamérica propiciando la generación de vivienda social urbana en El Salvador, Honduras y Nicaragua.

A su vez, puede generar otros negocios financieros, tales como:

- FISUVI origina los créditos (mortgage origination).
- FISUVI precalifica las familias.
- FISUVI desarrolla modelo de “ahorro para la vivienda”
- Modelo de leasing habitacional estilo Colombia.
- Generación de leads y/o partnership con bancos y cooperativas.
- Generación de data (el cliente que no califica hoy, si lo puede hacer en un futuro).

XIII. Principales Hallazgos

A continuación, se resume los principales hallazgos y oportunidades del sector de vivienda social identificados en la elaboración de este perfil, se mencionan a continuación:

- La vivienda social es un fenómeno crucial para generar un efecto multiplicador en la familia, no sólo por el hecho de empoderar a las familias y permitirles poseer un patrimonio sino también porque genera empleo y dinamismo económico. Su peso en la economía de un país debería ser de 6 a 12%
- El rol del Estado y la Municipalidad es clave ya que debe ser un aliado que facilite la planificación, mecanismos y estrategias, entre otros aspectos similares que fomenten un desarrollo urbano ordenado e inclusivo de las ciudades.
- Es indispensable tener acceso a información estandarizada del mercado de oferta y demanda de vivienda social, déficit habitacional, información sobre las remesas y los migrantes, entre otros insumos que otorguen valor agregado para que los tomadores de decisión (sector público y privado) puedan ejecutar estrategias y acciones adecuadas.
- Muy pocos de los servicios que prestan estas instituciones públicas los puede resolver el mercado libre. FISUVI es un ejemplo de un proyecto privado que puede solucionar un aspecto y de manera limitada: la generación de suelo.
- Instituciones públicas como el FHA, es un ejemplo de una institución pública que no recibe presupuesto del Estado y funciona de manera sostenible y rentable cuando tienen una buena gobernanza.
- Gracias a la certificación de proyectos que ofrece el FHA, y la mitigación de riesgo que esto representa, la banca privada financia hasta 70% del costo de casi cualquier proyecto de vivienda. Por esta razón el FHA moviliza cerca de Q. 5 a 6 mil millones al año de capital privado.

- Sin embargo, todavía hay mucho que la banca privada puede hacer para mejorar el acceso a financiamiento para el enorme número de familias de clase media y media baja. Sin embargo, es importante entender el alcance y capacidad de la banca privada es tremendamente limitado y por eso es por lo que en otros países son institutos públicos como el que propone la iniciativa 5484, que crearía AVI, el Instituto de Ahorro para la Vivienda, los que se dedican atender a este grupo socioeconómico.
- Propiciar alianzas con la banca privada y generar mecanismos más flexibles, certeros y confiables para facilitar el financiamiento al desarrollador que lo incentive a generar una mayor oferta de este tipo.
- El desarrollo de la vivienda social debe ser vinculado con el desarrollo de las ciudades, sobretodo las ciudades intermedias.
- Es necesario mapear las necesidades específicas de cada municipio y por ende de cada departamento para poder tomar los insumos de valor que funcionaron en proyectos exitosos de vivienda social como “Trasciende La Parroquia” y buscar replicarlo con las condiciones que demande esa localización.
- Profundizar más con los desarrolladores para encontrar el vínculo entre renta y venta, ya que Guatemala presenta mucho potencial de renta y el desarrollador lo que busca es vender su proyecto.
- Existe interés de los desarrolladores en generar esta oferta y con el caso del proyecto piloto “Trasciende”, se confirma que existe una demanda potencial que está dispuesta a esforzarse por adquirir vivienda propia. Sin embargo, es tan complicado y tardado sacar las licencias para un proyecto habitacional que el desarrollador debe buscar el mejor ROI que pueda y eso limita el desarrollo de muchos más proyectos como Trasciende. Muchos de los desafíos planteados en este perfil se resuelven con la figura de FISUVI y el efecto es multiplicador ya que se generaría un volumen de unidades habitacionales mucho más atractivo que financiando proyectos individuales.
- Subsanan el déficit de vivienda social en Guatemala siendo un tema crítico y este desafío requiere un **enfoque integrado** no sólo de **voluntad política** de los gobiernos, una **planificación inclusiva** a nivel local e **innovación** por parte del sector de la construcción. Es necesario realizar una reactivación económica enfocada a las necesidades de hoy, no utilizando las herramientas del pasado y es un trabajo en conjunto ya que implica a múltiples actores, del sector privado, público y Academia.

XIV. Referencias

- Asociación Centroamericana para la Vivienda. (2019-2020). El impulso a la Vivienda en Guatemala: lecciones aprendidas. Guatemala. ACENVI
- Ayala, Alonso (2011). Modelo de Gestión Institucional y Financiero del Programa de Vivienda Productiva URBANÍSTICA –EMVDU-. Reporte final de la consultoría técnica de vivienda provista por el Instituto de Desarrollo Urbano y Vivienda de Holanda / Banco Interamericano de Desarrollo. Guatemala.
- Banco de Guatemala (2020). Desempeño macroeconómico reciente y perspectivas. BANGUAT.
- Banco Mundial (2019), World Bank Findex Database
- Cámara Guatemalteca de la Construcción (2020). “Impacto en el sector inmobiliario por la emergencia generada del covid-19”. Guatemala.
- Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (Clacds), del INCAE Business School.
- Comisión de Vivienda del Estado de Guanajuato –COVEG- (2011). Demanda y Necesidades de Vivienda, documento técnico y metodológico. México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1999). La política de vivienda de interés social en Colombia en los noventa. Colombia: CEPAL
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1999). Un perfil de déficit de vivienda en Colombia. CEPAL.
- Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- División de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) del Banco Interamericano de Desarrollo
- Estrategia Departamental de Reducción de la Pobreza; SEGEPLAN, 2003.
- Empresa Metropolitana de Vivienda y Desarrollo Urbano (2020).
- ENCOVI; INE, 2006.
- Fondo Monetario Internacional (2019). Base de datos de Perspectivas de economía mundial.
- Fundación para el Desarrollo de Guatemala. (2018). Aquí estamos vivienda: casas, barrios y desarrollo. Guatemala.
- Fundación para el Desarrollo de Guatemala. (2017). Infraestructura para el Desarrollo. Guatemala: Mejoremos Guate.
- INE (2002). XI censo nacional de población y VI de habitación. Instituto Nacional de Estadística. Guatemala.
- INE (2018). XIII censo nacional de población y VI de habitación. Instituto Nacional de Estadística. Guatemala.
- Ministerio de Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda. (2020). Nueva Agenda Urbana: de la vivienda al habitat . Guatemala
- Ministerio de Economía (2019). Dirección de Servicios al Comercio y la Inversión, Departamento de Política Industrial. Guatemala: MINECO

- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (2011). Sistema nacional de estándares de urbanismo, propuesta preliminar. Perú. Disponible en: <http://eudora.vivienda.gob.pe/OBSERVATORIO/Documentos/Normativa/NormasPropuestas/Estandares Urbanismo/CAPITULOI-II.pdf>
- Municipalidad de Guatemala.
- OIM (2016). Encuesta sobre migración internacional de personas guatemaltecas y remesas 2016. Disponible en : <https://onu.org.gt/wp-content/uploads/2017/02/Encuesta-sobre-MigraciOn-y-Remesas-Guatemala-2016.pdf>
- ONU-Habitat México, Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos (2020). México.
- Paulo de León (2017). Análisis Prospectivo de Mercado Potencial de Vivienda Segmento C y Oferta de financiamiento Bancario. Guatemala: CABI.
- PRODATOS (2015). Vivienda popular: una ilusión propuesta. Guatemala
- PRODATOS (2020). Potencial de comercialización de vivienda urbana. Guatemala
- Programa Nacional de Competitividad (2016). Agenda Urbana GT. Guatemala: PRONACOM
- Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (2010). Informe Nacional de Desarrollo Humano 2009/2010. Vol. II. Guatemala.
- Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Informales. (s.f.). Desastres naturales y asentamientos humanos: Vulnerabilidad en el ámbito local: Cuenca del Caribe de habla Hispana. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Informales.
- Rodríguez, Alfredo & Sugranyes, Ana. (2004). El problema de vivienda de los "con techo". Eure- revista Latinoamericana De Estudios Urbano Regionales.

XV. ANEXOS

I. Agenda de reuniones, entrevistas, foros y webinars

A continuación, se plasma un listado de las reuniones, entrevistas, foros y webinars que participé para recopilar información relevante para el perfil del sector de vivienda social.

| Webinar / Entrevista | Temática | Invitados | Fecha | Status |
|----------------------|---|--|--------------|--------|
| radio infinita | El lugar donde vivimos | Fundación Crecer Guatemala: Eddy Tabush | 31-may | ok |
| radio infinita | La vivienda es el mayor generador de riqueza de una población | Fundación Crecer Guatemala: Ninotchka Matute /Eddy Tabush | 1-jun | ok |
| webinar | Procesos bancarios para compra de vivienda | Expertos inmobiliarios: Licda Brenda Pérez (Banco Industrial) | 9-jul | ok |
| webinar | La vivienda social en Guatemala | Expertos Inmobiliarios : Ing. Leonel Alarcón (ACENVI) | 14-jul | ok |
| webinar | Entorno Urbano y Social | Fundación Crecer: José Antonio Solares, Julio Héctor Estrada, Manfredo Corado, Carlos Barrillas, Carlos García, Pablo Alonso, Jeanne Samayoa, Rudy Llarena | 9-jun | ok |
| entrevista | AVI (Ahorro para la Vivienda) | Eddy Tabush | 30-jul | ok |
| entrevista | Segeplan | SEGEPLAN : Betsy Revolorio (revoloriobetz@gmail.com) | 31-jul | ok |
| entrevista | Solicitud de enlaces técnicos | Eddy Tabush | 3-ago | ok |
| entrevista | Taller Vivienda 2018 | Mishelle Grotewold | 4-ago | ok |
| webinar | Webinar: Vivienda urbana accesible como reactivación de la economía | República Inmobiliaria: Fernando Erales (Milésimo), José Felipe Obiols (OECSA), Victor Cabrera (INTEPRO), Edwin Chivil (CAMACOL) | 5-ago | ok |
| radio infinita | Vivienda social (desarrollo urbano sostenible) | Temas y Debates de Quique Godoy : Eddy Tabush, Diego Matta (Director General I techo para mi país) , Carlos Enrique Armendariz (Viceministro de Desarrollo Urbano y Vivienda) y Victor Cabrera (Gerente General Intepro) | 5-ago | ok |
| entrevista | Sondear si tienen pensado algún proyecto de vivienda social- Villa Nueva | Grupo Apolo- Carlos Brenner | 6-ago | ok |
| entrevista | Experiencia proceso TRASCIENDE- PARTE I (Pasado) | CEMPRO : Juan Antonio Solares | 7-ago | ok |
| llamada | Brainstorming ideas perfil | Eddy Tabush | 7-ago | ok |
| webinar | Déficit habitacional en base al censo 2018 / Potencial de viviendas a construir en el futuro ? | ACENVI - Prodatos (Lic. Edgar Monzón) - CABI (Paulo de León) | 12-ago | ok |
| llamada | Reglamento MUVIS | MUNI: Silvia García (Directora DPU) | 12-ago | ok |
| llamada | Estadísticas del déficit de vivienda social | FUNDESA : Fátima Alfaro | 12-ago | ok |
| entrevista | Reglamento MUVIS y vivencia de los MUVIS desde el punto de vista de la MUNI | MUNI y EMPRESA DE VIVIENDA : Eva Campos | 13-ago | ok |
| llamada | Seguimiento avances y ruta a seguir | Eddy Tabush | 14-ago | ok |
| entrevista | Diagnóstico Vivienda y talleres | SEGEPLAN : Betsy Revolorio (revoloriobetz@gmail.com) | 14-ago | ok |
| entrevista | Platicar sobre vivienda social y posibles proyectos | ANACOVI : Hugo Bosque | 12-ago | ok |
| entrevista | Reunión con INTEPRO | INTEPRO: Ing. Victor Cabrera ((Gerente General Intepro) | 18-20 agosto | ok |
| entrevista | Platicar sobre cartera de posibles proyectos | ANACOVI : Hugo Bosque | 26-ago | ok |
| foro | Planes de vivienda social | Viceministro - Armendariz | 27-28 agosto | ok |
| foro /webinar | La Migración y el Potencial de las Remesas | Fundación Avina, CONAVI, UNOPS (Quique Godoy, Carlos Barillas, Gregorio Saavedra, Ruy Llarena, Sonia María Pellecer, Eva Lima, Kathryn Klaas. | 18-20 agosto | ok |
| foro/ webinar | "Buenas prácticas en los bancos centrales o entidades reguladoras que buscan contribuir con el medio ambiente y el riesgo climático | Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF), la Corporación Financiera Internacional (IFC), la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI) y el Centro para la Acción de la Responsabilidad Social Empresarial en Guatemala (CentraRSE). | 2-sep | ok |

Fuente: elaboración propia, agosto 2020