



Uniapravi

UNION INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA



Cuaderno N° 277:

PROGRAMAS DE MICROFINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA DE CALIDAD

Octubre – Diciembre 2023

Unión Interamericana para la Vivienda

PROGRAMAS DE MICROFINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA DE CALIDAD

CUADERNO N° 277

Octubre – Diciembre 2023

Publicado por la Unión Interamericana para la Vivienda

Bajada Balta 169, 4to. Piso
Lima 18, Perú
Casilla Postal N° 18-1366
Teléfonos: (51-1) 444-6605
E-mail: uniapravi@uniapravi.org
Website: www.uniapravi.org

Las opiniones vertidas en este documento, así como los análisis y las interpretaciones que se contienen, son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente son coincidentes con los de la Unión Interamericana para la Vivienda (Uniapravi)

PRESENTACIÓN

En el presente ejemplar de la Serie Cuadernos, la Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI) presenta “PROGRAMAS DE MICROFINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA DE CALIDAD”.

*El presente cuaderno, tiene como base la ponencia desarrollada por la Sra. **Gema Stratico**, Country Lead de Hábitat para la Humanidad y el Centro Terwilliger para la Innovación en Vivienda en Perú, durante el 27º Curso Interamericano de Banca Hipotecaria, organizado por Uniapravi en las instalaciones del Hotel Holiday In Miami Beach-Oceanfront, en Miami Beach, Florida, Estados Unidos, los días 20 y 21 de abril de 2023.*

Este cuaderno, describe brevemente el rol de Hábitat para la Humanidad y el Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda para atender la demanda de vivienda, analiza la importancia de la vivienda, barreras de acceso a financiamiento, problemáticas de la ocupación del suelo urbano, la experiencia de las microfinanzas para vivienda y la iniciativa del Guardian Constructor como un ecosistema articulado que ofrece soluciones de vivienda.

*UNIAPRAVI expresa su público agradecimiento a la Sra. **Gema Stratico**, por su valiosa participación en el 27º Curso Interamericano de Banca Hipotecaria que contribuye en la elaboración de este ejemplar de la Serie Cuadernos de UNIAPRAVI.*

UNIAPRAVI espera que este documento contribuya a seguir compartiendo las experiencias y lecciones en el ámbito del financiamiento habitacional de los diversos países en la región.



*José Luis Ventura Castaños
Presidente*

PROGRAMAS DE MICROFINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA DE CALIDAD

CUADERNO N° 277

Octubre – Diciembre 2023

ÍNDICE

1.	Introducción	5
2.	Importancia de la vivienda.....	8
3.	Microfinanciamiento para vivienda: la experiencia de Hábitat para la Humanidad en Latinoamérica y el Caribe	8
4.	Oferta formal insuficiente e inadecuada. Caso de Perú.....	9
5.	Barreras de acceso a programas de financiamiento a la vivienda.....	10
6.	Diagnóstico y problemática y la ocupación del suelo urbano.....	11
7.	Guardián Constructor: un ecosistema articulado que ofrece soluciones de vivienda.....	13

Gema Stratico

Directora País de Hábitat para la Humanidad, Perú

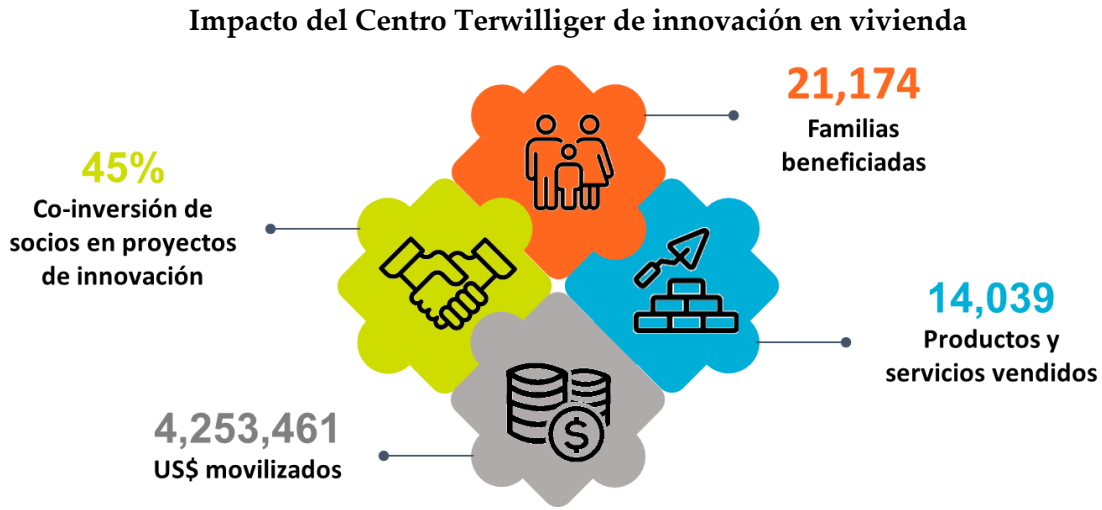
1. Introducción

En Hábitat para la Humanidad reconocemos que el déficit de vivienda global de más de 1.600 millones de personas en todo el mundo es desafío muy amplio, por ello hemos decidido enfocarnos en facilitar sistemas de mercado de vivienda más inclusivos, particularmente para las familias que construyen de forma incremental. Estas personas constituyen la gran mayoría del segmento de la construcción de viviendas en los mercados emergentes y en desarrollo, además representan un mercado global de más de 700 mil millones al año.

Hábitat para la Humanidad lanzó el Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda en 2016 para ampliar nuestro impacto y llegar a más familias con mejores viviendas a través de mejores productos y servicios de vivienda, enfocándose en aplicar métodos de sistemas de mercado y metodologías ágiles para crear mercados de vivienda más inclusivos para los constructores incrementales informales.

En detalle, el Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda es:

- Un espacio de innovación que acompaña a los actores del mercado de la vivienda a diseñar soluciones enfocadas al usuario final.
- Promueve la generación de alianzas estratégicas que reduzcan el riesgo de entrada y maximicen la inversión.
- Colocamos al usuario final siempre en el centro de todo lo que se hace, desde la investigación hasta la definición de la solución.



El Centro Terwilliger consolida más de una década de experiencia en el desarrollo de soluciones de mercado para la vivienda a nivel global. En 2020, aproximadamente el 90% de las personas que apoyaron a Hábitat para la Humanidad con la finalidad de construir o mejorar sus casas fueron alcanzadas a través del trabajo del Centro Terwilliger.

En el proceso de promover mercados más inclusivos de vivienda y modelos de negocio innovadores, se ha venido analizando los actores y como se relacionan entre sí:

- **Familia:** Valida cualquier información con su maestro de confianza
- **Maestro:** Tiene la confianza de la familia/ Requieren formación en sitio para construir con materiales innovadores
- **Ferreterías:** Da crédito a familias y albañiles. Trabaja con proveedores de materiales tradicionales
- **Proveedores:** Entrenamiento en el sitio. Oportunidad de probar estrategias masivas de venta

En Hábitat para la Humanidad buscamos cambiar la forma en que opera la construcción progresiva de la vivienda para construir modelos comerciales inclusivos que incorporen a maestros de obra, desarrolladores, proveedores, distribuidores, startups, IFIs (sugiero colocar el nombre completo y luego las siglas) y *fintech*, ferreterías, constructores o renovadores de viviendas, municipios/distritos, entre otros.

En 2013, Hábitat para la Humanidad alcanzó un nuevo hito: atender a 100.000 familias en un solo año. Mientras celebramos este logro, también reconocimos que continuar al mismo ritmo necesitaría de miles de años para abordar la brecha global de vivienda.

Es importante recalcar que, un estimado de US\$16 mil millones se necesita para cerrar el déficit global de vivienda, de los cuales, sólo US\$3 mil millones provendrán del sector público. Para aprovechar este potencial, el Centro Terwilliger es pionero en la creación de nuevos modelos para fortalecer tres áreas:

- Prácticas de construcción progresiva
- Sistemas financieros de Vivienda
- Emprendedurismo y emprendimiento

Trabajamos con el ecosistema para impulsar la innovación, que incluye al sector público, sector privado, academia, y Startups; el cual requiere conocer a los clientes o usuarios del mercado en cuestión. Para ello, es necesario abordar los siguientes aspectos;

- **Conocer a nuestro usuario:** barreras clave como precios de la tierra, adquisición informal de tierras, alto costo de los insumos de construcción, acceso limitado al financiamiento y prevalencia de los mercados informales y la autoconstrucción.
- **Conocer el perfil del innovador:** ampliar el stock de viviendas de alta calidad, asequibles y resilientes es una oportunidad para la innovación tecnológica, el espíritu empresarial y la inversión en la región.

El acceso a viviendas de calidad, sostenibles y resilientes puede transformar la trayectoria de vida de una persona. La propiedad de una vivienda ya sea alquilada o propia puede impactar el cambio generacional. La oportunidad se genera cuando las personas tienen un lugar seguro, saludable y asequible al que llamar hogar. Como, por ejemplo, creciendo con acceso a buenas escuelas, trabajos, tránsito y atención médica.

En este escenario, el sector privado puede desempeñar un papel importante como proveedor de soluciones de vivienda de alta calidad, adecuadas y asequibles al aprovechar la innovación para desarrollar nuevos productos, servicios y modelos comerciales. Conocer a nuestro usuario y conocer el perfil del emprendedor en la región andina es parte de este propósito.

Los miembros del Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda llevan mucho tiempo analizando los problemas sistémicos inherentes y los han convertido en oportunidades de mercado.

2. Importancia de la vivienda

El derecho a la vivienda es un principio fundamental de los derechos humanos que reconoce la importancia de garantizar que todas las personas tengan acceso a un lugar seguro, adecuado y asequible para vivir. Este derecho no solo es esencial para el bienestar individual, sino que también contribuye de manera significativa al desarrollo de sociedades justas y equitativas. La situación actual de la vivienda según sus características más resaltantes son:

- **Propiedad:**

La mayoría de la población carece de documentación adecuada. Esto les hace vivir con inseguridad física, económica y emocional.

- **Inversión:**

Con tenencia segura, es más probable que las personas inviertan en sus viviendas, familias y comunidades.

- **Revalorización:**

Las familias con licencias y tenencia de la tierra aumentan el valor su activo en aproximadamente 15 veces el valor actual, activo que les da acceso a mejores condiciones de financiamiento.

- **Cambio climático:**

La construcción, en términos generales, es responsable del 30% del total de Gases de Efecto Invernadero global

- **Energía:**

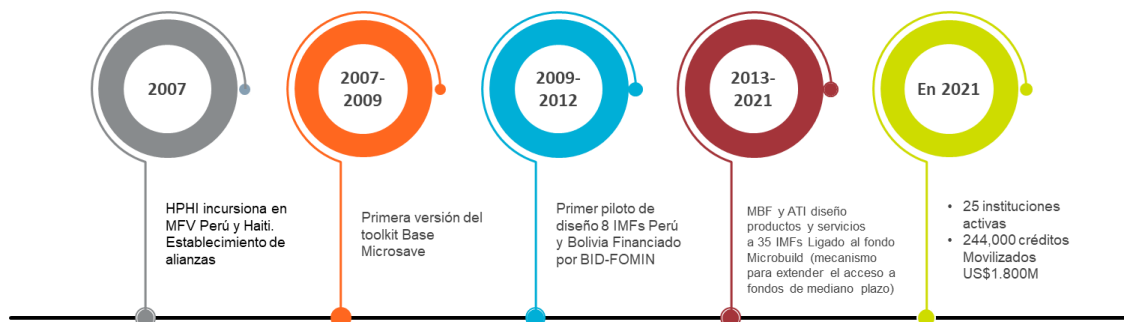
La construcción, mayoritariamente, consume el 36% de la energía global.

- **Residuos**

La construcción, aproximadamente, genera más del 50% de los residuos en el mundo.

3. Microfinanciamiento para vivienda: la experiencia de Hábitat para la Humanidad en Latinoamérica y el Caribe

El siguiente gráfico muestra cómo ha evolucionado la experiencia de Hábitat para la Humanidad en microfinanciamiento para vivienda.



Los aprendizajes obtenidos a lo largo de nuestro recorrido abarcan los siguientes puntos:

- Las IMFs operan con regulación o procedimientos difíciles de ajustar para los siguientes puntos:
 - Criterios de selección de familias
 - Garantías que aportan las familias
 - Fórmula cálculo de ingresos
 - Forma de evaluación del riesgo de las familias
 - Procedimientos poco flexibles
- Para diseñar soluciones integrales se debe conocer la experiencia de las familias
- Es difícil que Centrales de Riesgo reconozcan el comportamiento crediticio del segmento
- Modelos de asistencia técnica constructiva para vivienda progresiva que hemos implementado son poco sostenibles
- Pocos incentivos para oficiales de crédito para colocar productos de microfinanzas de vivienda (MFV)
- Vinculación Limitada con de programas MFV con subsidio
- Poco conocimiento del impacto de programas de MFV en el sector construcción y su efecto multiplicador
- Limitado acceso a fondeo específico para MFV

A continuación, brindamos algunas ideas para el diseño de soluciones integrales:

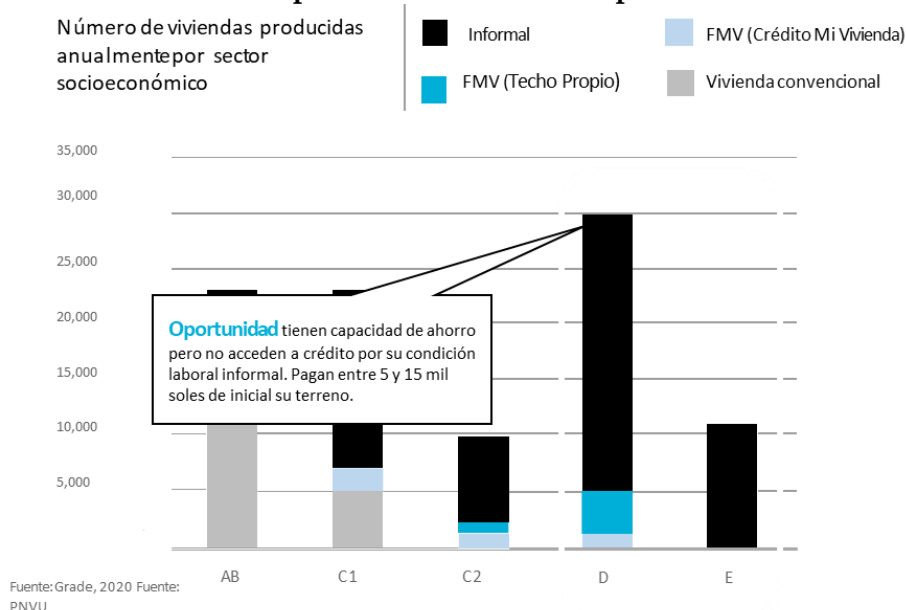
- Utilizar una metodología de diseño del producto crediticio y subsidios centrado en el cliente
- Generar incentivos para una mayor participación del sector privado en ATC
- Promover ajustes en política pública que permita mayor participación de diferentes actores
- Analizar la posibilidad de desarrollar Centrales de Riesgo y *Scoring* crediticio diferenciado
- Facilitar líneas de crédito a IMFs para estos programas
- Estimular la vinculación intencional de las MFV con subsidios
- Desarrollar y difundir el análisis del impacto de estos programas en el sector construcción y en reactivación económica

4. Oferta formal insuficiente e inadecuada. Caso de Perú

Anualmente, 100 mil nuevos hogares no encuentran una oferta viable, empujando a los sectores con menos recursos a la ocupación informal. Las ciudades del Perú necesitan por lo menos 143,000 viviendas nuevas al año. El sector formal solo produce 43,000 viviendas anuales. Un factor clave a considerar es que el déficit se encuentra especialmente concentrado en los sectores D y E, la población de menores recursos económicos, a los que el Estado atiende sólo con un 4% de la producción anual, es decir, con alrededor de 5 mil unidades mediante el

programa Techo Propio. Por el contrario, el 66% de la producción anual de viviendas es producción informal, de un lado 34,560 unidades (27%) son viviendas informales que cumplen con estándares mínimos y 49,920 unidades (39%) son viviendas informales inadecuadas, y que por lo tanto pasarán a integrar el déficit cualitativo (GRADE, 2021). El mismo estudio señala que parte de la población que accede a la vivienda informal sí cuenta con las posibilidades de ahorro, pero no accede a créditos por su condición laboral informal.

Número de viviendas producidas anualmente por sector socioeconómico



De otro lado, el estudio del Banco Mundial (2021, 37) señala que “La vivienda no es asequible para los hogares de menores ingresos, que no tienen capacidad adquisitiva ni calificación crediticia para acceder a la oferta disponible”.

En el diagnóstico sobre oferta de vivienda en el Perú realizado por el Banco Mundial en 2015, se identificó que el 55.5% de los hogares con necesidad de vivienda no tiene capacidad de compra para acceder a ella. Ambos grupos sectores C y D, los que mayoritariamente forman el déficit habitacional, no acceden a los programas del Estado. Esto obliga a revisar la información que permita un diseño más eficiente para responder de un lado, al tipo de inadecuación a que se refiere el déficit cualitativo, y de otro lado, el tipo de ingreso y ahorro con que cuenta el sector laboral informal.

5. Barreras de acceso a programas de financiamiento a la vivienda

Las principales cuestiones a plantear pasan por la interrogante de lograr que la vivienda se vuelva un patrimonio, mejorando los barrios; y como hacer de los subsidios de vivienda un primer paso hacia un hogar formal y de calidad. Ante estos desafíos se plantea una oferta diferenciada por características del usuario, como detalla el siguiente cuadro.

MONTO DE CRÉDITO	202201	202202	202203	202204	202205	202206	INTERVENCIONES CONSTRUCTIVAS	INTERVENCIONES NO CONSTRUCTIVAS
01_<0 - 5K]	30.70%	31.80%	33.70%	32.90%	32.50%	31.10%	Mejoramientos menores: Cambio de techos ligeros (calamina, eternit, tipo pvc, etc), Mejoramiento de baños y cocinas (incluye equipamiento y mano de obra, acabados básicos enchapes en piso y paredes, sh. 1.5 - 2 m2)	Elaboración del primer bosquejo arquitectónico: Incluye planos de distribución arquitectónica básicos y una vista volumétrica en 3d, desde S/. 500 soles (el monto estará sujeto a la evaluación del arquitecto proyectista y complejidad del proyecto). Producción y desarrollo de todo el expediente técnico (incluye planos arquitectónicos con detalles según sea el caso, ingenierías, especificaciones técnicas y cuadros de acabados. Diseño. Desde S/.60 + IGV x M2 (dependerá de la complejidad del proyecto)
02_<5K - 15K]	30.00%	29.60%	28.70%	28.30%	28.20%	27.80%	Ampliación habitación adicional de albañilería ó drywall (incluyen instalaciones eléctricas y sanitarias (si se requiere) acabados básicos, áreas aprox. 20m2 - 45m2)	
03_<15K - 20K]	5.90%	5.80%	5.70%	5.80%	5.60%	5.90%		

MONTO DE CRÉDITO	202201	202202	202203	202204	202205	202206	INTERVENCIONES CONSTRUCTIVAS	INTERVENCIONES NO CONSTRUCTIVAS
04_<20K - 40K]	17.20%	16.40%	16.20%	16.60%	15.90%	16.70%	Ampliación de segundo piso (todo costo incluye Instalaciones Sanitarias y eléctricas, acabados pisos y paredes básicos, muros ladrillo o drywall, columnas, etc), Cambio de techos de calamina a losa aligerada de concreto en áreas aproximadas de 70m2 a 90m2 (incluye mano de obra y materiales)	Pre- ejecución: diseño. Desde S/.70 + IGV x M2 Servicios ofrecidos durante esta etapa: 1. Asesoría en regulación de fábrica existente. 2. Asesoría en proceso de inicio de obra ante la municipalidad. 3. Elaboración y producción de planos arquitectónicos, estructurales, eléctricos y de saneamiento. 4. Asesoría en trámite de finalización de obra y declaratoria de fábrica. 5. Producción y desarrollo de todo el expediente técnico municipal que contiene todos los planos y descripción de tu proyecto de vivienda.
05_<40K - 60K]	7.80%	8.30%	7.90%	7.80%	8.60%	8.50%		
06_<60K - 80K]	3.70%	3.70%	3.60%	3.40%	4.20%	4.10%		
08_<80K - 100K]	1.90%	2.00%	1.70%	2.10%	2.00%	2.40%		
09_<100K - +]	2.70%	2.50%	2.50%	3.10%	3.00%	3.50%		

6. Diagnóstico y problemática y la ocupación del suelo urbano

Se ha identificado dos tipos de ocupación del suelo de baja densidad, así como de la gestión de las ciudades. Por un lado, tenemos un perfil con grandes extensiones de propiedad cercadas y por otro con grandes áreas de refugios precarios de baja densidad.



La expansión urbana genera una gran cantidad de problemas a la gestión de las ciudades, el más evidente es el altísimo incremento del costo por el acercamiento de las redes de servicios como el agua, el desagüe, la energía eléctrica y también la red de transporte público hacia esa extensión. Por tanto, la baja densidad y la precariedad económica de las familias que ocupan las nuevas áreas no permiten la rentabilidad de ninguna instalación, por lo que cualquier servicio será proporcionado con una calidad muy baja. El abastecimiento de agua será unas pocas horas a la semana, el transporte público llegará con unidades en mal estado, con horarios mínimos y sin rutas claras. Ante esto, el Estado no tiene la capacidad para supervisar que los servicios se entreguen con la calidad mínima requerida, por lo que, en los casos en que se dé el servicio, este será de muy baja calidad y sin posibilidades de reclamo de parte del usuario.

De otro lado, la extensión de la ciudad dificulta la provisión adecuada de equipamiento y espacio público, las dotaciones de salud, educación o cultura convencionales no tienen capacidad para instalarse en barrios que no cuentan con una demanda mínima. Por lo que el Estado acaba instalando escuelas o centros de salud -las pocas veces que decide hacerlo- con unos radios de accesibilidad por encima de toda recomendación, con los trayectos inhumanos que debe realizar la población más vulnerable, niños y personas que padecen alguna enfermedad

En el caso del Perfil # 1 mencionado líneas arriba, hay dificultades en el acceso a suelo por la especulación, ya que existen distintas fallas que influyen en el valor del suelo. Al ser este un bien inmueble con una locación fija, su valor se determina de manera relacional con las características y usos del suelo que lo circunda. Así, el valor del suelo urbano se compone no solo por el valor intrínseco de la propiedad, sino que se ve complementado por acciones públicas (nueva infraestructura pública, cambios de regulación, entre otras) y por acciones de otros privados. Ello, en muchos casos, da lugar a la aparición de una serie de externalidades positivas o negativas que, sin una debida regulación, no son internalizadas por las entidades que las generan. Así, el desarrollo de una obra pública puede generar un incremento en el valor de los suelos aledaños, que es internalizado por los propietarios de dichos suelos sin que estos hubieran participado en el desarrollo de dicha obra. A su vez, el desarrollo de proyectos inmobiliarios o el uso privado que se dé al suelo también puede tener un impacto negativo sobre los espacios que lo rodean, tales como la saturación de vías o el incremento en el consumo de los bienes y servicios públicos adyacentes; consistiendo ello en externalidades negativas que muchas veces no son internalizadas por los entes que las generan.

Es necesario fortalecer la oferta de vivienda para el sector C y D. Los constructores de vivienda social suelen disminuir superficie y calidad y/o localizar proyectos en zonas periféricas, generando extensión de infraestructura urbana, aumentando los precios en suelo mejor localizado. En Perú, el precio del suelo representa el 17% del precio de una vivienda de interés social y entre 30% o 40% del precio de una vivienda a valor de mercado.

En el caso del Perfil # 2, encontramos informalidad urbana generada por el déficit de vivienda y el crecimiento de las ciudades. Anualmente, 100.000 viviendas nuevas familias no encuentran

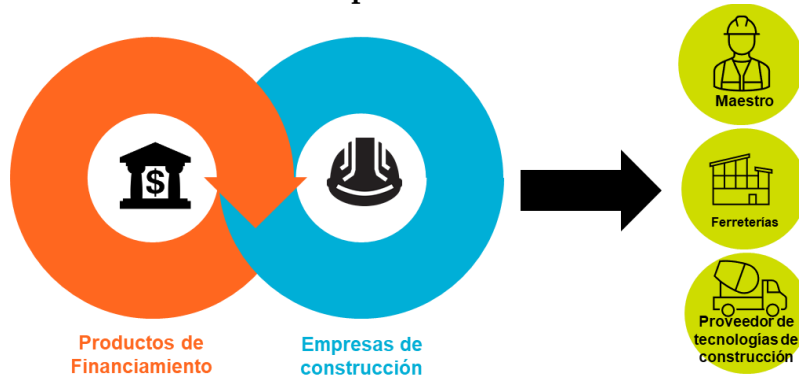
una oferta viable, empujando a los sectores de menores recursos a la ocupación informal. Una familia peruana a pesar de haber invertido muchos años en mejorar progresivamente su vivienda no puede usarla como garantía para acceder al sistema financiero formal.

7. Guardián Constructor: un ecosistema articulado que ofrece soluciones de vivienda

La iniciativa de Guardián Constructor (GC) cuenta con un cliente que tiene su casa adquirida con subsidio. Está ubicada en el lote de un desarrollador urbano, que se conecta con un *hub* comercial socio del proyecto, el cual, a la vez, conecta con empresa constructora que a su vez tiene proveedores de materiales y que adicionalmente, se conecta con el financiamiento al constructor. De esta manera se articula estratégicamente a los actores clave del ecosistema para ofrecer viviendas de calidad a precios accesibles que se entregan en 3 meses. En este último peldaño es donde la oferta de valor a IFIs y Fintech permite conectar productos de financiamiento con los servicios de Guardian Constructor.



Acceso a financiamiento para construir viviendas de calidad



Si bien el 30% de la cartera crediticia del socio financiero es vivienda, la IF hoy no puede verificar si los clientes están construyendo viviendas de calidad. El CEO de uno de nuestros socios señaló que su objetivo es proporcionar préstamos con tasas de interés más bajas a los clientes que utilizan los servicios de Guardián Constructor (meta institucional: 25% de su cartera a GC). Hoy por hoy, GC está ampliando su portafolio atrayendo a más pymes y desarrolladores urbanos, además de albañiles. Además, GC contempla dentro de sus estrategias de implementación micro pilotos y tácticas diferenciadas:

A nivel de negocio	A nivel de usuario
<p>1) GC contribuye a mitigar riesgos operativos y crediticios, asociados a productos financieros de mejoramiento y ampliación porque garantiza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La no desviación de fondos - La gestión adecuada del fondo - La calidad del proyecto de construcción ya que no pone en riesgo al cliente <p>2) Contribuye a mejorar la oferta del Asesor de Negocios ya que delega la asesoría constructiva a GC</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuye a la inclusión financiera de familias peruanas • Optimiza la inversión en vivienda de calidad de las familias • Mejora el patrimonio en activo fijo • Acerca la oferta financiera acorde a sus necesidades • Promueve la mejora de condiciones crediticias

A continuación, compartimos los aprendizajes del Guardián Constructor:

- Los créditos destinados a vivienda son un producto financiero de inversión, no de consumo.
- Relación directa entre una amplia demanda de soluciones progresivas – amplio rango de tickets promedios de crédito y recurrencia de créditos para mejoramiento y/o ampliación.
- El ahorro y la garantía hipotecaria son mejoradores crediticios significativos –El ahorro podría ser un reflejo de los ingresos en efectivo.
- Deben ajustarse a la capacidad de pago de las familias – inversión de mediano y largo plazo reflejado en plazos (mínimo 8 años y tasas menores a las de consumo).
- Se requiere acompañamiento de soluciones financieras y constructivas para garantizar calidad de la construcción, por ende, de la inversión y crédito.
- Triple impacto: (i) calidad de vida en las familias, (ii) fortalecimiento en la calidad de (eventual) garantía real; e (iii) inversión progresiva (recurrencia de créditos).