



MIKEL FLAMM

## ARTÍCULO 4:

# Llevar a escala los productos de microfinanzas para vivienda: capacidad y compromiso institucional

Enero de 2013

La demanda por las finanzas para vivienda en los hogares de menores ingresos es enorme. El inminente déficit de vivienda en todo el mundo en desarrollo revela la necesidad tanto de nuevas unidades para albergar a una población en aumento como de mejoras para llevar las viviendas existentes a la condición de “adecuada”.<sup>1</sup> Las tendencias de la urbanización global y los desastres naturales y humanos sobrecargan las condiciones de vivienda ya de por sí estresadas.

Por otro lado, el suministro de recursos financieros apropiados para ayudar a cerrar esta brecha es extremadamente limitado. Los mercados hipotecarios llegan sólo a un pequeño segmento de la población (por lo general, menos del 10 por

**Microfinanciamiento de vivienda** se refiere a los préstamos no hipotecarios que están destinados a financiar mejoras en el hogar, reparaciones y construcción por etapas, y se caracteriza por elementos comunes a las microfinanzas, tales como:

- **Cantidades pequeñas de préstamo:** financiar una mejora individual o una etapa de un proceso de construcción gradual.
- **Plazos cortos:** generalmente entre 12 y 36 meses.
- **Precio basado en el mercado:** normalmente a la par con otros productos de microfinanzas.
- **Garantías no hipotecarias:** como co-garantes o pagarés y se aceptan pruebas alternativas de la tenencia de la tierra aparte del título legal, tales como acuerdos de compra o facturas de servicios públicos.

1. Llegando a escala en las microfinanzas para vivienda, por Nino Mesarina y Christy Stickney, ACCION Insight #21, Mayo 2007

ciento de las poblaciones de los países en desarrollo) y se ven obstaculizados por sistemas deficientes de titulación de tierras, ingresos fluctuantes de las familias y los marcos jurídicos y reglamentarios no solidarios. El alcance de los programas de gobierno está generalmente limitado por el apoyo político a corto plazo o por presupuestos restringidos. Así pues, la mayoría de la población mundial se limita a la construcción de sus casas de forma escalonada conforme el financiamiento esté disponible, ya sea mediante ahorros, remesas, o préstamos costosos como los créditos de los establecimientos o los fondos de prestamistas locales.

Dentro de este contexto, las microfinanzas para vivienda se han convertido en una propuesta atractiva. Las instituciones microfinancieras han reconocido desde hace años que del 20 al 30 por ciento de los préstamos destinados a actividades comerciales han sido utilizados para vivienda. El aumento de las microfinanzas para vivienda como un producto claramente adaptado a los patrones escalonados de construcción y financiamiento de los pobres es una respuesta natural de las instituciones microfinancieras a las prioridades de sus clientes. La creciente experiencia en microfinanzas para vivienda durante la última década ha allanado el camino para la aceptación más amplia de la industria, lo que confirma que las microfinanzas para vivienda son un producto atractivo que construye lazos con las familias y contribuye a la fidelización y retención de clientes, además de una cartera bien diversificada de rendimiento para la institución microfinanciera. Por otra parte, el desarrollo cuidadoso de productos de microfinanzas para vivienda ha permitido a las instituciones microfinancieras llegar a nuevos mercados y encontrar nichos competitivos.

A pesar de las ventajas convincentes, las microfinanzas para vivienda aún representan una sorprendente pequeña parte de la actividad de las microfinanzas (menos del 5 por ciento de la cartera total de microfinanzas). Un estudio publicado en 2007<sup>1</sup> puso de manifiesto que a pesar de que las carteras de microfinanzas para vivienda crecían a una tasa impresionante dentro de las instituciones líderes en microfinanzas, las microfinanzas para vivienda aún no estaban siendo totalmente vistas como un producto base relacionado con la misión de las instituciones. Como resultado, el crecimiento de las microfinanzas para vivienda estaba siendo implícitamente confinado, puesto que las instituciones siguieron

centrándose en microempresarios y sus actividades generadoras de ingresos. Este análisis pone de relieve dos subtemas relacionados:

- Si la gestión de las instituciones microfinancieras tendía a clasificar los préstamos de microfinanzas para vivienda como un tipo de préstamo al “consumidor”, viéndolos como una inversión en un objetivo no productivo (o no generador de ingresos), esto hubiera perjudicado la aceptación de las microfinanzas para vivienda como un producto estratégico. Sin embargo, esta perspectiva ha evolucionado dentro de la industria, la evidencia empírica ha revelado que la mejora de la vivienda a menudo resulta en un aumento de ingresos (por ejemplo, microempresas de hospedaje, alquiler de habitaciones)<sup>3</sup> o el ahorro de costos (por ejemplo, la eficiencia energética, mejora de la salud).<sup>4</sup> Por otra parte, la vivienda es ahora reconocida como una forma de ahorro, lo que representa el mayor activo financiero de una familia y contribuye a la estabilidad financiera.
- Aunque el mandato original de las instituciones microfinancieras era servir a los microempresarios y sus familias, restringir las microfinanzas para vivienda a los clientes existentes e incluso a los microempresarios, en última instancia pone en peligro el alcance del producto.

Este estudio anterior concluyó con la evaluación de que si las carteras de microfinanzas para vivienda iban a prosperar y alcanzar su potencial de ampliación, las instituciones microfinancieras tendrían que ir más allá de las limitaciones de sus mandatos originales (grupos destinatarios y productos) y asumir un compromiso más amplio para hacer frente a las necesidades financieras y prioridades de los clientes. Afortunadamente, las nuevas tendencias en las microfinanzas sugieren que la vivienda puede estar entrando en una nueva era, ya que la inclusión financiera y la renovada dedicación a

2. “Dimensionando las microfinanzas para vivienda”, de Nino Mesarina y Christy Stickney, ACCIÓN InSight # 21, mayo de 2007

3. Por ejemplo, consulte “Construyendo viviendas para los pobres – Un Ladrillo a la vez”, de Warren Brown, ACCION InSight No. 4, enero de 2003, p. 6.

4. Un ejemplo de esto se encuentra en la evaluación del programa Piso Firme en México, que documenta el impacto positivo de los pisos de concreto en la salud infantil. Consulte “Documento 4214 sobre el Trabajo de Investigación de Políticas del Banco Mundial.” Cattaneo, Matias, et al. Banco Mundial, abril de 2007.

los servicios enfocados en el cliente van en aumento en las agendas de la industria. Por otra parte, el creciente reconocimiento de la vivienda como una de las tres principales prioridades de las familias pobres, junto con los alimentos y la educación de los niños, señala un cambio esperanzador.<sup>5</sup> Ciertamente, la búsqueda de nuevos productos y mercados de cara a la competencia estimulará una mayor diversificación de las microfinanzas.

El siguiente informe está destinado a arrojar una luz sobre temas de actualidad relacionados con la expansión de las micro finanzas para vivienda. También hará hincapié en los factores institucionales que faciliten alcanzar esa expansión. El informe se basa en un análisis de los estudios de casos escritos

recientemente acerca de 10 instituciones microfinancieras alrededor del mundo que se asociaron con Hábitat para la Humanidad en el desarrollo de productos de microfinanzas para vivienda junto con los servicios de acceso a la vivienda.<sup>6</sup> Estos casos fueron seleccionados para representar una amplia gama de enfoques acerca de las microfinanzas para vivienda dentro de una variedad de contextos. En concreto, siete de estos casos describen situaciones en que se había completado el proceso de desarrollo de productos, incluyendo la etapa de prueba piloto, y las instituciones microfinancieras estaban en busca de, ya sea ampliar sus productos de microfinanzas para vivienda o ya habían comenzado ese proceso.

5. "Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito," Jan Maes y Larry Reed, Campaña de la Cumbre de Microcrédito, 2012.

6. Los "servicios de acceso a la vivienda" se refieren al apoyo no financiero que pretende dotar a las familias o a los proveedores de materiales de vivienda o servicios con conocimientos, conexiones u otros recursos que mejoren la calidad o que reduzcan el costo de las soluciones construidas.

**La hija de la familia Karovik juega delante de su casa, que la familia fue capaz de mejorar gracias a la ayuda de microfinanzas para vivienda.**



EMEA REGION

Tabla 1: Escenarios de expansión de las microfinanzas para vivienda por país / institución microfinanciera

País	Institución microfinanciera	Préstamos de microfinanzas para vivienda desembolsados <sup>7</sup>	Proyecciones de expansión de las microfinanzas para vivienda o visión	Factores que contribuyen	Restricciones
Uganda	UGAFODE	1,629	Expandir ambos productos de microfinanzas para vivienda a todas las sucursales.	Préstamo de 500.000 dólares garantizado de MicroBuild. La concesión reciente de su licencia MDI8 contribuirá a la imagen pública y al potencial crecimiento.	Acceso al capital en condiciones favorables. Papel de los servicios de acceso a la vivienda sigue siendo indefinido.
Perú	EDYFICAR	1,138	Expandir a todas las sucursales; llegar a 16.000 clientes en los próximos tres años.	Instituciones microfinancieras grandes con presencia nacional (112 sucursales en 16 regiones). Propiedad de un gran banco comercial, lo que facilita el acceso al capital.	Los servicios de acceso a la vivienda actuales no son sostenibles financieramente y difíciles de expandir a nivel nacional (basándose en el reclutamiento y la gestión de un equipo de especialistas).
Bolivia	CRECER	196	Microfinanzas para vivienda vinculadas al plan estratégico. Proyecta 822 clientes durante la primera fase de la ampliación progresiva.	Acceso al capital a través de MicroBuild. Experiencia en la entrega de servicios no financieros facilita la ampliación de los servicios de acceso a la vivienda.	La recuperación de costos para los servicios de acceso a la vivienda aún no se ha resuelto.
República Dominicana	ADOPEM	465	Intención de expandir las microfinanzas para vivienda a todas las sucursales. Estima 5.000 clientes de microfinanzas para vivienda dentro de los próximos cinco años.	Banco de microfinanzas registrado con presencia nacional.	No hay planes de incrementar los ya existentes. Acceso al capital.
Filipinas	TSPI	11,000	Se han expandido a 128 sucursales (75 por ciento del total) y un plan para cubrir el 100 por ciento en 2013. Podría prestar más de \$5 millones si tuviera acceso a los fondos.	Institución microfinanciera grande con una presencia nacional. Proveedor único de microfinanzas para vivienda en el mercado.	Los costos del producto relacionados con los servicios de acceso a la vivienda compromete la sostenibilidad. Acceso al capital.
Tayikistán	IMON	4,419	Considerado como un producto principal y la intención de expandir a nivel nacional. Proyecta 2.000-4.000 clientes de microfinanzas para vivienda adicionales.	Institución microfinanciera más grande del país. Financiación garantizada de MicroBuild (US \$2 millones).	Acceso al capital. Costos de los servicios de acceso a la vivienda están limitando la sostenibilidad del producto.
Bosnia	LOK	1,985	Aumentar las microfinanzas para vivienda del 6 al 15 por ciento de la cartera total.	Capacidad institucional y compromiso de ampliar las microfinanzas para vivienda.	Acceso al capital. Costos de los servicios de acceso a la vivienda aún no se han tenido en cuenta en el cálculo de la sostenibilidad.

7. Fechas de las cifras reportadas: EDYFICAR, ADOPEM, LOK, Mikrofond y GO Finanzas - septiembre de 2012; UGAFODE - junio de 2012; TSPI - julio de 2012; IMON - agosto de 2012; Santander - febrero de 2012; CRECER - octubre de 2012.

8. MDI (por sus siglas en inglés) corresponde a la institución que recibe el depósito para las microfinanzas.

### Observaciones de los casos

Con respecto a los siete casos estudiados, seis instituciones microfinancieras estaban a punto de ampliar la escala de las microfinanzas para vivienda y la séptima (en Filipinas) ya estaba comprometida en un despliegue nacional de su producto de microfinanzas para vivienda. La Tabla 1 en la página 4-4 resume el escenario de expansión de cada una de las siete instituciones microfinancieras en términos de su visión de crecimiento, los factores clave que contribuyen y los desafíos o limitaciones que enfrentan. Las secciones que siguen proporcionan un análisis de esta tabla.

### Desafíos para alcanzar escala

Como se puede observar a partir de los comentarios en el cuadro anterior, las instituciones microfinancieras enfrentaron dos limitaciones principales mientras trataban de expandir las microfinanzas para vivienda, las cuales se resumen a continuación:

- **Cubrir los costos de los servicios de acceso a la vivienda:** las instituciones microfinancieras que buscan ampliar las microfinanzas para vivienda estaban preocupadas por garantizar la sostenibilidad del producto, en especial con respecto a los costos del servicio de acceso a la vivienda. Cinco de las siete instituciones microfinancieras declararon que los costos asociados con la provisión de servicios no financieros de acceso a la vivienda a los clientes de microfinanzas para vivienda no se estaban recuperando por completo, lo que comprometía su sostenibilidad. Una sexta institución microfinanciera (de Uganda) aún tiene que diseñar sus servicios de acceso a la vivienda y determinar los costos asociados. Aunque en la mayoría de los casos, ya sea la institución microfinanciera o Hábitat o ambos, han subvencionado una parte de estos costos durante el desarrollo de los productos y pruebas, la perspectiva de expansión de las microfinanzas para vivienda conducía a ambas instituciones a revisar el diseño de los servicios de acceso a la vivienda y los mecanismos de recuperación de costos.

Una tendencia entre las instituciones microfinancieras que estaban migrando de las pruebas piloto hacia la expansión de las microfinanzas para vivienda era agilizar y estandarizar los servicios de acceso a la vivienda, haciéndolos con personal propio y así depender en mayor medida de los oficiales de crédito para que proporcionasen la mayor parte de los servicios. La institución microfinanciera en Filipinas había dependido

### Expansión de los servicios de acceso a la vivienda: El caso de Edyficar en Perú

Al concluir el piloto de la prueba de microfinanzas para vivienda, EDYFICAR realizó una evaluación de la sostenibilidad del servicio de acceso a la vivienda mediante el cálculo de los costos asociados con la prestación de servicios especializados directamente a los clientes a través de un ingeniero contratado. Estimaron que los costos de los servicios de acceso a la vivienda era de aproximadamente \$59 por crédito, pero acordaron que se podría cobrar sólo \$40 en comisiones a los clientes por estos servicios. A la luz de esta brecha en la recuperación de los costos, junto con el reto institucional que implicaría la contratación y la capacitación de un equipo de ingenieros para preparar la expansión del producto, EDYFICAR determinó que era necesario un nuevo modelo de prestación de servicios de acceso a la vivienda. Ahora está buscando un enfoque que da a los oficiales de crédito una mayor responsabilidad en los servicios de acceso a la vivienda cuando se provee asistencia básica y que forja alianzas con los proveedores de materiales y con las instituciones que dan servicios de capacitación técnica para crear una oferta local de apoyo a la construcción calificada.

inicialmente de Hábitat para proporcionar más servicios especializados de acceso a la vivienda a los clientes durante la prueba piloto en Manila, pero una vez que la institución microfinanciera puso en marcha el producto en las sucursales de todo el país, estas responsabilidades fueron asignadas a los oficiales de crédito de microfinanzas para vivienda y a los maestros de obras basados en los proyectos. Todas las instituciones microfinancieras en Perú, República Dominicana y Bosnia prefirieron capacitar a los oficiales de crédito en la prestación de apoyo básico para mejoras en el hogar como parte de sus estrategias para la ampliación de sus productos.

Solo dos de las instituciones microfinancieras incluyeron en la tasa de interés del préstamo la recuperación de costos para los servicios de acceso a la vivienda. La mayoría se estaban haciendo el cargo o a la espera para agregar una cuota específica para los servicios de acceso a la vivienda. A pesar de que los clientes, en general, habían indicado que estaban dispuestos a pagar dichas cuotas, en ninguno de los casos, los honorarios que se cargaron fueron suficientes para cubrir todos los

costos asociados. Otra consideración importante es si los servicios de acceso a la vivienda especializados, tales como asesoramiento para mejoras estructurales y más complejas, pueden ser proporcionados como un servicio opcional, cobrando a los clientes sobre una base de pago por servicio recibido. Claramente, la prestación de los servicios de acceso a la vivienda más personalizados a gran escala sigue siendo un tema importante para los profesionales de las microfinanzas para vivienda.

Cabe destacar también la posibilidad de crear vínculos con los proveedores de materiales, ferreterías y otros proveedores de bienes y servicios a los mercados de la vivienda de bajos ingresos locales cuando se expanda el producto. La institución microfinanciera en Filipinas cuenta con proveedores seleccionados para entregar los materiales de construcción directamente a las familias. Debido a las compras al por mayor y a las eficiencias obtenidas al procesar a los clientes en grupos de 10, los proveedores pueden dar descuentos de un 5 a un 10 por ciento en los precios a los clientes de la institución microfinanciera. La institución microfinanciera en Perú está considerando la creación de vínculos con un proveedor de materiales de construcción para negociar precios favorables para sus clientes y proporcionar apoyo técnico cualificado a los clientes que realicen mejoras estructurales. La institución microfinanciera también espera asociarse con un Centro de formación técnica para capacitar y certificar a maestros de obra locales.

- **Acceso al capital:** dado que las instituciones buscan un crecimiento de sus carteras de microfinanzas para vivienda, se necesita capital en condiciones que se ajuste a sus productos. Lo más importante es que el financiamiento acomode los términos de las microfinanzas para vivienda, que son generalmente más largos que los préstamos de capital de trabajo y que, en algunos casos, se extienden de tres a cinco años. Varias instituciones microfinancieras también han buscado tasas favorables para el financiamiento de la vivienda con el fin de mantener los precios bajos para sus clientes,

reconociendo que las mejoras de la vivienda pueden no resultar directamente en el aumento de los ingresos, sino más bien en beneficios a largo plazo para la familia, como la mejora de la salud, la seguridad y la educación, así como un activo financiero.

Cinco de las siete instituciones microfinancieras mencionaron el acceso al capital como el principal obstáculo y tres de las siete han sido aprobadas para el financiamiento por parte del establecimiento MicroBuild de Hábitat,<sup>9</sup> proporcionándoles recursos para ayudar a financiar la siguiente etapa del lanzamiento de sus productos de microfinanzas para vivienda. No se mencionó ninguna otra fuente de capital, pero la institución microfinanciera peruana es propiedad de un gran banco comercial y no señaló preocupación alguna acerca de la búsqueda de capital para expandir las microfinanzas para vivienda. Aunque la institución microfinanciera en Filipinas fue ampliando las microfinanzas para vivienda con sus recursos existentes -ya que ofrecen microfinanzas para viviendas en 128 sucursales (75 por ciento del total de sus sucursales)- los líderes de la institución proyectaron que podían absorber al menos \$ 5 millones si hubiese capital externo disponible para las microfinanzas para vivienda.

### Factores que facilitan la expansión

Los productos de microfinanzas para vivienda parecían prosperar en las instituciones que se caracterizaban por los factores que se enumeran a continuación. Estos pueden ser considerados como los criterios para determinar dónde las microfinanzas para vivienda tienen el mejor potencial para alcanzar la amplitud deseada.

- **El alcance existente y la trayectoria de crecimiento de institución microfinanciera:** las instituciones microfinancieras con presencia nacional y con antecedentes de fuerte crecimiento estuvieron bien preparadas para ampliar los productos de vivienda a través de su estructura operativa existente. Por ejemplo, la institución microfinanciera en Filipinas pudo expandir la microfinanzas para vivienda hasta alcanzar 11.000 clientes en seis años aprovechando su presencia en más de 167 sucursales. Además, las instituciones microfinancieras fuertemente comprometidas con el crecimiento, en general, son más abiertas a aventurarse en nuevos productos y mercados con la dedicación exigida (y experiencia correspondiente) para superar los obstáculos iniciales.

9. MicroBuild es un fondo de inversión social para movilizar capital para inversión, sobre todo de la deuda, en los productos de financiamiento de viviendas sostenibles diseñadas para los hogares de menores ingresos en países en desarrollo. El fondo es una empresa independiente (Ltda.) y con participación mayoritaria de Hábitat para la Humanidad Internacional.

- **Figura jurídica de la institución microfinanciera facilita el acceso al capital:** aunque los fondos específicos para las microfinanzas para vivienda son instituciones microfinancieras reguladas no comunes, con acceso a ahorros y a otras fuentes de capital nacional y extranjero, estaban mejor equipadas para financiar el crecimiento de la cartera de microfinanzas para vivienda dentro de su área de distribución actual de recursos. Por ejemplo, la institución microfinanciera en Perú había sido comprada por un gran banco comercial local, lo que facilitó el acceso a los recursos necesarios para financiar el crecimiento. Del mismo modo, la institución microfinanciera en República Dominicana es un banco de microfinanzas autorizado y con acceso a una amplia gama de recursos financieros, incluyendo ahorros.
- **Las microfinanzas para vivienda encajan dentro de la misión de la institución microfinanciera:** las instituciones microfinancieras que se adhirieron a las misiones sociales amplias y las propulsaron activamente para poder llevarlas a cabo, estaban más ansiosas de participar en las microfinanzas para vivienda e integrar la vivienda como un producto principal. Los mandatos de estas instituciones tendían a incorporar un grupo meta más amplio que solo los microempresarios y sus familias, y apoyaron con su compromiso una amplia gama de productos y servicios financieros. Por ejemplo, la declaración de la misión de la institución microfinanciera en República Dominicana comienza de la siguiente manera: “Promover el desarrollo de la familia dominicana a través de su incorporación en los sistemas de crédito y económicos formales.” Ese enfoque está alineado con la inclusión financiera más amplia y claramente da la bienvenida a una variedad de productos y prioridades, incluida la mejora de la vivienda.
- **La cultura de la institución microfinanciera abarca el aprendizaje y la innovación, además del crédito:** las instituciones microfinancieras que podrían caracterizarse como “organizaciones de aprendizaje” -colocando un gran valor a la capacitación del personal, escuchando con atención a sus clientes y dando la bienvenida a la innovación- son particularmente ambientes propicios para la ampliación de los productos de microfinanzas para vivienda robustos. Además, las instituciones micro-

financieras que ya se dedican a la prestación de servicios no financieros, como la capacitación para el empoderamiento de las mujeres (en Bolivia) y la capacitación para el desarrollo de negocios (en Tayikistán) junto con los servicios financieros, fueron particularmente bien equipadas para ofrecer formación relacionada con la vivienda y el apoyo a los clientes de microfinanzas para vivienda.

Al expandirse las microfinanzas para vivienda a nuevas sucursales y regiones, el personal de campo debe estar equipado para, constantemente, probar e innovar productos de crédito y servicios de acceso, porque la vivienda está sujeta a contextos específicos. Por ejemplo, la institución microfinanciera en Perú desarrolló una herramienta para trazar el perfil de la sucursal y equipar al personal de las sucursales para que investigasen los mercados potenciales y la demanda de préstamos del proyecto antes de iniciar el microfinanciamiento de la vivienda, lo que les permitió ajustar el producto para nuevos contextos.

También cabe destacar que las instituciones microfinancieras se aventuraron aún más en financiamiento de vivienda, a menudo buscaron una mayor diversificación, ya sea en respuesta a las oportunidades de negocio o a las demandas de los clientes. Esto llevó al desarrollo de productos de vivienda especializados para distintos segmentos del mercado que no estaban siendo atendidos, o productos diseñados exclusivamente para los tipos específicos de mejoras.

Por ejemplo, la institución microfinanciera en Uganda diseñó un producto microhipotecario que fue lanzado junto con su préstamo de microfinanzas para vivienda, pero que atiende a una población con un ingreso ligeramente superior. La institución microfinanciera en Filipinas se aventuró en una variedad de productos especializados, ya que expandió las microfinanzas para viviendas a todo el país: préstamos para baños, instalación de tanques sépticos y conexiones de agua y electricidad. A medida que la institución microfinanciera en Tayikistán se posicionó para aumentar la escala de sus productos de financiamiento de vivienda, contempló la ampliación de su oferta para incluir el financiamiento de primera vivienda y una especie de hipoteca.

Además de las características de la institución microfinanciera que facilita la expansión, el análisis de los siete casos destacó las siguientes prácticas específicas que apoyaban el crecimiento de las microfinanzas para vivienda:

- **Alto nivel de apropiación de las microfinanzas para vivienda en toda la organización:** la mayoría de las instituciones microfinancieras se refirió a la importancia de ganar el compromiso institucional con el nuevo producto en todos los niveles, desde la junta directiva hasta los oficiales de crédito, apoyando así su desarrollo y expansión. Los resultados sociales que surgen de los préstamos para vivienda y el aumento del contacto con los clientes que era inherente a los servicios de acceso a la vivienda contribuyeron de manera significativa al compromiso del personal de campo con el producto.
- **Crecimiento de microfinanzas para vivienda incorporado en los planes de crecimiento institucionales:** las microfinanzas para vivienda tienen muchas más posibilidades de recibir la atención y el apoyo necesarios para lograr la expansión cuando su crecimiento está ligado en planes más amplios de la institución microfinanciera. Por ejemplo, la institución microfinanciera en Bolivia ha incorporado objetivos de microfinanzas para vivienda en su plan estratégico y la junta directiva de la institución microfinanciera en Tayikistán ya ha adoptado las microfinanzas para vivienda como un producto básico, con una proyección de crecimiento de las microfinanzas para vivienda dentro de su plan de negocios. Los aspectos importantes que deben incluirse en el plan son: (a) los criterios para determinar la prestación y la priorización de las sucursales para la expansión del producto de microfinanzas para vivienda; (b) la capacitación del personal en la entrega del producto de microfinanzas para vivienda y asistencia y; (c) el papel de la oficina central en el apoyo a lanzamiento de los productos.
- **Planes de incentivos al personal para promover el despliegue de las microfinanzas para vivienda:** de importancia crítica para el crecimiento de las microfinanzas para vivienda, en particular durante el despliegue del producto, es la incorporación de políticas de incentivos de apoyo entre el personal de campo para promover la aceptación del producto en nuevos lugares. Estos suelen incluir el establecimiento de puntos de referencia del producto, en términos del número de clientes de préstamos de vivienda, montos de los préstamos y las tasas de amortización y se puede aplicar a funcionarios individuales (como en Tayikistán) o a las sucursales completas (como en Filipinas). Otra forma en que la institución microfinanciera en Filipinas abordó este desafío fue asignando la cartera de vivienda a oficiales de crédito dedicados exclusivamente a la venta y a apoyo de productos de microfinanzas para vivienda. Esto ha promovido una mayor concentración y especialización en materia de vivienda en el equipo de la institución microfinanciera y les ha permitido alcanzar metas agresivas de crecimiento en las microfinanzas para vivienda.
- **Acceso al capital dedicado a financiar el crecimiento de las microfinanzas para vivienda:** como se mencionó anteriormente, el acceso limitado al capital adecuado para financiar las microfinanzas para vivienda es una de las dos principales barreras establecidas para alcanzar la amplitud deseada. Sin embargo, tres de las instituciones microfinancieras han sido aprobadas para financiamiento por parte del establecimiento MicroBuild de Hábitat para la Humanidad Internacional, en gran parte debido a sus capacidades financieras y operativas sólidas, así como la disposición para hacer crecer las microfinanzas para vivienda. Se espera que estos recursos les ayudarán a impulsar la próxima fase de la expansión de sus productos.
- **Extender las microfinanzas para vivienda a nuevos grupos de clientes:** aunque dos de las instituciones microfinancieras han restringido las microfinanzas para vivienda a sus clientes existentes -y a una escala significativa en Filipinas-, la práctica más común entre las instituciones microfinancieras estudiadas es abrir el acceso a nuevos segmentos de mercado, lo que permite la expansión en estos mercados y una mayor diversificación de sus carteras. Los ejemplos incluyen la concesión de préstamos de microfinanzas para vivienda para los trabajadores asalariados (en Uganda) y para los jornaleros informales (en Perú). Claramente, los entornos de préstamos más competitivos empujarán a las instituciones microfinancieras a aventurarse más en esta dirección.

- **Información financiera analiza el desempeño de las microfinanzas para vivienda:** los resultados del estudio pusieron de relieve que la capacidad para realizar un seguimiento por separado del rendimiento de los productos de préstamo, tanto en términos de datos de la cartera y en relación con los cálculos de sostenibilidad, es fundamental para ampliar las microfinanzas para vivienda. Este último requisito se ve limitado por la capacidad de las instituciones microfinancieras para dar a conocer las cifras de la contabilidad de costos a lo largo de las líneas de productos, sobre todo cuando el personal de campo se dedica a la venta de varios productos, lo que complica una evaluación precisa de los costos de operación específicos del producto. Por ejemplo, durante la evaluación de proyecto piloto, la institución microfinanciera en República Dominicana comentó que los oficiales de crédito pasaron más tiempo en la preparación de los clientes de microfinanzas para vivienda y sus solicitudes de préstamos en comparación con otros tipos de préstamos. Sin embargo, estos costos no fueron seguidos de forma explícita, ni lo fueron los beneficios de largo plazo de los préstamos de alto rendimiento (0,4 por ciento PAR<sup>10</sup>) en los resultados financieros que fueron evidentemente evaluados. Claramente, estos tipos de análisis son necesarios para evaluar con precisión el rendimiento del producto.

## Conclusión

Las microfinanzas para vivienda parecen estar entrando en una nueva era, ya que las instituciones microfinancieras están cada vez más ansiosas de desarrollar nuevos productos y servicios que respondan a las necesidades y prioridades de los clientes, mejorando así los negocios y los resultados sociales. Dentro de este contexto, las microfinanzas para vivienda surgen como una propuesta atractiva, en respuesta a una amplia oportunidad de mercado y que demuestran una creciente trayectoria de éxito. Un estudio de siete instituciones microfinancieras provee más información sobre los factores que contribuyen a alcanzar la amplitud deseada de las microfinanzas para vivienda. Por otra parte, los resultados del estudio ponen de manifiesto que las siguientes características de las instituciones microfinancieras tienden a facilitar la ampliación de las microfinanzas para vivienda:

- Amplia difusión y una trayectoria de crecimiento constante.
- Instituciones reguladas con acceso a una amplia gama de recursos financieros.
- Claro encaje de la vivienda dentro de la misión de la institución.
- Una cultura de aprendizaje, innovación y desempeño social dentro de la institución.

Una vez que las instituciones microfinancieras han diseñado y probado los productos de microfinanzas para vivienda con cuidado, la evidencia sugiere que una de las principales barreras para ampliar estos productos es garantizar la prestación sostenible de los servicios de acceso a la vivienda junto a las microfinanzas para vivienda. Por lo tanto, la oferta de servicios no financieros de valor añadido, junto con las microfinanzas para vivienda a escala significativa sigue siendo un área de continua innovación y aprendizaje. Además, como las carteras de microfinanzas para vivienda siguen creciendo, el acceso al capital adecuado probablemente seguirá siendo una prioridad clave para las instituciones microfinancieras.

---

10. PAR (por sus siglas en inglés) significa cartera en riesgo a más de 30 días.



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