



*Ayudando a mejorar la eficacia de las agencias de cooperación en las microfinanzas*  
**EL MICROFINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA**

*El saneamiento y la vivienda inadecuados representan una amenaza para la salud y la vida de unos 600 millones de residentes urbanos en todo el mundo. Los sistemas tradicionales de financiamiento de la vivienda no ofrecen productos adaptados a personas de bajos ingresos, pero los nuevos proveedores están desarrollando soluciones creativas para este problema. Diversas instituciones financieras están aplicando prácticas recomendadas de microfinanciamiento al financiamiento de la vivienda, y están prestando con éxito unos servicios que resultan muy necesarios para los clientes pobres.*

**¿Qué es el microfinanciamiento de la vivienda?**

El microfinanciamiento de la vivienda consiste principalmente en préstamos a personas de bajos ingresos para la renovación o ampliación de una vivienda existente, la compra de suelo y las infraestructuras básicas (por ejemplo, la conexión a las redes de saneamiento urbano). Hasta la fecha, la mayor parte del éxito en este nuevo terreno se ha centrado en los préstamos para la mejora de las viviendas. La compra de suelo y la construcción de nuevas viviendas están todavía dominadas por las subvenciones, sin presencia apenas de los servicios financieros.

**¿Por qué es importante el microfinanciamiento de la vivienda?**

La demanda de microfinanciamiento para la vivienda es elevada. Las instituciones de microfinanciamiento (IM) afirman que los clientes ya canalizan una buena parte de los préstamos a las microempresas hacia la mejora de las viviendas.

- El cobijo representa una **necesidad humana básica** que ayuda a garantizar la seguridad y la salud de las personas. El microfinanciamiento de la vivienda consiste en pequeños préstamos incrementales que se adaptan a la forma de construir de los pobres: poco a poco y durante mucho tiempo.
- La vivienda constituye un **activo personal** que suele revalorizarse con el tiempo. Así, la mejora del hogar no sólo permite mejorar las condiciones de vida, sino que constituye una inversión.
- Los microempresarios emplean a menudo sus hogares como **activos productivos** para la generación de ingresos. El hogar puede ser el lugar donde se producen las mercancías, se almacenan las existencias y se realizan los negocios.

**¿Quién ofrece microfinanciamiento de la vivienda?**

El microfinanciamiento de la vivienda se presenta de muchas formas y engloba a diversos participantes, como promotores urbanos, instituciones financieras reguladas, organismos públicos, cooperativas de crédito, ONG orientadas a la lucha contra la pobreza urbana e instituciones de microfinanciamiento. Tradicionalmente, el financiamiento de la vivienda para personas de ingresos bajos ha formado parte de estrategias de desarrollo urbano o de mejoramiento de los barrios pobres, en las que los servicios financieros vienen acompañados de ayuda para la construcción o de actividades de defensa de los derechos sobre el suelo. Cada vez más frecuentemente, el microfinanciamiento de la vivienda es un producto crediticio ofrecido por una IM establecida. Algunas IM ofrecen asesoramiento o supervisión para la construcción, pero son muchas más las que no lo hacen. La asistencia a la construcción en el contexto del microfinanciamiento de la vivienda no parece servir para predecir un buen desempeño financiero.

## Cuáles son las características fundamentales de los micropréstamos a la vivienda?

|                              |   |
|------------------------------|---|
| <b>Tamaño</b>                | Varía, pero por lo general es de dos a cuatro veces mayor que el promedio de los préstamos de capital de trabajo  |
| <b>Plazo</b>                 | Generalmente, dos a 24 meses para mejoras del hogar, y dos a cinco años para la compra de suelo o para la construcción  |
| <b>Interés</b>               | Igual que el de los préstamos normales de capital de trabajo o ligeramente inferior   |
| <b>Forma de contratación</b> | No suele contratarse con grupos, sino con personas físicas casi siempre   |
| <b>Garantías</b>             | En la mayoría de los casos sin garantías; a menudo se piden avalistas; también pueden usarse garantías reales; se puede exigir la titularidad formal de la vivienda o del suelo; los ahorros se emplean a veces como garantía (puede ser obligatorio) |
| <b>Cientela potencial</b>    | Trabajadores por cuenta ajena con bajos ingresos; microempresarios, principalmente de zonas urbanas; pobres   |
| <b>Otros servicios</b>       | En ocasiones se acompañan de servicios de compra del suelo, inscripción del suelo y construcción (incluso técnicas de autoconstrucción)   |

## ¿Cuáles son los desafíos de la expansión del microfinanciamiento de la vivienda?

**Acceso limitado a capital a medio y largo plazo.** Los préstamos para viviendas deben financiarse con capital que se adecue a la estructura propia de los préstamos a más largo plazo. Sin embargo, buena parte del financiamiento que reciben las IM tiende a ser a corto plazo (un año o menos). Y aunque algunos proveedores de microfinanciamiento para la vivienda captan ahorro, raramente reúnen cantidades suficientes para cubrir la demanda de préstamos a la vivienda. Unos instrumentos de financiamiento adecuados permitirían a las instituciones ampliar sus carteras y evitar el desajuste entre la fuente y el uso de los fondos.

**Comprensión insuficiente de la relación entre subvenciones y servicios financieros.** Los gobiernos tienen buenas razones para subvencionar las viviendas para personas de bajos ingresos. El microfinanciamiento de la vivienda puede complementar las subvenciones, pero los servicios financieros deben mantenerse diferenciados de la subvención. Por ejemplo, en un programa de mejora de barrios de tugurios, la gestión de los préstamos a los habitantes concretos del barrio debe mantenerse independiente de las subvenciones públicas para infraestructuras y saneamiento. La ventaja comparativa de la mayoría de las IM consiste en la prestación de servicios financieros, no en la administración de subvenciones. Generalmente, las IM se debilitan cuando tratan de hacer ambas cosas.

**Precariedad de la tenencia de la tierra.** En la mayoría de los países en desarrollo, las familias pobres no poseen ninguna prueba formal de la propiedad de la tierra. Aunque en el microfinanciamiento de la vivienda no es necesario disponer de títulos formales de propiedad del suelo, la *seguridad del suelo* resulta esencial. Las familias tendrán mayor tendencia a invertir en sus hogares si saben que no serán expulsadas. Esta seguridad también es importante para la gestión de riesgos de las instituciones financieras.

## ¿Qué pueden hacer los donantes para extender el financiamiento sostenible de las viviendas?

- *Recurrir a los conocimientos técnicos especializados adecuados.* Los donantes que trabajan en proyectos de desarrollo urbano o de viviendas con un componente financiero deben contar, desde el principio del diseño del proyecto, con expertos en servicios financieros.
- *Proporcionar mecanismos de financiamiento flexibles.* La comunidad de donantes debe ofrecer diversas opciones de financiamiento (donaciones, préstamos, garantías, o una combinación de las tres) para proporcionar capital a medio plazo a las instituciones con un historial de prestación de servicios de microfinanciamiento de la vivienda. En lo posible, los donantes deben apoyar los vínculos con fuentes de financiamiento nacionales, evitando desplazar el capital local.
- *Financiar el desarrollo de productos para instituciones financieras fuertes.* Los convenios de financiamiento de los donantes deben ser suficientemente flexibles para que las instituciones puedan

desarrollar una variedad de productos que vaya más allá de los préstamos de capital de trabajo. Aunque el desarrollo de productos no es una actividad propia de los donantes, éstos pueden ayudar a las instituciones sostenibles a introducir el financiamiento de la vivienda financiando las investigaciones de mercado, el diseño de productos y los ensayos piloto.

Tras el paso del huracán Mitch, Sida, el organismo sueco de desarrollo, concedió a FUSAI, una organización privada sin ánimo de lucro de El Salvador, un préstamo renovable para la construcción y mejora de viviendas para familias de bajos ingresos. Los fondos de Sida sirvieron también para apoyar el fortalecimiento de los sistemas administrativos, la capacitación y la comercialización de préstamos. Aunque el objetivo de FUSAI es la prestación de soluciones integrales de vivienda, mantiene sus actividades crediticias separadas de su actividad de ayuda a la construcción y desembolso de subvenciones públicas. En asociación con la Fundación Dueñas-Herrera, ACCIÓN International y el Banco Interamericano de Desarrollo, FUSAI estableció en 2002 una nueva institución financiera para gestionar su cartera de préstamos: *Apoyo Integral, S.A. de C.V.*

- *Apoyar la investigación, la innovación y la divulgación de las experiencias.* Los donantes pueden financiar nuevas actividades para emparejar las tecnologías de construcción de bajo costo con los servicios financieros. Deben extraer las lecciones aprendidas de los programas piloto y divulgarlas ampliamente. Por ejemplo, la Cities Alliance, formada por organismos de desarrollo multilaterales y bilaterales, patrocinó una serie de estudios de casos prácticos (*Shelter Finance for the Poor*) para estudiar y publicitar las técnicas de microfinanciamiento de la vivienda.

**Autores:** Bonnie Brusky con la colaboración de personal del CGAP. **Fuentes:** Entrevistas con Kristina Boman, Warren Brown, Juan Buchenau, Karin Dahlstrom, Franck Daphnis, Ruth McLeod, Diana Mitlin y Mohini Moholtra. Véase también Franck Daphnis and Bruce Ferguson, comps., *Housing Microfinance: A Guide to Practice*, (Bloomfield, Conn: Kumarian Press, 2004). **Para obtener más información:** Center for Urban Development Studies, Harvard University Graduate School of Design, “Housing Microfinance Initiatives: Synthesis and Regional Summary” (estudio realizado para el proyecto Microfinance Best Practices, Development Alternatives, Inc., Bethesda, Md., mayo de 2000). W. Brown, “Building the Homes of the Poor, One Brick at a Time: Housing Improvement Lending at Mibanco,” *Small Enterprise Development Journal* 14, no. 1 (marzo de 2003). **Sitios web:** [www.chfhq.org](http://www.chfhq.org); [www.citiesalliance.org](http://www.citiesalliance.org); [http://www.iied.org/urban/pubs/hifi\\_news.html](http://www.iied.org/urban/pubs/hifi_news.html); [www.theinclusivecity.org](http://www.theinclusivecity.org); <http://www.worldbank.org/urban/poverty/land.html#finance>.