



Estudio para la Construcción Progresiva & Mejora de Vivienda

ANDARES - Fundación para el Desarrollo
de las Microfinanzas

Este estudio fue realizado con el apoyo de:



Por qué microcrédito para mejoramiento y/o construcción progresiva de vivienda en Argentina

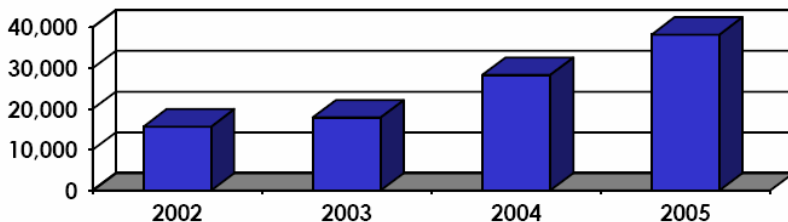
- Porque microfinanzas es más que microcrédito
 - o Microfinanzas hoy es:
 - Microcrédito para emprendedores
 - Microseguros de diferente tipo
 - Servicios de ahorro
 - Servicios de envío de remesas (transferencias)
 - **Microcrédito para consumo: genérico y específicos.**
 - **Microcréditos para construcción progresiva y mejora de vivienda**
 - ✓ Las IMF's hacen venta cruzada de productos
 - o Fideliza y hace más rentable la relación con el cliente
- Porque los clientes y no clientes de IMF's usan crédito para microempresa y consumo para mejorar y ampliar sus viviendas
- Porque la deficiencia habitacional en Argentina es compleja, severa, creciente, y requiere soluciones creativas que no dependan exclusivamente del estado.
 - o 3er país en la región con peor situación (detrás de Brasil y Bolivia)
 - o Tendencia de deterioro

La tendencia regional es de crecimiento moderado

Evolución del microcrédito para construcción progresiva y mejora vivienda en IMFs líderes de la región

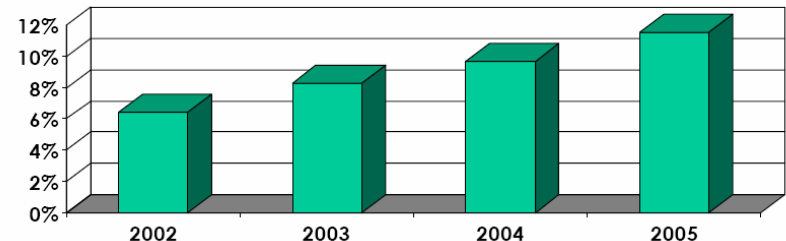
- Aumento sostenido en el número de clientes
- Crecimiento mayor al de la cartera global de las IMFs
 - Crecimiento promedio anual de cartera 2002-2007
 - Vivienda: 51%
 - Total: 25%
- Pero representa un porcentaje modesto del total de la cartera
 - No necesariamente por demanda: las IMFs encuentran desafíos al implementar el microcrédito de vivienda, principalmente en temas estratégicos y de RRHH

Figura 1: Numero Total de Clientes Activos de Vivienda



De 15.000 a 38.000 clientes
Crecimiento promedio anual: 36%

Figura 3: Prestamos de microfinanzas de vivienda como porcentaje de la cartera total del IMF



Como % cartera total
De 6.4% a 11.5%

Escala en Argentina: viviendas deficitarias por conglomerados urbanos

5: Gran Tucumán-T Viejo: 121.000

3: Gran Córdoba: 200.000

7: Gran Santa Fe: 85.000

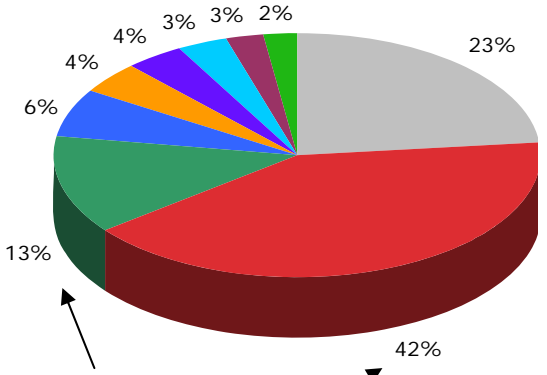
4: Gran Rosario: 139.000

1: Gran Buenos Aires: 1.300.000

2 Ciudad de Bs As: 427.000

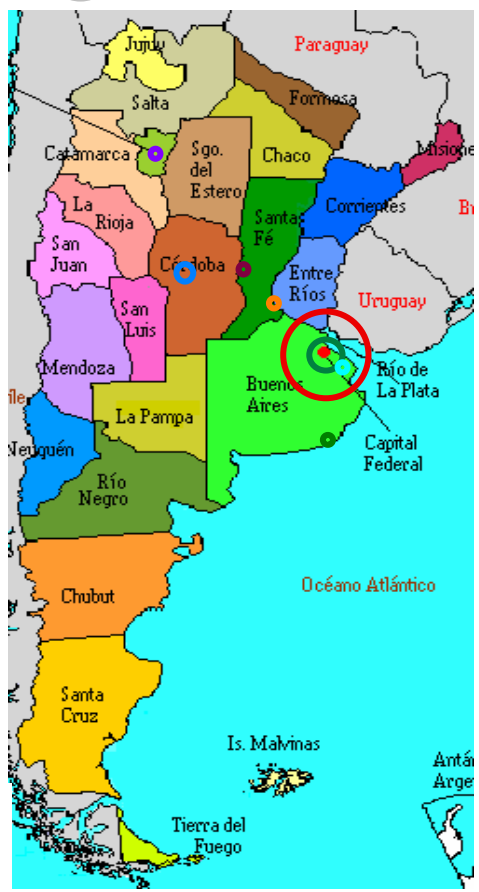
6: Gran La Plata: 110.000

8: Mar del Plata-Batán: 67.000



55% GBA + Ciudad de Bs As

- Otros (24 conglomerados)
- GBA
- Ciudad Bs As
- Gran Córdoba
- Gran Rosario
- Gran Tuc-T. Viejo
- Gran La Plata
- Gran Santa Fe
- Mar del Plata-Batán

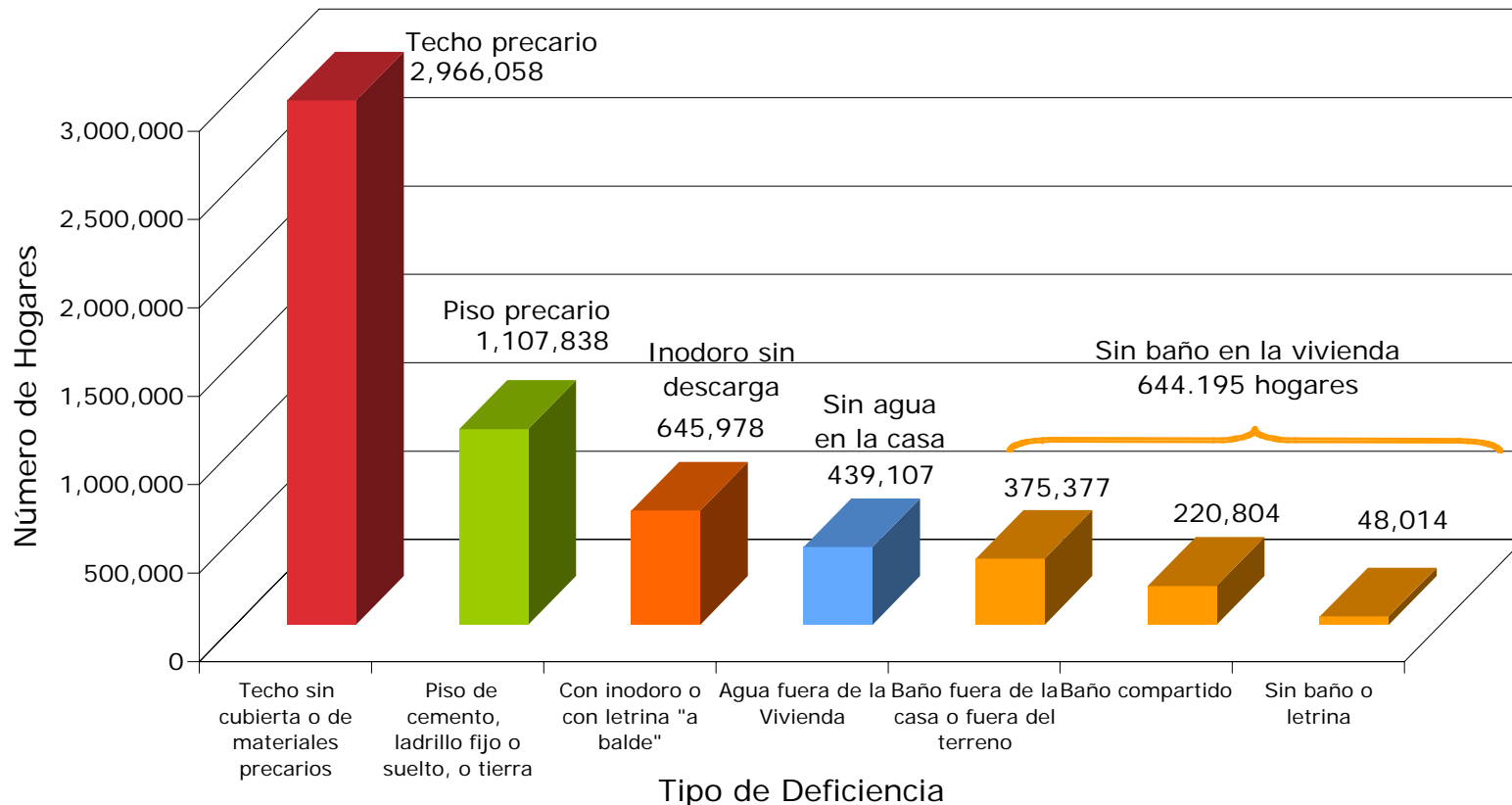


Total
3.2 millones

Otros conglomerados urbanos: 751.000

Segmentación: viviendas por principales tipos de deficiencia

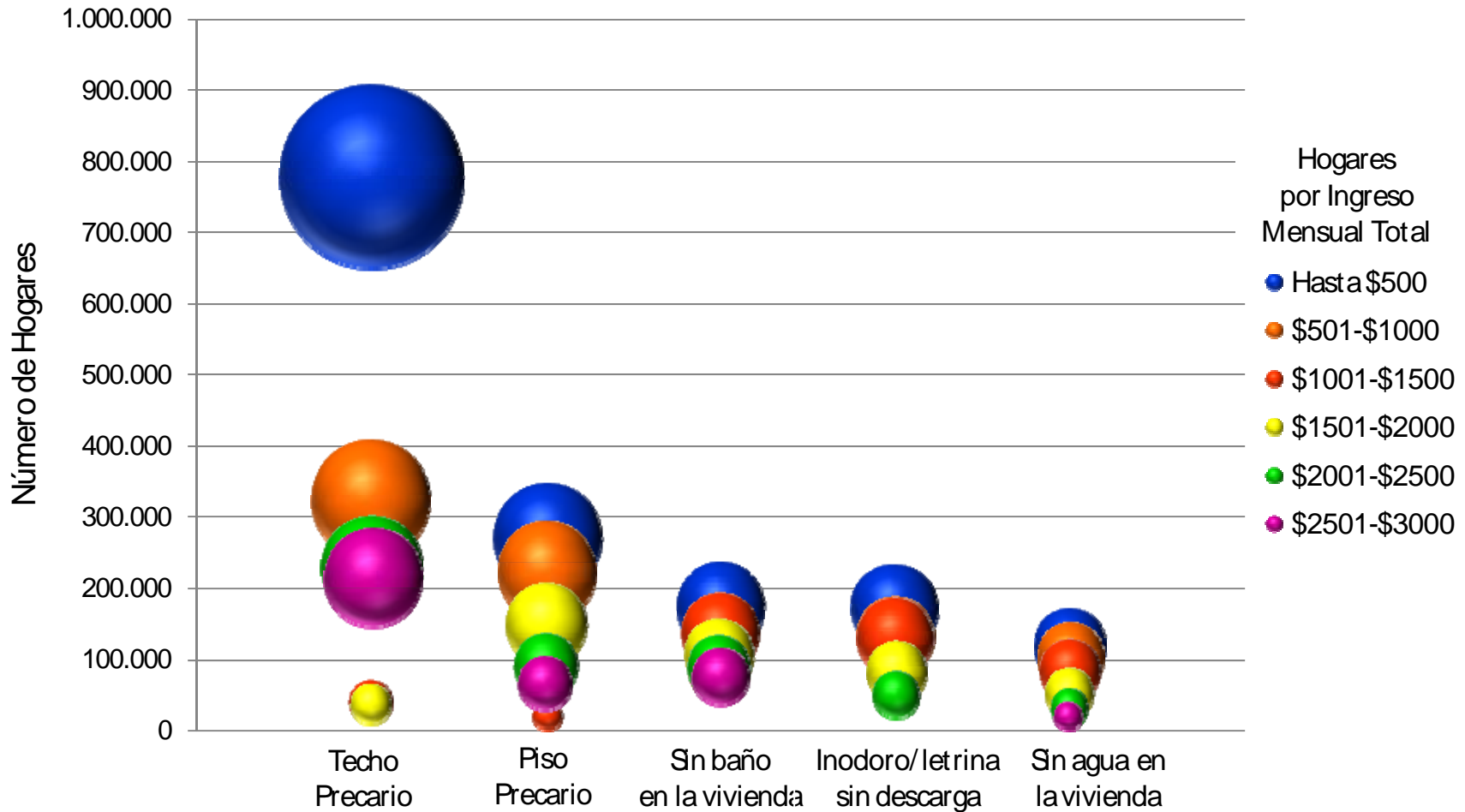
- Productos ajustados a las deficiencias más comunes
- Por ejemplo, el “crédito para techo” podría ser un producto en sí



Fuente de Datos: EPH y Censo 2001 INDEC

Diferentes deficiencias en hogares con diferente nivel de ingreso

Déficit Habitacional por Nivel de Ingreso



Fuente de Datos: EPH

¿Qué rol cumple el microcrédito para vivienda? ¿Cuál es la demanda estimada?

- No es vivienda social - nacional, provincial, o municipal
(foco en extrema pobreza; viviendas completas y escala alta pero insuficiente: de marzo 2003 a junio 2008 se edificaron cerca de 300.000 viviendas)
- No proyecto de autoconstrucción completa con el apoyo de una ONG
(desarrollo comunitario y activa participación de familias; baja escala)
- No es Alquiler Tutelado® de Hábitat para la Humanidad
- Es crédito para mejorar el proceso existente e ineficiente de construir una casa en más de una década
- Estimamos de modo conservador la demanda de microcrédito para vivienda por hogares según la deficiencia considerando que:
 - Muchos hogares no estarán interesados y otros no serán sujeto de crédito adecuado
 - Los hogares menos pobres presentarán menor demanda (mejores sustitutos)
 - Los hogares más pobres encontrarán menor oferta (más difíciles de servir)

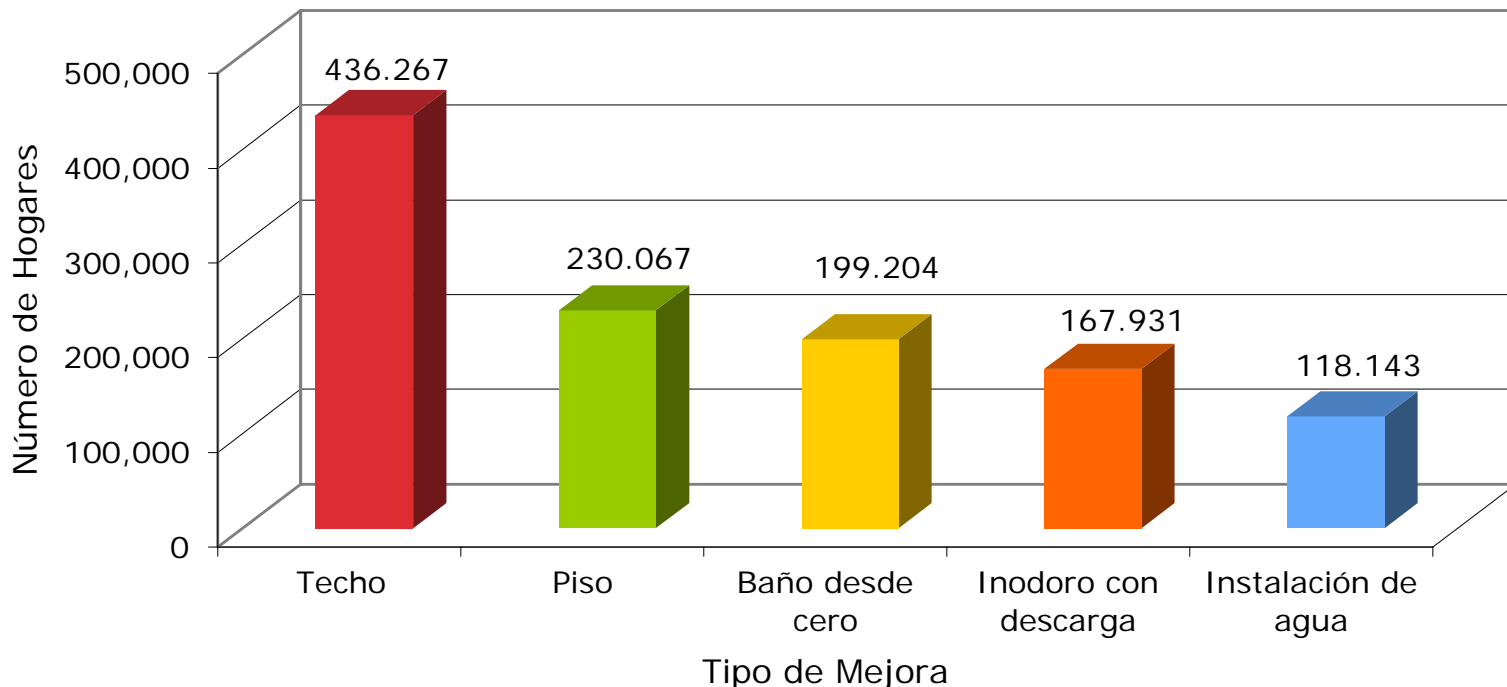
| Ingreso total del Hogar | % del Total de Hogares que Demandarán Microcrédito para la Mejora |
|-------------------------|---|
| Hasta \$500 | 25% |
| \$501-\$1000 | 25% |
| \$1001-\$1500 | 35% |
| \$1501-\$2000 | 35% |
| \$2001-\$3000 | 35% |
| \$2501-\$3000 | 25% |

Convirtiendo deficiencias en estimaciones de demanda

- No incluye:
 - Ampliación vivienda
 - Instalación de gas

Esta demanda estimada es coherente con hallazgos del Taller ANDARES-Microsave:
Los entrevistados en José C. Paz mencionaron especial preocupación por el techo de sus casas
Predominio del interés en mejora del baño sobre la cocina
Predominio de falta de inodoro con descarga: define un buen baño

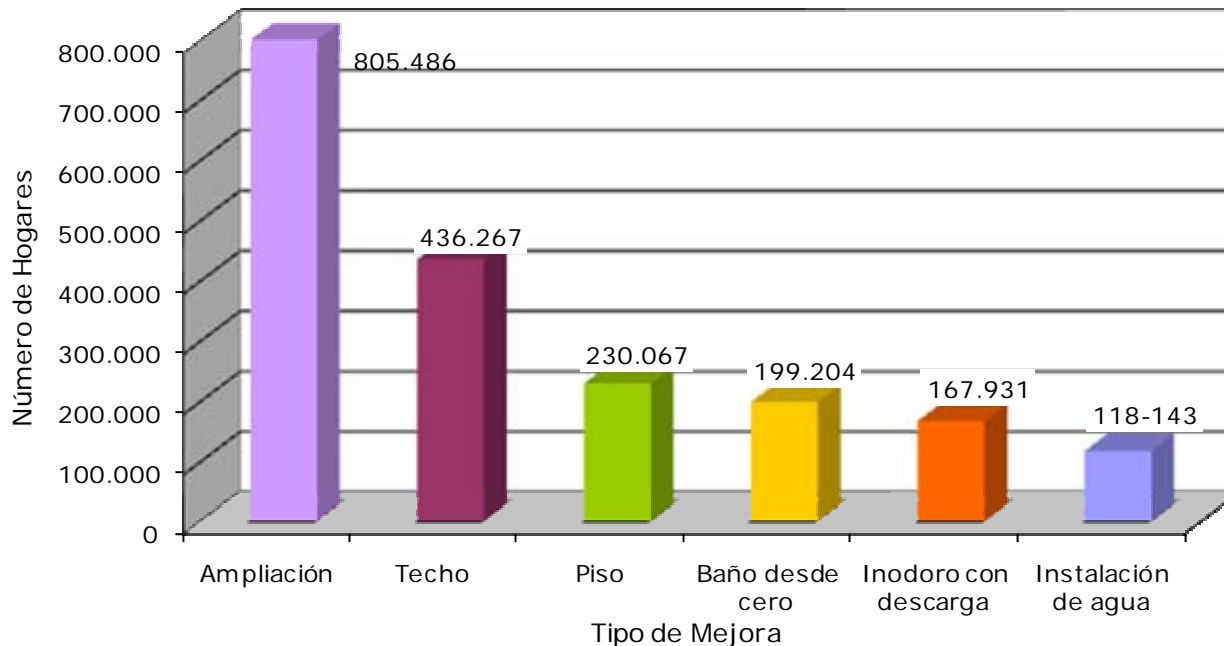
Demanda Estimada de Microcrédito por Mejora a Financiar



Demanda principal: solución de deficiencias y ampliación

- Uso # 1 del microcrédito para construcción progresiva y mejora de vivienda: *Mejora de la vivienda actual**
- Uso # 2: *Ampliación de vivienda**
- Estimando 30% de los hogares con deficiencias demandarían crédito para ampliación estimamos la demanda potencial:

Demanda Estimada de Microcrédito por Ampliación - Mejora a Financiar



*Fuentes: “La Demanda Potencial de Microcrédito en el Conurbano Bonaerense”, ANDARES; sondeo cualitativo para este estudio, “Insight Numero 21: Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda”, ACCION Internacional; evaluación de PRODEL, ASDI

¿Cómo es hoy construcción y mejora?

¿Cuál es el proceso a mejorar?

- Tiempos: 10 años y más
- La falta de financiación de materiales y mano de obra impiden que las familias realicen mejoras a sus viviendas:
 - ✓ Compra de materiales
 - En etapas, con equivocaciones, se echa a perder
 - Genera incertidumbres en el precio final de cualquier trabajo
 - ✓ Mano de obra
 - Contratada
 - No es fácil hacer cumplir contratos (*trabajan mal, no terminan*)
 - Suele generar problemas de seguridad (*robos en el hogar*)
 - Al ser vecinos o familiares ,el factor personal complica la relación con este proveedor
 - Auto-construcción
 - No es deseado por todos los hogares
 - Se suelen cometer errores por falta de experiencia

El cliente en el centro: qué quiere y qué puede como la base del producto

- A partir de la casa a la que aspira el cliente (*no más, no menos*)
 - ✓ Hay comodidades que no se justifican por precio-satisfacción
 - Agua caliente en el lavatorio del baño
- A partir de los usos más demandados
 - ✓ #1 Techo, #2 piso, #3 baño
- Montos que sirvan para mejoras **completas y tangibles**
 - ✓ Hoy compra lo que da satisfacción y garantía (*una TV, un DVD*)
- Que contemple estacionalidades específicas
 - ✓ Por ejemplo, aguinaldo de julio (*adelanto y menor crédito*)
 - ✓ Construcción (*es una actividad con estacionalidad*)

Un microcrédito que genere una solución adecuada y posible

- Montos de crédito que permitan mejoras
 - ✓ Detonante de insatisfacción (*evaluación ASDI de PRODEL*)
- Plazos de pago y montos de cuota comparables al crédito de consumo que nuestros clientes potenciales ya usan
 - ✓ Plazos no superiores al año y medio
 - ✓ Cuotas mensuales, fijas, factibles de pagar

| | Costo total de la obra | Precio financiado | Tasa anual | Monto de la cuota mensual | Plazo en meses |
|-------------------------|------------------------|-------------------|------------|---------------------------|----------------|
| Habitación adicional | 6.000 | 9.445 | 48% | 394 | 24 |
| Techo losa c/ cubierta | 2.600 | 3.324 | 48% | 277 | 12 |
| Techo de chapa | 1.200 | 1.534 | 48% | 128 | 12 |
| Contrapiso y piso alis. | 1.200 | 1.453 | 48% | 161 | 9 |
| Baño completo | 2.500 | 3.197 | 48% | 266 | 12 |
| Instalación de agua | 3.121 | 4.211 | 48% | 281 | 15 |

Microcrédito de vivienda: gestión de riesgos ligada al uso y atractivo

- Gestión de riesgos adecuada
 - ✓ Garantías comparables a las de microcrédito para microempresa
 - ✓ Montos progresivos (*empezar por la mejora deseada de menor costo*)
 - ✓ Claves: evaluación del proyecto y supervisión del uso de fondos
 - Probabilidad de derivación de uso: créditos mayores a microemprendedores, de plazos más largos y tasas menores
 - Generar una metodología estandarizada y simple
 - Generar un producto atractivo a largo plazo que reemplace el uso de crédito de consumo de casas de electrodomésticos
 - ✓ En las IMF's de ACCION, la cartera en riesgo de microcrédito para construcción progresiva y mejora de vivienda es menor al del resto de la cartera
 - Es el principal activo de una familia pobre
 - ✓ Tener un plan de acción para alta retención e impacto:
 - Ensamblar mejoras, preparando el proceso de la siguiente mejora (crédito) mientras se ejecuta la etapa actual.
 - ✓ Llegar lo más cerca posible a garantía de satisfacción

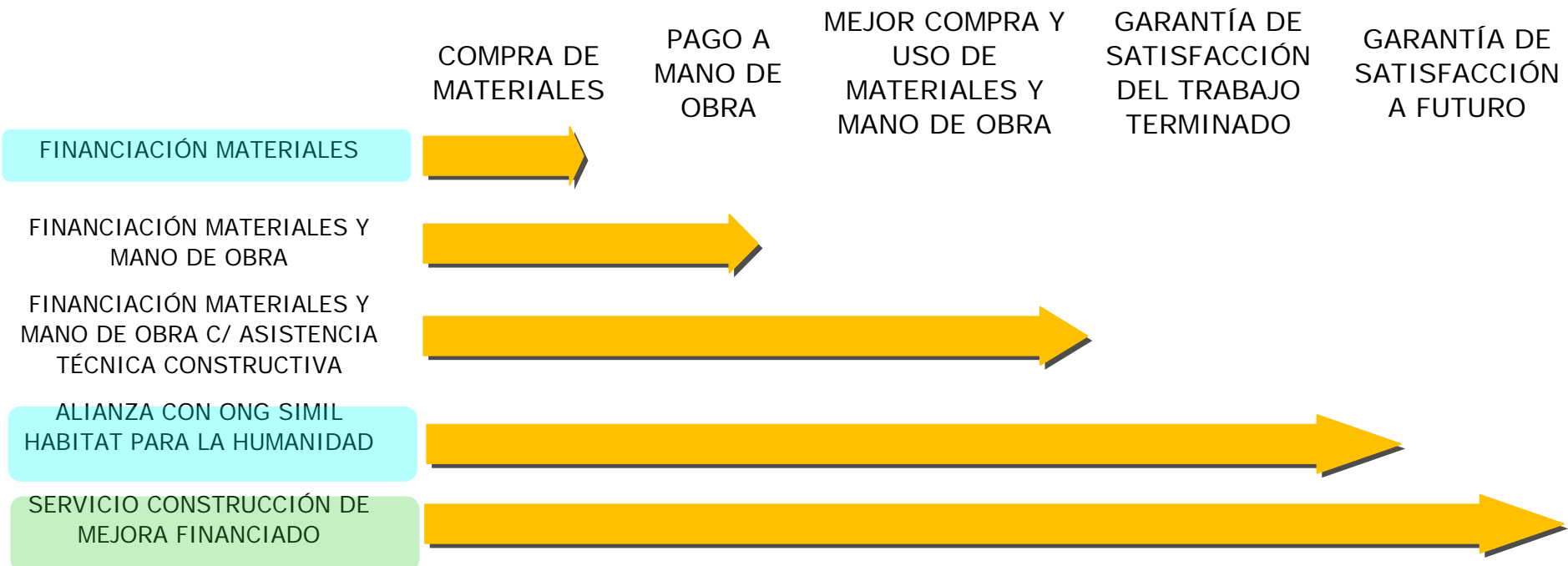


Microcrédito para vivienda:

¿financiación sola, financiación “plus”?

Tres grandes barreras para llegar a la vivienda digna:

1. Disponibilidad de financiación adecuada de los materiales
(costo, montos que permitan comprar suficiente material para hacer una obra)
2. Disponibilidad de financiación adecuada de la mano de obra
3. Capacidad de lograr una construcción de calidad
 - i. Mano de obra de calidad que cumpla su contrato
 - ii. Conocimientos y capacidades propias suficientes
(para comprar materiales y auto-construir y/o para controlar a quien construye)



Ejemplos locales e internacionales de cada modelo

COMPRA DE MATERIALES

PAGO A MANO DE OBRA

MEJOR COMPRA Y USO DE MATERIALES Y MANO DE OBRA

GARANTÍA DE SATISFACCIÓN DEL TRABAJO TERMINADO

GARANTÍA DE SATISFACCIÓN A FUTURO

FINANCIACIÓN MATERIALES

Tarjeta Automática --Corralón Tehuelche

FINANCIACIÓN MATERIALES Y MANO DE OBRA

Fundación Pro Vivienda Social: con producto específico
 Fundación Progresar : sin producto específico
 Bancosol (Bolivia): SolVivienda (*producto más amplio, sin ATC, llega a cubrir 80% de valor de compra*)

FINANCIACIÓN MATERIALES Y MANO DE OBRA C/ ASISTENCIA TÉCNICA CONSTRUCTIVA

Fundación Sagrada Familia (PROMEVI)
 FUNDEVI (Honduras): técnicos propios
 PRODEL (Nicaragua): técnicos externos

ALIANZA CON ONG SIMIL HABITAT PARA LA HUMANIDAD

De la Nada
 Fonzoke (Haiti)
 FINCA (Colombia)

SERVICIO CONSTRUCCIÓN DE MEJORA FINANCIADO

Ferrum/FV-FPVS

¿Qué modelo para qué IMF?

| | VENTAJAS IMF | DESVENTAJAS IMF | ESPECIFICIDADES | RECOMENDABLE PARA |
|---|--|---|--|---|
| FINANCIACIÓN MATERIALES | No necesita gestionar producto | Incierto impacto en el objetivo final | Acuerdo con el corralón en el que clientes de la IMF tienen facilidades | IMF pequeña en zona con autoconstrucción o mano de obra local |
| FINANCIACIÓN MATERIALES Y MANO DE OBRA | Menor costo que con asistencia técnica constructiva | Bajo control de la calidad de la ejecución y del uso del crédito | Microcrédito a un proyecto evaluado por el asesor, quien debe tener conocimientos técnicos | IMF que desea diversificar y es capaz de diseñar e implementar un nuevo producto |
| FINANCIACIÓN MATERIALES Y MANO DE OBRA C/ ASISTENCIA TÉCNICA CONSTRUCTIVA | Mejor monitoreo de uso del crédito (<i>se conocen más especificidades</i>) Supuestamente mayor satisfacción con el producto terminado | Mayor costo. Demanda de RRHH. Puede afectar pago si el resultado de la construcción no es satisfactorio | Similar al anterior. Además, los prestatarios reciben capacitación sobre cómo construir y/o supervisar terceros. La asistencia técnica constructiva puede ser prestada por personal de la IMF, externo (voluntario o rentado) o una organización externa especializada | IMF que desea diversificar y es capaz de diseñar e implementar un nuevo producto como este Donde existan organizaciones dedicadas a prestar esta asistencia técnica |
| SERVICIO CONSTRUCCIÓN DE MEJORA FINANCIADO | Mayor satisfacción de producto terminado | Menor control: se co-gestiona con otra organización | Alianza con una empresa que provee el servicio de construcción | IMFs de diversos tamaños, capaces de gestionar la venta y financiación del nuevo producto |
| ALIANZA CON ONG SIMIL HABITAT PARA LA HUMANIDAD | No necesita gestionar producto | Baja escala | Alianza en la que una ONG como HPH incorpora a prestatarios de una IMF en su proyecto de vivienda | IMFs pequeñas en zonas de altos niveles de pobreza y e importantes deficiencias habitacionales |

Proyectando carteras de microcrédito para construcción progresiva y mejora

- Ítems a considerar
 - ✓ Desafío estratégico: ¿cambio de misión y visión?
 - ¿Qué % de la cartera total? (*recordar América Latina*)
 - ¿Qué % de clientes no microempresarios?
 - ✓ Desafíos en el diseño del producto y la evaluación de riesgo
 - ✓ Desafío en recursos humanos
 - Personal actual: resistencia a un producto nuevo (*¿asesor multiproducto?*)
 - Personal con habilidades y experiencia (*construcc., dibujo, arq., ing. civil*)
 - ✓ Nivel de rentabilidad
 - Montos mayores al crédito de microemprendedores (x3)
 - Plazos más extensos al crédito de microemprendedores (*18 meses*)
 - Tasa de interés menor a la del crédito de microempresa
 - Costos de supervisión del uso de créditos (*asistencia técnica si aplica*)
 - Argentina: Ley de IVA que (art. 7 inc. H punto 16): exención del IVA para intereses de préstamos para compra, construcción o mejoras de viviendas destinadas a casa habitación,
 - ✓ Inversiones: software (*compra o adaptación*)
 - ✓ Costos de logística
(*la concentración de la demanda de este producto puede ser muy diferente a la de microcrédito para microempresa*)



Fondeo: variable crucial de éxito

- El fondeo debe potenciar el desarrollo de una oferta diversa y de calidad de microcrédito para construcción progresiva y mejora
 - ✓ Donaciones para investigación y desarrollo
 - Énfasis en calidad, satisfacción y retención del cliente, creciente eficiencia, diferentes segmentos, modelos escalables
 - Que aseguren las inversiones necesarias
 - Paciencia: el alcance no se logrará de la noche a la mañana
 - ✓ Apoyando diversidad de propuestas para diversidad de clientes
 - Alianzas entre IMF's más pequeñas y ONGs
 - Mejora en la financiación de materiales
 - Financiación y asistencia para la autoconstrucción
 - Servicio de mejora financiado con garantía de calidad
 - ✓ Proyectos que integren mejora de infraestructura con acceso a microcrédito
 - ✓ Créditos para cartera con tasas preferenciales y período de gracia
 - ✓ Interés bancos por colocaciones a plazos relativamente cortos.
- Con bases sólidas, existirán a futuro más operaciones elegibles para fondeo de cartera por crédito: hoy hay que invertir a futuro



Muchas Gracias

