Perspectivas del Microcrédito para la Vivienda en América Latina

Luis Echarte (lecharte@sicdes.com.py)
Sergio Rottenschweiler (srotten@sicdes.com.ar)
www.sicdes.biz

Documento de Trabajo Nº 3
Setiembre 2005

Serie de Documentos de Trabajo

Introducción[1]

La vivienda es una de las necesidades básicas que los individuos y las familias requieren para vivir y desarrollar sus actividades. La posibilidad de acceder a la vivienda propia constituye una de las bases para tener una sociedad estable y con justicia social, satisfaciendo las aspiraciones de las personas de ascender en la escala social.

Una de las características que diferencia a la vivienda de otros bienes que adquieren las personas para satisfacer sus necesidades, es que no es algo que se haga de manera constante y repetitiva durante toda la vida, sino que en muchas ocasiones es algo que se hace sólo una vez. Además, el valor de un inmueble puede representar varias veces el ingreso anual de una familia, por lo que es fundamental que las personas tengan acceso al mercado de créditos de manera de poder acceder a su vivienda.

En América Latina, el problema de la vivienda es de particular importancia, donde una gran parte de la población no tiene acceso a la misma en condiciones dignas. En esto influye de manera preponderante la inestabilidad macroeconómica en la mayoría de los países de la región, lo cual ha dificultado la consolidación y profundización de los mercados hipotecarios, necesarios para que la gran mayoría de las personas pueda tener su vivienda propia. Además, se plantea un modelo muy desigual, donde un pequeño porcentaje de la población puede acceder fácilmente a la vivienda y al crédito hipotecario (inclusive con un elevado grado de concentración de las propiedades en pocas manos), y los sectores mayoritarios no tienen acceso al crédito formal, sin contar con la parte de la población que se encuentra en una situación irregular en lo que respecta a la tenencia de la tierra.

Por otro lado, los productos tradicionales de las entidades financieras dirigidos a fomentar la adquisición de viviendas, suelen no ser pertinentes a la realidad de muchos países de la región, en lo que respecta a las características del proceso de edificación. Esta indica que en verdad, la mayoría de las construcciones tienen un carácter incremental, o sea se trata de casos donde los propietarios van añadiendo mejoras a sus viviendas, de forma gradual y esporádica. Por lo tanto, y dado que los créditos hipotecarios no se dirigen a este segmento, las personas deben acudir a sus ingresos propios, o bien, a otras fuentes de financiamiento. En particular, los sectores que suelen caracterizarse por este proceso incremental de mejoras en su vivienda, coinciden básicamente con los típicos demandantes de productos microfinancieros, lo cual lleva a que muchas veces los microcréditos tengan por objetivo el de financiar la mejora en las viviendas, pese a que no se hayan concebido para ese fin.

En consecuencia, es normal que exista un importante potencial en el microcrédito para la vivienda, ya que permitiría satisfacer un nicho del mercado financiero que no es cubierto de manera específica. Así, mientras por un lado el crédito hipotecario tradicional implica montos elevados a largo plazo, y con requisitos difíciles de cumplir para las personas que trabajan en el sector informal; por otro, el microcrédito tradicional está concebido para financiar las actividades de los empresarios de dicho sector con montos pequeños, pero también con plazos de devolución muy cortos. En lo que respecta a la demanda de crédito para financiar las mejoras de la vivienda, si bien son de montos relativamente poco significativos, se requiere un plazo más largo para la devolución que el microcrédito tradicional.

---

[1] **Los conceptos expresados en este documento surgen de los análisis realizados como parte de los trabajos de monitoreo de los programas de vivienda popular y microcrédito de la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI) del 2003 al 2005, con Boman & Peck en El Salvador (FUSAI), Guatemala (FDLG), Honduras (FUNDEVI) y Nicaragua (PRODEL).**

Entonces cobra relevancia el fomento de políticas dirigidas a estructurar una adecuada oferta crediticia en las instituciones microfinancieras (IMF) que permita atender la demanda de créditos de vivienda de la población de bajos ingresos. En general, se puede comprobar que existe una demanda genuina para este tipo de servicio microfinanciero, y la restricción más importante para que la misma sea satisfecha proviene de la limitada capacidad de los oferentes de atenderla.

La demanda potencial para este tipo de microcrédito viene determinada por los déficits cuantitativos y cualitativos de vivienda que existen en la gran mayoría de los países de América Latina, por lo que un incremento de la oferta de préstamos podría cubrir esta demanda. Por ende, no sólo se cubriría un objetivo financiero y económico para las entidades microfinancieras a partir de un mayor volumen de operaciones, sino también un objetivo social al mejorar las condiciones habitacionales de los pobladores de la región, en especial, de aquellos de bajos ingresos. Este último factor es lo que justifica la visión por parte de la Cooperación Internacional y del Estado como una política pública.

El Mercado de Microcrédito para la Vivienda

A diferencia del microcrédito tradicional que normalmente se destina a financiar capital de trabajo y otros bienes que demandan los microempresarios para el giro habitual de sus negocios, las refacciones, remodelaciones o construcción de la vivienda son inversiones que se realizan con menos frecuencia e implican mayor complejidad. De hecho, salvo excepciones, las personas realizamos estas actividades pocas veces durante nuestra vida. Además, la demanda de dichos créditos se caracteriza por ser de mayores montos y a plazos más largos que el microcrédito tradicional para capital de trabajo, con montos que oscilan entre los US$ 300 y US$ 3.000, y a plazos de entre 2 y 10 años (Ferguson, 1999). Sin embargo, estos montos y plazos son sensiblemente inferiores a los créditos hipotecarios tradicionales, destinados en general a financiar un porcentaje elevado de una vivienda nueva y a plazos más largos, de entre 15 a 30 años en general.

Los préstamos hipotecarios tradicionales no son adecuados para las características que suelen tener las personas que pertenecen a los estratos bajos y medio-bajos, con ingresos irregulares e inciertos que dificulta asumir el riesgo de comprometerse a pagar las cuotas hipotecarias mensualmente, y en un largo período de tiempo con relación al horizonte de planeamiento que tienen. Además, los créditos hipotecarios imponen ciertas condiciones de difícil o imposible cumplimiento para las familias de bajos ingresos, que en general trabajan en microempresas familiares del sector informal. En primer lugar, se piden requisitos sobre la proporción máxima de los ingresos familiares comprobados que pueden representar las cuotas de las hipotecas, del 30% aproximadamente en promedio, imposibles de demostrar para el típico microempresario[2]. En segundo lugar, implican que el prestatario debe tener la propiedad formal del inmueble que se pone como garantía, con el correspondiente título de propiedad avalado de la forma que la ley del país establezca. Esto suele ser extremadamente complicado para la gran mayoría de las personas de bajos ingresos, que no

[2] La relación entre las cuotas hipotecarias y los ingresos de las personas de bajos ingresos estaría en el orden del 164%, 104%, 49% y 40% en Suriname, Bolivia, Venezuela y Colombia respectivamente, por encima de los criterios fijados por las entidades financieras para los créditos hipotecarios tradicionales (Ferguson, 1999).

suelen cumplir con todos los requisitos legales para contar con la propiedad inmueble donde viven, pese a que puedan ser los legítimos beneficiarios de la tenencia de la tierra[3].

Igualmente, las personas de bajos ingresos son renuentes a garantizar los préstamos con su vivienda aunque puedan cumplir con los requisitos para recibir un crédito hipótecario tradicional, ya que representa para ellos el principal capital que tienen. Además, dado que la demanda de microcréditos es por montos inferiores a los US$ 3.000, se eleva sensiblemente el costo del crédito cuando se coloca el título de propiedad como garantía. Estos factores hacen que, en última instancia, los microcréditos para la vivienda tengan las mismas características que el microcrédito tradicional, en lo que se refiere a la ausencia de garantías reales.

Por otra parte, al problema clásico derivado de la existencia de información asimétrica entre las partes involucradas en un contrato de crédito, donde los prestatarios tienen mejor información que los prestamistas, que puede llevar al racionamiento del crédito y a otras consecuencias que deriven en un escaso desarrollo del mercado,[4] en el caso del mercado de microcréditos para la vivienda también se añaden dificultades inherentes a las imperfecciones en la información que puede existir en la construcción de viviendas. En particular, las personas suelen tener poca información sobre cuestiones técnicas de la vivienda, pero que inciden en la calidad de vida, o también que las personas contratadas para la construcción tengan mejor información que las personas que los contratarán, llevando a que puedan realizar acciones tendentes a beneficiarse de esta información asimétrica (reduciendo el esfuerzo de trabajo, utilizando materiales de baja calidad, sobreestimando costos, etc.).

Normalmente las personas con mayores recursos contratan arquitectos y otros especialistas que apoyan en el diseño de la solución y en el control de las obras, desde la compra de materiales hasta su correcta aplicación. De esta forma, a través de la contratación de lo que se denomina "Asistencia Técnica Constructiva" (ATC), se optimiza el monto invertido en la obra al disminuir los problemas derivados de la existencia de información asimétrica.

Por su parte, las personas de bajos ingresos son reacias a adquirir este tipo de servicios, no sólo por lo que inciden en el costo de las obras, sino también por carecer de información sobre los beneficios que acarrea la contratación de los mismos. Asimismo, y dado que los oferentes de dichos servicios no perciben una demanda atractiva, no desarrollan productos adecuados de ATC para los sectores de bajos ingresos.

Bajo estas circunstancias, el riesgo de que la obra no termine resultando en lo que inicialmente "soñó" la persona y su familia suele ser alto, con lo cual el monto invertido no se refleja en las obras, lo que conlleva frustración y una descapitalización de los miembros del grupo familiar. En caso que la obra sea financiada con crédito, la motivación para devolver el mismo será baja, ya que el esfuerzo no se percibe como exitoso. En consecuencia, si las IMF estiman que este fenómeno pueda ser moneda corriente, se generaría un sesgo contrario a ofrecer este tipo de productos con relación al microcrédito tradicional. De hecho, un elemento central del microcrédito tradicional es el elevado nivel de

---

[3] En esto influyen cuestiones culturales, en el sentido de no asentar de forma documental el transpaso de la tierra, y también los elevados costos de transacción que puede implicar la documentación de la propiedad de la tierra, que desalientan la realización de los trámites legales.

[4] Para más detalles, se puede acudir a Bebczuk (2003).

repago que muestran los microempresarios, debido a la valoración que tienen de la posibilidad de acceder al crédito ágil y útil, pese a que las tasas de interés de los mismos suelen ser más elevadas que en el sector financiero formal. Por ende, las IMF tendrían la tendencia de seguir concentrando sus actividades en el microcrédito tradicional, evitando invertir en la generación de nuevos productos financieros, para minimizar el riesgo.

Además, la falta de asistencia técnica para la construcción de las viviendas de los sectores de menores recursos es una de las causas del caos habitacional que suele observarse en las zonas urbanas y suburbanas de los países de América Latina, amén de la escasa planificación por parte de los gobiernos de la región. Esto tiene como consecuencia problemas edilicios, ambientales y de infraestructura de los servicios públicos básicos, lo cual empeora las condiciones de pobreza y salud de la población. Indudablemente, los costos a largo plazo derivados de los problemas de planificación habitacional son importantes, dada las restricciones fiscales propias de los países en desarrollo.

De lo anteriormente descrito se desprende un elemento clave que diferencia el crédito para la vivienda del microcrédito tradicional, en lo que respecta a la tecnología crediticia: mientras este último puede perfectamente ser ofrecido como un *servicio financiero puro*, no sucede lo mismo con el crédito para vivienda que requiere del suministro paralelo de ATC[5]. Dicha Asistencia Técnica Constructiva reduciría el riesgo de la inversión, tanto para la persona que quiere construir o remodelar su vivienda, como también para la entidad financiera al incrementarse la probabilidad de recobrar el préstamo. De esta manera, se fomentaría el crecimiento de la oferta de este tipo de microcrédito. El desarrollo del mercado de microcrédito para la vivienda permitiría, a su vez, que las IMF ganen en economías de escala, lo que llevaría en el mediano plazo a la reducción del costo del crédito y a la profundización del mercado, además de las externalidades positivas que se pueden generar a partir de una mejor infraestructura edilicia.

En el mismo sentido, al contar con una nueva línea de actividad en microcrédito, las IMF pueden ampliar el abanico de sus operaciones y así generar economías de alcance, que complementarían a las economías de escala en la búsqueda de mayor eficiencia. La diversificación del riesgo se presenta como otro aspecto positivo para las instituciones microfinancieras, al concentrar su cartera en diferentes productos. De hecho, existe evidencia de que en circunstancias de depresión económica, las IMF que ofrecen tanto microcrédito tradicional como microcrédito para la vivienda, tienen tasas de morosidad sensiblemente mayores en el caso del primero. La explicación a este hecho estaría dada, básicamente, por la valoración que tienen las personas por su vivienda como el principal capital que tienen para el desarrollo de sus empresas, independientemente de que no se constituya una garantía real sobre la misma.

Hay que marcar que el microcrédito para vivienda se presenta como un producto ideal para las entidades microfinancieras que se encuentran asentadas en el mercado otorgando microcrédito tradicional. Esto obedece no sólo a la diversificación de riesgo en diferentes servicios, sino también a la posibilidad de brindar una nueva línea de préstamos a los clientes ya establecidos. De esta manera, otorgando microcréditos para la vivienda a clientes que ya recibieron algún tipo de préstamo por parte de las entidades financieras, se generan

[5] Aunque no todos los clientes necesitan ATC, por ej., en caso de reparaciones menores o si tiene familiares o conocidos conocedores del tema. En otros casos, alcanza con proveer información referencial o instrucciones básicas (cartilla técnica) a los clientes.

economías de escala en la utilización de información. Es bastante probable que un porcentaje de los clientes actuales de las IMF, que demandan microcrédito tradicional, en realidad estén destinando el monto de los préstamos para financiar mejoras de sus viviendas, por lo que existiría una demanda cierta para el microcrédito para la vivienda. En este caso, simplemente se estaría "blanqueando" una situación existente, pero con la ventaja de que los créditos para la vivienda estarían mejor diseñados para su objetivo.

Al establecerse una relación crediticia entre la entidad prestamista y el prestatario, se realiza una inversión en la producción de información relativa al tomador del crédito referida particularmente a su capacidad y moral de pago. Así, cuando el prestatario cumple con sus obligaciones crediticias, está dando una "señal" de que es un buen pagador, lo que reduce los costos de transacción derivados de la existencia de información asimétrica. Por lo tanto, es importante ampliar el abanico de productos que se pueden ofrecer a los actuales clientes, para aprovechar estas economías de escala en la utilización de información.

El gran desafío que tienen las IMF y las políticas públicas de apoyo al sector para estructurar un producto adecuado de crédito para vivienda consiste en integrar la ATC. Ello no resulta fácil ya que, justamente, una de las mejores prácticas de las microfinanzas es que las IMF se concentren en la actividad microfinanciera pura, sin ofrecer servicios de desarrollo empresarial (SDE).

Efectivamente, es cierto que las IMF más exitosas de la región se concentran en los servicios microfinancieros, y han logrado ser rentables. Esa estrategia ha resultado de mucha utilidad para ganar el mercado del microcrédito tradicional, es decir, aquel destinado básicamente a financiar el capital de trabajo de los micronegocios. No obstante, ello no es suficiente cuando una IMF quiere incursionar de manera exitosa en el crédito para vivienda, ya que implica una tecnología distinta y, por ende, una inversión en el desarrollo de este tipo de productos. Sin embargo, las economías de escala que existen en la utilización de información sobre los actuales clientes de las IMF, justifican la inversión en esta nueva tecnología crediticia.

Es importante remarcar que la ATC tiene que ser incluida como un *servicio complementario ligado al crédito para la vivienda*, y no hacer que las IMF se conviertan en proveedoras directas de SDE, ya que se perderían las ventajas de la especialización y, probablemente, se afectaría la sostenibilidad de las microfinanzas. Básicamente hay dos opciones para estructurar la ATC, cada una con sus ventajas y desventajas, debiéndose considerar la situación del mercado de microcréditos y, en particular, de las IMF.

Una de las opciones consiste en brindar la ATC a través de una organización especializada que provea los servicios a las IMF. En estos caso esa organización[6] opera como una empresa auxiliar de las IMF, con técnicos que asesoran al personal y a los clientes de la misma. Este modelo permite una mejor especialización de funciones, pero puede llevar a que el diagnóstico no sea lo suficientemente integral, y a un encarecimiento del costo del crédito.

La segunda opción fusiona la figura del oficial de crédito con el asesor de ATC, donde el personal pertenece a la IMF[7]. Aquí el oficial de crédito no solo cumple el rol de prestamista, sino que además brinda ATC al cliente, para lo cual debe recibir una adecuada capacitación.

---

[6] La Fundación PRODEL de Nicaragua es la organización insignia de este modelo, pero también aplica el modelo alternativo para algunas IMF.

[7] El Fideicomiso para el Desarrollo Local de Guatemala (FDLG) que opera como segundo piso para las IMF ha desarrollado este modelo con excelentes resultados.

En este modelo, pese a que no se asegura una óptima especialización de funciones, el oficial de crédito puede tener una visión integral de las necesidades del cliente y desarrollar una estrategia costo-efectiva.

Ventajas del Microcrédito para la Vivienda

El microcrédito para la vivienda tiene un importante potencial, no sólo en lo que respecta a la mejora de la situación habitacional de los países de la región, sino también como una herramienta adicional para coadyuvar en la sostenibilidad de las microfinanzas y en la diversificación del riesgo para las IMF.

Políticas para Favorecer el Desarrollo del Mercado de Microcrédito para la Vivienda

La importancia que tiene el microcrédito para la vivienda desde la óptica de la economía pública es la de generar condiciones favorables para que una gran parte de la población de bajos ingresos pueda mejorar sus viviendas. De esta manera, y de forma complementaria, permite aliviar el problema de la pobreza (en especial la urbana) y fomentar el desarrollo económico local, con impactos positivos sobre la situación de salud de las familias que pueden incrementar la calidad de sus viviendas. De hecho, la mejora de las viviendas es una de las estrategias que se adoptan a nivel estatal para reducir el riesgo de contraer enfermedades e infecciones.

El Estado puede desempeñar un importante papel para fomentar el desarrollo y profundización del mercado de microcrédito para la vivienda, de manera de reducir las imperfecciones que pudiesen existir y maximizar el impacto de la intervención. Dentro de las posibles estrategias y políticas públicas que se pueden implementar, hay que distinguir entre las relacionadas directamente con el entorno macroeconómico y regulatorio del país, y las que se pueden implementar a nivel de mercado del crédito para la vivienda.

En primer lugar, el Estado debe asegurar un contexto macroeconómico estable para favorecer el desarrollo del mercado de servicios financieros en general, y de las microfinanzas en particular, a la vez de contar con un marco regulatorio adecuado y que no afecte de manera negativa al mercado de productos microfinancieros. Además, el Estado debe asegurar un marco legal que sea consecuente con el hecho de que el proceso de crecimiento de las ciudades tiene una naturaleza gradual, donde las viviendas se mejoran de manera incremental, ya que muchas veces se ignora este hecho y se asume que las personas obtienen su hogar mediante la compra de una vivienda terminada, de forma completa.

El Estado también debe asegurar una infraestructura mínima de servicios públicos y sociales para las personas de menores recursos y, por último, debe fomentar la creación de mecanismos legales e institucionales para proveer seguridad jurídica en lo que respecta a la tenencia de la tierra. Esto último, que es de vital importancia, no implica desconocer los derechos de propiedad, sino que las personas de menores ingresos puedan tener un mejor mecanismo para defender sus derechos de propiedad, ya que en la medida que tengan certidumbre sobre su vivienda, estarán dispuestos a invertir más en la mejora de las mismas, dado que la vivienda es también un capital de trabajo para los microempresarios, que en general pertenecen a los sectores pobres de la población. En el mismo sentido, la reducción en los costos de transacción para obtener documentos legales sobre la tenencia de

la tierra para las personas de bajos ingresos, es también un instrumento dirigido a atenuar el problema habitacional.

Por otro lado, en lo que se refiere específicamente a las estrategias a nivel del mercado, un instrumento que puede ser de suma utilidad es la creación de un banco de segundo piso, o bien, la consolidación de uno existente. Hay que tener en cuenta que este banco debe actuar con una lógica pública, buscando reducir las imperfecciones que puedan dificultar el desarrollo del mercado de microcrédito para la vivienda, pero también debe estar orientado a la búsqueda de una tasa de rentabilidad de manera de asegurar la sostenibilidad de la institución y del mercado, y para no deprimir la tasa de ahorro de la economía.

Dentro de las acciones que podría llevar a cabo el banco de segundo piso, dirigidas a generar una intervención positiva en el mercado, se pueden destacar:

- ***La asignación de fondos no reembolsables*** **para cubrir parcialmente los "costos de arranque" de la operación. Con este subsidio, las entidades ejecutoras deberían alcanzar en un período determinado de tiempo el punto de equilibrio de una cartera de crédito para vivienda popular con un volumen considerable, y sustentar de ahí en más con los excedentes que se obtengan, los costos adicionales que implicará continuar con la expansión. Los fondos para esta asignación deberán provenir del aporte del Estado o de la cooperación internacional, ya que el sector privado que participaría en el banco de segundo piso no estará dispuesto a financiar una actividad que no tenga una rentabilidad.**
- ***Crédito*** **para financiar la cartera de crédito para vivienda popular que generen las IMF. Con este financiamiento, colocado a IMF sólidas y eficientes a precios alineados con el mercado, se apuntalará el fondeo de las IMF, quienes tendrán que obtener también otras fuentes de refinanciamiento para sustentar un crecimiento significativo de la cartera de crédito para vivienda popular.**

Una condición muy relevante para apoyar a las IMF con los costos de arranque deberá ser la predisposición a alcanzar una *cartera de vivienda considerable* que genere una parte sustancial de los ingresos de la IMF. Además, hay que considerar la sostenibilidad financiera de las IMF y la calidad de la cartera, de modo de apoyar fuertemente a las instituciones que puedan generar un efecto "demostración" que tienda a desarrollar el mercado de microcrédito para la vivienda.

El banco de segundo piso podría concentrar la canalización de los fondos de los mecanismos de segundo piso en una institución financiera multisectorial. Por ejemplo, en Guatemala se está impulsando el proyecto de creación de un banco de segundo piso que se denominaría Banco Nacional de Promoción del Desarrollo (BANPRODE), con el objetivo citado.

Las cuatro ventajas más destacables que a un banco de segundo piso aportaría, y que suelen no estar presentes en las instancias de fondeo de segundo piso en América Latina son:

a) Que la entidad estaría regida por la legislación bancaria y bajo el control de la respectiva superintendencia.

b) Que sólo realizaría actividades financieras de segundo piso, pudiendo operar también con cooperativas de ahorro y crédito y ONG microfinancieras.

c) Que podría concentrar un nivel de operaciones (que se encuentran en general dispersas) tal que permita reducir costos de intermediación y generar economías de escala.

d) Que al ser sociedad anónima con capitales mixtos, o sea que contaría con fondos públicos, podría financiar la provisión de diferentes bienes públicos existentes en el mercado de crédito (información por ejemplo) y asumiendo un rol subsidiario en la corrección de fallas de mercado, aspectos que no podrían ser cubiertos si la entidad estuviera conformada exclusivamente por inversionistas privados. Obviamente, estas actividades deben ser llevadas a cabo con los fondos públicos, ya que de otra manera el sector privado no estaría dispuesto a invertir en la misma.

Al otro lado, se destacan dos deficiencias potencialmente nocivas para la eficacia y eficiencia del banco de segundo piso, a saber:

a) Que la Directiva se conforme mayoritariamente por funcionarios del gobierno de turno, lo que no asegura una mínima independencia técnica en las decisiones de la institución. Aquí se recomienda equilibrar el poder decisorio sobre las líneas fundamentales del banco y decisiones relevantes, mediante participación de los cooperantes o de otras instancias no gubernamentales, y también del sector privado.

b) Se debe prever la necesidad de llevar adelante un programa de fortalecimiento (cambio) institucional para dotar al banco de segundo piso de una moderna organización y procesos, a la vez de personal reducido en número, pero de alto nivel profesional. Esto se debe a que muchas veces en el sector público no se cuenta con una organización eficiente como para llevar adelante las acciones de política pública requeridas.

Es fundamental asegurar cierta independencia técnica para la institución, para evitar los vaivenes políticos que puedan afectar negativamente la memoria institucional y la creación de capacidades mediante el aprendizaje del personal. La estructura organizativa debe formarse teniendo en cuenta el mérito y habilidades del equipo de trabajo, para asegurar que las decisiones y políticas que implemente el banco de segundo piso sean de buen nivel técnico.

Además, será necesario preparar a la institución de segundo piso, principalmente en materia de financiamiento para vivienda popular. No es necesario que el banco de segundo piso realice asistencia técnica a las IMF que reciban los fondos, ya que puede operarse bajo un esquema en que el banco de segundo piso realiza la colocación de los fondos para financiamiento de cartera, mientras que otra institución pública o de la cooperación realiza las actividades de asistencia técnica constructiva, estudios y otras actividades complementarias relacionadas con las políticas públicas para la vivienda popular y similares.

Conclusiones y Recomendaciones de Política

Existe un importante potencial en el microcrédito para la vivienda como un paso más hacia el objetivo último de las microfinanzas, que es alcanzar sostenibilidad en el mediano y largo plazo. Algunas instituciones microfinancieras están incursionando en líneas de microcrédito dirigidas a que las personas de bajos ingresos puedan mejorar sus viviendas, a fin de diversificar su cartera de préstamos e intentando, a la vez, reducir costos e incrementar la escala para obtener un margen de rentabilidad adecuado. De esta manera, se está admitiendo que, de hecho, un porcentaje de los microcréditos que otorgan las instituciones

financieras es canalizado por los prestatarios hacia la construcción de unidades básicas de vivienda, o a la ampliación y remodelación de viviendas ya existentes.

Uno de los grandes desafíos que se plantea desde el punto de vista de la consolidación del mercado de microcrédito para la vivienda, es el ajuste de la tecnología crediticia utilizada por las IMF, principalmente lo que se refiere a la incorporación de la ATC. El diseño e implantación de esos cambios y, en general, de los productos microfinancieros para la vivienda, donde también hay que contemplar los servicios de ahorro en las entidades que pueden hacerlo, implica un costo de arranque (*start-up cost*) que bien puede justificar una intervención con fondos no reembolsables, ya que no son costos recurrentes.

Ello debería complementarse con mecanismos para enfrentar el riesgo originado por los mayores plazos que se requiere para el repago de este tipo de préstamos con relación al microcrédito tradicional. Este riesgo puede representar un obstáculo para el desarrollo de este mercado, ya que las instituciones microfinancieras preferirían seguir concentrando sus actividades en el microcrédito tradicional, dirigido a financiar capital de trabajo, que son préstamos a plazos cortos.

Aquí aparece la relevancia de la banca de segundo piso que canalice fondos del Estado, la cooperación internacional o inversores privados a las IMF, con el fin de incrementar su capacidad para dar microcrédito para la vivienda y reducir a su vez el riesgo de plazos. Para esto es importante que el financiamiento que brinde la banca de segundo piso sea a mediano y largo plazo, de forma que las entidades microfinancieras puedan otorgar préstamos a plazos de entre 2 y 10 años, para que sea compatible con la demanda por parte de las personas de menores ingresos para mejorar sus viviendas.

Por otro lado, y de manera complementaria, es necesario considerar mecanismos para que las personas que reciban microcrédito para la vivienda también apliquen Asistencia Técnica Constructiva en sus hogares, a fin de que el dinero sea invertido correctamente. De este modo, se busca alcanzar dos objetivos: por un lado, que el proceso de construcción y remodelación de la vivienda popular se realice con un criterio urbanístico y ambiental adecuado, con cierta planificación y, por el otro, que los prestatarios, al notar la mejora en cuanto a la calidad de la edificación de sus viviendas, aumenten su moral de pago y, por lo tanto, mejorando la tasa de recuperación de los préstamos. En cambio, cuando los propietarios no recurren a una ATC, muchas veces los mismos se ven defraudados, y eso lleva a que tengan una menor disposición hacia la devolución de los microcréditos, afectando negativamente la sostenibilidad de las microfinanzas.

Bibliografía

Akerlof, George (1970): "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quaterly Journal of Economics*, Vol. 84, N° 3, August, 488-500.

Barrera, Francisco; Barreto, Teresa; Echarte, Luis y Schneider, Gabriel (2005): "*Propuesta de Política Nacional para el Fomento del Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en Guatemala".* SIC DESARROLLO – MINECO, Guatemala.

Bebczuk, Ricardo (2003): *Asymmetric Information in Financial Markets: Introduction and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Boman, Kristina y Peck Lennart (2003): *"Programas Integrados de Vivienda en América Central – Experiencias y Recomendaciones".* Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ASDI). Artículo número SIDA 3162es.

Bonilla, William (2000): "Estudio de Caso: Financiera Calpiá, Conferencia sobre microfinanciamiento de vivienda, Washington D.C., 13-14 Junio.

CIVIS (2003): *Shelter Finance for the Poor Series*, Nº 4, April, Cities Alliance Without Slums.

Echarte, Luis (2005): *"Análisis de Alternativas de Estrategia de Salida del Fideicomiso para el Desarrollo Local de Guatemala (FDLG), Guatemala".* SIC DESARROLLO – ASDI.

Ferguson, Bruce (1999): "Micro-finance of housing: a key to housing the low or moderate-income majority?", *Environment and Urbanization*, Vol. 11, Nº 1, April.

Freixas, Xavier y Rochet, Jean Charles (1997): *Microeconomics of banking*. MIT Press Cambridge, Massachusetts.

Fundación para la Promoción del Desarrollo Local (2005): *"Memoria Anual 2004 – PRODEL".* Nicaragua.

La Porta, Rafael y López-de-Silanes (1998): "Capital Markets and Legal Institutions", *Mimeo*.

Morris, Felipe (2004): *Informe Comparativo de Esquemas de Banca de Segundo Piso Propuestos para Guatemala*. MINECO, Julio 2004.

Rodríguez, Nancy y More, Juan (2005): *"Ahorro Programado – Seguro y eficaz contra la pobreza".* COPEME – Iniciativa Microfinanzas COPEME-USAID. Lima, Perú.

Stiglitz, Joseph (1993): "The Role of the State in Financial Markets", Annual Conference on Development Economics, World Bank.

Westley, Glenn (2001): "Can financial market policies reduce income inequality?", *Sustainable Development Department Best Practices Series*, MSM-112.

World Bank (1999): *The World Bank and Microenterprise Finance: From Concept to Practic,* Operations Evaluation Department, November.