

Estado de las Microfinanzas para Vivienda en América Latina

Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas

Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Hábitat para la Humanidad Internacional

9 de noviembre del 2011

Christy Stickney, Consultora

Entre agosto y octubre de 2011, Hábitat para la Humanidad Internacional (HPHI) emprendió un breve estudio para valorar la situación actual de las microfinanzas para vivienda¹ en América Latina, con un enfoque específico en las instituciones que operan a escala relativa (lo cual se define como al menos 2,500 préstamos para vivienda activos), con el fin de documentar las prácticas actuales, e identificar tendencias y barreras claves para su crecimiento. Un total de dieciocho instituciones participaron por medio de una entrevista o encuesta:

- Trece instituciones financieras (ocho de las cuales administran préstamos para vivienda a una escala relativa) que operan en siete países de América Latina: México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Colombia, Bolivia, y Brasil.
- Cinco instituciones de segundo nivel, que brindan asistencia técnica y financiamiento a instituciones financieras en América Latina.

El siguiente reporte resume los principales hallazgos de este estudio.

A. Instituciones involucradas en microfinanzas para vivienda (MFV)

Existe una amplia variedad de instituciones financieras (IF) involucradas en la provisión de MFV; entre las que se incluyeron en el estudio se encuentran instituciones no reguladas y una variedad de instituciones financieras reguladas tales como bancos de microfinanzas, bancos estatales, y cooperativas de ahorro y crédito. Las instituciones financieras incluidas en este estudio reportaron de forma colectiva más de 250,000 préstamos activos de MFV (a mediados de 2011), y las asignaciones de carteras para MFV rondan entre el 5% y el 30% de las carteras institucionales totales. Las instituciones que operan carteras de MFV a una escala relativa resultaron ser, tal y como un entrevistado comentó, "las mismas de siempre". Esto quiere decir que muchas de las grandes instituciones microfinancieras, que predominantemente forman parte de la Red ACCIÓN, siguen administrando las carteras de MFV más significativas en la región². Sin embargo, dos nuevos participantes están realizando avances importantes: (1) Proveedores comerciales de bienes y servicios, que tradicionalmente no ofrecen productos financieros para vivienda, están ingresando con la provisión de financiamiento para una variedad de mejoras de vivienda. Compañías como Promigas (Brilla) y Corona (Viste tu Casa) junto con la institución veterana de finanzas para vivienda CEMEX (Patrimonio Hoy) actualmente alcanzan, conjuntamente, a aproximadamente 615,000 clientes³ en Colombia y México. (2) El Banco Compartamos, que lanzó su producto de FMV apenas en el 2006,

¹ Las microfinanzas para vivienda (MFV), para propósito de este reporte, se refiere a préstamos de vivienda no-hipotecarios e utilizados primordialmente en el mejoramiento, reparación y construcción incremental de viviendas. Los plazos crediticios, generalmente, son menores de tres años, y las tasas de interés tienden a estar dentro del rango de mercado para los préstamos de microfinanzas.

² Usted puede ingresar al artículo "Getting to Scale in Housing Microfinance" (Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda)", del boletín de [ACCIÓN InSight #21](#) para obtener una descripción general de la condición de las MFV entre los socios de ACCIÓN de América Latina en el 2006.

³ Es importante tener en cuenta que, si bien estas iniciativas están dirigidas a la base de la pirámide, no todos sus clientes se clasificarían dentro del nivel de "bajos ingresos".

cuenta con una cartera de MFV que supera a las de las instituciones financieras de la región, reportando más de 163,000 préstamos activos, a partir del 31 de marzo de 2011.

B. Razones para participar en las microfinanzas para vivienda

Según las instituciones financieras, la razón primordial por la cual ellas agregaron préstamos para vivienda a sus carteras fue para responder a las solicitudes de sus clientes actuales, como un esfuerzo para desarrollar lealtad e incrementar la retención de clientes. Las razones secundarias que se mencionaron fueron: (1) el claro impacto benéfico que producen los préstamos de vivienda a sus clientes y a sus familias; y (2) la oportunidad de negocios que los préstamos para vivienda ofrecen a las instituciones financieras, en vista de la gran demanda insatisfecha.

C. Características del producto crediticio de MFV

Aproximadamente la mitad de las instituciones financieras encuestadas administran un **producto crediticio distintivo para MFV**, mientras que otras incluyen las MFV dentro de un producto crediticio para vivienda más amplio (que a menudo incluyen préstamos hipotecarios de vivienda), o como un tipo de préstamo para adquisición de activos fijos o crédito de consumo. Los reguladores bancarios en la mayoría de países encuestados no han reconocido aún las MFV como un producto distinto de crédito de vivienda, separado del crédito hipotecario, confundiendo aún más su clasificación, y por ende su análisis y control de desempeño.

Las MFV están aún dirigidas fuertemente, y en muchos casos limitadas, a **los actuales clientes microempresarios** de las instituciones financieras. Menos de un tercio de las instituciones financieras promueven, intencionalmente, las MFV entre aquellos que no son clientes y particularmente entre sectores de la población que cuentan con otro tipo de ingresos (p. ej. empleados asalariados y jubilados).

El tamaño de los préstamos es usualmente más grande que los préstamos para microempresas, con un promedio de entre \$1,000 y \$2,300.

Las tasas de interés están generalmente dentro del rango de las tasas del mercado de microfinanzas, aunque algunas veces unos pocos puntos por debajo de lo que las instituciones financieras están cobrando por préstamos para negocios o para consumo. Las instituciones que no tienen sistema para verificar el uso de los préstamos de MFV tienden a aplicar la misma tasa que la aplicada en otros tipos de préstamos para desalentar el "canibalismo"⁴ entre productos.

Los plazos para las MFV son generalmente más largos que los plazos de los préstamos de capital de trabajo. Las instituciones mencionaron plazos de hasta cinco años; sin embargo, fueron más comunes los plazos entre 12 y 36 meses.

Los repagos de préstamos son usualmente mensuales, aunque en algunos casos son ajustados a los patrones de flujo de efectivo de las actividades productivas que financian estos repagos (p. ej. una mayor frecuencia para los vendedores del mercado y menor frecuencia para los agricultores).

Las garantías para las MFV son usualmente fiduciarias (es decir, a través de fiadores), aunque ocasionalmente se usan letras de cambio o prendas. En algunos casos, la institución financiera toma los títulos de propiedad legal (si están disponibles) como una forma de garantía, sin realmente registrarlas como una hipoteca formal.

⁴ El canibalismo se refiere a la competencia negativa o improductiva entre productos de la misma institución.

Aunque las MFV son tratadas como un **préstamo individual**, dos instituciones financieras han **conectado las MFV con bancos comunales**. En un caso, se permite o incentiva a los clientes a invertir su préstamo del banco comunal en mejoras de vivienda y en actividades comerciales. En otro caso, el banco comunal participa en la aprobación de los préstamos de MFV de sus propios miembros.

Interesantemente, cuatro de las instituciones financieras mencionaron que estaban ofreciendo una **póliza de micro-seguros para cubrir daños a viviendas** durante la vida del préstamo. En algunos casos se requiere esto, y en otros es opcional.

Garantizar una inversión crediticia en vivienda fue enfatizado como uno de los retos claves de las MFV. Una institución de microfinanzas había realizado un estudio, el cual mostraba que solo el 30% de sus préstamos de MFV había sido invertido plenamente en vivienda. Los clientes a menudo llamaron a este producto crediticio de vivienda: el "préstamo de \$3,000", fijando su atención en el tamaño más grande del préstamo, en vez de su propósito original. Este reto ha causado que las instituciones de microfinanzas consideren opciones como visitas de verificación crediticia, desembolsos por etapas, o premios por inversiones adecuadas confirmadas, y, en algunos casos, incluso cuestionarse si un producto distintivo de vivienda es necesario, en vez de simplemente incrementar las líneas de crédito existentes para permitir que se usen para mejoras de vivienda.

D. Asistencia Técnica en Construcción (ATC)

La provisión de asistencia técnica en construcción a los clientes que emprenden mejoras de vivienda fue percibido como otro de los grandes retos de las MFV. Si bien muchas de las instituciones financieras reconocieron el valor potencial y la importancia de asistir a los clientes de bajos ingresos con la elaboración de un presupuesto básico y asesoría en la planificación de la mejora a la vivienda, así como supervisión técnica de proyectos de construcción grandes y complejos, únicamente dos han incorporado estos aspectos plenamente a su producto de MFV, y solo una de estas está operando a una escala relativa. Entre las instituciones financieras restantes, aproximadamente la mitad están poniendo a prueba o ya han incorporado la ATC entre un pequeño segmento de sus clientes de MFV. En cada uno de estos casos, la institución financiera está involucrada en una asociación con otra organización que apoya al personal de la institución financiera, financia todos o parte de los costos de ATC y/o brinda directamente ATC más especializada a los clientes de las instituciones financieras.

De aquellas instituciones financieras que ofrecen ATC, una está brindando servicios básicos a través de sus oficiales de crédito, como revisar presupuestos y listas de materiales, y dibujar planos sencillos, mientras que tres de ellas han agregado asesorías in situ y más especializadas para proyectos más grandes y complejos. Aproximadamente cuatro de estas instituciones financieras han contratado externamente estos servicios, los cuales son brindados por un tercero (una organización de Hábitat para la Humanidad u otra ONG local). También vale la pena mencionar que dos de las instituciones financieras que no ofrecen ATC mencionaron haber negociado con proveedores de materiales para brindar productos de calidad a precios favorables para sus clientes de MFV.

Los retos principales mencionados al ofrecer ATC fueron: (1) los costos que implica ofrecer estos servicios, reduciendo la asequibilidad para los clientes (o incrementando la dependencia de subsidios o donaciones externas); (2) el posible cuello de botella en la aprobación rápida de préstamos y el crecimiento general de cartera que podrían presentar los servicios no financieros; y (3) la posible percepción de los clientes de la responsabilidad de las instituciones financieras, si surgen problemas durante o después del proyecto de construcción, incrementando así el riesgo del incumplimiento de pago en los préstamos.

E. Comportamiento del producto de MFV

Las tasas de morosidad de las MFV coincidieron con los hallazgos de un estudio previo⁵, demostrando así que las MFV son generalmente un producto de alto desempeño, usualmente superando el desempeño de otros productos crediticios, incluyendo los préstamos para actividades productivas. Las instituciones financieras reportaron tasas de morosidad de MFV entre 0.4% y 4.5% a 30 días, con solo dos excepciones.

La sostenibilidad del producto de MFV sigue siendo un tema de especulación, ya que ninguna institución financiera segrega los datos de costo por producto. Sin embargo, dentro de las instituciones que brindan préstamos para vivienda primordialmente o exclusivamente a clientes existentes, existe una percepción que las MFV incrementan los rendimientos en general, pues generan un ingreso mayor a un costo adicional mínimo. Sin embargo, cuando la ATC se brinda junto con las MFV, se pierde esta percepción; solo dos de las instituciones financieras que ofrecen ATC aseguran estar recuperando los costos asociados con estos servicios agregados.

F. El financiamiento de la cartera de MFV

Las MFV son primordialmente financiadas por los propios recursos de las instituciones financieras. A pesar que en varios casos una fuente de financiamiento externo fue la que ayudó a incentivar el desarrollo de un producto particular de MFV, todos los programas que operan a escala fueron primordialmente, si no exclusivamente, auto financiados. Puesto que la mayoría de programas a escala son implementados por instituciones financieras reguladas, éstas también tienen acceso a una amplia variedad de fuentes de financiamiento, incluyendo depósitos de sus clientes.

Si bien el acceso al capital fue rara vez mencionado como una barrera al incremento del alcance de las MFV, aún perdura la percepción entre unas pocas instituciones que sería valioso, sino más bien necesario, el financiamiento de un plazo más largo y a tasas de interés menores, para alcanzar escala en las finanzas para vivienda dirigidas a la base de la pirámide (BdP). Estas declaraciones a menudo iban acompañadas por el sentir que la construcción incremental de viviendas es una solución inadecuada, y la percepción que los sectores de ingresos bajos recibirían un mejor servicio a través de alguna modalidad de crédito hipotecario.

También vale la pena mencionar que las MFV son a menudo utilizadas para complementar subsidios gubernamentales en el financiamiento de mejoramiento de viviendas. Tres instituciones financieras afirmaron estar trabajando en colaboración con programas de subsidio gubernamental, mientras que otras lo hicieron previamente, aunque no lo hacen en el presente.

G. Barreras del crecimiento en MFV

Comentarios que surgieron a lo largo del estudio sugirieron que las carteras de MFV están aún creciendo, pero no con el rápido ritmo que se observó hace cinco años en el estudio publicado junto con ACCIÓN⁶. Esta desaceleración general fue atribuida, mayoritariamente, a la crisis financiera mundial y al incremento en el endeudamiento de los clientes, así como a una mayor atención prestada a otros productos y tendencias dentro de la industria, como ahorros y negocios "verdes" o ecológicos. Nuevos participantes entre las instituciones financieras y los proveedores no tradicionales de microfinanzas para vivienda, tal y como se mencionó anteriormente, están

⁵ Ver el artículo "Getting to Scale in Housing Microfinance" (Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda), del boletín [Insight #21 de la Red ACCIÓN](#).

⁶ Según el estudio anterior (ver el artículo "Getting to Scale in Housing Microfinance" [Dimensionando las Microfinanzas para vivienda], del boletín [Insight #21 de la Red ACCIÓN](#)), entre el 2002 y 2005, el número de préstamos activos de MFV de instituciones encuestadas creció en un promedio de 36% por año. Durante los siguientes cinco años (a inicios del 2011), varias de estas mismas instituciones reportaron crecimiento anual promedio mínimo (1.7 - 2.5%) o incluso negativo en clientes de MFV.

posiblemente compensando parte de la reducción del crecimiento en las instituciones que habían penetrado el mercado de MFV anteriormente.

Las barreras más comunes para el crecimiento de las MFV que se mencionaron fueron impuestas por las mismas instituciones financieras. A pesar de que las MFV siguen demostrando éxito como un producto valioso y de alto rendimiento, la mayoría de instituciones financieras estuvieron renuentes a incrementar las acciones de la cartera de MFV debido a conflictos percibidos con su enfoque primario: crédito a microempresas. En general, parecían contentas al permitir que las MFV crecieran junto con la cartera como un todo, manteniendo pero no sobrepasando su actual nivel de participación. Esta actitud, combinada con la preferencia de las instituciones financieras por extender las MFV a clientes existentes, sugiere que el crecimiento de las MFV estará atado, de forma significativa, al crecimiento de las mismas instituciones microfinancieras.

Otras barreras mencionadas contra el incremento de las carteras de MFV fueron las siguientes:

- Tres instituciones reportaron que existía una menor probabilidad de que los oficiales de crédito promovieran las MFV entre los clientes, prefiriendo vender los productos principales y más familiares.
- Tres instituciones mencionaron como un factor limitante la falta de acceso a un financiamiento adecuado, particularmente con plazos más largos y tasas de interés menores.
- Dos instituciones se refirieron a las restricciones impuestas por reguladores bancarios, que no reconocen las MFV como un producto legítimo, como barreras que frenan su adecuado desarrollo y crecimiento.

H. Conclusiones

1. Las MFV siguen creciendo en la región, pero no al mismo ritmo que hace cinco años, debido mayormente a los efectos de la crisis financiera mundial, y a otras prioridades y preocupaciones a nivel regional y de la industria. Los actores que compensaron parte de esta desaceleración son instituciones financieras grandes ahora involucradas en las MFV y las corporaciones que respondieron a las oportunidades de financiamiento para vivienda de BdP que éstas habían identificado.
2. Las instituciones financieras parecen muy anuentes a agregar las MFV como un medio de responder a las necesidades y demandas de los clientes existentes, con un producto que crea lealtad e incrementa la retención.
3. Las MFV tienden a mostrar un buen desempeño, con tasas de morosidad relativamente bajas con respecto a otras líneas de productos. Sin embargo, la sostenibilidad sigue estando abierta a la especulación, particularmente cuando se brinda ATC. Las instituciones financieras perciben que los préstamos de MFV aumentan la rentabilidad general de la organización; sin embargo, las limitaciones en sus prácticas contables no permiten a las instituciones de finanzas determinar los rendimientos reales.
4. Las principales barreras contra un mayor crecimiento son impulsadas por la oferta, tal y como se observa en un estudio previo con la Red ACCIÓN⁷, sean estas limitaciones explícitas en las asignaciones de carteras, una subordinación intencional de las MFV al producto principal (crédito para microempresa), o una renuencia sutil a vender un producto menos familiar.
5. Un desafío clave que se ha presentado es garantizar que los préstamos de vivienda alcancen su propósito original. La verificación de préstamos es realizada únicamente entre la mitad de las instituciones, y es aún menos común entre los programas que operan a una escala relativa.

⁷ Ver el artículo "Getting to Scale in Housing Microfinance" [Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda], del boletín [Insight #21 de la Red ACCIÓN](#).

6. En países donde los reguladores bancarios deben aún reconocer las MFV como un producto legítimo, la verificación de préstamos y el control preciso de carteras son aún menos probables.
7. La ATC sigue limitada a pocas instituciones, y aún no ha sido brindada a escala. Las barreras principales mencionadas fueron: (1) los costos asociados con la provisión de estos servicios, (2) posibles cuellos de botella al crecimiento de la cartera por la provisión de servicios más especializados y/o personalizados, y (3) posibles percepciones de responsabilidad de la institución financiera por problemas que surgen durante o después de los proyectos de construcción, poniendo así en peligro los repagos.
8. Las carteras de MFV son predominantemente financiadas por los recursos existentes de las instituciones financieras, particularmente entre aquellas que implementan a escala.
9. Uno de los elementos agregados más interesantes dentro de las MFV es la provisión de micro seguros de daño a viviendas, los cuales son ofrecidos de forma obligatoria o voluntaria por al menos cuatro de las instituciones financieras involucradas en el estudio. Un estudio más profundo ayudaría a valorar los productos que están siendo ofrecidos, las percepciones de los clientes, y los efectos en el desempeño de las MFV.