



**Terwilliger Centro de  
Innovación en Vivienda**



# El estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17:

Comprensión del Modelo de Negocio  
de Microfinanzas para vivienda

Noviembre de 2017



## **Autores**

Sandra Prieto

Directora global, Operaciones e Inclusión Financiera  
*Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda*

Emily Simmons

Especialista sénior, Operaciones, Aprendizaje y Divulgación  
*Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda*

## **Reconocimientos**

El trabajo del Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad es posible gracias a nuestros aliados patrocinadores, entre los cuales se incluyen J. Ronald Terwilliger, la Fundación Hilti, la Fundación IKEA, USAID, la Fundación Mastercard, el Swiss Capacity Building Facility y Credit Suisse.

El Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad ha tenido el honor de trabajar con varias instituciones financieras en el desarrollo de productos de microfinanzas para vivienda. A través de estos compromisos, hemos obtenido una comprensión más profunda de los desafíos y el potencial de las carteras de microfinanzas para vivienda para permitir que familias de bajos ingresos obtengan viviendas adecuadas y asequibles. Esta publicación ha sido posible gracias a los aportes de estas instituciones financieras con las cuales ha trabajado el Terwilliger Centro y también a la información y la participación de muchas otras instituciones financieras que aceptaron la oportunidad y asumieron el desafío de ofrecer estos productos. Extendemos a cada una de ellas nuestra más profunda gratitud por contribuir con sus datos y perspectivas para ampliar aún más los productos de vivienda dentro del sector de las microfinanzas. Esperamos que los hallazgos de este

informe sirvan para fortalecer aún más sus esfuerzos a medida que trabajamos por un mundo en el que todos tengan una vivienda digna.

También queremos agradecer los aportes de expertos en el sector de la vivienda y el sector de las finanzas, quienes brindaron su experiencia como revisores de la encuesta o del informe; ellos son: Ruth Dueck-Mbeba (gerente de programa sénior, Mastercard Foundation), Christy Stickney (asesora independiente), y Patrick Kelley (vicepresidente, Terwilliger Centro). De manera especial queremos agradecer a Belinda Flórez (Dir. Asociada de Operaciones e Inclusión Financiera para Latinoamérica y el Caribe, Terwilliger Centro) y Giselle Espinoza (Coordinadora de Aprendizaje y Diseminación para Latinoamérica y el Caribe, Terwilliger Centro) por la revisión de la traducción del reporte en español. Ofrecemos nuestro agradecimiento también a muchos antiguos miembros y miembros actuales del Terwilliger Centro por su apoyo en la implementación de la encuesta 2016-17. Sin ellos, esta edición no hubiera sido posible: Jitendra Balani, Jonathan Chelang'a, Giselle Espinoza, Belinda Florez, Dzenita Kicic, Adriana Llorca, Elena Milanovska, Enrique Montero, Mario Moran, George Mugweru, Ruth Odera, Naem Razwani, Rosie Savio, Gema Stratico, Stephen Wanjala y Joanna Zuniga.

**J. Ronald  
Terwilliger**

**IKEA Foundation**  


**HILTI**  
**The  
Found  
ation.**



## Acerca del Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat

Hábitat para la Humanidad presentó oficialmente el Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda en la histórica conferencia de Hábitat III, que tuvo lugar en Quito, Ecuador, en octubre de 2016. El Terwilliger Centro es uno de los compromisos clave de Hábitat para la implementación de la Nueva Agenda Urbana de los estados miembros de las Naciones Unidas.

Las familias se unen con Hábitat para generar fortaleza, estabilidad e independencia a través de viviendas seguras, sostenibles y asequibles. Sin embargo, con más de 1.600 millones de personas en todo el mundo que todavía carecen de vivienda adecuada y digna, los mercados locales demostraron ser clave para abordar este desafío. Con ese fin, Hábitat estableció el Terwilliger Centro para trabajar con los sistemas de mercados de la vivienda y apoyar empresas locales y la expansión de servicios, productos y financiamiento innovadores y orientados al cliente, con el fin de que las familias puedan mejorar su vivienda de manera más eficaz y eficiente. El enfoque del Terwilliger Centro se mantiene fiel a su compromiso con los principios originales de independencia y sostenibilidad de Hábitat, al enfocarse en mejorar los sistemas que permiten a las familias acceder a una vivienda segura y asequible sin la necesidad de un apoyo constante y directo.

El Terwilliger Centro consolida más de una década de experiencia en el desarrollo de soluciones basadas en el mercado para la vivienda y el resultado del trabajo y producto de esfuerzos previos del anteriormente denominado Centro para la Innovación en Vivienda y Finanzas. El Terwilliger Centro trabaja para mejorar la inclusión de los sistemas de mercado de la vivienda para familias de bajos ingresos, tanto del lado de la oferta como el de la demanda. El Centro hace esto movilizándolo el flujo de capital hacia el sector de la vivienda y prestando servicios como facilitador y asesor de los actores del mercado con estrategias para captar de forma más efectiva familias de bajos ingresos. Además, el Centro incrementa el conocimiento acerca del mercado de la vivienda mediante la realización de estudios de investigación sobre el impacto de estas estrategias, la compilación de perspectivas del sector y las mejores prácticas en importantes publicaciones, el desarrollo de herramientas para los seguidores, y la presentación y la capacitación en eventos clave de la industria para fomentar un mayor impacto en el sector.

Si le interesa obtener más información sobre el trabajo del Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda, consulte nuestro sitio web, [habitat.org/TCIS](http://habitat.org/TCIS), o envíenos un mensaje de correo electrónico a [TCIS@habitat.org](mailto:TCIS@habitat.org).

# Resumen

*El Estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17*, basado en una encuesta a 101 instituciones que implementan microfinanzas para vivienda, está compuesto por perspectivas y hallazgos relacionados con las percepciones sobre los desafíos y las oportunidades de las microfinanzas para vivienda, las estrategias de implementación exitosas y el desempeño de carteras de microfinanzas para vivienda. A partir de un marco sencillo para analizar estas respuestas a nivel regional y global, exploramos las variables a nivel de mercado, a nivel institucional y a nivel de segmentación de productos, y los factores impulsores de rentabilidad que hacen que los productos de microfinanzas para vivienda diferenciados sean una opción viable y atractiva para proveedores de servicios financieros. Entre los hallazgos se incluyen:

- **En el nivel de mercado**, la competitividad ha contribuido con la expansión de los productos de microfinanzas para vivienda. Sin embargo, el crecimiento de estos productos enfrenta limitaciones por el lado de la demanda (debido a la falta de disponibilidad de documentación de títulos formales o de tierras y alta demanda, junto con una baja elegibilidad de posibles clientes) y por el lado de la oferta (como resultado de políticas y prácticas restrictivas en los mercados de capital). Mediante una evaluación cuidadosa, las instituciones pueden comprender las implicaciones de estas limitaciones para sus productos de microfinanzas para vivienda y desarrollar estrategias y procesos que permitan un crecimiento adecuado, por ejemplo, por medio de la definición de una variedad de documentación de tenencia segura aceptable o la adaptación de productos de microfinanzas para vivienda para distintos niveles de asequibilidad.
- **A nivel institucional**, las microfinanzas para vivienda se alinean con la misión social de muchos proveedores de microfinanzas y, al mismo tiempo, permiten la expansión y la profundización del alcance del mercado. Sin embargo, los desafíos clave incluyen una falta de capital adecuado y de conocimiento y capacidad institucional para incorporar o expandir tales carteras. Los proveedores de microfinanzas para vivienda afrontan la brecha de conocimiento invirtiendo en personal y contratando expertos para ofrecer asistencia técnica. Por su parte, las limitaciones de capital suponen una oportunidad para que los inversionistas que buscan un

resultado doble se contacten con proveedores de servicios financieros listos para ampliar sus productos de microfinanzas para vivienda.

- **A nivel del producto**, las microfinanzas para vivienda actualmente representan una variedad de ofertas de productos que se adaptan para fines relacionados con la vivienda y niveles diferentes de asequibilidad del cliente, incluso extendiéndose a segmentos de clientes más allá del enfoque de microemprendimiento de los productos de microfinanzas tradicionales. Ahí parece existir una oportunidad para aumentar la inclusión y abrir nuevos mercados para proveedores de servicios financieros.
- **En cuanto a los factores impulsores de la rentabilidad**, las consideraciones incluyen el aumento del costo de cambiar a una metodología de préstamo individual y de ofrecer a los clientes servicios no financieros de apoyo para la vivienda, junto con inquietudes sobre los ingresos inconstantes de los posibles clientes. Las instituciones financieras abordan estos factores de costo mediante la simplificación de procesos y la integración de servicios de apoyo dentro del proceso de generación de préstamos. El desempeño de la cartera mitigó las inquietudes con respecto a los riesgos de ingresos de los clientes ya que las carteras de microfinanzas para vivienda demuestran una menor proporción de cartera en riesgo a 30 días, o PAR30, y menores tasas de préstamos castigados en comparación con la cartera total. Aunque los productos diferenciados de microfinanzas para vivienda parecen permanecer en estado emergente, la evidencia inicial apunta a la posible rentabilidad.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, la encuesta revela que las microfinanzas para vivienda siguen surgiendo como un producto diferenciado que tiene el potencial de ofrecer a las instituciones financieras rentabilidad doble y de transformarse en un subsector relevante dentro de la industria de las microfinanzas. Al destacar los desafíos y las oportunidades, y los enfoques prácticos utilizados para abordarlos, esperamos que una mayor cantidad de proveedores de servicios financieros estén mejor informados para responder a esta aparente oportunidad para tales productos dentro de sus propios mercados y puedan prestar mejores servicios a las millones de familias adicionales de bajos ingresos que busquen adquirir vivienda segura y asequible.

## El estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17

# Índice

<b>Introducción al informe .....</b>	<b>6</b>	<b>Claves de segmentación de productos que impulsan el modelo</b>	
<b>Acerca de la encuesta del Estado de las microfinanzas</b>		<b>de negocio de microfinanzas para vivienda.....</b>	<b>34</b>
<b>para vivienda 2016-17.....</b>	<b>7</b>	Segmentación de los clientes .....	34
Metodología .....	7	Comprensión de las fuentes y los niveles de ingresos de los clientes.....	34
Representación regional.....	7	Implicaciones rurales y urbanas.....	36
Perfiles institucionales de los encuestados.....	8	Segmentación de las microfinanzas para vivienda por sexo .....	36
<b>¿Cómo se visualiza la oportunidad para las microfinanzas para vivienda? ..</b>	<b>11</b>	Segmentación de productos según el uso .....	37
Crecimiento del sector de microfinanzas para vivienda .....	11	<b>Factores impulsores de rentabilidad: Consideraciones clave sobre</b>	
La viabilidad demostrada de los productos de microfinanzas		<b>costo e ingresos .....</b>	<b>40</b>
para vivienda.....	14	¿Cuáles son las consideraciones de riesgo clave? .....	40
<b>Definición del modelo de negocio de microfinanzas para vivienda .....</b>	<b>16</b>	Consideraciones de pago por parte de clientes.....	40
<b>Factores impulsores del nivel de mercado del modelo de negocio</b>		Limitaciones no financieras.....	42
<b>correspondiente a microfinanzas para vivienda .....</b>	<b>18</b>	Seguridad de la tenencia.....	48
Cambios demográficos.....	18	¿Qué costos operativos deben tenerse en cuenta? .....	50
Marco regulatorio y de políticas.....	19	Préstamos grupales y préstamos individuales.....	51
Limitaciones del lado de la demanda. ....	19	Monto y plazo promedio del préstamo .....	51
Limitaciones del lado de la oferta .....	20	Tasas de interés .....	53
Panorama competitivo para las microfinanzas para vivienda.....	22	Seguimiento de los préstamos de microfinanzas para vivienda .....	54
<b>Factores impulsores institucionales del modelo de negocio para las</b>		¿Cómo se ve el perfil del rendimiento esperado? .....	56
<b>microfinanzas para vivienda .....</b>	<b>25</b>	¿Cómo se ve el perfil del rendimiento actual? .....	57
Adecuación estratégica para las instituciones.....	25	<b>Conclusiones.....</b>	<b>60</b>
Alineación con la misión.....	26	Factores impulsores del mercado.....	60
Alineamiento con la estrategia de negocio.....	27	Factores impulsores institucionales.....	61
Costo de oportunidad .....	28	Factores impulsores de segmentación de productos.....	62
Capacidad organizacional y recursos.....	29	Factores impulsores de rentabilidad.....	62
Evaluación de la capacidad institucional .....	30		
Evaluación de recursos de capital .....	31		

## Introducción al informe

Al Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad le complace presentar el *Estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17*, la tercera edición de nuestro informe sobre el sector de las microfinanzas para vivienda. Como asesores de proveedores de servicios financieros en el desarrollo y expansión de productos de microfinanzas para vivienda, y como patrocinadores del primer vehículo de inversión de microfinanzas para vivienda: el Fondo MicroBuild, hemos tenido una posición privilegiada a partir de la cual obtenemos perspectivas sobre las tendencias y el desarrollo dentro del sector de las microfinanzas para vivienda. En función de estas perspectivas, seguimos compilando y contribuyendo con las mejores prácticas del sector y las lecciones aprendidas clave. En 2014, realizamos la primera encuesta de instituciones implementadoras de microfinanzas para vivienda, a la que 39 instituciones financieras aportaron datos. La breve encuesta confirmó que las prácticas, los estándares operativos y los desafíos que el personal de campo había observado en investigaciones de casos individuales eran -según sus rasgos generales- características del mercado en su totalidad. Los datos proporcionaron un punto de referencia con el que seguimos explorando las tendencias en todo el sector.

En 2015-16, llevamos a cabo nuestra segunda encuesta y la cantidad de instituciones participantes aumentó a 83. Las perspectivas obtenidas a partir de esta encuesta confirmaron las tendencias identificadas en la edición de 2014 y exploraron en mayor profundidad algunos temas clave. Entre los puntos destacados de este informe se incluyen las siguientes perspectivas:

- Los productos de microfinanzas para vivienda se introdujeron principalmente en respuesta a la demanda de los clientes para alcanzar un impacto social o para diversificación de la cartera.
- En la práctica, la seguridad de tenencia se considera un continuo de derechos sobre la tierra, en lugar de un binario de aspectos formales e informales, lo cual permite a las instituciones financieras prestar servicios a los clientes que pueden carecer de una tenencia formal, pero tienen la capacidad para presentar una alternativa formal o informal de tenencia.
- Las carteras de microfinanzas para vivienda generalmente tienen un desempeño superior que las carteras de microfinanzas tradicionales, tanto en lo que respecta al rendimiento como a menores índices de morosidad.

Para la edición de 2016-17, la encuesta y el posterior informe se centran en los factores impulsores del modelo de negocio correspondiente a las microfinanzas para vivienda, específicamente los factores impulsores a nivel de mercado, nivel institucional, nivel de segmentación de productos y de rentabilidad que hacen que las microfinanzas para vivienda sean una opción viable y atractiva para los proveedores de servicios financieros. A lo largo del informe, también exploramos las oportunidades emergentes en el sector. Esperamos que al compartir tanto las tendencias observadas en las carteras de microfinanzas para vivienda, como el análisis de los factores impulsores del modelo de negocio, una mayor cantidad de proveedores de servicios financieros puedan identificar la oportunidad para tales productos dentro de sus propios mercados y desarrollar o ampliar los productos de microfinanzas para vivienda que permitirán que millones de familias adicionales de bajos ingresos adquieran viviendas seguras y asequibles. Los ejemplos pertinentes e información adicional obtenida a través de otras investigaciones que están siendo realizadas por el Terwilliger Centro contribuyeron con la comprensión de las tendencias y el desempeño de las carteras de microfinanzas para vivienda.

## Acerca de la encuesta del Estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17

### Metodología

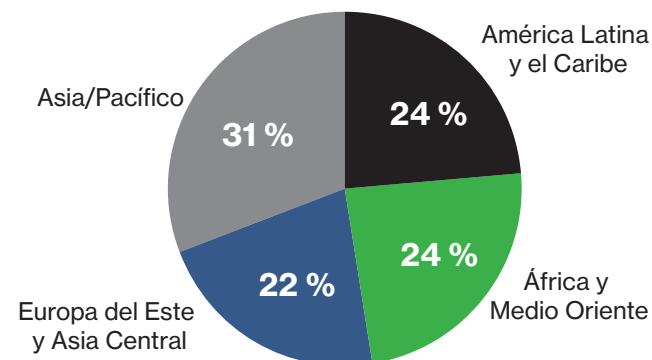
La encuesta del estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17 se implementó utilizando la plataforma SurveyGizmo y se distribuyó directamente a los proveedores de servicios financieros con los cuales el Terwilliger Centro de Hábitat ha trabajado y a otras instituciones financieras a través de distintas redes de influencia en el campo de las microfinanzas. La encuesta fue publicada el 24 de enero de 2017 y se cerró oficialmente el 17 de mayo de 2017. El período extendido de la encuesta permitió que las instituciones verificaran sus cifras de finales de 2016 antes de reportarlas. Recibimos 101 respuestas exclusivas. Esto supone un aumento de la participación del 22 por ciento con respecto a la encuesta de 2015-16, y un 120 por ciento respecto a la encuesta de 2014-15.

En la encuesta del estado de las microfinanzas para vivienda 2016-17 se aplicaron algunas reestructuraciones y una nueva contextualización de las preguntas respecto a versiones anteriores. Se agregaron preguntas en torno al costo y las fuentes del capital, los coeficientes de adecuación del capital, el posicionamiento en el mercado y demás factores, con la finalidad de profundizar el análisis de los factores impulsores del modelo de negocio para los productos de microfinanzas para vivienda. La encuesta estuvo compuesta por 45 preguntas de base con preguntas adicionales en función de la lógica, diseñadas para recopilar información sobre limitaciones de capital, el desarrollo de mercado y la asistencia técnica, según resultara pertinente. La encuesta además brindó a las instituciones la oportunidad de compartir información cualitativa.

### Representación regional

Este año nos complació descubrir, particularmente, que las respuestas representaron una distribución regional bastante homogénea. En el análisis general, agruparemos respuestas procedentes de África y Medio Oriente como una sola región y las respuestas de Europa del Este y Asia Central como una región independiente, de acuerdo con lo que se muestra a continuación; sin embargo, hemos separado las subregiones cuando fuera pertinente para el análisis realizado.

Figura 1: Representación regional en la encuesta



### Respuestas de la encuesta por región

América Latina y el Caribe	24
África y Medio Oriente	24
<i>África</i>	22
<i>Medio Oriente</i>	2
Europa del Este y Asia Central	22
<i>Europa del Este</i>	18
<i>Asia Central</i>	4
Asia/Pacífico	31
<b>Total</b>	<b>101</b>

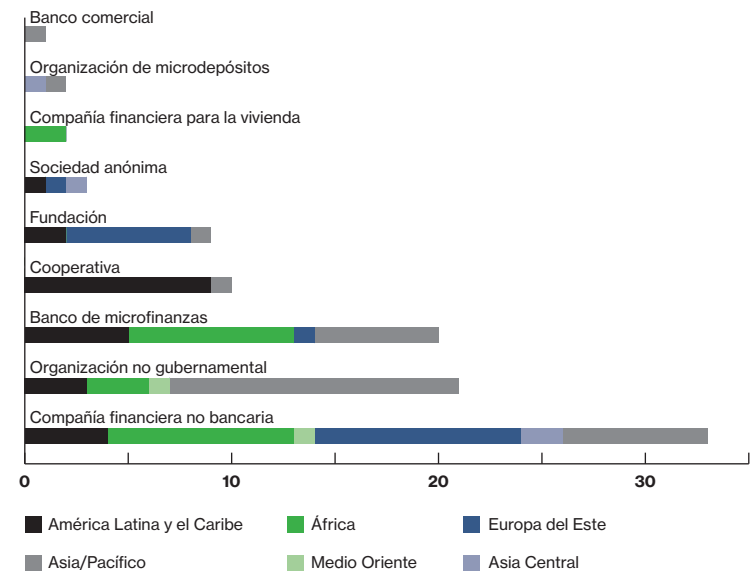
La segmentación regional revela tendencias comunes que son específicas para una zona geográfica, junto con desafíos y oportunidades exclusivas para regiones específicas. Resulta importante destacar que aunque la agrupación puede indicar tendencias regionales más amplias, su aplicación se limita a los países representados en la encuesta. En el Anexo 1 se proporciona una lista completa de los países representados y su frecuencia.

### Perfiles institucionales de los encuestados

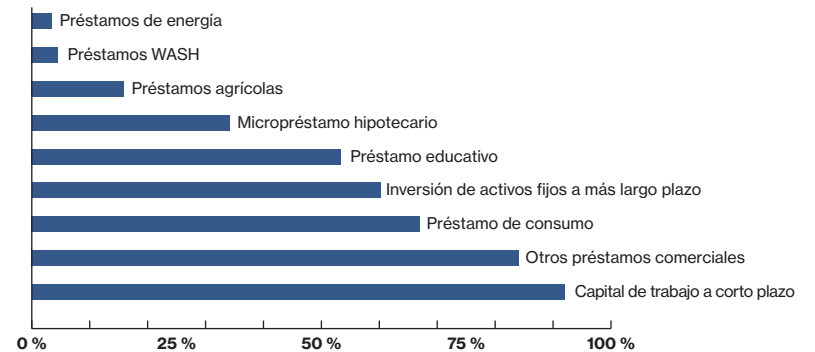
En la encuesta, se pidió a las instituciones que informaran sobre su estructura jurídica en función de nueve tipos de entidades legales observadas con frecuencia en el sector de las microfinanzas. El grupo más grande de los grupos informantes, que representó el 30 por ciento de las respuestas, fueron instituciones o empresas financieras no bancarias, o IFNB/EFNB, o las organizaciones no gubernamentales, u ONG; y los bancos de microfinanzas representaron el segundo y el tercer grupo más grande, respectivamente.

Con base en nuestros hallazgos en las dos ediciones previas de la encuesta, no esperamos que las microfinanzas para vivienda sean la principal oferta ni la oferta exclusiva de muchas instituciones financieras. De 101 respuestas, 93 instituciones representan una amplia variedad de ofertas; no obstante, cabe destacar que ocho instituciones participantes tienen un enfoque exclusivo en la vivienda. El siguiente gráfico proporciona un resumen general de los otros productos que las instituciones ofrecen con frecuencia. Los préstamos para el negocio son las ofertas más habituales, donde el 92 por ciento de los encuestados ofrece préstamos de capital de trabajo a corto plazo, el 84 por ciento ofrece préstamos para el negocio de otra índole y el 60 por ciento ofrece préstamos para inversiones en activos fijos a más largo plazo. El 16 por ciento informa que ofrece un producto de préstamo específicamente desarrollado para el sector agrícola. Todos estos productos están dentro del concepto tradicional de

**Figura 2: Participación en la encuesta por tipo de institución**



**Figura 3: Otros productos microfinancieros ofrecidos**



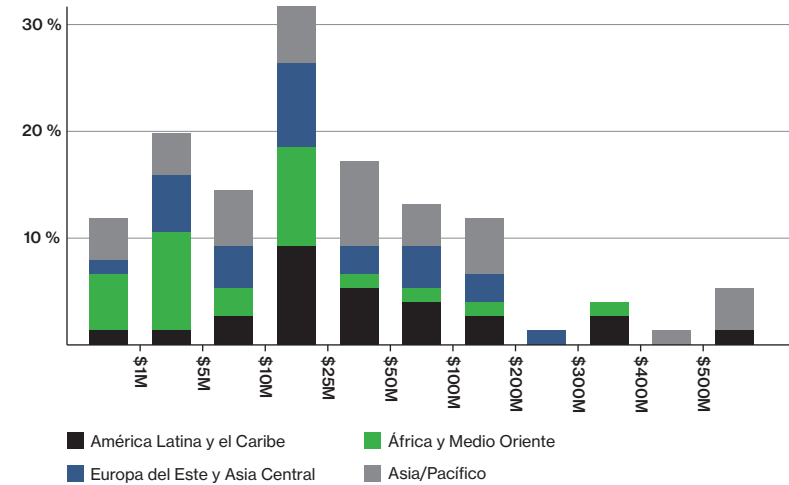


microfinanzas para propósitos de generación de ingresos. Los productos que no generan ingresos no estuvieron ausentes en los reportes; sin embargo, el 67 por ciento de las instituciones ofrecen préstamos de consumo, y un poco más de la mitad de los encuestados, proporcionan préstamos para educación. Los micropréstamos hipotecarios, los préstamos WASH (agua, saneamiento e higiene) y los préstamos relacionados con la energía se encuentran dentro del grupo de productos relacionados con la vivienda, pero cabe destacar su presencia como productos diferenciados.

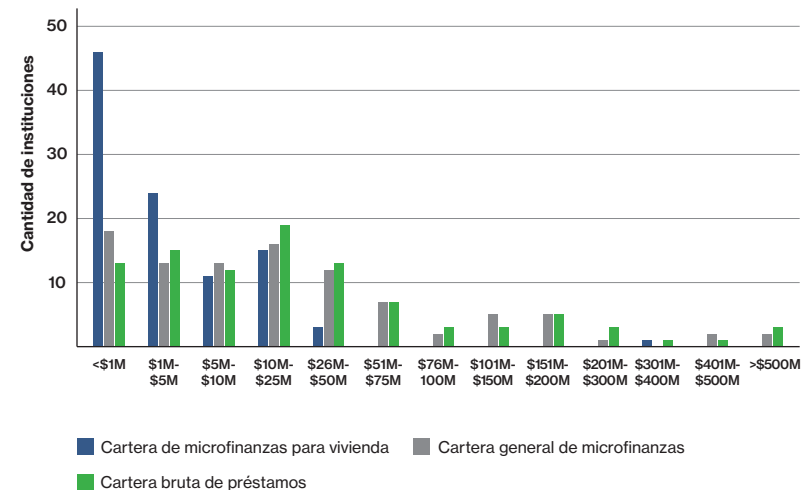
Nuestro conjunto de datos representa no solamente una gran variedad de tipos de institución, sino también una amplia gama de tamaños de instituciones. De las instituciones que participaron en la encuesta, el 59 por ciento informó activos totales (en USD) de menos de \$25 millones y aproximadamente un cuarto de ellas (14 por ciento de todos los participantes) informó activos totales por debajo de \$5 millones. En el extremo opuesto del espectro, el 28 por ciento de los encuestados informó más de \$75 millones y el 4 por ciento informó más de \$500 millones en cuanto a los activos totales.

Si bien los activos totales representaron una amplia gama, las carteras de microfinanzas para vivienda fueron, de manera uniforme, pequeñas en toda la variedad de las instituciones que reportaron. En la segunda edición de la encuesta (2015-16), encontramos carteras de microfinanzas para vivienda que, en promedio, representaban el 16 por ciento de las carteras generales de las instituciones, aunque un 5 por ciento fue la cantidad informada con mayor frecuencia. En la encuesta de 2016-17, reformulamos el marco de la pregunta para ofrecer una mejor distinción entre las carteras y pedimos a las instituciones que informaran el rango del tamaño de sus carteras de microfinanzas para vivienda, las carteras de microfinanzas en general y las carteras totales de préstamos. Encontramos que como porcentaje de las carteras totales de préstamos, las carteras de microfinanzas para vivienda representan el 5 por ciento o menos en, al menos, el 30 por ciento de las instituciones, cifra que probablemente sea incluso mayor. Cerca de la mitad de las instituciones reportó

**Figura 4: Total de activos en millones de USD**



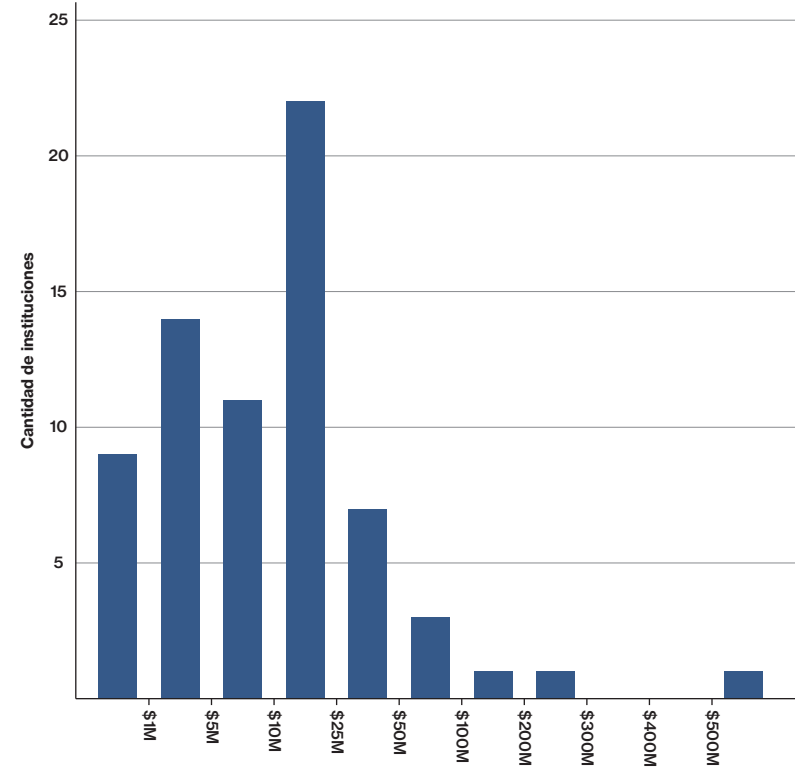
**Figura 5: Tamaño de la cartera en millones de USD**



carteras de microfinanzas para vivienda de menos de USD 1 millón y el 70 por ciento se encontraba por debajo de los USD 5 millones (Figura 5).

Después de realizar una mayor segmentación, analizamos el tamaño (en términos de activos totales) de las instituciones que reportaron carteras de microfinanzas para vivienda de menos de USD 5 millones. El tamaño institucional de este segmento oscila de menos de USD 1 millón a más de USD 500 millones (consulte la Figura 6). El noventa y cuatro por ciento de estas instituciones tiene un tamaño menor a USD 75 millones, mientras que el tamaño institucional observado con mayor frecuencia se encontró entre USD 10 millones y USD 25 millones, seguido por una cifra que oscilaba entre USD 1 millón y USD 5 millones. Estas cifras indican que fuera de unas pocas historias de éxito bien conocidas, las microfinanzas para vivienda siguen siendo emergentes.

**Figura 6: Activos totales de instituciones con carteras de vivienda por debajo de los USD 5 millones**



## ¿Cómo se visualiza la oportunidad para las microfinanzas para vivienda?

Se prevé que para 2025 la brecha global de viviendas adecuadas se incremente a 1600 millones de personas, en gran parte como resultado de la rápida urbanización (McKinsey Global Institute, 2014). Los mercados en los que se produce esta rápida expansión urbana enfrentan marcos regulatorios deficientes, un suministro inadecuado de unidades asequibles y una escasez de opciones de financiamiento disponibles para respaldar el proceso de construcción progresiva utilizado por la mayor parte del mundo en desarrollo para construir una vivienda. Un informe entre países del Banco Mundial sobre finanzas para vivienda muestra que la profundidad hipotecaria y la penetración de los préstamos para la vivienda son muy bajas en los países de bajos ingresos, lo que sugiere que las finanzas para vivienda son un segmento de “lujo” del sector financiero.<sup>1</sup> Los ingresos bajos y con frecuencia inestables, junto con la falta de seguridad de la tenencia o derechos limitados sobre la tierra, aumentan el perfil de riesgo de las familias de bajos ingresos, de tal manera que la mayoría queda excluida de los mercados hipotecarios tradicionales.

Este fracaso del mercado formal de vivienda, evidenciado tan solo por el 3 por ciento (en promedio) de la población mundial con una hipoteca vigente, demuestra la necesidad de otras opciones de financiamiento que tengan en cuenta no solamente los patrones de construcción progresiva de las familias de bajos ingresos, sino también su capacidad para solicitar préstamos y otros impedimentos que evitan que construyan una vivienda y mejoren sus condiciones habitacionales.<sup>2</sup> Los productos financieros sin garantía y a menor plazo –característicos de muchos productos de microfinanzas tradicionales– parecen tener buenas condiciones para ser una solución a esta limitación del mercado. Por este motivo, aunque los tipos de instituciones encuestadas pueden variar, en la mayoría de los casos especificamos que las instituciones informaran los indicadores de desempeño tanto de los productos de vivienda como de su cartera de microfinanzas en general. Al hacer una comparación con productos relativamente conocidos, esperamos establecer la viabilidad y la posible oportunidad que productos de microfinanzas para vivienda especializados

pueden tener como parte de la cartera total de préstamos de las instituciones financieras.

### Crecimiento del sector de microfinanzas para vivienda

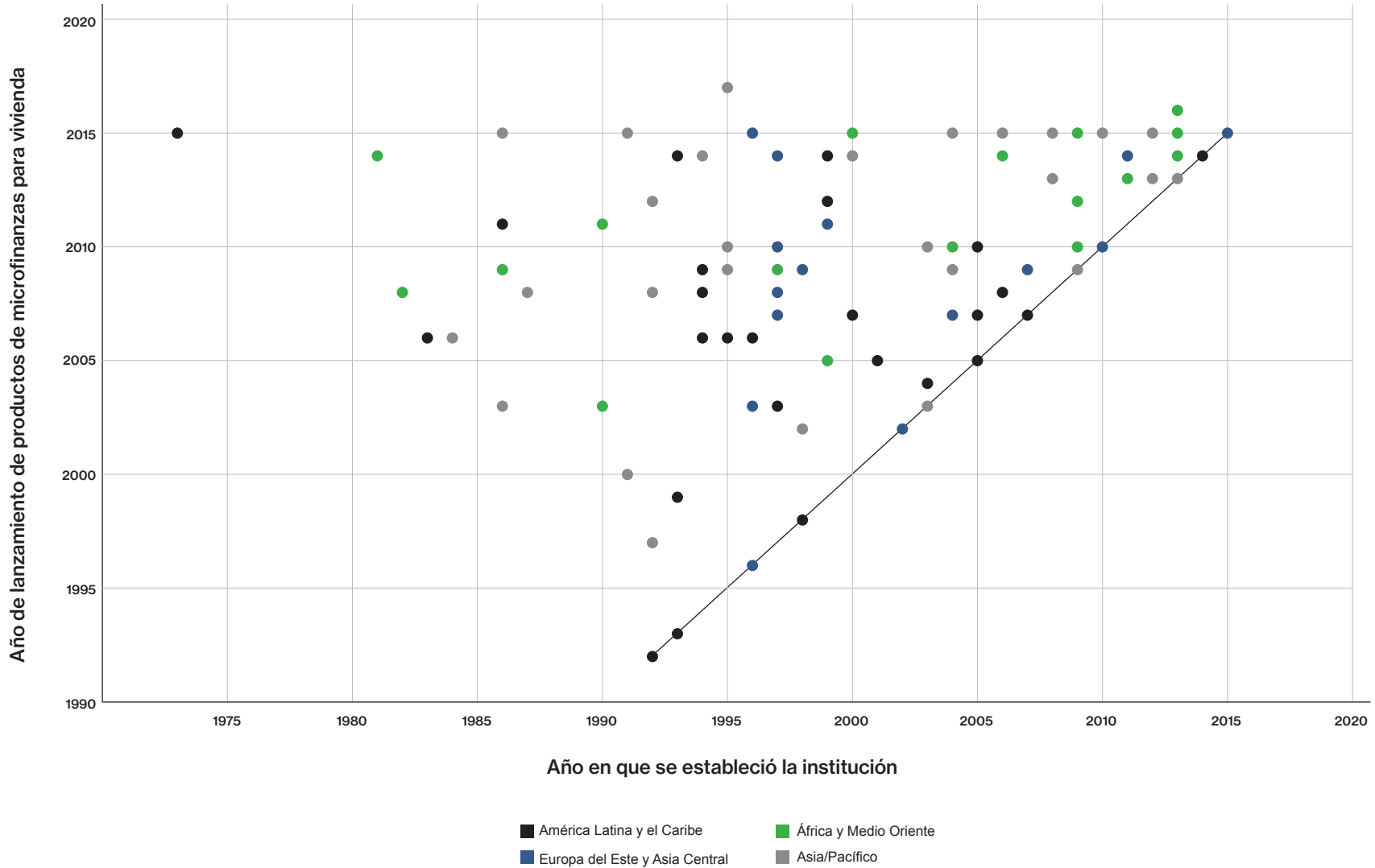
Globalmente, el sector de las microfinanzas sigue mostrando crecimiento. Mix Market estimó que la cantidad de prestatarios en todo el mundo creció en un 15 por ciento hasta llegar a los 130 millones en 2014-15. Esta cifra representa solamente el 20 por ciento de la población que podría beneficiarse de un producto de microfinanzas, lo que indica la continua demanda y la posibilidad de un crecimiento sólido. Esta tendencia es importante en el debate en torno al lugar que ocupan las microfinanzas para vivienda en las carteras debido al desvío que se observa en el sector de las microfinanzas de los préstamos microfinancieros tradicionales para vivienda. De hecho, la vivienda se menciona junto con la educación, la salud y la formación, la operación y la expansión de negocios, como uno de los motivos principales en los países en desarrollo para solicitar un nuevo préstamo de cualquier institución financiera.<sup>3</sup> Esto brinda evidencia de que la oferta existente de productos financieros no satisface la necesidad actual. En consecuencia, existe una oportunidad de que una mayor cantidad de instituciones financieras brinden préstamos especializados para la vivienda a familias de bajos ingresos.

De hecho, el Terwilliger Centro ha observado que cada vez más el sector de las microfinanzas busca la introducción de productos especializados de microfinanzas para vivienda. Los resultados de la encuesta del sector de microfinanzas para vivienda de 2016-17 indican que el 35 por ciento de las ofertas de microfinanzas para vivienda comenzó en los últimos cinco años, el 68 por ciento en la última década y el 85 por ciento en los últimos 15 años. Aunque esta tendencia revela una lentitud inicial en la introducción de productos de microfinanzas para vivienda, destaca la pertinencia potencial de dichas carteras –según lo demostrado– por una introducción más frecuente de productos de microfinanzas para vivienda; aproximadamente a partir de 2005.

1. Badev, Anton; Thorsten Beck; Ligia Vado y Simon Walley. “Housing Finance Across Countries: New Data and Analysis” (Finanzas de viviendas en todos los países: Nuevos datos y análisis). Grupo de investigaciones sobre el desarrollo del Banco Mundial, enero del 2014.  
 2. Demircuc-Kunt, Asli y Leora Klapper. “Measuring Financial Inclusion” (Medición de la inclusión financiera). Grupo de investigaciones sobre el desarrollo del Banco Mundial, abril del 2012.  
 3. ResponsAbility Investments AG *Microfinance Market Outlook (Panorama del mercado de microfinanzas)*, 2016.



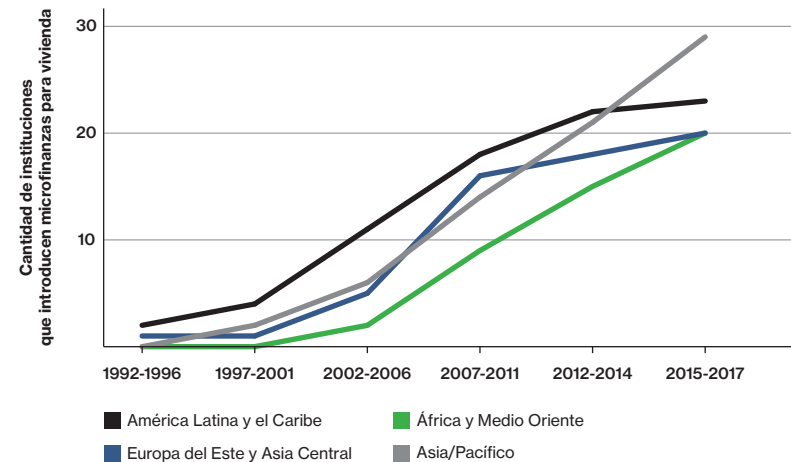
Figura 7: Introducción de productos de microfinanzas para vivienda con respecto al año de fundación de la organización



Según nuestro conjunto de datos, los proveedores de servicios financieros de América Latina y el Caribe fueron los que adoptaron por primera vez los productos de microfinanzas para vivienda; la oferta más antigua que consta en nuestro conjunto de datos se introdujo en 1992 en El Salvador. América Latina y el Caribe lideraron la introducción de productos de microfinanzas para vivienda, en términos nominales, los cuales llegaron a su pico máximo alrededor de 2012, pero pronto se produjo la introducción de microfinanzas para vivienda en Asia y el Pacífico. La línea de color sólido en el gráfico de la página opuesta refleja las instituciones que introdujeron los productos de microfinanzas para vivienda el mismo año en que se fundó dicha institución, lo cual es aproximadamente el 16 por ciento del total de las instituciones encuestadas. Cuanto más a la izquierda se encuentre en el eje horizontal, mayor será la brecha de tiempo entre la formación de la institución y la introducción de los productos de microfinanzas para vivienda. Alrededor del 41 por ciento introdujo productos financieros para vivienda en los primeros cinco años de la fundación de la organización.

Las respuestas de Europa del Este y Asia Central revelaron una tendencia interesante de crecimiento rápido entre 2001 y 2011, y una disminución notable después de 2011. En todo el mundo, la cantidad de instituciones financieras que ofrecen productos de microfinanzas para vivienda casi se duplicó entre 2006 y 2011. Aunque el crecimiento fue lento en los períodos anteriores, tanto la región de Asia/Pacífico, como la región de África y Medio Oriente han experimentado un crecimiento constante desde 2002. Actualmente, parece que el crecimiento es mayor en la región de Asia/Pacífico y, dentro de nuestro conjunto de datos, Camboya y las Filipinas lideran aparentemente este crecimiento. Este patrón se ajusta a los cálculos de crecimiento del 2017 de la microempresa y de la pequeña y mediana empresa o PYMES, y mercados de microfinanzas, lo cual también coloca a Asia/Pacífico a la vanguardia, con un crecimiento calculado de entre el 20 y 30 por ciento.<sup>4</sup>

**Figura 8: Introducción de productos de microfinanzas para vivienda**



4. ResponsAbility. *Micro and SME Finance Market Outlook 2017 (Panorama 2017 del mercado financiero de pequeña y mediana empresa y PYME)*. 2016. Página 17.

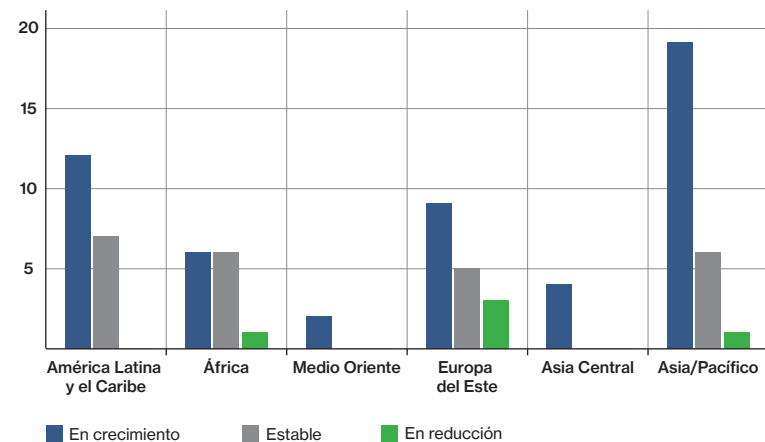
Si bien la línea cronológica de la introducción de productos brinda cierta perspectiva del modelo de negocio correspondiente a los productos de microfinanzas para vivienda, se debe destacar que la introducción de las microfinanzas para vivienda no significa necesariamente que todas las instituciones hayan introducido un producto de vivienda especializado. En un intento por fomentar la inclusión y, por ende, recopilar una mayor cantidad de datos respecto a la disponibilidad de productos de microfinanzas para vivienda, las preguntas de la encuesta de 2016-17 fueron intencionalmente ambiguas en cuanto a este aspecto. Sin embargo, a fin de analizar más específicamente la adopción de productos de microfinanzas para vivienda especializados, preguntamos a los encuestados qué productos de microfinanzas ofrecían. El 92 por ciento confirmó que ofrece un producto de microfinanzas relacionado con la vivienda. Además, una institución indicó que ofrece exclusivamente micropréstamos hipotecarios. En cuanto al resto, podemos suponer que efectivamente brindan financiamiento para necesidades relacionadas con la vivienda según las respuestas de preguntas adicionales de la encuesta; no obstante, pueden ofrecer este financiamiento a través de préstamos basados en activos, préstamos de consumo u otra categoría de producto de préstamo. Evidencia anecdótica procedente del trabajo de campo del personal del Terwilliger Centro ha revelado que, en algunos países, las instituciones financieras no tienen permitido incluir productos de microfinanzas para vivienda como tales y, en su lugar, deben reportarlos como si se trataran de productos basados en activos.

Además, se debe destacar que la descripción más amplia de microfinanzas para vivienda incorpora una gran variedad de destinos de préstamos relacionados con la vivienda, lo cual incluye la compra de vivienda, ampliaciones o renovaciones y construcciones pequeñas, además de servicios complementarios como conexiones eléctricas, energía solar o la incorporación de tanques de agua. Por lo tanto, puede existir una intersección entre las microfinanzas para vivienda y los productos de agua, saneamiento e higiene o energía. Algunas instituciones establecen distinciones entre ellos, mientras que otras no lo hacen. La encuesta de 2016-17 incluyó preguntas para distinguir entre estos productos y ofertas, en los casos en que era necesario.

## La viabilidad demostrada de los productos de microfinanzas para vivienda

Un indicador de la viabilidad y la oportunidad de mercado para productos de microfinanzas para vivienda es su crecimiento con respecto al crecimiento de la cartera total. Cerca del 10 por ciento de los encuestados indicó un enfoque exclusivo en la vivienda, por lo que al excluirlos del análisis, descubrimos que aproximadamente el 64 por ciento de las instituciones informan que sus productos de microfinanzas para vivienda crecen en relación con la cartera de microfinanzas general. Un 30 por ciento adicional informó que sus productos de microfinanzas para vivienda se mantienen estables con respecto a la cartera de microfinanzas en general, mientras que el restante 6 por ciento informó que sus productos de microfinanzas para vivienda estaban disminuyendo como un porcentaje de su cartera de microfinanzas en general. Para comprender más esta tendencia, desglosamos la información por región (Figura 9).

**Figura 9: Crecimiento de las microfinanzas para vivienda como porcentaje de la cartera total de microfinanzas**





Segmentados por región, los datos indican que el crecimiento es más fuerte en Asia/Pacífico; este crecimiento se atribuye en su mayoría al desarrollo en Camboya (28 por ciento), las Filipinas (28 por ciento) y la India (22 por ciento). La mayor parte de las instituciones que reportan crecimiento en Camboya son bancos de microfinanzas, mientras que las ONG son las principales instituciones que indican crecimiento en las Filipinas. Las respuestas de la India se dividieron de manera equitativa entre las ONG y las IFNB. En América Latina y el Caribe, el fuerte crecimiento se reporta desde numerosos países, entre los cuales se destaca Perú.

Si segmentamos por tipo de entidad jurídica, las instituciones financieras no bancarias, los bancos de microfinanzas y las ONG reflejan mayores niveles de crecimiento, con cerca del 68 al 69 por ciento indicando carteras de microfinanzas para vivienda en crecimiento frente al promedio global del 64 por ciento de instituciones que informan carteras de microfinanzas para vivienda en crecimiento. En contraste, solo el 56 por ciento de cooperativas y el 50 por ciento de fundaciones reportan crecimiento con respecto a las carteras de microfinanzas en general. Este porcentaje más bajo de instituciones que indican crecimiento probablemente se relacione con la estructura de fondos de capital, los métodos de préstamos empleados y la adecuación de los productos de microfinanzas para vivienda dentro de la misión general de las instituciones. Todos estos son factores que el Terwilliger Centro, con base en el trabajo realizado en campo, ha identificado como factores de contribución pertinentes para el crecimiento de las carteras de microfinanzas para vivienda.

Promediado globalmente,  
**el 64 %**  
de los proveedores de  
microfinanzas para vivienda  
reportan que sus carteras de  
microfinanzas para vivienda  
crecen como un porcentaje de  
su cartera total.

## Definición del modelo de negocio de microfinanzas para vivienda

La información de la sección anterior indica que, a un nivel global, las microfinanzas para vivienda cada vez son más reconocidas por los proveedores de servicios financieros como una incorporación valiosa a sus carteras. Sin embargo, inicialmente la incorporación de un producto financiero para vivienda especializado puede percibirse como desalentadora y desconocida (ya que requiere experiencia en la construcción de viviendas, los códigos de construcción y los mercados hipotecarios), y por lo tanto, fuera del alcance de las ofertas de productos de microfinanzas tradicionales de las instituciones financieras. No obstante, para muchas instituciones, los préstamos de microfinanzas para vivienda representan solamente una adaptación moderada de productos y prácticas de préstamos existentes, y los adaptan al proceso de construcción progresiva. De hecho, la mayoría de las instituciones financieras, antes de lanzar un producto de microfinanzas para vivienda, reconocen que sus clientes con frecuencia usan o desvían fondos solicitados en préstamo a través de líneas de productos existentes para la financiación de la construcción de viviendas. Un mayor desafío radica en la forma en la que los miembros del personal que venden el producto perciben y comunican las microfinanzas para vivienda a los clientes. El éxito de un producto de microfinanzas para vivienda depende del establecimiento de un modelo de negocio claro para el desarrollo y crecimiento de un producto de microfinanzas para vivienda especializado o carteras de productos de microfinanzas para vivienda, en lugar de seguir permitiendo el desvío de préstamos de microfinanzas tradicionales para satisfacer las necesidades de vivienda de los clientes.

Un modelo de negocio convincente debe responder las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué debería ofrecer una institución financiera un producto de microfinanzas para vivienda? Más específicamente, ¿tiene este producto una buena lógica comercial para la institución financiera y, de ser así, cómo?

2. ¿Cuáles son las características diferenciadoras de un producto de microfinanzas para vivienda que lo transforman en un producto ganador en la institución, y en el mercado financiero de vivienda más amplio?

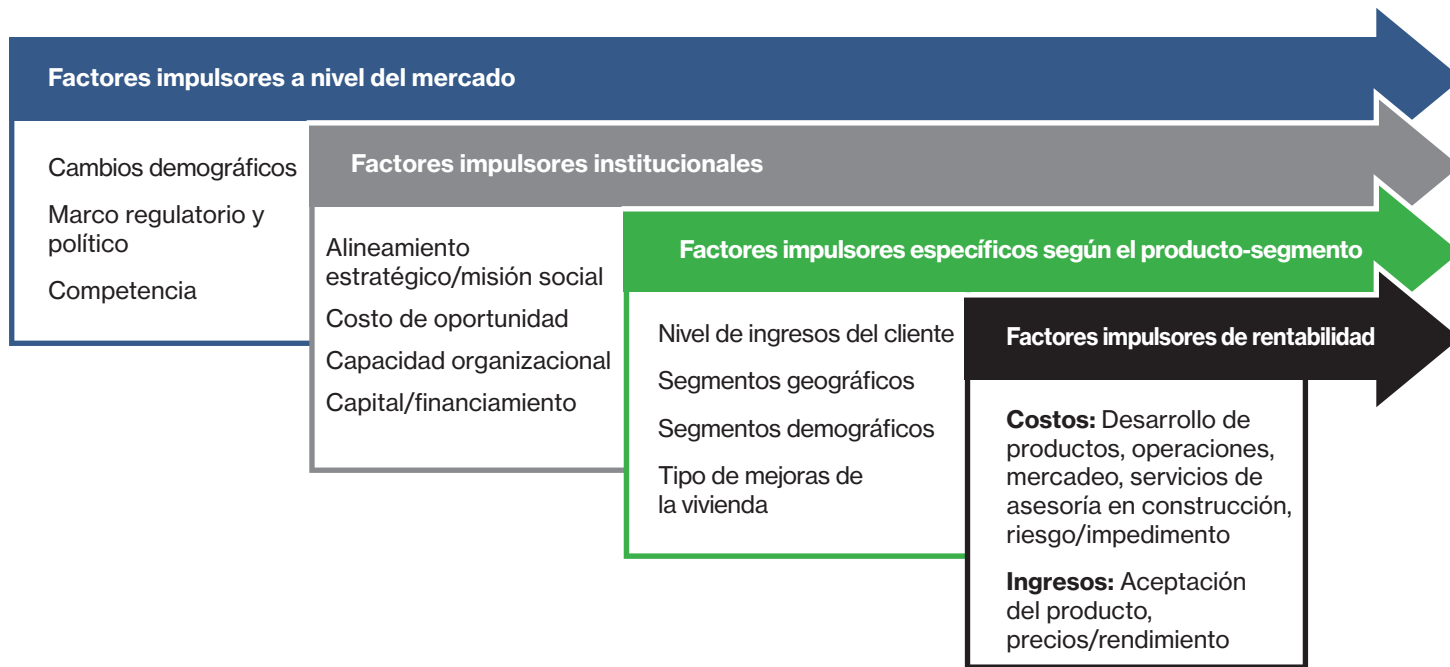
Para abordar estas preguntas clave, el modelo de negocio debe tener en cuenta las condiciones del mercado, las realidades institucionales y las metas financieras de la institución. También es importante identificar claramente en qué segmentos del mercado de bajos ingresos el producto de microfinanzas para vivienda estará o es ofrecido actualmente, y los cambios o las adaptaciones en las prácticas de préstamos existentes que podría ser necesario tener en cuenta para aumentar el posible éxito de dichos productos.

El siguiente marco se adaptó para orientar a las instituciones financieras en la construcción de un modelo de negocio sólido para sus carteras de vivienda.<sup>5</sup> El Terwilliger Centro aplicó este marco en recientes análisis del modelo de negocio para los productos de microfinanzas para vivienda de dos instituciones financieras de África.<sup>6</sup> Este marco se usará para orientar el análisis de los hallazgos de la encuesta de 2016-17. Las siguientes secciones abordan cada una de las categorías principales de factores impulsores y presentan una revisión de los datos proporcionados por las instituciones financieras según se relacionan con los distintos componentes. Esperamos que la información de las siguientes secciones no solo brinde una perspectiva valiosa a las instituciones financieras para el lanzamiento y la ampliación de productos de microfinanzas para vivienda, sino también que haga que los inversionistas y otros actores involucrados en el sector financiero y de vivienda sigan expandiendo las carteras de microfinanzas para vivienda de modo que permitan que grupos de bajos ingresos mejoren sus condiciones de vivienda.

5. El marco se adaptó a partir de los factores impulsores que se destacan en *The Business Case for Youth Savings (Modelo de negocio para ahorros juveniles)*. 2014. CGAP. Nota 96.

6. Próximamente, se elaborará un informe de este análisis, que se publicará a finales de 2017.

Figura 10: Marco para comprender el modelo de negocio de las microfinanzas para vivienda





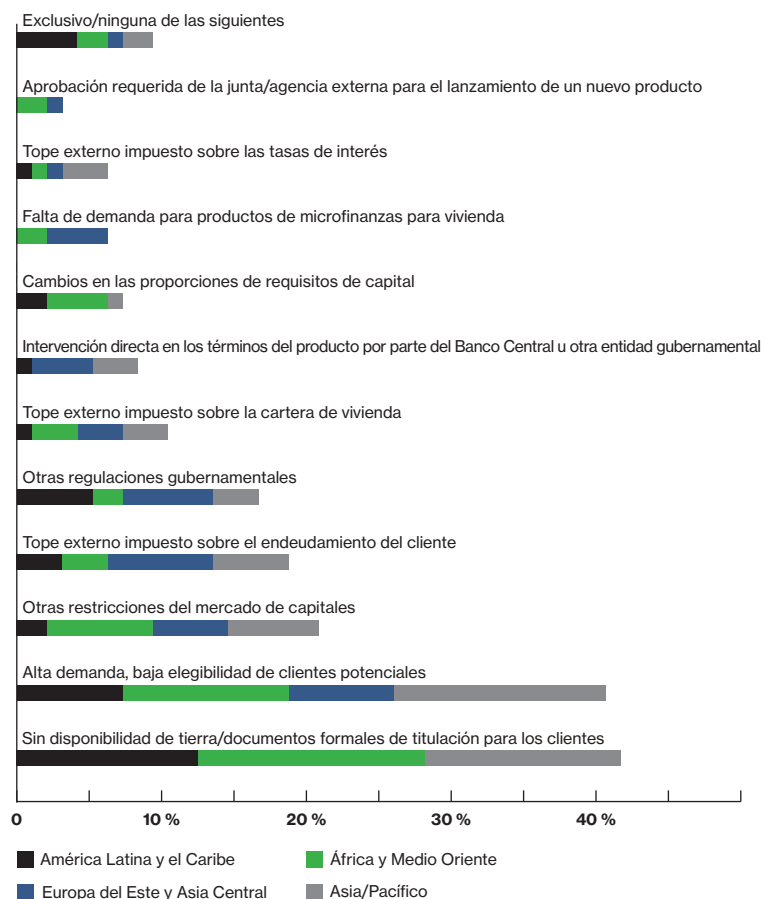
## Factores impulsores del nivel de mercado del modelo de negocio correspondiente a microfinanzas para vivienda

Un clave determinante del éxito de un producto de microfinanzas para vivienda es la comprensión por parte de la institución de la oportunidad de mercado para el producto y el entorno competitivo en el cual opera la institución. Una variedad de factores macroambientales pueden afectar la viabilidad de la introducción y la expansión de un producto de microfinanzas para vivienda, lo cual incluye los cambios demográficos y la demanda de los consumidores, las tendencias económicas mundiales y nacionales, la estabilidad regional y política, y las políticas y las normativas que pueden favorecer o limitar la incorporación de carteras de microfinanzas para vivienda. En esta sección, exploraremos los cambios demográficos clave, las inquietudes regulatorias, y el panorama competitivo para los productos de microfinanzas para vivienda. El siguiente gráfico proporciona un resumen breve de las limitaciones del mercado identificadas por las instituciones que participaron en la encuesta 2016-17 del sector de las microfinanzas para vivienda.

### Cambios demográficos

Las Naciones Unidas estiman que para 2030 casi el 60 por ciento de la población mundial vivirá en áreas urbanas y el 95 por ciento de las expansiones urbanas tendrá lugar en países en vías de desarrollo.<sup>7</sup> Se prevé que para 2025, la población urbana de Asia aumente en 1400 millones, la de África, en 900 millones y la de América Latina y el Caribe, en 200 millones. Ya que los países de Asia, África y América Latina experimentarán el crecimiento más rápido en las poblaciones urbanas, también supondrán el mayor desafío de desarrollo en cuanto a la demanda de vivienda. La combinación de este cambio demográfico, las políticas deficientes o inexistentes de tenencia de la tierra y la insuficiencia de recursos ha generado una explosión de nuevos asentamientos informales y el deterioro de las condiciones de vida.<sup>8</sup>

**Figura 11: Limitaciones del mercado para la expansión de las carteras de microfinanzas para la vivienda**



7. Naciones Unidas. "Goal 11: Make Cities Inclusive, Safe, Resilient and Sustainable" (Meta 11: Hacer que las ciudades sean inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles), 2017. <http://www.un.org/sustainabledevelopment/cities>

8. Hábitat para la Humanidad. "The Shelter Report: Step by Step Supporting Building through Housing Microfinance" (El Reporte de la Vivienda: Apoyo paso a paso para la construcción mediante las microfinanzas para vivienda). 2014. pág. 8.

Aunque estos cálculos son asombrosos, los proveedores de servicios financieros deben tener en cuenta la estupenda oportunidad que esto representa para los que estén preparados en abordar el desafío a través del suministro de productos y servicios de microfinanzas para vivienda diseñados para esta población urbana de bajos ingresos. Un estudio de 2014 realizado por McKinsey Global Institute estima que satisfacer la creciente demanda global de viviendas urbanas para familias de bajos ingresos costaría un total de USD 2,3 billones para 2025, lo cual representa ingresos adicionales de aproximadamente 200.000 a 250.000 millones por año para la industria de la construcción.<sup>9</sup> No se han efectuado los cálculos para el sector de servicios financieros, pero se considera que razonablemente representarán una parte considerable de los USD 2,3 billones.

### Marco regulatorio y de políticas

Otro elemento crítico para comprender la oportunidad de mercado para los productos de microfinanzas para vivienda es el marco regulatorio y de políticas que conforma el mercado financiero de vivienda en un país. Las consideraciones regulatorias incluyen limitaciones de los préstamos institucionales, las leyes y la aplicación legal de la documentación de tenencia segura, así como también las normas de calidad de viviendas, que pueden afectar los incentivos para que las instituciones financieras introduzcan un producto de microfinanzas para vivienda. Para los propósitos de este análisis, dividiremos nuestra evaluación entre las limitaciones del lado de la demanda y las limitaciones del lado de la oferta.

#### Limitaciones del lado de la demanda.

Las limitaciones del lado de la demanda representan las dos limitaciones de mercado reportadas con mayor frecuencia para la escalabilidad de los productos de microfinanzas para vivienda (consulte la Figura 11): falta de disponibilidad de tierra o documentación de títulos formales y baja elegibilidad de posibles clientes a pesar de la alta demanda. La falta de disponibilidad de tierra o de documentos de títulos formales se considera una limitación para escalar un producto de microfinanzas para vivienda para más del 40 por ciento de las instituciones del estudio. La imposibilidad

para demostrar la seguridad de la tenencia limita las opciones del residente en cuanto a mejoras de la vivienda, y puede desincentivar las inversiones en vivienda, así como excluir al residente de los mercados financieros. El problema es reportado por instituciones de todas las regiones, excepto en el caso de Europa del Este o Asia Central, probablemente a raíz de las políticas de redistribución de tierras que muchos estados de la antigua Unión Soviética implementaron después de la Segunda Guerra Mundial.

En el caso de las regiones en que este es un problema predominante, las instituciones lo abordan definiendo un rango de documentación aceptable de tenencia formal/informal. Esta no es una solución sencilla, ya que los tipos de documentación de tenencia disponibles y reconocidos por el sistema legal local pueden variar ampliamente según el país. Esto se ilustra en la Figura 12, que refleja el porcentaje de clientes de microfinanzas para vivienda que, según lo estimado por las instituciones, pueden presentar un título formal, una alternativa del título formal o uno informal de tenencia, como su forma más elevada de documentación o que no podrían presentar ninguno de estos documentos. El treinta por ciento de las instituciones estimaron que la mayor parte de sus clientes de microfinanzas para vivienda (el 76 al 100 por ciento) podría brindar un título formal de propiedad de tierra o una alternativa de este. En el extremo opuesto del espectro, solo el 3 por ciento de las instituciones informó que más de la mitad de sus clientes no podrían presentar cualquiera de los tipos de documentación sobre los que se consultó en la encuesta. Sin embargo, las instituciones en la mitad demuestran una combinación de opciones de documentación formal/informal que pueden presentar los clientes de microfinanzas para vivienda.

Los proveedores de servicios financieros que consideren ofrecer un producto de microfinanzas para vivienda deben estar familiarizados con las normas locales y la capacidad para cumplirlas que tienen las familias de bajos ingresos, a fin de establecer de manera adecuada el precio incluyendo el riesgo. Más adelante en este informe, se analizará de qué forma esto afecta el diseño del producto. Para esta sección, hacemos énfasis en la importancia de comprender la seguridad de la tenencia de las

Woetzel, Jonathan; Sangeeth Ram; Jan Mischke; Nicklas Garemo y Sirish Sankhe. "A Blueprint for Addressing the Global Affordable Housing Challenges" (Mapa para abordar los desafíos globales de las viviendas adecuadas). McKinsey Global Institute. McKinsey & Company. 2014.

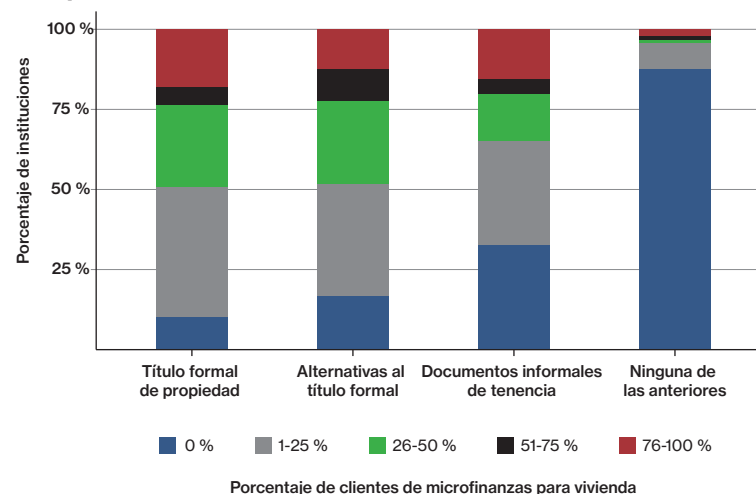
familias de bajos ingresos en el país o la región de enfoque de la institución. Algunos proveedores de servicios financieros encontrarán que este no es un problema en sus respectivos países o regiones (de acuerdo con lo observado previamente en el caso de Europa del Este y Asia Central), pero para otros, esto puede afectar considerablemente la viabilidad y el potencial de ampliación de un producto de microfinanzas para vivienda. Comprender si los títulos formales u otra documentación formal que indique la seguridad de la tenencia están usualmente disponibles para las familias de bajos ingresos, qué documentación alternativa informal existe, con qué frecuencia está disponible y el grado en el que se usa dentro del sector de vivienda son elementos esenciales para evaluar la oportunidad de mercado para los productos de microfinanzas para vivienda. En varios países se encuentra en marcha una reforma legislativa que busca mejorar la disponibilidad de documentación de tenencia reconocida, aunque la etapa de la reforma varía ampliamente.

La baja elegibilidad de los posibles clientes (pero la elevada demanda) también debe ser cuidadosamente considerada por las instituciones financieras que planeen agregar o expandir la oferta de productos de microfinanzas para vivienda. La asequibilidad de la vivienda es una función del precio de una casa y/o los materiales de vivienda, los términos del préstamo y los ingresos de la familia. A fin de mitigar la baja elegibilidad, se debe tener en cuenta la asequibilidad si se piensa otorgar préstamos para la vivienda a familias de bajos ingresos. La asequibilidad también se debe tener en cuenta en los diferentes contextos y las diferentes familias, y las instituciones pueden considerar diseñar un menú de productos relacionados con la vivienda que puedan satisfacer las variadas necesidades de vivienda de los distintos niveles de asequibilidad.<sup>10</sup>

### Limitaciones del lado de la oferta

Las limitaciones del lado de la oferta del mercado se relacionan principalmente con las regulaciones e intervenciones financieras de agencias externas, ya sea que se originen en los bancos centrales u otra organización con supervisión de la industria o del sector. Aquí las

**Figura 12: Estimación de la mayor cantidad de documentación de tenencia segura por porcentaje de clientes de microfinanzas para vivienda**

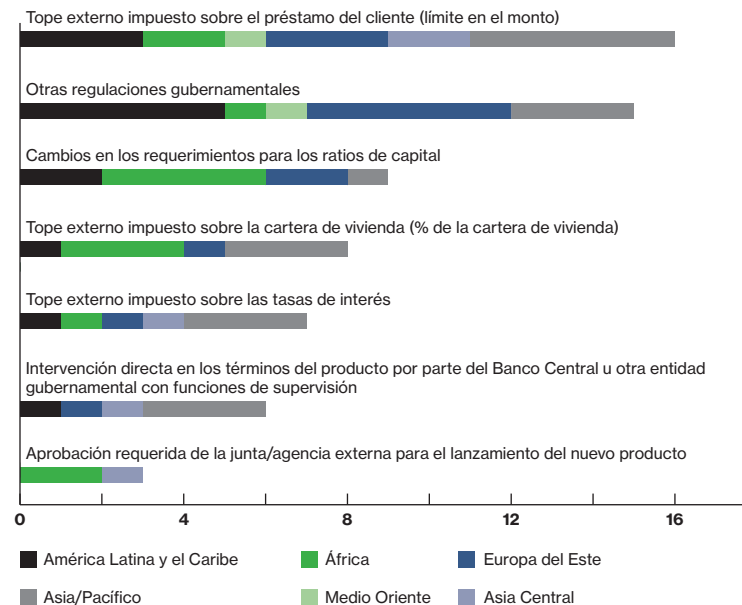


10. Centro para la Financiación de Vivienda Asequibles. *Housing Finance in Africa: A Review of Some of Africa's Housing Finance Markets (Las finanzas para vivienda en África: Revisión de algunos de los mercados financieros para viviendas de África)*. 2017.

limitaciones incluyen topes en el tamaño de la cartera de vivienda (como un porcentaje de la cartera total de una institución), topes en las tasas de interés, coeficientes de adecuación de capital o CAC prohibitivos, intervención directa por parte de una agencia externa en los términos específicos de un producto de microfinanzas para vivienda, y cualquier aprobación externa necesaria para lanzar el producto. Aunque estos requisitos regulatorios pueden no ser intrínsecamente negativos, deben tenerse en cuenta por su capacidad para establecer los plazos de lanzamiento de un producto al mercado, reducir la rentabilidad del producto y suponer posibles limitaciones en la escalabilidad del producto, lo que afecta la estrategia de crecimiento y la priorización del producto. En la Figura 13, se destacan las limitaciones del lado de la oferta.

Dos de las tres limitaciones más importantes son indicadores generales, e implican que las limitaciones del mercado de capital y demás regulaciones gubernamentales todavía no especificadas suponen una inquietud para un porcentaje considerable de las instituciones encuestadas. En cuanto a limitaciones específicas, un tope impuesto de forma externa sobre el endeudamiento de los clientes es el factor más importante informado, lo cual supone un desafío para casi el 20 por ciento de las instituciones encuestadas. Observamos que esta limitación es particularmente elevada en Asia/Pacífico y Europa del Este. Los topes impuestos de manera externa en el porcentaje de la cartera que puede destinarse a la vivienda constituyen la segunda limitación específica más frecuentemente reportada, la cual afecta al 10 por ciento de las instituciones encuestadas. Las limitaciones subsiguientes afectan a menos del 10 por ciento de las instituciones encuestadas, pero eso no significa que son temas poco importantes, sino más bien que la importancia de la temática resulta evidente solo en determinados mercados. Para ilustrar este punto, la Figura 14 muestra los coeficientes de adecuación de capital o CAC mínimos reportados por el 23 por ciento de las instituciones encuestadas. La mayor parte de las instituciones encuestadas eran cooperativas y bancos de microfinanzas, junto con los reportes procedentes de un par de ONG, un par de instituciones financieras no bancarias, una organización de microdepósitos y un banco comercial. Los CAC mínimos oscilaron entre el 4 por ciento y el 150 por ciento. La mayor parte de los encuestados informó CAC mínimos de menos del 20 por ciento, con la excepción del banco comercial, que indicó un CAC mínimo del 70 por ciento, y cooperativas

**Figura 13: Limitaciones regulatoras que enfrentan los proveedores de microfinanzas para vivienda**



de México, que informaron CAC mínimos que oscilaban entre el 20 y el 150 por ciento. Al excluir estas excepciones, se obtiene como resultado un CAC mínimo simple promedio y no ponderado del 13 por ciento. Cuando se preguntó cómo había cambiado en el último año el CAC mínimo de la institución, respondieron 25 instituciones y apenas más de la mitad indicó que los CAC se encontraban en aumento. El 28 por ciento manifestó que los CAC se mantuvieron sin cambios y el restante 16 por ciento afirmó que se redujeron.

Sin embargo, solo el 23 por ciento de todos los encuestados reportaron estas cifras, y solo un grupo selecto reportó un CAC mínimo que variaba considerablemente de otras regiones. El aporte clave consiste en que para la mayoría de las instituciones el CAC mínimo no es una preocupación de peso al considerar incorporar o ampliar un producto de microfinanzas para vivienda. No obstante, para determinados tipos institucionales y en ciertos países, el CAC mínimo puede jugar un papel mucho mayor que el habitual en la definición de la oportunidad para un producto de microfinanzas para vivienda.

### Panorama competitivo para las microfinanzas para vivienda

Antes de introducir un nuevo producto, las empresas también deben tener en cuenta el panorama competitivo para el producto o servicio que les gustaría ofrecer. Esto incluye la profundidad de inclusión financiera, la etapa de desarrollo del mercado de microfinanzas para vivienda, la posición del mercado relativa de la institución respectiva y la variedad de productos que ya se encuentran en el mercado.

Muchos proveedores de servicios financieros ya estarán familiarizados con la profundidad y el alcance de la inclusión financiera de su mercado. Entre los indicadores que se deben tener en cuenta al determinar la profundidad de la inclusión del mercado financiero de vivienda se incluye el porcentaje de la población que sea propietaria (particularmente el porcentaje del quintil de menores ingresos que sea propietario), el porcentaje de población de bajos ingresos que solicitó un préstamo con el propósito de comprar una vivienda, un apartamento o un terreno y el porcentaje de población que

Figura 14: Coeficiente mínimo de adecuación de capital (CAC)

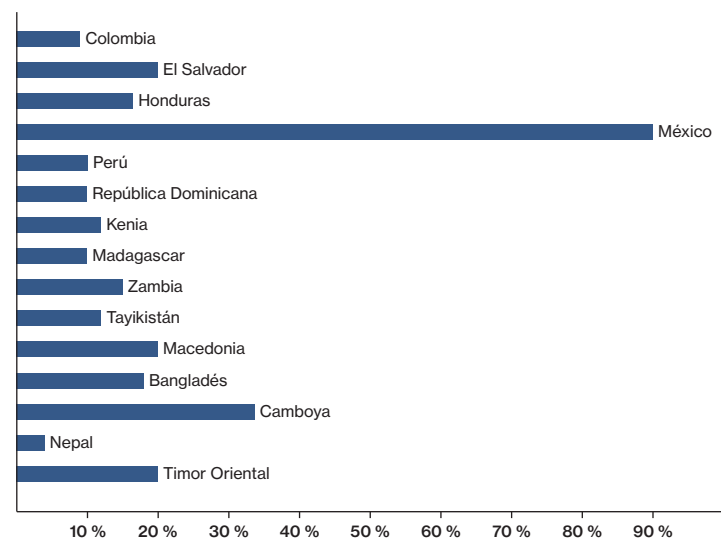
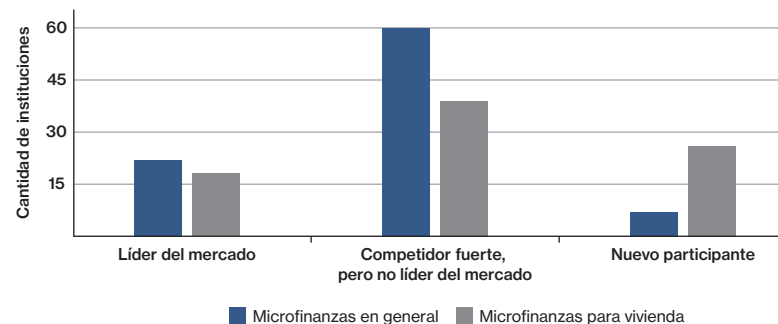


Figura 15: Posiciones de los actores del mercado de las microfinanzas para vivienda a nivel global



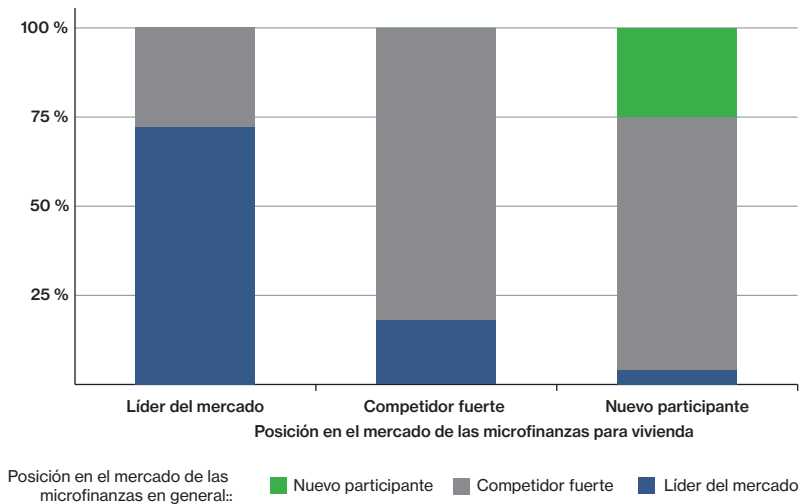


tiene una hipoteca. Dado que la disponibilidad de estos indicadores varía de acuerdo con el país, es posible que sean necesarios indicadores de tenencia indirectos. Los indicadores indirectos recomendados incluyen cifras mejoradas de saneamiento para poblaciones urbanas y rurales y acceso al agua y la electricidad, que se reportan dentro de los Indicadores de Desarrollo Global del Banco Mundial. Cualquier otra estadística que esté disponible a nivel nacional o local respecto a las compras para la construcción, como porcentaje del PIB general, o de los niveles de adecuación de vivienda, especialmente de cómo se relacionan con los dos quintiles de ingresos más bajos, también sería útil para establecer una línea de base para la evaluación del posible mercado de un producto de microfinanzas para vivienda, y la variación del producto que puede presentar la mayor oportunidad (por ejemplo, un producto que sustente una mayor eficiencia energética en soluciones de calefacción puede ser lo más adecuado para algunos mercados, mientras que un producto orientado a la construcción puede resultar más apropiado en otros).

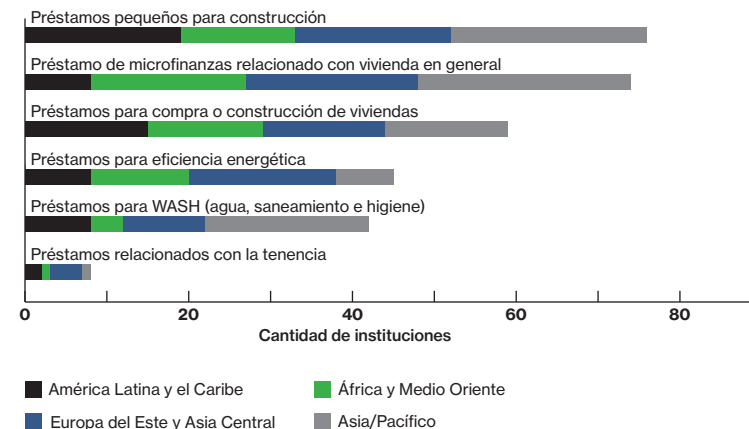
Comprender la etapa de desarrollo del mercado local de microfinanzas para vivienda es, entonces, el paso lógico siguiente. ¿Se encuentra el mercado en sus inicios o ya está firmemente establecido? En el mercado local, ¿ya hay adaptaciones? ¿Ya se encuentra saturado el mercado local de microfinanzas para vivienda? ¿Quién es el líder del mercado? Y, lo que tal vez sería lo más particular para la introducción de un producto de microfinanzas para vivienda, ¿existe algún otro actor de mercado no competitivo que adquiriría carácter de competencia si la institución ingresara en el campo de microfinanzas para vivienda (por ejemplo, un banco comercial frente a una organización para la vivienda sin fines de lucro)?

En la encuesta de este año, preguntamos a las instituciones cuál consideraban que era su posición dentro del mercado de microfinanzas en general y con respecto a las microfinanzas para vivienda en sus respectivas regiones. Aproximadamente un cuarto de las instituciones informó que ellas mismas eran líderes en el mercado de microfinanzas en general. Dos tercios adicionales informaron que eran fuertes competidoras aunque no eran líderes del mercado en esa región y el resto (alrededor del 8 por ciento)

**Figura 16: Posición en el mercado de los proveedores de microfinanzas para vivienda**



**Figura 17: Productos comúnmente disponibles de microfinanzas para vivienda**



acababa de ingresar al sector de las microfinanzas en general. En el caso de las instituciones del sector de las microfinanzas para vivienda, encontramos que el 22 por ciento informó que ellas mismas eran líderes del mercado, junto el 47 por ciento que se catalogó como fuertes competidoras; y el 31 por ciento, que indicó que acababan de ingresar. Los desgloses regionales de los datos anteriores se proporcionan en el Anexo 2.

Al establecer comparaciones con las posiciones informadas por las mismas instituciones dentro del mercado de las microfinanzas para vivienda, encontramos que el 72 por ciento de los líderes del mercado de microfinanzas para vivienda también eran líderes del mercado de microfinanzas en general, mientras que el 28 por ciento eran fuertes competidores y ninguno de los líderes del mercado de microfinanzas para vivienda había ingresado recientemente al mercado de las microfinanzas.

No sorprende que los líderes del mercado de las microfinanzas en general con mayor frecuencia asumieron la posición de líder del mercado en lo que respecta a las microfinanzas para vivienda, dado que su tamaño, posición en el mercado y capacidad organizativa e institucional pueden resultar ventajosos en la introducción de nuevos productos y servicios que pudieran suponer mayores niveles de riesgo. Exploraremos estos factores impulsores de nivel institucional en mayor detalle más adelante en el informe. Las instituciones financieras con una posición establecida dentro del mercado podrían estar mejor posicionadas para innovar con nuevos productos. Estos líderes de mercado incentivan la expansión de los productos de microfinanzas para vivienda conforme otros los adoptan con posterioridad siguiendo su ejemplo, y así contribuyen con la expansión generalizada del mercado de vivienda.

Una vez que ha sido establecida una línea de base de oportunidad del mercado y que se ha realizado una evaluación de los competidores y de la posición relativa en el mercado, una institución debe tener en cuenta el rango y la variedad de productos de microfinanzas para vivienda.

El 75 por ciento de las instituciones confirmó que los productos de microfinanzas para vivienda se ofrecían habitualmente en su región, el 77 por ciento confirmó que habitualmente se encuentran disponibles préstamos pequeños para la construcción y el 60 por ciento confirmó la disponibilidad habitual de préstamos para la compra o para la construcción de viviendas. Aunque los productos de préstamos para eficiencia energética y los productos de préstamos para agua, saneamiento e higiene, o WASH, no reflejan los mismos niveles de adopción, sí parecen crecer en lo relativo a su preponderancia. Los productos de préstamos para eficiencia energética parecen ser particularmente competitivos en África y Medio Oriente, así como también en Europa del Este y Asia Central. En Asia/Pacífico, los productos de préstamos de WASH superan los productos para la compra/construcción de viviendas. Los productos de préstamos para atender la seguridad de la tenencia se sitúan en un segmento de productos emergente, especialmente en Europa del Este y Asia Central, pero también en América Latina y el Caribe.

Como se mencionó anteriormente, se puede desarrollar una amplia variedad de productos financieros para vivienda mientras se tienen en cuenta los niveles de asequibilidad y los mercados dentro de los cuales operan las instituciones financieras. Por ejemplo, el Centro de Viviendas Adecuadas de África examinó el mercado de alquileres residenciales en cinco países de África, y encontró que en muchas ciudades la mayor parte de las familias alquilan. Los hallazgos preliminares del estudio del Centro también indican que aunque la mayor parte de las viviendas de alquiler está construida con materiales permanentes, una proporción considerable de las familias que alquilan viven en condiciones de hacinamiento con un acceso inadecuado al agua y el saneamiento.<sup>11</sup> Estos hallazgos revelan una potencial oportunidad de mercado para las instituciones financieras que se encuentren bien posicionadas dentro de los mercados para que introduzcan ofertas de microfinanzas para vivienda que puedan abordar las realidades de la urbanización y una evidente brecha en el mercado.

11. Centro para la Financiación de Vivienda Asequible. *Housing Finance in Africa: A Review of Some of Africa's Housing Finance Markets (Las finanzas para vivienda en África: Revisión de algunos de los mercados financieros para viviendas de África)*. 2017.

## Factores impulsores institucionales del modelo de negocio para las microfinanzas para vivienda

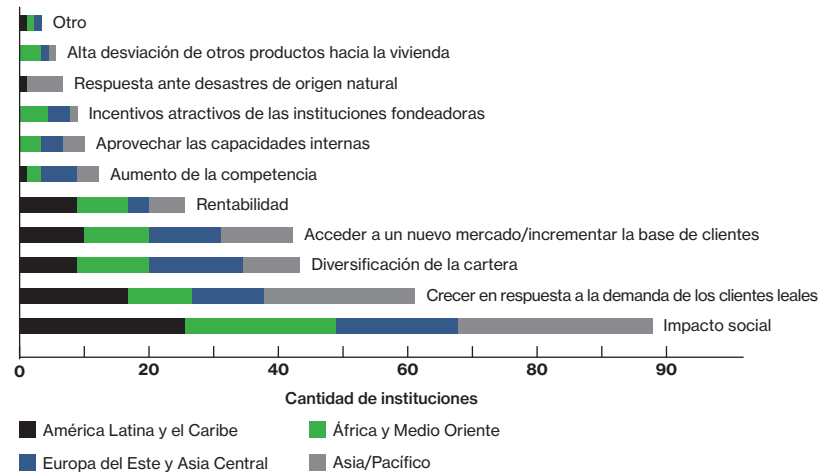
La identificación de una oportunidad de mercado es fundamental para la introducción de las microfinanzas para vivienda, pero la capacidad de un proveedor de servicios financieros para capturar esta oportunidad de mercado se ve determinada por su adecuación estratégica respecto a la misión y la visión de la institución financiera y por los recursos y la capacidad que puede utilizar la institución. La introducción de un producto de microfinanzas para vivienda que pueda escalarse de un modo sustentable depende del alineamiento del producto con la misión institucional y la estrategia comercial, las consideraciones de costo de oportunidad, la capacidad organizacional para implementar el producto y el acceso a fuentes de capital adecuadas.

### Adecuación estratégica para las instituciones

Con el crecimiento evidente de los productos de microfinanzas para vivienda dentro de las carteras institucionales, ¿qué impulsa a los proveedores de servicios financieros a ofrecer estos productos? La introducción de un nuevo producto requiere de la evaluación de su alineamiento con respecto a la misión y la estrategia comercial de la institución. Cuando se pidió que proporcionaran los tres motivos más importantes para ofrecer productos de microfinanzas para vivienda, el 90 por ciento de los encuestados indicó el impacto social y el 56 por ciento manifestó que introducía los productos en respuesta a la demanda de clientes leales. La búsqueda de la diversificación de la cartera y el intento de acceder a un nuevo mercado o aumentar las bases de clientes también fueron respuestas frecuentes, con el 40 por ciento y el 39 por ciento, respectivamente (Figura 18). Las instituciones validan el alineamiento con la misión (impacto social) y tienen en cuenta cómo contribuye el producto con la estrategia comercial de la institución (retener clientes o expandir el mercado).

La distinción entre la misión social y las ganancias se vuelve un poco más clara si realizamos una segmentación por tipo institucional. La Figura 19 resume las cuatro categorías principales (para claridad, hemos excluido las respuestas limitadas de bancos comerciales, empresas financieras de vivienda, sociedades anónimas y organizaciones de micro depósitos). En

**Figura 18: Tres motivos más importantes para ofrecer microfinanzas para vivienda**



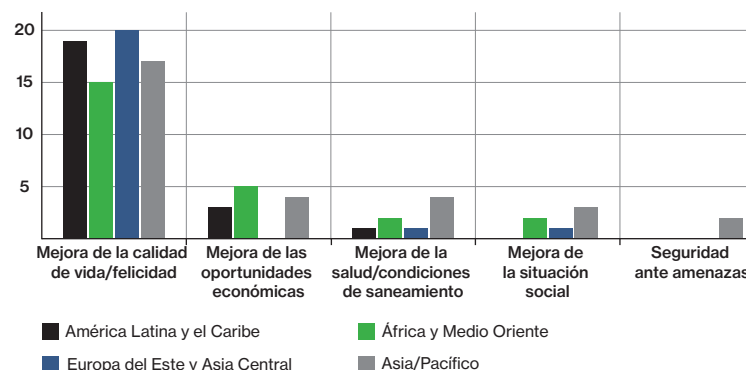
**Figura 19: Tres razones más importantes para ofrecer microfinanzas para vivienda**



cuanto a algunos motivos, los contrastes resultan sorprendentes, mientras que en el caso de otros son un poco menos claros. El “impacto social” fue la motivación indicada con mayor frecuencia en todos los tipos de instituciones que se ven en el gráfico (y representa el 84 al 95 por ciento de las respuestas de cada tipo de organización). En lo que respecta a las cooperativas y las fundaciones, las ONG y los bancos de microfinanzas, la segunda motivación citada con mayor frecuencia fue el “crecimiento en respuesta a la demanda de los clientes leales”. Sin embargo, en el caso de las IFNB, la segunda motivación más habitual fue la diversificación de la cartera. El “crecimiento en respuesta a la demanda” empató con “acceder a un nuevo mercado” en el tercer lugar entre las IFNB y se ubicó de manera muy similar en las ONG, pero en ese caso sobrepasó ligeramente a “acceder a un nuevo mercado”. En el caso de las cooperativas y fundaciones la “diversificación de la cartera” y “acceder a un nuevo mercado” empataron en el tercer puesto de motivaciones citadas con mayor frecuencia. Estas podrían parecer variaciones sutiles y, en alguna medida, lo son. No obstante, se observa una distinción llamativa en el tipo de instituciones y la frecuencia con la cual se citó la rentabilidad como motivación principal. Como era de esperarse, ninguna ONG indicó la rentabilidad, mientras que el 53 por ciento de los bancos de microfinanzas manifestó que la rentabilidad era la motivación más importante. De hecho, la rentabilidad se ubica en el tercer lugar en los bancos de microfinanzas. Cerca de un cuarto de las IFNB y el 11 por ciento de las cooperativas y fundaciones indicaron que la rentabilidad era una de las tres motivaciones más importantes.

Las cifras descienden bruscamente después de estas cinco motivaciones, pero existen algunas distinciones adicionales que destacar. En primer lugar, los bancos de microfinanzas informan “incentivos atractivos procedentes de las instituciones fondeadoras” con mayor frecuencia que cualquier otro tipo de institución; las fundaciones y las cooperativas son la única categoría para la cual, de hecho, ninguna institución indicó esto como motivación. Además, las ONG representan el 67 por ciento de instituciones que indican la “respuesta a un desastre natural” como una de las tres motivaciones más importantes.

**Figura 20: Impacto social principal previsto de los productos de microfinanzas para vivienda**



### Alineación con la misión

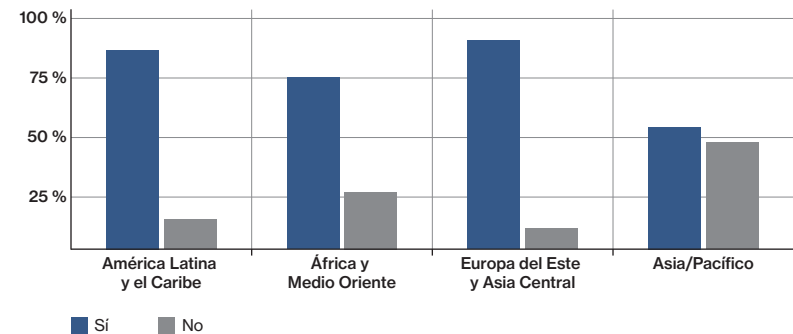
La importancia del impacto social como factor impulsor principal de manera generalizada no resulta sorprendente particularmente. Se espera que la mayoría de las instituciones que prestan servicios a la “base de la pirámide” lo mencionen, ya que característicamente se ven impulsadas por una necesidad social convincente. No obstante, las microfinanzas para vivienda se presentaron como un canal para un impacto social profundo, en gran parte en función de los beneficios adicionales de la mejora de las condiciones de vida: disminución de las enfermedades a raíz de un entorno más saludable, mayor capacidad para que los propietarios independientes amplíen sus negocios y entornos más estables que conducen a un mejoramiento de los logros educativos en los niños. A fin de analizar si alguno de estos motivos estaba impulsando el alineamiento del impacto social, preguntamos a las instituciones según sus expectativas cuál sería el impacto social principal de sus productos de microfinanzas para vivienda. Las respuestas revelaron una tendencia marcada hacia una mejor calidad de vida/felicidad como principal impacto social previsto.

En el escenario internacional, cada vez se reconoce más a la vivienda como derecho humano fundamental y su papel en la calidad de vida en general (Figura 20). Conforme se acumulan investigaciones sobre las microfinanzas para vivienda, se validan los beneficios adicionales antes mencionados. En un estudio reciente en el sur de la India, comisionado por el Terwilliger Centro de Hábitat, una muestra de clientes de dos instituciones financieras reveló una mayor sensación de seguridad y un aumento de sentimientos de autovaloración y orgullo como los principales impactos de haber accedido a productos de microfinanzas para vivienda, aunque el alcance de estos impactos depende en gran medida de la región y de la situación de cada propietario.<sup>12</sup> Aunque los resultados secundarios son -sin lugar a dudas- importantes, esperamos que los proveedores de servicios financieros, al considerar los productos de microfinanzas para vivienda, también reconozcan que estos beneficios mejoran y no tanto validan el posible impacto de una vivienda segura y estable para las familias de bajos ingresos.

### Alineamiento con la estrategia de negocio

Las “motivaciones más importantes” adicionales en cierto modo varían según la región, pero demuestran en un nivel general, las perspectivas heterogéneas que los proveedores de servicios financieros tienen en cuanto a la forma en que los productos de microfinanzas para vivienda apoyan sus respectivas estrategias de negocios. Globalmente, el factor impulsor aceptado con mayor frecuencia parece ser la retención de clientes leales, aunque la priorización de esta estrategia respecto a otras varía en cierto grado por región. En África y Medio Oriente, y en Europa y Asia Central, la respuesta a la demanda de los clientes se situó en un lugar secundario respecto a la diversificación de la cartera. En América Latina y el Caribe y Asia/Pacífico, el desarrollo de nuevos mercados superó la diversificación de la cartera. Otras motivaciones notables que son específicas de una región incluyen el aumento de la competencia en Europa y Asia Central, incentivos atractivos de instituciones fondeadoras en África y Medio Oriente, y la respuesta a desastres naturales en Asia/Pacífico.

**Figura 21: Disponibilidad de productos de microfinanzas para vivienda para nuevos clientes**



Más de la mitad de las instituciones encuestadas (56 por ciento) indicó que la retención de clientes leales constituía un factor impulsor importante en sus decisiones de introducción de productos de microfinanzas para vivienda, mientras que el 39 por ciento estaba impulsado por la búsqueda de un nuevo mercado/base de clientes (Figura 18). Un análisis cruzado de estas respuestas reveló que solamente 15 instituciones eligieron ambos factores impulsores. Al intentar comprender las implicaciones de estos factores impulsores, una pregunta natural es si los productos de microfinanzas para vivienda se ofrecen más a menudo a clientes actuales exclusivamente (lo que sustenta la idea de la retención de clientes leales) o si se ofrecen a nuevos clientes también (lo que apoya el desarrollo de un nuevo mercado/base de clientes).

Globalmente, encontramos que el 75 por ciento de las instituciones ofrece productos de microfinanzas para vivienda a nuevos clientes. Observamos cierta variación en el contexto regional, en el cual Europa del Este y Asia Central tienen el porcentaje más elevado de instituciones que ofrecen productos de microfinanzas para vivienda a nuevos clientes, mientras que Asia/Pacífico representa el porcentaje más elevado de instituciones que indican restricciones en la oferta de productos de microfinanzas para vivienda a nuevos clientes. La mayor parte de las instituciones que

12. Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad. *The Impact of Housing Microfinance: An Independent Institutional and Social Impact Evaluation of Two Housing Microfinance Products in South India (El impacto de las microfinanzas para vivienda: Una evaluación independiente del impacto social e institucional de dos productos de microfinanzas para vivienda en el sur de India)*. 2017.



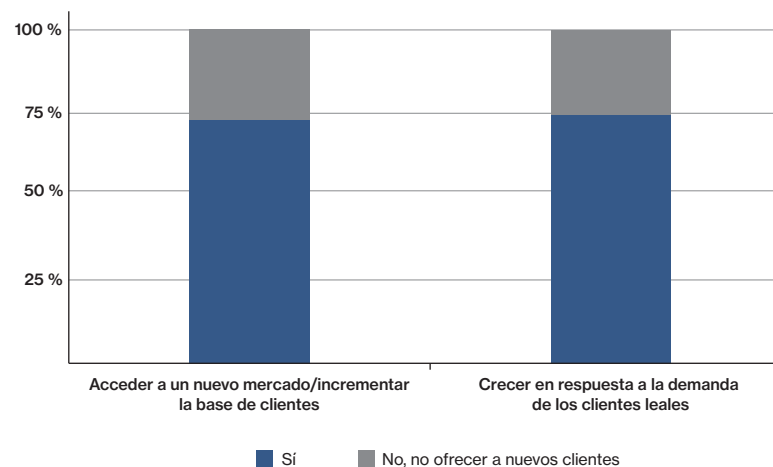
restringen los productos de microfinanzas para vivienda a clientes actuales son las ONG, y las instituciones financieras no bancarias y los bancos de microfinanzas representan al resto de este segmento (una fundación también reportó esta exclusión).

Al restringir las respuestas solamente a las instituciones que manifestaron la retención de los clientes o el desarrollo de un nuevo mercado como los tres principales factores impulsores, encontramos que el porcentaje de instituciones que ofrecen productos a nuevos clientes es, básicamente, el mismo: 75 por ciento para retención de clientes y 73 por ciento para el desarrollo de mercado. Lo interesante es que, aparentemente, 10 de las instituciones (o 27 por ciento) que introducen el producto con el propósito de ingresar a un nuevo mercado o incrementar la base de clientes no ofrecen productos de microfinanzas para vivienda a nuevos clientes. Esto supone que cabe la posibilidad de que las instituciones no consideren la retención de los clientes exclusivamente o incluso como método principal para compensar el riesgo, sino como una oportunidad de desarrollo de estrategias comerciales.

Mientras que solo un cuarto de las instituciones de la encuesta manifestó de manera explícita que la rentabilidad era uno de los tres factores impulsores más importantes para la introducción de productos de microfinanzas para vivienda, casi todas las instituciones indicaron que efectivamente se esperaba alguna forma de rendimiento financiero. Con mayor frecuencia, el rendimiento financiero se atribuye a los márgenes de las tasas de interés, aunque cerca del 30 por ciento lo atribuye principalmente a las ventas cruzadas. Exploraremos este aspecto en mayor profundidad en la sección posterior sobre los factores impulsores de la rentabilidad.

De las 11 instituciones en la encuesta que manifestaron que el aumento de la competencia era un motivo principal para introducir productos de microfinanzas para vivienda, el 36 por ciento eran líderes del mercado de microfinanzas en general y el resto, competidores fuertes. Si bien en Europa del Este y Asia Central se encontró la mayor cantidad de instituciones por región que seleccionaron este factor impulsor, el único país en el cual observamos que varias instituciones ponen de manifiesto dicho factor es Camboya. Las microfinanzas para vivienda parecen constituir una estrategia clave para el mantenimiento de la participación en el mercado y la competitividad.

**Figura 22: Alineamiento de los objetivos de crecimiento del mercado con el alcance de nuevos clientes**



Esto indica que aunque los productos de microfinanzas para vivienda inicialmente se pensaron dentro de la industria como una herramienta para retener clientes, el modelo de negocio correspondiente a microfinanzas para vivienda como producto diferenciado ha hecho que el sector considere el valor estratégico que incorporan para la diversificación de cartera, el desarrollo de nuevos mercados y una competitividad más sólida dentro de los mercados.

### Costo de oportunidad

Un producto de microfinanzas para vivienda puede exhibir un potencial elevado de rendimiento social y financiero, pero la búsqueda de este rendimiento no se logra sin cierto costo de oportunidad. Se deben tener en cuenta numerosas consideraciones en torno a la asignación de recursos institucionales para el desarrollo y la implementación de un producto de microfinanzas para vivienda. Las soluciones intermedias que se deben aplicar, o las oportunidades perdidas en la decisión de proseguir con el desarrollo de un producto de microfinanzas para vivienda se conocen en conjunto como costo de oportunidad.

### Recuadro 1: Reduciendo los costos de oportunidad en el mercado de Kenia

Cuando el Banco de Microfinanzas de la Mujer de Kenia (Kenya Women Microfinance Bank, KWFT) consideró introducir un producto de microfinanzas para vivienda, el préstamo Nyumba Smart Loan, se dio cuenta de que su producto era potencialmente más complicado que sus productos de préstamos comerciales básicos, y promocionarlo podría traer como resultado un menor desembolso de productos más rentables. Para reducir este costo de oportunidad, decidió agilizar los procesos de préstamos y limitar el alcance del servicio no financiero de asistencia técnica en construcción, y de este modo hacer que la rentabilidad del producto de préstamos para vivienda se alineara mucho más con los otros productos de la institución. Al cobrar tasas y comisiones similares para el producto de microfinanzas para vivienda en relación con los otros productos de microfinanzas de la institución, KWFT pudo evitar un menor rendimiento o la competencia interna con sus otros productos de préstamos. La cartera del préstamo Nyumba Smart Loan actualmente está compuesta por apenas un poco más del 5 por ciento de la cartera de préstamos total y el banco tiene la intención de aumentar la cartera de vivienda al menos al 10 por ciento.

La rigidez del costo de oportunidad puede variar de una institución a otra en función del contexto del mercado, pero en general, origina los mismos aspectos en todas las instituciones: rendimientos financieros perdidos y administración o tiempos de procesamiento excesivos. Respecto al rendimiento financiero, un proveedor de servicios financieros que considere la introducción de un producto de microfinanzas para vivienda debe tener en cuenta cuál es el rendimiento de la cartera de microfinanzas para vivienda dentro del mercado en el cual opera la institución y el rendimiento de otros productos de la institución financiera o con otros productos que podría introducir la institución. En segundo lugar, y especialmente si el potencial rendimiento de la cartera es similar en todos los productos, el proveedor de servicios financieros debe tener en cuenta si el tiempo del personal necesario para implementar un producto de microfinanzas para vivienda supera al tiempo necesario para implementar los otros productos de la organización, y cómo puede afectar esta diferencia el posible rendimiento

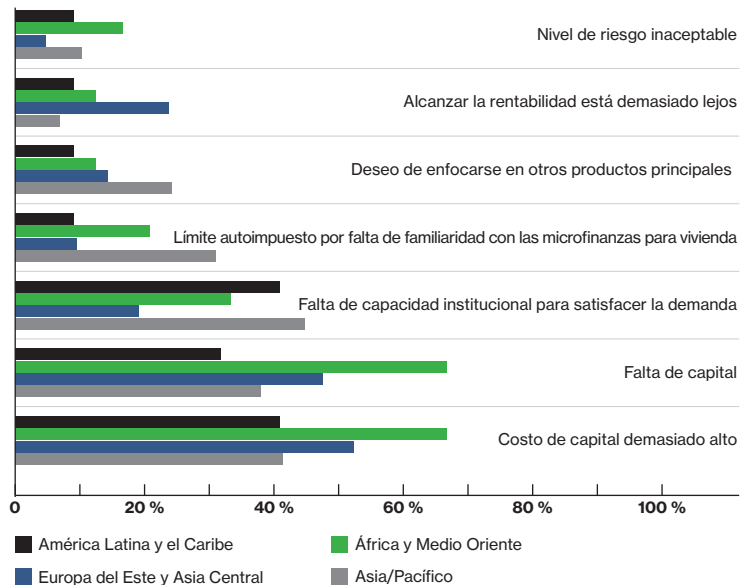
de toda la cartera. Se debe prestar especial atención a la pregunta de si cualquiera de estos dos factores podría generar una competencia poco saludable con otros productos que ofrece la institución financiera, ya sea directamente cuando los clientes eligen un producto de vivienda en lugar de otros productos, o a raíz de una reducción en el tiempo disponible de los ejecutivos de préstamos para implementar productos más rentables. La gravedad de estos problemas se debe evaluar con anticipación de modo que se pueda mitigar en la fase de diseño del producto.

### Capacidad organizacional y recursos

A fin de introducir satisfactoriamente un producto de microfinanzas para vivienda, una institución financiera debe analizar, desde un punto de vista crítico, su propia capacidad para la implementación. Las perspectivas obtenidas a partir de la evaluación inicial del entorno de mercado deben confirmar si las microfinanzas para vivienda son adecuadas dado el marco regulatorio y macroeconómico de la institución y si están alineadas con la estrategia de esta. No obstante, una institución financiera debe contar con un nivel mínimo de recursos disponibles, junto con cierta aptitud para los matices que suponen los productos de vivienda a fin de comercializar, implementar y monitorear satisfactoriamente un producto de microfinanzas para vivienda.

Para ofrecer perspectivas prácticas del campo, pedimos a los proveedores de microfinanzas para vivienda que indicaran sus percepciones respecto a las limitaciones más grandes en cuanto a su capacidad para ofrecer productos de microfinanzas para viviendas. Las respuestas no son mutuamente excluyentes, por lo que múltiples limitaciones pueden impedir que una institución aumente sus productos de microfinanzas para vivienda. Las respuestas revelan que cerca de la mitad de todos los proveedores de servicios financieros enfrentaron limitaciones de capital, ya sea a raíz de una falta de este o de un costo de capital prohibitivo. En África y Medio Oriente y en Europa del Este y Asia Central, las limitaciones de capital son el impedimento preponderante para la expansión de productos de microfinanzas para vivienda. No obstante, en Asia/Pacífico la falta de capacidad institucional es la limitación indicada con mayor frecuencia; y, en América Latina y el Caribe, las limitaciones de capital y la falta de capacidad institucional se posicionaron de manera equitativa. El desconocimiento de las microfinanzas para vivienda junto con la

**Figura 23: Limitaciones operativas para la expansión de las microfinanzas para vivienda**



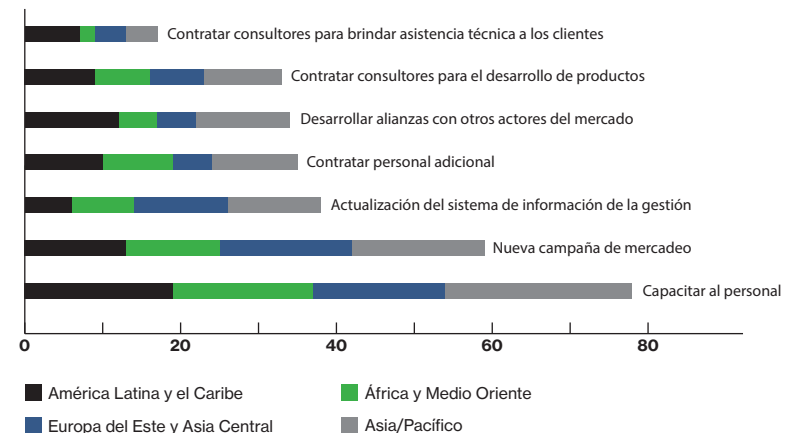
opción estratégica de centrarse en productos básicos se observaron con mayor frecuencia en la región de Asia/Pacífico. Estas cifras confirman los hallazgos de investigaciones anteriores que presentan la falta de capital y de conocimiento adecuado como las limitaciones principales para la implementación de carteras de microfinanzas para vivienda. Esto también refuerza el valor de los fondos de inversión orientados a los productos de vivienda para grupos de bajos ingresos, acompañados por un componente de asistencia técnica para apoyar las instituciones financieras en la simplificación de sus procesos y superar las limitaciones de ofrecer un producto con el cual no están familiarizadas. Este tipo de fondos estratégicos puede permitir que una institución concrete plenamente el potencial de las microfinanzas para vivienda para su cartera y su mercado de vivienda local.

**Evaluación de la capacidad institucional**

A fin de identificar mejor las brechas en la capacidad institucional que específicamente se relacionen con la introducción y la implementación de productos de microfinanzas para vivienda, preguntamos a los proveedores de servicios financieros qué pasos eran necesarios para prepararse para el lanzamiento de los productos de microfinanzas para vivienda. Los hallazgos reiteran una de las limitaciones operativas que ya se identificó: la falta de capacidad institucional para satisfacer la demanda.

Las inquietudes sobre el personal predominaron en las respuestas, en las que casi el 80 por ciento de las instituciones participantes indicó que la capacitación del personal constituye un paso clave para el lanzamiento de productos, el 37 por ciento había contratado personal adicional, y el 36 por ciento había contratado consultores para obtener asistencia en el desarrollo de productos. Esto profundiza un hallazgo anterior que indica que la gran mayoría de los proveedores de servicios financieros no cuenta con personal dedicado específicamente a la vivienda, sino que usa un modelo de oficiales de crédito multi-productos para la implementación del producto. La experiencia del Terwilliger Centro también sustenta estos hallazgos, dado

**Figura 24: Pasos para prepararse para el lanzamiento de un producto de microfinanzas para vivienda**



que nuestro propio trabajo en servicios de asesoramiento ha mostrado una priorización en común dada a la capacitación de personal. Algunas instituciones con las cuales ha trabajado el Terwilliger Centro han incorporado “campeones del producto” dentro de su modelo comercial. Estos miembros del equipo, sumamente comprometidos y convencidos de los beneficios de los productos, posteriormente se usan como referencia de desempeño para otros miembros del personal a cargo de la venta del producto. Al posicionar internamente el producto de vivienda de este modo, las instituciones pueden apoyar a los oficiales de crédito para que se sobrepongan a los desafíos de la venta de un producto desconocido, que puede requerir pasos adicionales, desde la promoción hasta la generación del préstamo, con respecto a productos de préstamos más conocidos.

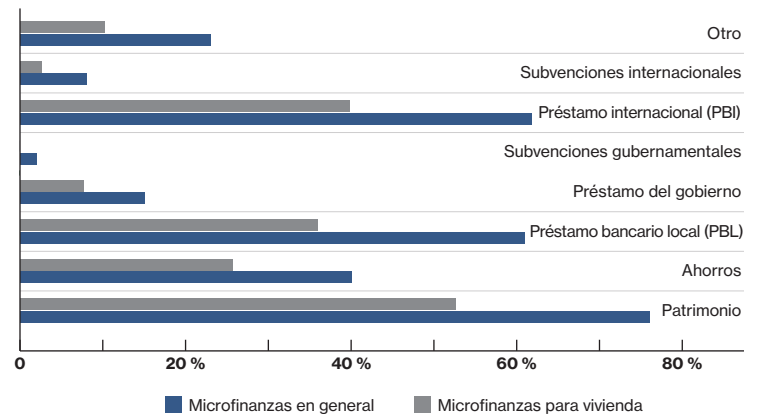
Además de la capacitación del personal, casi el 60 por ciento de los encuestados manifestó que un paso clave era el “lanzamiento de una nueva campaña de mercadeo”. Otras consideraciones incluyeron la actualización del sistema de información de gestión de la institución, el establecimiento de alianzas con otros actores del mercado (como arquitectos, albañiles/expertos, proveedores de materiales para la construcción, etc.) y la contratación de consultores para brindar a los clientes asistencia técnica centrada en la construcción.

### Evaluación de recursos de capital

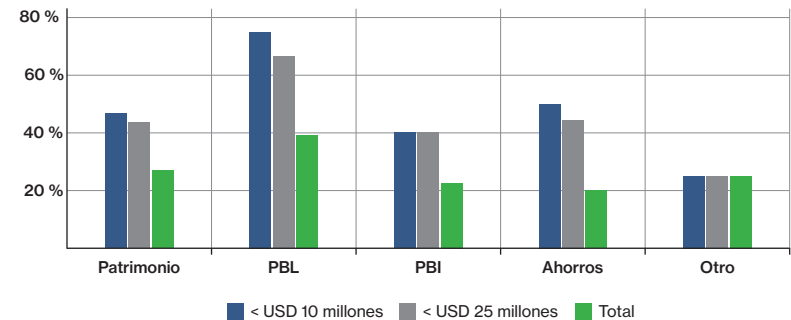
Los hallazgos a nivel de mercado ya han indicado que los recursos de capital son una limitación clave para muchos proveedores de servicios financieros que se plantean ofrecer un producto de microfinanzas para vivienda. En esta sección, exploraremos en mayor profundidad qué significa esto a nivel institucional, específicamente en cuanto a las decisiones de fondos de capital que se toman en relación con los productos de microfinanzas para vivienda.

El siguiente gráfico muestra la diferencia en las fuentes de fondos de capital que las instituciones han empleado para sus productos de microfinanzas para vivienda en relación con sus carteras de microfinanzas en general. Debe destacarse que este gráfico analiza específicamente la frecuencia con la cual estas fuentes de fondos de capital se reportan frente a su uso para carteras de microfinanzas en general, pero no intenta ponderarlas por composición de cartera.

**Figura 25: Fuentes de capital: Cartera de microfinanzas en general frente a cartera de microfinanzas para vivienda**



**Figura 26: Uso de un tipo único de fondos de capital**



Observamos que, en la mayor parte, el uso relativo de las fuentes de capital sigue el mismo patrón en el caso de las microfinanzas para vivienda que aquel de las carteras de microfinanzas en general. El patrimonio es la fuente empleada de manera más generalizada, seguido por los préstamos internacionales. En la escala, le siguen los préstamos locales y luego, los ahorros. Los préstamos del gobierno se usan con poca frecuencia. Sin embargo, un punto de variación interesante es el uso limitado de las subvenciones, ya sean internacionales o gubernamentales para los productos de microfinanzas para vivienda.

Si bien esta perspectiva puede generar la apariencia de que las fuentes de fondos se usan menos para las carteras de microfinanzas para vivienda que para las carteras de microfinanzas en general, no es exactamente el caso. Más bien, el gráfico sugiere que hay una menor diversidad en las fuentes de fondos de las carteras de microfinanzas para vivienda que para las carteras de microfinanzas en general. Es decir, las carteras de microfinanzas para vivienda tienen más probabilidades de contar con un único tipo de fondo de capital a diferencia de la infinidad de tipos de capitales que se observan en las estructuras de las carteras de microfinanzas en general.

De hecho, si analizamos los fondos procedentes de una única fuente, observamos más del triple de carteras de microfinanzas para vivienda financiadas exclusivamente a través de un solo tipo de capital en comparación con las carteras de microfinanzas en general. Las instituciones más pequeñas (en términos de activos totales) tienen más probabilidades de tomar esta decisión de fondos de capital (consulte la Figura 25). Al analizar estas instituciones que emplean el patrimonio para financiar los productos de microfinanzas para vivienda, encontramos que el 27 por ciento los ha financiado exclusivamente con patrimonio. Este porcentaje aumenta si segmentamos el grupo por tamaño institucional: 43 por ciento de las instituciones por debajo de los USD 25 millones en activos totales financiaron su producto de microfinanzas para vivienda exclusivamente a partir de patrimonio, al igual que el 47 por ciento de las instituciones con activos totales por debajo de USD 10 millones. Esta tendencia es incluso más marcada en el caso de los préstamos locales, aunque se debe destacar que

no está igualada por tipo de patrimonio (n = 41, 28, 31, 20, 8 para patrimonio, préstamos bancarios locales, préstamos internacionales, ahorros y demás, respectivamente). Esto tiene sentido cuando uno tiene en cuenta que el proceso de introducir cualquier nuevo producto generalmente supone una fase de diseño y una fase de pruebas piloto antes de escalar el producto, la que probablemente una institución financie mediante un único tipo de capital o una combinación más bien limitada. Una vez finalizada la prueba del producto y el enfoque es la expansión de este, es posible que se necesiten fuentes de fondos adicionales. La exploración del uso de los fondos por tipo de institución ofreció algunas perspectivas adicionales. Cinco de cada ocho cooperativas, que en su mayoría se situaban exclusivamente en América Latina y el Caribe, financiaban sus productos de microfinanzas para vivienda con 90 al 100 por ciento de ahorros. Ocho de cada nueve fundaciones, que predominantemente se encontraban en Europa del Este, usaban patrimonio para financiar el 50 por ciento o más de sus carteras de microfinanzas para vivienda. En los casos en los que esto representó un cambio de las proporciones de fondos de capital, generalmente se encontraba alejado de los préstamos locales o internacionales. Los bancos de microfinanzas exhibieron la mayor variedad en proporciones de fondos. No se observó un patrón de fondos consistente en todos los tipos de institución, pero una mayor segmentación por región reveló tendencias ligeras en algunas regiones. En el caso de África, no fue visible ningún patrón, pero los bancos de microfinanzas de Asia/Pacífico tendieron a cambiar fondos de ahorros o patrimonio a niveles cada vez mayores de préstamos, ya sean locales o internacionales. En el caso de América Latina, solamente una institución informó un cambio de proporciones de fondos de capital. Las otras cuatro instituciones mantuvieron el mismo saldo que su cartera de microfinanzas en general.

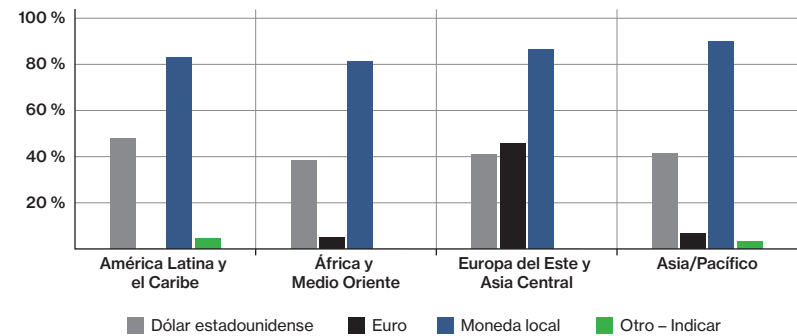
Al analizar posteriormente las IFNB, cuyos informes procedían de África, Asia/Pacífico y Europa del Este, también observamos una combinación de estrategias. La estructura de fondos habitualmente era una mezcla de patrimonio y préstamos locales e internacionales, pero los cambios entre las fuentes de fondos en el caso de las carteras de microfinanzas en general y las carteras de microfinanzas para vivienda no fueron



consistentes. Las ONG, que se concentraron en Asia/Pacífico, pero que también procedían de África, América Latina y el Caribe, y Medio Oriente, mostraron una variedad de fuentes de fondos, aunque más de la mitad de las instituciones financian sus carteras de microfinanzas para vivienda a partir de una única fuente. Las instituciones financieras de Asia/Pacífico, que representaron dos tercios de las ONG participantes, presentaron una tendencia notable hacia los préstamos bancarios locales tanto en Filipinas como en la India. Cerca de la mitad de las instituciones de Asia/Pacífico financiaban sus carteras de microfinanzas para vivienda principalmente a través de préstamos bancarios locales, que constituían un promedio del 65 por ciento de su cartera de microfinanzas generales, pero el 97 por ciento en promedio de sus carteras de microfinanzas para vivienda. Este aumento habitualmente generó una disminución de los préstamos respecto al patrimonio o los ahorros. El resto de las ONG generalmente tienden a depender del patrimonio, aunque unas pocas todavía usan los ahorros también. Este resultado no es sorprendente, dado que varias instituciones que exclusivamente se centran en la vivienda caen en esta categoría (lo cual incluye algunas oficinas de Hábitat). Las cifras procedentes de África y Medio Oriente y de América Latina y el Caribe fueron muy pocas para extraer cualquier tendencia regional clave.

Según estos datos, parece que las instituciones dependen principalmente de una combinación de patrimonio y préstamos locales e internacionales. Esta combinación puede variar de acuerdo con el tipo de institución (las cooperativas tienen más probabilidad de hacer uso de ahorros) o la disponibilidad de tasas preferenciales para préstamos institucionales, ya sean locales o extranjeros. No obstante, las instituciones más pequeñas tienden a usar solamente un tipo de fuente de capital, lo que indica posibles oportunidades para los inversionistas de impacto, ya que las instituciones buscan diversificar los fondos al ampliar sus productos de microfinanzas para vivienda.

**Figura 27: Moneda de los fondos de capital**



Los proveedores de servicios financieros también demostraron una disposición de potenciar el crecimiento de sus carteras de vivienda a través de varias monedas. El riesgo cambiario no parece ser una preocupación generalizada, ya que más del 80 por ciento de las instituciones en todas las regiones informó que los fondos de capital se encuentran disponibles en moneda local. Alrededor del 38 al 48 por ciento de las instituciones de cada región reportó también fondos de capital en dólares estadounidenses. Europa del Este y Asia Central también muestran una adopción considerable de capital en euros, lo cual es de esperarse.

# Claves de segmentación de productos que impulsan el modelo de negocio de microfinanzas para vivienda

## Segmentación de los clientes

A fin de comprender el apetito del mercado por los productos de microfinanzas para vivienda, es necesario entender en mayor profundidad los mercados objetivos en lugar de simplemente etiquetar a la población meta como de “bajos ingresos”. De acuerdo con el mercado objetivo seleccionado, una institución enfrentará diferentes riesgos, desafíos y oportunidades al desarrollar un producto exitoso de microfinanzas para vivienda. La segmentación de alto nivel, habitual en el sector de vivienda adecuada incluye las familias del área rural frente al área urbana; los prestatarios de sexo masculino frente a los de sexo femenino, y los prestatarios asalariados frente a los trabajadores independientes, entre otros. Dado que las normas sociales, las percepciones, las necesidades y los niveles de asequibilidad de estos segmentos varían, son factores clave para tener en cuenta en el diseño del producto, la opción de enfoque de mercadeo y los canales de distribución, y las posibilidades de expansión.

Un aspecto de la comprensión de este comportamiento que no debe pasarse por alto es el proceso de decisión intrafamiliar. Dicho proceso refleja el hecho de que no solamente la voz del cliente que tiene acceso al préstamo es la que interesa, sino que también lo es la de aquellos miembros de la familia que ejercerán influencia en la forma en que se usará el préstamo y qué mejoras de la vivienda son prioridad. Otro ejemplo de los factores de comportamiento para tener en cuenta es la variación observada en algunos países entre las prácticas de construcción y los tipos de materiales preferidos por las familias del área urbana en contraste con las familias del área rural. Los componentes que intervienen en las mejoras de la vivienda y los procesos y los estándares que se deben seguir durante la construcción o la renovación son los mayores determinantes en cuanto a los estándares de calidad de vivienda. Las diferencias a nivel regional en los estándares y las normas entre las áreas rural y urbana, y de un país al otro, pueden afectar en gran medida la calidad de la vivienda.

Las observaciones relacionadas con el marco regulatorio y macroeconómico también son importantes para tener en cuenta en este caso, en términos de sus efectos en lo relativo a los distintos segmentos del mercado. Algunos países tienen barreras sistémicas para segmentos demográficos específicos de la población, que pueden impedir seriamente la expansión de un producto de microfinanzas para vivienda si no se tienen en cuenta; o pueden suponer una oportunidad considerable de

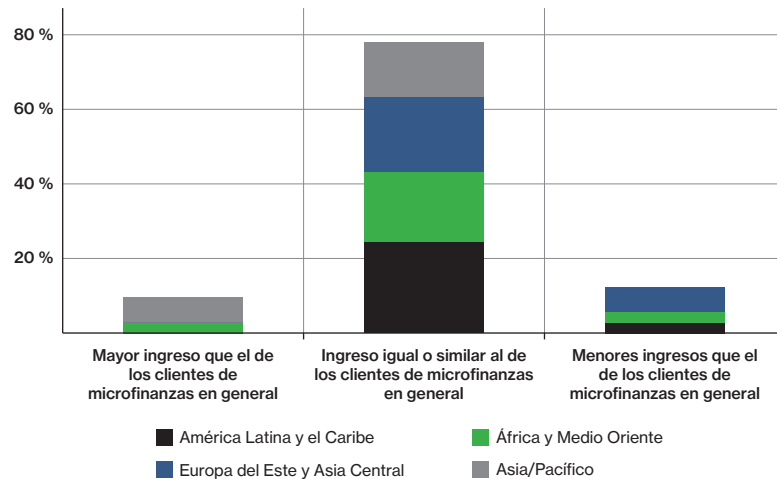
crecimiento si se identifican y abordan a través de medios innovadores. Por ejemplo, en algunos países las mujeres tienen mayores obstáculos para obtener seguridad de la tenencia del terreno. Una institución que busca la oportunidad puede decidir apoyar a los clientes para obtener una mayor seguridad de la propiedad del terreno ofreciendo una variación de asistencia técnica que se centre en estos asuntos legales.

## Comprensión de las fuentes y los niveles de ingresos de los clientes

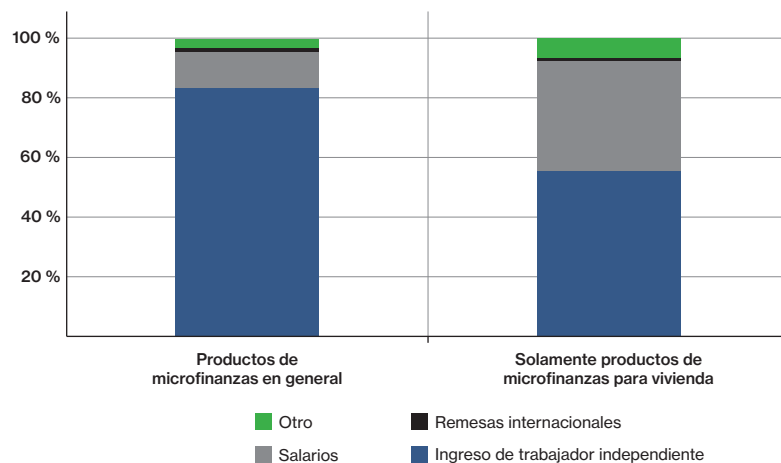
Un aspecto crucial para tener en cuenta en el desarrollo de cualquier producto de microfinanzas es el ingreso promedio de los posibles prestatarios en el mercado meta. Las líneas nacionales de pobreza y la pobreza mundial ofrecen una variedad de formas para definir los mercados objetivos en función de los ingresos. Para los fines de este análisis, elegimos enfocarnos en si el nivel de ingresos de los prestatarios de microfinanzas para vivienda difiere marcadamente de los prestatarios de microfinanzas en general. Queremos comprender si los proveedores de servicios financieros consideran que apuntar a un segmento de mayores ingresos es necesario o si cualquiera de ellos ha demostrado una capacidad para prestar servicios a un segmento de menores ingresos en comparación con lo que podrían haber hecho a través de productos de microfinanzas tradicionales. Setenta y ocho por ciento de los proveedores de servicios financieros informó que su producto de microfinanzas para vivienda apunta a clientes con niveles de ingresos iguales o similares a sus clientes de microfinanzas en general. Un 9,5 por ciento adicional informó apuntar a clientes con niveles de ingresos superiores (6,8 por ciento representaban instituciones de Asia/Pacífico y el otro 2,7 por ciento, de África), mientras que el 13 por ciento de proveedores de servicios financieros apuntan a clientes con menores ingresos para sus productos de microfinanzas para vivienda. Esta variación puede relacionarse con el tamaño variable de los productos de microfinanzas para vivienda en función del uso del préstamo, pero en su mayoría observamos que los segmentos de ingresos de los clientes permanecen iguales respecto al de los productos de microfinanzas en general.

Tradicionalmente, las microfinanzas han apuntado a las microempresas o los empleados independientes mediante la oferta de una variedad de productos diseñados para actividades generadoras de ingresos. Las microfinanzas para vivienda se suman a los productos de salud y educación como parte de una nueva ola de productos de microfinanzas que se han desarrollado con el enfoque principal de mejorar el bienestar general. Este

**Figura 28: Ingresos de clientes de microfinanzas para vivienda respecto a otros clientes**



**Figura 29: Fuente de pago del cliente**



**Recuadro 2: Nicho del mercado de las microfinanzas para vivienda – empleados del sector público**

Select Africa es un grupo que provee servicios financieros para consumidores que opera en cuatro países de África Subsahariana (Kenia, Malawi, Lesoto y Suazilandia) y se dedica principalmente a otorgar préstamos de microfinanzas para vivienda a empleados del sector público no bancarizados. Select comenzó a realizar préstamos en 1999, luego de haber establecido que los empleados públicos de bajos ingresos constituían un mercado estable y desatendido, y comenzó a garantizar los pagos de los préstamos a través de deducciones directas de la nómina. La institución pronto descubrió que los clientes frecuentemente usaban los préstamos personales para financiar viviendas. Abordó este desvío desarrollando un producto adaptado para apoyar la construcción de vivienda progresiva, lo que supone préstamos de montos mayores (un promedio de USD 200 en Malawi y USD 750 en Kenia) en plazos más prolongados (un promedio de cinco años). Select actualmente presta servicios aproximadamente a 55.000 prestatarios y más del 60 por ciento de su cartera está invertida en viviendas.

enfoque puede tener un efecto secundario positivo en las actividades generadoras de ingresos, pero el modelo financiero para el producto en sí no depende del éxito de una actividad generadora de ingresos. De este modo, las microfinanzas para vivienda representan una oportunidad para que las instituciones amplíen sus mercados objetivo e incluyan clientes de microfinanzas no tradicionales, como trabajadores asalariados de bajos ingresos (los funcionarios públicos son un buen ejemplo de ello) que enfrentan la exclusión de mercados financieros de vivienda tradicionales. Sin embargo, los ingresos relativamente estables de este segmento de la población demuestran ser atractivos para las instituciones financieras que buscan compensar el riesgo que suponen los prestatarios trabajadores independientes. La Figura 29 resalta el cambio dramático que se observa entre los productos de microfinanzas tradicionales y los productos de microfinanzas para vivienda, por la apertura del mercado a trabajadores asalariados de bajos ingresos.

### Implicaciones rurales y urbanas

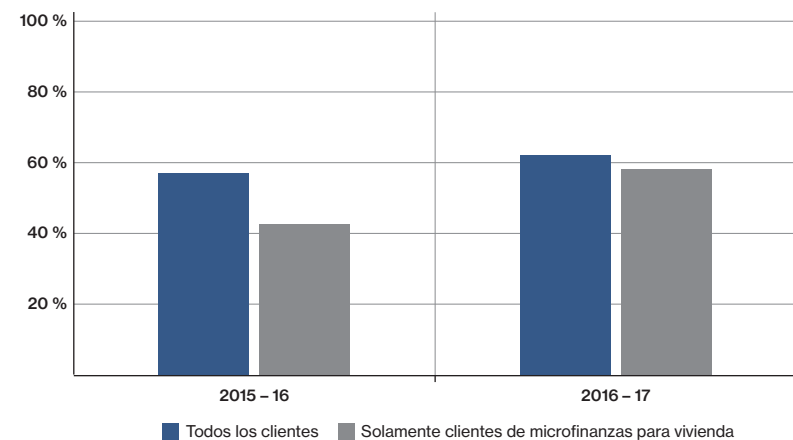
La Figura 30 compara el porcentaje promedio de la cartera compuesta por clientes rurales de acuerdo con lo informado por las instituciones de la encuesta de 2015-16 frente a la de 2016-17. Observamos una tendencia ascendente en el porcentaje de la cartera compuesta por clientes del área rural, tanto en la cartera de microfinanzas en general, como en los productos específicos de vivienda. Sin embargo, las carteras de microfinanzas para vivienda mostraron un cambio más fuerte hacia los clientes del área rural. De algún modo, esto sorprende dada la tendencia antes mencionada de urbanización en aumento y el crecimiento de la demanda de vivienda adecuada que se prevé que genere.

Aunque la rápida urbanización puede ser el indicador de la futura demanda de mercado, los datos de las instituciones que participaron en la encuesta de 2016-17 indican que la demanda de mercados en áreas rurales no debe pasarse por alto. Los datos a nivel regional sobre el porcentaje de las carteras de microfinanzas para vivienda representadas por clientes del área rural destaca la importancia del segmento del mercado rural de Asia/Pacífico en particular. Más de la mitad de las instituciones encuestadas de Asia/Pacífico informó que los clientes de áreas rurales conformaron el 81 al 100 por ciento de sus carteras de microfinanzas para vivienda, mientras que otro tercio de las instituciones de Asia/Pacífico informó que los clientes de áreas rurales integraron el 61 al 80 por ciento de sus carteras. África, Medio Oriente, Europa del Este y Asia Central muestran una mezcla relativa de instituciones centradas en los clientes rurales frente a los urbanos. De modo similar a las tendencias reconocidas en el sector de microfinanzas de forma más generalizada, las instituciones de microfinanzas para vivienda que proceden de América Latina y el Caribe demuestran una fuerte tendencia hacia lo urbano frente a lo rural.

### Segmentación de las microfinanzas para vivienda por sexo

En determinados mercados, los productos de microfinanzas para vivienda pueden resultar una herramienta clave para abordar la desigualdad de género y el empoderamiento de las mujeres. A medida que la comunidad en desarrollo en general sigue orientándose hacia la adopción en todo el sector de un enfoque intencional hacia el empoderamiento de las mujeres, algunos profesionales de las microfinanzas ya demuestran el impacto que las microfinanzas para vivienda pueden tener al brindar a las mujeres una vivienda segura, estable y asequible. Sin embargo, los procesos intrafamiliares de toma de decisiones, incluso en las instituciones

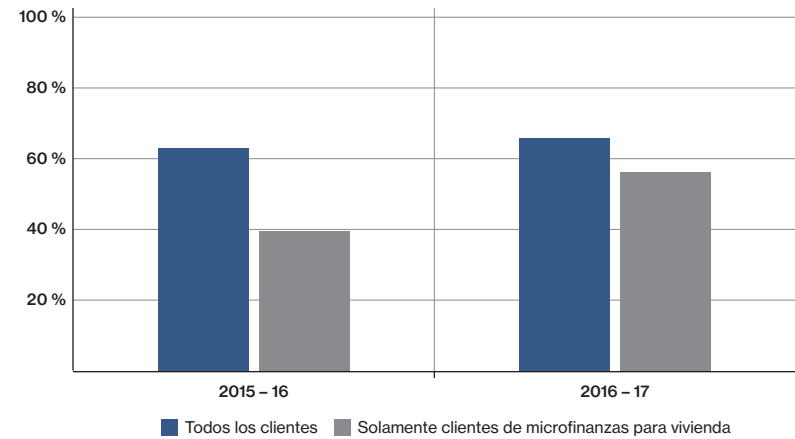
Figura 30: Porcentaje promedio de clientes rurales



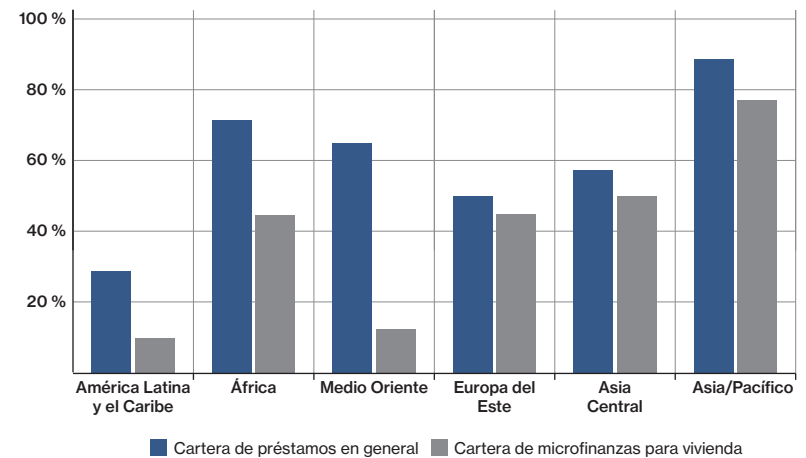
financieras que se centran en préstamos para las mujeres, no deben pasarse por alto. El Terwilliger Centro se ha dado cuenta de la pertinencia de comprender la dinámica familiar que puede afectar el uso del préstamo y la priorización de las mejoras de la vivienda. De hecho, en algunos casos, la investigación de mercado realizada antes del diseño de un producto ha incluido entrevistas grupales con hombres, a fin de comprender las prácticas de construcción y las prioridades de mejora de la vivienda, incluso si los préstamos han sido recibidos por mujeres. Facultar a las mujeres a través de productos de microfinanzas para vivienda debería seguir siendo una prioridad, pero los proveedores de servicios financieros también deben tener en cuenta que el mercado de vivienda a menudo involucra a varios miembros de la familia. Las implicaciones de esto deberían tenerse en cuenta al determinar la orientación del mercado de productos de microfinanzas para vivienda.

Los datos de la encuesta año tras año demuestran un aumento considerable del porcentaje promedio de carteras de microfinanzas para vivienda compuestas por clientes de sexo femenino de 2015-16 a 2016-17, pero los datos también indican que este porcentaje sigue desviándose del promedio observado en las carteras de microfinanzas en general (los participantes de la encuesta 2016-17 reportan un promedio del 66 por ciento, mientras que el promedio reportado por Microfinance Barometer para 2016 fue incluso mayor, de aproximadamente el 81 por ciento). Nuestro análisis regional sugiere otra vez que la mayor concentración de clientes de sexo femenino en cuanto a la cartera de préstamos generales y las carteras de microfinanzas para vivienda se encuentra en Asia/Pacífico (Figura 32). Luego se encuentran los proveedores de servicios financieros de África, entre los cuales las mujeres conforman un promedio del 72 por ciento de la cartera de microfinanzas en general. Sin embargo, en cuanto a las carteras de microfinanzas para vivienda, Asia Central tiene la delantera, con un promedio ligeramente superior del 50 por ciento respecto al 45 por ciento en África y Medio Oriente.<sup>15</sup> Solo tres instituciones de América Latina y el Caribe proporcionaron datos sobre prestatarios de sexo femenino de carteras en general y de vivienda, pero todas estas reportaron porcentajes de menos del 30 por ciento en el caso de las carteras de viviendas, lo cual da como resultado el promedio regional más bajo del 10 por ciento.

**Figura 31: Porcentaje promedio de clientes mujeres**



**Figura 32: Porcentaje promedio de clientes mujeres por región**



15. Se debe destacar que solo dos instituciones de Medio Oriente reportaron.

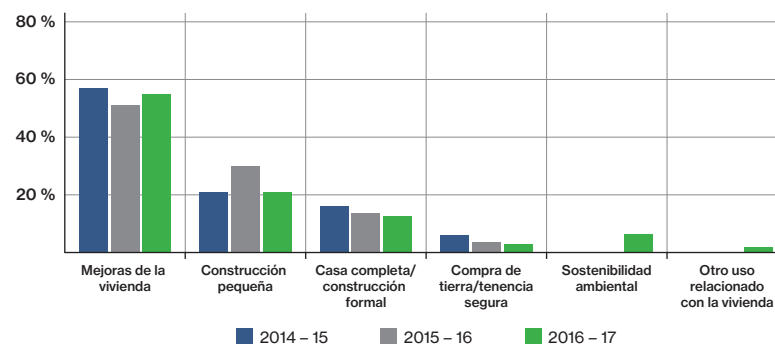


### Segmentación de productos según el uso

Dado que las microfinanzas para vivienda es un término que abarca una amplia variedad de productos y servicios relacionados con la vivienda, seguimos consultando el propósito o el uso previsto de estos productos. Las distinciones son notables, tanto para comprender el riesgo subyacente, como para identificar las tendencias emergentes que podrían indicar oportunidades para productos adicionales. En la encuesta de 2016-17, pedimos a las instituciones que indicaran el uso de los préstamos de microfinanzas para vivienda como porcentaje del número total de préstamos de microfinanzas para vivienda y como porcentaje del monto total de la cartera de microfinanzas para vivienda. Mantuvimos las categorías utilizadas en la encuesta del año anterior: mejora de la vivienda (reparaciones básicas, incluido enyesado, techado, cielorrasos, acabados de pisos, etc.), préstamos para construcciones pequeñas (construcción progresiva que incluirá la expansión de una vivienda o la adición de un baño o letrina), la compra o la construcción de una vivienda completa y la compra de terreno o el uso para adquirir una mayor seguridad de tenencia. De acuerdo con la tendencia observada por el Terwilliger Centro de Hábitat para la Humanidad a través de los servicios de asesoría que ofrece, con respecto al uso de préstamos para aplicaciones de eficiencia energética, elegimos incluir la sostenibilidad ambiental como categoría independiente.

Al observar el porcentaje promedio de los préstamos otorgados para cada uso, los hallazgos indican que las cifras de 2016-17 se alinean con las tendencias observadas en las encuestas de años anteriores (consulte la Figura 33). La disminución de los préstamos para construcciones pequeñas de 2016-17, con respecto a 2015-16 probablemente se debe a la introducción de la categoría de sostenibilidad ambiental, que anteriormente se incluía en construcciones pequeñas (al menos para adiciones de paneles solares). Se debe destacar que la cantidad de instituciones participantes ha aumentado cada año, por lo que la disminución observada en la asignación para la construcción formal/de viviendas completas y la compra de

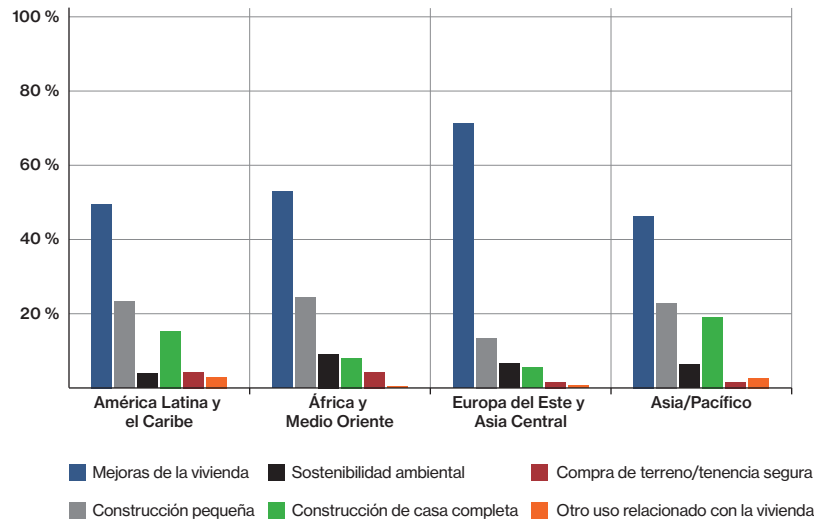
**Figura 33: Uso global de préstamos de microfinanzas para vivienda (porcentaje promedio de préstamos)**



terrenos/tenencia segura, no se debe interpretar como una reducción de dichos usos en todo el sector, sino un refinamiento de nuestra comprensión del desembolso global para estos productos. Con base en la cantidad mayor de encuestados en 2016-17, analizamos el uso de los préstamos por región. Las mejoras de la vivienda siguen siendo el uso más habitual de préstamos en todas las regiones, aunque observamos que esta categoría incluye un porcentaje mayor de carteras en Europa del Este y Asia Central que en otras regiones. Otras distinciones incluyen el uso más prominente de préstamos de microfinanzas para vivienda para construcciones de viviendas completas en Asia/Pacífico y América Latina y el Caribe, y el destino relativamente superior de préstamos de microfinanzas para vivienda para la sostenibilidad ambiental en África, Medio Oriente, Europa del Este y Asia Central.

Para precisar aún más nuestra comprensión de los datos de uso informados en las iteraciones anteriores de la encuesta, introdujimos una nueva

**Figura 34: Usos de préstamos de microfinanzas para vivienda como porcentajes promedio de todos los préstamos de microfinanzas para vivienda**



pregunta en la encuesta de 2016-17 para aclarar el valor relativo de la cartera que cada uso representa. La comparación de estas respuestas con el análisis anterior reveló que los préstamos para la construcción de una vivienda completa, la compra de tierras o la mejora de la seguridad de tenencia representan un valor ligeramente superior de la cartera de microfinanzas para vivienda a lo indicado por el recuento (4,2 por ciento más elevado si el promedio se toma únicamente a partir de quienes indican este tipo de uso). Esto es razonable dado que estos préstamos son probablemente más grandes que los préstamos destinados a construcciones pequeñas o mejoras de la vivienda. En contraste, los préstamos con fines de sostenibilidad ambiental representaron en promedio el 5,2 por ciento menos del valor de la cartera que lo establecido por el recuento, lo cual indica una mayor frecuencia de uso, pero un monto menor promedio del préstamo.

Estas tendencias reafirman la oportunidad para productos dirigidos a sub-segmentos específicos y de qué forma estos se adecuan dentro de la

### Recuadro 3: Ejemplos de préstamos para soluciones habitacionales específicas

- El **Banco de Microfinanzas de la Mujer de Kenia o KWFT**, ofrece a sus clientes préstamos para la compra de sistemas de recolección de agua de lluvia (incluidos tanques de gran tamaño), filtros de agua, estufas energéticamente eficientes y paneles solares. Cada uno de estos usos previstos corresponde a un producto específico, que a su vez es ofrecido por el proveedor pertinente. Dichos préstamos no enfrentan ningún riesgo de desvío de fondos, ya que no se entrega efectivo. Esta conexión directa con un producto específico requiere de una alianza cercana entre el banco y el proveedor, a fin de garantizar la entrega a tiempo y productos de alta calidad y servicios de apoyo. El personal de KWFT manifiesta que cuando se rompen estas alianzas, los pagos de los préstamos pueden estar en riesgo.
- **Centenary Bank** ofrece préstamos específicamente para agua, saneamiento y conexiones de energía eléctrica. Recientemente el banco también lanzó CenteSolar para financiar la compra y la instalación de sistemas de energía solar. Estos préstamos se pagan al prestatario en efectivo y tienen el respaldo de la factura de un proveedor. El Centenary Bank no se relaciona con proveedores específicos, sino que permite que los clientes tomen sus propias decisiones.

generalidad de las microfinanzas para vivienda. Una institución financiera que busca mantener o aumentar su posición competitiva dentro de un mercado debe explorar este tipo de diferenciación a fin de identificar el producto más adecuado para la institución y para el mercado. El Recuadro 3 proporciona dos ejemplos de instituciones financieras que ofrecen productos relacionados con la vivienda para sustentar necesidades habitacionales específicas y dirigidas.

## Factores impulsores de rentabilidad: Consideraciones clave sobre costo e ingresos

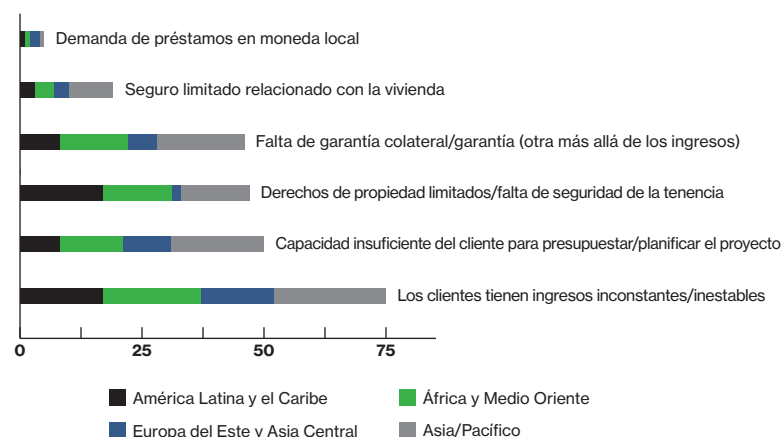
Como se analizó anteriormente, solo un cuarto de las instituciones de nuestra encuesta indicó que la rentabilidad es uno de los tres factores impulsores más importantes para la introducción de un producto de microfinanzas para vivienda, pero 88 instituciones (casi todas) manifestaron que efectivamente se preveía cierta forma de rendimiento financiero. Independientemente de si una institución apunta principalmente a una meta social con rendimiento financiero, que tenga como fin exclusivo el suministro de capital para préstamos adicionales, o si las metas financieras son la motivación impulsora, el potencial de ganancia de los productos de microfinanzas para vivienda es un componente crítico en un análisis pormenorizado del modelo de negocio. En la siguiente sección, exploraremos los riesgos y los costos que se incluyen en la determinación del precio de los productos de microfinanzas para vivienda, junto con el rendimiento previsto frente al obtenido efectivamente.

### ¿Cuáles son las consideraciones de riesgo clave?

Se deben tener en cuenta varias consideraciones de riesgos y costos al desarrollar un préstamo de microfinanzas para vivienda, pero el riesgo indicado con mayor frecuencia, manifestado por el 79 por ciento de las instituciones, son los ingresos inconstantes y de naturaleza inestable de los clientes. Este es un factor en la mayoría de los préstamos de microfinanzas y un aspecto que las instituciones financieras que prestan servicios a micro emprendedores deben saber cómo incluir en el modelo de establecimiento de precios. Como se destacó en la sección anterior, algunas instituciones compensan el riesgo típico inherente de los clientes de microfinanzas otorgando préstamos a trabajadores asalariados de bajos ingresos.

Aproximadamente el 53 por ciento de los encuestados indicó como riesgo la capacidad insuficiente del cliente para presupuestar o planificar el proyecto. Esta es una limitación que puede mitigarse a través de la inclusión de un componente de asistencia técnica, al que nosotros en el Terwilliger Centro a menudo denominamos servicios de apoyo a la vivienda. Sin embargo, prestar estos servicios requiere recursos de personal adicionales, supone un costo adicional en la entrega de productos y servicios de microfinanzas para vivienda y ha demostrado ser insostenible una vez que los productos de microfinanzas para vivienda se expanden. El problema de la falta de garantía colateral puede verse exacerbado por los derechos de propiedad limitados o la falta de seguridad de la tenencia, que son riesgos señalados por cerca de la mitad de los encuestados.

**Figura 35: Riesgo percibido al otorgar préstamos de microfinanzas para vivienda**



Por último, observamos que un seguro limitado relacionado con la vivienda se considera un riesgo para el 20 por ciento de proveedores de servicios financieros, especialmente con más frecuencia en Asia/Pacífico que en otras regiones. Esto no sorprende, dados los desastres naturales relativamente frecuentes que soporta la región. La demanda de préstamos en moneda local puede constituir un riesgo para las instituciones que operan en marcos económicos inestables, o que experimentan cambios rápidos o frecuentes en valuaciones monetarias, pero en general, parece afectar solo al 5 por ciento de las instituciones encuestadas.

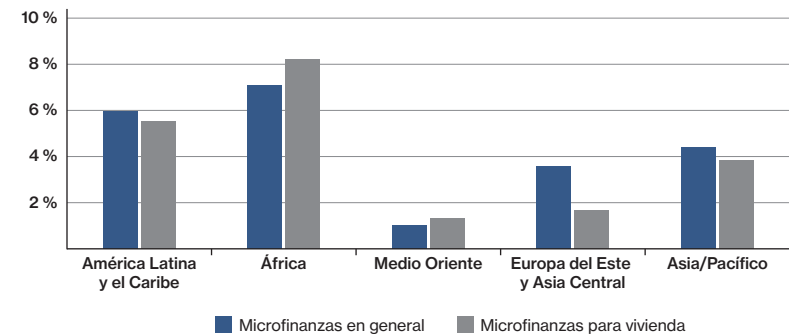
### Consideraciones de pago por parte de clientes

El riesgo más importante citado por los proveedores de servicios financieros son los ingresos inconstantes de los posibles clientes. Los ingresos inconstantes o incluso impredecibles son una inquietud habitual en todo el sector de microfinanzas y, en general, son inevitables al brindar servicios financieros al sector de bajos ingresos. El principal modo en que este riesgo se manifestaría en una cartera es a través de pagos atrasados y cuentas morosas. Pedimos a las instituciones que indicaran la cartera que tuviera un riesgo superior a los 30 días o PAR30, a fin de comprender si el riesgo se eleva para las carteras de microfinanzas para vivienda

frente a las carteras de microfinanzas en general. Los datos de 2016-17 hacen eco de los hallazgos de la encuesta de 2015-16, que indican que las carteras de microfinanzas para vivienda globalmente han seguido teniendo un desempeño superior que las carteras de microfinanzas en general, en términos de PAR30. Sin incluir las instituciones que exclusivamente se centran en la vivienda, el 62 por ciento manifestó que el PAR30 de productos de microfinanzas para vivienda era menor que el PAR30 de la cartera de microfinanzas en general. Esta es una distinción importante que los proveedores de servicios financieros deben reconocer, especialmente al buscar fuentes de fondos de capital. Once por ciento de proveedores de servicios financieros manifestó que el PAR30 de sus carteras de microfinanzas para vivienda era igual al de las carteras de microfinanzas en general, mientras que el 25 por ciento manifiesta que las carteras de microfinanzas para vivienda tienen un PAR30 superior al de las carteras de microfinanzas en general.

El PAR30 promedio global correspondiente a las carteras de microfinanzas para vivienda fue del 5,6 por ciento, mientras que el PAR30 promedio global de las carteras de microfinanzas en general fue del 6,39 por ciento. Sin embargo, los cálculos promedio incluyeron seis instituciones (de 97) que informaron un PAR30 superior al 15 por ciento en las carteras de microfinanzas en general. Sin incluir a una de estas instituciones atípicas que informaron un sorprendente PAR30 del 98,4 por ciento, el PAR30 promedio global para las microfinanzas para vivienda es del 4,6 por ciento, mientras que el PAR30 global promedio de las carteras de microfinanzas en general es del 5,34 por ciento. De las instituciones que se tuvieron en cuenta en estos cálculos, el 5 por ciento informó que el PAR30 de sus carteras de microfinanzas en general era superior al 15 por ciento. El PAR30 de las carteras de microfinanzas para vivienda tuvo un promedio de 85 puntos básicos menos que el de las carteras de microfinanzas en general. Este desempeño consistentemente favorable de los préstamos de microfinanzas para vivienda en los tres años de la encuesta aplicada al sector de microfinanzas para vivienda, debería aplacar las dudas de si los préstamos que no generan ingresos pueden tener un desempeño equivalente a los productos que sí lo hacen.

**Figura 36: PAR30 promedio**



En la Figura 36, hemos excluido el valor atípico extremo antes mencionado del conjunto de datos para realizar una comparación más equivalente. Las comparaciones entre regiones revelan que la mayor variación entre el PAR30 para la cartera de microfinanzas en general y la cartera de microfinanzas para vivienda se encuentra en Europa del Este y Asia Central, mientras que África y Medio Oriente son las únicas regiones en las que observamos que el PAR30 promedio de las carteras de microfinanzas para vivienda es superior al de las carteras de microfinanzas en general. Las instituciones de Medio Oriente informan el PAR30 más bajo en todas las regiones en cuanto a ambas carteras, aunque debemos recordar que solamente dos instituciones de Medio Oriente participaron.

Otra medida importante de desempeño es la tasa de préstamos castigados. Nuestros hallazgos procedentes de la encuesta en cuanto a las tasas de préstamos castigados complementan los hallazgos sobre el PAR30. La tasa global promedio de préstamos castigados correspondiente a las carteras de microfinanzas para vivienda es menor que aquella de las carteras de microfinanzas en general (2,91 por ciento frente a 3,45 por ciento). Esta relación es uniforme en todas las regiones, incluso en América Latina y el Caribe, donde observamos las tasas de préstamos castigados más elevadas.

Lo interesante es que si comparamos solo las tasas de préstamos castigados que son superiores a 0, esta relación entre las tasas de préstamos castigados de microfinanzas para vivienda y de microfinanzas en general se invierte. Las tasas de los préstamos castigados de las carteras de microfinanzas para vivienda llegan a un promedio del 6,67 por ciento, mientras que las tasas de préstamos castigados para carteras de microfinanzas en general, son del 5,07 por ciento en promedio. Los datos no fueron concluyentes con respecto a los factores impulsores de esta inversión, pero uno podría considerar que las carteras de vivienda están más concentradas en una sola industria, mientras que la cartera de microfinanzas en general puede abarcar varios tipos de productos y extenderse a distintas industrias. No obstante, la vivienda es una parte sustancial de la vida y para muchos prestatarios pagar su casa es una prioridad al enfrentar dificultades económicas.

### Limitaciones no financieras

El segundo riesgo reportado con mayor frecuencia fue una capacidad insuficiente de los clientes de microfinanzas para vivienda para presupuestar o planificar el proyecto. Una forma principal de abordar esta inquietud es a través de la oferta de asistencia técnica o servicios de apoyo a la vivienda. Dichos servicios pueden incluir orientación para la construcción, asistencia para presupuestar el proyecto, asistencia legal para obtener reconocimiento formal de la tenencia de la tierra, e incluso habilidades de mantenimiento del hogar. Encontramos que un poco menos del 50 por ciento de las instituciones encuestadas ofrece asistencia técnica o servicios de apoyo a la vivienda a sus clientes de microfinanzas para vivienda. De estas, la mayoría ofrece asistencia técnica para una variedad de productos, lo cual pone en evidencia que esto podría relacionarse con una práctica transversal dentro de la institución financiera, en lugar de

Figura 37: Tasas promedio de préstamos castigados

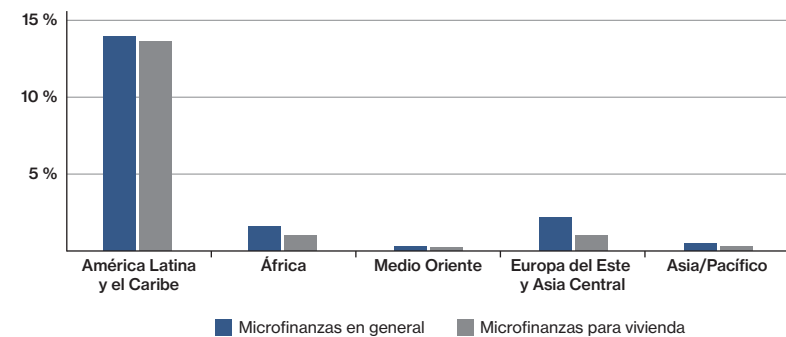
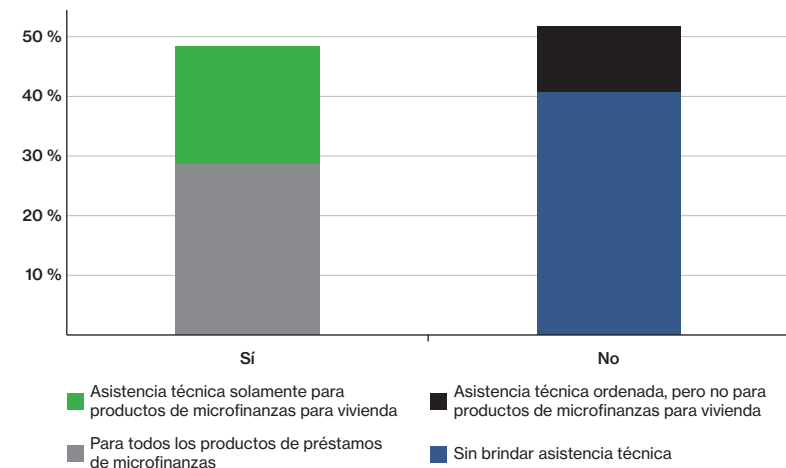


Figura 38: Servicios de asistencia técnica

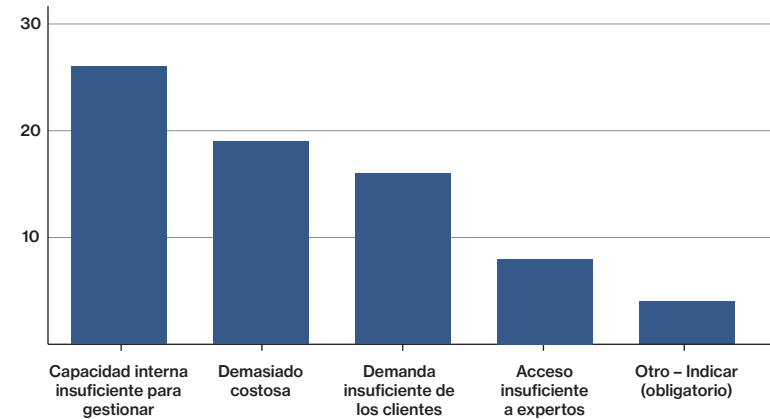


estar específicamente relacionada con los productos de microfinanzas para vivienda. Casi el 20 por ciento de los encuestados ofrece servicios de apoyo a la vivienda únicamente para productos de microfinanzas para vivienda (dos de estos son instituciones que se centran exclusivamente en la vivienda). Tal vez lo más intrigante es que solo 11 por ciento ofrece asistencia técnica para otros productos, pero no para productos de microfinanzas para vivienda. Esto podría indicar que las limitaciones en torno a la oferta de asistencia técnica para clientes de microfinanzas para vivienda podría depender menos de problemas exclusivos relacionados con la vivienda; y, en cambio, ser el resultado de limitaciones que evitan que las instituciones brinden asistencia técnica para cualquier producto, ya sea que se relacione con la vivienda o no.

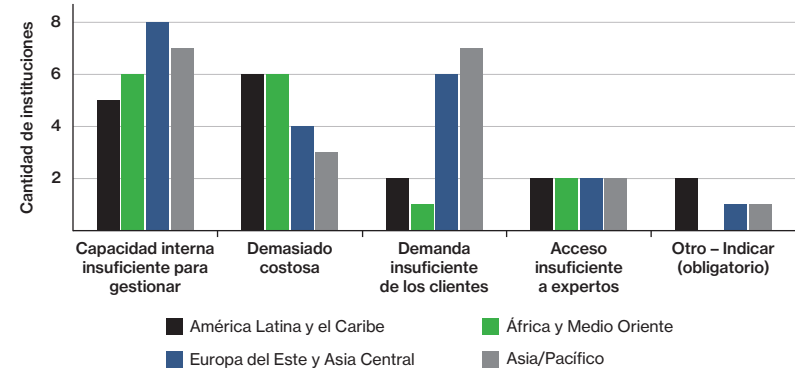
Esta teoría parece confirmarse a través de las respuestas a la siguiente pregunta. Cuando preguntamos a las instituciones por qué no brindan asistencia técnica a los prestatarios de microfinanzas para vivienda, la respuesta más habitual fue “la capacidad insuficiente” para hacerlo. Muchas también indicaron los costos de brindar asistencia técnica, mientras que otras simplemente consideraron que era innecesaria o percibían que la demanda de los clientes era demasiado baja.

La segmentación de estas limitaciones por región reveló una variación sustancial en su impacto. En todas las regiones, salvo en América Latina y el Caribe, en la cual el costo era la limitación más importante, la capacidad interna insuficiente constituyó la limitación más importante. Los proveedores de servicios financieros de África y Medio Oriente también manifestaron que el costo era una limitación de magnitud. No obstante, las instituciones de Asia/Pacífico y Europa del Este y Asia Central indicaron que la demanda insuficiente presentaba una limitación más grave que los costos. Otras limitaciones reflejan que las instituciones que están desarrollando un componente de asistencia técnica, tienen un enfoque único para dicho tipo de asistencia o simplemente no la ven como necesaria. A las instituciones que afirmaron ofrecer servicios de apoyo a la vivienda a los clientes de microfinanzas para vivienda, se les formularon preguntas adicionales para ayudar a comprender qué aspecto adquiere la asistencia técnica entre regiones y si se puede considerar que un componente específico es más valioso. Las preguntas se centraron en si la asistencia técnica era obligatoria u opcional, los tipos de asistencia técnica ofrecidos y cómo se asignaban los costos.

**Figura 39: ¿Por qué no brinda asistencia técnica a sus clientes de microfinanzas para vivienda?**

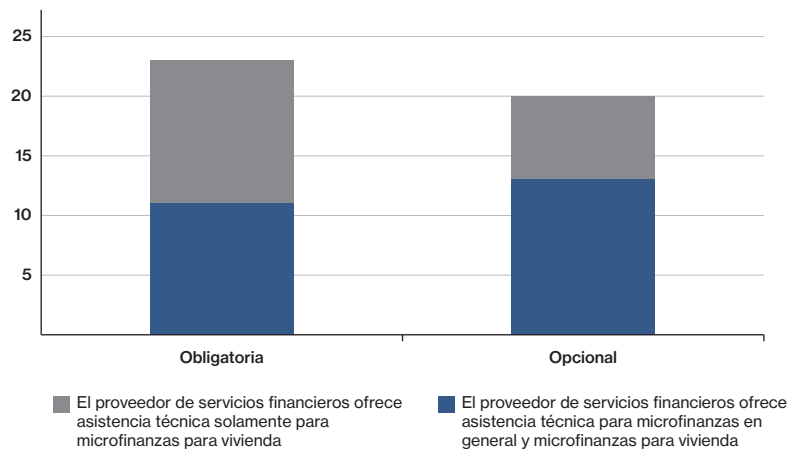


**Figura 40: ¿Por qué no ofrece asistencia técnica a sus clientes de microfinanzas para vivienda (por región)?**





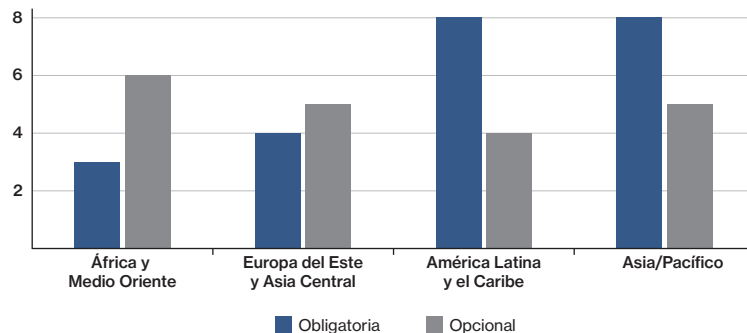
**Figura 41: Requisito de asistencia técnica para clientes de microfinanzas para vivienda**



Casi el 30 por ciento de los encuestados ofrece asistencia técnica para productos de microfinanzas en general y productos de microfinanzas para vivienda. Cuando se les consultó si la asistencia técnica era obligatoria u opcional para los productos de microfinanzas en general y luego, para los productos de microfinanzas para vivienda, la respuesta preponderante en ambos casos fue “opcional”. Sin embargo, los proveedores de servicios financieros mostraron una mayor inclinación a exigir asistencia técnica para productos de microfinanzas para vivienda frente a los productos en general. Esto sustenta la idea de que la asistencia técnica se considera pertinente, especialmente en el caso de productos relacionados con la vivienda, probablemente a raíz del aspecto de construcción técnica que interviene en las viviendas. No obstante, la falta de capacidad y el costo de la entrega parecen evitar que más instituciones financieras ofrezcan asistencia técnica, especialmente al considerar llevar a escala un producto de microfinanzas para vivienda.

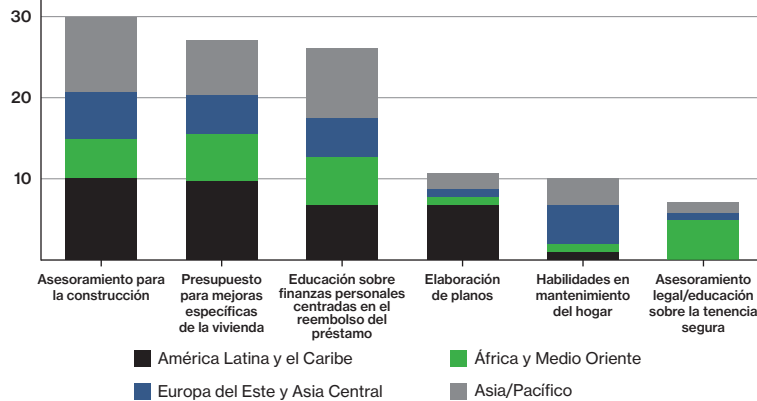
La inclusión de las instituciones exclusivamente enfocadas en la vivienda en el análisis amplía el grupo de respuestas a 43 instituciones. Este análisis confirma que la asistencia técnica de los productos de microfinanzas para vivienda probablemente es más obligatoria que opcional, especialmente entre proveedores de servicios financieros que ofrecen asistencia técnica de manera exclusiva a clientes de microfinanzas para vivienda. En el caso de las instituciones que brindan asistencia técnica para una variedad de productos, la tendencia es que la asistencia técnica sea opcional u obligatoria de acuerdo con el enfoque de la institución a la asistencia técnica para otros productos. La determinación de si la asistencia técnica es obligatoria u opcional varió entre productos de microfinanzas para vivienda y productos de microfinanzas en general casi en un cuarto de las instituciones que ofrecían dicha asistencia para todos los productos.

**Figura 42: La asistencia técnica para clientes de microfinanzas para vivienda es...**

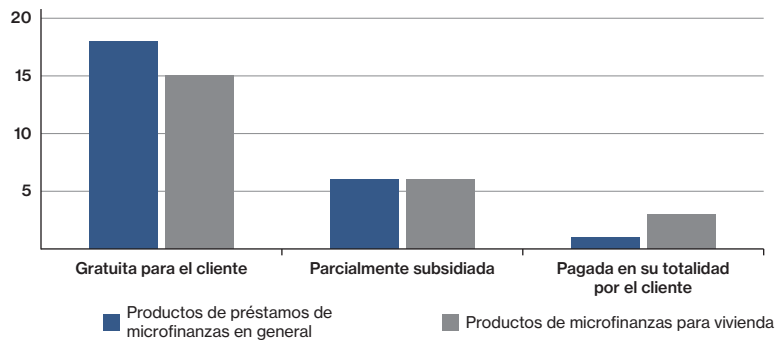


La asesoría en construcción, el presupuesto para mejoras de la vivienda y la educación financiera en general (ya sea educación financiera personal en función de la cancelación del préstamo o del presupuesto para mejoras de la vivienda específicas) son las formas de asistencia técnica observadas con mayor frecuencia, en términos generales. Sin embargo, determinadas variaciones de asistencia técnica son más habituales en algunas regiones que en otras. Por ejemplo, la elaboración de planos es particularmente común en América Latina y el Caribe; las habilidades de mantenimiento de la vivienda se observan con mayor frecuencia como enfoque de la

**Figura 43: Tipos de asistencia técnica ofrecida**



**Figura 44: Atribución de costos de asistencia técnica en proveedores de servicios financieros que ofrecen dicha asistencia a todos los clientes**



asistencia técnica en Europa del Este y Asia Central; y la asesoría técnica con respecto a la tenencia y la seguridad de la tierra se ofrece más frecuentemente en África y Medio Oriente. Todo ello bien sincronizado con la dinámica específica del mercado y los desafíos habitacionales que existen en cada contexto.

Para obtener una evaluación más completa de la oferta de la asistencia técnica, resulta importante comprender cómo se atribuyen los costos. En las instituciones que ofrecen asistencia técnica en una variedad de productos, la mayor parte de esta se brinda de manera gratuita a los clientes. Sin embargo, observamos un leve incremento de la tendencia por la cual se atribuyen los costos de asistencia técnica a los clientes cuando esta se relaciona con un producto de microfinanzas para vivienda en lugar de la oferta de un producto de microfinanzas más tradicional (consulte la Figura 44).

Si analizamos específicamente la asignación de costos de la asistencia técnica brindada a los clientes de microfinanzas para vivienda (en este caso también, el 48 por ciento de instituciones ofrece asistencia técnica a sus clientes de microfinanzas para vivienda), podemos distinguir algunas tendencias interesantes a nivel regional. Todas las respuestas procedentes de proveedores de servicios financieros de Europa del Este y Asia Central indicaron que si ofrecen asistencia técnica a sus clientes de microfinanzas para vivienda, esta es de carácter gratuito. La oferta gratuita de asistencia técnica es habitual también en la mayoría de las otras regiones, aunque no en el mismo grado. En África y Medio Oriente, observamos una fuerte tendencia hacia el subsidio de los costos, mientras que el costo completo atribuido a los clientes es más marcado en América Latina y el Caribe que en cualquier otra región. En África y Medio Oriente, las instituciones parecen bastante divididas entre subsidios parciales y prestación gratuita de asistencia técnica a los clientes.

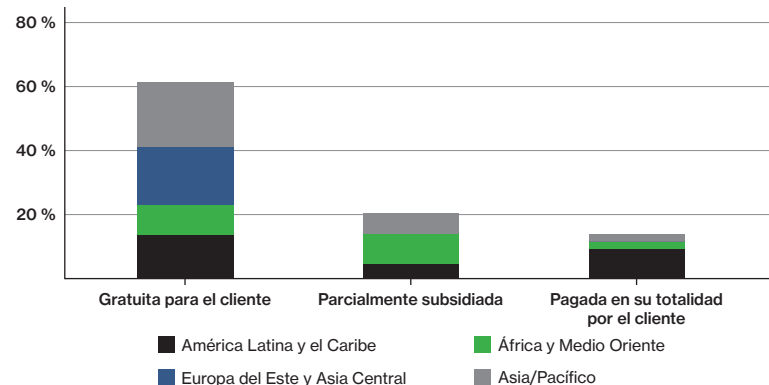
Una comparación interregional de los modelos de asistencia técnica usados por las instituciones financieras reveló diferencias clave en

los enfoques adoptados por dichas instituciones frente a limitaciones compartidas. Como se observó anteriormente, los proveedores de servicios financieros de África y Medio Oriente y América Latina y el Caribe indican que la capacidad insuficiente y los costos son los motivos por los cuales ofrecer asistencia técnica es prohibitivo. Al igual que en la mayoría de las regiones, las formas clave de asistencia técnica incluyen asesoramiento sobre la construcción, educación financiera personal para el pago de préstamos y asistencia en el presupuesto específico de mejoras a la vivienda. El asesoramiento legal, específicamente el relacionado con la seguridad de la tierra, constituye una oferta que vemos en su mayoría en África y Medio Oriente, mientras que la elaboración de planos es una oferta más frecuente en América Latina. A partir de aquí, la divergencia en los enfoques regionales respecto a la asistencia técnica se vuelve más diferenciada.

Las instituciones de África y Medio Oriente ofrecen con mayor frecuencia asistencia técnica como opción junto con productos de microfinanzas para vivienda; y aproximadamente la mitad de los proveedores de servicios financieros de esta región indicó que brindan asistencia técnica de manera gratuita, mientras que la otra mitad subsidia parcialmente la asistencia técnica. Este enfoque de asistencia técnica opcional por un costo mínimo o sin costo alguno para el cliente puede deberse –al menos en parte– a las diferentes necesidades de asistencia legal relacionadas con la seguridad de la tenencia. Para que los proveedores de servicios financieros garanticen una suficiente demanda del mercado para la viabilidad del producto, deben abordar la limitación impuesta por la falta de seguridad de la tenencia. La asistencia técnica en la forma de asistencia legal parece ser una herramienta común para estos proveedores de servicios financieros.

En contraste, en América Latina y el Caribe, la asistencia técnica se incluye más frecuentemente como componente obligatorio de los productos de microfinanzas para vivienda y los costos se atribuyen habitualmente a los clientes más que en cualquier otra región. El enfoque se encuentra en gran medida en la asistencia técnica relacionada con la construcción,

**Figura 45: Atribución de costos de asistencia técnica para clientes de microfinanzas para vivienda**



lo cual incluye el presupuesto para mejoras de la vivienda. Este enfoque podría ser el resultado de una fuerte comprensión institucional del valor de la asesoría técnica sensata para reducir los perfiles de riesgo de los clientes y aumentar la garantía de que el préstamo se aplique de la manera más eficiente. De este modo, las instituciones pueden usar la asistencia técnica como medio para aumentar la calidad de su cartera de préstamos y garantizar el bienestar de los clientes.

El Recuadro 4 incluye ejemplos de modelos comúnmente usados por los proveedores de servicios financieros y está complementado por conclusiones procedentes de un estudio realizado por el Terwilliger Centro de 34 proveedores de servicios financieros que ofrecen alguna forma de servicios de apoyo a la vivienda a sus clientes.

## Recuadro 4: Servicios de apoyo a la vivienda – Hallazgos de las investigaciones

En febrero de 2017, el Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad dio por concluido un estudio de 34 proveedores de servicios financieros de todo el mundo que tenía como intención evaluar el estado actual y las tendencias de la prestación de servicios de apoyo a la vivienda junto con los productos de microfinanzas para vivienda. A partir de las instituciones encuestadas, surgieron tres tipos de estrategias de servicios de apoyo a la vivienda:

### Vínculos con el mercado

Los proveedores de servicios financieros establecieron alianzas con otros actores del sector privado para fortalecer la cadena de valor de los bienes y servicios ofrecidos a las familias que llevaban a cabo construcciones de vivienda progresiva. Estos tendían a generar beneficios adicionales para los prestatarios, así como precios favorables de proveedores de materiales para la construcción o listas de albañiles recomendados. Las instituciones también proporcionaron materiales impresos para preparar a su base de clientes con conocimientos básicos sobre el proyecto, así como consejos para la construcción, y habilitarlos para la toma de decisiones más informadas como consumidores de bienes y servicios relacionados con la vivienda.

### Servicios relacionados con préstamos

Los proveedores de servicios financieros prestaron asistencia a los prestatarios para determinar de qué forma segmentar o priorizar sus metas de mejoras de la vivienda y garantizar que los costos del proyecto propuesto fueran consistentes con la capacidad crediticia actual del cliente. Estos pasos contribuyeron a las ventas y evaluaciones de microfinanzas para la vivienda, y tendieron a simplificarse y estandarizarse de modo tal que los ejecutivos de préstamos pudieran ofrecerlos como parte del procesamiento del préstamo de microfinanzas para vivienda.

### Asistencia técnica calificada

En algunos casos, se ofreció a los prestatarios asesoría o asistencia directa por parte de un profesional calificado de la construcción (generalmente un arquitecto o un ingeniero). La tendencia era que estos servicios fueran ofrecidos por un tercero, como un programa local de Hábitat para la Humanidad, aunque en algunos casos fueron brindados de manera interna por el proveedor de servicios financieros.

#### Hallazgo clave:

**La tendencia de los proveedores de servicios financieros con carteras crecientes de microfinanzas para vivienda tendieron a concentrar sus servicios de apoyo para la vivienda en procesos relacionados con préstamos**, como la planificación y la elaboración de presupuesto del proyecto de mejora de la vivienda que podían ser llevados a cabo por el personal de ventas existente.

#### Hallazgo clave:

Los proveedores de servicios financieros descubrieron que los **vínculos con el mercado eran difíciles de mantener y los clientes presentaban una tendencia a valorarlos menos que lo esperado**. La única alianza sostenible y a gran escala identificada fue la alianza entre MiBanco y HatunSol (una división de Cementos Sol), que presta servicios principalmente como canal de ventas para captar nuevos prestatarios.

#### Hallazgo clave:

La prestación sostenible de asistencia técnica calificada **junto con las microfinanzas para vivienda sigue siendo un desafío sin resolver** para los proveedores de servicios financieros con carteras en crecimiento. Los pocos que habían intentado ofrecer este servicio lo suspendieron o redujeron la oferta.

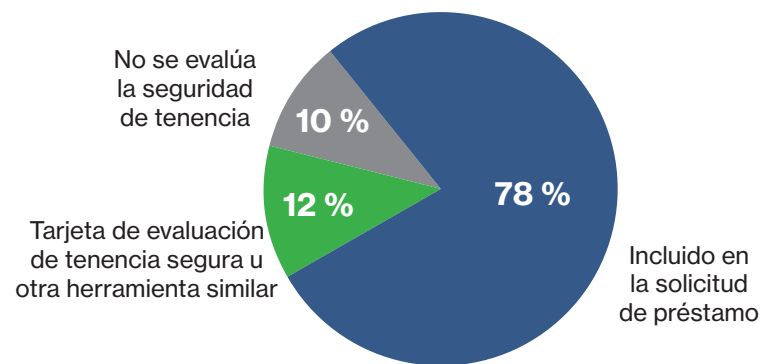
Teniendo en cuenta los hallazgos de la encuesta y otras investigaciones realizadas por el Terwilliger Centro de Hábitat, hemos encontrado que la oferta de servicios no financieros de apoyo a la vivienda o la asistencia técnica pueden usarse como servicio adicional para sustentar la misión social de una institución, o como medida de reducción de riesgo para garantizar que los préstamos efectivamente se usen para mejorar la condición habitacional de los clientes, pero se deben compensar los costos.

### Seguridad de la tenencia

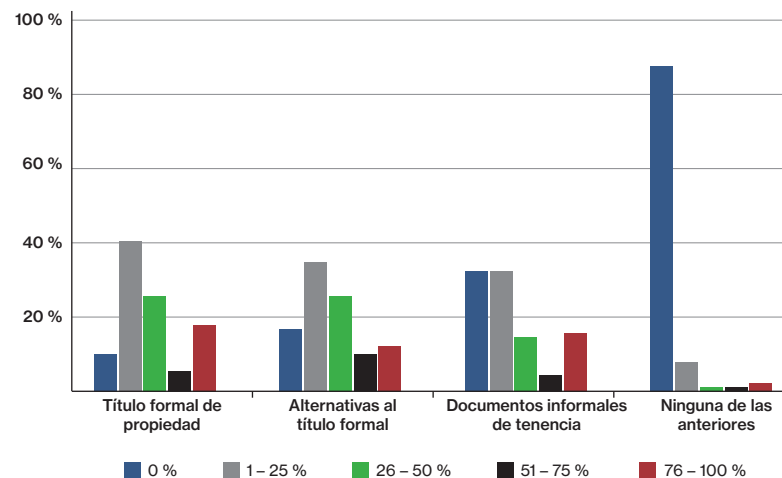
Como se mencionó anteriormente en el análisis de los marcos regulatorios, la seguridad de tenencia puede ser un factor importante en el éxito de un producto de microfinanzas para vivienda. En las regiones que carecen de suficiente regulación, es posible que los propietarios de vivienda no puedan validar su tenencia, lo cual significa que si el cliente entra en cesación de pagos, la institución tendría recursos sumamente limitados sobre la propiedad. También puede significar que una parte externa pudiera reclamar la propiedad e intervenir a partir del control del residente, y de este modo crear de manera implícita el riesgo y someter a la institución a posibles préstamos no recuperables. Dada la naturaleza de esta brecha de seguridad de la tenencia, resulta esencial que cualquier institución que se plantee desarrollar un producto de microfinanzas para vivienda comprenda los parámetros de la región en la cual opera y establezca adecuadamente el precio de este riesgo dentro de los términos del producto. Los parámetros clave que se deben comprender tienen que ver con qué tipos de documentos resultan aceptables y cuáles pueden presentar los posibles clientes del segmento del mercado objetivo. De acuerdo con lo identificado en la encuesta de 2015-16, la seguridad de la tenencia a menudo existe en un espectro que va de lo formal a lo informal, en lugar de una escala binaria.

Cuando se preguntó cómo evalúan la seguridad de la tenencia de los posibles clientes de microfinanzas para vivienda, cerca del 80 por ciento de los proveedores de servicios financieros indicó que incluyen cierta forma de evaluación dentro del proceso de solicitud de préstamos. El análisis cruzado no reveló ningún motivo claro sobre por qué algunas instituciones eligen no evaluar la seguridad de la tenencia. Uno podría suponer que esto no sería necesario a raíz de las restricciones regulatorias que ya existen dentro de los contextos en los cuales operan, o podría no ser necesario en función de los tipos de mejoras de la vivienda realizados u ofrecidos. El restante 12 por

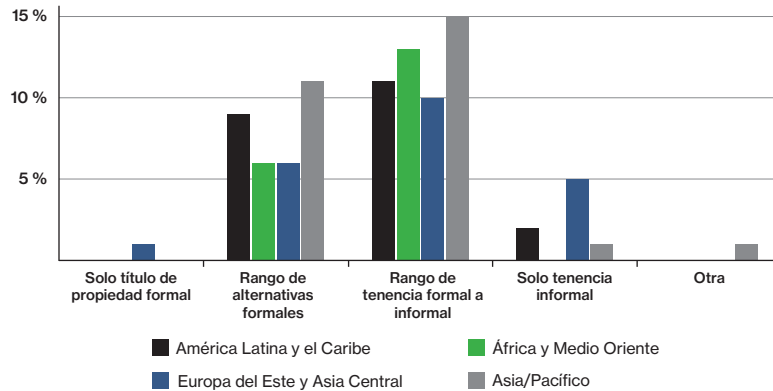
**Figura 46: Método para evaluar la seguridad de la tenencia de clientes de microfinanzas para vivienda**



**Figura 47: Estimación del nivel más alto de documentación de tenencia de los clientes de microfinanzas para vivienda por porcentaje de clientes de microfinanzas para vivienda**



**Figura 48: Documentación aceptada sobre seguridad de la tenencia**



### Recuadro 5: Ejemplo de Centenary Bank – Hipoteca Kibanja

Motivado por la gran demanda insatisfecha de finanzas para vivienda, el Centenary Bank se dio cuenta de la oportunidad de extender préstamos más pequeños sin garantía, e introdujo un instrumento legal local, conocido como la “hipoteca Kibanja”, para aumentar la seguridad de los préstamos para la vivienda por encima de un límite establecido. Abrir el acceso a clientes con tenencia consuetudinaria sobre la tierra es una de las estrategias que la institución utiliza para aumentar progresivamente la participación en el mercado a lo largo de Uganda.

ciento de las instituciones emplea herramientas especiales desarrolladas específicamente para evaluar la seguridad de la tenencia.

Realizamos un sondeo de las instituciones en función del nivel más elevado de documentación que consideraban que sus clientes podrían presentar. La barra más sorprendente de la Figura 47, la primera columna de la categoría “ninguna de las anteriores” denota que 88 por ciento de proveedores de servicios financieros estima que sus clientes de microfinanzas para vivienda podrían presentar cierta forma de documentación de tenencia, ya sea un título formal, una alternativa de título formal (por ejemplo, un acuerdo de compra de tierras, un documento de herencia, un certificado de registro, un documento de uso municipal o un certificado de parcela catastral) o un documento de tenencia informal (facturas de servicios públicos o de otra índole, registros de pagos de impuestos o referencias de vecinos). A nivel global, el 76 por ciento de las instituciones manifestó que menos de la mitad de sus clientes podrían presentar un título formal y el 78 por ciento indicó que menos de la mitad podría producir alternativas de título formal. De hecho, observamos que los cálculos con respecto al porcentaje de clientes que podrían brindar un título formal varían solo un poco de los cálculos del porcentaje de clientes que podrían presentar una alternativa al título formal. Solo dos instituciones indicaron que sus clientes probablemente no podrían presentar ninguno de los documentos sugeridos.

En términos de documentación aceptada para demostrar la seguridad de la tenencia, la mayor parte de las instituciones acepta una variedad que abarca desde poderes formales hasta informales. Cincuenta por ciento de las instituciones acepta una variedad de documentación de tenencia que oscila de formal a informal, mientras que el 33 por ciento acepta documentación únicamente dentro del rango de las alternativas formales (la mayoría de las cuales están compuestas por instituciones de Asia/Pacífico y América Latina y el Caribe). Tan solo 8 por ciento de las instituciones acepta únicamente documentación de tenencia informal y únicamente una institución aceptó solamente títulos formales de tierras. Los amplios rangos ilustrados aquí sugieren que muchas instituciones han encontrado formas para trabajar dentro de las limitaciones de sus mercados locales, pero esto a menudo requiere flexibilidad y una profunda comprensión de las normas locales de tenencia.



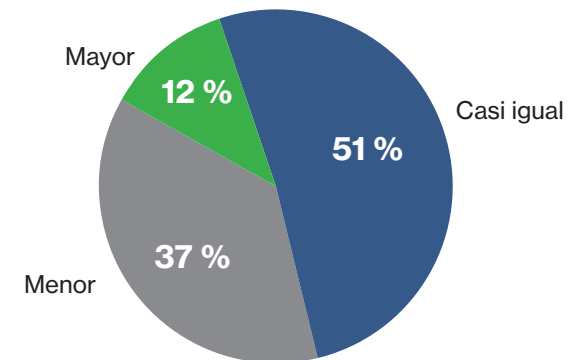
Un modo en que las instituciones pueden mitigar el riesgo es exigiendo un título formal de propiedad en el caso de los préstamos de microfinanzas para vivienda de un cierto monto o que lo superen. En nuestro conjunto de datos, aproximadamente el 43 por ciento de las instituciones implementa algún tipo de rango más allá del cual se exige un título formal, dichos rangos oscilan entre USD 1000 y más de USD 15.000. El otro 57 por ciento no establece requisitos de tenencia en función del monto del préstamo. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, conocer las leyes locales de tenencia segura resulta necesario para adaptar los procesos y requisitos de préstamos a las realidades de los mercados en los que las instituciones financieras y las familias de bajos ingresos a las que se pretenden prestar servicios existen.

### ¿Qué costos operativos deben tenerse en cuenta?

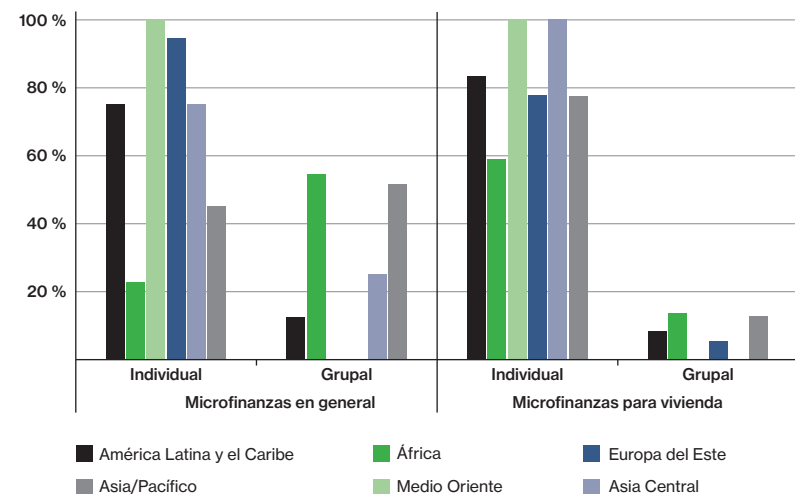
Además de los costos que se deben tener en cuenta en relación con los riesgos del mercado, se deben considerar también numerosos costos operativos. La capacitación y la contratación de nuevo personal, el desarrollo de nuevas campañas de mercadeo y la actualización de los sistemas de información de la gestión ya se mencionaron en la revisión de los factores impulsores institucionales y representan gastos relacionados con el desarrollo y el lanzamiento inicial del producto. Otros aspectos administrativos y operativos que se vinculan con la implementación permanente y la expansión del producto de microfinanzas para vivienda también se deben tener en cuenta. Estos incluyen el monto y la duración del préstamo, el proceso de solicitud del préstamo y el análisis del tipo de mejora de la vivienda, el presupuesto de la mejora de la vivienda y, por último, la evaluación de la capacidad de endeudamiento del cliente.

Con el fin de medir si estos costos de evaluación son similares o superiores a aquellos de los productos de microfinanzas tradicionales, comparamos la tasa de rechazo de los clientes de microfinanzas para vivienda con la de los clientes de microfinanzas en general, dado que una mayor tasa de rechazo equivale a tiempo perdido invertido en los prestatarios no calificados. Parece que para la mayoría de las instituciones, la tasa de rechazo es aproximadamente la misma que en el caso de los préstamos de microfinanzas en general. Un notable 37 por ciento de instituciones informa que la tasa de rechazo es en realidad menor (esto podría deberse a la limitación de los productos de microfinanzas para vivienda a clientes conocidos en comparación con clientes nuevos). Aunque no contamos con un indicio claro de por qué la tasa es menor, esta cifra habla acerca de los

**Figura 49: Tasa de rechazo para clientes de microfinanzas para vivienda frente a clientes de microfinanzas en general**



**Figura 50: Metodología original de préstamo**



posibles ahorros de costos que podrían lograrse a través de los productos de microfinanzas para vivienda. Se deben realizar otras investigaciones antes de poder llegar a una conclusión definitiva.

Además de estos, otros costos operativos que se deben tener en cuenta incluyen la metodología de préstamo para implementar el producto de microfinanzas para vivienda (especialmente si una institución usa una metodología de préstamos grupales para implementar su cartera general de microfinanzas), los costos y las implicaciones para supervisar el uso del préstamo (que pueden ser directos o indirectos) y, en algunos casos, la prestación de asistencia técnica en relación con la construcción o las mejoras que se realicen en la vivienda.

### Préstamos grupales y préstamos individuales

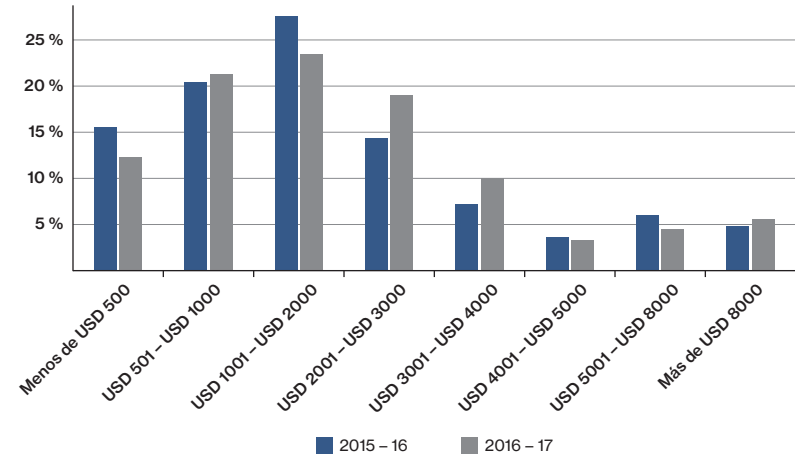
Un riesgo reportado por los participantes de la encuesta fue la falta de garantías y garantía colateral en materia de microfinanzas para vivienda. Una manera en la que los proveedores de servicios financieros han abordado este riesgo en el caso de los productos de microfinanzas tradicionales es mediante el uso de un modelo de préstamos grupales. En el caso de los productos de microfinanzas tradicionales generadores de ingresos, los préstamos grupales son la metodología habitual, ya que el método centrado en la comunidad establece garantes con un interés adquirido en el pago del préstamo de cada miembro del grupo y, por lo tanto, se reduce el riesgo. En el caso de las microfinanzas para vivienda, sin embargo, los préstamos grupales son menos comunes. Los datos de la encuesta confirmaron que los préstamos individuales son la principal metodología de préstamo en el caso de las microfinanzas para vivienda. Con base en nuestros datos, los préstamos grupales son más predominantes en África y Asia/Pacífico, donde el 52 al 55 por ciento de las instituciones manifestó el uso de préstamos grupales como principal metodología de préstamo para las microfinanzas en general. Esta cifra desciende a menos del 15 por ciento para cada región al analizar los productos de microfinanzas para vivienda. El mayor plazo y el monto del préstamo de productos de microfinanzas para vivienda hacen que los préstamos individuales sean una metodología mucho más común. En los casos en los que los préstamos grupales son la metodología principal empleada para el resto de la cartera de microfinanzas, el proveedor de servicios financieros debe tener en cuenta los costos adicionales de implementar productos de microfinanzas para vivienda a través de una

metodología de préstamos individuales, lo que incluye la generación de capacidad de los oficiales de crédito acostumbrados a vender productos de préstamos grupales frente a los productos de préstamos individuales. Este riesgo no se compensa fácilmente a través de un servicio complementario y, en cambio, su precio debe incluirse en los términos del producto. La adaptación y la simplificación del proceso de generación y seguimiento del préstamo son pasos importantes para reducir el impacto en el precio y el rendimiento del producto.

### Monto y plazo promedio del préstamo

Al analizar las características de los productos de microfinanzas para vivienda, el plazo y el monto promedio de los préstamos se debe examinar junto con las tasas de interés a fin de definir el rango óptimo para las condiciones del mercado y el mercado objetivo. Según los comentarios de la encuesta, en promedio, aparentemente los montos de los préstamos de microfinanzas para vivienda oscilan entre USD 1000 a USD 2000. Los datos de la encuesta indican que en 2016-17 se observó un leve incremento de los montos promedio de los préstamos con respecto a los datos del 2015-16.

**Figura 51: Monto promedio de los préstamos de microfinanzas para vivienda**

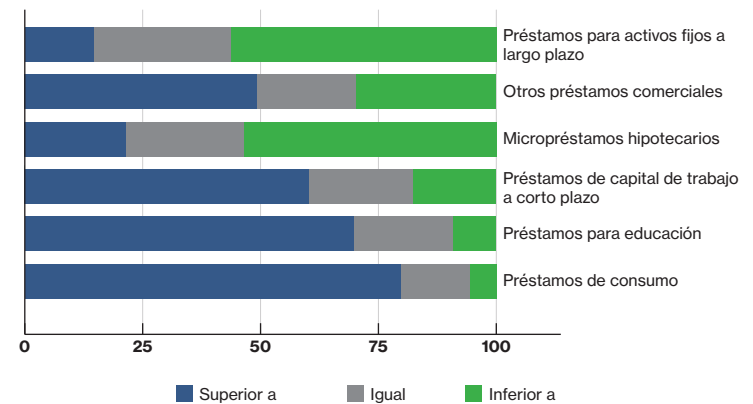


Al comparar los montos promedio de los préstamos de productos de microfinanzas para vivienda con los montos promedio de los préstamos de otros productos de microfinanzas, encontramos que los préstamos de microfinanzas para vivienda, en promedio, son superiores respecto al 51,4 por ciento de otros préstamos, relativamente iguales aproximadamente al 21,7 por ciento de otros productos y menores que el 26,9 por ciento de productos restantes. Por supuesto, esta combinación brinda únicamente perspectivas limitadas. En ese caso también, se obtiene una mejor comprensión a través de una comparación entre productos. Observamos que el monto promedio de los préstamos de productos de microfinanzas para vivienda generalmente es inferior al de los activos fijos a largo plazo y los micropréstamos hipotecarios, pero generalmente, mayor que el de los préstamos de capital de trabajo a corto plazo, los préstamos educativos, otros préstamos comerciales y los préstamos de consumo.

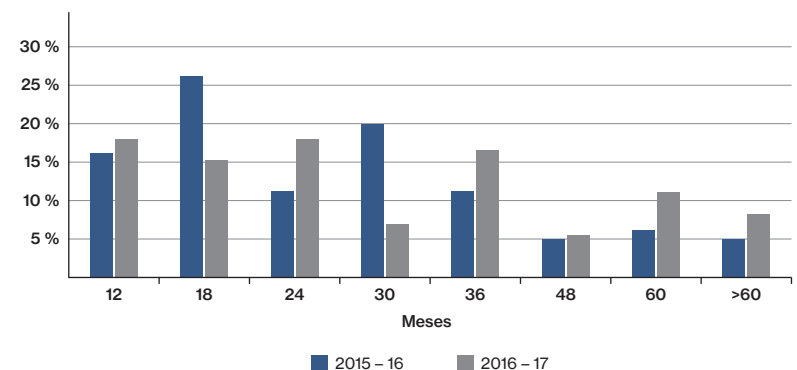
En promedio, encontramos que el plazo del préstamo de microfinanzas para vivienda es de 32,7 meses. Esta cifra se mantiene ampliamente consistente con respecto a las cifras de años anteriores de 31,5 meses en 2014-15 y de 28,8 meses en 2015-16. En la encuesta de 2015-16, preguntamos a las instituciones el plazo de los productos de microfinanzas en general. Sin embargo, sabemos que el plazo de los productos de microfinanzas en general puede variar considerablemente en función de los productos de préstamos subyacentes. Con el objeto de llevar a cabo una evaluación más pormenorizada, preguntamos el monto promedio y el plazo promedio del préstamo de varios productos comunes de microfinanzas, incluidos préstamos de capital de trabajo a corto plazo, inversiones en activos fijos a más largo plazo, préstamos de consumo, otros préstamos comerciales y préstamos educativos.

Al realizar una comparación con estos productos, encontramos que el plazo promedio del préstamo de productos de microfinanzas para vivienda es casi el doble que el plazo promedio de los préstamos de consumo (16,1 meses); y 2,3 veces la duración promedio en el caso de los préstamos de capital de trabajo a corto plazo (13,9). El plazo del préstamo de los productos de microfinanzas para vivienda guarda mayor relación con el plazo de los préstamos reportados en el caso de las inversiones en activos fijos a largo plazo (33,2 meses) y los micropréstamos hipotecarios (32,7 meses). Esto sugiere que la naturaleza de los préstamos para vivienda a mayor plazo no es algo completamente desconocido para muchos proveedores de servicios financieros, pero es bastante nueva al combinar montos de préstamos de rango medio con una duración similar a los activos fijos y los productos de micropréstamos hipotecarios.

**Figura 52: Monto promedio de los préstamos de microfinanzas para vivienda frente a otros productos de microfinanzas**



**Figura 53: Plazo promedio del préstamo de microfinanzas para vivienda como porcentaje de las instituciones encuestadas**



### Tasas de interés

Con los montos elevados de préstamos (con respecto a los préstamos de consumo y los préstamos de capital de trabajo a corto plazo) y los plazos mayores de los productos de microfinanzas para vivienda, una consideración importante es cómo evitar o limitar el canibalismo de otros productos de préstamos causado por la introducción de un producto de microfinanzas para vivienda. Una variación amplia de las tasas de interés de los diferentes productos brindaría un incentivo natural de captación. Por este motivo, no prevemos una variación amplia entre las tasas de interés promedio reportadas.

Con la excepción de los préstamos de consumo y los préstamos de capital de trabajo a corto plazo (que recordamos son mucho más pequeños y, en general, su plazo es menor), las tasas de interés de préstamos de

microfinanzas para vivienda generalmente son bastante similares a las tasas de interés de otros productos de préstamo. Estos resultados se alinean con nuestros hallazgos con respecto al monto y el plazo promedio de los préstamos: dado que los préstamos de microfinanzas para vivienda tienen un plazo cercano a los micropréstamos hipotecarios y los préstamos de activos fijos a largo plazo, o en cierto modo son menores, deberíamos prever tasas de interés bastante comparativas. Efectivamente, las tasas de interés de los productos de microfinanzas para vivienda se alinean en gran medida con los productos de activos fijos y los micropréstamos hipotecarios. De manera similar, no debería sorprender que las tasas de interés promedio de los productos de microfinanzas para vivienda en general sean menores que las tasas de capital de trabajo a corto plazo de los préstamos de consumo.

**Tabla 1: Tasas de interés de préstamos de microfinanzas para vivienda comparadas con las de otros productos de préstamos (por porcentaje de proveedores de servicios financieros con tasas de interés de productos de microfinanzas para vivienda según lo indicado)**

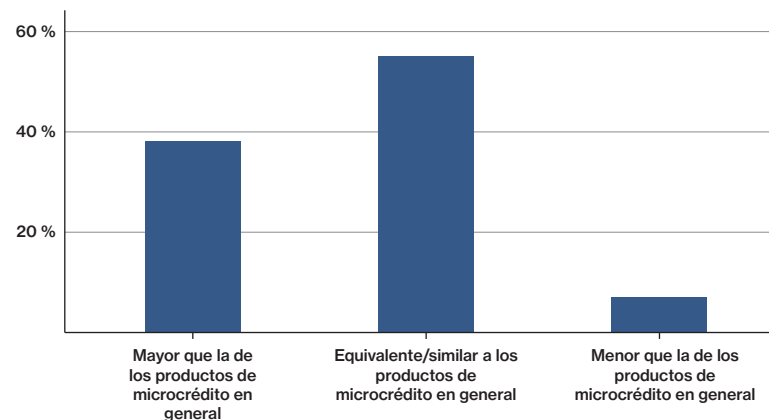
	Capital de trabajo a corto plazo	Activo fijo a largo plazo	Otros préstamos comerciales	Préstamos de consumo	Micropréstamos hipotecarios	Préstamos educativos
Superior a	10,7 %	22,2 %	14,5 %	6,4 %	18,8 %	15,6 %
Igual	39,3 %	57,8 %	45,5 %	40,4 %	65,6 %	57,8 %
Inferior a	50,0 %	20,0 %	40,0 %	53,2 %	15,6 %	26,7 %
Número de respuestas	56	45	55	47	32	45

### Seguimiento de los préstamos de microfinanzas para vivienda

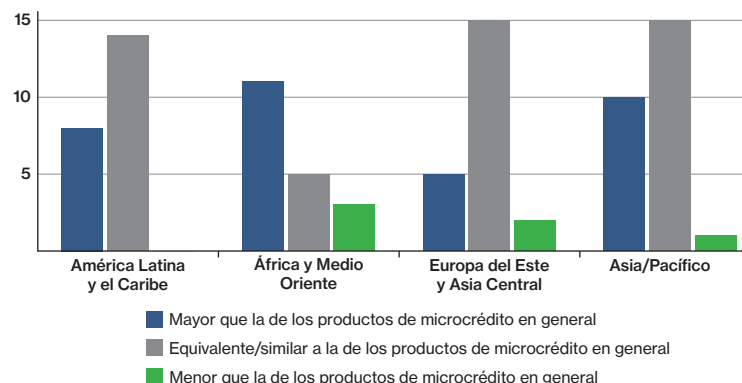
El seguimiento de los préstamos de microfinanzas es una práctica habitual dentro del sector de las microfinanzas, y sirve como paso esencial para que los proveedores de servicios financieros verifiquen el uso del préstamo e identifiquen cualquier signo que pudiera indicar que un cliente posiblemente se encuentre excesivamente endeudado o que probablemente enfrente desafíos para pagar la deuda. En el caso de los préstamos de microfinanzas para vivienda, el seguimiento también es un método importante para identificar y mitigar posibles problemas con el proyecto de construcción. Dada la naturaleza técnica de los proyectos de construcción, existe la posibilidad de que el seguimiento de los productos de microfinanzas para vivienda sea más oneroso que el de los productos de microfinanzas tradicionales.

En su mayor parte, las instituciones han reportado que la carga operativa para realizar un seguimiento de los productos de microfinanzas para vivienda es equivalente a la de los productos de microfinanzas en general. Sin embargo, en África y Medio Oriente, las instituciones manifestaron que la carga operativa de los productos de microfinanzas para vivienda es superior a la de los productos de microfinanzas en general, lo que destaca en cierto modo una variación marcada de otras regiones. Si examinamos los tipos de seguimiento realizado, podemos además analizar cuál es la variación de la carga operativa en África y Medio Oriente.

**Figura 54: La carga operativa del seguimiento de los préstamos de microfinanzas para vivienda en comparación con los préstamos de microfinanzas en general es...**



**Figura 55: La carga operativa del seguimiento de los préstamos de microfinanzas para vivienda es...**

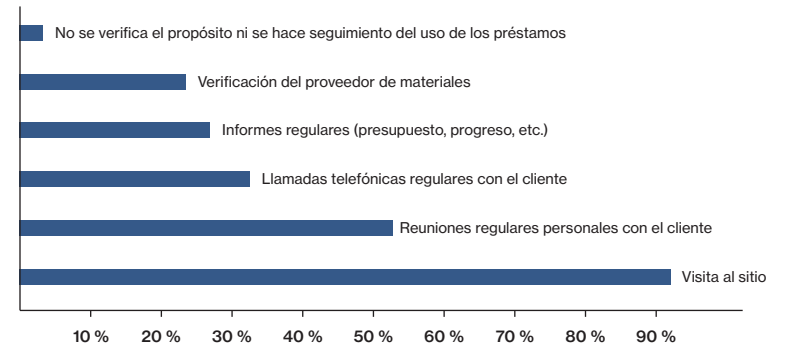


Las visitas al sitio constituyen el método principal para verificar y realizar un seguimiento del uso del préstamo, el cual es aplicado por más del 90 por ciento de las 89 instituciones que informaron contar con un método de verificación del préstamo. Las reuniones personales frecuentes con el cliente son otra práctica global que sigue de cerca a la primera, pero el uso de ella y de los otros tres métodos varía ampliamente según la región.

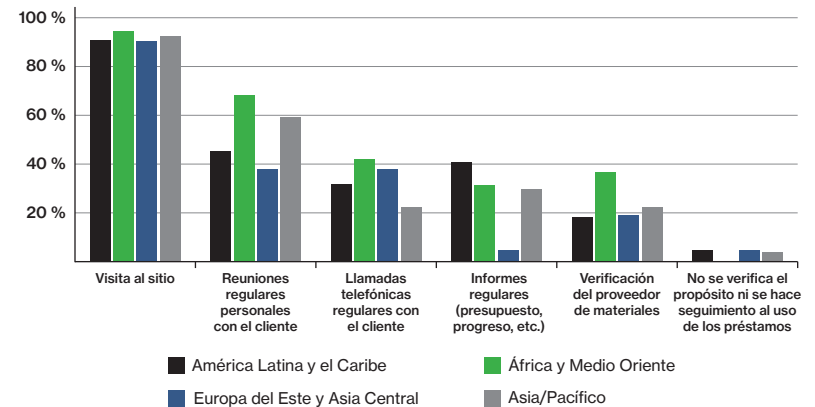
Las instituciones de África y Medio Oriente reflejan el mayor uso de la verificación de proveedores de materiales y de reuniones personales, visitas en el sitio y llamadas telefónicas. Este enfoque de comunicación intensiva parece ser un posible factor impulsor del indicio regional de una mayor carga operativa para realizar un seguimiento de los préstamos de microfinanzas para vivienda. Las instituciones de Asia/Pacífico muestran una tendencia similar respecto al seguimiento a través de comunicaciones intensivas, aunque en un grado menor. La cantidad real de instituciones de Asia/Pacífico que indican una mayor carga en el seguimiento a los préstamos de microfinanzas para vivienda es similar a la de las instituciones de África y Medio Oriente; aunque esta cifra representa un porcentaje menor de instituciones en Asia/Pacífico que en África y Medio Oriente.

Contar con un método de seguimiento puede percibirse (y de hecho suponer) como una carga operativa adicional para los proveedores de servicios financieros. Sin embargo, la carga operativa no es excesiva cuando uno tiene en cuenta la importancia de garantizar el uso adecuado del préstamo y su utilidad en el favorecimiento de la aceptación del producto por parte de otros clientes. En estas etapas iniciales de lanzamiento y expansión del producto, el seguimiento en realidad puede fomentar la aceptación por parte de los oficiales de crédito, especialmente los oficiales de crédito multi-productos, dado que comenzarán a ver la oportunidad de las ventas cruzadas. Estos hallazgos iniciales sugieren que se deben llevar a cabo estudios más rigurosos sobre el costo/beneficio de los diferentes métodos de seguimiento y su respectivo impacto en la calidad de la cartera a fin de obtener conclusiones.

**Figura 56: Verificación de préstamos y métodos de seguimiento**



**Figura 57: Verificación de préstamos y métodos de seguimiento por región**





### ¿Cómo se ve el perfil del rendimiento esperado?

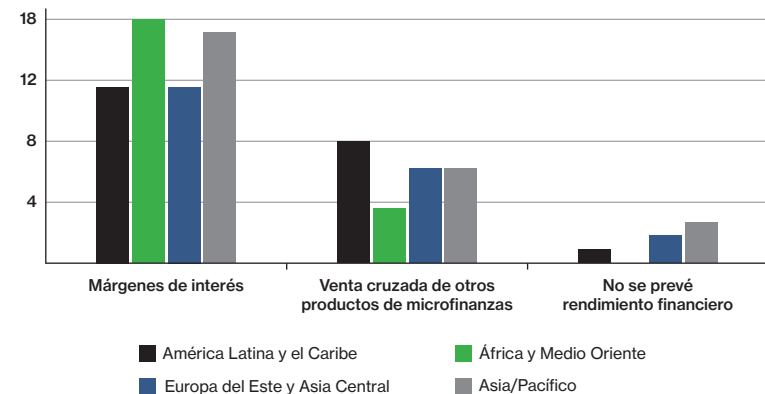
Casi el 90 por ciento de las instituciones indicó que se preveía cierta forma de rendimiento financiero, pero es importante comprender cómo se obtiene dicho rendimiento. Como se indicó anteriormente, el rendimiento financiero con mayor frecuencia se atribuye a los márgenes de las tasas de interés, aunque cerca del 30 por ciento de las instituciones lo atribuye en cambio a las ventas cruzadas. Para comprender si las ventas cruzadas efectivamente constituyen el lugar en donde se podría concretar este rendimiento esperado, preguntamos a las instituciones el porcentaje de los nuevos clientes de microfinanzas para vivienda que habían solicitado otro producto de préstamo en la institución, ya sea que se relacionara con la vivienda o no.

Luego de cancelar el primer préstamo, los nuevos clientes de microfinanzas para vivienda parecen ligeramente más propensos a solicitar otro préstamo para la vivienda que a solicitar un producto de préstamo que no se relacione con la vivienda (40 por ciento frente a 38 por ciento). Esto corresponde con lo que esperaríamos, dado que los patrones de construcción progresiva normalmente producen préstamos secuenciales. En promedio, cerca de un cuarto de los nuevos prestatarios de microfinanzas para vivienda no solicita otro préstamo.

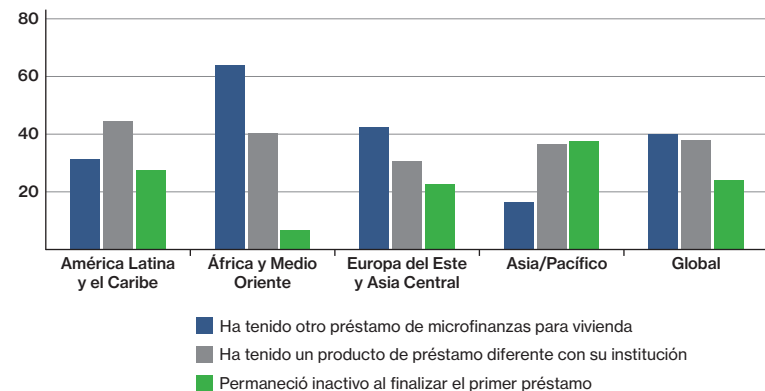
Al analizar los promedios regionales, se debe destacar que estas cifras reflejan un promedio no ponderado en todas las instituciones. Los proveedores de servicios financieros de África y Medio Oriente parecen tomar la delantera en cuanto a nuevos clientes de vivienda que solicitan préstamos adicionales, pero observamos que las instituciones con las carteras de vivienda más voluminosas (en términos de cantidad de préstamos) manifiestan menores porcentajes de nuevos clientes (15 por ciento para las instituciones con más de 15.000 préstamos para la vivienda y 10 por ciento para las instituciones con más de 55.000 préstamos para la vivienda). Las carteras más grandes se observan en Europa del Este y América Latina, lo que posiblemente contribuye con sus aparentes tasas más bajas de ventas cruzadas.

Otra consideración importante de la medición de la rentabilidad es el horizonte de rendimiento esperado. Como se observa en la Figura 60, un poco más de la mitad de las instituciones (51 por ciento) indicó que el horizonte de rendimiento esperado en cuanto a los productos de microfinanzas para vivienda era de corto plazo, o estas esperaban que las ganancias se obtuvieran en el plazo de uno a tres años del lanzamiento del producto. Un 30 por ciento adicional esperaban obtener ganancias en el mediano plazo (tres a cinco años) y

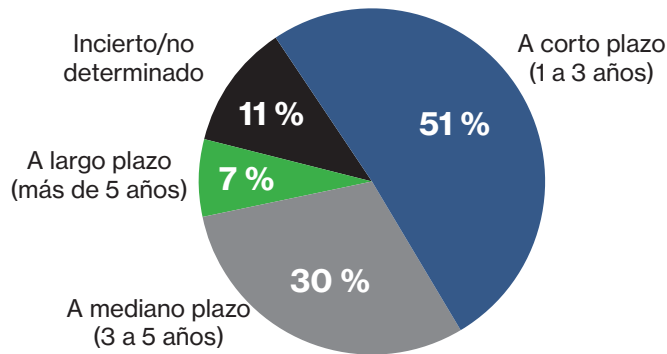
**Figura 58: Fuente principal prevista de rendimiento financiero para productos de microfinanzas para vivienda**



**Figura 59: Porcentaje promedio de nuevos clientes de microfinanzas para vivienda**



**Figura 60: Horizonte de rendimiento previsto**



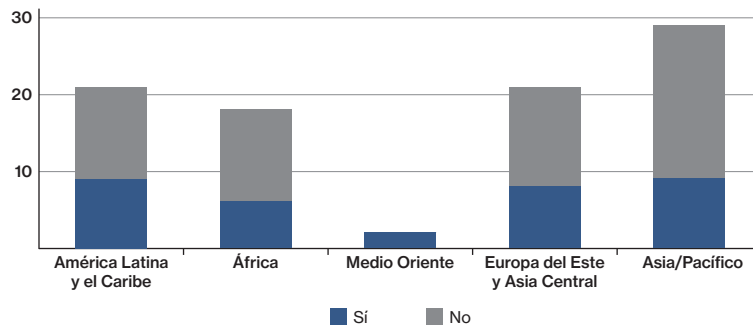
únicamente el 7 por ciento de las instituciones manifestó que el rendimiento se esperaba solo a largo plazo (cinco o más años).

### ¿Cómo se ve el perfil del rendimiento actual?

El treinta y siete por ciento de las instituciones que participaron en la encuesta de 2016-17 realizó un análisis de rentabilidad en los 12 meses previos a la encuesta. Formulamos a estas instituciones preguntas adicionales con respecto a la rentabilidad de sus carteras de microfinanzas para vivienda, en comparación con las carteras de microfinanzas en general, lo cual incluye la identificación de los productos más rentables, el rendimiento sobre los activos y la contribución a las ganancias.

Los datos recopilados sobre la contribución promedio a las ganancias nos brindan cierta perspectiva sobre la importancia de las microfinanzas para vivienda respecto a la rentabilidad de las instituciones financieras. Las respuestas indican que las contribuciones de los productos de microfinanzas para vivienda a la rentabilidad, que tienen un promedio del 14,5 por ciento, son comparables con las de los préstamos de consumo (12 por ciento) y otros préstamos comerciales (17 por ciento). Los productos de capital de trabajo a corto plazo parecen seguir dominando las carteras de la mayoría de las instituciones y contribuyen –en promedio– con el 43 por ciento de las ganancias.

**Figura 61: ¿Realizó un análisis de rentabilidad en los últimos 12 meses?**



Estas cifras sugieren que los proveedores de servicios financieros, incluso aquellos que actualmente ofrecen productos de microfinanzas para vivienda, todavía no han asimilado plenamente el potencial de estos productos. Los productos de microfinanzas para vivienda no parecen impulsar la rentabilidad de las instituciones financieras, y tal vez cabe afirmar que a pesar de contribuir con la rentabilidad financiera de la institución, su inclusión dentro del rango de ofertas de productos es verdaderamente una mezcla de incentivos de rentabilidad y objetivos sociales. Para comprender mejor el potencial de los productos de microfinanzas para vivienda dentro de la cartera general de instituciones financieras, analizamos la rentabilidad reportada respecto a la de otros productos y según el retorno sobre los activos (Return on Assets, ROA) promedio.

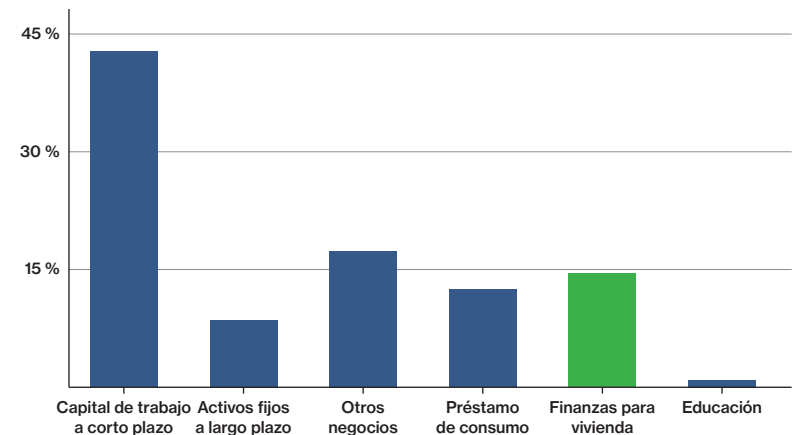
A partir de la información cualitativa, el 47 por ciento (casi la mitad) de las instituciones informó que sus productos de microfinanzas para vivienda

tienen relativamente la misma rentabilidad que sus otros productos. Un 35 por ciento adicional indicó que sus productos para vivienda son menos rentables, mientras que el 18 por ciento manifestó que eran más rentables. Cuando se preguntó qué producto era el más rentable, la mayor parte de las instituciones (55 por ciento) indicó que los préstamos de capital de trabajo a corto plazo eran los más rentables, seguidos por los préstamos comerciales (26 por ciento). Los préstamos de microfinanzas para vivienda se ubicaron en el tercer lugar, para el 10 por ciento de las instituciones que indicó que este producto era el más rentable (donde se incluyen un par de instituciones exclusivamente dedicadas a la vivienda).

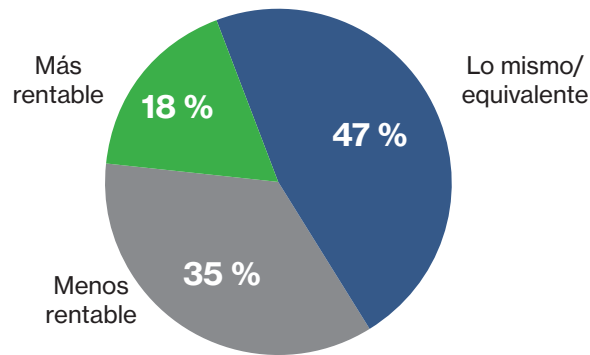
No obstante, los datos cuantitativos ofrecen un relato ligeramente más positivo en relación con los productos de microfinanzas para vivienda. Ocho instituciones de 23 informaron que el rendimiento sobre los activos correspondiente a los productos de préstamos de microfinanzas para vivienda era superior al ROA de los productos de microfinanzas en general. El rendimiento promedio más elevado se informó en África y Medio Oriente, mientras que los ROA promedio más bajos tanto para las carteras en general como para las de vivienda se observaron en Europa del Este y Asia Central. Sin embargo, los ROA de las carteras de vivienda tuvieron un mejor desempeño que los ROA de las carteras en general en estas dos regiones. No obstante, los ROA de las carteras de vivienda de Asia/Pacífico y América Latina y el Caribe fueron menores que los ROA de las carteras de microfinanzas en general de sus regiones.

Se debe destacar que el conjunto de datos de estos dos indicadores –ROA y rentabilidad– eran demasiado pequeños para extrapolar conclusiones en todo el sector, pero estos hallazgos brindan una base sobre la cual generar estudios futuros que esperamos muestren más conclusiones certeras. Las cifras sobre el ROA y la rentabilidad sugieren que las microfinanzas para vivienda podrían desempeñar un papel importante en la vida de las familias de bajos ingresos y en los objetivos de rentabilidad de los proveedores de servicios financieros.

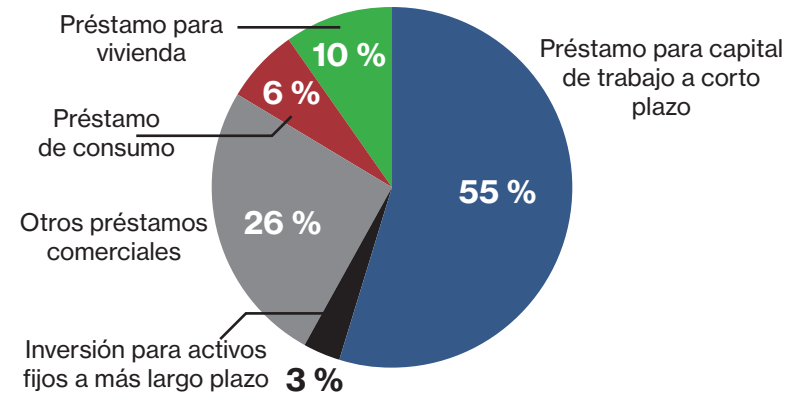
**Figura 62: Contribución promedio a la ganancia**



**Figura 63: Rentabilidad de microfinanzas para vivienda en relación con otros productos de microfinanzas**



**Figura 64: Producto más rentable**



**Tabla 2: Rendimiento promedio de los activos**

	América Latina y el Caribe	África y Medio Oriente	Europa del Este y Asia Central	Asia/Pacífico
Microfinanzas en general	9,82 %	21 %	2,1 %	4,7 %
Microfinanzas para vivienda	5,59 %	40 %	3,50 %	3,6 %

## Conclusiones

Las microfinanzas para vivienda han surgido como una herramienta poderosa para superar algunos de los desafíos más apremiantes que enfrentan las familias de bajos ingresos para obtener una vivienda segura y asequible (bajos niveles de asequibilidad y la preponderancia de una tenencia insegura de la tierra), y al mismo tiempo, se alinean con el enfoque de construcción progresiva empleado por muchas familias de bajos ingresos al buscar mejorar su vivienda y sus condiciones de vida en general. La encuesta del Estado de las Microfinanzas para Vivienda 2016-17 ha reforzado las tendencias observadas en las primeras dos ediciones de la misma y pone de manifiesto nuevos hallazgos con respecto a la generación de ganancias y a la prestación de asistencia técnica.

La pregunta que permaneció después de las encuestas de 2014 y 2015-16 era si existe un modelo de negocio para productos diferenciados de microfinanzas para vivienda. En esta edición más reciente de la encuesta procuramos comprender si los productos de microfinanzas para vivienda tenían una buena lógica comercial para las instituciones financieras y, de ser así, de qué forma. Además, esperábamos descubrir si existen características diferenciadoras de un producto de microfinanzas para vivienda que lo transformen en un producto ganador, tanto dentro de la institución como dentro del mercado financiero de vivienda más amplio. Las perspectivas que surgieron a partir de las respuestas de los proveedores de servicios financieros indican que las microfinanzas para vivienda, aunque todavía son un producto emergente, obtienen cada vez más reconocimiento como oportunidad estratégica para que los proveedores de servicios financieros mantengan o fortalezcan la competitividad, diversifiquen sus carteras y accedan a nuevos mercados. Las microfinanzas para vivienda tienen el potencial de transformarse en un producto de microfinanzas tradicional.

Para comprender qué impulsa esto, adaptamos un marco sencillo para orientar nuestro análisis del modelo de negocio correspondiente a las microfinanzas para vivienda, analizando primero los factores impulsores a nivel de mercado, luego los factores impulsores institucionales, los factores impulsores específicos del segmento de producto; y, por último, los factores impulsores de rentabilidad. A continuación se incluyen algunos de los hallazgos clave que sustentan el modelo de negocio correspondiente a los productos de microfinanzas para vivienda.

### Factores impulsores del mercado

**Limitaciones del lado de la demanda: La falta de disponibilidad de documentación de títulos formales o tierras y la alta demanda, junto con la baja elegibilidad de posibles clientes se puede superar definiendo una variedad de documentación de tenencia segura aceptable y a través de la adaptación de productos de microfinanzas para vivienda a distintos niveles de asequibilidad.**

Las principales limitaciones del mercado que enfrentan las instituciones financieras al expandir los productos de microfinanzas para vivienda proceden tanto de la demanda como de la oferta. Las principales limitaciones del lado de la demanda son la falta de disponibilidad de documentación de títulos formales o de tierra y la alta demanda, junto con la baja elegibilidad de los posibles clientes. Las instituciones financieras pueden abordar esta primera limitación familiarizándose con las leyes y las normativas sobre la tenencia de tierra de su mercado, de modo que puedan adaptar los requisitos de los préstamos para que incluyan una variedad de alternativas de títulos formales sobre la tierra y poderes informales, de acuerdo con lo que se considere adecuado según el contexto de mercado de la institución y el apetito de riesgo. Además, una institución financiera puede resolver la baja elegibilidad de los posibles clientes de vivienda adaptando ofertas de productos a los diferentes niveles de asequibilidad dentro de la población de bajos ingresos. Este enfoque requiere que una institución financiera se aparte del modelo “universal” y tenga en cuenta el desarrollo de un menú de ofertas de productos que reconozca la variedad de necesidades habitacionales y mejoras de la vivienda para las cuales se podrían usar los productos de préstamos, se integre con el proceso habitual de construcción progresiva, reconozca las normas y las preferencias de comportamiento local; y ofrezca términos que sean inclusivos y asequibles para la variedad de sub segmentos dentro del mercado meta de la institución.

**Limitaciones del lado de la oferta: Las políticas y las prácticas regulatorias que afectan a los mercados de capital pueden perjudicar el posible crecimiento de las carteras de microfinanzas para vivienda y deben evaluarse detenidamente al desarrollar la estrategia para productos de microfinanzas para vivienda.**

Las principales limitaciones del lado de la oferta se relacionan con los mercados de capital. Las prácticas y las políticas regulatorias, como topes del tamaño de la cartera de vivienda (como porcentaje de la cartera

general de una institución), topes de las tasas de interés, coeficientes de adecuación de capital prohibitivos o CAC, intervención directa por parte de una agencia externa en los términos específicos de un producto de microfinanzas para vivienda; y cualquier aprobación externa necesaria para lanzar el producto, pueden perjudicar el posible crecimiento de una cartera de microfinanzas para vivienda. Las implicaciones del marco regulatorio y de políticas deben observarse cuidadosamente para ampliar los productos de microfinanzas para vivienda.

### **La competitividad dentro de los mercados contribuye con la expansión de los productos de microfinanzas para vivienda.**

Al analizar el panorama competitivo de los productos de microfinanzas para vivienda, existe una enorme oportunidad de mercado para estos productos, de acuerdo con lo que evidencia el crecimiento del tamaño de la cartera de productos de microfinanzas para vivienda una vez lanzados al mercado. Observamos que las instituciones financieras con una posición establecida en el mercado de las microfinanzas, especialmente las líderes del mercado, a menudo parecen estar mejor posicionadas para introducir nuevos productos e innovar a partir de ellos en su contexto local. Conforme estas instituciones demuestren la viabilidad de implementación, otras instituciones sumamente competitivas seguirán su ejemplo y podrán introducir otras adaptaciones de productos de microfinanzas para vivienda. De este modo, el mercado competitivo puede efectivamente impulsar la expansión en general de las microfinanzas para vivienda.

### **Factores impulsores institucionales**

#### **Las microfinanzas para vivienda cumplen con una misión social, pero también permiten la expansión de alcance del mercado.**

Como concepto, las microfinanzas para vivienda se alinean con la misión social de la mayor parte de las instituciones de microfinanzas; y como producto diferenciado, ofrecen un medio a través del cual los proveedores de servicios financieros pueden brindar mejor apoyo a sus clientes en sus esfuerzos por mejorar su vivienda y su calidad de vida en general. Efectivamente, el 90 por ciento de los encuestados indicó la misión social como uno de los tres motivos más importantes para introducir un producto de microfinanzas para vivienda. Sin embargo, el potencial del producto ha sobrepasado esto y demuestra ser un valor estratégico para las instituciones financieras al expandir su alcance en el mercado de dos maneras: al profundizar el alcance del mercado a través del

diseño de productos que satisfacen necesidades/demandas de vivienda anteriormente insatisfechas de clientes actuales, y al ampliar el alcance de mercado a través de la posibilidad de que la institución llegue a nuevos nichos de mercado. La falta de capital adecuado impide el crecimiento de las microfinanzas para vivienda, pero brinda una oportunidad a los inversionistas de impacto que buscan duplicar sus resultados. Los datos indican que el crecimiento de la cartera de vivienda y del posible rendimiento se ven obstaculizados por discrepancias en el plazo al cual se pueden acceder fondos de capital y una brecha de conocimiento con respecto a la vivienda. Los proveedores de servicios financieros requieren un capital paciente para que la cartera crezca y se expanda, junto con un mayor apoyo para aprender los matices del mercado de vivienda. Las instituciones financieras que todavía se encuentran en las primeras etapas de lanzamiento de un producto de microfinanzas para vivienda, a menudo dependen únicamente de una fuente de fondos de capital para el nuevo producto, pero conforme se expanden, se observa una mayor combinación de fuentes de capital. Las fuentes de fondos empleadas (y sus proporciones relativas) parecen variar en cierto grado de acuerdo con el tipo de institución y la disponibilidad de tasas preferenciales para préstamos institucionales, ya sean locales o extranjeros.

El dilema de los fondos pone de manifiesto una posible oportunidad para que los inversionistas de impacto aborden esta necesidad mientras las instituciones financieras buscan diversificar los fondos al ampliar un producto de microfinanzas para vivienda. Para comprender mejor la perspectiva del inversionista en cuanto al financiamiento de los productos de microfinanzas para vivienda, el Terwilliger Centro encargó a un consultor la realización de una encuesta única sobre el estado de las inversiones en vivienda asequible en mercados emergentes y fronterizos, con un enfoque particular en (1) las actividades actuales de los inversionistas en cuanto a la vivienda, (2) los planes de inversiones en el sector y (3) las oportunidades y los riesgos percibidos desde la perspectiva de un inversionista. Los hallazgos de esta encuesta se consolidan en un informe independiente denominado “*Estado de las inversiones en vivienda asequible*”.



**La falta de conocimiento y capacidad institucional son limitaciones principales para el crecimiento de los productos de microfinanzas para vivienda, pero los proveedores de servicios financieros las abordan invirtiendo en personal y contratando empleados con experiencia.**

Aunque se mencionó la falta de conocimiento y capacidad institucional como limitación principal para el crecimiento de las microfinanzas para vivienda, los proveedores de servicios financieros también compartieron sus enfoques para implementar satisfactoriamente un producto de microfinanzas para vivienda. Muchos indicaron que invirtieron en la capacitación de personal, contrataron consultores y desarrollaron nuevas estrategias de mercadeo para incentivar mejor a los oficiales de crédito y resolver la brecha de conocimiento tanto en el nivel organizacional como de los clientes. Los enfoques incluyen ofrecer sugerencias a los clientes e incorporar un componente educativo en el proceso de generación del préstamo.

## **Factores impulsores de segmentación de productos**

**La adaptación de los productos de microfinanzas para vivienda a los diferentes propósitos relacionados con la vivienda, y niveles de asequibilidad del cliente, puede aumentar la inclusión y abrir nuevos mercados para proveedores de servicios financieros.**

Aunque originalmente se interpretan como medio para cumplir con una misión social o conservar clientes, actualmente las microfinanzas para vivienda parecen gozar cada vez más de reconocimiento dado su potencial de revelar nuevos mercados para proveedores de servicios financieros. La variedad de necesidades de vivienda, que oscilan desde las mejoras físicas tales como la adición de una habitación, el sellado de un piso o el refuerzo del techo, pasando por la instalación de energía solar y otras mejoras relacionadas con la energía, hasta los usos relacionados con WASH, junto con una variedad de niveles de asequibilidad dentro de los mercados objetivo, presenta una oportunidad para que las instituciones financieras diversifiquen sus carteras con una gama de productos de préstamos relacionados con la vivienda.

Además, las realidades de la urbanización y las fallas dentro del mercado financiero de vivienda formal para resolver la escasez mundial de vivienda suponen oportunidades adicionales para que las instituciones financieras satisfagan las necesidades de las familias de bajos ingresos, incluso más allá del modelo centrado en los propietarios. Las instituciones financieras

ingresan a nuevos mercados al diseñar productos dirigidos, tales como préstamos ambientales o préstamos de WASH, e incluso participando en mercados de viviendas de alquiler. Cada segmento de mercado presenta riesgos, desafíos y oportunidades diferentes que se deben tener en cuenta junto con las normas sociales, las percepciones, las necesidades y los niveles de asequibilidad de dichos segmentos. La implementación exitosa de un producto de microfinanzas para vivienda depende de permitir que este análisis fundamente el diseño del producto, la opción de los enfoques de mercadeo, los canales de distribución y las posibilidades de expansión.

## **Factores impulsores de rentabilidad**

**Los ingresos inconstantes de los posibles clientes (el riesgo mencionado de manera más generalizada) brindan una demostración limitada del riesgo real, aunque los indicadores de rentabilidad demuestran que las microfinanzas para vivienda son todavía un producto emergente.**

Si el riesgo de ingresos inconstantes e inestables de los clientes se diera, se manifestaría en una cartera con pagos atrasados y cuentas morosas. Sin embargo, de acuerdo con los datos recopilados en la encuesta del sector de microfinanzas para vivienda 2016-17 y las dos ediciones anteriores de la encuesta, los productos de microfinanzas para vivienda han tenido un desempeño mayor con respecto a las carteras de microfinanzas en general en términos de PAR30 y tasas de préstamos castigados. Se deben incluir en el diseño y la implementación del producto las consideraciones de riesgo y costo adicionales más allá de los ingresos inconstantes de los clientes; estas incluyen servicios de apoyo no financieros o asistencia técnica proporcionada a los clientes, la diferencia en las metodologías de préstamo entre los productos de vivienda y los productos de microfinanzas tradicionales, y el proceso de seguimiento. Si bien las cifras iniciales indican un rendimiento positivo de los productos de microfinanzas para vivienda, los datos también manifestaron que muchos proveedores de servicios financieros todavía no se han dado cuenta plenamente del rendimiento potencial para estos productos.

**La estructura de costos de los servicios no financieros de apoyo a la vivienda no parecen sustentar su expansión como servicio adicional, sino incorporado dentro del proceso de generación del préstamo, e implementado por el personal a cargo de la venta y la evaluación de la elegibilidad para el préstamo.**

Los servicios de apoyo no financieros y los servicios de apoyo a la vivienda tienen como fin apoyar y formar a los clientes de microfinanzas para vivienda en el desarrollo de comportamientos financieros positivos y garantizar una construcción/instalación sensata mediante el producto de préstamo. Un poco menos de la mitad de los proveedores de servicios de microfinanzas para vivienda encuestados ofrece cierta forma de servicios de apoyo a sus clientes de microfinanzas para vivienda. Estos servicios incluyeron desde asesoría para la elaboración del presupuesto para un proyecto de construcción, hasta la asistencia técnica de la construcción en sí. La estructura y el contenido de estos servicios tienen que tener como base las limitaciones del mercado local e incluirse en la estructura de costos del producto (por ejemplo, ¿se debe ofrecer apoyo legal para obtener la tenencia segura y, de ser así, la institución financiera debe afrontar los costos de este servicio, o debe hacerlo el cliente o ambos?).

**La metodología de préstamos individuales (el método más habitual en las microfinanzas para vivienda) aumenta los costos de implementación, lo cual debe tenerse en cuenta al analizar los niveles de rentabilidad.**

El mayor plazo y el monto del préstamo de productos de microfinanzas para vivienda hacen que los préstamos individuales sean una metodología mucho más común. En el caso de los proveedores de servicios financieros que habitualmente ofrecen sus productos de microfinanzas a través de una metodología de préstamos grupales, los costos adicionales de implementar este producto a través de una metodología individual también se deben considerar. Los oficiales de crédito acostumbrados a implementar préstamos grupales requerirán apoyo para desarrollar su capacidad para vender los productos de microfinanzas para vivienda. Además, la profundidad del seguimiento del préstamo que se considere necesario para garantizar el uso adecuado de cada préstamo, también puede suponer una carga operativa. Una forma de reducir el impacto de estos costos en el precio y el rendimiento del producto de microfinanzas para vivienda es adaptar y simplificar el proceso de generación y seguimiento del préstamo. Estos riesgos no se compensan fácilmente a través de un servicio

complementario; por lo tanto, su precio debería incluirse en los términos del producto.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, encontramos que las microfinanzas para vivienda como un producto diferenciado tienen el potencial de brindar a las instituciones financieras una doble utilidad (generan ganancias y, al mismo tiempo, ayudan a mejorar la calidad de vida de familias de bajos ingresos) y convertirse en un subsector de importancia dentro de la industria de las microfinanzas para apoyar las necesidades financieras de vivienda de las familias de bajos ingresos. La adaptabilidad de los productos de microfinanzas para vivienda para responder a las distintas necesidades de las familias de bajos ingresos, el potencial de profundizar los mercados existentes y abrir nuevos mercados, y el desempeño financiero de los productos de microfinanzas para vivienda, hasta la fecha, son signos positivos del potencial que tienen las microfinanzas para vivienda como producto diferenciado que pronto representará un mayor porcentaje del total de la cartera de las instituciones financieras.

Por último, los desafíos debido a la naturaleza de los productos de microfinanzas para vivienda y los factores del mercado siguen limitando la introducción y la expansión de las microfinanzas para vivienda, en las cuales el capital inadecuado, específicamente, es la limitación mencionada con mayor frecuencia. Sin embargo, los inversionistas deben ver el desempeño positivo de las carteras de microfinanzas para vivienda y su trayectoria de crecimiento como parte del total de la cartera de las instituciones financieras –a pesar de los desafíos y las limitaciones del mercado– como signos positivos para analizar y explorar en mayor profundidad la oportunidad de iniciar o ampliar inversiones en carteras de microfinanzas para vivienda. Mientras siga existiendo la demanda de microfinanzas para vivienda, esperamos que tanto los inversionistas como los proveedores de servicios financieros analicen el papel que desempeñan al abordar las necesidades de vivienda de las 1.600 millones de personas y la oportunidad que presentan las microfinanzas para vivienda.

## Anexo 1: Recuento de la encuesta por país de proveedor de servicios financieros

### América Latina y el Caribe

Colombia	2
Costa Rica	2
República Dominicana	3
El Salvador	2
Haití	1
Honduras	2
México	5
Nicaragua	1
Panamá	1
Perú	5
<b>Total</b>	<b>24</b>

### África

Kenia	8
Madagascar	1
República Democrática del Congo	1
Tanzania	5
Uganda	4
Zambia	2
Zimbabue	1
<b>Total</b>	<b>22</b>

### Medio Oriente

Libano	1
Palestina	1
<b>Total</b>	<b>2</b>

### Europa del Este

Armenia	1
Azerbaiyán	1
Bosnia y Herzegovina	7
Georgia	2
Macedonia	2
República de Moldavia	2
Rumania	1
Serbia	1
Ucrania	1
<b>Total</b>	<b>18</b>

### Asia Central

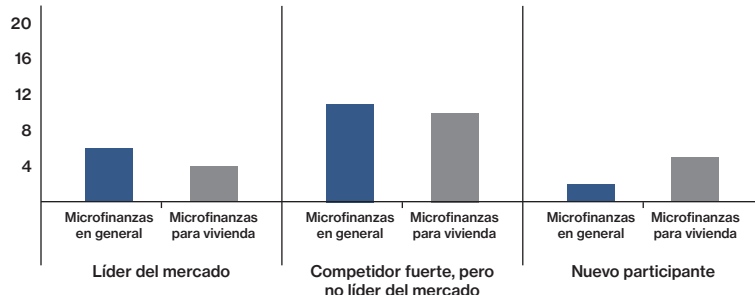
Kazajistán	1
Kirguistán	2
Tayikistán	1
<b>Total</b>	<b>4</b>

### Asia/Pacífico

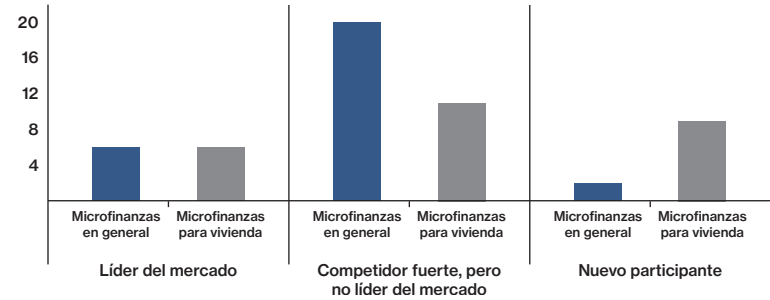
Bangladés	2
Camboya	8
India	7
Nepal	2
Filipinas	10
Sri Lanka	1
Timor Oriental	1
<b>Total</b>	<b>31</b>

## Anexo 2: Posición en el mercado de actores de microfinanzas para vivienda por región

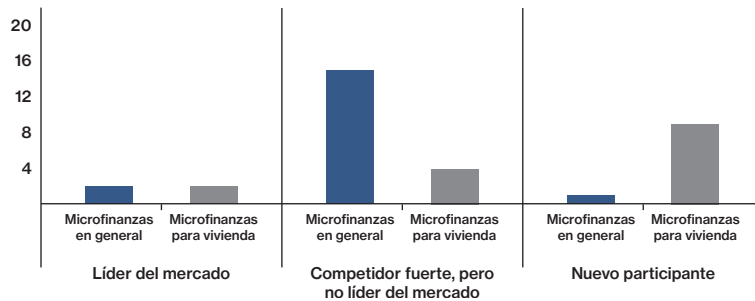
### América Latina y el Caribe



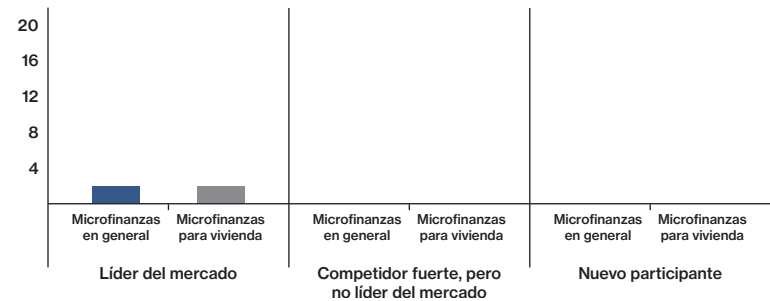
### Asia/Pacífico



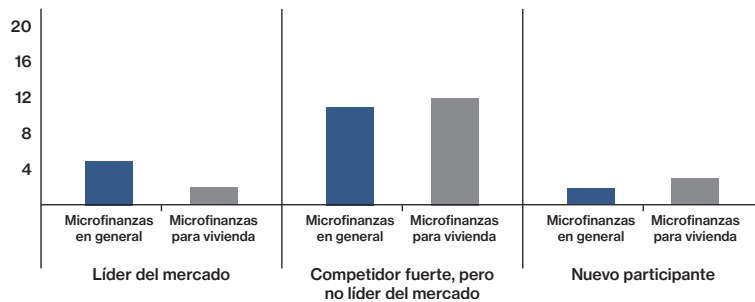
### África



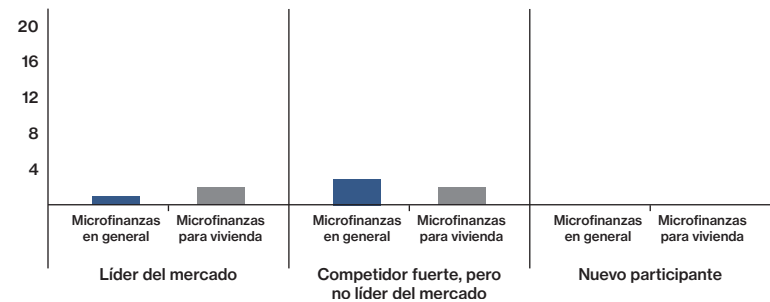
### Medio Oriente



### Europa del Este



### Asia Central



## Anexo 3: Asistencia técnica por región

Región	Límite	Oferta	Requisito	Asignación de costos
África y Medio Oriente	Capacidad insuficiente Costo	Presupuesto/finanzas personales Asesoría jurídica Asesoría en construcción	Mayormente opcional	Gratuito Parcialmente subsidiado Pagado por el cliente
Europa del Este y Asia Central	Capacidad insuficiente Demanda insuficiente	Asesoría en construcción Presupuesto/finanzas personales Mantenimiento del hogar	Se inclina ligeramente a lo opcional	Gratuito
Asia/Pacífico	Capacidad insuficiente Demanda insuficiente	Presupuesto/finanzas personales Asesoría en construcción	Mayormente obligatorio	Gratuito Parcialmente subsidiado Pagado por el cliente
América Latina y el Caribe	Costo Capacidad insuficiente	Asesoría en construcción Presupuesto/finanzas personales Elaboración de planos	Mayormente obligatorio	Gratuito Parcialmente subsidiado Pagado por el cliente

## Anexo 4: Tasas de interés promedio para productos de microfinanzas para vivienda por región

<b>Tasas de interés promedio para productos de microfinanzas para vivienda</b>	<b>Promedio</b>	<b>Numerador</b>
Promedio global	25,8 %	71
América Latina y el Caribe	26,5 %	20
África	33,4 %	14
Medio Oriente	10 %	1
Europa del Este	25 %	12
Asia Central	27 %	4
Asia/Pacífico	20,88 %	20





SEDE CENTRAL ADMINISTRATIVA: 270 Peachtree St. NW, Suite 1300 Atlanta, GA 30303

SEDE CENTRAL INTERNACIONAL: 121 Habitat St., Americus, GA 31709-3498 EE. UU.

(800) 422-4828 fax (229) 924-6541 [publicinfo@habitat.org](mailto:publicinfo@habitat.org) [habitat.org](http://habitat.org)