



Uniapravi

UNION INTERAMERICANA PARA LA VIVIENDA



Cuaderno N° 276:
**FINANCIACIÓN DE LA
VIVIENDA PARA LA MUJER**
Julio – Septiembre 2023

Unión Interamericana para la Vivienda

FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA PARA LA MUJER

CUADERNO N° 276

Julio – Septiembre 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 expresadas 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 “FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA PARA LA MUJER”.

*El presente cuaderno, tiene como base la ponencia desarrollada por la Sra. **Montserrat Ganuza**, Especialista Senior en Financiación de Género de la Corporación Financiera Internacional- IFC, 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 la Corporación Financiera Internacional- IFC en la financiación de vivienda en la región, la importancia del financiamiento de la vivienda para mujeres, resultados del Estudio Her Home, hallazgos y oportunidades, así como soluciones y recomendaciones para el financiamiento de la vivienda para mujeres en América Latina y el Caribe.

*UNIAPRAVI expresa su público agradecimiento a la Sra. **Montserrat Ganuza**, 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*

FINANCIACIÓN DE LA VIVIENDA PARA LA MUJER

CUADERNO N° 276

Julio – Septiembre 2023

ÍNDICE

1.	Introducción.....	5
2.	Importancia de la financiación de la vivienda para mujeres.....	6
3.	Estudio <i>Her Home</i> (Su Casa).....	7
4.	Soluciones para financiación de la vivienda para mujeres.....	9
5.	Recomendaciones.....	9

Montserrat Ganuza
Especialista Senior en Financiación de Género
Corporación Financiera Internacional- IFC

1. Introducción

La IFC- Corporación Financiera Internacional, es Miembro del Grupo Banco Mundial, ofrece inversiones, asesoría y movilización de recursos. Tiene una calificación crediticia AAA; propiedad de 185 países. Está presente en más de 100 países, incluyendo Latinoamérica.

En el 2021 comprometió USD 31,500 millones en todo el mundo (USD 23,300 millones a largo plazo), IFC es la mayor institución internacional de desarrollo dedicada al sector privado en los mercados emergentes.

IFC apoya a sus clientes con estructuras, productos y servicios innovadores. Satisfacer la demanda de los inversores mediante soluciones innovadoras del mercado de capitales permite movilizar recursos del sector privado dirigidos a proyectos de financiación de la vivienda a escala.



IFC apoya a la financiación de la vivienda - creación de capacidades (asesoría). Las soluciones integradas del IFC proporcionan un mayor impacto a través de intervenciones de creación de capacidad en los ámbitos de la vivienda asequible, la vivienda ecológica y las hipotecas para mujeres.



2. Importancia de la financiación de la vivienda para mujeres

Las mujeres constituyen la mitad de la población, pero solo una pequeña fracción de propietarios.

Según el Foro Económico Mundial (WEF), las mujeres poseen menos del 20% de la tierra a nivel global. Una encuesta realizada por la FAO con 34 países en Desarrollo pone ese porcentaje tan bajo como el 10%.

Los principales desafíos específicos son:

- Niveles de ingresos más bajos.
- Trabajo en la informalidad.
- Niveles más bajos de educación financiera.
- Restricciones de movilidad y acceso limitado a la información.
- Marco legal desfavorable junto con prácticas y costumbres también desfavorables.

Según resultados en el programa de IFC – *Banking on Women* – en Bancos que han adoptado un acercamiento diferenciado hacia la mujer han obtenido resultados positivos, tales como mayor volumen, mayor share de mercado, menor riesgo (*lower NPLs*).

El marco legal es importante ya que según el estudio del Banco Mundial: *Women, Business and the Law 2022*, el 40% de las economías limitan los derechos de propiedad de las mujeres. Se planea las siguientes soluciones:

- Revisar las leyes consuetudinarias que limitan el acceso de las mujeres a la propiedad.
- Reformar las leyes de sucesiones/herencias que no son equitativas para los hijos y los cónyuges sobrevivientes.
- Considerar el impacto de los regímenes matrimoniales en la propiedad de bienes, incluidos los bienes raíces.
- Otorgar a los cónyuges los mismos derechos para poseer y administrar los bienes gananciales.
- Reconocer el valor de las contribuciones no monetarias al hogar y la familia.

3. Estudio *Her Home* (Su Casa)

IFC realizó un estudio para estimar la oportunidad de mercado en referencia a la financiación de la Vivienda para la mujer en 3 países: India, Colombia y Kenia en 2019 y el año pasado, IFC amplió el estudio añadiendo 3 mercados adicionales Ghana, Senegal e Indonesia. El estudio analiza la demanda, la oferta y el marco legal, como principales pilares.

El estudio busca identificar las barreras y los desafíos que enfrentan las mujeres para acceder a la financiación de la Vivienda. Así como entender un enfoque de ecosistema que incluya la perspectiva de las mujeres, pero también la de los prestamistas y los proveedores de financiación de la vivienda, así como el entorno macroeconómico propicio y el marco legal.

Principales hallazgos del estudio *Her Home*:

Oferta	Demanda	Marco Legal
<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de las IF no recopilan datos desglosados por género para evaluar el desempeño y las necesidades específicas del segmento de mujeres y, por lo tanto, existe falta de conocimiento sobre el mercado potencial • Procesos neutrales al género y políticas de las IF que no contemplan necesidades específicas • Dificultad para suscribir el riesgo: las mujeres carecen de fuentes formales y estables de ingresos, garantías y ahorros que se utilizan para evaluar la solvencia crediticia de los prestatarios • La falta de accesibilidad a la financiación a largo plazo para las IF encarece las hipotecas, especialmente para sus clientes de ingresos bajos y medios 	<ul style="list-style-type: none"> • Informalidad: las mujeres a menudo no tienen fuentes formales de ingresos o documentación de dichos ingresos, lo que se traduce en falta de acceso a financiamiento formal y falta de historial crediticio • Los pagos iniciales son a menudo inasequibles para las mujeres prestatarias que tienen ingresos más bajos que sus homólogos masculinos. • Preferencia por construcción incremental. • Normas culturales/sociales y leyes consuetudinarias obstaculizan el acceso de las mujeres a la propiedad. • Baja alfabetización financiera y desconocimiento de las opciones financieras disponibles o derechos de propiedad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los gobiernos tienden a tener un enfoque de género neutral para la financiación de la vivienda, que por lo general no satisface las necesidades de las mujeres • Marco legal: leyes matrimoniales, de herencias y transferencias

Oportunidades de mercado:

- Tamaño de mercado estimado de más de US\$100 mil millones en 6 mercados encuestados (Colombia, India, Kenia, Ghana, Senegal e Indonesia); incluyendo hipotecas y renovaciones de viviendas, expansiones y construcción incremental.
- Digital/*Fintechs*: Utilizar información generada digitalmente como datos alternativos para evaluar la solvencia crediticia del trabajador informal, incluidas las mujeres, para estar mejor preparado para abordar las brechas del lado de la demanda que surgen de la informalidad.

3 Tipos de necesidades de financiación para la vivienda en Colombia, Kenya e India (IFC Her Home)

- Mejoras para el hogar**
 - Se estima que el **25 %** de las mujeres propietarias de vivienda en **Kenia**, el **18 %** en **la India** y el **23 %** en **Colombia** planean realizar mejoras/cambios en el hogar en los próximos cinco años
 - Los proyectos de mejoras para el hogar más comunes son construir y **mejorar una cocina y un baño**.
- Construcción por etapas**: Construir una casa en etapas incrementales es una práctica común en el mundo en desarrollo.
 - Se estima que el **64 % de las mujeres en Kenia**, el **66 % en India** y el **32 % en Colombia** no pueden permitirse comprar ni tan siquiera la vivienda más económica en áreas urbanas. Por tanto construyen su vivienda por fases.
- Compra**: El monto promedio del préstamo para comprar una casa en **Kenia es de \$29,290**, en **India \$20,978** y en **Colombia \$17,022**.

4. Soluciones para financiación de la vivienda para mujeres

A continuación, se plantean soluciones que pueden abordar las instituciones financieras, así como alternativas de intervención de IFC con instituciones financieras, y otras referentes al marco legal.

Instituciones Financieras (IFs)	IFC a IFs	Macro/Marco Legal
<ul style="list-style-type: none"> • Línea de base de carteras hipotecarias por género • Propuesta de valor personalizada • Ajustar metodología de evaluación crediticia: soluciones digitales • Evaluación de ingresos informales • Ventas y Marketing • Alianzas con el sector público • Disseminación de información 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestamos senior/deuda subordinada/ <i>Quasi-Equity</i>: Préstamos a largo plazo y/o en moneda local con incentivos <ul style="list-style-type: none"> ◦ Reducción de tasa de interés: basado en cumplimiento de objetivos de desempeño • Facilidades de Riesgo compartido: con objetivos y compartiendo el Riesgo. • Emisión de bonos y titularización • Servicios de Asesoría: en segmentación de clientes, evaluación de crédito, estrategias de marketing sensibilización del personal 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de financiamiento a largo plazo • Marco Legal: avalar los derechos de las mujeres y garantizar la igualdad de acceso a la tierra, Vivienda y propiedad • Desarrollo de Mercados Capitales: a través de bonos de género, titularización etc.

5. Recomendaciones

a) Datos desglosados por género para comprender los comportamientos financieros de las mujeres y poder desarrollar soluciones personalizada:

- Sector público: Agencias gubernamentales y las partes interesadas que trabajan en el ecosistema de la vivienda pueden producir y difundir datos desglosados por género sobre la brecha, las necesidades, las preferencias y las capacidades de la vivienda.
- Sector Privado: Línea de base de carteras hipotecarias por genero (indi. Prestatarios y co-deudores + información sobre escrituras/registro propiedad).

Las IFs podrían centrarse más en el uso de estos datos desglosados por género para entender el comportamiento, las características de la cliente mujer, etc.

b) Diseño de productos y servicio

- Productos vinculados al ahorro: Soluciones financieras que ayudan con los requisitos de pago inicial obligatorios- entrada/*downpayment* en solicitud de préstamo hipotecario – barrera para las mujeres.

- Productos de préstamos para grupos familiares podrían aprovechar la capacidad de las mujeres para atraer a varios miembros de la familia como contribuyentes a un préstamo.
 - Hipoteca gradual: Contrato de préstamo por el monto total, brindando certeza al prestamista, mientras se economiza la cantidad de capital pendiente, durante un proceso de construcción incremental. Además, otorgando períodos de gracia en función de diferentes hitos en la vida de una mujer.
 - El seguro de título inmobiliario/propiedad: mecanismo que suscriba y proteja sus derechos consuetudinarios o familiares (garantías reales).
 - Servicios y asesoría legal para ayudar a las mujeres a comprender sus derechos sobre la propiedad. Y campañas sobre derechos de propiedad y productos de financiación, así como de programas gubernamentales de vivienda.
 - Las microfinanzas para vivienda, soluciones financieras que fomenten las mejoras en el hogar y las ampliaciones incrementales del hogar junto con asistencia técnica para la construcción
- c) **Nuevo enfoque de evaluación crediticia alternativa.** Utilizando datos de transacciones digitales (móvil, datos de Internet, historial de recargas y ubicación GPS) generados por compañías de telecomunicaciones (Telcos), así como otro tipo de información alternativa, como pagos de renta mensuales.
- d) **Educación Financiera en financiación de vivienda.** Sobre los beneficios de vivienda, tenencia segura y co-propiedad así como sobre soluciones de financiamiento de vivienda, incluido el acceso a subsidios gubernamentales.
- Alianzas (entre IF, Sector Publico, etc.) para desarrollar contenido de campañas y entrenamientos de educación financiera y utilizar métodos de entrega digitales y convencionales
- e) **Desarrollar incentivos para la tenencia de la tierra y el registro de la propiedad a nombre de las mujeres:**
- Incentivos para impuesto /tasas de registro de la propiedad, tasas de interés menores y exigir hombres y mujeres en el título de propiedad, incluido en el caso de viviendas subvencionadas por el Estado
 - Financiación de la tenencia de la tierra, simplificación de procesos internos de las IF, alentar a hombres y mujeres a solicitar conjuntamente el préstamo en lugar de persona con el ingreso más alto.
- f) **Apoyar modelos que promuevan tanto el desarrollo empresarial como el financiamiento de vivienda para segmentos de mujeres**
- El acceso a la financiación es una de las barreras importantes para las MIPYME, incluidas las informales basadas en el hogar. Así las mujeres tendrán la oportunidad de mejorar y estabilizar su medio de vida y establecer un historial crediticio,

ayudándolas a ser elegibles para soluciones de financiamiento de vivienda a mediano y largo plazo

g) Definir objetivos basados en el género en los programas y políticas, incluidos los subsidios gubernamentales y los fondos de previsión

- Los programas y políticas que promueven viviendas asequibles con objetivos de género que motiven a las instituciones financieras y otros actores. Por ejemplo, políticas de asignación que consideren los ingresos, el género, características socioeconómicas, discapacidad etc. para garantizar la distribución equitativa de los fondos gubernamentales en este sector.

6. Hipoteca Mujer: Definición en progreso de IFC

Se entiende por Hipoteca Mujer un préstamo hipotecario otorgado por un Banco para el cual: (i) El único prestatario o co-prestatario es una mujer, y (ii) La misma mujer prestataria o co-prestataria esté inscrita como propietaria o copropietaria del inmueble hipotecado adquirido con dicho préstamo en el título de propiedad o registro de propiedad del mismo.

El acceso a una vivienda/propiedad es de gran importancia, como se señala a continuación:

- La propiedad de la vivienda proporciona a las mujeres un activo físico y financiero que puede servir como garantía para un préstamo, incluido un préstamo comercial
- Acceder a la propiedad de la vivienda a través una financiación formal permite a las mujeres prestatarias establecer un historial crediticio
- Demostrar la propiedad de la vivienda/propiedad mitiga el riesgo inherente al sector informal
- La propiedad de la vivienda permite a las mujeres utilizar el hogar como premisa para una empresa