



**Habitat**  
para la Humanidad®

Centro de Innovación  
en Vivienda y Finanzas



# El estado de las microfinanzas para vivienda

Una mirada a la práctica de  
Microfinanzas para Vivienda  
a nivel global

**Fotografía de portada**

**Alieva Maksatoy posa con sus dos hijas, orgullosamente, frente a su casa en Tayikistán. Gracias a un préstamo de microfinanzas para vivienda, ella pudo instalar puertas y ventanas nuevas para aumentar la eficiencia energética de su hogar. © Hábitat para la Humanidad Tayikistán**

# Contenido

<b>Resumen .....</b>	<b>4</b>
<b>I. Introducción.....</b>	<b>6</b>
<b>II. Metodología de la encuesta.....</b>	<b>6</b>
Información general.....	7
Información del producto de microfinanzas para vivienda (MFV).....	7
Requisitos del préstamo.....	7
Asistencia técnica.....	7
Desempeño de la cartera de microfinanzas para vivienda.....	7
Futuro de las microfinanzas para vivienda .....	8
<b>III. Respuestas a la encuesta e información general.....</b>	<b>8</b>
<b>IV. Información del producto de microfinanzas     para vivienda.....</b>	<b>10</b>
<b>V. Requisitos del préstamo de microfinanzas     para vivienda.....</b>	<b>15</b>
<b>VI. Asistencia técnica .....</b>	<b>20</b>
<b>VII. Desempeño y expansión de la cartera de     microfinanzas para vivienda .....</b>	<b>22</b>
<b>VIII. Conclusiones .....</b>	<b>26</b>
<b>Anexo 1 – Encuesta .....</b>	<b>28</b>
<b>Anexo 2 – Tipos de instituciones encuestadas .....</b>	<b>39</b>
<b>Anexo 3 – Categorías de usos de préstamo     de las microfinanzas para vivienda .....</b>	<b>40</b>
<b>Anexo 4 – Tipos de tenencia segura sin título .....</b>	<b>41</b>

## Resumen

Este informe evalúa el estado actual, las tendencias y los retos de las microfinanzas para vivienda con base en las respuestas de 48 instituciones financieras ubicadas en cuatro regiones: América Latina y el Caribe, o LAC; Asia-Pacífico, o AP; África y el Medio Oriente, o AME; y Europa Oriental y Asia Central, o ECA. Se usó una encuesta en línea para recopilar la información de las instituciones con respecto a sus prestatarios, las características de los productos de microfinanzas para vivienda, el desempeño de sus carteras de vivienda, y los perspectivas para el futuro de las microfinanzas para vivienda en sus instituciones. La encuesta llega en un momento oportuno, ya que las microfinanzas para vivienda son un sector emergente dentro del microfinanciamiento que aún no ha sido lo suficientemente investigado. Los datos fueron analizados para determinar temas comunes entre las instituciones encuestadas y examinarlos más a fondo, con el fin de identificar diferencias según la geografía, la estructura legal y otros. Además, las instituciones encuestadas tuvieron oportunidad de proveer comentarios sobre sus respuestas, lo que proporciona material cualitativo para apoyar los hallazgos cuantitativos del informe.

Las instituciones financieras que participaron en la encuesta representan bancos comerciales; empresas financieras no bancarias, o EFNB; instituciones microfinancieras, o IMF; organizaciones no gubernamentales, u ONG; empresas de ahorro y préstamo; y cooperativas. Las instituciones encuestadas también representan al producto de microfinanzas para vivienda en diferentes etapas; algunas han estado implementando el producto por más de 10 años, y unas pocas lo han introducido recientemente.

Algunas limitaciones de la investigación incluyen una representación geográfica desigual de las instituciones encuestadas, que se encuentran mayoritariamente en la región de LAC, y datos poco confiables para algunas preguntas financieras. Por ejemplo, la encuesta preguntó por los ingresos familiares del prestatario promedio en dólares estadounidenses. Aunque algunas instituciones respondieron con los ingresos anuales en dólares estadounidenses, otras respondieron con salarios en moneda local o no proporcionaron la moneda. Unas cuantas proporcionaron salarios mensuales en lugar de anuales, y otras no indicaron el periodo. Para las instituciones encuestadas con información incompleta, no quedó claro si la cifra dada era anual en dólares estadounidenses, o mensual en moneda local. En estos casos, el análisis aplicó las mejores suposiciones para que las respuestas fueran aplicables. Dado que el Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas, o CIVE, de Hábitat para la Humanidad Internacional pretende hacer del estudio un proyecto anual, estas deficiencias serán ajustadas para reducir al mínimo los errores de respuesta en futuras encuestas.

La encuesta y el informe se categorizan según los antecedentes de las instituciones; la información del producto de microfinanzas para vivienda; los requisitos del préstamo; la asistencia técnica; el desempeño de la cartera de microfinanzas para vivienda; y el futuro y la expansión del producto de microfinanzas para vivienda. En general, el análisis de los datos sugiere que las microfinanzas para vivienda han crecido y continúan creciendo en las carteras de las instituciones, como respuesta a la demanda del cliente y como un medio para diversificar las carteras de préstamo. Las microfinanzas para vivienda se ofrecen bajo varias líneas de producto, incluyendo mejoramiento de vivienda, construcciones pequeñas, construcción total de vivienda y compra de tierra, y usos de la gama del producto más allá de esas categorías — para renovar y actualizar los servicios públicos, proveer soluciones de agua y saneamiento, o hacer que un hogar sea más eficiente energéticamente o más resistente ante los desastres. La retroalimentación positiva recibida en cuanto a las microfinanzas para vivienda incluye lo siguiente:

- Los productos de microfinanzas para vivienda son vistos por las instituciones encuestadas como igualmente o más rentables que otros productos crediticios ofrecidos por las instituciones, y han ido extendiéndose y teniendo un buen desempeño como parte del portafolio global.
- Se considera que los programas de asistencia técnica agregan valor a la educación de sus prestatarios en mejores prácticas de construcción, elaboración de presupuestos y pagos.

Se observa, casi unánimemente, una creciente demanda por parte de los clientes, la cual ha sido notoria y sigue creciendo. Sin embargo, las instituciones identificaron retos para el futuro de las microfinanzas para vivienda, incluyendo lo siguiente:

- Búsqueda de capital para apoyar el producto de microfinanzas para vivienda.
- Dificultades en la ejecución de la prestación de asistencia técnica, que incluye altos costos de logística que, a veces, superan los beneficios sociales para el cliente.
- Los derechos de propiedad y tenencia de la tierra, con preocupaciones sobre los riesgos para los clientes que construyen en terrenos que no poseen formalmente, y las limitaciones que tiene la tierra como garantía en muchos de los países donde operan las instituciones encuestadas.

En resumen, la mayoría de las instituciones encuestadas ven las microfinanzas para vivienda como uno de sus productos de más rápido crecimiento; por lo que, actualmente, las oportunidades superan los retos. Por último, muchas instituciones reconocen que las microfinanzas para vivienda están generando un impacto social que permite a las familias de bajos ingresos mejorar sus viviendas, sus derechos sobre la tierra y sus condiciones de vida.

**Este documento de investigación fue producido por el Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional, con el apoyo financiero de la Fundación Hilti.**

- **Supervisión general:** Sandra Prieto-Callison, directora de Programas Globales de Desarrollo de Mercados y Finanzas para Vivienda, Hábitat para la Humanidad Internacional.
- **Aportes conceptuales y edición:** Sandra Prieto-Callison y Patrick Kelley, director senior de Programas Globales de Desarrollo de Mercados y Finanzas para Vivienda, Hábitat para la Humanidad Internacional.
- **Análisis de datos y escritura:** Rosemarie Savio, especialista de programa, departamento de Desarrollo de Mercados y Finanzas para Vivienda, Hábitat para la Humanidad Internacional.
- **Redacción de la encuesta:** Renee Barron, interino, departamento de Desarrollo de Mercados y Finanzas para Vivienda, Hábitat para la Humanidad Internacional.

El CIVF quisiera reconocer el trabajo de Sheldon Yoder, por sus aportes durante la redacción de la encuesta, así como el de los miembros del equipo regional de CIVF, especialmente Jennifer Oomen, Ezequiel Esipisu, Stephen Wanjala, Elena Milanovska, Adriana Llorca y Belinda Florez. Su trabajo para crear la lista de más de 100 posibles instituciones para encuestar y difundir la encuesta hizo posible este informe.

Por último, el CIVF desea reconocer las contribuciones de las instituciones financieras que respondieron la encuesta. Su disposición para compartir su experiencia y desempeño al implementar productos de microfinanzas para vivienda es un aporte invaluable para la investigación y el avance del sector.

*El Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional es una iniciativa para facilitar la colaboración entre actores del sector público, privado y del tercer sector en el mercado, para generar soluciones de vivienda sostenibles e innovadoras para los 1,6 mil millones de personas en el mundo que carecen de vivienda adecuada. Esta iniciativa es el resultado de la planificación estratégica que dirigió a Hábitat hacia un trabajo más catalítico para obtener mayor impacto y escala a través de la inclusión de enfoques de desarrollo de mercado, con el fin de aumentar el acceso a soluciones de vivienda asequible entre las poblaciones de bajos ingresos. El centro ofrece servicios de asesoría, está comprometido con la investigación y la generación de conocimiento, y promueve oportunidades de aprendizaje entre pares.*

[habitat.org/cisf](http://habitat.org/cisf)

© Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional, 2015.

Todos los derechos reservados.

## I. Introducción

La vivienda suele proclamarse como una de las “tres grandes” prioridades para las familias de bajos ingresos en el mundo, junto con la alimentación y la educación<sup>1</sup>. Un informe integral de McKinsey sobre la crisis habitacional global estima que 330 millones de familias urbanas en el mundo viven en albergues inadecuados, y más de 200 millones de familias en el mundo en desarrollo viven en asentamientos informales<sup>2</sup>. La mayoría de este déficit existe en el mundo en desarrollo entre las poblaciones de bajos ingresos, donde, por muchas razones, las unidades nuevas y financiadas formalmente son inalcanzables para la mayoría de la población. Sin embargo, existe gran demanda de mejoras y reparaciones para las viviendas existentes que, a menudo, se consideran inadecuadas. De hecho, en muchas partes del mundo, el patrón predominante para construir y mejorar viviendas es progresivo, en pequeñas etapas, según las prioridades y capacidades financieras de la familia. Sin embargo, estas familias no tienen acceso a las hipotecas convencionales, y los programas de vivienda financiados por el gobierno suelen estar restringidos por los limitados recursos.

Mientras tanto, las microfinanzas han sido una herramienta eficaz para aumentar el acceso al capital para las poblaciones de bajos ingresos, donde muy pocas personas son parte del sistema financiero formal. Aunque fue originalmente pensada como crédito para microempresas, la industria de las microfinanzas ha comenzado a examinar las verdaderas necesidades y preferencias de sus clientes, y está diseñando productos financieros adecuados para servirles mejor. Junto con mejores productos de ahorro, seguros y otras innovaciones, las microfinanzas para vivienda han surgido y prometen crear soluciones de financiamiento habitacional más inclusivas, especialmente para aquellas personas que quieren ampliar sus viviendas de forma progresiva, según sea necesario.

Las microfinanzas para vivienda responden bien a las necesidades de vivienda de las poblaciones de bajos ingresos, pero también pueden servir a las instituciones de manera estratégica, al permitirles diversificar las carteras con un producto rentable. Por lo tanto, este documento de investigación comparte cómo las instituciones están implementando las microfinanzas para vivienda, junto con el desempeño y crecimiento planificado de las carteras generales de las instituciones.

El CIVF de Hábitat para la Humanidad Internacional espera que este estudio y esta publicación sean un documento anual para el sector de microfinanzas, que informe a las instituciones financieras que estén considerando productos de microfinanzas para vivienda sobre las tendencias, las oportunidades y los retos en el sector.

## II. Metodología de la encuesta

El CIVF compiló una lista de más de 100 instituciones que implementan microfinanzas para vivienda en Asia-Pacífico, o AP; Europa y Asia Central, o ECA; África y Oriente Medio, o AME; y América Latina y el Caribe, o LAC. La encuesta fue distribuida en inglés y español (para las instituciones encuestadas en América Latina), y estuvo disponible durante cuatro meses, de septiembre a diciembre de 2014.

La encuesta fue creada usando SurveyGizmo, una herramienta en línea<sup>3</sup>. Consistió de 39 preguntas, clasificadas en seis grupos: “Información general”, “Información del producto de microfinanzas para vivienda”, “Requisitos y procesos del préstamo de microfinanzas para vivienda”, “Asistencia técnica”, “Desempeño de la cartera de microfinanzas para vivienda”, y “Futuro de las microfinanzas para vivienda” (Anexo 1).

1. Jan Maes and Larry Reed. “State of the Microcredit Summit Campaign Report,” Microcredit Summit Campaign, 2012.

2. Jonathan Woetzel, Sangeeth Ram, Jan Mischke, Nicklas Garemo and Shirish Sankhe. “A Blueprint for Addressing the Global Affordable Housing Challenge,” The McKinsey Global Institute, 2014.

3. SurveyGizmo: surveygizmo.com.

### **Información general**

Esta sección evaluó las características básicas de las instituciones encuestadas: la región y el país donde estaban ubicadas, el alcance de sus operaciones (local, regional, nacional), el año en que fueron establecidas, el año en que iniciaron con microfinanzas para vivienda, y el tipo de estructura legal que las instituciones representaban. Este último punto podía incluir bancos comerciales; empresas financieras no bancarias, o EFNB; instituciones microfinancieras, o IMF; organizaciones no gubernamentales, u ONG; empresas de ahorro y préstamo; y cooperativas (Anexo 2). Las instituciones encuestadas también tuvieron que proporcionar los porcentajes de sus prestatarias mujeres, de los prestatarios que trabajan por cuenta propia, el ingreso familiar promedio, y si la institución implementa cualquier restricción por ingresos.

### **Información del producto de microfinanzas para vivienda (MFV)**

La sección de información del producto exploró los tipos de productos de microfinanzas para vivienda que se ofrecen, sus destinos, los montos, los plazos y las tasas de interés del préstamo. Las instituciones encuestadas debían asignar porcentajes sobre cómo se usaban sus préstamos según mejoras a la vivienda, construcción pequeña, construcción total de vivienda, y compra o tenencia de tierra (Anexo 3). Las instituciones encuestadas también proporcionaron el motivo por el cual su institución introdujo las microfinanzas para vivienda en su portafolio (para retener clientes leales, satisfacer la demanda del cliente, diversificar carteras, etc.), así como el porcentaje de participación del producto de microfinanzas para vivienda como parte total de la cartera actual, y las fuentes de capital de los productos de microfinanzas para vivienda.

### **Requisitos del préstamo**

Esta sección estuvo enfocada en los requisitos para los prestatarios que buscaban préstamos de microfinanzas para vivienda, incluyendo garantías/colaterales, tenencia de tierra y pagos del préstamo. Para las preguntas sobre tenencia, la encuesta investigó qué tipos de tenencia segura sin título eran aceptadas por las instituciones y si se aceptaban maneras aproximadas para determinar la tenencia (y de qué tipos), para quienes no podían producir un título de tenencia de pleno dominio o un documento de tenencia segura que no fuera un título de propiedad. La tenencia segura sin un título puede ser un acuerdo de compraventa de tierra, un documento de la herencia, un certificado de registro, un documento de uso municipal o un certificado catastral de la parcela (Anexo 4). En cambio, las maneras aproximadas para determinar la tenencia pueden ser referencias de vecinos, registros de pago de impuestos y servicios públicos, u otros recibos que acrediten la residencia.

Además, las respuestas de la encuesta proporcionaron información sobre el intervalo de tiempo desde la solicitud hasta el desembolso del préstamo; cómo se desembolsó el préstamo; y el calendario típico de pago del préstamo. Al final de esta sección se preguntó a las instituciones encuestadas si daban seguimiento para asegurarse de que el préstamo se usara según los propósitos establecidos, y las acciones por tomar si el préstamo se usaba con otros fines.

### **Asistencia técnica**

La sección de asistencia técnica exploró si las instituciones complementaban el préstamo de microfinanzas para vivienda con servicios tales como diseño del proyecto, asesoría en construcción, elaboración de presupuesto según el tipo de mejoras para la vivienda, educación en finanzas personales centrada en el pago del préstamo, técnicas de mantenimiento de la vivienda, y asesoría o educación legal relacionada con el título de propiedad o de la tierra. La encuesta también indagó sobre cómo las instituciones implementaban la asistencia técnica y sus procesos; por ejemplo, si la asistencia técnica era un componente obligatorio u opcional del préstamo, y si la institución subsidiaba su costo. Por último, las instituciones encuestadas debían proporcionar información cualitativa sobre el valor de la asistencia técnica y los retos que enfrentaron durante su implementación.

### **Desempeño de la cartera de microfinanzas para vivienda**

Esta sección de la encuesta analizó el desempeño de la cartera de microfinanzas para vivienda como parte de la cartera total, de las instituciones entre 2012 y 2013, incluyendo qué tipo de crecimiento habían experimentado los productos de microfinanzas para vivienda en número de préstamos, valor monetario y calidad. Las instituciones encuestadas también anotaron los ajustes hechos al producto de microfinanzas para vivienda y

proveyeron el valor percibido de los productos de microfinanzas para vivienda en la vida de los clientes al calificar las siguientes opciones:

- Mejores oportunidades económicas.
- Mejor salud y saneamiento.
- Mejores oportunidades para la educación.
- Mejor tenencia segura.
- Mejor posición social.
- Mejor calidad de vida/felicidad.
- Seguridad ante riesgos.
- Otros.

### ***Futuro de las microfinanzas para vivienda***

Finalmente, la encuesta preguntó a las instituciones si expandirán los productos de microfinanzas para vivienda como una porción de su cartera, si ofrecen o están considerando ofrecer productos adicionales junto con los productos de microfinanzas para vivienda, y qué beneficios y limitaciones perciben en la expansión de los productos de microfinanzas para vivienda.

Para cada pregunta, los resultados fueron analizados usando promedios directos y ponderados, conteos de frecuencia de frases u opciones seleccionadas, y los porcentajes de las instituciones encuestadas que respondieron las preguntas de opción múltiple. Algunos de estos análisis surgieron de cuadros y gráficos generados por la misma plataforma de la encuesta. Las calificaciones fueron organizadas y examinadas según el “ranking” promedio dado a opciones específicas, y por la frecuencia con la que una elección en particular aparecía en los primeros tres lugares. Algunas preguntas requirieron un análisis cruzado de datos, obtenidos de diferentes secciones de la encuesta, para determinar las correlaciones o discrepancias con base en ciertas características o ciertos factores.

Los análisis han sido categorizados en las siguientes secciones: “Respuestas a la encuesta e información general”, “Información del producto de microfinanzas para vivienda”, “Requisitos del préstamo de microfinanzas para vivienda”, “Asistencia técnica”, y “Desempeño y expansión de la cartera de microfinanzas para vivienda”.

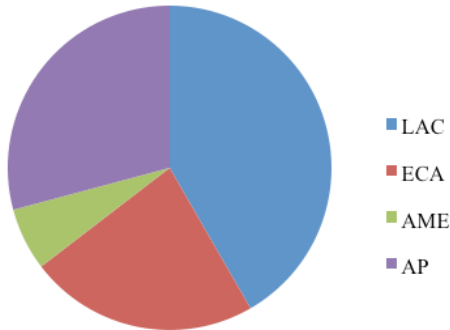
## **III. Respuestas a la encuesta e información general**

La encuesta fue respondida por 48 respuestas de instituciones ubicadas en 27 países de LAC, AP, AME y ECA. Sin embargo, las regiones no están representadas de igual manera (Figura 1); la mayoría de las encuestas (20) son de LAC. AP está representada por 14 encuestas; ECA por 11; y AME sólo por tres.

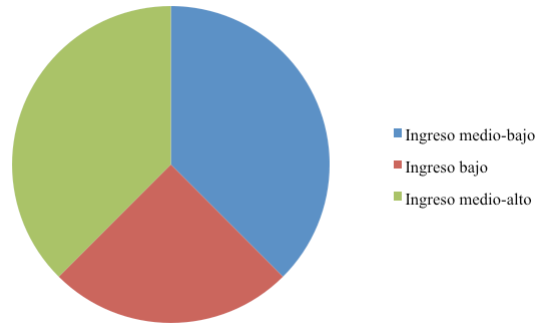
El examinar a las instituciones con base en su correspondiente categoría por nivel de ingreso de país proporciona una representación más equitativa (Figura 2): 25 por ciento de las instituciones operan en países de ingreso bajo; 37,5 por ciento están en países de ingreso medio-bajo; y 37,5 por ciento están en países de ingreso medio-alto. La mayoría de las instituciones que respondieron a esta pregunta son ONG e IMF, aunque los bancos y las EFNB también tienen una representación significativa (Figura 3). De las instituciones, la mayoría (81 por ciento) tiene alcance nacional.



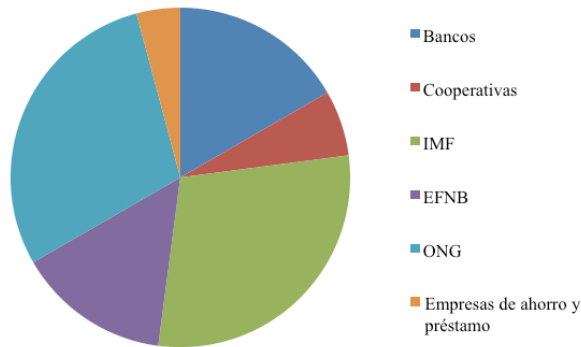
**Figura 1 – Composición regional de las instituciones encuestadas**



**Figura 2 – Nivel de ingreso de los países de las instituciones encuestadas**



**Figura 3 – Tipos de instituciones representadas en la encuesta**

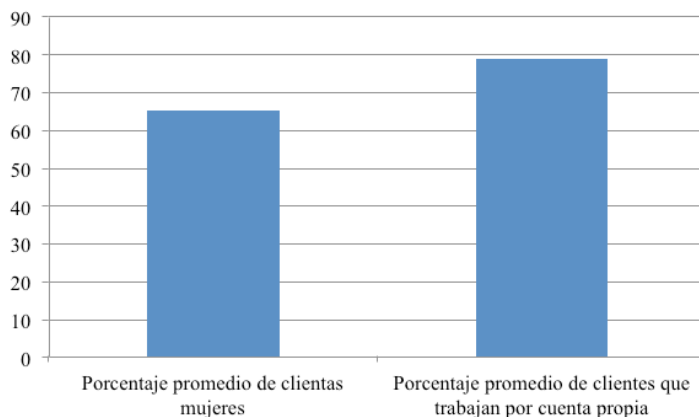


La información general muestra que las instituciones encuestadas sirven, predominantemente, a clientas femeninas y a familias de bajos ingresos. Las instituciones tienen un promedio de 65 por ciento de prestatarias femeninas, y un promedio de 79 por ciento de prestatarios que trabajan por cuenta propia (Figura 4). El ingreso familiar promedio fue difícil de calcular, ya que algunas instituciones encuestadas no proporcionaron la moneda, y muchas proporcionaron diferentes tipos de salario (mensual, anual). Sin embargo, la mejor estimación para el ingreso familiar promedio anual entre la base de clientes de las instituciones fue de US\$ 865.

Casi la mitad de las instituciones han introducido su producto de microfinanzas para vivienda en los últimos cinco años, lo que implica que la mayoría ha sido parte del sector de microfinanzas para vivienda durante muchos años. Diecisiete por ciento lo ha sido durante más de 10 años.

La encuesta mostró tendencias interesantes al examinar por cuánto tiempo las instituciones habían estado

**Figura 4 – Indicadores demográficos de los prestatarios**



implementando el producto de microfinanzas para vivienda. De las instituciones que primero introdujeron productos de microfinanzas para vivienda, 50 por ciento están ubicadas en países de ingreso medio-bajo, y 20 por ciento se encuentra en países de ingreso bajo. El Salvador fue el primer país con una institución que implementaba microfinanzas para vivienda (desde 1995), y las tres instituciones que implementaron microfinanzas para vivienda antes del año 2000 se encuentran en LAC. De hecho, ocho de las 10 instituciones que respondieron haber introducido microfinanzas para vivienda antes del 2005 son de LAC. Las otras dos se ubican en Bangladesh y Tayikistán.

También hubo instituciones encuestadas para las cuales las microfinanzas para vivienda son mucho más recientes. Veinte y tres instituciones han introducido microfinanzas para vivienda desde el año 2010, 40 por ciento de las cuales están en países de ingreso medio-alto, junto con 30 por ciento en países de ingreso medio-bajo y bajo. Desde 2010, Nepal ha sido un país emergente, con tres nuevas instituciones que introdujeron microfinanzas para vivienda.

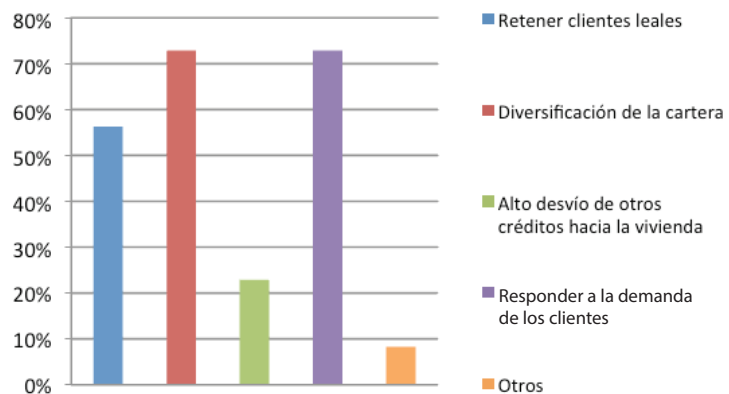
## IV. Información del producto de microfinanzas para vivienda

“La mayoría de nuestros clientes usan sus ahorros para mejorar sus viviendas, salud y educación. Por esta razón, vemos el préstamo de microfinanzas para vivienda como una oportunidad para satisfacer sus necesidades”.

En esta sección, se analizaron los detalles de los productos de microfinanzas para vivienda de las instituciones. La investigación recopiló información sobre el diseño de productos de microfinanzas para vivienda, incluyendo montos, plazos y tasas de interés del préstamo, así como el uso de los préstamos de microfinanzas para vivienda.

Para entender el origen de las microfinanzas para vivienda en las instituciones encuestadas, éstas debían seleccionar los motivos para incluir productos de microfinanzas para vivienda en sus carteras de créditos. Las opciones eran “Retener clientes leales”, “Diversificación de la cartera”, “Alto desvío de otros créditos hacia la vivienda”, “Responder a la demanda de los clientes”, y “Otros”. Las instituciones encuestadas podían seleccionar más de una opción (Figura 5).

**Figura 5 - Razones para las microfinanzas para vivienda en sus carteras de créditos**



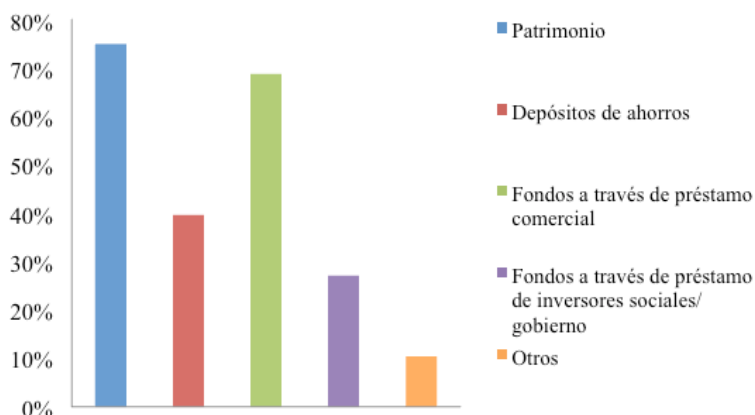
Setenta y tres por ciento de las instituciones encuestadas seleccionó “Diversificación de la cartera”. El mismo porcentaje también seleccionó “Responder a la demanda de los clientes”, y 56 por ciento eligió “Retener clientes leales”. Una de las instituciones encuestadas escribió, “La mayoría de nuestros clientes usan sus ahorros para mejorar sus viviendas, salud y educación. Por esta razón, vemos el préstamo de microfinanzas para vivienda como una oportunidad para satisfacer sus necesidades”, mientras que otra señaló que las microfinanzas para vivienda se añadieron para “competir con las IMF locales y ser la IMF líder”.

Estas respuestas indican que las microfinanzas para vivienda son un producto impulsado por el mercado, pero las instituciones reconocen sus beneficios sociales, como demostró una institución que comentó que las microfinanzas para vivienda fueron agregadas “para mejorar el indicador de desempeño social [de la organización] y ser socialmente responsables, con el fin de mantener la dignidad social de nuestros clientes”.

De una lista de fuentes de capital para microfinanzas para vivienda, las instituciones podían seleccionar cualquiera o todas las opciones dadas, que eran las siguientes: “Patrimonio”, “Depósitos de ahorros”, “Fondos a través de préstamo comercial”, “Fondos a través de préstamo de inversores sociales/gobierno”, y “Otros” (Figura 6). La mayoría de las instituciones encuestadas usan ampliamente el “Patrimonio” (75 por ciento) y los “Fondos a través de préstamo comercial” (69 por ciento).

Por el contrario, los “Fondos a través de préstamo de inversores sociales/gobierno” recibió menos de 30 por ciento, demostrando que las concesiones especiales de financiamiento no dirigen, necesariamente, las microfinanzas para vivienda, y apoyando de nuevo la idea de que las microfinanzas para vivienda son un enfoque de mercado sostenible para viviendas de interés social.

**Figura 6 – Fuentes de capital de productos de microfinanzas para vivienda**



Con respecto al préstamo de microfinanzas para vivienda, el monto promedio del préstamo es US\$ 3.730. Sólo para los primeros productos de microfinanzas para vivienda que se ofrecen, que generalmente representan reparaciones y mejoras básicas, el monto promedio de los préstamos es US\$ 3.125. Los montos promedio de los préstamos fueron analizados de acuerdo a la figura jurídica de las instituciones, que mostraron variaciones interesantes (Figura 7). No en vano, el préstamo más alto otorgado por los bancos es US\$ 5.136, mientras que el monto más bajo otorgado por las ONG es US\$ 2.399.

**Figura 7 - Montos promedio de los préstamos por tipo de institución**

Montos promedio de los préstamos - por tipo de institución	
<b>Bancos</b>	US\$ 5.136,21
<b>Cooperativas</b>	US\$ 3.182,21
<b>IMF</b>	US\$ 4.171,85
<b>EFNB</b>	US\$ 3.851,40
<b>ONG</b>	US\$ 2.398,68
<b>Empresas de ahorro y préstamo</b>	US\$ 2.992,00

La duración de los préstamos es, en promedio, de 27 a 31 meses; los plazos más comunes de préstamo son de 12 o 24 meses. Dos instituciones tienen los plazos de préstamo más cortos, a seis meses; mientras que las instituciones que ofrecen los plazos de préstamo más largos, a 120, 130 y 180 meses son para compra o hipoteca de vivienda.

**Figura 8- Tasas de interés promedio por tipo de institución**

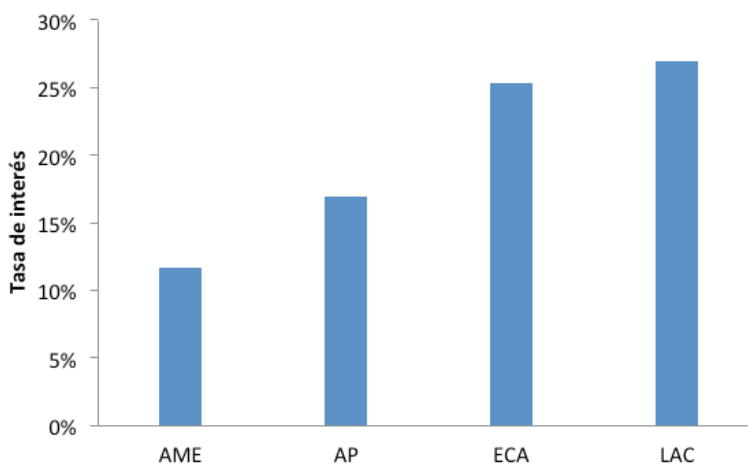
Tasas de interés promedio - por tipo de institución	
<b>Bancos</b>	24,63
<b>Cooperativas</b>	28,67
<b>IMF</b>	20,67
<b>EFNB</b>	24,12
<b>ONG</b>	21,64
<b>Empresas de ahorro y préstamo</b>	25,33

La tasa de interés promedio para todos los productos de microfinanzas para vivienda es 23 por ciento. Estas cifras no cambiaron mucho al ser analizadas por tipo de institución (Figura 8), con las instituciones microfinancieras ofreciendo las tasas de interés más bajas (21 por ciento) y las cooperativas ofreciendo las más altas (29 por ciento). Por región, AME cobra la menor tasa de interés, con un promedio de

poco menos de 12 por ciento, mientras que LAC cobra la tasa más alta, 27 por ciento (Figura 9). Dada la naturaleza desigual de la representación regional, se realizó más investigación fuera de las instituciones encuestadas y se encontró que la mayoría (63 por ciento) de las instituciones ofrece tasas de interés menores en los productos de microfinanzas para vivienda que en sus productos de préstamo convencional. Un 23 por ciento adicional ofrece las mismas tasas de interés para los diferentes productos. Sólo 14 por ciento de los productos de microfinanzas para vivienda de las instituciones tiene una mayor tasa de interés que sus productos de préstamo convencional.

Cincuenta por ciento de las instituciones encuestadas ofrece más de un producto de microfinanzas para vivienda, y 17 por ciento ofrece tres o más productos.

**Figura 9 – Tasas de interés promedio por región**



Algunos ejemplos comunes de productos de microfinanzas para vivienda y sus propósitos incluyen los siguientes:

- Reparaciones o mejoras básicas a la vivienda
- Construcción progresiva o ampliación (agregar habitaciones)
- Mejores equipos (instalación de saneamiento)
- Impermeabilización
- Actualizaciones (paneles solares, electrodomésticos energéticamente eficientes, instalación de conexión a servicios públicos)
- Construcción de una nueva vivienda
- Compra de una nueva vivienda
- Compra de terreno (compra de título, tenencia segura)

Estos productos de microfinanzas para vivienda fueron clasificados según su uso general en las preguntas posteriores, donde se pidió a las instituciones encuestadas estimar los siguientes porcentajes:

- Préstamos para mejoras en la vivienda: reparaciones y mejoras básicas, tales como poner yeso, techar, instalar el cielo raso, pintar paredes o agregar acabados a pisos (por ejemplo, poner mosaico).
- Préstamos para pequeñas construcciones: vivienda progresiva (por ejemplo, agregar habitaciones, letrinas o paneles solares).
- Construcción formal o de vivienda completa en una propiedad existente.
- Compra/tenencia de tierra.

En promedio, las instituciones encuestadas respondieron que 57 por ciento de los préstamos de microfinanzas para vivienda era para mejoras en la vivienda; 23 por ciento, para pequeñas construcciones; 14 por ciento, para construcciones de vivienda completa y 6 por ciento, para la compra o tenencia de tierra (Figura 10). Aunque este desglose de usos del préstamo representa todo el proceso para lograr tenencia segura, los resultados muestran que al menos 20 por ciento de los préstamos de microfinanzas para vivienda se utilizan como un paso hacia una tenencia segura más formal (a través de préstamos para construir una vivienda completa o

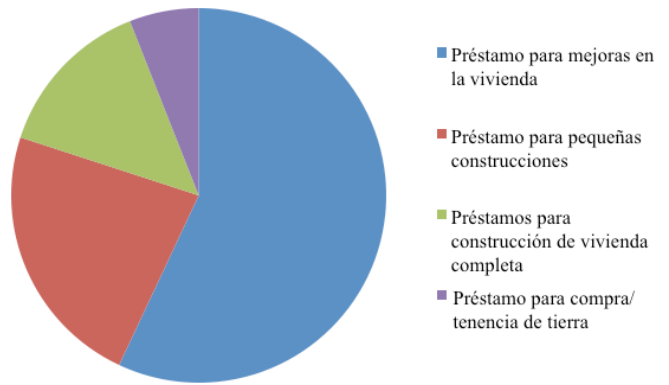
comprar tierra). Esta cifra es aún mayor cuando se considera que algunos préstamos para vivienda progresiva se utilizan en la ampliación de una vivienda y otros elementos adicionales que contribuyen con la tenencia segura.

Además, algunas instituciones encuestadas utilizaron la sección de comentarios para indicar que no requieren una garantía formal ni una escritura de hipoteca formal para otorgar un préstamo de microfinanzas para vivienda. No obstante, otras eran inflexibles en cuanto a que el prestatario fuera el dueño o la dueña de la propiedad. Estas dicotomías y discrepancias sobre tenencia segura se exploran en la siguiente sección (“Requisitos del préstamo de microfinanzas para vivienda”). Durante el análisis se dividió estas cifras por región para determinar si había discrepancias o tendencias geográficas (Figura 11). Las instituciones encuestadas en AP obtuvieron el mayor porcentaje de préstamos utilizados para tenencia segura, con más de 31 por ciento; la mayoría de los cuales se dedica a construcción de vivienda completa. La región de ECA dedica casi 20 por ciento de sus préstamos a tenencia segura, y casi 10 por ciento de éstos se utilizan únicamente para la compra o tenencia de tierra.

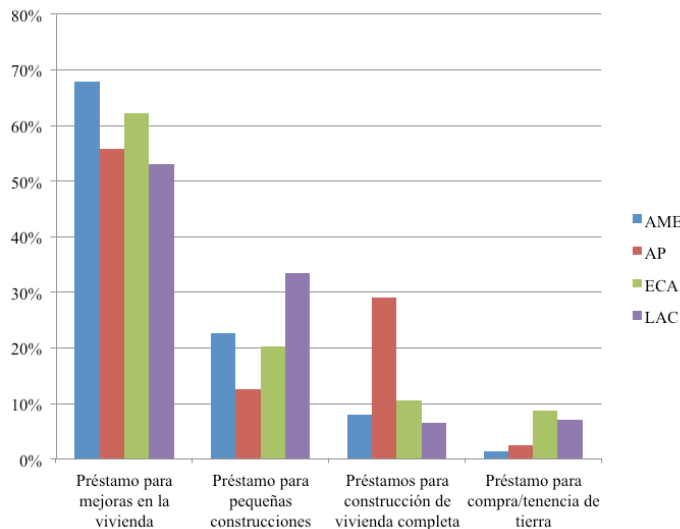
Independientemente del nivel de ingresos del país, la mayoría de los préstamos fue para mejoras en la vivienda (Figura 12). Los préstamos para mejoras en la vivienda son mayores entre las instituciones en países de ingresos medio-bajo. Curiosamente, la construcción de vivienda completa es considerablemente más elevada entre las instituciones en países de bajos ingresos, lo que indica que las personas en los países más pobres están buscando asistencia financiera para obtener más tenencia segura.

La misma tendencia que demuestra el uso del préstamo para mejoras en la vivienda se encontró al analizar los datos por tipo de institución (Figura 13). Sin embargo, también se encontró la siguiente discrepancia en los usos del préstamo: aunque se mostró

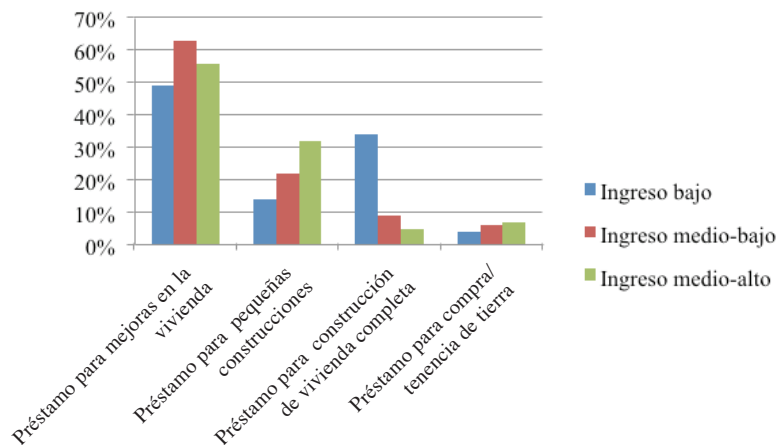
**Figura 10 - Promedio de uso del préstamo de microfinanzas para vivienda**



**Figura 11 - Promedio de uso del préstamo de microfinanzas para vivienda por región**

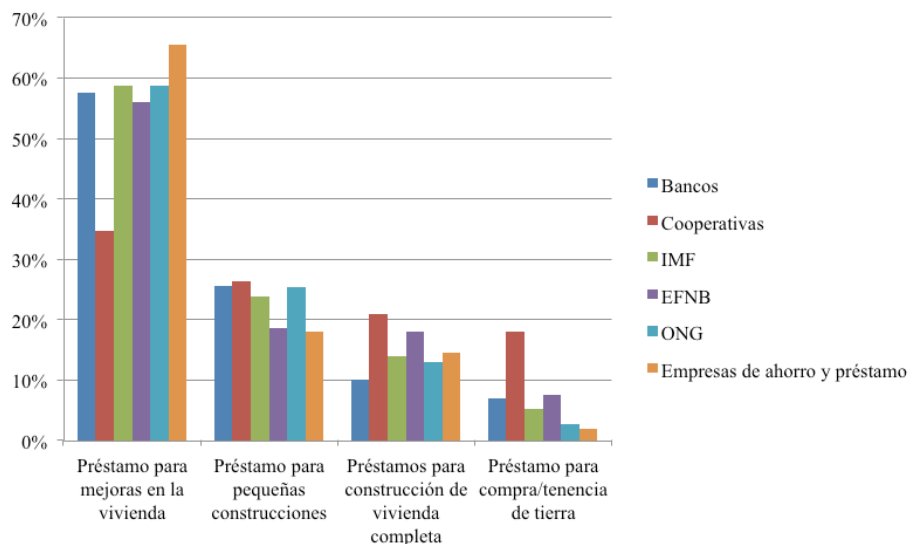


**Figura 12 - Promedio de uso del préstamo de microfinanzas para vivienda por ingreso del país**



que los bancos brindaban el mayor monto promedio en préstamos, no son la institución predominante para financiar la construcción de vivienda o la compra de tierra. En cambio, las cooperativas tienen los porcentajes más altos en esos dos usos del préstamo (inclusive para pequeñas construcciones). Las empresas de ahorro y préstamo demostraron un uso muy alto del préstamo en mejoramiento de vivienda y casi ningún préstamo para compra de tierra.

**Figura 13- Promedio de uso del préstamo de microfinanzas para vivienda por tipo de institución**



“Los clientes actuales y potenciales son preliminarmente capacitados y consultados en el tema de mejoramiento de la eficiencia energética, lo que les permite minimizar sus costos futuros en calefacción”.

Se pidió a las instituciones encuestadas proporcionar cualquier característica de diseño especial o notable de sus productos de microfinanzas para vivienda. Muchas comentaron la utilidad de la asistencia técnica junto con el préstamo, y una escribió: “*Estamos trabajando para aumentar la cartera y generar fidelidad entre nuestros clientes. En este sentido, estamos diseñando algunos folletos técnicos para los clientes, con el fin de encontrar una oferta completa para ellos*”. Otras anotaron que el producto fue diseñado para satisfacer la demanda del cliente y generar fidelidad, así que el producto “*se ofrece como un préstamo de incentivo para nuestros clientes existentes... para establecer una relación más duradera con ellos*”.

Algunas otras instituciones destacaron el saneamiento, la higiene y la eficiencia energética como características de diseño especial en sus productos de microfinanzas para vivienda. Por ejemplo, una escribió: “*Los clientes actuales y potenciales son preliminarmente capacitados y consultados en el tema de mejoramiento de la eficiencia energética, lo que les permite minimizar sus costos futuros en calefacción*”.

Finalmente, para las instituciones encuestadas, las microfinanzas para vivienda representan, en promedio, US\$ 13,35 millones o 16 por ciento de la cartera de crédito bruta, o GLP (por sus siglas en inglés). Al calcular un monto promedio de préstamo de US\$ 3.730 para la cartera de microfinanzas para vivienda, la institución promedio puede proporcionar 3.580 préstamos de microfinanzas para vivienda. En otras palabras, 3.580 familias recibirán préstamos de microfinanzas para vivienda, lo que significa 17.900 personas<sup>4</sup>. Al extrapolar esto para todas las 48 instituciones encuestadas, la actual cartera de microfinanzas para vivienda está ayudando a casi un millón de hombres, mujeres, niños y niñas a obtener una vivienda asequible.

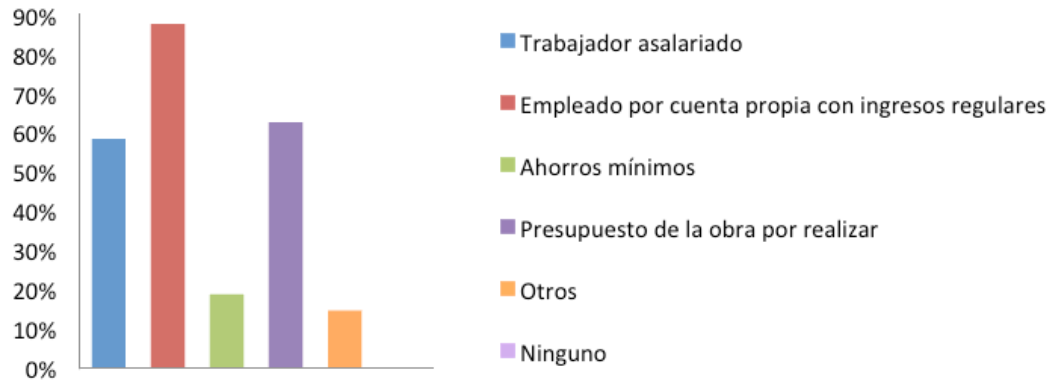
4. Este informe considera que la familia promedio está compuesta por cinco individuos.

## V. Requisitos del préstamo de microfinanzas para vivienda

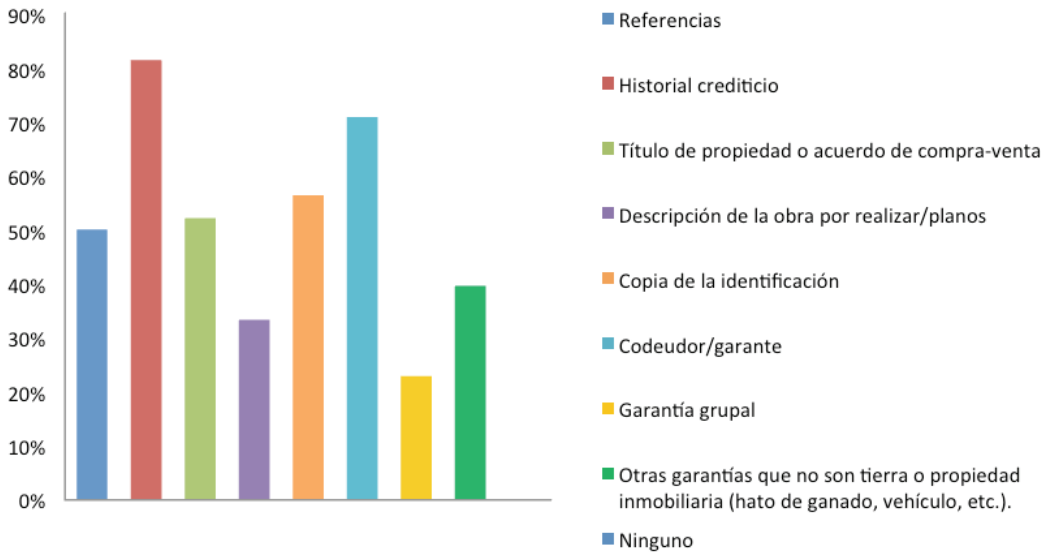
Esta sección de la encuesta exploró cómo las instituciones procesan los préstamos de microfinanzas para vivienda (las políticas y los requisitos, especialmente con respecto a los títulos de tierra y a las garantías). Se pidió a las instituciones encuestadas proveer los requisitos del préstamo financiero, que incluían: “Trabajador asalariado”, “Empleado por cuenta propia con ingresos regulares”, “Ahorros mínimos”, “Presupuesto de la obra por realizar”, “Otros” o “Ninguno” (Figura 14).

La mayoría de las instituciones encuestadas (88 por ciento) seleccionó “Empleado por cuenta propia con ingresos regulares”, y 58 por ciento requería “Trabajador asalariado”. Sesenta y tres por ciento requerían el “Presupuesto de la obra por realizar”. Curiosamente, ninguna de las instituciones encuestadas seleccionó “Ninguno”, lo que muestra que los préstamos de microfinanzas para vivienda son tratados con la misma debida diligencia que otros productos de préstamo.

**Figura 14 - Requisitos del préstamo de microfinanzas para vivienda**



**Figura 15- Garantías para el préstamo de microfinanzas para vivienda**



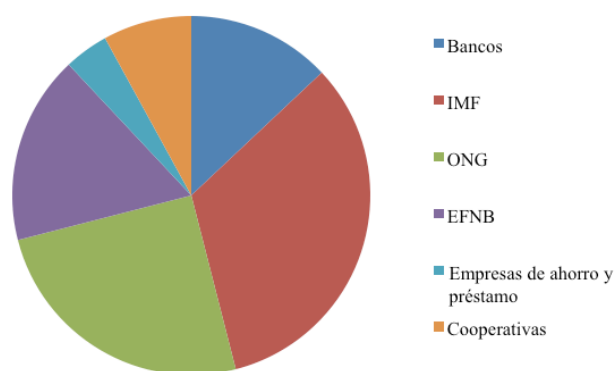
Para la garantía del préstamo (Figura 15), los principales requisitos de las instituciones fueron “Historial crediticio” (81 por ciento) y “Codeudor/garante” (71 por ciento). Aunque 52 por ciento seleccionó “Título de propiedad o acuerdo de compra-venta” para esta pregunta, las instituciones encuestadas dieron diversas cifras en las preguntas posteriores, incluyendo 65 por ciento que aceptaría un “acuerdo de compra de tierra” como una alternativa a un título de propiedad. Cuando se les preguntó si un título de propiedad era necesario

para el préstamo de microfinanzas para vivienda, 50 por ciento de las instituciones encuestadas respondió positivamente. A nivel regional, sólo 35 por ciento de las instituciones en LAC requería un título, en comparación con 55 por ciento en ECA, 64 por ciento en AP y 67 por ciento en AME (Figura 16). De las instituciones que requerían un título, 33 por ciento eran IMF (Figura 17), y el monto promedio de los préstamos de estas instituciones era US\$ 5.086, que es mucho mayor que el monto del préstamo del total de instituciones, independientemente del requisito de título de propiedad (US\$ 3.730). Esta cifra mostró resultados muy diferentes cuando se analizó por estructura legal (Figura 18) que cuando se analizaron a todas las instituciones encuestadas. Por ejemplo, el monto promedio del préstamo para los bancos que requerían un título de propiedad era US\$ 11.333 (en comparación con US\$ 5.136 para todos los bancos); y el monto promedio para las empresas de ahorro y préstamo que requerían un título de propiedad era US\$ 7.001 (en comparación con US\$ 2.992 para todas las empresas de ahorro y préstamo).

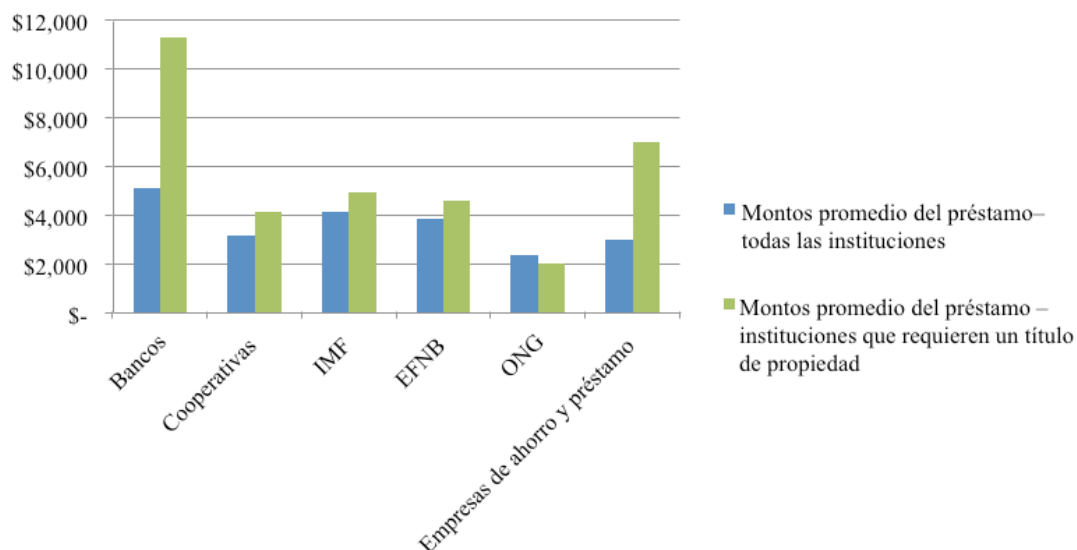
**Figura 16- Instituciones que requieren título de propiedad por región**

Instituciones que requieren título de propiedad - por región	
AME	67%
AP	64%
ECA	55%
LAC	35%

**Figura 17 – Estructura legal de las instituciones que requieren un título de propiedad**



**Figura 18 - Montos promedio de los préstamos de las instituciones que requieren un título de propiedad**



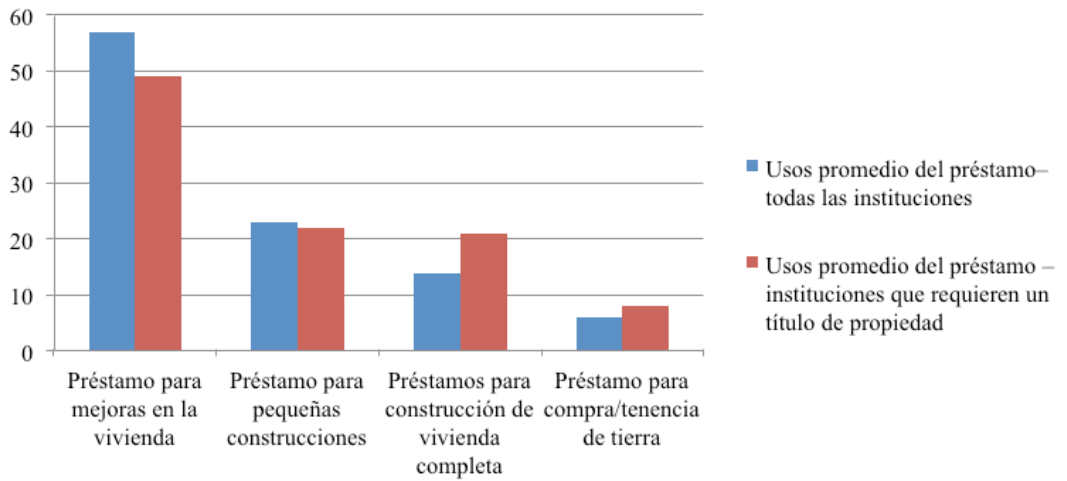


Las instituciones que requerían un título también demostraron algunas discrepancias en cómo los préstamos son utilizados por los prestatarios (Figura 19). El uso promedio de préstamos para “Construcción de vivienda completa” y “Compra/tenencia de tierra” aumentó. El porcentaje promedio de préstamos utilizados en la categoría “Vivienda completa” subió de 14 por ciento entre todas las instituciones encuestadas a 21 por ciento entre las instituciones que requerían un título.

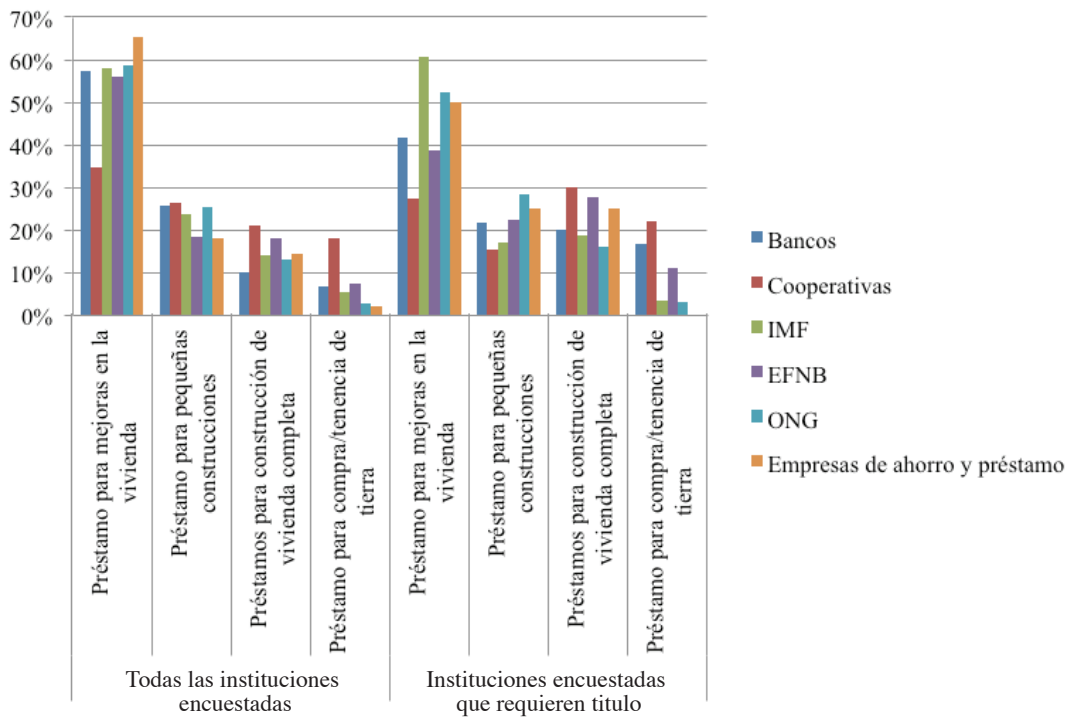
Las discrepancias también se presentaron al analizar a las instituciones que requerían un título según su estructura legal y uso del préstamo (Figura 20). Algunos de los resultados fueron muy diferentes a los de análisis anteriores en cuanto al uso de los préstamos por estructura legal. Con el requisito de un título, el uso del préstamo para “Construcción de vivienda completa”

y “Compra/tenencia de tierra” aumentó para la mayoría de las instituciones. De hecho, al mirar sólo las que requerían un título, el porcentaje de usos del préstamo para “Construcción de vivienda completa” aumentó para cada tipo de institución. Estas discrepancias indican que las instituciones están más cómodas con los préstamos de construcción a gran escala cuando los prestatarios tienen un título de propiedad.

**Figura 19 - Usos promedio de los préstamos de las instituciones que requieren un título de propiedad**



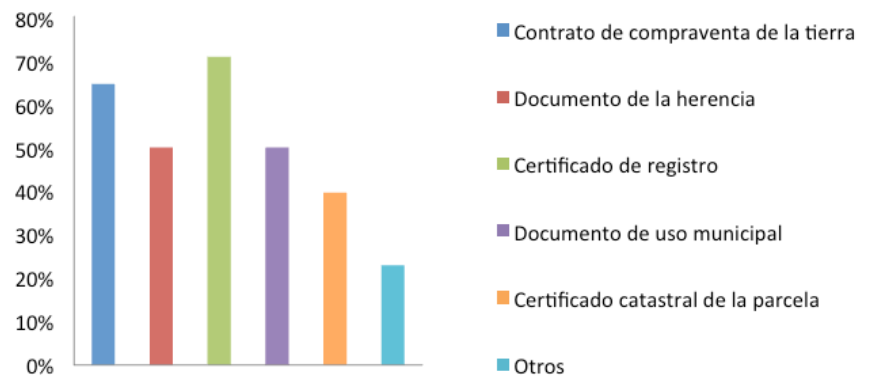
**Figura 20 - Usos promedio de los préstamos de las instituciones que requieren un título de propiedad - por tipo de institución**



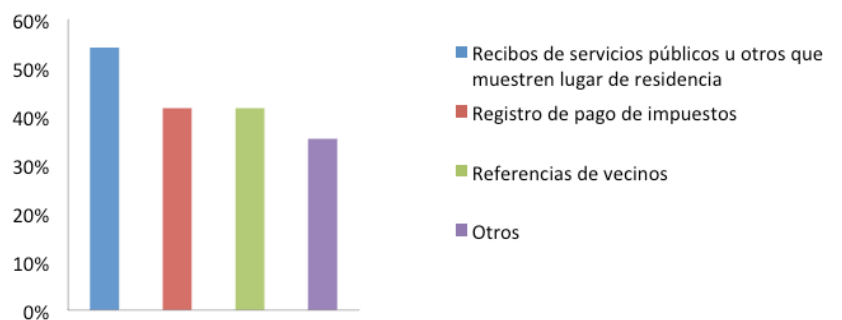
Sin embargo, a pesar de estos resultados en tenencia de tierra, 46 por ciento de las instituciones encuestadas creen que menos de una cuarta parte de sus clientes tienen títulos de propiedad. Las instituciones de ECA consideran que 43 por ciento de sus clientes podría proveer un título de propiedad, lo que se explica al tener en cuenta las políticas de tierra de la región tras la Unión Soviética. Las instituciones de AME calculan esa cifra en 38 por ciento. Las instituciones de LAC la calculan en 37 por ciento, y las de AP, en 28 por ciento. Las encuestas mencionaron formas de tenencia segura sin título de propiedad que son aceptadas como garantías de los préstamos de microfinanzas para vivienda, que incluyen “Contrato de compraventa de la tierra”, “Documento de la herencia”, “Certificado de registro”, “Documento de uso municipal”, “Certificado catastral de la parcela” u “Otros” (Figura 21). La mayoría de las instituciones encuestadas respondieron “Contrato de compraventa de la tierra” y “Certificado de registro” como documentos aceptados para tenencia segura sin título de propiedad. Las instituciones también están dispuestas a aceptar poderes o documentos informales (Figura 22) de tenencia de la tierra; la mayoría seleccionó recibos de servicios públicos u otros que mostraran el lugar de residencia. En los comentarios las instituciones encuestadas incluyeron sus alternativas para títulos de propiedad. Dos de las instituciones encuestadas respondieron “*Certificado de posesión confirmada por un líder comunitario*” y, otras dos, “*Visita del oficial de crédito o de la sucursal*”.

Entre los retos que destacaron las instituciones encuestadas está el nivel de habilidad de los oficiales especializados en préstamos de microfinanzas para vivienda; sólo 23 por ciento de los oficiales de las instituciones estaban dedicados exclusivamente a los productos de microfinanzas para vivienda (Figura 23). Una institución respondió que contar con oficiales de crédito especializados aumentaba la eficacia:

**Figura 21 - Tenencia sin título de propiedad aceptada por las instituciones encuestadas**



**Figura 22- Poderes o documentos informales de tenencia de tierras aceptados por las instituciones encuestadas**



**Figura 23 - Porcentaje de instituciones con oficiales de crédito especializados en microfinanzas para vivienda**



“Creemos que es una forma optimizada...el proceso por este método funciona mucho más rápido”. Las restantes instituciones (77 por ciento) señalaron que tener oficiales especializados en microfinanzas para vivienda y otras líneas de productos era innecesario: “El análisis de riesgo es el mismo; el uso del préstamo es diferente” o “No ha sido necesario tener oficiales de crédito exclusivos”. Para estas instituciones, todos los oficiales de crédito son “multiproducto” o “universales”, y los oficiales suelen estar divididos por región o sucursal, en lugar de por tipo de producto.

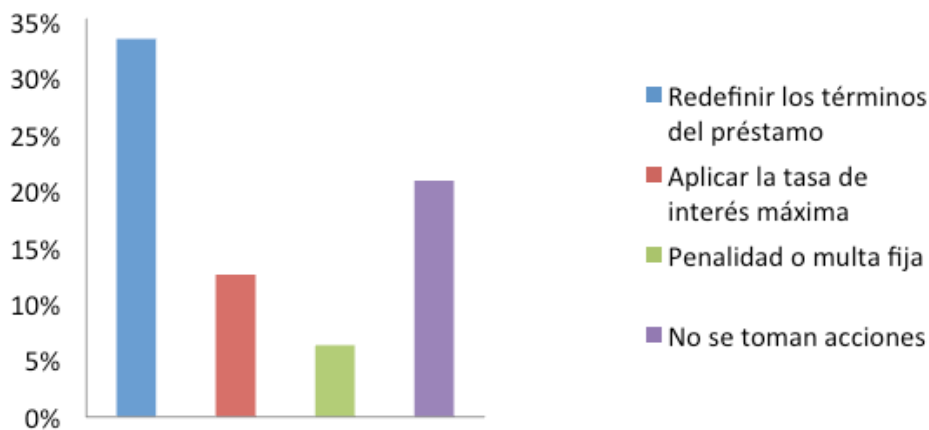
Otro hallazgo de esta sección es la eficiencia en el procesamiento de los préstamos de microfinanzas para vivienda: 81 por ciento puede procesar la solicitud de préstamo y hacer el desembolso en menos de dos semanas. No queda claro si esta cifra representa la norma, o si el tiempo de desembolso se utiliza para dar a la institución una ventaja en el mercado. Con base en los tiempos de procesamiento del crédito, mencionados arriba, se cree que este producto no recibe trato preferencial y que los plazos de procesamiento de préstamos es, generalmente, menos de dos semanas. En cuanto al desembolso y repago del préstamo, 80 por ciento desembolsa el total del préstamo en efectivo al prestatario. Casi todas las instituciones (94 por ciento) tienen un programa de pago mensual. Curiosamente, sólo una institución ofrece un programa de pago con base en los ingresos por temporada. El pago por temporada y el servicio a clientes cuyos ingresos están vinculados a industrias de temporada o agrícolas podrían ser ventajas competitivas que las instituciones deberían considerar.

Aunque la encuesta indicó anteriormente que las microfinanzas para vivienda fueron agregadas para responder a las demandas de los clientes existentes, éstas se ofrecen a nuevos clientes en 85 por ciento de las instituciones encuestadas, debido a la “gran demanda del mercado” y “porque el producto ha sido diseñado según la demanda en el mercado”, lo que confirma la viabilidad del producto. Una institución incluso escribió que las microfinanzas para vivienda “son un buen mecanismo para atraer a nuevos clientes”.

Por último, 90 por ciento de las instituciones encuestadas indicaron que dan seguimiento para que el préstamo se utilice según la finalidad indicada. Una institución reconoció que el programa de asistencia técnica garantiza que el préstamo se utilice según su finalidad: “Gracias a la asistencia técnica en construcción, esto se garantiza en cien por ciento”. Se llevó a cabo otro análisis para ver si otras instituciones encuestadas utilizan la asistencia técnica para asegurarse de que el préstamo sea usado como se indicó inicialmente (lo cual se discute en la siguiente sección). No obstante, si el préstamo se desvía para otros usos, sólo 33 por ciento de las instituciones redefine los plazos del préstamo, mientras que otras aplican multas o no hacen nada en absoluto (Figura 24).

“El producto ha sido diseñado según la demanda en el mercado”.

**Figura 24 – Acciones tomadas por las instituciones en caso de uso inadecuado del préstamo**



## VI. Asistencia técnica

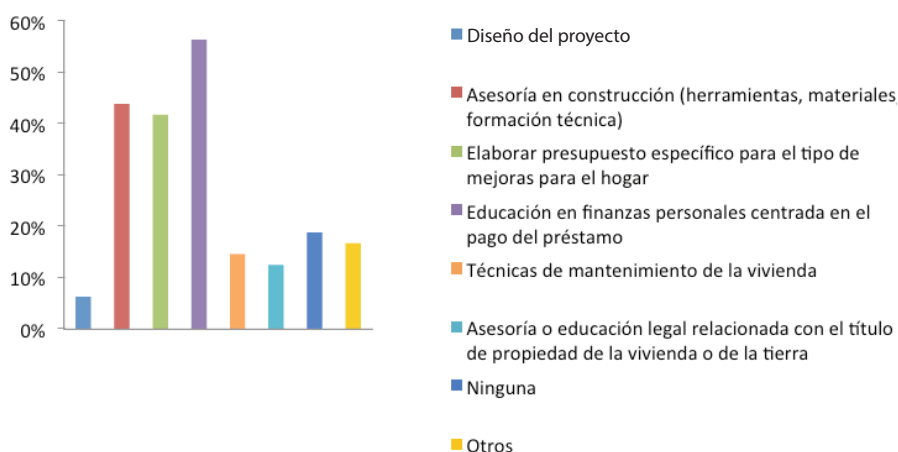
La inclusión de capacitación, asesoría técnica y otro apoyo es una expresión tangible de la dedicación de la comunidad en desarrollo por buscar resultados más profundos y duraderos entre los clientes de las microfinanzas y sus familias. Además de aumentar el valor del préstamo, la asistencia técnica permite a las instituciones mostrar a los clientes cómo usar el préstamo de manera adecuada a través de la elaboración de presupuestos, la alfabetización financiera y la educación en el uso final del préstamo. De esta forma, la asistencia técnica puede ser ventajosa para las instituciones financieras, especialmente cuando los servicios agregados aumentan la capacidad de pago del cliente.

En las microfinanzas para vivienda, lo anterior puede incluir asistencia técnica financiera como educación en elaboración de presupuestos y finanzas personales, y asistencia técnica en construcción, o ATC —que puede incluir diseño del proyecto de mejora, asesoría en construcción, habilidades para el mantenimiento de la vivienda y asesoría legal

(por ejemplo, título/tenencia de tierras). Estos servicios de asistencia técnica ayudan a los prestatarios a entender el acuerdo del préstamo y la política de reembolso, mientras les proporciona mejores prácticas y una sólida asesoría en construcción. Las tres principales categorías de asistencia técnica que proporcionan las microfinanzas para vivienda a sus clientes son:

educación en finanzas personales para pagar el préstamo, asesoría en construcción, y elaboración de presupuestos para mejoras en el hogar (Figura 25).

**Figura 25 – Asistencia técnica ofrecida por las instituciones encuestadas**



“La asistencia técnica aumenta la relación entre nosotros y los clientes, y mejora el desempeño de los negocios de los clientes; lo que nos ayuda a alcanzar nuestro objetivo de mejorar la calidad de vida de los pobres”.

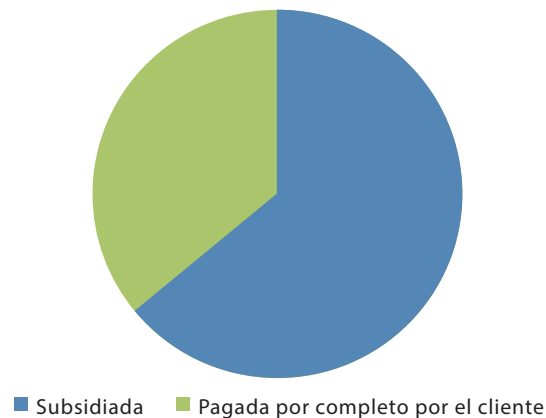
La asistencia técnica también sirve como un servicio adicional, al atraer a nuevos clientes de otras instituciones que no la brindan y mejorar la competitividad de la institución. Una de las instituciones encuestadas escribió que “La mayoría de los clientes [se siente satisfecho] con este servicio. Recibe las asesorías y experiencias de construcciones exitosas, las estimaciones de presupuesto, las mejores fuentes de suministro de materiales, otra asistencia técnica en construcción, y por una cuota asequible”. Otra señaló, “Es una ventaja competitiva para la institución y una herramienta útil para el prestatario”.

El valor de la asistencia técnica puede extenderse más allá de los aspectos básicos del préstamo y de la construcción. Una institución encuestada señaló los beneficios y el impacto para el cliente y la comunidad, incluyendo bajo costo, construcción antisísmica, y mejor comprensión del saneamiento y de la salud. Otras instituciones identificaron algunos impactos sociales de la asistencia técnica. Por ejemplo, la “misión social implica el desarrollo integral de las mujeres y de las comunidades a las que pertenecen” y “la asistencia técnica aumenta la relación entre nosotros y los clientes, y mejora el desempeño de los negocios de los clientes; lo que nos ayuda a alcanzar nuestro objetivo de mejorar la calidad de vida de los pobres”. Además, otra institución escribió que “la capacitación en albañilería u otro tipo de capacitación genera empleo”, lo que demuestra un mayor impacto en la cadena de valor de la vivienda.

De acuerdo con estos testimonios, la mayoría de las instituciones encuestadas ofrece asistencia técnica, y es obligatoria para 34 por ciento de las que la ofrecen. Algunas instituciones señalaron que la asistencia técnica se convierte en obligatoria si el préstamo excede una cierta cantidad. Las razones para que la asistencia técnica sea obligatoria incluyen que es parte de las políticas o metodologías de las instituciones, y que puede “*garantizar la calidad de la mejora*”. Para asegurar la calidad del préstamo de microfinanzas para vivienda, la mayoría de las instituciones encuestadas (60 por ciento) lleva a cabo visitas de seguimiento, y 21 por ciento dice que monitorea el uso del préstamo, que puede o no incluir una visita a la vivienda. Sin embargo, para aquellas instituciones que brindan ATC (50 por ciento de las instituciones encuestadas), 67 por ciento realiza una visita, y un 29 por ciento adicional realiza monitoreo. Aunque la diferencia no es drástica, es importante destacar que 96 por ciento de las instituciones que proveen ATC monitorean activamente el uso del préstamo, en comparación con 81 por ciento al analizar estos datos para todas las instituciones encuestadas.

Las instituciones que ofrecen asistencia técnica opcional dicen que éste es un mejor enfoque porque sienten que sus prestatarios no cosecharán los verdaderos beneficios de la asistencia técnica si no están interesados o invierten en ella. Algunos escribieron, “*Entendemos que si es obligatoria, no será eficaz. A fin de cuentas, los clientes hacen lo que consideran mejor para ellos*”. Además, “*la asistencia técnica obligatoria no es útil, porque si no la toman en serio no la usarán, y todo el esfuerzo detrás de la asistencia técnica se desperdiciará*”. No obstante, algunas instituciones subsidian el costo de la asistencia técnica con el fin de incentivar a sus prestatarios (Figura 26), por lo que 64 por ciento de las instituciones son responsables de los costos de asistencia técnica, y el restante 36 por ciento exigen al prestatario pagarla. Una institución incluye la asistencia técnica “*en la tasa de interés*”.

**Figura 26 – Distribución del costo de la asistencia técnica provista por las instituciones**



Pero no todas las instituciones financieras tienen la capacidad de ofrecer servicios de asistencia técnica, ya sea porque no tienen los conocimientos o las habilidades para hacerlo, o porque no pueden costear la implementación de estos servicios de forma apropiada<sup>5</sup>. Las instituciones que no ofrecen asistencia técnica o la consideran opcional anotan que es costosa y difícil de organizar, con retos que incluyen baja asistencia (lo que refuerza un comentario que dice: “*A veces es imposible formar un grupo para la capacitación*”), altos costos y logística complicada.

Una de las instituciones encuestadas dijo que muchas instituciones “*No tienen los recursos técnicos ni el presupuesto para hacerlo de forma permanente*”.

Estos retos ofrecen una oportunidad para involucrar a otros actores del mercado que, posteriormente, pueden beneficiarse de los servicios de asistencia técnica, tales como los proveedores de materiales de construcción. Por ejemplo, Financiera Edyficar, un aliado de Hábitat para la Humanidad en Perú, ofrece préstamos a propietarios para mejorar sus viviendas. Además, se ha establecido una alianza con Hatun Sol, un proveedor local de materiales. Cuando Edyficar desembolsa un préstamo, el cliente tiene la opción de comprar los materiales de construcción necesarios en Hatun Sol. A su vez, un ingeniero de Hatun Sol visita al cliente de Edyficar y le ofrece capacitación sobre cómo usar el producto, así como otros consejos y supervisión en construcción. La relación proporciona valor para Hatun Sol al aumentar su base de clientes, y para los prestatarios, al darles apoyo en el tema de vivienda.

5. Artículos sobre Microfinanzas para Vivienda (2013). Artículo 2: “Servicios de Acceso a la Vivienda: Agregan valor a las Microfinanzas para Vivienda?” Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional.

## VII. Desempeño y expansión de la cartera de microfinanzas para vivienda

Esta sección de la encuesta evalúa cual es el desempeño de la cartera de microfinanzas para vivienda, comparando el crecimiento en número de préstamos y sus valores, así como la calidad de los préstamos, al examinar la cartera en riesgo, o PAR<sup>6</sup>. Estas preguntas son necesarias para determinar la viabilidad y sostenibilidad del producto de microfinanzas para vivienda.

Según los informes de las instituciones, los préstamos de microfinanzas para vivienda están rindiendo y creciendo. La calidad de la cartera de microfinanzas para vivienda también ha visto mejoras (Figura 27). De 2012 a 2013, el aumento promedio en préstamos activos fue 28 por ciento, y el valor en dólares de esos préstamos aumentó 41 por ciento. El promedio ponderado de la cartera en riesgo de microfinanzas para vivienda mejoró de 2,38 por ciento en 2012 a 2,29 por ciento en 2013. Además, casi todas las instituciones encuestadas dijeron que su cartera de microfinanzas para vivienda está creciendo (69 por ciento) o se está manteniendo (Figura 28). Más importante aún, las instituciones reportan que las microfinanzas para vivienda son tan rentables (48 por ciento) o más rentables (21 por ciento) que sus otros productos (Figura 29).

Aquellas instituciones que introdujeron un producto de microfinanzas para vivienda hace al menos 10 años han visto un progreso constante en su crecimiento. Entre 2012 y 2013, la suma de préstamos activos aumentó en 16 por ciento, y la suma del valor de su portafolio de microfinanzas para vivienda aumentó en 13 por ciento (Figura 30). El promedio ponderado de la cartera en riesgo también disminuyó de 3,32 a 2,57 por ciento en 2012, demostrando préstamos de mejor rendimiento. Además, la vasta mayoría de estas instituciones (67 por ciento) dijo que las microfinanzas para vivienda están creciendo como un porcentaje de sus carteras.

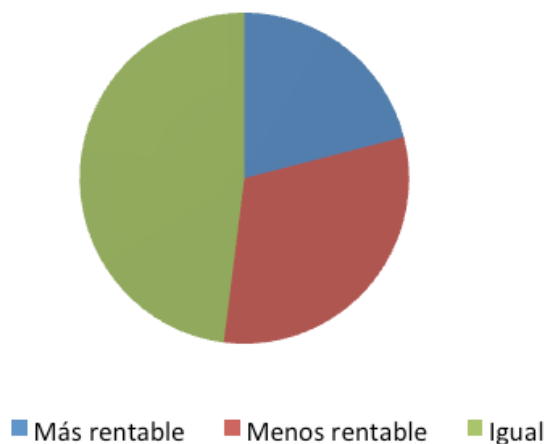
**Figura 27 - Indicadores de desempeño de las microfinanzas para vivienda**

Indicadores de rendimiento de las microfinanzas para vivienda	Crecimiento
Aumento en préstamos activos (2012-13)	28%
Aumento en valor de préstamos (2012-13)	41%
Promedio ponderado PAR, 2012	2,38%
Promedio ponderado PAR, 2013	2,29%

**Figura 28 – Expansión de las microfinanzas para vivienda en las carteras de las instituciones encuestadas**



**Figura 29 - Rentabilidad de las microfinanzas para vivienda en comparación con otros productos de préstamo**



6. La encuesta usó PAR>30, que es el valor de los préstamos pendientes de la organización con mora que sobrepasa los 30 días.

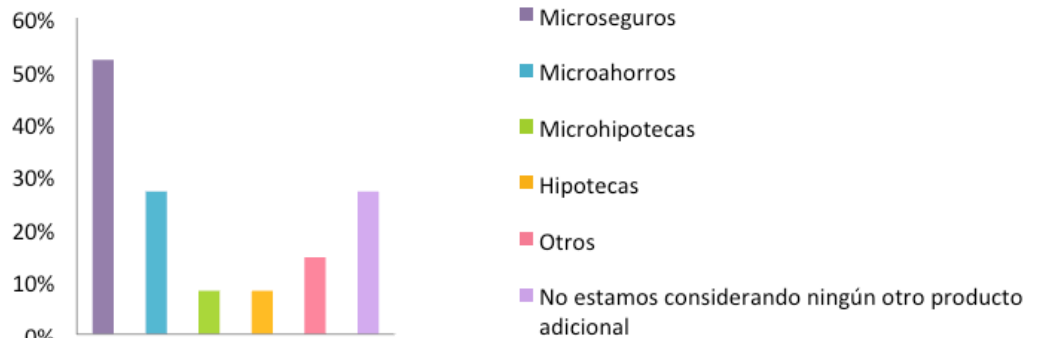
**Figura 30 – Indicadores de desempeño de las microfinanzas para vivienda por año en que se introdujeron**

Indicadores de desempeño de MFV	MFV introducidas en o antes de 2005	MFV introducidas a 2012
Aumento en préstamos activos	16%	27%
Aumento en el valor de los préstamos	13%	41%
Promedio ponderado PAR, 2012	3.32%	2.01%
Promedio ponderado PAR, 2013	2.57%	1.96%
Crecimiento de MFV en cartera	67%	63%

Las instituciones que introdujeron un producto de microfinanzas para vivienda a partir de 2010 experimentaron mejoras aún mayores en la cuenta del préstamo y en el valor activo de sus productos de microfinanzas para vivienda; entre 2012 y 2013, la suma de los préstamos activos de microfinanzas para vivienda aumentó en 27 por ciento, y la suma de su valor aumentó en 41 por ciento. Al mismo tiempo, el promedio ponderado de la cartera en riesgo es menor que el de las instituciones que han implementado microfinanzas para vivienda durante más tiempo, disminuyendo de 2,01 por ciento en 2012 a 1,96 por ciento en 2013. Por último, la mayoría de estas instituciones (63 por ciento) también ve crecer los portafolios de las microfinanzas para vivienda en sus carteras.

Conforme muchas de las instituciones encuestadas amplían su producto de microfinanzas para vivienda, también buscan productos que complementen la vivienda, particularmente microseguros (Figura 31). Las instituciones expresaron la adición de productos específicos en energías renovables y saneamiento, para mejorar sus productos de microfinanzas para vivienda. Por ejemplo, una institución está considerando “un producto enfocado para mejorar el saneamiento y un producto para conexión externa a electricidad y agua”.

**Figura 31 – Productos de préstamo adicionales para complementar las microfinanzas para vivienda**



La encuesta preguntó a las instituciones encuestadas si habían ajustado el producto de microfinanzas para vivienda con el tiempo. Dado que unas cuantas de las instituciones introdujeron recientemente el producto de microfinanzas para vivienda, este análisis eliminó sus respuestas, para estudiar solamente las de aquellas instituciones que ya implementan el producto. Las instituciones restantes no han sentido la necesidad de refinar el producto, pero han hecho algunos ajustes. Con el tiempo, han refinado el programa de asistencia técnica, bajado las tasas de interés o aumentado los períodos de pago — todo en beneficio de los prestatarios. Algunos cambios interesantes en el producto de microfinanzas para vivienda incluyen el uso de la moneda local, que facilita el proceso del préstamo, y las alianzas con proveedores, que pueden brindar materiales de construcción a precios asequibles (como Cemex, en México). Estas alianzas se parecen a la relación de Hatun Sol con Financiera Edyficar, como se detalla en la sección “Asistencia técnica”.

Se pidió a las instituciones encuestadas clasificar los siguientes beneficios de las microfinanzas para vivienda: “Mejora de oportunidades económicas”, “Mejora de salud o sanitaria”, “Mejora de oportunidades para educación”, “Mejora la seguridad de la tenencia”, “Mejora del estatus social”, “Mejora de la calidad de vida o felicidad”, “Seguridad contra riesgos” y “Otros” (Figura 32). El mayor impacto de las microfinanzas para vivienda, según lo perciben las instituciones encuestadas, fue “Mejora de la calidad de vida o felicidad”. “Mejora de salud o sanitaria” fue el segundo impacto. Otro beneficio proporcionado como comentario fue “Inclusión financiera”, lo que demuestra que las instituciones ven las microfinanzas para vivienda como una oportunidad para aumentar el acceso de las poblaciones de bajos ingresos a capital.

Estos resultados se correlacionan con los resultados de la investigación llevada a cabo por

el Centro para la Acción Global Efectiva (*Center for Effective Global Action*) de la Universidad de California en Berkeley; la Universidad Washington en San Luis; el Banco Mundial; y el gobierno mexicano. La investigación evaluó con rigurosidad el programa Piso Firme<sup>7</sup>, creado por el gobierno mexicano en el año 2000, para mejorar la salud y el bienestar de los pobres en el área urbana. El programa sustituyó los pisos de tierra de los habitantes de asentamientos precarios por pisos de concreto, que son más higiénicos y previenen la transmisión de infecciones parasitarias, especialmente en niños. Además, compararon las familias de asentamientos mejorados con las de asentamientos sin mejorar, y encontraron que los adultos en viviendas mejoradas eran sustancialmente más felices (según su grado de satisfacción con su vivienda y calidad de vida) y experimentaban índices de depresión y estrés más bajos.

“Mejorar la seguridad de la tenencia” fue el tercer impacto de las microfinanzas para vivienda. Aunque sólo cuatro instituciones encuestadas colocaron esta opción como el principal beneficio de las microfinanzas para vivienda, 23 instituciones la colocaron en los tres primeros lugares. Regionalmente, las tres instituciones de AME, así como 43 por ciento en AP, 45 por ciento en ECA y 47 por ciento en LAC colocaron esta opción entre las primeras tres. La peculiaridad del análisis de AME se puede atribuir al hecho de que sólo había tres instituciones encuestadas. Por lo tanto, el rango promedio de tenencia de la tierra da una imagen más precisa de su valor percibido; el rango promedio de “tenencia segura” para AME es 3, comparado con 3,58 para LAC, 4,18 para ECA y 3,86 para AP. Una hipótesis por demostrar es si la tenencia segura incentiva a los individuos a adquirir más préstamos para mejorar sus condiciones de vida.

Por último, dado el desempeño y los impactos de la cartera de microfinanzas para vivienda, 81 por ciento de las instituciones encuestadas planea ampliar sus carteras, y sólo cinco instituciones de todas las encuestadas no incluyen las microfinanzas para vivienda de forma explícita en su plan de negocios. Los mayores incentivos para la expansión de la cartera de microfinanzas para vivienda (Figura 33) son “diversificación de la cartera” (47 por ciento) y “retención del cliente” (32 por ciento). Para este último incentivo, una institución señaló que el mayor beneficio de la expansión de las microfinanzas para vivienda es “cumplir la misión institucional de mejorar las condiciones de vida de nuestros clientes, a través de una vivienda adecuada para sus familias”, lo que demuestra un aprecio por los impactos sociales que se extienden más allá de los beneficios financieros. Sin

**Figura 32 – Percepción del impacto de las microfinanzas para vivienda**

¿Qué considera como impacto de las MFV?	Posición general
Mejora de la calidad de vida	1
Mejora de salud o sanitaria	2
Mejora la seguridad de la tenencia	3
Mejora del estatus social	4
Seguridad contra riesgos	5
Mejora de oportunidades económicas	6
Mejora de oportunidades para educación	7
Otros	8

7. Cattaneo, Matias D.; Galiani, Sebastian; Gertler, Paul J.; Martinez, Sebastian; and Titunik, Rocio. “Housing, Health, and Happiness.” *American Economic Journal: Economic Policy*, Vol. 1, No. 1, 75-1. 2009.

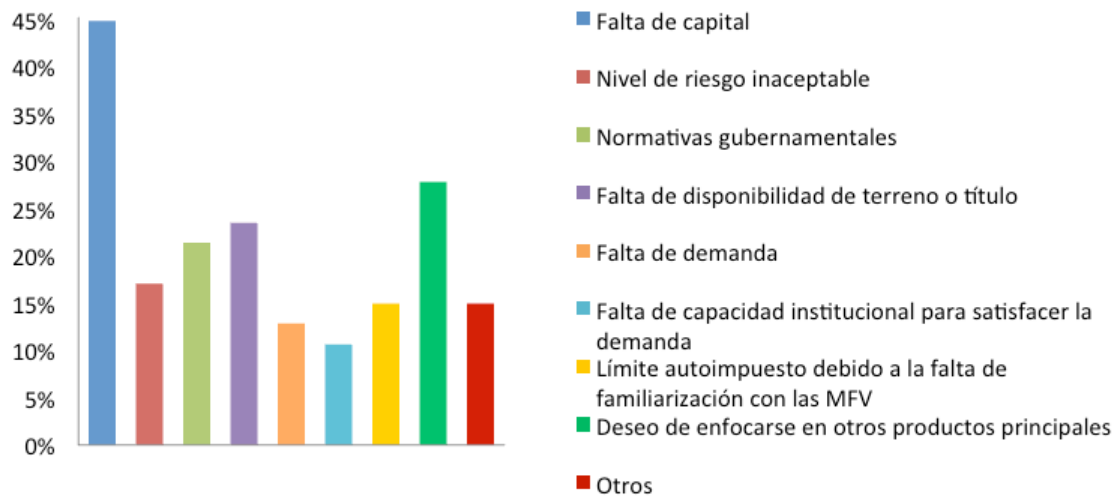


embargo, menos de la mitad de las instituciones encuestadas (49 por ciento) planea ampliar sus productos de microfinanzas para vivienda a nuevos mercados o demografías. Para las instituciones que planean ampliar su producto de microfinanzas para vivienda, la mayoría planea ampliarlo a todas sus sucursales, y algunas mencionan específicamente la expansión hacia las áreas rurales. Una institución planea ampliar su producto de microfinanzas para vivienda en el sector verde.

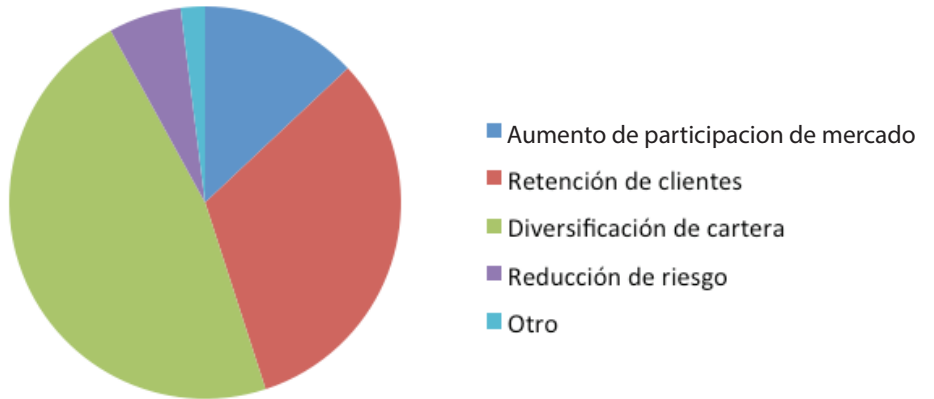
Cuando se preguntó a las instituciones por los problemas que les impiden expandir su producto de microfinanzas para vivienda, la mayoría respondió “Falta de capital” (Figura 34). Este hallazgo demuestra la necesidad de fondos específicos, como el fondo MicroBuild — un fondo de inversión establecido por Hábitat para la Humanidad Internacional que proporciona préstamos a las IMF para productos de microfinanzas para vivienda, junto con asistencia técnica proporcionada por el CIVF. El fondo MicroBuild puede llenar la brecha de financiamiento al proporcionar capital, mientras que el CIVF puede brindar los servicios y programas de asistencia técnica ya mencionados, que son muy valorados por las instituciones.

Cabe destacar que casi una cuarta parte de las instituciones expresaron la falta de disponibilidad de un título de propiedad como una limitación que frena la expansión de las microfinanzas para vivienda. Esta área requiere mayor exploración, ya que los resultados muestran que todas las instituciones ofrecen préstamos de microfinanzas para vivienda, independientemente de si el prestatario tiene un título de propiedad. Por lo tanto, para futuros estudios, es importante determinar si los retos están relacionados con las normativas impuestas a los préstamos por el gobierno en ausencia de un título de propiedad y cómo sobrepasar estos obstáculos.

**Figura 34 - Limitaciones para la ampliación o expansión de las microfinanzas para vivienda**



**Figura 33 - Incentivos para tener un producto de microfinanzas para vivienda**



El mayor beneficio en expandir los productos de microfinanzas para vivienda es “lograr la misión institucional de mejorar las condiciones de vida de nuestros clientes, a través de una vivienda digna para sus familias.”

## VIII. Conclusiones

En general, las respuestas de la encuesta confirman que, en el futuro, las microfinanzas para vivienda serán un producto de préstamo favorable, pero las instituciones enfrentan algunos obstáculos en su administración. La información obtenida de los resultados de la encuesta y de los análisis dio a conocer algunas ideas interesantes en el proceso de microfinanzas para vivienda, su desempeño y los beneficios para las poblaciones de bajos ingresos. En su mayor parte, las instituciones encuestadas estuvieron alineadas en sus respuestas para cada sección de la encuesta. Surgieron algunas anomalías, pero la consistencia general de las respuestas ayudó a identificar las tendencias y los desafíos comunes en todo el sector, como se detalla a continuación.

La encuesta demostró que las microfinanzas para vivienda surgieron de manera natural en las carteras de las instituciones. Las instituciones financieras dijeron que las microfinanzas para vivienda son un producto que puede apoyar la diversificación de sus carteras. También, se perciben como un producto que está satisfaciendo la demanda del cliente y como una oportunidad viable; un producto que ha sido introducido para llenar una brecha en el mercado.

El producto de microfinanzas para vivienda en sí mismo está bien diversificado, ya que las instituciones encuestadas ofrecen productos para pequeños y grandes proyectos, con múltiples propósitos. Esta diversificación de productos permite que los prestatarios encuentren el préstamo adecuado para sus necesidades, ya sea la instalación de un inodoro, la reparación de un techo o la construcción de una casa completa.

Además, las instituciones están haciendo hincapié en la inclusión de materiales de construcción sostenibles, así como servicios públicos eficientes energéticamente o materiales resistentes ante los desastres, en la línea de productos de microfinanzas para vivienda. Estos productos ahorran dinero a las familias en electricidad y en otros servicios públicos. También proporcionan preparación y mitigación ante desastres climáticos comunes en sus localidades. A diferencia de los países desarrollados, cuya industrialización ha causado estragos en el planeta, es imperativo que los países en desarrollo no cometan los mismos errores, sino que construyan de manera que se proteja el medio ambiente. Por lo tanto, los materiales de construcción y las tecnologías verdes tienen muchos impactos positivos para los prestatarios y su entorno.

La sección de la encuesta que cubre los requisitos del préstamo de microfinanzas para vivienda puso al descubierto muchas dicotomías con respecto a la tenencia de la tierra. Aunque “compra y tenencia de la tierra” era un producto de microfinanzas para vivienda ofrecido por las instituciones encuestadas, algunas también requerían un título de propiedad para el préstamo. Por lo tanto, la falta de tenencia segura del prestatario puede ser un obstáculo como garantía o colateral del préstamo. A pesar de que muchas instituciones aceptan formas de tenencia segura sin título de propiedad, y otras incluso representaciones o documentos informales, la mitad de las instituciones encuestadas afirman que requieren un título de propiedad. No obstante, aproximadamente la mitad de las instituciones también creen que menos de un cuarto de sus prestatarios puede obtener un título. Sería pertinente profundizar en si los prestatarios están trabajando a través de las diferentes etapas de los productos de microfinanzas para vivienda (de vivienda básica a incremental y completa) para obtener tenencia segura.

Aunque la asistencia técnica no es obligatoria, es valorada por las instituciones. Sin embargo, el costo de administrar la asistencia técnica de forma apropiada puede llegar a ser prohibitivo. Teniendo en cuenta que las respuestas de la encuesta muestran que la asistencia técnica permite a las instituciones educar a sus prestatarios en los aspectos financieros del préstamo (elaboración de presupuestos, reembolsos) y de la construcción (elaboración del anteproyecto, abastecimiento de materiales), es importante encontrar maneras de hacer que la asistencia técnica sea más asequible y eficiente. Esto proporciona una oportunidad para involucrar a otros actores de la cadena de valor de la vivienda (como Cemex y Hatun Sol). Las alianzas pueden reducir los costos y mejorar la calidad, a la vez que pueden aumentar la satisfacción del cliente y reducir el riesgo de desvío del préstamo. Sin embargo, se necesita más investigación para determinar qué tipos de modelos de alianza son los más adecuados para el producto de microfinanzas para vivienda.

En general, las microfinanzas para vivienda están rindiendo de forma adecuada. El producto de microfinanzas para vivienda de las instituciones encuestadas es tan rentable o más rentable que otros productos de préstamo. El número de préstamos y el valor en dólares de los productos de microfinanzas para vivienda han aumentado, mientras que el PAR ha disminuido (lo que demuestra una mejoría en el riesgo asociado con la cartera de microfinanzas para vivienda).

Muchas de las instituciones planean aumentar las microfinanzas para vivienda en sus carteras de préstamos brutos. Los porcentajes meta de las microfinanzas para vivienda son bastante altos (en promedio, 20 por ciento) en comparación con la investigación anterior<sup>8</sup> que muestra que las microfinanzas para vivienda representan actualmente menos de 2 por ciento. Esto demuestra una tendencia prometedora.

Finalmente, las instituciones encontraron que las microfinanzas para vivienda tienen muchas ventajas, incluyendo mejoras en la calidad de vida y felicidad, el saneamiento y la salud, y la tenencia segura. Esto constituye una gran oportunidad para las instituciones financieras que estén interesadas en lograr impactos sociales mientras cumplen con sus metas financieras.

Si bien los productos de microfinanzas para vivienda son prometedores y están incluidos en los planes de negocio de la mayoría de las instituciones financieras, la principal limitación para continuar expandiéndolos es conseguir el capital necesario. Los mecanismos financieros adecuados deben ser una prioridad; los fondos (como el Fondo MicroBuild) deben expandirse y replicarse, mientras que otros mecanismos financieros y estrategias de mercado para movilizar al sector de microfinanzas para vivienda deben explorarse.

En conclusión, los resultados de la encuesta confirman que las microfinanzas para vivienda son un producto del mercado de préstamos con un futuro sostenible. El auge de las microfinanzas para vivienda, como un producto hecho a la medida de la construcción y del financiamiento para los pobres, demuestra cómo las instituciones microfinancieras están respondiendo adecuadamente a las necesidades de sus clientes mientras logran rendimiento financiero y social. Asimismo, las microfinanzas para vivienda generan un impacto social y pueden impactar de gran manera en la cadena de valor de la vivienda, al liderar la demanda de construcción, mejoramiento y reparación de viviendas.

El Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas de Hábitat para la Humanidad Internacional pretende hacer del estudio un proyecto anual, mediante el cual las instituciones financieras que ofrecen productos de microfinanzas para vivienda puedan ayudar a ampliar el conocimiento y la práctica para establecer indicadores clave y puntos de referencia para este sector.

---

8. Hábitat para la Humanidad Internacional y Omidyar Network trabajaron con MixMarket para analizar productos de vivienda en 2011.

# Anexo 1 – Encuesta

## Información general

### 1) Favor de proporcionar la siguiente información general.\*

Nombre de la persona que proporciona los detalles: \_\_\_\_\_

Puesto: \_\_\_\_\_

Nombre de la organización: \_\_\_\_\_

Tipo de institución (banco comercial, IFNB, ONG, sociedad de ahorro y crédito, cooperativa, etc.): \_\_\_\_\_

Dirección de la organización: \_\_\_\_\_

Alcance de las operaciones (ciudad, regional, nacional, internacional): \_\_\_\_\_

Fecha de establecimiento: \_\_\_\_\_

Fecha en que la institución comenzó a ofrecer productos de microfinanzas para vivienda (MFV): \_\_\_\_\_

¿Qué porcentaje de sus clientes son mujeres?: \_\_\_\_\_

¿Qué porcentaje de sus clientes trabajan por cuenta propia?: \_\_\_\_\_

¿Cuál es el ingreso promedio de los hogares de sus clientes?: \_\_\_\_\_

¿Tiene usted alguna restricción de ingresos máximos o mínimos?: \_\_\_\_\_

## Información del producto de MFV

### 2) Por favor describa sus productos MFV. Utilice dólares estadounidenses para todos los valores monetarios.

Por ejemplo:

Producto	Propósito	Monto del préstamo (promedio)	Plazo del préstamo (promedio)	Tasa de interés (promedio)	Tasa de interés (sobre saldo/fija)
Préstamo de mejoras para la vivienda	Reparaciones, impermeabilización, mejoras, conexión a servicios públicos	\$1.000	1 año	10%	Fija

	Producto	Propósito	Monto del préstamo (promedio)	Plazo del préstamo (promedio)	Tasa de interés (promedio)	Tasa de interés (sobre saldo/fija)
1						
2						
3						
4						
5						

3) ¿Cuál es el destino más común del crédito de microfinanzas para vivienda? Por favor use porcentajes, asegurándose de que la suma de los porcentajes asignados sume 100%.\*

\_\_\_\_\_ Reparaciones o mejoras básicas a la vivienda (repello, techo, cielorraso, pintura, paredes, acabado de pisos, tales como colocación de mosaicos, etc.)

\_\_\_\_\_ Construcción progresiva o expansión (agregar más espacio o más habitaciones, letrinas, paneles solares)

\_\_\_\_\_ Construcción de la casa completa en la propiedad existente

\_\_\_\_\_ Compra de terreno

\_\_\_\_\_ Otro

Si usted eligió “Otro”, por favor describa brevemente.

---



---

4) ¿Por qué decidió incluir productos de MFV en su cartera de créditos?\*

[ ] Retener clientes leales

[ ] Diversificación de la cartera

[ ] Alto desvío de otros créditos hacia la vivienda

[ ] Crecer en respuesta a la demanda del cliente para la vivienda

[ ] Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---



---

5) ¿Qué porcentaje de su cartera se destina a MFV?\*

---

6) ¿Cuánto capital representan las MFV en su cartera? (en dólares estadounidenses)\*

---

7) ¿Cuáles son las fuentes de capital para sus productos de MFV?\*

Patrimonio

Depósitos de ahorros

Fondos a través de préstamo comercial

Fondos a través de préstamo de inversores sociales/gobierno

Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

8) ¿Existen características particulares del diseño del producto de MFV que le gustaría compartir con nosotros?

Por favor, también explique por qué eligió añadir estas características.\*

---

---

---

## Requisitos y procesos del préstamo de MFV

9) ¿Cuáles son los requisitos financieros de los préstamos? Marque todas las que correspondan:\*

Trabajador asalariado

Empleado por cuenta propia con ingresos regulares

Ahorros mínimos

Presupuesto de la obra por realizar

Otros (por favor describa a continuación)

Ninguno

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

**10) ¿Cuáles son los requisitos de garantías o colaterales?\***

- Referencias
- Historial crediticio
- Título de propiedad o acuerdo de compra-venta
- Descripción de la obra a realizar/planos
- Copia de la Identificación
- Codeudor/garante
- Garantía grupal
- Otras garantías que no son tierras o propiedad inmobiliaria (hato de ganado, vehículo, etc.).
- Ninguno

**Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.**

---

---

**11) ¿Requiere TÍTULO formal de la tierra (título oficial de dominio absoluto) para extender un préstamo de microfinanzas para vivienda?\***

- Sí
- No

**12) Si el título formal no está disponible, ¿se aceptan otras evidencias de TENENCIA SEGURA (marque todo lo que corresponda)? DOCUMENTOS FORMALES DE TENENCIA SIN TITULO\***

- Contrato de compraventa de la tierra
- Documento de la herencia
- Certificado de registro
- Documento de uso municipal
- Certificado catastral de la parcela
- Otros (por favor describa a continuación)

**Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.**

---

---

13) Si los documentos formales de tenencia no están disponibles, ¿se aceptan documentos informales de tenencia (por favor marque todo lo que corresponda)? REPRESENTACIÓN informal de tenencia:\*

- Recibos de pago de servicios públicos u otros que comprueben la residencia de la persona en el lugar
- Los registros de pago de impuestos
- Las referencias de los vecinos
- Otros (por favor describa a continuación)

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

14) Entre su cartera total de clientes, ¿cuál estima que es el nivel más alto de documentación que sus clientes podrían producir?\*

- \_\_\_\_\_ Título de propiedad absoluta
- \_\_\_\_\_ Alternativas título formal
- \_\_\_\_\_ Documentos de representación informales
- \_\_\_\_\_ Ninguna de las anteriores

15) ¿Ofrece los productos de MFV a nuevos clientes, es decir, que no son clientes actuales de la institución?\*

- Sí
- No

Explique.\*

---

---

16) ¿Tiene oficiales de crédito que estén dedicados únicamente al producto de MFV?

- Sí
- No

Explique\*

---

---



**17) ¿Cuánto tiempo se tarda en completar el proceso? Comenzando desde el momento de la solicitud del préstamo hasta el desembolso del préstamo.\***

< 2 semanas

2-4 semanas

> 4 semanas

**18) ¿Cómo se desembolsa el préstamo? Marque todas las que correspondan:\***

Monto del préstamo de una sola vez

Efectivo en desembolsos parciales o línea de crédito

Directo al proveedor de materiales

Otros

**Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.**

---

---

**19) ¿Cuál es el calendario de pagos más común?\***

Semanal

Quincenal

Mensual

Estacional

Otros

**Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.**

---

---

**20) ¿Hay seguimiento para ver si el préstamo está siendo utilizado para los fines solicitados?\***

Sí

No

**Si la respuesta es “Sí”, por favor describa brevemente como hacen el seguimiento:**

---

---

21) ¿Qué medidas toman si se determina que un cliente está utilizando los fondos para un fin distinto al solicitado y aprobado?\*

- Redefinir los términos de préstamo
  - Aplicar la tasa de interés máxima
  - Multa o penalización fija
  - No se toma ninguna acción
  - Otros
- 

## Asistencia técnica

22) ¿Proporcionan asistencia técnica no financiera? Marque todas las que correspondan:\*

- Diseño del proyecto
- Asesoría en construcción (herramientas, materiales, formación técnica)
- Elaborar presupuesto específico para el tipo de mejoras de vivienda
- Educación en finanzas personales centrada en el pago del préstamo
- Técnicas de mantenimiento de la vivienda
- Asesoría o educación legal relacionada con el título de propiedad de la vivienda o de la tierra
- Ninguno
- Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

23) ¿La asistencia técnica es obligatoria u opcional?\*

- Obligatoria
- Opcional
- No se presta asistencia técnica

24) ¿Por qué?

---

---

25) El costo de la provisión de asistencia técnica no financiera es\*

- Subsidiado
- Pago por el cliente en su totalidad

26) ¿Cuál cree usted que es la percepción de su institución sobre el valor de la asistencia técnica no financiera?

---



---

27) ¿Cuáles han sido los retos que la institución ha enfrentado en la entrega de la asistencia técnica no financiera?

---



---



---

## Desempeño de la cartera de MFV

28) Describa el rendimiento de su cartera de MFV:

	2012	2013
Número de préstamos activos		
Valor de los créditos activos		
PAR >30 días		

29) La cartera de MFV, como porcentaje del portafolio total...\*

- Ha Crecido  
 Se mantiene igual  
 Ha Reducido

30) ¿Han hecho algún cambio o ajuste al producto de MFV durante el último año? Describa el cambio y explique la razón por la cual se implementó.\*

---



---

31) ¿Cuál cree usted que es el impacto de MFV? (Clasifique por orden: 1ro., 2do., 3ro...)\*

- \_\_\_\_\_ Mejora de oportunidades económicas
- \_\_\_\_\_ Mejora de salud o sanitaria
- \_\_\_\_\_ Mejora de oportunidades para educación
- \_\_\_\_\_ Mejora la seguridad de la tenencia
- \_\_\_\_\_ Mejora del estatus social
- \_\_\_\_\_ Mejora de la calidad de vida o felicidad
- \_\_\_\_\_ Seguridad contra riesgos
- \_\_\_\_\_ Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

32) ¿Cómo se compara el producto de MFV con sus otros productos en cuanto a rentabilidad?\*

- Más rentable
- Menos rentable
- Igual

33) ¿Han pensado añadir otros productos para complementar el producto de MFV? (Seleccione todos los que apliquen)\*

- Microseguros
- Microahorros
- Microhipotecas
- Hipotecas
- No estamos considerando ningún otro producto adicional

**Futuro de las MFV**

---

---

---

---

## Futuro de las MFV

34) ¿Están planeando expandir el portafolio de MFV?

Sí

No

Si la respuesta fue positiva, ¿podría decir qué porcentaje del total de la cartera están estimando asignar al producto de MFV?

---

---

35) ¿Está el producto de MFV incluido dentro del plan de negocios de la institución?

Sí

No

36) ¿Cuál considera que es el mayor beneficio de expandir las MFV para la institución financiera?\*

Incremento de la participación del mercado

Retención de clientes

Diversificación de la cartera

Reducción del riesgo

Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

37) Identifique cualquier limitación que le impida la expansión del producto.\*

Falta de capital

Nivel de riesgo inaceptable

Normativas gubernamentales

Falta de disponibilidad de terreno o título

Falta de demanda

Falta de capacidad institucional para satisfacer la demanda

Límite autoimpuesto debido a la falta de familiarización con las MFV

Deseo de enfocarse en otros productos principales.

Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

38) ¿Han pensado en expandir sus productos de MFV a nuevos mercados o nuevas zonas geográficas?\*

- Sí  
 No

Si usted eligio, SI, por favor describa brevemente.

---

---

---

## Otra información del producto

39) Aparte de los productos de microfinanzas para vivienda, ¿cuál de los siguientes productos están ofreciendo actualmente? (Marque todas las opciones que correspondan)\*

- Cuenta de ahorros  
 Cuenta corriente  
 Hipoteca tradicional  
 Capital de trabajo  
 Préstamo personal  
 Seguro suplementario  
 Otros

Si usted eligió “Otros”, por favor describa brevemente.

---

---

¡Gracias!

## Anexo 2 – Tipos de instituciones encuestadas

### **Bancos comerciales**

Son instituciones financieras tradicionales que proveen servicios como depósitos, préstamos, hipotecas y cuentas de ahorro.

### **Empresas financieras no bancarias (EFNB)**

Es una institución financiera que proporciona los servicios típicos de un banco, pero no tiene una licencia bancaria, lo que significa que no puede aceptar depósitos del público. Principalmente, están financiadas por sus accionistas.

### **Instituciones microfinancieras (IMF)**

Son servicios bancarios dirigidos a personas de bajos ingresos. Como su nombre lo indica, las instituciones ofrecen microcréditos y servicios financieros a aquellas personas que, de lo contrario, quedarían excluidas por las instituciones bancarias formales.

### **Empresas de ahorro y préstamo**

Son instituciones financieras que sólo pueden aceptar depósitos y conceder préstamos.

### **Cooperativas**

Similar a otras cooperativas de negocio, se trata de instituciones financieras, operadas por sus propios miembros, como asociaciones que trabajan para su propio beneficio. Su estabilidad financiera depende de los ahorros de sus miembros.

### **Organizaciones no gubernamentales (ONG)**

Son organizaciones que trabajan independientemente del gobierno y son, típicamente, sin fines de lucro, basándose en el financiamiento vía subsidios y préstamos bancarios. Actualmente, pueden aceptar ahorros de prestatarios. Las ONG pueden prestar asistencia financiera y suelen estar dirigidas al trabajo de desarrollo a nivel mundial.

## Anexo 3 – Categorías de usos de préstamo de las microfinanzas para vivienda

### **Préstamos para mejoras de vivienda**

Reparaciones o mejoras básicas, tales como poner yeso, techar, instalar el cielo raso, pintar paredes o agregar acabados a pisos (por ejemplo, poner mosaico).

### **Préstamos para construcciones pequeñas**

Vivienda progresiva, como la adición de habitaciones, letrinas o paneles solares.

### **Construcción de vivienda completa**

Construcción formal en una propiedad existente.

### **Préstamos para compra/tenencia de tierra**

Compra de terrenos o de títulos de propiedad de la tierra.



## Anexo 4 – Tipos de tenencia segura sin título

### **Acuerdo de compraventa de tierra**

Este es el acuerdo entre el vendedor y el comprador de un pedazo de tierra o una edificación. Aunque es un documento formal, por sí solo no demuestra que la tierra era propiedad legal del vendedor.

### **Documento de herencia**

Es un registro que muestra la herencia de la propiedad por parte de un familiar fallecido.

### **Certificado de registro**

Es el registro e inscripción de la tierra con el gobierno local. Dependiendo de la ciudad o región y los requisitos para el registro de tierra, este documento puede ser casi tan formal como un título de propiedad.

### **Documento de uso municipal**

Algunos grupos comunales registran juntos las tierras como propiedad municipal; sin embargo, esto puede ponerlos en una posición vulnerable, ya que la tierra aún puede venderse.

### **Certificado catastral de la parcela**

Generalmente, muestra un mapa o estudios topográficos, y los detalles de los límites de la propiedad.







SEDE INTERNACIONAL:  
121 Habitat St. Americus, GA 31709-3498 USA  
229-924-6935 800-HABITAT fax 229-928-8811  
publicinfo@habitat.org habitat.org

RELACIONES DE GOBIERNO Y LA OFICINA DE DEFENSA:  
1424 K St. NW, Suite 600, Washington, DC 20005-2410 USA  
202-628-9171 800-HABITAT fax 202-239-4472  
buildlouder@habitat.org habitat.org