

Numero 21

Mayo 2007

## Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda

Un estudio entre los Afiliados de ACCION en Latinoamérica

Por Nino Mesarina y Christy Stickney

### Oportunidades

Existe una gran necesidad de financiamiento para vivienda en la población de bajos ingresos en los países en desarrollo. A pesar de que la solución está pendiente de ser resuelta, ya sea por parte del sector privado o gubernamental, la industria de microfinanzas ha logrado en los últimos años avances significativos en esta materia. Las microfinanzas para vivienda muestran señales de potencial para lograr mayor escala.

Las microfinanzas para vivienda (HMF por sus siglas en inglés) se refieren a créditos para vivienda que no son necesariamente respaldados por hipotecas. Estos préstamos siguen los principios básicos de las microfinanzas: montos de préstamo pequeños, plazos de pago relativamente cortos y garantías alternativas. Las instituciones interesadas en las microfinanzas para vivienda están comenzando a reconocer el potencial de las actividades de "construcción progresiva" de las familias de bajos ingresos, las cuales financian y construyen sus hogares en forma incremental. La mayoría de los créditos son utilizados para hacer mejoras o ampliaciones en las viviendas y en menor medida para la compra o construcción de viviendas. De la misma manera que las instituciones ven que los préstamos para microempresas impulsan la generación de ingresos de las familias, el microfinanciamiento para vivienda es visto cada vez más como una forma de apoyar el ingenio y esfuerzos de las familias de bajos ingresos para mejorar sus condiciones de vida.

Buscando entender mejor el potencial de alcanzar escala en HMF, ACCION International y Habitat for Humanity International unieron esfuerzos para efectuar un estudio que indague sobre la experiencia de 10 de las instituciones afiliadas ACCION en Latinoamérica, que representan más del 90% del portafolio de vivienda de la Red ACCION. El objetivo de esta investigación ha sido entender los principales factores de éxito, los desafíos y las barreras para alcanzar escala crédito de vivienda. Esta edición de *InSight* presenta los resultados de esta investigación.

### Desafíos

Las microfinanzas para vivienda están ganando popularidad y obteniendo legitimidad como un producto reconocido por las instituciones de microfinanzas (IMFs). Sin embargo, su potencial se contrapone al mandato original de las IMFs, muchas de las cuales fueron creadas para apoyar el desarrollo de micro y pequeñas empresas a través del suministro de préstamos capital de trabajo y activos fijos.

El potencial de las microfinanzas para vivienda depende de la voluntad de las IMFs de ir más allá de sus productos

*El potencial de las microfinanzas para vivienda depende de la habilidad de las IMF de ir más allá de los límites de las características de su producto original y entender más a fondo y responder a las necesidades de sus clientes.*

tradicionales para responder a las necesidades de sus clientes. Esta re-orientación determinará si las microfinanzas para vivienda se convertirán en un importante aporte para mejorar la situación de vivienda para millones de personas en el mundo.

### Perspectiva de la Investigación

Los aspectos considerados en relación con el potencial para escala en HMF fueron:

- ¿Qué podemos aprender acerca de las necesidades de los clientes y del potencial del mercado a partir del desempeño de los portafolios de vivienda?
- ¿Cuáles son los principales factores por el lado de la oferta que facilitan o limitan el dimensionamiento de las microfinanzas para vivienda?
- Con base en las lecciones aprendidas por el lado de la demanda y de la oferta, ¿qué recomendaciones pueden hacerse para facilitar una mayor escala en las microfinanzas para vivienda?

### Alcance y metodología del estudio

Este estudio obtuvo información de instituciones y gerentes con experiencia en HMF. Se analizaron tres tipos de información de 10 afiliados de ACCION:

1. Desempeño de los portafolios de vivienda entre los años 2002 y 2005.
2. Opiniones del personal de campo de ACCION International que estuvieron involucrados en el desarrollo de los productos de crédito para IMFs.
3. Criterios vertidos por el personal directivo gerentes de 6 de las 10 IMFs que se indican más adelante, incluyendo presidentes, gerentes comerciales y de mercadeo. Las entrevistas también incluyeron a dos instituciones que todavía no ofrecían financiación para vivienda pero que se estaban en fase piloto.

**Tabla 1. Instituciones incluidas en el estudio: Experiencia con microfinanciación para vivienda**

Institución	País	Préstamo de vivienda respaldados con hipoteca y	Préstamos HMF	Años ofreciendo préstamos HMF
<b>BancoSol</b>	Bolivia	X	X	5+
<b>Finamerica</b>	Colombia	X		No ofrecen HMF
<b>Fundación Mario Santo Domingo</b>	Colombia	X	X	5+
<b>Banco Solidario</b>	Ecuador	X	X	2
<b>Integral</b>	El Salvador	X	X	5+
<b>Sogesol</b>	Haití		Piloto	
<b>Compartamos</b>	México		Desarrollo del Producto	
<b>FAMA</b>	Nicaragua	X	X	5+
<b>El Comercio</b>	Paraguay	X	X	2
<b>Mibanco</b>	Perú	X	X	5+

## Definiendo las microfinanzas para vivienda

No existe una definición estándar aplicada por igual a todas las instituciones y/o en los países para clasificar los microcréditos de vivienda. Lograr una definición estandarizada de microfinanzas para vivienda fue un punto importante de inicio en la investigación y sería útil para identificar mejor los productos de vivienda y sus clientes, y para promover su tratamiento como un producto diferente pero consistente con la misión de una IMF.

Definimos los productos HMF como sigue: un préstamo HMF sigue los principios básicos de la microcrédito tales como montos relativamente bajos de préstamo, plazos de cortos y medianos y garantías alternativas (no hipotecas), y se utiliza por el cliente únicamente en un proyecto de vivienda, representado típicamente por mejoras y construcción progresiva.

Los préstamos HMF tienen algunas características distintivas:

1. **Evaluación del préstamo:** Se examina la propuesta de construcción del cliente. El funcionario de crédito evalúa el presupuesto del proyecto de vivienda para asegurarse que el cliente tenga un estimativo preciso del valor requerido para "completar" el proyecto, de tal forma que no quede sin terminar y ponga el pago bajo riesgo. Esto es particularmente importante en tanto el crédito no necesariamente contribuye a la generación de ingresos adicionales, como es el caso de los créditos para capital de trabajo. El funcionario de préstamos también hace un bosquejo técnico de las modificaciones de vivienda propuestas, lo que permite una verificación futura que el préstamo no ha sido desviado a otros fines, como por ejemplo para capital de trabajo, en vista de que la tasa de interés para vivienda es generalmente mas baja.
2. **Monto y plazo para el pago del préstamo:** En general el monto y el plazo de los créditos suelen ser mayores que los de préstamos para capital de trabajo. Estas características generalmente permiten a las IMFs ofrecer tasas de interés efectivas ligeramente menores en comparación con los préstamos de capital de trabajo.
3. **Garantía de propiedad:** Como parte del proceso de evaluación, los clientes deben presentar algún tipo de documento que demuestre el derecho de propiedad del inmueble o terreno en que se desee llevar a cabo la inversión como es la escritura de compra, pago de impuestos o, en algunos casos, una factura de servicios públicos. La falta de documentación legalmente registrada común en el segmento de mercado para estos productos, no es obstáculo crítico para que las IMFs puedan ofrecer microcréditos de vivienda, ya que ya cuentan con métodos para garantizar el crédito con formas no-tradicionales de garantía.

Una práctica que *no* es común en la mayoría de las instituciones de microfinanzas es la asesoría para la construcción. La mayoría de las IMFs ven en la asesoría en construcción ofrecida a los receptores de los préstamos, algo costoso para la institución e innecesaria para el cliente.<sup>1</sup> La experiencia muestra que ellos tienen sus propias fuentes confiables de asistencia técnica en la comunidad y se muestran renuentes a que la institución les imponga el apoyo. Por otra parte, brindar asistencia técnica, podría tener un efecto negativo en el comportamiento de pago en caso de que los clientes enfrentasen problemas durante o después de la construcción.

---

<sup>1</sup> Ver *InSight* de ACCION 12 "El Desarrollo de Productos de Microfinanzas para Vivienda en Centroamérica", por Richard Shumann, quien discute un estudio que demuestra la falta de diferencia en la calidad de la vivienda entre hogares construidos con asistencia técnica y aquellos construidos sin asesoría externa.

Podrían requerirse estudios adicionales que permitan contar información respecto a aspectos tales como garantizar los estándares de calidad para la construcción.

### **Microfinanzas para vivienda y otros productos de préstamo**

Se llevó a cabo una comparación de los préstamos HMF con otros productos:

**Microfinanzas para Vivienda vs. Préstamos Hipotecarios:** Las instituciones de microfinanzas se encuentran en condiciones de ofrecer tanto créditos hipotecarios tradicionales (en general a una clientela de nivel económico más alto), como microfinanciamiento para vivienda. Aunque es común pensar en las finanzas para vivienda como en un sinónimo de los préstamos hipotecarios, los productos HMF, como se mencionó anteriormente, tienen características diferentes, según se resume en la Tabla 2. La mayoría de los portafolios de vivienda en las IMFs evaluadas están destinados al mejoramiento de la vivienda, más que para la compra o construcción respaldadas por hipotecas.

**Tabla 2. Características de los préstamos HMF y de los préstamos hipotecarios**

Características	Microfinanzas para vivienda	Préstamos respaldados por hipoteca
<b>Mercado objetivo</b>	Clientes con bajos ingresos	Clientes con ingresos medios a altos
<b>Plazo del préstamo</b>	Corto y mediano plazo (< 5 años)	Largo plazo (más de 5 años)
<b>Valor del préstamo</b>	Bajo a mediano	Elevado
<b>Utilización del préstamo</b>	Mejoras para el hogar, construcción progresiva	Construcción de nueva casa, compra de casa
<b>Tipo de garantía</b>	Fiador, garantía requerida para préstamos típicos para microempresas*	Hipoteca formal

\* Algunas IMFs requieren prueba de propiedad/posesión de la propiedad pero no estrictamente como garantía sino como una forma de comprobar que la mejora se hará en la vivienda del solicitante.

**Préstamos para vivienda vs. otros préstamos de microfinanzas:** Con frecuencia, los resultados de cartera de los productos HMF se encuentran mezclados en los reportes con otros productos de crédito, tales como préstamos para consumo o capital de trabajo. La siguiente tabla describe las características generales de los productos de préstamo HMF comparadas con las de los préstamos para capital de trabajo de las 10 IMFs estudiadas. Esta comparación es útil pues muestra aspectos importantes:

1. Las IMFs aplican metodologías de evaluación de crédito similares tanto para los préstamos HMF, como para los de capital de trabajo.
2. Los clientes utilizan los préstamos de capital de trabajo como la primera y más relevante referencia cuando evalúan las características y el precio del producto de HMF.
3. Las diferencias entre los dos productos destacan ciertas características únicas lo que demuestran qué han sido desarrollados a la medida de las necesidades de los clientes y de esta forma ofrecer no solamente préstamos de capital de trabajo que los clientes desvían para la vivienda.

**Tabla 3. Comparación entre microfinanzas para vivienda y préstamos para capital de trabajo**

<b>Factor</b>	<b>Microfinanzas para vivienda</b>	<b>Préstamo para capital de trabajo</b>	<b>Diferencias entre los productos</b>
<b>Tamaños promedio de los préstamos</b>	El promedio en IMF's que ofrecen créditos individuales oscila entre US\$915 y US\$3,312. El promedio general entre los afiliados de ACCION es de US\$2,280.	Las IMF's que ofrecen créditos individuales tienen préstamos promedio de entre US\$300 y US\$900.	Típicamente, el crédito promedio para vivienda es tres veces mayor que el préstamo promedio para capital de trabajo.
<b>Garantía</b>	Fiador (co-signatario). Las "garantías" tales como prueba de "propiedad del terreno/casa" que no tienen validez legal se utilizan aun si la vivienda no es de propiedad del cliente (Generalmente son los familiares directos quienes tienen la propiedad de la vivienda).	Fiador (consignatario), prendas (bienes del negocio o del hogar) o finca raíz.	Legalmente, la garantía es la misma. Ambas se utilizan como una presión "psicológica", por ejemplo la entrega de copia de documentos de propiedad del terreno o casa de terrenos/casa.
<b>Plazo del préstamo</b>	Hasta 36 meses; no obstante, generalmente el plazo promedio oscila entre 12-18 meses.	3 a 18 meses	HMF tiene plazos más largos, en algunos casos hasta tres veces mayor.
<b>Frecuencia del pago</b>	Mensual generalmente	Mensual generalmente. En algunos casos, bisemanal	Ninguna
<b>Tasa de interés</b>	Entre el 24% y el 35% (en algunas ocasiones más)	Entre el 25% y el 90% (promedio 48%)	Típicamente algo menor para HMF que para préstamos de capital de trabajo.

*Fuente: Información proporcionada por los afiliados de ACCION Network, 2006.*

Como se ha mencionado anteriormente, en general los préstamos para vivienda tienen montos y plazos mayores que los préstamos para capital de trabajo (ver la Tabla 3). Por ejemplo, durante los últimos cuatro años el tamaño promedio de préstamos de todo el portafolio de microfinanzas para vivienda de los afiliados de ACCION estudiados oscila entre US\$2000 y US\$2500 en comparación a menos de \$800 para préstamos para capital de trabajo.

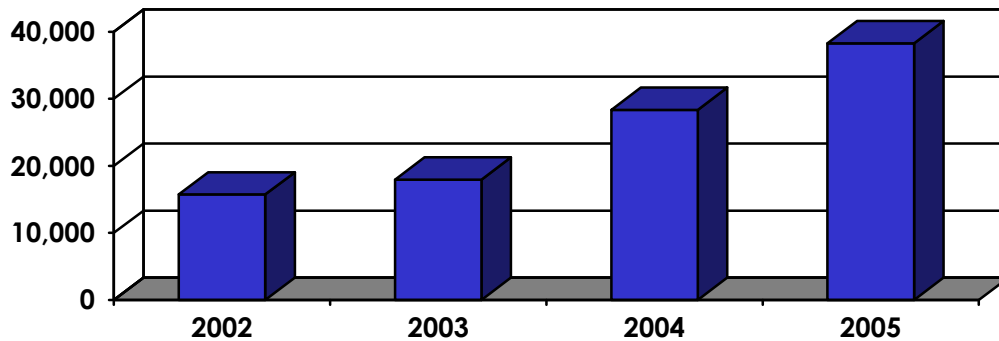
### **Desempeño de los portafolios de financiación para vivienda**

Un análisis de la evolución de HMFs dentro de los socios latinoamericanos de ACCION muestra un importante crecimiento general durante los últimos cuatro años, tanto en términos absolutos como relativos. La siguiente gráfica muestra los resultados para las siete instituciones que ofrecen HMFs:

**Incremento en el número de clientes**

El número de clientes con préstamos vigentes de microfinanzas para vivienda se incremento de 15,000 en 2002 a 38,000 a finales del 2005 como se muestra en la Figura1, representando una tasa de crecimiento promedio anual del 36%.

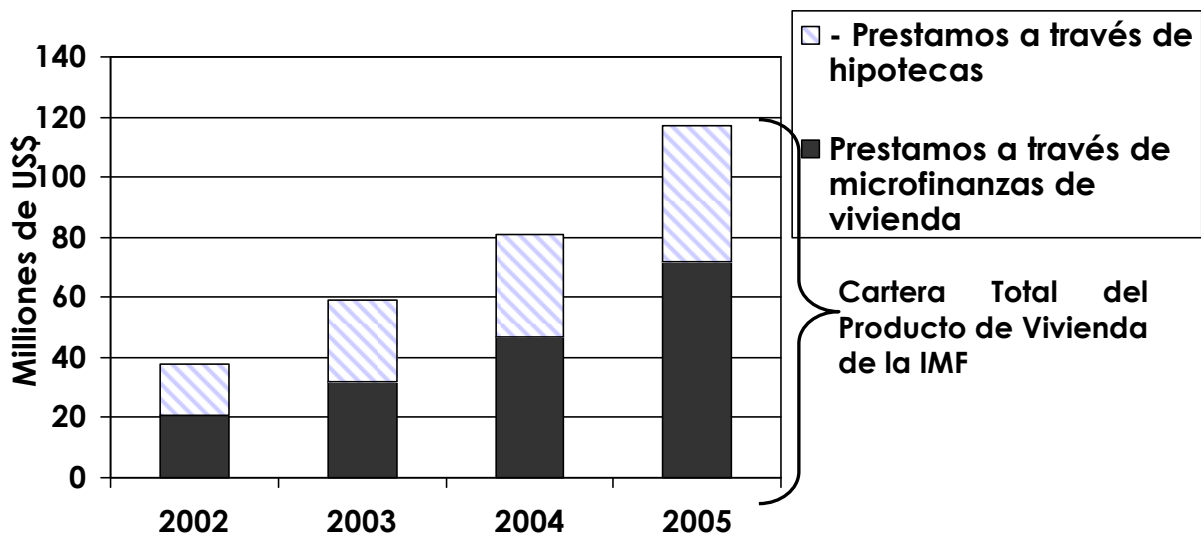
**Figura 1: Numero Total de Clientes Activos de Vivienda**



**Volumen y crecimiento del portafolio**

Por otra parte, también se puede ver el rápido crecimiento de la cartera en monto, mucho mayor que el de la cartera de microcrédito de capital de trabajo. Como se muestra en la Figura 2, entre 2002 y 2005 la cartera total de crédito para vivienda (incluyendo créditos para vivienda respaldados por hipotecas) de las siete instituciones que cuentan con el producto en su portafolio HMF creció de US \$38 millones a \$117 millones, lo que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 49%.

**Figura 2. Cifras de cartera de créditos de vivienda consolidadas (millones de dólares)**



El portafolio total de microcreditos para vivienda (excluyendo los créditos hipotecarios) creció de \$20 millones en 2002 a \$72 millones en 2005, lo que representa una tasa de crecimiento promedio

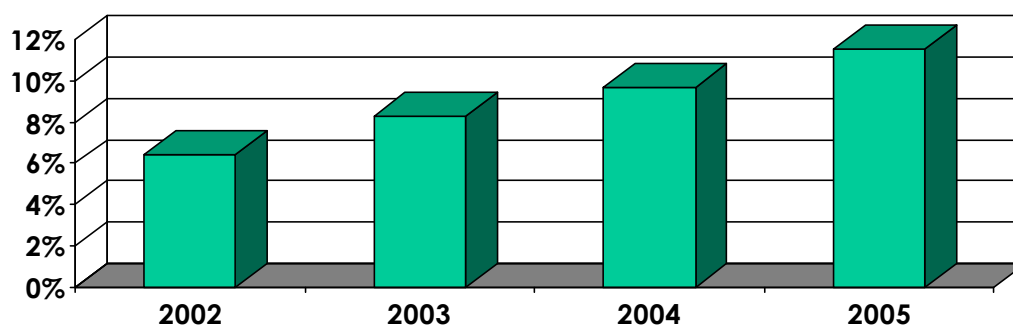
anual de 51%. En comparación, la tasa de crecimiento promedio anual del portafolio total en las IMFs en el estudio fue de 25% durante este mismo período. Este crecimiento representó un aumento en microfinanzas para vivienda como porcentaje del portafolio total de vivienda del 58% en 2002 al 62% en 2005.

***Préstamos para vivienda como una participación del portafolio total de microfinanzas***

Dado el mayor crecimiento de la cartera de HMF en relación con la cartera de créditos de capital de trabajo la participación de créditos de vivienda en el portafolio total de las instituciones analizadas ha crecido

- La participación de la cartera de crédito de vivienda en relación con la cartera total de las IMFs se incremento de 12% en el 2002 al 19% en el 2005
- La participación de la cartera de microcrédito para vivienda con relación a la cartera total se incrementó de 6.4% en el 2002 al 11.5% en el 2005 (ver Figura 3).

**Figura 3: Prestamos de microfinanzas de vivienda como porcentaje de la cartera total del IMF**



Sin embargo, a pesar de este importante crecimiento, la participación de la cartera de vivienda en el 2005 únicamente representó el 5.7% de la cartera total en montos y solamente el 2.3% de clientes activos de toda la red ACCION.

***Calidad del portafolio HMF***

El comportamiento de repago de los portafolios de microfinanzas para vivienda fue mejor que el de los productos de préstamos para los negocios, entre todas las siete IMFs en la red ACCION que tenían portafolios de microfinanzas existentes. El índice de mora para HMF osciló entre el 0.5% y el 2%, con una excepción. Más aun, en la mayoría de los casos la calidad del portafolio fue mejor que la del ya buen portafolio para los préstamos de capital de trabajo.

**Factores críticos de éxito y barreras para el crecimiento: Las percepciones del personal directivo de las instituciones**

A pesar que HMF es un producto exitoso entre las IMFs analizadas, no la logrado alcanzar una escala masiva. Esta sección examina los factores que contribuyen o afectan este crecimiento. Los resultados aquí descritos se obtuvieron a partir de entrevistas con los directivos de las instituciones. Las percepciones que estos directivos tienen acerca del mercado, el papel de las IMFs en las HMF y del producto de microcrédito para vivienda, juegan un rol importante para entender cómo las

instituciones pueden obtener escala en las HMF. Un cambio clave que podría llevar a una mayor escala es la nueva forma de pensar acerca de las HMF dentro de las IMFs.

### ***Demanda del cliente***

La percepción general de los directivos entrevistados es que la demanda para el financiamiento de vivienda en el mercado objetivo de microfinanzas es amplia y que la competencia por el lado de la oferta es aún limitada. Hubo consenso en que el microfinanciamiento para vivienda tiene mucho mayor potencial de crecimiento que el financiamiento hipotecario entre los sectores de bajos ingresos objetivo de las IMFs.

De acuerdo con los directivos, la oportunidad para préstamos para el mejoramiento de viviendas, responde a las siguientes situaciones del mercado:

- La mayor parte de los clientes de bajos ingresos ya tienen una casa, independientemente de si tienen título o documentación legal de propiedad, y sus necesidades son de ampliarlas o mejorarlas.
- Cuando las instituciones aún no ofrecían microfinanciamiento para la vivienda, se sabía que con frecuencia los clientes utilizaban parte o el total de sus créditos para capital de trabajo para las mejoras de sus viviendas. La oportunidad del mercado se hizo mucho más obvia cuando las IMFs comenzaron a ofrecer productos HMF específicos que realmente respondían a las necesidades de los clientes.
- Muchos clientes, aun si tuviesen la capacidad para responder por un préstamo para compra de vivienda o para construcción, tienen otras prioridades relacionadas con su negocio o familia, por lo que no están dispuestos a destinar toda su capacidad de pago a un crédito para una nueva
- Existe una barrera cultural percibida acerca de los préstamos a largo plazo. Los directivos consideran que los clientes ven y administran sus finanzas dentro de un horizonte de tiempo de no más de 18 a 24 meses.

El atractivo de una HMF como una oportunidad de negocios tiene que ver no solamente con el tamaño del mercado potencial sino con el hecho de que es un producto de relativamente bajo riesgo que genera un vínculo más sólido con el cliente que un préstamo microempresarial típico. En repetidas oportunidades, los directivos manifestaron que la tasa de repago históricamente más alta de los portafolios HMF en relación con los portafolios tradicionales de microcrédito podría atribuirse al vínculo emocional (y práctico) de los clientes con sus viviendas y a la prioridad que le asignan a la ésta como uno de los elementos más valiosos.

### ***Utilización de préstamos para financiación de vivienda***

Los directivos, entrevistados manifestaron que en orden de prioridad, las necesidades de financiamiento para vivienda de los clientes, se orientan principalmente hacia proyectos de "construcción progresiva" y no a compra de vivienda o construcción de la casa completa.



**Tabla 4. Prioridades percibidas de los clientes para la utilización de préstamos para financiación de vivienda**

Prioridad	Tipo de proyecto
1	Reparaciones básicas de la vivienda (servicios públicos, estructuras básicas, cimentación, paredes, techos).
2	Construcción progresiva/ampliación (añadir espacio o habitaciones)
3	Adiciones o modificaciones a la vivienda para responder a las necesidades del negocio
4	Construcción de un piso o un nivel adicional.
5	Construcción de la casa completa en la propiedad existente
6	Compra de terreno
7	Compra de toda la casa

En consecuencia, las primeras cuatro necesidades priorizadas, representan la composición de la mayoría de las carteras de microfinanciamiento para viviendas, por cuanto se encuentran inmersas en la categoría de préstamos para mejoramiento de vivienda, caracterizadas por plazos cortos y montos menores de préstamo. A pesar de que la lista en la Tabla 4 es un resumen de las prioridades percibidas, los Directivos reconocen que este orden de prioridades varía por sub-segmentos en el mercado de las microfinanzas.

#### *Segmentación del mercado*

Las IMFs con experiencia exitosa en el microfinanciamiento para vivienda destacan la importancia de mantener el enfoque de mercado con el fin de conservar un portafolio de alta calidad y garantizar que la institución no se desvíe de su negocio básico y de su mercado objetivo.

Específicamente, evitan segmentos que se encuentra demasiado lejos del mercado de las microfinanzas, tales como:

- Receptores de subsidios relacionados con el gobierno (que en general ofrecen tasas de interés no de mercado).
- La mayoría de los trabajadores asalariados, aunque muchas personas dentro de este grupo carecen de acceso a los bancos en general.
- Individuos de altos ingresos tales como clientes de clase media que necesitan de préstamos hipotecarios para compra de vivienda, objetivo de los bancos tradicionales. Las IMFs expresaron preferencia en ampliar el microfinanciamiento para vivienda a clientes con actividades microempresariales existentes con historiales establecidos de crédito, y de esta forma i generar una mayor lealtad de éstos hacia la institución.

La renuencia a prestar a clientes que son nuevos para la institución parece ser una de las barreras críticas para la escala. Este es un reflejo que las IMFs están priorizando primero lo que ellas perciben como el segmento más seguro de un gran mercado potencial- clientes existentes y/o más establecidos. Esta observación fue reiterada en diversas

*La renuencia a prestar a clientes que son nuevos para la institución parece ser una de las barreras críticas para la escala.*

entrevistas y se evidencia en el hecho de que el tamaño promedio del préstamo (que se correlaciona con el nivel de ingresos del cliente en muchas IMFs<sup>2</sup>) en los microfinanciamientos para vivienda, es casi dos veces mayor al de los créditos para capital de trabajo.<sup>3</sup>

No obstante, los resultados de las entrevistas sugieren que la creciente competencia y las posteriores etapas de desarrollo del mercado harán necesario expandir la base de clientes, penetrando los segmentos de menores ingresos. Este proceso ya está llevando a las IMFs a establecer objetivos de crecimiento más agresivos en este producto los que les permitirá abarcar más allá de los segmentos del mercado de nivel más elevado.

Los mayores índices de repago demostrados por los portafolios de vivienda pueden ser atribuibles a las actuales prácticas de selección de clientes, que toman en cuenta los riesgos. A medida que las IMFs consideran ampliar sus bases de clientes de microfinanciamiento para vivienda a segmentos actualmente no cubiertos, deberán avanzar cuidadosamente para adaptar su proceso de filtración de clientes a las características de los nuevos clientes.

### ***Entendiendo el desempeño financiero***

Las IMFs que han adoptado seriamente las microfinanzas para vivienda han recibido claros beneficios en relación con estabilidad y rentabilidad general, algunos de los cuales fueron mencionados por los directivos y se mencionan a continuación:

- Mayor estabilidad del portafolio general, dadas las fluctuaciones estacionales en los préstamos comerciales.
- Diversificación de riesgos para un portafolio principalmente dedicado a préstamos de capital de trabajo.
- Mayores ingresos por parte de clientes existentes (préstamos comerciales), sin incurrir en costos operativos significativamente adicionales.
- Mayor calidad del portafolio, lo cual a su vez implica menores costos para manejar los préstamos en mora.
- Menores costos administrativos por valor prestado, debido a los mayores plazos de los microfinanciamientos para vivienda
- Mayor lealtad y mejores relaciones entre el cliente y las IMFs. Los clientes y sus familias tienen una fuerte conexión emocional con sus hogares.

Es importante contar con clara información en relación con la rentabilidad para incrementar el apoyo institucional para el producto de microfinanciamiento para vivienda. La combinación de mayores índices de repago y mayores valores y plazos de los préstamos con costos de origen menos frecuentes sugiere la posibilidad de mayores ingresos en los productos y estos portafolios. No obstante, las IMFs que aplican menores tasas de interés a estos préstamos podrían estar disminuyendo estos márgenes. Unos mayores plazos para los préstamos disminuyen a su vez las oportunidades de generación de tarifas/comisiones.

---

<sup>2</sup> Equipo de Pobreza de ACCION International, Midiendo la Pobreza en las IMFs: Lecciones y resultados de la Red ACCION, Monografía ACCION No. 16, 2006.

<sup>3</sup> En general, los ingresos solamente no suministran suficiente información para identificar un segmento del mercado.

Dado que la mayoría de los préstamos para vivienda actualmente se otorgan a clientes comerciales existentes, los directivos de las IMF's perciben que este producto, al estar vinculado a los otros, incrementa la "rentabilidad" general del cliente en relación con la institución. No obstante, debido a que la mayoría de las IMF's entrevistadas no pudieron segregarse información financiera por producto de préstamo, la verdadera rentabilidad del portafolio de vivienda por sí misma es difícil de evaluar.

### ***Prioridades comerciales institucionales***

A pesar del atractivo de la oportunidad del mercado de vivienda, las respuestas de los directivos de las IMF's no fueron categóricas respecto a la correspondencia estratégica o comercial de la financiación de vivienda dentro de la misión de sus organizaciones, específicamente acerca del futuro crecimiento de estos productos dentro de su portafolio general. A pesar de que algunos directivos argumentan que la demanda potencial para este tipo de financiamiento podría en realidad exceder aquella de los préstamos para microempresas, no se mostraron dispuestos a colocar estos préstamos como un componente esencial de sus planes estratégicos. De hecho, algunos piensan que deberían establecerse límites auto-impuestos para evitar un crecimiento demasiado rápido. La razón de esto tiene que ver con la definición del negocio básico, la percepción y la categorización del crédito para vivienda dentro del área comercial y las limitaciones regulatorias.

El argumento más importante de los directivos frente a la renuencia a un crecimiento de créditos para vivienda demasiado rápido es que este producto no forma explícitamente parte de sus negocios o de su misión institucional. El negocio básico y la misión de la institución se definen alrededor del concepto de servicios financieros para microempresas, mientras que el microfinanciamiento para vivienda está definido no como un préstamo para efectos productivos de la microempresa sino como un préstamo de consumo. Este punto de vista genera dos preguntas, diferentes pero relacionadas entre sí:

1. ¿A quiénes están sirviendo las IMF's realmente? ¿Solamente a las microempresas? ¿O a las familias de microempresarios?
2. ¿Son las HMF únicamente un préstamo de consumo? ¿O es la casa un componente esencial del valor económico y de la capacidad productiva de la familia?

La primera de estas preguntas llega a la base misma de la auto-definición de las microfinanzas. A pesar que la mayoría de los profesionales de microfinanzas entrevistados reconocen que sus clientes objetivos son microempresarios y *sus familias*, muchos no considera adecuado incluirlos dentro del núcleo mismo de las microfinanzas. La segunda pregunta es más empírica y ha sido objeto de investigación durante muchos años, lo cual demuestra que una gran parte de la inversión en vivienda es "productiva" en cuanto contribuye a la capacidad de generación de ingresos de un hogar. En cualquier caso.

*Una redefinición o reinterpretación de las misiones institucionales que incluyan una gama más amplia de productos financieros es un paso necesario si se quiere que los microfinanciamientos para vivienda alcancen cierta escala.*

### ***Sistemas de reporte***

Las HMF no están aún establecidas como un producto específico, y como tal no se clasifican de una misma forma entre los sistemas de reporte de las diversas IMF's. Algunas IMF's hacen seguimiento a los préstamos de vivienda como un todo (incluyendo las HMF's y préstamos hipotecarios). En un IMF en Bolivia, por ejemplo, toda la gama de préstamos de vivienda se clasifica bajo "Vivienda".

Otro IMF de Ecuador divide la vivienda en dos unidades comerciales diferentes, una llamada "Vivienda", que se refiere solamente a préstamos respaldados con hipoteca, y "Microempresa", que incluye préstamos para mejoras del hogar no respaldados por hipotecas. Otras IMFs no utilizan ninguna clasificación, generalmente registran el portafolio de vivienda bajo préstamos para microempresas. En algunos casos, los préstamos HMF se registran como créditos de consumo.

La falta de seguimiento específico también desestimula una evaluación detallada del desempeño del producto. La tendencia en años recientes se orienta a una clasificación más precisa de las líneas de productos, de tal forma que las instituciones puedan mejor administrar sus portafolios por producto y mercado objetivo.

*La falta de una clasificación estándar podría tener implicaciones negativas en relación con la obtención de escala, por ejemplo limitando la planeación del producto, manteniendo las HMF como un "producto de segunda clase" dentro de la institución, desestimulando la especialización para desarrollo y comercialización del producto y limitando la asignación de recursos para crecimiento.*

El dilema de la clasificación se ve complicado por el tratamiento que dan a las HMF las autoridades supervisoras. Cuando las HMF son clasificadas por las autoridades como un crédito de consumo más que microempresarial, esta clasificación tiene implicaciones prácticas en relación con los objetivos de volumen dentro de una institución dada. Por ejemplo, una implicación práctica clave de esta clasificación regulatoria (que desestimula la expansión de las HMF) es que la clasificación de préstamos de consumo en general requiere de una mayor reserva para pérdidas por concepto de

préstamos, disminuyendo la rentabilidad del producto. La clasificación como un crédito de consumo en general implica otras cargas regulatorias, tales como topes más elevados para las tasas de interés.

### ***Involucramiento por parte del personal de campo***

En la mayoría de las IMFs, los funcionarios encargados de los préstamos son responsables por comercializar y evaluar los préstamos microempresariales para capital de trabajo y las microfinanciamientos para vivienda, dado que las características generales y los métodos de entrega de los productos de préstamo son muy similares. No obstante, los dos pasos adicionales en la evaluación del crédito que son únicos al producto (evaluación del presupuesto del proyecto y bosquejo general de las mejoras de vivienda propuestas) han desalentado una venta activa por parte de los funcionarios de crédito, preocupados con cumplir con las metas de productividad.

Los directivos indicaron que es importante que la evaluación técnica sea completada adecuadamente para ayudar a asegurar un alto índice de repago. No obstante, se mostraron preocupados acerca de los mayores costos resultantes de añadir pasos al proceso del préstamo.

En algunas IMFs, esta preocupación lleva a establecer topes sobre volúmenes o sobre la participación de las HMF en el portafolio general, con el propósito de proteger los niveles de productividad de la fuerza de ventas. Las preocupaciones acerca de la canibalización del tiempo de los funcionarios de crédito son comunes en la mayoría de las IMFs. Aún en ausencia de tales políticas internas, los funcionarios de crédito tienden a priorizar el crédito para capital de trabajo sobre los préstamos HMF debido a que tienen un mejor dominio sobre este último producto más familiar. Este desafío aplica no solamente a los productos HMF sino a cualquier producto nuevo dentro de una organización estructurada para venta de multi-productos.

### **Marco regulatorio**

Algunas de las IMFs entrevistadas mencionan el marco regulatorio como una limitación. La mayor parte de los países involucrados, en la región centroamericana y andina de Sudamérica, cuentan con entornos favorables para la oferta de productos de microfinanzas para vivienda.

Una excepción es Colombia, donde los préstamos explícitamente promovidos o clasificados como "préstamos de vivienda" están sujetos a topes en las tasas de interés que hacen que el producto no sea financieramente atractivo. Esta reglamentación desfavorable limita en gran parte la iniciativa colombiana para el desarrollo de los préstamos de microfinanzas para vivienda, forzando a las instituciones y a los clientes a utilizar préstamos para capital de trabajo para proyectos de mejoras de vivienda. Este recurso para evitar las barreras de la regulación genera desventajas, tanto para la institución (limitando el potencial de ingresos necesario para hacer que el producto sea financieramente sostenible) como para el cliente (limitando los plazos y los montos necesarios para los préstamos para mejoras de vivienda), por tanto forzándolos a buscar fuentes adicionales de financiación.

### **Fondeo**

No se mencionó el fondeo como un elemento clave que afecte la escala de las microfinanzas para vivienda. Muchas agencias donantes tienen la hipótesis de que la falta de correspondencia en plazos entre activos y pasivos sería un factor limitante, ya que las fuentes de capital de las IMF son tradicionalmente a corto plazo mientras que los portafolios HMF tienen un promedio de 12-36 meses.

A pesar de esto, no se considera que esta barrera sea una limitación importante como se contempló inicialmente, debido a que:

- a) Los portafolios HMF han estado limitados en cuanto a objetivos de crecimiento.
- b) Hay fuentes de financiación a mediano plazo alternas para muchas de las IMFs entrevistadas para este estudio. Todas las IMFs están establecidas y son importantes IMFs; la mayoría de ellas están estructuradas como instituciones financieras reguladas, lo cual les permite tener acceso a fuentes de capital. Algunas de ellas, por ejemplo, han obtenido fondos a través de ofertas de bonos.

Algunas de las IMFs mencionaron limitaciones de financiación para préstamos para vivienda a mediano y largo plazo. No obstante, esto no parece ser crítico debido a que muchas instituciones consideran que el tamaño del mercado de préstamos para mejoras a vivienda a más corto plazo es tan amplio que la financiación a largo plazo para compra de vivienda no es aún una prioridad ni para la institución ni para sus clientes.

### **Recomendaciones para las IMFs**

Con base en los resultados de la investigación, hemos desarrollado las siguientes recomendaciones para las instituciones de microfinanzas, con el fin de lograr escala en las HMF:

#### **1. Incluir las HMF como un producto básico**

La principal barrera en el lado de la oferta para que las IMFs alcancen escala en las microfinanzas para vivienda es auto-impuesta. Aún más importante que las barreras de financiación, las IMFs se ven limitadas en el desarrollo de las HMF cuando perciben que la vivienda está por fuera del alcance de su misión institucional. Los líderes senior y los participantes de las IMFs podrían

considerar la posibilidad de redefinir tanto el papel estratégico de las microfinanzas para vivienda como la misión de la organización, con base en las nuevas perspectivas acerca de la relación que existe entre la vivienda, la microempresa y la economía familiar.

## 2. Aumentar el alcance de las HMF para incluir nuevos segmentos del mercado

Las IMF's deberían buscar llegar a nuevos segmentos del mercado a través de un diseño apropiado del producto y estrategias de promoción. Los asalariados de bajos ingresos, los empleados asalariados y otros sectores económicos no están siendo actualmente considerados por las IMF's, y podrían muy bien beneficiarse de las microfinanzas para vivienda.

## 3. Entender las necesidades de vivienda de sus clientes

La investigación de mercado adelantada hasta la fecha por las IMF's ha demostrado que la mayoría de las necesidades de vivienda se relacionan con mejoras de vivienda y construcción progresiva y no con compra de vivienda. Se requiere de una mayor segmentación, más allá de los aspectos demográficos tradicionales, para entender a fondo los valores de los clientes en relación con cómo y dónde quieren vivir. Un mayor análisis llevará a un mejor entendimiento sobre la forma en que los clientes perciben sus opciones de vivienda y la forma en que comparan con otras prioridades familiares y comerciales, al igual que el papel que la "casa" juega en la administración general económica y financiera de la familia. Esta segmentación de clientes basada en valores ayudará grandemente a crear productos HMF a la medida, "ganadores" y apropiados para cada segmento.

## 4. Hacer que los productos de microfinanzas para vivienda sean atractivos para el personal de la sucursal

Debido a que los préstamos de vivienda son percibidos como algo más complicado debido a los pasos necesarios requeridos durante la evaluación del crédito, las IMF's deben mitigar la resistencia por parte de los funcionarios de crédito en relación con el nuevo producto.

Las soluciones para esta limitación pueden desarrollarse desde diversos ángulos, tales como optimizar el proceso de evaluación del crédito. Por ejemplo, las IMF's podrían identificar sub-segmentos del mercado para optimizar la evaluación del crédito para préstamos de más bajo riesgo. Algunas instituciones han iniciado un préstamo de "procesamiento rápido"<sup>4</sup> hasta ciertos valores de préstamo para reducir los costos operativos para préstamos de bajo riesgo, mejorando de esta forma la productividad de la fuerza de ventas.

*Debido a que los préstamos de vivienda son percibidos como algo más complicado debido a los pasos necesarios requeridos durante la evaluación del crédito, las IMF's deben mitigar la resistencia por parte de los funcionarios de crédito en relación con el nuevo producto.*

Las IMF's pueden también mejorar el compromiso de la fuerza de ventas, ajustando los incentivos monetarios a favor de las HMF hasta que el producto haya logrado un crecimiento y una aceptación satisfactorios por parte del personal de campo. Las respuestas de la encuesta también destacaron la importancia de educar a los funcionarios de crédito de forma que entiendan los beneficios de la diversificación del portafolio, con el fin de fortalecer la satisfacción y la retención de los clientes. Establecer claros objetivos de crecimiento en los planes de negocios es también crítico, de tal forma

<sup>4</sup> El "seguimiento rápido" es un proceso a través del cual se eliminan o se optimizan algunos de los requerimientos de aseguramiento de las HMF.

que todo el personal (especialmente la fuerza de ventas) esté consciente de que el compromiso de crecimiento en los préstamos de vivienda viene desde arriba. Esta visión requiere de una comunicación explícita de que los productos de vivienda son parte de los productos básicos de la institución.

Finalmente, otra posibilidad que no ha sido aún explorada a fondo es la idea de cambiar las estructuras de la organización de ventas y de los canales de distribución. Las opciones existentes incluyen la contratación de especialistas (en lugar de los funcionarios de crédito multi-producto) y la construcción de canales alternos de distribución que liberen el tiempo para el proceso de evaluación del crédito. Por ejemplo, los préstamos podrían ser ofrecidos a través de los proveedores de materiales de construcción.

### **5. Obtener información financiera más precisa acerca de las HMF**

Con el fin de evaluar más precisamente los portafolios de vivienda, las IMFs deben ajustar los sistemas de reporte con el fin de hacer seguimiento a la información segregada por producto. Hasta que esto ocurra, las percepciones acerca de la rentabilidad de las HMF se verán limitadas a especulación.

Deberán diseñarse modelos financieros para entender y calcular los costos y la rentabilidad de los productos HMF, para garantizar una estrategia exitosa de diversificación de productos y para considerar los impulsores específicos de costo de las HMF que impactan la productividad y la rentabilidad. También recomendamos que la comunidad internacional de redes de IMFs y los donantes estimulen y apoyen la obtención, distribución y utilización de tales puntos de referencia. Este último paso ayudará a facilitar la creación futura y el refinamiento de puntos de referencia de la industria para microfinanzas para vivienda, a medida que se expanden para responder a la demanda y su potencial.

### **Recomendación para los reguladores**

Las HMF deberán ser reconocidas por los reguladores, dándoles libertad para su desarrollo. Las HMF basadas en construcción progresiva responden a una necesidad crítica de los clientes de bajos ingresos y son comercialmente viables. Las HMF son particularmente efectivas bajo marcos regulatorios que permiten la libre decisión acerca de la metodología de crédito y las características y plazos de los productos de crédito, particularmente los precios del producto.

La encuesta reveló algunas preocupaciones de los gerentes en relación con potenciales tendencias hacia que limiten la liberalización financiera, dado el reciente resurgimiento de controles de precios y otros regímenes regulatorios de mano dura que podrían afectar el crecimiento de las microfinanzas.

### **Conclusión**

La escala de las HMF está aumentando. Las instituciones de microfinanzas reguladas están demostrando su habilidad de entregar productos HMF a la medida, a una escala importante en relación con sus portafolios totales, para ciertos segmentos pobres económicamente activos. Existen programas exitosos de financiación de vivienda que no dependen de subsidios gubernamentales y que vienen de innovaciones del sector privado que surgen del profundo entendimiento de la institución acerca de sus clientes. El hecho de que los portafolios de microfinanzas esté creciendo a gran velocidad y en forma consistente demuestra el potencial de las HMF, especialmente

considerando que estas IMFs lograron estos resultados sin tratar a las HMF como un producto básico y sin un mercadeo agresivo.

Los estudios cualitativos acerca del déficit de financiación de vivienda en países latinoamericanos están de acuerdo con las percepciones de los gerentes IMFs de que el mercado HMF es amplio y está sub-atendido. Las IMFs están entrando ansiosamente y creciendo rápidamente para servir un mercado en donde la demanda es grande, la competencia es mínima y las HMF están demostrando ser una solución efectiva para responder a las necesidades de vivienda de los clientes. La evaluación y la planeación seria del dimensionamiento de las HMF requiere de un análisis adicional de los sub-segmentos del mercado entre los pobres económicamente activos, con el fin de entender mejor el alcance y la naturaleza de la demanda potencial.

No obstante, aun en momentos en que las IMFs participan en las HMF y entienden su demanda potencial, su crecimiento en última instancia se ve limitado al alcance general de la industria de las IMF. El desafío de escala no se relaciona simplemente con aumentar la participación de las HMF dentro de los portafolios institucionales, sino que también depende del crecimiento general de la industria como un todo.



## **Bibliografía**

Reddy, Rekha y Karen Horn Welch. *Midiendo la Pobreza en Instituciones de Microfinanzas. Lecciones de la Red ACCION*, 2006.

Daphnis, Franck y Bruce Ferguson. Editores. *Microfinanzas para vivienda: Una Guía para la Práctica*, Kumarian Press, 2004.

Shumann, Richard. “Desarrollando Productos de Microfinanzas para Vivienda en Centroamérica” *ACCION InSight 12*. 2004.

Este informe fue preparado por Nino Mesarina, Director de Marketing de ACCION International y Christy Stickney, Directora de Latino América de Finanzas para Vivienda de Habitat for Humanity International. Monica Brand, Elisabeth Rhyne, Rekha Reddy y Amelia Kuklewicz editaron este. Los autores querían agradecer a todas las instituciones y profesionales de la Red de ACCION International que contribuyeron tanto en ofrecer información valuable y entrevistas para este estudio de investigación.

Este *InSight* fue posible gracias a concesiones de Cities Alliance y Habitat for Humanity.

La serie *InSight* de ACCIÓN está diseñada para compartir los resultados de nuestro trabajo con la comunidad de las microfinanzas tan rápida y eficientemente como sea posible. Si desea descargar otras ediciones de *InSight* sin recargo, por favor visite nuestro sitio Web <http://www.accion.org/insight>

Otros títulos en la serie *InSight* de ACCIÓN incluyen:

*InSight* 1: Marco de ACCIÓN para la Evaluación de la Pobreza

*InSight* 2: Perfil Económico para 15 MicroKing Clientes en Zimbabwe

*InSight* 3: Como hacer que las microfinanzas sean transparentes: Artículo de Políticas de ACCIÓN sobre la Transparencia.

*InSight* 4: Construyendo Vivienda para los Pobres – Un Ladrillo a la Vez Crédito para el Mejoramiento de Vivienda en Mibanco

*InSight* 5: Hallazgos del Análisis de Pobreza: Mibanco, Perú

*InSight* 6: El Modelo de Compañía de Servicio: Una Nueva Estrategia para los Bancos Comerciales en Microfinanzas

*InSight* 7: Inteligencia del Mercado: Cómo lograr que la Investigación del Mercado Funcione para las Microfinanzas

*InSight* 8: ACCIÓN Hallazgos del Análisis de la Pobreza: SOGESOL, Haití

*InSight* 9: El Sistema PortaCredit de ACCIÓN: Tecnología para aumentar la eficiencia de las instituciones microfinanzas

*InSight* 10: Impulsando el Impacto de las Remesas a través de Productos Microfinancieros: Perspectivas de Investigación de Mercado

*InSight* 11: Experiencias de ACCIÓN en las Finanzas Rurales en América Latina y África

*InSight* 12: El Desarrollo de Productos de Microfinanzas de Vivienda en Centroamérica

*InSight* 13: ACCIÓN Hallazgos del Análisis de la Pobreza: BancoSol, Bolivia

*InSight* 14: Capacitación en Habilidades Prácticas para Microempresarios: Las Experiencias de ACCIÓN con el Programa “Diálogo de Gestiones”

*InSight* 15: Tendiendo un puente sobre el vacío financiero: La experiencia de ACCIÓN con fondos de garantía para instituciones microfinancieras

*InSight* 16: Instituciones Microfinancieras y Riesgo Cambiario: La Experiencia de los Afiliados Latinoamericanos de ACCION

*InSight* 17: ACCION Hallazgos del Análisis de la Pobreza: Apoyo Integral, El Salvador

*InSight* 18: ¿Quién Comprará Nuestro Papel: Microfinanzas Rompiendo los Mercados de Capital?

*InSight* 19: Ofreciendo crédito a pequeños productores agrícolas de cultivo único: el caso de Financiera El Comercio

*InSight* 20: Capacitación Financieramente Viable para Microempresarios: El Modelo de Negocios de Acción –Diálogo de Gestiones

A excepción del *InSight* No. 2, todos los *InSights* están disponibles en inglés y español.