

MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA SOCIAL EN NICARAGUA

NI-T1223

CERTIFICACIÓN

Por la presente certifico que esta operación fue aprobada para financiamiento por la Ventanilla I del Programa para Países Pequeños y Vulnerables (**SVC**), de conformidad con la comunicación de fecha 17 de noviembre de 2015 suscrita por Nadine Schiavi (ORP/GCM). Igualmente, certifico que existen recursos en el mencionado fondo, hasta la suma de **US\$242,092**, para financiar las actividades descritas y presupuestadas en este documento. **Recuerde que debe obtener la aprobación de esta operación antes del 16 de diciembre de 2015.** El compromiso y desembolso de los recursos correspondientes a esta certificación sólo debe ser efectuado por el Banco en dólares estadounidenses. Esta misma moneda será utilizada para estipular la remuneración y pagos a consultores, a excepción de los pagos a consultores locales que trabajen en su propio país, quienes recibirán su remuneración y pagos contratados en la moneda de ese país. No se podrá destinar ningún recurso del Fondo para cubrir sumas superiores al monto certificado para la implementación de esta operación. Montos superiores al certificado pueden originarse de compromisos estipulados en contratos que sean denominados en una moneda diferente a la moneda del Fondo, lo cual puede resultar en diferencias cambiarias de conversión de monedas sobre las cuales el Fondo no asume riesgo alguno.

Firmas en el Documento Original

12/09/15

Sonia M. Rivera
Jefe

Unidad de Gestión de Donaciones y Cofinanciamiento
ORP/GCM

Fecha

APROBACIÓN

Aprobado:

Firmas en el Documento Original

12/09/15

Carlos Melo
Representante
Representación en Nicaragua
CID/CNI

Fecha

Documento de Cooperación Técnica

I. Información Básica

País/Región:	Nicaragua
Nombre de la CT:	Mecanismos de Financiamiento de Vivienda Social en Nicaragua
Número de CT:	NI-T1223
Jefe de Equipo/Miembros:	Martín Ardanaz, Jefe de Equipo (FMM/CNI); Armando Chamorro (CMF/CNI); Claudia Bone (CID/CNI); Sandra Orozco (CID/CNI); Pilar Jiménez de Aréchaga (LEG/SGO); y Maria Lorena Kevish (IFD/FMM).
Taxonomía:	Apoyo al Cliente
Fecha de Autorización del Abstracto de CT:	17 de Noviembre, 2015
Beneficiario:	Instituto de la Vivienda Urbana y Rural (INVUR), Nicaragua
Agencia Ejecutora:	Banco Interamericano de Desarrollo a través de la División Fiscal y Municipal (IFD/FMM)
Fondos BID (Programa de Países Pequeños y Vulnerables (Ventanilla I))	US\$242.092
Periodo de Desembolso:	18 meses (periodo de ejecución: 18 meses)
Fecha de Inicio requerido:	Marzo de 2016
Tipos de consultores:	Consultores individuales
Unidad de Preparación:	FMM/CNI & CMF/CNI
Unidad Responsable de Desembolso:	Oficina de Representación Nicaragua
CT incluida en la Estrategia de País:	Sí
CT incluida en CPD:	No
Sector Prioritario GCI-9:	Instituciones para el crecimiento y el bienestar social

II. Objetivos y Justificación

- 2.1 El mercado de vivienda social en Nicaragua se encuentra en pleno auge, pasando de una producción anual (sector público y privado), de 4,000 viviendas en 2007 a un promedio de más de 10,000 viviendas anuales entre 2010 y 2014 (INVUR 2015). Sin embargo, dicha producción es insuficiente para reducir el déficit habitacional imperante, que según la última encuesta de hogares disponible, afecta casi al 75% de los hogares (BID 2012; EMNV 2009).¹ En particular, se estima que es necesario construir al menos 350,000 viviendas nuevas para cubrir las necesidades

¹ El déficit habitacional total es la suma del déficit cuantitativo (6.5%) y cualitativo (68%). El primero mide los hogares que habitan en viviendas sin posibilidades de reparación, junto con aquellos que comparten el mismo techo. El segundo mide los hogares que habitan en viviendas cuya tenencia es insegura, cuyas paredes están construidas a base de materiales de desecho, tienen suelos de tierra, carecen de agua potable y saneamiento adecuado, o tienen hacinamiento (tres o más personas por habitación). A nivel urbano (rural), el déficit total de vivienda es 65% (88%), respectivamente (EMNV 2009). Los valores de déficit para las diferentes regiones del país son los siguientes: Pacífico (72%), Región Central (85%), y Atlántico o Costa Caribe (94%).

de 50,000 hogares y reemplazar completamente otras 300,000 que requieren reparación total (Censo de Población y Vivienda 2005). A su vez, persiste un problema de calidad de la vivienda existente: más de 600,000 viviendas presentan algún tipo de deficiencia habitacional (entre ellas, mala calidad de los materiales, falta de acceso a servicios básicos o hacinamiento). El problema de calidad de la vivienda afecta hogares en zonas urbanas y especialmente, rurales: en estas últimas, el porcentaje de hogares que habitan en viviendas con piso de tierra es 65%, un 6% de los hogares cuentan con paredes de material deficiente, y la mitad sufre de hacinamiento, es decir, habitan más de 3 personas por cuarto (EMNV 2009).² La brecha cualitativa de vivienda contribuye a agravar la vulnerabilidad del país ante los peligros naturales, tales como las inundaciones y los sismos.³ A pesar del alto grado de exposición ante dichos fenómenos, el país no cuenta con un fondo nacional de respuesta ante desastres para el sector de vivienda. Cerrar la brecha cualitativa de materiales de vivienda a nivel nacional supone una inversión de por lo menos US\$1.800 millones (15% del PIB), con una inversión de US\$3.000 por hogar (FMM 2015) En la actualidad, el Gobierno de Nicaragua destina apenas 0.2% del PIB a programas de vivienda (INVUR 2015).

- 2.2 El déficit habitacional puede explicarse a la luz del problema de asequibilidad de vivienda para las familias de menores ingresos, y del funcionamiento del mercado formal de vivienda y suelo. Los hogares de menores ingresos en el país no cuentan con la capacidad para comprar directamente, o bien, para reunir las condiciones para acceder a un préstamo hipotecario privado para adquirir una vivienda.⁴ La oferta de vivienda nueva por parte de promotores inmobiliarios se concentra en municipios alrededores de Managua y en ciudades intermedias, y a nivel de segmento socioeconómico, en familias de ingresos medios y altos con acceso a crédito hipotecario ligado a la banca comercial.
- 2.3 Una parte importante de la población carece de instrumentos de financiamiento para vivienda nueva. El sector bancario, que puede ofrecer vivienda nueva, solamente atiende a población a partir de los 4 o 5 salarios mínimos (20% de la población) El sector microfinanciero atiende a familias entre 2 y 4 salarios mínimos (50% de la población), pero las condiciones crediticias prácticamente impiden otorgar crédito

² Los valores respectivos para áreas urbanas son: 25%, 2%, y 23%.

³ Se estima que el 10 % del territorio de Nicaragua está expuesto a los peligros naturales de alto y bajo impacto o frecuencia (terremotos, erupciones volcánicas, huracanes, inundaciones y deslizamientos de tierra), siendo de los países de la región más vulnerable a las amenazas del clima (ONU-Hábitat 2012). En efecto, según el *Índice de Riesgo Climático Global*, Nicaragua se encuentra dentro del grupo de países (junto con Honduras, Myanmar y Haití) más afectados por eventos climáticos extremos entre 1994 y 2013 (Germanwatch 2015)

⁴ Con el fin de determinar la asequibilidad de vivienda en los hogares de bajos ingresos, en BID (2012) se calibran simulaciones para la compra de una vivienda básica estándar en 40 ciudades de la región, de acuerdo a parámetros como el costo de la vivienda y el costo del financiamiento. En el escenario base, se calculó que más de 40% de los hogares en Managua no pueden acceder a vivienda formal básica de 40 m², a un precio de US\$15.000, con una cuota inicial de 10% y un crédito a 20 años con una tasa de interés de 6%, dado que tendrían que gastar más del 30% de sus ingresos. El promedio para las 40 ciudades (18 países) de la región es del 20% de los hogares.

para vivienda nueva.⁵ Estas familias con mínima capacidad de pago solicitan microcréditos para mejoramiento habitacional o para construir progresivamente sus viviendas, pero a un elevado costo. Por otro lado, las cooperativas de vivienda por ayuda mutua y propiedad colectiva son una opción para familias de escasos recursos de acceder a una vivienda nueva, ya que de forma grupal solicitan créditos de mayor volumen y cuentan con fondos de garantía para reducir los riesgos de mora o impago. Sin embargo, el acceso a crédito para estas cooperativas sigue siendo complejo debido a una falta de apoyo institucional y de financiamiento.

- 2.4 La informalidad laboral representa la restricción principal de entrada para las familias al sistema financiero, y por ello un impedimento para obtener un crédito hipotecario, a pesar de potencialmente contar con ingresos que les permita financiarlo. A nivel nacional la proporción de asalariados sólo alcanza el 45%, mejorando moderadamente en los sectores urbanos donde alcanza el 52% (FIDEG 2014). De hecho, las cifras del Banco Central de Nicaragua señalan que el 75% de la fuerza laboral contaba con empleos informales, esto es, no gozan de derechos laborales ni seguridad social. Bajo estas condiciones, las opciones de financiamiento de largo plazo sin políticas de fomento son reducidas, restringiendo el acceso de familias del sector informal únicamente a microcrédito y financiamiento de consumo de corto plazo. De hecho, las políticas de vivienda están desatendiendo al segmento poblacional entre los 2 y 4 salarios mínimos con vivienda nueva: el programa de subsidio a la tasa de interés está ligado a la banca comercial y los programas de subsidios directos sólo alcanzan hasta los 3 salarios mínimos, pero tampoco consiguen efectivamente atender vivienda nueva en articulación con el sector microfinanciero. Estos problemas de focalización necesitan de un análisis más profundo, y resaltan la importancia de diseñar opciones de política diferenciadas para distintos segmentos poblacionales, con el objetivo de dinamizar el mercado de vivienda social y así contribuir a abatir el déficit de vivienda.
- 2.5 A nivel urbano, la promoción inmobiliaria se ha concentrado en zonas periféricas de la ciudad sin una adecuada planificación urbana por parte de los municipios ni alineada con la expansión de la infraestructura de los servicios básicos. La urbanización horizontal termina generando grandes costos de administración para brindar a la ciudadanía acceso a los servicios públicos, equipamientos, infraestructura vial, transporte, así como los costos ambientales asociados. Sin embargo, las plusvalías que estos servicios e infraestructura generan sobre el valor del suelo y las viviendas quedan íntegramente en manos de los promotores y sus compradores finales. Por otro lado, en zonas céntricas de la mayoría de ciudades se ubica una importante cantidad de terrenos sin construcción, ideales para una promoción inmobiliaria en altura, pero que están retenidos por la especulación de sus propietarios. De hecho, el sector privado ya está promoviendo desarrollos en altura en zonas centrales, pero todavía destinado a segmentos de clase media y alta. Esto genera una gran oportunidad para fomentar a través de la administración pública, mecanismos de cofinanciamiento y de reparto de cargas y beneficios en

⁵ La Comisión Nacional de Microfinanzas (CONAMI), que regula las entidades microfinancieras, cuenta con 30 entidades afiliadas, muchas de las cuales adicionalmente forman parte de la Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (ASOMIF). El sector cuenta con más de 318,000 clientes y una cartera de crédito de más de 235 millones de USD, distribuidas principalmente en la zona Pacífico y Norte del país. Las condiciones crediticias se encuentran alrededor de 25 al 35% de tasa de interés con plazos de 3 a 5 años, usualmente sin primas y con garantías prendarias o con fiador.

alianza con el sector privado, propietarios y sector público, tanto para la recuperación de las plusvalías en proyectos inmobiliarios privados como para la producción de vivienda social de densidad media. En estos casos, el sector público puede participar como impulsor de alianzas entre propietarios de terrenos y constructores, a través de diversos mecanismos: fiscales, bonos, o instrumentos de política como la zonificación, orientados a incentivar la densificación de la ciudad y la oferta de vivienda social céntrica.

- 2.6 Finalmente, el acceso a suelo urbano asequible para familias de bajos ingresos está limitado justamente por la combinación de los factores antes descritos: falta de acceso a crédito debido a la informalidad, especulación del suelo en zonas urbanas con servicios, altos costos de provisión de servicios en zonas periféricas y débil planificación y control urbano por parte de los municipios. Esta situación incita a familias de escasos recursos a asentarse en zonas de riesgo, áreas periféricas sin servicios o a tomar ilegalmente terrenos públicos o privados.⁶ La regularización de los asentamientos o relocalización de dichas familias termina siendo un proceso excesivamente costoso, social y económicamente.
- 2.7 En este contexto, el objetivo de esta Cooperación Técnica (CT) es identificar y desarrollar instrumentos o mecanismos que promuevan el financiamiento de viviendas de interés social (áreas urbanas y rurales) y de suelo urbano, y permitan la recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de bajos recursos en Nicaragua. Para cumplir dicho objetivo, la CT contempla tres tipos de actividades: (i) diagnóstico, (ii) desarrollo de instrumentos de financiamiento, y (iii) diálogo de política y diseminación de resultados.
- 2.8 Las acciones incluidas en esta CT están alineadas tanto a nivel de las prioridades estratégicas del Banco con Nicaragua, como a nivel de los objetivos generales establecidos en la estrategia institucional para el Noveno Aumento General de Capital (GCI-9) y . En particular, la estrategia de país vigente (GN-2683) identifica como un área de diálogo con el país al sector de vivienda y desarrollo urbano, y esta CT contribuirá a renovar el diálogo sectorial con el país, e incorporar las principales lecciones aprendidas de los programas de vivienda apoyados por el Banco.⁷ Adicionalmente, la CT apoyará el cumplimiento de los siguientes objetivos estratégicos del GCI-9: Desarrollo de los Mercados Crediticios y Financieros, en el contexto de la prioridad sectorial “Instituciones para el crecimiento y el bienestar social” (GN-2587-2) en general, y del mercado de vivienda social en particular, Finalmente, el propósito y las acciones previstas en esta CT se corresponden con los objetivos y actividades del “Programa para Países Pequeños y

⁶ En Nicaragua cerca del 46% de la población urbana vive en asentamientos informales. El promedio de América Latina y el Caribe es 25% (UN-Hábitat 2011). Un trabajo censal reciente en la zona del Pacífico Urbano de Nicaragua destaca la presencia de 408 asentamientos informales, la mitad de los cuales se concentran en la ciudad capital (Techo 2013). Entre sus principales características se destaca que más de la mitad de los asentamientos no tienen servicio de energía eléctrica regularizado; en 75% de los asentamientos las vías son caminos o calles de tierra; en 70% de los asentamientos predominan las letrinas (de las cuales 9 de cada 10 no tienen tratamiento); 75% de los asentamientos no están conectados al servicio de aguas negras; y 90% de los asentamientos están ubicados cerca o en una zona de riesgo (Techo 2013).

⁷ Desde 2003 a la fecha, el Banco ha financiado tres operaciones de préstamo en Nicaragua por más de US\$57 millones, llevando una solución habitacional adecuada a más de 25,000 familias. La última de estas operaciones (NI-1053) se encuentra en proceso de cierre.

Vulnerables” (GN-2616-1), ya que el proyecto apoya el dialogo de política y la búsqueda de consensos en un sector (vivienda) priorizado por el gobierno de Nicaragua en su Plan Nacional de Desarrollo Humano..

III. Descripción de componentes, actividades y presupuesto

- 3.1 **Componente I. Diagnóstico, análisis, y evaluación (US\$90.000).** Este componente apoyará la elaboración de estudios de diagnóstico acerca del mercado de financiamiento de vivienda (urbana y rural) en Nicaragua y sus instituciones; una evaluación del grado de focalización de los programas públicos existentes; y el análisis comparativo de programas de financiamiento de vivienda social implementados en otros países de la región con potencial de aplicación al contexto de Nicaragua. Algunas de las preguntas que motivan los diagnósticos incluyen las siguientes: desde el lado de la oferta, ¿cuáles son los principales incentivos y limitantes para la construcción de vivienda social en masa?; desde el punto de vista de la demanda, ¿cuál es el nivel de filtración de los principales instrumentos dirigidos al fomento de la vivienda social?; ¿cuál es la evidencia internacional y regional acerca de la efectividad de los programas de financiamiento de vivienda social y suelo?
- 3.2 **Componente II. Diseño de instrumentos de financiamiento (US\$120.000).** Este componente apoyará el diseño de instrumentos para incentivar la demanda y oferta de vivienda social y de suelo urbano, en articulación entre el sector público y privado, identificando acciones que permitan su adecuación al marco legal-institucional de Nicaragua y el perfeccionamiento de las políticas vigentes. Algunas de las opciones de instrumentos de financiamiento novedosos incluyen: subsidios a buen pagador, seguro a la prima, fondo de garantías, fianza solidaria, fondos revolventes para la generación de suelo urbano, seguro ante desastres naturales, entre otros. A su vez, se incluirá el diseño aplicado de esquemas de recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de menor poder adquisitivo, con el fin de balancear el reparto de cargas y beneficios entre sector público y privado.⁸ En la elaboración de dichos instrumentos, se espera contar con la participación activa de los principales actores del mercado de financiamiento de vivienda y suelo, incluyendo sector privado (banca, urbanizadoras) y sociedad civil (organizaciones no gubernamentales).
- 3.3 **Componente III. Diálogo de política y diseminación de resultados (US\$32.092).** A través de este componente se espera diseminar los resultados de los estudios de diagnóstico, el diseño de los instrumentos y su aplicación a través de una serie de talleres y mesas de diálogo que convoquen a los actores relevantes del sector privado y público incluyendo micro-financieras, banca comercial, urbanizadoras, ONGs, gobierno central y municipios para compartir y debatir los resultados, recomendaciones y analizar posibilidades de implementación de los instrumentos y programas de financiamiento en el corto plazo.

⁸ Los instrumentos de recuperación de plusvalías consisten en asegurar que los beneficios del incremento del valor del suelo privado, generados por el aprovechamiento del impacto de acciones llevadas a cabo por parte del sector público, puedan ser devueltos a la sociedad. Es decir, acciones públicas relacionadas a cambios de uso de suelo, permisos de construcción, provisión de servicios públicos y equipamientos, entre otros, generan indirectamente un impacto positivo en el valor del suelo, pero que actualmente en Nicaragua no están siendo recuperados. Eso generaría una fuente de ingresos importante para financiamiento de nuevas intervenciones urbanas y de vivienda.

Cuadro 1. Matriz de Resultados Indicativa

Indicadores	Unidad	Línea de Base (2015)	Meta (2017)	Medios de Verificación
Resultado: Políticas de promoción de la vivienda social y suelo en Nicaragua mejoradas				
Instrumentos de financiamiento de vivienda social y suelo implementados por el Gobierno de Nicaragua	Instrumentos de financiamiento	0	1	Informe de Evaluación Final del Proyecto
Productos				
Componente I. Diagnóstico, análisis y evaluación				
Estudios completados	informes	0	3	Informe Final entregado
Componente II. Diseño de instrumentos				
Instrumentos de financiamiento desarrollados	instrumentos	0	3	Informe Final entregado
Componente III. Diálogo de política y Diseminación				
Mesas de diálogo organizadas	reuniones	0	3	Informe de las Mesas de diálogo y listado de participantes
Conferencia internacional sobre políticas de financiamiento de vivienda social y suelo implementada	conferencias	0	1	Informe de las Conferencias y listado de participantes

- 3.4 El costo total de la CT es de US\$ 242.092, de los cuales la totalidad provendrá del aporte del Banco a través de recursos provenientes del Programa de Países Pequeños y Vulnerables (Ventanilla I).

Cuadro 2. Presupuesto Indicativo (US\$)

Actividad/ Componente	BID	Total
Componente I: Diagnóstico, análisis y evaluación	90.000	90.000
• Diagnóstico del mercado de financiamiento de vivienda	40.000	40.000
• Evaluación sobre nivel de focalización de los programas existentes	20.000	20.000
• Estudio comparativo regional de programas de financiamiento de vivienda	30.000	30.000
Componente II: Diseño de instrumentos	120.000	120.000
• Instrumentos que incentiven demanda de vivienda y suelo urbano	40.000	40.000
• Instrumentos que incentiven oferta de vivienda y suelo urbano	40.000	40.000
• Diseño de esquema de recuperación de plusvalías	40.000	40.000
Componente III. Diálogo de política y diseminación	32.092	32.092
• Mesas de diálogo sector público-privado	5.092	5.092
• Conferencia internacional	27.000	27.000
Total	242.092	242.092

IV. Agencia Ejecutora y estructura de ejecución

- 4.1 La CT será ejecutada por la División de Gestión Fiscal y Municipal (FMM/IFD), a través de la oficina de país en Nicaragua (FMM/CNI). Esta disposición cuenta con el beneplácito del Ministerio de Hacienda y Crédito Público y el beneficiario (ver Anexo I) y permitirá minimizar los gastos de coordinación específicos a los procesos de ejecución, tales como la gestión de desembolsos y auditorías. Asimismo, la experiencia regional del Banco facilitará la contratación de consultores individuales (tanto locales como internacionales) para realizar diagnósticos y evaluaciones de diferentes programas y políticas de promoción de vivienda social en el país.

V. Riesgos importantes

- 5.1 El riesgo potencial central es que ni el Gobierno de Nicaragua o el sector privado tome en consideración las recomendaciones y diseños propuestos por la CT. Para mitigar este riesgo, tanto el componente II como III incluyen actividades orientadas a incorporar desde el primer momento a los actores relevantes, tanto en la revisión temprana de los productos como en la diseminación de los principales resultados. En este sentido, la realización de talleres y la conformación de mesas de diálogo integrada por representantes de las entidades públicas (MHCP, INVUR, BF) y del sector privado relevantes (COSEP, ASOBANP, CNC), especialmente del sector financiero y de la construcción contribuirán a mitigar dicho riesgo.

VI. Salvaguardias Ambientales

- 6.1 No se prevén impactos ambientales negativos como resultado de la implementación de las actividades previstas con esta TC, por lo que ha sido clasificada en la categoría C de conformidad con la Política de Cumplimiento de Salvaguardas Ambientales y Sociales (OP-703). ([Filtros de Salvaguardias](#)).

Anexos Requeridos:

- Anexo I: [Carta Solicitud.](#)
- Anexo II: [Términos de Referencia.](#)
- Anexo III: [Plan de Adquisiciones.](#)



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional

El Pueblo, Presidente!

2015
Vamos Adelante!

Managua, 17 de Noviembre de 2015
MHCP-DM-E-1164-11-15

Señor
Carlos Melo
Representante en Nicaragua
Banco Interamericano de Desarrollo

Ref. Solicitud de Cooperaciones Técnicas y
No objeción de este Ministerio para que el BID
ejecute dichas operaciones.

Estimado Señor **Melo**:

Tengo el agrado de dirigirme a Usted para solicitar al Banco Interamericano de Desarrollo las cooperaciones técnicas listadas en el anexo adjunto, las cuales apoyarán diversas áreas relevantes para el desarrollo nacional.

Asimismo, hago de su conocimiento que este Ministerio no tiene objeción a que el Banco Interamericano de Desarrollo ejecute directamente dichas cooperaciones técnicas, a través de las cuales se financiarán contrataciones de expertos individuales y/o firmas consultoras en las áreas correspondientes a cada operación.

Sin más a que referirme, aprovecho la ocasión para expresarle las muestras de mi especial consideración.



Meyling Dolmaza
Ministra por la Ley.

Cc:
Cro. Ivan Acosta Montalván
Cro. José Adrián Chavarria
Cro. Uriel Pérez
Archivo

Ministerio de Hacienda y Crédito Público
Secretario de Administración Financiera-Viceministro
Director General de Crédito Público

**FE,
FAMILIA
Y COMUNIDAD!
EN VICTORIAS!**

CRISTIANA, SOCIALISTA, SOLIDARIA!
MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO
Avenida Bolívar Frente a la Asamblea Nacional
Telf. 22227061 Fax. 22223033
www.hacienda.gob.ni



Gobierno de Reconciliación
y Unidad Nacional

El Pueblo, Presidente!

2015
Vamos Adelante!

Listado de Cooperaciones Técnicas 2015 - Nicaragua

Operación	Nombre	Monto (US\$ miles)	Fuente de Financiación
NI-T1213	Apoyo a la Gestión de la Cartera	200,000.	Programa de Países Pequeños y Vulnerables (SVC), Ventanilla 1
NI-T1214	Diseño de una estrategia de riego en Nicaragua	300,000.	Programa de Países Pequeños y Vulnerables (SVC), Ventanilla 1
NI-T1215	Diagnóstico del Sector Turismo en Nicaragua	500,000.	Programa de Países Pequeños y Vulnerables (SVC), Ventanilla 1
NI-T1216	Fomento de la productividad en Nicaragua	500,000.	Programa de Países Pequeños y Vulnerables (SVC), Ventanilla 1
NI-T1223	Mecanismos de financiamiento de la demanda de vivienda y fomento de la producción habitacional de interés social	242,092.	Programa de Países Pequeños y Vulnerables (SVC), Ventanilla 1
NI-T1193	Apoyo a la Reducción de la Desnutrición Crónica en la Niñez	300,000.	Fondo Social
RG-X1255	Apoyo a actividades de preparación para el Fondo Verde para el Clima en Centro América y Bolivia	560,000*	Fondo Verde para el Clima

**FE,
FAMILIA
Y COMUNIDAD!**
EN VICTORIAS!

CRISTIANA, SOCIALISTA, SOLIDARIA!
MINISTERIO DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO
Avenida Bolívar Frente a la Asamblea Nacional
Telf. 22227061 Fax. 22223033
www.hacienda.gob.ni

NICARAGUA

DIAGNOSTICO DEL MERCADO DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA SOCIAL EN NICARAGUA

TERMINOS DE REFERENCIA

I. Antecedentes

- 1.1 El mercado de vivienda social en Nicaragua se encuentra en pleno auge, pasando de una producción anual (sector público y privado), de 4,000 viviendas en 2007 a un promedio de más de 10,000 viviendas anuales entre 2010 y 2014. Sin embargo, el país continúa encabezando a los países latinoamericanos en términos del tamaño de déficit habitacional (75%). Se estima que es necesario construir al menos 350,000 nuevas viviendas para cubrir las necesidades de 50,000 hogares sin vivienda y reemplazar completamente otras 300,000 que requieren reparación total. A su vez, persiste un problema de calidad de la vivienda existente: más de 600,000 viviendas (en áreas urbanas, y sobre todo, rurales) presentan algún tipo de deficiencia habitacional (entre ellas, mala calidad de los materiales, falta de acceso a servicios básicos, o hacinamiento). Cerrar la brecha cualitativa de materiales de vivienda supone una inversión de por lo menos US\$ 1,800 millones (15% del PIB), con una inversión de US\$3,000 por hogar. En la actualidad, el gobierno de Nicaragua (GONI) destina apenas 0.2% del PIB a programas de vivienda (INVUR 2015).
- 1.2 El déficit habitacional puede explicarse a la luz del problema de asequibilidad de vivienda para las familias de menores ingresos, y del funcionamiento del mercado formal de vivienda y suelo. Es decir, Si bien la inasequibilidad es un factor común en todos los países de la región, en Nicaragua la situación es aún más crítica. Los hogares de menores ingresos en el país no cuentan con la capacidad para comprar directamente, o bien, para reunir las condiciones para acceder a un préstamo hipotecario privado para adquirir una vivienda. La oferta privada de vivienda nueva por parte de promotores inmobiliarios se concentra en municipios alrededores de Managua y en ciudades intermedias con economías emergentes, y a nivel de segmento socioeconómico, en familias de ingresos medios y altos (5 salarios mínimos) con acceso a crédito hipotecario ligado a la Banca Comercial.
- 1.3 A su vez, la informalidad laboral representa la restricción principal de entrada para las familias al sistema financiero, y por ello un impedimento para obtener financiamiento hipotecario a pesar de potencialmente contar con ingresos que les permita pagar el crédito. A nivel nacional la proporción de asalariados sólo alcanza el 45%, mejorando moderadamente en los sectores urbanos donde alcanza el 52% (FIDEG 2014). De hecho, las cifras del Banco Central de Nicaragua señalan que al 2012 el 75% de la fuerza laboral contaba con empleos informales, que no gozan de derechos laborales ni seguridad social. Bajo estas condiciones, las opciones de financiamiento de largo plazo sin políticas de fomento son reducidas, restringiendo el acceso de familias del sector informal únicamente a microcrédito y financiamiento de consumo de corto plazo.
- 1.4 A nivel urbano, la promoción inmobiliaria se ha concentrado en zonas periféricas de la ciudad sin una adecuada planificación urbana por parte de los municipios ni alineada

con la expansión de la infraestructura de los servicios básicos. La urbanización horizontal termina generando grandes costos de administración para brindar a la ciudadanía acceso a los servicios públicos, equipamientos, infraestructura vial, transporte, así como los costos ambientales asociados. Sin embargo, las plusvalías que estos servicios e infraestructura generan sobre el valor del suelo y las viviendas quedan íntegramente en manos de los promotores y sus compradores finales. Por otro lado, en zonas centrales de las ciudades del país se ubica una importante cantidad de terrenos sin construcción, ideales para promoción inmobiliaria en altura, pero que están retenidos por la especulación de sus propietarios. Esto genera una gran oportunidad para fomentar a través de la administración pública del Estado y de los municipios, mecanismos de co-financiamiento y de reparto de cargas y beneficios en alianza con el sector privado, propietarios y sector público, tanto para la recuperación de las plusvalías en proyectos inmobiliarios como para la producción de vivienda social de densidad media en zonas céntricas.

- 1.5 En este contexto, el Banco ha aprobado una Cooperación Técnica (NI-T1223) “Mecanismos de financiamiento de vivienda social en Nicaragua” con el fin de identificar y desarrollar instrumentos que promuevan el financiamiento de viviendas de interés social, y permitan la recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de bajos recursos en Nicaragua.

II. Objetivo de la Consultoría

- 2.1 El objetivo de la consultoría es elaborar un estudio diagnóstico acerca del mercado de financiamiento de vivienda social en Nicaragua y sus principales instituciones, identificando los desafíos principales del mismo y sus determinantes.
- 2.2 El diagnóstico debe incorporar aspectos como:
 - a) Caracterización (condiciones económicas, sociales, y demográficas) del sector actualmente desatendido por la banca comercial para crédito hipotecario.
 - b) El funcionamiento del mercado de vivienda, con referencia a los indicadores claves que miden el funcionamiento del mismo.
 - c) Análisis del sector de la construcción residencial (producción, costos, inversión), con particular atención a los procesos de autoproducción de vivienda.
 - d) Oferta de vivienda nueva y en alquiler.
 - e) El funcionamiento del sistema de financiamiento para la vivienda, incluyendo actores clave, dinámicas de oferta y demanda (sistema comercial bancario y microfinancieras, cooperativas), instrumentos y asequibilidad (por niveles de ingreso).

III. Actividades Principales

- 3.1 El trabajo del consultoría será realizado con información oficial y fuentes secundarias, así como a través de entrevistas a informantes claves del sector. En tal sentido, el consultor/a deberá revisar y realizar al menos las siguientes actividades:
 - a) Revisar información estadística (datos censales, encuestas de hogares y otra información disponible) sobre población, ingresos, condiciones de las viviendas, carencias habitacionales y de infraestructura residencial, y otros datos relevantes para entender las condiciones en las que se encuentra el sector de vivienda.

- b) Consultar reportes, estudios o diagnósticos sobre el sector de vivienda producida en el país en los últimos años por académicos, organizaciones no gubernamentales, organizaciones de cooperación internacional, etc.
- c) Elaborar una tabla actualizada de distribución de ingreso y consumo familiar mensual por decil de población del país, respecto referencia del salario mínimo nacional.
- d) Revisar las operaciones de cooperación técnica y de crédito desarrolladas por el Banco en el país, incluyendo la PRODEV NI-T1182 y el Programa Multifase de Vivienda del BID, Fase I (1111/SF-NI) y Fase II (1944/SF-NI), el actual NI-L1053, así como evaluaciones final e intermedia de estos programas.
- e) Analizar las intervenciones hechas por otros organismos internacionales, préstamos o donaciones, a fin de conocer los resultados, lecciones aprendidas y mejores prácticas.
- f) Revisión del marco legal sobre tenencia de tierra, titulación, sus procesos e identificar aspectos de mejora en el corto y mediano plazo (recomendaciones de política).
- g) Entrevistar actores claves del sector público y privado vinculados al sector de vivienda: directivos y técnicos del INVUR, Ministerio de Hacienda, Banco Central, otros ministerios que provean servicios públicos básicos, representantes de entidades bancarias, microfinancieras, desarrolladores privados de vivienda, cámara de la construcción, organizaciones gremiales de ingenieros y arquitectos, organizaciones no gubernamentales, entre otros.

IV. Informes / Entregables

4.1 Los entregables de la consultoría serán:

- Producto 1: Plan de trabajo detallando los aspectos a ser cubiertos en el diagnóstico, las fuentes de información y los informantes claves propuestos.
- Producto 2: Primer borrador del documento de diagnóstico del mercado hipotecario en Nicaragua.
- Producto 3: Segundo borrador del documento de diagnóstico del mercado hipotecario en Nicaragua, incluyendo aspectos relacionados con la capacidad institucional de los actores claves del sector.
- Producto 4: Informe Final del documento de diagnóstico del mercado hipotecario en Nicaragua, incluyendo las recomendaciones de políticas y potenciales áreas de actuación del Banco.

V. Cronograma de Pago

Pago	Producto asociado	Fecha Estimada de Pago
Primer pago:	20% a la firma del contrato y entrega del Producto 1.	Marzo 2016
Segundo Pago:	30% a la presentación del Primer borrador del diagnóstico (Producto 2)	Abril 2016
Tercer Pago:	25% a la presentación del Segundo borrador del diagnóstico (Producto 3)	Mayo 2016
Cuarto Pago:	25% a la presentación del Informe Final del Diagnóstico (Producto 4)	Junio 2016

5.1 El monto de la consultoría contempla gastos por viajes y viáticos que tenga que realizar el contractual, para el desarrollo de la misma.

VI. Calificaciones

- Título/Nivel Académico: Estudios de Pregrado y Maestría en Finanzas, Economía, Administración Pública y/o carreras afines.
- Años de Experiencia Profesional: Al menos de 10 años en mercado hipotecario, y experiencia en el diagnóstico, diseño, formulación, seguimiento y evaluación de políticas públicas y proyectos de inversión relacionados con la provisión de vivienda social y la planificación y desarrollo urbano.
- Idiomas: Español e Inglés.
- Áreas de Especialización: Mercado Hipotecario.

VII. Características de la Consultoría

- Categoría: Contractual de Productos y Servicios Externos.
- Modalidad: Suma Alzada.
- Duración del Contrato: 30 días, *comprendido entre marzo y junio de 2016.*
- Lugar(es) de trabajo: Consultoría externa
- Supervisor: Martin Ardanaz, Especialista en Gestión Fiscal y Municipal (FMM/CNI).

Pagos y Condiciones de Empleo: La remuneración será determinada de acuerdo a los reglamentos y criterios del Banco.

Consanguinidad: Individuos con familiares trabajando para el BID que incluyen el cuarto grado de consanguinidad y el segundo grado de afinidad no son elegibles. Esto incluye empleados y contractuales. Los candidatos deben ser ciudadanos de un país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo.

Diversidad: El BID está comprometido con la diversidad e inclusión y a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo. Acogemos la diversidad con base en género, edad, educación, origen nacional, raza, discapacidad, orientación sexual, religión y status de VIH/SIDA. Alentamos la postulación de mujeres, afro-descendientes y personas de origen indígena.

NICARAGUA

**EVALUACIÓN SOBRE NIVEL DE FOCALIZACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE VIVIENDA
EXISTENTES EN NICARAGUA**

TERMINOS DE REFERENCIA

I. Antecedentes

- 1.1 El mercado de vivienda social en Nicaragua se encuentra en pleno auge, pasando de una producción anual (sector público y privado), de 4,000 viviendas en 2007 a un promedio de más de 10,000 viviendas anuales entre 2010 y 2014. Sin embargo, el país continúa encabezando a los países latinoamericanos en términos del tamaño de déficit habitacional (75%). Se estima que es necesario construir al menos 350,000 nuevas viviendas para cubrir las necesidades de 50,000 hogares sin vivienda y reemplazar completamente otras 300,000 que requieren reparación total. A su vez, persiste un problema de calidad de la vivienda existente: más de 600,000 viviendas (en áreas urbanas, y sobre todo, rurales) presentan algún tipo de deficiencia habitacional (entre ellas, mala calidad de los materiales, falta de acceso a servicios básicos, o hacinamiento). Cerrar la brecha cualitativa de materiales de vivienda supone una inversión de por lo menos US\$ 1,800 millones (15% del PIB), con una inversión de US\$3,000 por hogar. En la actualidad, el gobierno de Nicaragua (GONI) destina apenas 0.2% del PIB a programas de vivienda (INVUR 2015).
- 1.2 El déficit habitacional puede explicarse a la luz del problema de asequibilidad de vivienda para las familias de menores ingresos, y del funcionamiento del mercado formal de vivienda y suelo. Es decir, Si bien la inasequibilidad es un factor común en todos los países de la región, en Nicaragua la situación es aún más crítica. Los hogares de menores ingresos en el país no cuentan con la capacidad para comprar directamente, o bien, para reunir las condiciones para acceder a un préstamo hipotecario privado para adquirir una vivienda. La oferta privada de vivienda nueva por parte de promotores inmobiliarios se concentra en municipios alrededores de Managua y en ciudades intermedias con economías emergentes, y a nivel de segmento socioeconómico, en familias de ingresos medios y altos (5 salarios mínimos) con acceso a crédito hipotecario ligado a la Banca Comercial.
- 1.3 A su vez, la informalidad laboral representa la restricción principal de entrada para las familias al sistema financiero, y por ello un impedimento para obtener financiamiento hipotecario a pesar de potencialmente contar con ingresos que les permita pagar el crédito. A nivel nacional la proporción de asalariados sólo alcanza el 45%, mejorando moderadamente en los sectores urbanos donde alcanza el 52% (FIDEG 2014). De hecho, las cifras del Banco Central de Nicaragua señalan que al 2012 el 75% de la fuerza laboral contaba con empleos informales, que no gozan de derechos laborales ni seguridad social. Bajo estas condiciones, las opciones de financiamiento de largo plazo sin políticas de fomento son reducidas, restringiendo el acceso de familias del sector informal únicamente a microcrédito y financiamiento de consumo de corto plazo.
- 1.4 A nivel urbano, la promoción inmobiliaria se ha concentrado en zonas periféricas de la ciudad sin una adecuada planificación urbana por parte de los municipios ni alineada

con la expansión de la infraestructura de los servicios básicos. La urbanización horizontal termina generando grandes costos de administración para brindar a la ciudadanía acceso a los servicios públicos, equipamientos, infraestructura vial, transporte, así como los costos ambientales asociados. Sin embargo, las plusvalías que estos servicios e infraestructura generan sobre el valor del suelo y las viviendas quedan íntegramente en manos de los promotores y sus compradores finales. Por otro lado, en zonas centrales de las ciudades del país se ubica una importante cantidad de terrenos sin construcción, ideales para promoción inmobiliaria en altura, pero que están retenidos por la especulación de sus propietarios. Esto genera una gran oportunidad para fomentar a través de la administración pública del Estado y de los municipios, mecanismos de co-financiamiento y de reparto de cargas y beneficios en alianza con el sector privado, propietarios y sector público, tanto para la recuperación de las plusvalías en proyectos inmobiliarios como para la producción de vivienda social de densidad media en zonas céntricas.

- 1.5 En este contexto, el Banco ha aprobado una Cooperación Técnica (NI-T1223) “Mecanismos de financiamiento de vivienda social en Nicaragua” con el fin de identificar y desarrollar instrumentos que promuevan el financiamiento de viviendas de interés social, y permitan la recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de bajos recursos en Nicaragua.

II. Objetivo de la Consultoría

- 2.1 El objetivo de la consultoría es elaborar una evaluación del nivel de focalización de los distintos programas de vivienda social en Nicaragua a nivel de segmento socioeconómico a partir de los datos de encuesta de hogares (EMNV 2009 y 2014).

III. Actividades Principales

- 3.1 El trabajo del consultoría será realizado con información oficial y fuentes secundarias, así como a través de entrevistas a informantes claves del sector. En tal sentido, el consultor/a deberá revisar y realizar al menos las siguientes actividades:
 - a) Revisar información estadística (datos censales, encuestas de hogares y otra información disponible) sobre diversos programas de vivienda en el país, caracterización del grupo económico meta, instrumentos de política utilizados, condiciones de las viviendas, y otros datos relevantes para entender el mercado de vivienda nacional.
 - b) Consultar reportes, estudios o diagnósticos sobre los programas nacionales y locales de estimulación tanto a la oferta como a la demanda de vivienda social en el país en los últimos años.
 - c) Analizar el nivel de focalización (o “filtraciones”) de los distintos programas impulsados por distintos actores públicos, privados y de organismos internacionales, con el fin de indagar sobre los determinantes de dichos resultados. En particular, es de especial relevancia el subsidio a la Tasa de Interés y los programas de provisión de vivienda que se encuentran identificados en la ENMV 2009 y 2014. .

- d) Entrevistar actores claves del sector público y privado vinculados al sector de vivienda: directivos y técnicos del INVUR, Ministerio de Hacienda, Banco Central, otros ministerios que provean servicios públicos básicos, representantes de entidades bancarias, microfinancieras, desarrolladores privados de vivienda, cámara de la construcción, organizaciones gremiales de ingenieros y arquitectos, organizaciones no gubernamentales, entre otros.

IV. Informes / Entregables

4.1 Los entregables de la consultoría serán:

- Producto 1: Plan de trabajo detallando los aspectos a ser cubiertos en la evaluación, las fuentes de información y los informantes claves propuestos.
- Producto 2: Primer borrador de la evaluación de los programas de vivienda social en el país.
- Producto 3: Segundo borrador de la evaluación del nivel de focalización de los programas de vivienda social en Nicaragua, incluyendo aspectos relacionados con instrumentos de estímulo a la oferta y a la demanda.
- Producto 4: Informe Final de la evaluación final del nivel de focalización de los programas de vivienda social en Nicaragua, incluyendo las recomendaciones de políticas y potenciales áreas de actuación del Banco.

V. Cronograma de Pago

Pago	Producto asociado	Fecha Estimada de Pago
Primer pago:	20% a la firma del contrato y entrega del Producto 1.	Junio 2016
Segundo Pago:	30% a la presentación del Primer borrador de la evaluación (Producto 2)	Julio 2016
Tercer Pago:	25% a la presentación del Segundo borrador de la evaluación (Producto 3)	Septiembre 2016
Cuarto Pago:	25% a la presentación del Informe Final de la evaluación (Producto 4)	Octubre 2016

- 5.1 El monto de la consultoría contempla gastos por viajes y viáticos que tenga que realizar el contractual, para el desarrollo de la misma.

VI. Calificaciones

- Título/Nivel Académico: Estudios de Pregrado y Maestría en Finanzas, Economía, Administración Pública y/o carreras afines.
- Años de Experiencia Profesional: Al menos de 10 años en mercado hipotecario, y experiencia en el diagnóstico, diseño, formulación, seguimiento y evaluación de políticas

públicas y proyectos de inversión relacionados con la provisión de vivienda social y la planificación y desarrollo urbano.

- Idiomas: Español e Inglés.
- Áreas de Especialización: Vivienda social y mercado hipotecario.

VII. Características de la Consultoría

- Categoría: Contractual de Productos y Servicios Externos.
- Modalidad: Suma Alzada.
- Duración del Contrato: 30 días, *comprendido entre junio y octubre de 2016*.
- Lugar(es) de trabajo: Consultoría externa
- Supervisor: Martin Ardanaz, Especialista en Gestión Fiscal y Municipal (FMM/CNI).

Pagos y Condiciones de Empleo: La remuneración será determinada de acuerdo a los reglamentos y criterios del Banco.

Consanguinidad: Individuos con familiares trabajando para el BID que incluyen el cuarto grado de consanguinidad y el segundo grado de afinidad no son elegibles. Esto incluye empleados y contractuales. Los candidatos deben ser ciudadanos de un país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo.

Diversidad: El BID está comprometido con la diversidad e inclusión y a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo. Acogemos la diversidad con base en género, edad, educación, origen nacional, raza, discapacidad, orientación sexual, religión y status de VIH/SIDA. Alentamos la postulación de mujeres, afro-descendientes y personas de origen indígena.

ANEXO II

NICARAGUA

ESTUDIO COMPARATIVO REGIONAL DE PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA SOCIAL

TERMINOS DE REFERENCIA

I. Antecedentes

- 1.1 El mercado de vivienda social en Nicaragua se encuentra en pleno auge, pasando de una producción anual (sector público y privado), de 4,000 viviendas en 2007 a un promedio de más de 10,000 viviendas anuales entre 2010 y 2014. Sin embargo, el país continúa encabezando a los países latinoamericanos en términos del tamaño de déficit habitacional (75%). Se estima que es necesario construir al menos 350,000 nuevas viviendas para cubrir las necesidades de 50,000 hogares sin vivienda y reemplazar completamente otras 300,000 que requieren reparación total. A su vez, persiste un problema de calidad de la vivienda existente: más de 600,000 viviendas (en áreas urbanas, y sobre todo, rurales) presentan algún tipo de deficiencia habitacional (entre ellas, mala calidad de los materiales, falta de acceso a servicios básicos, o hacinamiento). Cerrar la brecha cualitativa de materiales de vivienda supone una inversión de por lo menos US\$ 1,800 millones (15% del PIB), con una inversión de US\$3,000 por hogar. En la actualidad, el gobierno de Nicaragua (GONI) destina apenas 0.2% del PIB a programas de vivienda (INVUR 2015).
- 1.2 El déficit habitacional puede explicarse a la luz del problema de asequibilidad de vivienda para las familias de menores ingresos, y del funcionamiento del mercado formal de vivienda y suelo. Es decir, Si bien la inasequibilidad es un factor común en todos los países de la región, en Nicaragua la situación es aún más crítica. Los hogares de menores ingresos en el país no cuentan con la capacidad para comprar directamente, o bien, para reunir las condiciones para acceder a un préstamo hipotecario privado para adquirir una vivienda. La oferta privada de vivienda nueva por parte de promotores inmobiliarios se concentra en municipios alrededores de Managua y en ciudades intermedias con economías emergentes, y a nivel de segmento socioeconómico, en familias de ingresos medios y altos (5 salarios mínimos) con acceso a crédito hipotecario ligado a la Banca Comercial.
- 1.3 A su vez, la informalidad laboral representa la restricción principal de entrada para las familias al sistema financiero, y por ello un impedimento para obtener financiamiento hipotecario a pesar de potencialmente contar con ingresos que les permita pagar el crédito. A nivel nacional la proporción de asalariados sólo alcanza el 45%, mejorando moderadamente en los sectores urbanos donde alcanza el 52% (FIDEG 2014). De hecho, las cifras del Banco Central de Nicaragua señalan que al 2012 el 75% de la fuerza laboral contaba con empleos informales, que no gozan de derechos laborales ni seguridad social. Bajo estas condiciones, las opciones de financiamiento de largo plazo sin políticas de fomento son reducidas, restringiendo el acceso de familias del sector informal únicamente a microcrédito y financiamiento de consumo de corto plazo.

- 1.4 A nivel urbano, la promoción inmobiliaria se ha concentrado en zonas periféricas de la ciudad sin una adecuada planificación urbana por parte de los municipios ni alineada con la expansión de la infraestructura de los servicios básicos. La urbanización horizontal termina generando grandes costos de administración para brindar a la ciudadanía acceso a los servicios públicos, equipamientos, infraestructura vial, transporte, así como los costos ambientales asociados. Sin embargo, las plusvalías que estos servicios e infraestructura generan sobre el valor del suelo y las viviendas quedan íntegramente en manos de los promotores y sus compradores finales. Por otro lado, en zonas centrales de las ciudades del país se ubica una importante cantidad de terrenos sin construcción, ideales para promoción inmobiliaria en altura, pero que están retenidos por la especulación de sus propietarios. Esto genera una gran oportunidad para fomentar a través de la administración pública del Estado y de los municipios, mecanismos de co-financiamiento y de reparto de cargas y beneficios en alianza con el sector privado, propietarios y sector público, tanto para la recuperación de las plusvalías en proyectos inmobiliarios como para la producción de vivienda social de densidad media en zonas céntricas.
- 1.5 En este contexto, el Banco ha aprobado una Cooperación Técnica (NI-T1223) “Mecanismos de financiamiento de vivienda social en Nicaragua” con el fin de identificar y desarrollar instrumentos que promuevan el financiamiento de viviendas de interés social, y permitan la recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de bajos recursos en Nicaragua.

II. Objetivo de la Consultoría

- 2.1 El objetivo de la consultoría es elaborar un estudio comparativo a nivel regional y en países en desarrollo sobre la efectividad de los programas de financiamiento de vivienda social.

III. Actividades Principales

- 3.1 El trabajo del consultoría será realizado con información oficial y fuentes secundarias, así como a través de entrevistas a informantes claves del sector. En tal sentido, el consultor/a deberá revisar y realizar al menos las siguientes actividades:
- a) Revisar información sobre diversos programas de vivienda en la región centroamericana, latinoamericana y a nivel internacional, comparando grupos económicos meta, instrumentos de política utilizados, condiciones de las viviendas, y otros datos relevantes.
 - b) Análisis comparativo de los beneficios otorgados tanto para estimular la oferta como la demanda en los países de la región, con especial hincapié en aquellos dirigidos hacia grupos económicos vulnerables.
 - c) Consultar reportes, estudios o diagnósticos sobre programas nacionales y regionales de estimulación tanto a la oferta como a la demanda de vivienda social en los últimos años.
 - d) Entrevistar actores claves del sector público y privado vinculados al sector de vivienda.

IV. Informes / Entregables

4.1 Los entregables de la consultoría serán:

- Producto 1: Plan de trabajo detallando los aspectos a ser cubiertos en la evaluación, las fuentes de información y los informantes claves propuestos.
- Producto 2: Primer borrador de la evaluación de los programas de vivienda social en el país.
- Producto 3: Segundo borrador de la evaluación del nivel de focalización de los programas de vivienda social en Nicaragua, incluyendo aspectos relacionados con instrumentos de estímulo a la oferta y a la demanda.
- Producto 4: Informe Final de la evaluación final del nivel de focalización de los programas de vivienda social en Nicaragua, incluyendo las recomendaciones de políticas y potenciales áreas de actuación del Banco.

V. Cronograma de Pago

Pago	Producto asociado	Fecha Estimada de Pago
Primer pago:	20% a la firma del contrato y entrega del Producto 1.	Junio 2016
Segundo Pago:	30% a la presentación del Primer borrador del estudio (Producto 2)	Julio 2016
Tercer Pago:	25% a la presentación del Segundo borrador del estudio (Producto 3)	Septiembre 2016
Cuarto Pago:	25% a la presentación del Informe Final del estudio (Producto 4)	Octubre 2016

5.1 El monto de la consultoría contempla gastos por viajes y viáticos que tenga que realizar el contractual, para el desarrollo de la misma.

VI. Calificaciones

- Título/Nivel Académico: Estudios de Pregrado y Maestría en Finanzas, Economía, Administración Pública y/o carreras afines.
- Años de Experiencia Profesional: Al menos de 10 años en mercado hipotecario, y experiencia en el diagnóstico, diseño, formulación, seguimiento y evaluación de políticas públicas y proyectos de inversión relacionados con la provisión de vivienda social y la planificación y desarrollo urbano.
- Idiomas: Español e Inglés.
- Áreas de Especialización: Vivienda social y mercado hipotecario.

VII. Características de la Consultoría

- Categoría: Contractual de Productos y Servicios Externos.

- Modalidad: Suma Alzada.
- Duración del Contrato: 30 días, *comprendido entre junio y octubre de 2016.*
- Lugar(es) de trabajo: Consultoría externa
- Supervisor: Martin Ardanaz, Especialista en Gestión Fiscal y Municipal (FMM/CNI).

Pagos y Condiciones de Empleo: La remuneración será determinada de acuerdo a los reglamentos y criterios del Banco.

Consanguinidad: Individuos con familiares trabajando para el BID que incluyen el cuarto grado de consanguinidad y el segundo grado de afinidad no son elegibles. Esto incluye empleados y contractuales. Los candidatos deben ser ciudadanos de un país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo.

Diversidad: El BID está comprometido con la diversidad e inclusión y a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo. Acogemos la diversidad con base en género, edad, educación, origen nacional, raza, discapacidad, orientación sexual, religión y status de VIH/SIDA. Alentamos la postulación de mujeres, afro-descendientes y personas de origen indígena.

NICARAGUA

DISEÑO DE INSTRUMENTO FINANCIERO DE VIVIENDA APLICADO AL CASO DE NICARAGUA

TERMINOS DE REFERENCIA

I. Antecedentes

- 1.1 El mercado de vivienda social en Nicaragua se encuentra en pleno auge, pasando de una producción anual (sector público y privado), de 4,000 viviendas en 2007 a un promedio de más de 10,000 viviendas anuales entre 2010 y 2014. Sin embargo, el país continúa encabezando a los países latinoamericanos en términos del tamaño de déficit habitacional (75%). Se estima que es necesario construir al menos 350,000 nuevas viviendas para cubrir las necesidades de 50,000 hogares sin vivienda y reemplazar completamente otras 300,000 que requieren reparación total. A su vez, persiste un problema de calidad de la vivienda existente: más de 600,000 viviendas (en áreas urbanas, y sobre todo, rurales) presentan algún tipo de deficiencia habitacional (entre ellas, mala calidad de los materiales, falta de acceso a servicios básicos, o hacinamiento). Cerrar la brecha cualitativa de materiales de vivienda supone una inversión de por lo menos US\$ 1,800 millones (15% del PIB), con una inversión de US\$3,000 por hogar. En la actualidad, el gobierno de Nicaragua (GONI) destina apenas 0.2% del PIB a programas de vivienda (INVUR 2015).
- 1.2 El déficit habitacional puede explicarse a la luz del problema de asequibilidad de vivienda para las familias de menores ingresos, y del funcionamiento del mercado formal de vivienda y suelo. Es decir, Si bien la inasequibilidad es un factor común en todos los países de la región, en Nicaragua la situación es aún más crítica. Los hogares de menores ingresos en el país no cuentan con la capacidad para comprar directamente, o bien, para reunir las condiciones para acceder a un préstamo hipotecario privado para adquirir una vivienda. La oferta privada de vivienda nueva por parte de promotores inmobiliarios se concentra en municipios alrededores de Managua y en ciudades intermedias con economías emergentes, y a nivel de segmento socioeconómico, en familias de ingresos medios y altos (5 salarios mínimos) con acceso a crédito hipotecario ligado a la Banca Comercial.
- 1.3 A su vez, la informalidad laboral representa la restricción principal de entrada para las familias al sistema financiero, y por ello un impedimento para obtener financiamiento hipotecario a pesar de potencialmente contar con ingresos que les permita pagar el crédito. A nivel nacional la proporción de asalariados sólo alcanza el 45%, mejorando moderadamente en los sectores urbanos donde alcanza el 52% (FIDEG 2014). De hecho, las cifras del Banco Central de Nicaragua señalan que al 2012 el 75% de la fuerza laboral contaba con empleos informales, que no gozan de derechos laborales ni seguridad social. Bajo estas condiciones, las opciones de financiamiento de largo plazo sin políticas de fomento son reducidas, restringiendo el acceso de familias del sector informal únicamente a microcrédito y financiamiento de consumo de corto plazo.
- 1.4 A nivel urbano, la promoción inmobiliaria se ha concentrado en zonas periféricas de la ciudad sin una adecuada planificación urbana por parte de los municipios ni alineada

con la expansión de la infraestructura de los servicios básicos. La urbanización horizontal termina generando grandes costos de administración para brindar a la ciudadanía acceso a los servicios públicos, equipamientos, infraestructura vial, transporte, así como los costos ambientales asociados. Sin embargo, las plusvalías que estos servicios e infraestructura generan sobre el valor del suelo y las viviendas quedan íntegramente en manos de los promotores y sus compradores finales. Por otro lado, en zonas centrales de las ciudades del país se ubica una importante cantidad de terrenos sin construcción, ideales para promoción inmobiliaria en altura, pero que están retenidos por la especulación de sus propietarios. Esto genera una gran oportunidad para fomentar a través de la administración pública del Estado y de los municipios, mecanismos de co-financiamiento y de reparto de cargas y beneficios en alianza con el sector privado, propietarios y sector público, tanto para la recuperación de las plusvalías en proyectos inmobiliarios como para la producción de vivienda social de densidad media en zonas céntricas.

- 1.5 En este contexto, el Banco ha aprobado una Cooperación Técnica (NI-T1223) Mecanismos de financiamiento de vivienda social en Nicaragua con el fin de identificar y desarrollar instrumentos que promuevan el financiamiento de viviendas de interés social, y permitan la recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de bajos recursos en Nicaragua.

II. Objetivo de la Consultoría

- 2.1 El objetivo general de la consultoría es la elaboración de un instrumento financiero que promueva el financiamiento de vivienda social, con énfasis en instrumentos que o bien incentiven la demanda y promuevan la oferta de viviendas para los sectores de menores ingresos.
- 2.2 El instrumento de financiamiento de vivienda a desarrollar deberá ser consensuado primero al interior de las instancias del Gobierno involucradas con el sector de viviendas y su financiamiento (INVUR, MHCP, BFP) y posteriormente, con los gremios del sector privado (COSEP, ASOBANP, CNC).

III. Actividades Principales

- 3.1 El consultor/a deberá revisar y realizar al menos las siguientes actividades:
 - a) Revisión de los diagnósticos elaborados por las consultorías del componente 1 de la CT de referencia, en particular, el diagnóstico del mercado de financiamiento de viviendas y la experiencia con programas de financiamiento de viviendas en Nicaragua y la región latinoamericana.
 - b) Revisión de marco legal regulatorio concerniente a las operaciones de los intermediarios para el financiamiento de construcción y adquisición de viviendas (Ley de Bancos, Ley de Microfinanzas, reglamentos de la SIBOIF y CONAM)
 - c) Elaboración de propuestas de instrumentos que incentiven la demanda mediante financiamientos a plazos mayores y a tasas menores que los ofrecidos por el sistema financiero tanto para la adquisición como para el mejoramiento de viviendas; mediante la reducción del riesgo de créditos de los intermediarios mediante la emisión por parte del Gobierno de garantías parciales, entre otros.

- d) Elaboración de borrador de propuesta de instrumentos que incentiven la construcción de viviendas, con énfasis en conjuntos multifamiliares para las familias de menores ingresos, como el financiamiento y/o el aporte del Estado del terreno e infraestructura de servicios públicos (agua, luz y vías públicas) para la construcción de módulos básicos o viviendas multifamiliares.
- e) Presentación y sustentación de borrador de propuestas de instrumentos ante representantes de las entidades públicas involucradas con el financiamiento del sector viviendas (MHCP, INVUR, BFP...) en talleres de trabajo para alcanzar el consenso en el sector público.
- f) Presentación y sustentación de la propuesta preliminar de instrumentos ante representantes de los gremios empresariales más involucrados con la construcción y adquisición de viviendas (COSEP, ASOBANP, ASOMIF, CNC) en talleres de trabajo para alcanzar el consenso con el sector privado.
- g) Incorporación de las observaciones consensuadas con las entidades del sector público en una propuesta preliminar de instrumentos de financiamiento.
- h) Elaboración de una propuesta final de instrumentos de financiamiento que incorpore las observaciones consensuadas del sector privado.
- i) Presentación y sustentación de la propuesta final de instrumentos ante representantes de las agencias y organismos de la cooperación internacional en talleres de trabajo para promover su participación en el programa de financiamiento de viviendas.

IV. Informes / Entregables

4.1 Los entregables de la consultoría serán:

- Producto 1: Plan de trabajo detallando los aspectos a ser cubiertos en el estudio, las fuentes de información y los informantes claves propuestos.
- Producto 2: Primer informe conteniendo propuestas de instrumentos que incentiven la demanda mediante financiamientos de la cooperación internacional a plazos mayores y a tasas menores que los ofrecidos por el sistema financiero tanto para la adquisición como para el mejoramiento de viviendas; mediante la reducción del riesgo de créditos de los intermediarios mediante la emisión por parte del Gobierno de garantías parciales, entre otros.
- Producto 3: Segundo Informe conteniendo propuestas de instrumentos que incentiven la construcción de viviendas, con énfasis en conjuntos multifamiliares para las familias de menores ingresos, como el financiamiento y/o el aporte del Estado del terreno e infraestructura de servicios públicos (agua, luz y vías públicas) para la construcción de módulos básicos o viviendas multifamiliares.

- Producto 4: Propuesta final de instrumentos de financiamiento que incorpore las observaciones consensuadas del sector privado y de las agencias y organismos de la cooperación internacional.

V. Cronograma de Pago

Pago	Producto asociado	Fecha Estimada de Pago
Primer pago:	20% a la firma del contrato y entrega del Producto 1.	Julio 2016
Segundo Pago:	30% a la presentación del Producto 2.	Agosto 2016
Tercer Pago:	25% a la presentación del Producto 3.	Septiembre 2016
Cuarto Pago:	25% a la presentación del Producto 4.	Octubre 2016

- 5.2 El monto de la consultoría contempla gastos por viajes y viáticos que tenga que realizar el contractual, para el desarrollo de la misma.

VI. Calificaciones

- Título/Nivel Académico: Profesional de la carrera de ciencias económicas, ingeniería o administrativas, de preferencia con estudios de doctorado, maestría o post grado en economía o finanzas.
- Años de Experiencia Profesional: Al menos de 20 años en el sector bancario o financiero y experiencia específica no menor a 5 años como consultor o funcionario internacional en programas de financiamiento o en instituciones financieras para el desarrollo.
- Idiomas: Español e Inglés.
- Áreas de Especialización: Finanzas.

VII. Características de la Consultoría

- Categoría: Contractual de Productos y Servicios Externos.
- Modalidad: Suma Alzada.
- Duración del Contrato: 30 días, *comprendido entre julio y octubre de 2016.*
- Lugar(es) de trabajo: Consultoría externa
- Supervisor: Martin Ardanaz, Especialista en Gestión Fiscal y Municipal (FMM/CNI).

Pagos y Condiciones de Empleo: La remuneración será determinada de acuerdo a los reglamentos y criterios del Banco.

Consanguinidad: Individuos con familiares trabajando para el BID que incluyen el cuarto grado de consanguinidad y el segundo grado de afinidad no son elegibles. Esto incluye empleados y contractuales. Los candidatos deben ser ciudadanos de un país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo.

Diversidad: El BID está comprometido con la diversidad e inclusión y a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo. Acogemos la diversidad con base en género, edad, educación, origen nacional, raza, discapacidad, orientación sexual, religión y status de VIH/SIDA. Alentamos la postulación de mujeres, afro-descendientes y personas de origen indígena.

ANEXO II

NICARAGUA

DISEÑO DE ESQUEMA DE RECUPERACIÓN DE PLUSVALÍAS

TERMINOS DE REFERENCIA

I. Antecedentes

- 1.1 Los procesos de urbanización y desarrollo implican generalmente incrementos del valor del suelo que muchas veces están ligados al esfuerzo público inversor. En América Latina en general, y en Nicaragua en particular, no existen, salvo raras excepciones, sistemas que permitan que estas plusvalías debidas a la acción pública sean recuperadas. Se entiende comúnmente por recuperación de plusvalías el proceso mediante el cual el total o una parte del aumento del valor de la tierra, atribuible al esfuerzo comunitario, es recuperado por el sector público ya sea a través de su conversión en ingreso fiscal mediante impuestos, contribuciones u otros mecanismos fiscales, o más directamente a través de mejoras locales para el beneficio de la comunidad.
- 1.2 Existen en el ámbito internacional diversas formas de recuperación de estas plusvalías: por vía fiscal, cesión de suelo con derechos de construcción, inversión en elementos destinados al bienestar común, o a través de combinaciones entre estos sistemas. Pueden agruparse en dos grandes familias: instrumentos fiscales e instrumentos regulatorios en la legislación urbanística, que establecen normalmente en paralelo al marco de derechos de la propiedad del suelo un marco de deberes que permiten esa recuperación de valor.
- 1.3 Los Gobiernos Municipales de Nicaragua, en razón de sus actuales competencias, deben desarrollar una amplia gama de políticas fiscales o regulatorias inspiradas en la idea de que el incremento del valor de la tierra puede ser utilizado en beneficio de la comunidad.
- 1.4 La recuperación de plusvalías debe entenderse, para el caso común de operaciones de desarrollo que afecten a más de un propietario, en el contexto general de la problemática del reparto entre propietarios de los beneficios y cargas o costes del proceso de desarrollo urbano.
- 1.5 Específicamente en el contexto nicaragüense, el impuesto a la propiedad inmueble y los sistemas registrales y catastrales son actualmente herramientas cuyas funciones se establecen como contribución a la recuperación de las rentas del suelo; su eficacia en esta tarea está condicionada por su forma de aplicación en el país, y especialmente por las limitaciones técnicas de diversa índole, ya sean las dificultades de registro, o las dificultades de catastrado de propiedades.

II. Objetivo de la Consultoría

- 2.1 El trabajo debe proponer el alcance de los instrumentos de recuperación de plusvalías, ya sea:

- f) En forma de impuesto, como el de la propiedad inmobiliaria, sobre el que incide el actual sistema catastral y registral, por renta de la ganancia en la venta de inmuebles; o tasas por la contraprestación de servicios inherentes a la administración pública que realiza la prestación, como la obtención del permiso de construcción.
- g) Como contribuciones especiales para el desarrollo de proyectos concretos, ya sean dinerarias o en suelo y derechos edificatorios para la administración.
- h) Mediante instrumentos regulatorios susceptibles de articulación a través de la legislación urbanística y el sistema de planificación urbana que permitan la colaboración en el coste del desarrollo.

III. Actividades Principales

Actividad 1: Marco general de referencia para la recuperación de plusvalías

- Definición general de concepto de recuperación de plusvalías y acotación a su aplicación desde instrumentos impositivos e instrumentos urbanísticos.
- Modelos aplicados en otros países de América Latina y Europa
- Diagnóstico de la situación actual de retorno de valor en Nicaragua: Impuesto de la propiedad inmueble, registro de la propiedad y catastro fiscal.

Actividad 2: Propuesta de modelos más adecuados aplicables en Nicaragua

- Análisis multicriterio de ventajas e inconvenientes de la aplicación de los sistemas de recuperación de plusvalías estudiados en la Actividad 1, incluyendo al menos:
 - Sistemas impositivos: impuesto de la propiedad inmueble, registro de la propiedad, catastro fiscal y tasas municipales sobre el desarrollo urbano y de edificación.
 - Cesión obligatoria de derechos de edificación por parte de la propiedad
 - Abonos sobre el extra de densidad otorgada
 - Venta de derechos sobre edificios o suelo creado
 - Transferencia de derechos de construcción
 - Cesiones obligatorias de suelo para viviendas sociales y/o equipamiento comunitario
 - Obligaciones de urbanización
 - Iniciativas público/privadas para evitar la especulación del suelo
 - Creación de bancos de tierra
- Análisis de modalidades de reparto de beneficios y cargas entre propietarios en el supuesto de operaciones de desarrollo urbanístico
- Propuesta preliminar de mecanismos adaptados al marco nicaragüense.

Actividad 3: Estimación sobre análisis de casos específicos¹:

- Análisis de las posibilidades de aplicación de los mecanismos estudiados en la Actividad 2 a la simulación de los siguientes casos, siempre en comparación con la realidad de retorno de plusvalías actualmente existente:
 - Instalación de un centro comercial: cobertura por la operación de los costes inducidos para la misma y su conexión en condiciones de suficiencia a las redes de comunicaciones y de servicios.

¹ Ver Anexo 1 para detalle metodológico.

- Desarrollo de un ámbito residencial en la periferia de Managua o de una ciudad media: reparto de beneficios y cargas de urbanización.
- Desarrollos habitacionales de vivienda social: obtención del suelo por recuperación de plusvalías.

Esta actividad deberá contemplar el análisis de los impactos o efectos esperados de los casos seleccionados, basado en el análisis comparativo ya sea entre los casos o proyectos seleccionados, o de cada caso en relación a su área comparable, el consultor proporcionará una descripción de los posibles impactos del proyecto en términos de:

- Impactos en el uso del suelo: ¿El proyecto fue exitoso en términos de atraer desarrollo urbano en la zona del proyecto? ¿De qué tipo y tipología? ¿Existe evidencia de un aumento en la población? Indicadores esperados para el área del proyecto y su área comparable, antes y después de la implementación: # Licencias de construcción/área, Densidad, usos del suelo (% residencial, comercial, industrial, institucional...)
- Impactos en el precio del suelo: ¿En área del proyecto, el precio del suelo es mayor que antes de la implementación del proyecto? ¿Es mayor o menor que en los otros casos? ¿Diferente a otras áreas de la ciudad o la ciudad en su conjunto? Indicadores esperados para el área del proyecto y su área comparable, antes y después de la implementación: Precio del suelo/m². Precio de la vivienda/m²
- Impactos en las finanzas fiscales/municipales: ¿Cuáles fueron los beneficios fiscales en términos de aumento de recaudos fiscales? ¿Cuáles fueron los ahorros fiscales en términos de disminución del gasto? Indicadores esperados para el área del proyecto y su área comparable, antes y después de la implementación: Recaudación del instrumento de plusvalía, Recaudo predial
- Impactos en el desarrollo de vivienda de interés social: ¿Hubo un objetivo explícito de promover el desarrollo de vivienda de interés social? ¿Fue este objetivo alcanzado? ¿Qué herramientas utilizaron para alcanzar el objetivo? ¿El proyecto definía usos específicos para la recaudación proveniente del uso de instrumento de plusvalía, cuáles? Indicadores esperados para el área del proyecto y su área comparable, antes y después de la implementación: # de unidades de vivienda de interés social / # unidades totales de vivienda

Actividad 4: Conclusiones

- Memoria de conclusiones y recomendaciones

IV. Informes / Entregables

4.1 Los entregables de la consultoría serán:

- Producto 1: Cronograma de trabajo y metodología que se propone implementar para la realización del trabajo, revisado y aprobado por el Banco.
- Producto 2: Diagnóstico de la situación actual del retorno de valor en Nicaragua.
- Producto 3: Memoria de análisis del marco global de referencia y ejemplos internacionales.

- Producto 4: Memoria de presentación de las conclusiones de las tres simulaciones de casos.
- Producto 5: Informe final con propuestas y recomendaciones.

V. Cronograma de Pago

Pago	Producto asociado	Fecha Estimada de Pago
Primer pago:	20% a la firma del contrato y entrega del Producto 1.	Marzo 2016
Segundo Pago:	30% a la presentación del Diagnóstico y la Memoria de análisis del marco global (Producto 2 y 3)	Abril 2016
Tercer Pago:	25% a la presentación de la Memoria de presentación de las conclusiones de las 3 simulaciones de casos (Producto 4)	Mayo 2016
Cuarto Pago:	25% a la presentación del Informe Final con propuestas y recomendaciones (Producto 5)	Junio 2016

5.3 El monto de la consultoría contempla gastos por viajes y viáticos que tenga que realizar el contractual, para el desarrollo de la misma.

VI. Calificaciones

- Título/Nivel Académico: Estudios de Posgrado y Maestría en Urbanismo, Finanzas, Economía, Administración Pública y/o carreras afines.
- Años de Experiencia Profesional: Al menos de 10 años en gestión urbanística, proyectos inmobiliarios, mercado habitacional o similares, tanto desde el sector público como privado, con especial atención en instrumentos de recuperación de plusvalías o reparto de cargas y beneficios, etc.
- Idiomas: Español e Inglés.
- Áreas de Especialización: Recuperación de plusvalías e instrumentos de financiamiento.

VII. Características de la Consultoría

- Categoría: Contractual de Productos y Servicios Externos.
- Modalidad: Suma Alzada.
- Duración del Contrato: 40 días, *comprendido entre marzo y junio de 2016.*
- Lugar(es) de trabajo: Consultoría externa
- Supervisor: Martin Ardanaz, Especialista en Gestión Fiscal y Municipal (FMM/CNI).

Pagos y Condiciones de Empleo: La remuneración será determinada de acuerdo a los reglamentos y criterios del Banco.

Consanguinidad: Individuos con familiares trabajando para el BID que incluyen el cuarto grado de consanguinidad y el segundo grado de afinidad no son elegibles. Esto incluye empleados y contractuales. Los candidatos deben ser ciudadanos de un país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo.

Diversidad: El BID está comprometido con la diversidad e inclusión y a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo. Acogemos la diversidad con base en género, edad, educación, origen nacional, raza, discapacidad, orientación sexual, religión y status de VIH/SIDA. Alentamos la postulación de mujeres, afro-descendientes y personas de origen indígena.

NICARAGUA

DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA LA GENERACIÓN DE SUELO URBANO

TERMINOS DE REFERENCIA

I. Antecedentes

- 1.1 El mercado de vivienda social en Nicaragua se encuentra en pleno auge, pasando de una producción anual (sector público y privado), de 4,000 viviendas en 2007 a un promedio de más de 10,000 viviendas anuales entre 2010 y 2014. Sin embargo, el país continúa encabezando a los países latinoamericanos en términos del tamaño de déficit habitacional (75%). Se estima que es necesario construir al menos 350,000 nuevas viviendas para cubrir las necesidades de 50,000 hogares sin vivienda y reemplazar completamente otras 300,000 que requieren reparación total. A su vez, persiste un problema de calidad de la vivienda existente: más de 600,000 viviendas (en áreas urbanas, y sobre todo, rurales) presentan algún tipo de deficiencia habitacional (entre ellas, mala calidad de los materiales, falta de acceso a servicios básicos, o hacinamiento). Cerrar la brecha cualitativa de materiales de vivienda supone una inversión de por lo menos US\$ 1,800 millones (15% del PIB), con una inversión de US\$3,000 por hogar. En la actualidad, el gobierno de Nicaragua (GONI) destina apenas 0.2% del PIB a programas de vivienda (INVUR 2015).
- 1.2 El déficit habitacional puede explicarse a la luz del problema de asequibilidad de vivienda para las familias de menores ingresos, y del funcionamiento del mercado formal de vivienda y suelo. Es decir, Si bien la inasequibilidad es un factor común en todos los países de la región, en Nicaragua la situación es aún más crítica. Los hogares de menores ingresos en el país no cuentan con la capacidad para comprar directamente, o bien, para reunir las condiciones para acceder a un préstamo hipotecario privado para adquirir una vivienda. La oferta privada de vivienda nueva por parte de promotores inmobiliarios se concentra en municipios alrededores de Managua y en ciudades intermedias con economías emergentes, y a nivel de segmento socioeconómico, en familias de ingresos medios y altos (5 salarios mínimos) con acceso a crédito hipotecario ligado a la Banca Comercial.
- 1.3 A su vez, la informalidad laboral representa la restricción principal de entrada para las familias al sistema financiero, y por ello un impedimento para obtener financiamiento hipotecario a pesar de potencialmente contar con ingresos que les permita pagar el crédito. A nivel nacional la proporción de asalariados sólo alcanza el 45%, mejorando moderadamente en los sectores urbanos donde alcanza el 52% (FIDEG 2014). De hecho, las cifras del Banco Central de Nicaragua señalan que al 2012 el 75% de la fuerza laboral contaba con empleos informales, que no gozan de derechos laborales ni seguridad social. Bajo estas condiciones, las opciones de financiamiento de largo plazo sin políticas de fomento son reducidas, restringiendo el acceso de familias del sector informal únicamente a microcrédito y financiamiento de consumo de corto plazo.
- 1.4 A nivel urbano, la promoción inmobiliaria se ha concentrado en zonas periféricas de la ciudad sin una adecuada planificación urbana por parte de los municipios ni alineada con la expansión de la infraestructura de los servicios básicos. La urbanización

horizontal termina generando grandes costos de administración para brindar a la ciudadanía acceso a los servicios públicos, equipamientos, infraestructura vial, transporte, así como los costos ambientales asociados. Sin embargo, las plusvalías que estos servicios e infraestructura generan sobre el valor del suelo y las viviendas quedan íntegramente en manos de los promotores y sus compradores finales. Por otro lado, en zonas centrales de las ciudades del país se ubica una importante cantidad de terrenos sin construcción, ideales para promoción inmobiliaria en altura, pero que están retenidos por la especulación de sus propietarios. Esto genera una gran oportunidad para fomentar a través de la administración pública del Estado y de los municipios, mecanismos de co-financiamiento y de reparto de cargas y beneficios en alianza con el sector privado, propietarios y sector público, tanto para la recuperación de las plusvalías en proyectos inmobiliarios como para la producción de vivienda social de densidad media en zonas céntricas.

- 1.5 En este contexto, el Banco ha aprobado una Cooperación Técnica (NI-T1223) “Mecanismos de financiamiento de vivienda social en Nicaragua” con el fin de identificar y desarrollar instrumentos que promuevan el financiamiento de viviendas de interés social, y permitan la recuperación de plusvalías en proyectos habitacionales para familias de bajos recursos en Nicaragua.

II. Objetivo de la Consultoría

- 2.1 El objetivo de la consultoría es elaborar un estudio sobre instrumentos de financiamiento para la generación de suelo urbano para familias de bajos recursos.
- 2.2 El estudio debe incorporar aspectos como:
- i) Esquemas de financiamiento de generación de suelo que sean auto sostenible.
 - j) Enfocado a brindar suelo urbano asequible para familias de bajos ingresos.
 - k) Diseños de generación de suelo planificados y que encaucen el crecimiento urbano de forma ordenada.
 - l) Tomar en consideración la legislación y marco normativo nacional.

III. Actividades Principales

- 3.1 El trabajo del consultoría será realizado con información oficial y fuentes secundarias, así como a través de entrevistas a informantes claves del sector. En tal sentido, el consultor/a deberá revisar y realizar al menos las siguientes actividades:
- e) Revisar información bibliográfica sobre experiencias e instrumentos de financiamiento para generar suelo urbano diseñado en la región de América Latina y el Caribe.
 - f) Analizar en profundidad la experiencia de generación de suelo urbano de la ciudad de León, en su experiencia de expansión urbana de León Sureste.
 - g) Analizar los procesos de generación de suelo que implementan actualmente las municipalidades de Nicaragua, destacando sus logros, ventajas, desventajas y mejoras a implementar.

- h) Sistematizar y describir los diferentes instrumentos de financiamiento, destacando ventajas y desventajas, esquemas de participación público-privado, segmentos poblacionales atendidos, lecciones aprendidas de algunas experiencias, etc.
- i) Recomendar al menos tres instrumentos de financiamiento de suelo urbano para familias de bajos ingresos aplicables y factibles en el contexto nicaragüense, remarcando las implicaciones y adaptaciones necesarias para su éxito.
- j) Realizar entrevistas con profesionales destacados en la materia que estén trabajando en el país sobre la implantación de los instrumentos planteados.

IV. Informes / Entregables

4.1 Los entregables de la consultoría serán:

- Producto 1: Plan de trabajo detallando los aspectos a ser cubiertos en el estudio, las fuentes de información y los informantes claves propuestos.
- Producto 2: Primer borrador de la sistematización de instrumentos de financiamiento de generación de suelo urbano.
- Producto 3: Informe Final de recomendaciones sobre instrumentos de financiamiento de generación de suelo urbano para familias de bajos recursos.

V. Cronograma de Pago

Pago	Producto asociado	Fecha Estimada de Pago
Primer pago:	25% a la firma del contrato y entrega del Producto 1.	Marzo 2016
Segundo Pago:	40% a la presentación del Primer borrador de la sistematización (Producto 2)	Mayo 2016
Tercer Pago:	35% a la presentación del Informe Final (Producto 3)	Junio 2016

5.1 El monto de la consultoría contempla gastos por viajes y viáticos que tenga que realizar el contractual, para el desarrollo de la misma.

VI. Calificaciones

- Título/Nivel Académico: Estudios de Pregrado y Maestría en Urbanismo, Arquitectura, Finanzas, Economía, Administración Pública y/o carreras afines.
- Años de Experiencia Profesional: Al menos de 10 años en investigación sobre mecanismos de financiamiento para la generación de suelo.
- Idiomas: Español e Inglés.
- Áreas de Especialización: Planificación urbana.

VII. Características de la Consultoría

- Categoría: Contractual de Productos y Servicios Externos.
- Modalidad: Suma Alzada.
- Duración del Contrato: 30 días, *comprendido entre marzo y junio de 2016.*
- Lugar(es) de trabajo: Consultoría externa
- Supervisor: Martin Ardanaz, Especialista en Gestión Fiscal y Municipal (FMM/CNI).

Pagos y Condiciones de Empleo: La remuneración será determinada de acuerdo a los reglamentos y criterios del Banco.

Consanguinidad: Individuos con familiares trabajando para el BID que incluyen el cuarto grado de consanguinidad y el segundo grado de afinidad no son elegibles. Esto incluye empleados y contractuales. Los candidatos deben ser ciudadanos de un país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo.

Diversidad: El BID está comprometido con la diversidad e inclusión y a proporcionar igualdad de oportunidades en el empleo. Acogemos la diversidad con base en género, edad, educación, origen nacional, raza, discapacidad, orientación sexual, religión y status de VIH/SIDA. Alentamos la postulación de mujeres, afro-descendientes y personas de origen indígena.

Banco Interamericano de Desarrollo - VPC/PDP-

PLAN DE ADQUISICIONES DECOOPERACIONES TECNICAS NO REEMBOLSABLES										
País: NICARAGUA					Agencia Ejecutora (AE): BID		Sector Público			
Número del Proyecto: NI-T1223					Nombre del Proyecto: Mecanismos de Financiamiento de Vivienda Social en Nicaragua					
Monto límite para revisión ex post de adquisiciones: Bienes y servicios (monto en U\$S): _____ Consultorías (monto en U\$S): _____										
No. Item	Ref. POA	Descripción de las adquisiciones (1)	Costo estimado de la Adquisición (US\$)	Método de Adquisición (2)	Revisión de adquisiciones (Ex ante-Ex Post) (3)	Fuente de Financiamiento y porcentaje		Fecha estimada del Anuncio de Adquisición o del Inicio de la contratación	Revisión técnica del JEP (4)	Comentarios
						% BID	% Contrapartida Local			
1		Componente 1. Diagnóstico, análisis y evaluación								
		Consultorías								
1.1		Diagnóstico del mercado de financiamiento de vivienda	40,000.00	CCIN	NA	100%	0%	Febrero 2016	NA	
1.2		Evaluación sobre nivel de focalización de los programas existentes	20,000.00	CCIN	NA	100%	0%	Mayo 2016	NA	
1.3		Estudio comparativo regional de programas de financiamiento	30,000.00	CCIN	NA	100%	0%	Marzo 2016	NA	
2		Componente 2. Diseño de instrumentos								
		Consultorías								
2.1		Instrumentos financieros que incentiven demanda	40,000.00	CCIN	NA	100%	0%	Julio 2016	NA	
2.2		Instrumentos que incentiven oferta	40,000.00	CCIN	NA	100%	0%	Julio 2016	NA	
2.3		Diseño de esquema de recuperación de plusvalías	40,000.00	CCIN	NA	100%	0%	Septiembre 2016	NA	
3		Componente 3. Diálogo y diseminación								
		Servicios diferentes de Consultorías								
3.1		Mesas de diálogo sector público-privado	5,092.00	CP	NA	100%	0%	Octubre 2016	NA	Gastos de Logística (alimentos)
3.2		Conferencia internacional	27,000.00	CP	NA	100%	0%	Diciembre 2016	NA	Gastos de Logística (Hotel, alimentos, boletos aéreos, etc.)
Total			242,092.00	Preparado por: FMM / CNI			Fecha: 16 noviembre 2015			

No. Item	Ref. POA	Descripción de las adquisiciones (1)	Costo estimado de la Adquisición (US\$)	Método de Adquisición (2)	Revisión de adquisiciones (Ex ante-Ex Post) (3)	Fuente de Financiamiento y porcentaje		Fecha estimada del Anuncio de Adquisición o del Inicio de la contratación	Revisión técnica del JEP (4)	Comentarios
						% BID	% Contrapartida Local			
<p>⁽¹⁾ Se recomienda el agrupamiento de adquisiciones de naturaleza similar tales como equipos informáticos, mobiliario, publicaciones, pasajes, etc. Si hubiesen grupos de contratos individuales similares que van a ser ejecutados en distintos períodos, éstos pueden incluirse agrupados bajo un solo rubro con una explicación en la columna de comentarios indicando el valor promedio individual y el período durante el cual serían ejecutados. Por ejemplo: En un proyecto de promoción de exportaciones que incluye viajes para participar en ferias, se pondría un ítem que diría "Pasajes aéreos Ferias", el valor total estimado en US\$ 5 mil y una explicación en la columna Comentarios: "Este es un agrupamiento de aproximadamente 4 pasajes para participar en ferias de la región durante el año X y X1.</p>										
<p>⁽²⁾ Bienes y Obras: LP: Licitación Pública; CP: Comparación de Precios; CD: Contratación Directa.</p>										
<p>⁽²⁾ Firmas de consultoría: SCC: Selección Basada en la Calificación de los Consultores; SBCC: Selección Basada en Calidad y Costo; SBMC: Selección Basada en el Menor Costo; SBPF: Selección Basada en Presupuesto Fijo. SD: Selección Directa; SBC: Selección Basada en Calidad</p>										
<p>⁽²⁾ Consultores Individuales: CCIN: Selección basada en la Comparación de Calificaciones Consultor Individual ; SD: Selección Directa.</p>										
<p>⁽³⁾ Revisión ex ante/ ex post. En general, dependiendo de la capacidad institucional y el nivel de riesgo asociados a las adquisiciones la modalidad estándar es revisión ex post. Para procesos críticos o complejos podrá establecerse la revisión ex ante.</p>										
<p>⁽⁴⁾ Revisión técnica: Esta columna será utilizada por el JEP para definir aquellas adquisiciones que considere "críticas" o "complejas" que requieran la revisión ex ante de los términos de referencia, especificaciones técnicas, informes, productos, u otros.</p>										