



FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA

Favorecer el acceso de las familias a una propiedad salubre y segura

CONTEXTO ¹

SER PROPIETARIO DE UN TECHO PROPIO: UN DESEO UNIVERSAL QUE SATISFACE UNA AMPLIA GAMA DE NECESIDADES

En una encuesta realizada por el Centro de Investigación sobre la Salud y la Población en África (*African Population and Health Research Center*) se demostró que los habitantes pobres de las ciudades expresan sus necesidades más importantes en el siguiente orden de prioridad: la falta de trabajo, la precariedad de la vivienda, el acceso al agua.

En cada uno de los países donde DID trabaja, hemos recibido información de que la propiedad de la vivienda representa “la” prioridad de todos. Este sueño cada vez es más difícil de alcanzar debido a la urbanización galopante, la escasez de terrenos en las zonas urbanas, la especulación consiguiente y el alza de los precios de los materiales importados.

Por ello, la propiedad de una vivienda propia, con un título de propiedad legítimo, es una suerte reservada para una pequeña minoría en los países en desarrollo. Mientras que en los países ricos el crédito hipotecario total es equivalente hasta un 100% del PIB nacional, en los países en desarrollo, como Ghana o incluso Argelia, es inferior al 1%. Las causas de ello son múltiples. Si bien no puede resolverlas todas, un financiamiento más adaptado puede hacer avanzar la situación; para ello es preciso adoptar paradigmas distintos a los que aplican hoy tanto los bancos como las instituciones de microfinanzas, lo que a la larga constituiría una contribución esencial, como otras que han hecho las microfinanzas en otras esferas.

El acceso a una vivienda digna constituye en todas las sociedades un paso significativo para salir de la pobreza en forma sostenible (por ejemplo, mediante la transmisión del bien entre generaciones), así como un paso hacia la estabilidad y un motivo de orgullo. **Una vivienda salubre y duradera permite constituir un patrimonio familiar**, un factor sumamente importante para mejorar las condiciones de vida de la población, así como su seguridad, confianza en sí misma y la inclusión.

Por todas estas razones, DID considera que es imperativo ocuparse de la cuestión.

¹ El posicionamiento institucional de DID sobre el crédito presenta los principios y las modalidades de intervención recomendados por DID en materia de gestión del crédito. El presente documento tiene por objetivo desarrollar las especificidades recomendadas por DID en materia de financiamiento de la vivienda. En el documento « *Cadre de référence de DID en matière de financement de l’habitat* » (*Marco de referencia de DID en materia de financiamiento de la vivienda*) presentamos un panorama general de ese sector específico de la industria de los servicios financieros. Ese marco de referencia sirve de apoyo al presente posicionamiento.

ACCESIBILIDAD PARA LA FAMILIA; VIABILIDAD PARA LA INSTITUCIÓN

Cabe preguntarse: ¿Cómo conciliar la apertura y el acceso para la mayor parte de la población con la rentabilidad y la viabilidad para las instituciones financieras? ¿Cómo atenuar los riesgos, reales o percibidos, cuando las garantías "tradicionales" utilizadas por los bancos hipotecarios y la domiciliación de los salarios (pago de salarios en cuentas) son inaccesibles para la mayoría?

Entre las principales orientaciones recomendadas por DID figuran las siguientes:

1. En materia de financiamiento de la vivienda no hay que restringirse al crédito hipotecario, ni a los individuos que pueden presentar un título de un bien inmueble, ni tampoco limitarse exclusivamente a los asalariados. La institución financiera que se limite a prestar sólo a los tenedores de un título de un bien inmueble con una hipoteca registrada dejará de lado a la amplia mayoría de la población.
2. Asegurar en la institución el fortalecimiento cruzado entre el formalismo del crédito hipotecario y la capacidad de innovación del microfinanciamiento para la vivienda.
3. Educar y acompañar a los clientes/socios en sus proyectos de vivienda. Contribuir a eliminar su incredulidad², inseguridad y reticencia a endeudarse para obtener una vivienda; contribuir de poco a poco a formalizar su instalación, su derecho a la propiedad.
4. Trabajar resueltamente en las tres principales limitaciones para esas clientelas, a saber:
 - a. La asequibilidad³: la casa nueva más barata es asequible, en promedio, solamente al 15% de la población de los países pobres, cuando se miden los ingresos mensuales necesarios para pagar un crédito hipotecario en 10 ó 15 años a la tasa corriente. Los clientes/socios de nuestras instituciones socias no se encuentran en ese porcentaje.
 - b. El acceso al financiamiento: los prestamistas tradicionales desconocen a la clientela y al sector, tienen una percepción exagerada del riesgo, están paralizados por los requisitos legales de registro y ejecución de las hipotecas, tienen oportunidades de rendimiento mejores y más fáciles en otros sectores (consumo, automóvil, etc.), y un acceso difícil a recursos a largo plazo.
 - c. La inseguridad del prestamista en relación con sus ingresos y el temor de endeudarse por un período largo con la posibilidad de que le embarguen la casa.

En las siguientes páginas se presentarán los grandes principios y lecciones que DID ha obtenido de sus diversas experiencias en materia de acompañamiento y financiación de la vivienda en las instituciones financieras de los países en desarrollo.

² En la India se observa que, cuando la población se da cuenta de que puede acceder a un crédito para terminar su casa, cosa que creían inaccesible hasta el momento, tramitan cada vez más los títulos ante las autoridades.

³ Se utilizará el término « asequibilidad » como traducción aproximada del término inglés « *affordability* », es decir « lo que es accesible habida cuenta de los medios ».

EL FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA

Sus características preponderantes:

- para el cliente-socio, permite la constitución de un patrimonio familiar sostenible y transmisible;
- para la institución, permite un desempeño social importante.

A propósito del acceso a una vivienda salubre como necesidad prioritaria. El financiamiento de la vivienda, una forma privilegiada para que la institución de microfinanzas lleve a cabo su misión.

DID reconoce que el acceso a una vivienda salubre constituye una necesidad básica prioritaria y que las instituciones de microfinanzas maduras están en condiciones privilegiadas de contribuir a ese objetivo. Esta labor constituye para esas instituciones una forma excepcional de realizar su misión.

Varias redes de microfinanzas ya están muy avanzadas y pueden ofrecer a sus clientes servicios de financiamiento de la vivienda; además, la oferta de este producto les permitirá cumplir mejor su misión. Para respaldar esta afirmación, recordemos simplemente que la vivienda representa en general entre el 60% y el 90% del activo total de una familia. Dar préstamos a la vivienda es permitir que los socios/clientes **constituyan un patrimonio sostenible que puedan transmitir a sus hijos.**

Recordemos algunas de las principales ventajas de esas redes con respecto a la oferta de servicios a la vivienda:

- proximidad de los servicios y conocimiento del medio;
- movilización eficaz del ahorro local;
- dominio de la gestión del microcrédito;
- integración a los servicios financieros;
- instituciones controladas y supervisadas.

¿A QUIÉN SE LE PROPONE ESTA OFERTA?

Se recomienda introducir el crédito a la vivienda en instituciones gestionadas saludablemente, que conocen bien a sus clientes, hayan demostrado una buena gestión del crédito (PAR inferior al 5%), que tengan liquidez excedentaria, dominen la tecnología (sistema de transacciones y sistema de información de gestión), y capacidad para asignar y especializar recursos humanos en este nicho tan exigente. Las instituciones deberán tener una situación financiera sólida, estar bien capitalizadas, haber demostrado muy buena capacidad para movilizar el ahorro y estar dispuestas a tomar las medidas necesarias para acceder a recursos a mediano y largo plazo.

VENTAJAS Y RIESGOS DEL CRÉDITO A LA VIVIENDA

Acerca de las ventajas del crédito a la vivienda y su nivel de riesgo

DID cree que, a condición de que esté bien administrado, el crédito a la vivienda es un producto muy ventajoso para una institución de microfinanzas y sus clientes, y que representa un riesgo bajo o moderado.

La experiencia nos demuestra que el préstamo a la vivienda es un préstamo con buen potencial de rentabilidad y bajo riesgo cuando es administrado en forma enérgica. La **probabilidad de incumplimiento es muy baja** dada la gran importancia que la gente concede a la vivienda, que será el último activo que se pondrá en peligro; en efecto, el prestatario toma todas las medidas posibles para proteger el hogar de su familia, así como su imagen. Además, como suele ocurrir, el prestatario ha invertido ya muchos recursos propios, con lo cual la pérdida sería inestimable. Con el tiempo, el capital que el prestatario tiene en su casa va en aumento, y con mucha frecuencia, el precio de mercado también sube, reduciendo así para el prestamista **la eventual pérdida residual en caso de incumplimiento.**

VENTAJAS Y RIESGOS PARA LA INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS Y EL PRESTATARIO

Es primordial presentar adecuadamente las ventajas y exigencias del préstamo a la vivienda tanto a los clientes, que serán los futuros prestatarios, como al personal y los dirigentes de la institución financiera, con el fin de que comprendan bien los imperativos relacionadas con este negocio y conozcan esta nueva gama de productos cuyo potencial de crecimiento es inmenso.

VENTAJAS Y RIESGOS

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

VENTAJAS PARA LA INSTITUCIÓN FINANCIERA	RIESGOS Y EXIGENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Fidelidad de la clientela: responde a una necesidad prioritaria de los clientes actuales. • Fuerte potencial de atracción de nuevos socios y clientes. • Morosidad en general muy baja. • Aumento de la eficacia = Volumen de crédito frente al número de operaciones necesarias. • Contribución al desarrollo de los individuos y su solvencia. • Diversificación del riesgo de crédito. • Mayores conocimientos especializados de los agentes de crédito y mejores servicios a los clientes y la comunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento del riesgo de liquidez. • Aumento del riesgo vinculado al descalce de los fondos. • Aumento del riesgo vinculado a las fluctuaciones de las tasas de interés. • Aumento de la concentración del riesgo por socio/cliente. • Aumento de la exposición media de la cartera de crédito. • Dificultades en caso de liquidación de la garantía si la falta de cumplimiento fue muy sostenida. • Debilidad del mercado secundario de la vivienda en caso en que se quiera revender una propiedad ejecutada como garantía.

VENTAJAS Y LIMITACIONES

DEL PUNTO DE VISTA DEL SOCIO O CLIENTE

VENTAJAS PARA LOS CLIENTES/SOCIOS	LIMITACIONES POTENCIALES PARA LOS CLIENTES/SOCIOS
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de patrimonio y acceso a la propiedad y una vivienda conveniente que vaya apreciándose. • Conversión de los gastos de ubicación en aumento de la riqueza. • Creación de bienes duraderos que pueden ser utilizados como palanca financiera en el futuro. • Seguridad para la jubilación y aumento del nivel de vida (generaciones futuras). • Mejor seguridad para hacer frente a la inflación y los problemas económicos. • Seguridad para la familia, ya que se mantiene la propiedad en caso de fallecimiento o enfermedad. • Potencial de ingresos suplementarios (alquiler, taller, comercio). 	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso a largo plazo, disminución de la movilidad. • Responsabilidad de mantenimiento y reparación; posibles siniestros. • Riesgo de incapacidad de pago, posibilidad de perder la inversión. • Reventa en el mercado secundario difícil en el entorno actual.

Acerca del valor económico de la vivienda

DID reconoce el valor de los potenciales ingresos complementarios que supone el lugar de residencia familiar y recomienda tenerlo en cuenta en la evaluación de una solicitud de crédito.

La vivienda constituye también un **valor económico**, ya que representa un potencial real de contribución a los ingresos del hogar.

En los países en vías de desarrollo, los ingresos por alquiler de una habitación, o el hecho de utilizarla como local de una pequeña empresa (comercio, oficina, depósito, guardería, producción artesanal) representan una fuente de ingresos considerable para la familia. Para ello, el propietario debe invertir en el acondicionamiento, equipamiento y ampliación de la vivienda.

Esta realidad debe ser tomada en cuenta en la evaluación de una solicitud de financiamiento para la vivienda; se deberá estimar adecuadamente la demanda efectiva del mercado de alquileres para evaluar el potencial real de ingresos. Tampoco deberá financiarse indirectamente un proyecto empresarial gracias a un préstamo para la vivienda a largo plazo, sino más bien considerar el aporte de ingresos, a veces significativo, hecho posible por la inversión en la mejora o ampliación planeada por la persona que solicita el crédito. De esa manera, el préstamo podrá ser más sustancial y responder no solamente a la mejora de la vivienda, sino también permitir una mejora general de la situación de la familia.

En cuanto a los alquileres, es interesante dar un préstamo a un cliente para favorecer la construcción y luego la oferta en alquiler de una pieza extra, en la medida, una vez más, en que se haya estimado concretamente el potencial que ofrece el mercado de alquileres. En cambio, cuando se preste dinero a un individuo para que construya o compre un inmueble para alquilar y cuando todo el monto prestado se utilice para comprar o reformar ese inmueble, ese préstamo será más bien competencia del sector del financiamiento para empresarios.

¿CUÁLES PRODUCTOS DEBEN OFRECERSE A LAS DISTINTAS CLIENTELAS?

¿QUIÉN ES EL PÚBLICO OBJETIVO?

La creencia popular indica que el crédito para la vivienda está destinado solamente a los más privilegiados y, en particular, a los asalariados que pueden demostrar ingresos regulares. Otra creencia tenaz indica que los préstamos de las microfinanzas destinados a las personas de más bajos ingresos sólo pueden otorgarse por pequeños montos y períodos cortos. DID cree que, gracias a un buen conocimiento de la población y sus necesidades, así como a productos bien definidos y al examen de la capacidad de repago de una clientela ya conocida por la institución, es realista ofrecer productos de financiamiento para la vivienda de calidad, cantidad y duración adecuadas para mejorar las condiciones de vida y el patrimonio de los clientes.

LA DEFINICIÓN DEL PRODUCTO: UNA ETAPA NEURÁLGICA

Para DID, el estudio de mercado, las encuestas y entrevistas destinadas a la definición de los productos, los términos y las condiciones son etapas centrales. Es allí donde existe el mayor riesgo de desviación. Una vez que se hayan realizado seriamente esos estudios, se hayan establecido las hipótesis y se hayan hecho los cálculos, habrá que validar la oferta con los clientes objetivo antes de adoptar definitivamente el producto.

Acerca de los tipos de clientes, enfoques y productos para la vivienda

DID considera que es sensato que una institución financiera ofrezca prioritariamente uno o varios productos que estén alineados con su misión y clientela tradicional, o sea, ofrecer productos nuevos a una clientela conocida, y en particular a clientes conocidos. En un primer momento, esos créditos servirán para la autoconstrucción, la ampliación o la mejora de la vivienda existente.

OBJETO DEL PRÉSTAMO A LA VIVIENDA

Los préstamos para la vivienda se subdividen en cuatro grandes tipos:

- mejora y ampliación de una vivienda existente;
- autoconstrucción progresiva;
- adquisición de una vivienda nueva o existente;
- compra de un terreno.

La experiencia demuestra que, habida cuenta, **por un lado**, del costo de una solución completa de habitación (por ejemplo, la compra de un terreno con una casa nueva y llave en mano, o la compra de una vivienda existente en el mercado secundario), y **por otro lado**, de los ingresos limitados de

la mayor parte de la población de los países en desarrollo, la demanda se sitúa sobre todo en las dos primeras categorías de crédito indicadas más arriba, las cuales toman las siguientes formas:

- Autoconstrucción de una fase significativa de una casa; la terminación de los trabajos se hará ulteriormente a medida que ingresen fondos que puedan ser ahorrados o se obtenga un nuevo préstamo. En estos casos suele tratarse de un asalariado de clase media que ya tenga un terreno.
- Ampliación para agregar una pieza a una casa ya existente, de propiedad del cliente, libre de toda deuda, para alquilarla o realizar una actividad comercial o artesanal. Esta nueva pieza se realizará en parte con mano de obra propia y en parte por contrata. El mismo escenario ocurre en el caso de la mejora de una casa existente (por ejemplo: construcción de un baño, cocina o lavadero, etc.).

En esos casos, el terreno y la casa sirven como entrega de fondos y garantía; la relación préstamo/valor será generalmente baja, así como las sumas solicitadas en préstamo. Aunque esos propietarios rara vez cuentan con una garantía hipotecaria firme (costos asociados, gastos de registro, etc.), esos créditos son de bajo riesgo.

Acerca de las ventajas de ampliar progresivamente la base de clientes

Diversidad de clientes = diversidad de productos = diversidad de recursos

DID considera que para una institución de microfinanzas es importante atender progresivamente tanto a los no asalariados como a los asalariados, y que para ello deberá poder ofrecer tanto microcréditos para la vivienda (para ampliaciones y mejoras), como crédito hipotecario (construcción nueva, compra de una casa existente). En estos casos deberá emplear recursos distintos (humanos y financieros).

Como ya se ha mencionado, una institución de microfinanzas tiene interés en comenzar a ofrecer productos nuevos a una clientela nueva. Más tarde, una vez que domine los rudimentos del negocio y los agentes de crédito ganen en confianza, podrá pensar en ampliar progresivamente la gama de productos, los cuales serán cada vez más diferenciados.

Desde el punto de vista de DID, la suma de esos dos enfoques supondrá una sinergia muy beneficiosa para toda la institución. La oferta del crédito a la vivienda exige mucho rigor y un conocimiento profundo del aspecto legal, reglamentario, etc. La rendición de cuentas es exigente y requiere un sistema de información de gestión elaborado. El hecho de tener que tratar con instituciones formales (oficina de información crediticia, seguros hipotecarios, fisco, oficina de registro, catastro, organismos de refinanciamiento etc.) impondrá ese rigor.

El “microfinanciamiento” de la vivienda, por su parte, exige una cultura de apertura de espíritu, flexibilidad e inventiva para atender a las masas en condiciones accesibles. La combinación de esos dos grupos de condiciones será muy beneficiosa para quien sepa realizarla. Es altamente probable que ambas líneas de productos estén administradas por distintas personas en la institución.

¿CÓMO SE PUEDE PROCEDER?

DID considera que hay numerosas reglas de las microfinanzas que se aplican al crédito a la vivienda, pero que, no obstante, hay que introducir precisiones y complementos, o sea, especializarse.

DID elaboró un Posicionamiento genérico en materia de crédito. A continuación figuran los principales elementos que se aplican íntegramente al crédito a la vivienda:

- El principio de progresividad enunciado más arriba (productos de entrada, acompañamiento, integración y formalización) según los cuales los clientes pueden beneficiarse de los servicios de la institución de microfinanzas en forma gradual tanto a nivel de los montos como de las condiciones;
- Las medidas a tomar para evitar el endeudamiento excesivo;
- El proceso de otorgamiento de crédito debe ser claro, sólido, independiente, reglamentado, controlado y supervisado por la estructura central;
- El crédito debe encomendarse a recursos humanos dedicados al crédito para la vivienda; y sería importante centralizar la gestión de esos recursos especializados;
- Los créditos a dirigentes y empleados deben ser objeto de procedimientos más estrictos en cuanto al análisis, el seguimiento y la divulgación;
- El análisis y la decisión de prestar deben basarse en las 5 C (Capacidad de repago, Carácter, Capital, Condiciones y Colateral (garantías); a las que se agrega la permanencia en el empleo, el lugar de residencia, etc.);
- La exigencia de un ahorro bloqueado en todo momento;
- La importancia vinculada a la diversificación de la cartera (por tipo de préstamo, tamaño, vencimiento, categoría de prestatario y lugar geográfico).

DID recomienda que el crédito a la vivienda se realiza separadamente de los demás productos porque es más complejo de analizar, evaluar y desembolsar: los montos son más altos, los plazos son más largos, está muy influenciado por el contexto económico del país (burbuja inmobiliaria, caída brutal del valor, etc.). Se recomienda destinar recursos especializados y administrarlos en forma centralizada.

En efecto, se trata de un crédito más exigente, que requiere más tiempo de procesamiento y análisis, así como más verificaciones (valor real de las obras previstas; análisis del valor de la casa y el terreno existentes; análisis de la capacidad de repago; desembolsos progresivos vinculados normalmente a la evolución de las obras, etc.). Como sucede en el caso de cualquier cambio importante, la introducción del crédito a la vivienda requiere un fuerte acompañamiento, una valorización por la jerarquía y, posiblemente, una revisión de los incentivos conexos.

Incluso los agentes de crédito más aguerridos y más familiarizados con las mejores prácticas (análisis de la capacidad de repago, aspectos jurídicos, etc.) deberán especializarse para comprender el mercado de la construcción y conocer los conceptos básicos constructivos a fin de poder juzgar la viabilidad de un proyecto dentro del presupuesto presentado, así como para estar al tanto del valor del mercado de inmuebles en venta en cada barrio y el valor de ejecución.

Además, a la institución le convendrá tener acceso permanente a un notario o asesor jurídico, y establecer una colaboración estrecha con un arquitecto, un tasador de inmuebles, un constructor o un empresario general que pueda hacer estimaciones sobre el avance de las obras y verificar los presupuestos de gastos asociados a los proyectos más importantes.

Finalmente, DID recomienda la utilización de una herramienta de ayuda a la decisión (credit rating system). Una herramienta de este tipo facilita la profesionalización de la oferta gracias a una evaluación más objetiva de los prestatarios, la estandarización del análisis y el otorgamiento del crédito, un proceso uniformado que permita identificar el nivel de riesgo del individuo y la cartera en su conjunto. Una herramienta de este tipo permite una determinación más precisa de los productos y clientes, lo cual conferirá a la institución de microfinanzas un impacto y un alcance mayores, aunados a un nivel de riesgo más controlado.

Acerca de la información de gestión en apoyo a la toma de decisiones

DID recomienda que al armar las carpetas de crédito a la vivienda se proceda con gran rigor y en forma estandarizada. La reunión de datos periódicos y su examen son esenciales para el buen desempeño de la cartera (esta práctica facilitará además la obtención eventual de financiamientos externos).

La reunión de datos permitirá administrar correctamente la cartera, conocer el nivel de riesgo, e incluso conocer el nivel de riesgo por categoría de prestatario, por tipo de préstamos o por objeto del préstamo. En la actualidad, en algunas redes es difícil evaluar cuál es el grupo socioprofesional que contribuye en mayor medida al nivel de ahorro, préstamo, incumplimiento de pago, etc. Son muy pocas las instituciones que pueden responder, por ejemplo, a la pregunta "¿los créditos más altos están sobreponderados en términos de morosidad?". Los gerentes responden intuitivamente porque esa información no se compila. Ahora bien, esta información es sumamente útil para la gestión del crédito y con fines comerciales. Una compilación de esta naturaleza contribuirá progresivamente a la toma de decisiones en materia de crédito.

Además, la tramitación estandarizada de las carpetas de crédito a la vivienda representa una calidad esencial desde el punto de vista de los inversores o prestamistas a los que se podrá recurrir para que inviertan fondos adicionales en la institución prestamista (refinanciamiento, securitización, u otro instrumento).

EL AHORRO PREVIO: UN FACTOR INELUDIBLE PARA EL ACCESO A LA VIVIENDA⁴

Acerca del ahorro previo y la contribución personal al proyecto de vivienda

El ahorro previo exigido a los solicitantes de créditos a la vivienda es considerado hoy en día como un inconveniente para los socios/clientes que quieren obtener un préstamo "hoy". DID apoya totalmente esta exigencia de las instituciones prestamistas. Asimismo, DID reconoce la pertinencia de valorizar las inversiones anteriores hechas en la propiedad por el prestatario.

⁴ DID elaboró un posicionamiento sobre el ahorro que proporciona elementos adicionales sobre este importante aspecto.

El ahorro prendado se exigirá durante la duración del préstamo, de preferencia antes de la entrega inicial para financiar el proyecto; a menudo los fondos entregados inicialmente son obtenidos por el cliente/socio a través de un préstamo concedido por un allegado para satisfacer la exigencia inicial del prestamista y deben ser reembolsados rápidamente, lo que crea una fuerte presión adicional al prestatario, y torna vulnerable su situación. En cambio, el ahorro congelado, por definición, es estable y se mantiene como garantía, además de ofrecer a la institución de microfinanzas fondos a largo plazo; además es menos habitual que un tercero preste ese tipo de fondos al prestatario, ya que el dinero debe mantenerse depositado durante varios años.

DID considera que, en ausencia de información sobre el valor de las propiedades, la calificación de crédito de los prestatarios, y la regularidad de sus ingresos, es esencial exigir la constitución de un ahorro previo al otorgamiento del crédito y la realización del proyecto del cliente, así como facilitar la creación de un Plan de ahorro para la vivienda.

El ahorro para la vivienda responde a dos problemas importantes a los que se enfrentan hoy en día las economías en transición: la falta de información adecuada sobre los prestatarios y sus propiedades a fin de evaluar y administrar el riesgo vinculado al crédito, así como la falta de financiamiento a largo plazo para la vivienda. Al ahorrar en forma regular durante un período de tiempo, un hogar prueba su responsabilidad financiera y sugiere así un menor riesgo de crédito. Además, el ahorro constituye una forma de financiamiento a largo plazo para los préstamos de larga duración. En algunos casos, una porción del ahorro podría incluso desbloquearse al comienzo del proyecto para cubrir posibles costos excedentarios en los gastos de construcción.

Además de ser una demostración clara de la regularidad y disciplina para hacer frente a las obligaciones durante un período largo, la capacidad demostrada de ahorro es un medio de reducir la inseguridad. Cabe señalar que, aunque los clientes son más sensibles a la seguridad de los depósitos que a la tasa de interés, la experiencia demuestra que el ahorro aumenta cuando es remunerado, y que la remuneración adquiere más importancia en los montos altos y colocados a largo plazo, lo que es aquí el caso.

DID observa que el ahorro orientado a un proyecto importante, como la mejora de la vivienda, es más fácil de movilizar.

Durante la implementación por parte de DID de productos financieros específicos para la vivienda, tres de sus redes asociadas encontraron al principio reticencias de los agentes de crédito, en particular para exigir a los futuros prestatarios la constitución de un ahorro previo. El ahorro vinculado al préstamo a la vivienda asciende hoy al 13% de las sumas prestadas para la vivienda en esas redes; el ahorro promedio para la vivienda es diez (10) veces más alto que el promedio de ahorro por socio o cliente en toda la red. Finalmente, al preguntar a los clientes su opinión, estos han manifestado que están conformes con el producto de ahorro para la vivienda.

LAS INVERSIONES ANTERIORES

DID recomienda que se tome en cuenta y valore la inversión hecha previamente por el prestatario, ya sea el terreno comprado o la casa construida que se desea reformar o ampliar. La institución de microfinanzas deberá estimar su justo valor de mercado y considerarla como una fracción de la entrega de fondos que normalmente se solicitaría al prestatario.

Por ejemplo, un terreno y obras anteriores, libres de toda deuda, podrían representar hasta el 75% u 80% del ahorro requerido, mientras que el saldo debería entregarse en efectivo.

SEGUROS

En vistas de la importancia relativa del préstamo y su duración, DID recomienda que todo prestatario cuente con un seguro de vida y préstamo, ya que supone una protección real para sí mismo y los suyos, así como para la institución, además de ofrecer una sensación de seguridad. Recomendamos que el pago de ese seguro se haga paralelamente, a medida que se reembolse el préstamo.

También corresponderá exigir progresivamente un seguro de la vivienda financiada.

ASPECTO AMBIENTAL

En este estadio parece difícil exigir a los solicitantes de créditos a la vivienda que elijan opciones "verdes", ya que la disponibilidad y el costo de los materiales pueden ser problemáticos. No obstante, DID recomienda que las instituciones asociadas introduzcan esta preocupación: a) preguntándose en cada caso si habrá o no un riesgo ambiental vinculado al proyecto (introducir por lo menos la inquietud de preocuparse por este tema), y b) alentando al máximo la utilización de materiales producidos localmente y, en caso de la construcción de una casa nueva, favorecer el uso de materiales ecológicos y locales.

UN DESAFÍO IMPORTANTE: ACOMPAÑAR LA DEMANDA

La oferta del crédito a la vivienda en la actualidad es casi inexistente. Por lo tanto, la demanda también lo es. No solamente hay que crear la oferta, sino también la demanda, es decir, informar y sensibilizar a los prestatarios potenciales para que sepan que es posible acelerar su adquisición de una vivienda de calidad gracias a un préstamo. Para crear la demanda hay que disminuir la inseguridad de las familias, acompañarlas, hacerles saber que pueden acceder a un crédito a la vivienda y favorecer el acceso a casas "asequibles".

Acerca de la inseguridad de las familias: acompañar la demanda mediante la educación del cliente

DID recomienda que las instituciones prestamistas ofrezcan acompañamiento, apoyo y educación a los prestatarios, ya que esta inversión es una de las más importantes que harán en su vida. Además, DID reconoce que en muchos casos es pertinente dar una serie de préstamos más pequeños y más cortos para alinearse al ritmo de los prestatarios.

Se constata que muchas familias de bajos ingresos se muestran apenas o nada interesadas en obtener un crédito a cinco o siete años en razón del riesgo percibido y su inseguridad con respecto a sus fuentes de ingresos, que suelen ser bajos e irregulares. Prefieren obtener varios créditos pequeños por períodos cortos.

El sentimiento vinculado a la inseguridad de los ingresos se menciona a menudo para explicar el miedo del cliente a sacar un préstamo. Muchos clientes lo piensan dos veces antes de pedir prestado dinero y poner en riesgo una casa que a veces les ha llevado varios años construir y en la que han invertido todos sus ahorros.

En todas las latitudes, la educación del prestatario es pertinente, pero es todavía mucho más importante para los prestatarios más vulnerables y con poca cultura financiera o de crédito. Algunos temas que se han de abordar mediante explicaciones simples son: el monto que ha de destinarse a un proyecto de vivienda, las precauciones para tomar con los proveedores, las bondades de tener un presupuesto para evitar excederse, los diversos títulos vinculados a un terreno y su costo respectivo, las obligaciones de reembolso y las consecuencias del incumplimiento de pago, así como los recursos posibles.

Recordemos que la insistencia en el ahorro previo es otro elemento que tiene por objetivo dar seguridad a las personas que solicitan un préstamo.

PEQUEÑOS PRÉSTAMOS PROGRESIVOS

Este enfoque se basa en una realidad observada prácticamente en todas partes: las familias de bajos ingresos construyen y mejoran su vivienda de a poco, cuando disponen de los fondos.

Acerca de la asequibilidad

La asequibilidad es una dimensión central del financiamiento de la vivienda. Para que la vivienda sea asequible es preciso tomar medidas a nivel del acceso al financiamiento en condiciones asequibles, como a nivel de las casas y terrenos a precios accesibles.

La asequibilidad depende de varios factores: los precios de las casas, la duración del préstamo y la tasa de interés, las entregas de fondos, los ingresos del prestatario (o la familia), y la cuota accesible en vista de las demás necesidades de la familia. Con una tasa entre el 11% y el 14% y una duración de 10 años, un prestatario no puede pensar en pedir prestado más de dos veces su ingreso anual bruto. Una tasa de interés más alta o una duración más corta conllevarán un monto todavía más reducido. Considerando la distribución de los ingresos en los países en desarrollo, muy poca gente puede pensar en pedir un préstamo para financiar una casa nueva o completa. Para la mayor parte de la población, el crédito permitirá la mejora o la ampliación de una vivienda existente.

Por ello, toda medida que permita reducir el costo de la vivienda será bienvenida. La cooperativa de vivienda, gracias a las múltiples economías de escala que permite, nos parece en este sentido un elemento interesante para explorar. La identificación de proveedores y constructores fiables, de calidad y asequibles constituye un aporte muy tangible a proponer a los prestatarios.

LA GESTIÓN FINANCIERA

En las primeras fases de desarrollo del crédito a la vivienda, los prestamistas pueden financiar sus actividades de préstamo a partir de sus recursos internos. Esta situación alcanza rápidamente un límite, habida cuenta, sobre todo, de las restricciones reglamentarias en materia de calce.

Además, los bancos centrales tienen requisitos estrictos que las instituciones deben cumplir en materia de cobertura de las obligaciones a largo plazo con recursos estables.

Acerca del calce de activos y pasivos (vencimientos y tasas)

En una perspectiva de gestión de los riesgos, DID recomienda un seguimiento y una gestión estrechos del calce de los activos y pasivos de sus asociados, tanto a nivel de los vencimientos (corto, mediano y largo plazo), como de las tasas de interés (fijas y variables) y las divisas (moneda local o moneda extranjera).

La falta de acceso a recursos financieros a largo plazo es citada espontáneamente por las instituciones financieras como la principal limitación. En efecto, los préstamos a la vivienda son generalmente más altos, por lo que la duración es más larga, con lo cual repercuten rápida y fuertemente en la liquidez. Además se agrega el problema de la duración de las fuentes de fondos, ya que los depósitos de los ahorristas son mayoritariamente a la vista o a menos de un año.

Aquí se ve claramente la madurez que debe tener una institución financiera para lanzarse sobre bases firmes a ofrecer créditos a la vivienda: debe tener un balance sólido y equilibrado, liquidez, una cartera de calidad a la cual debe agregarse una sana diversificación, y una capacidad interna (recursos humanos y sistemas) para procesar carpetas más complejas. Cada una de esas condiciones será necesaria a partir del momento en que la institución de microfinanzas quiera recurrir a fondos externos.

Acerca de los recursos a largo plazo y el mercado financiero secundario

Antes de recurrir a fuentes de fondos externas, una institución de microfinanzas debería asegurarse de haber alcanzado un excelente dominio de esta línea de negocios y tener un balance sólido. Un efecto de apalancamiento demasiado importante (ratio de endeudamiento) pone a la institución ante un riesgo excesivo. Las autoridades y actores del sector deberían asegurarse de la solidez del mercado primario del crédito a la vivienda antes de abrir demasiado las puertas del mercado secundario.

Existe una buena gama de medios para aportar recursos a largo plazo a las instituciones que conceden créditos a la vivienda. Ahora bien, no todos están disponibles para las instituciones de microfinanzas, así como no todos existen en los mercados financieros de los respectivos países.

Los medios más accesibles son:

- *La sincronización de los vencimientos (es el método más apropiado mientras el volumen de crédito a la vivienda y su proporción con respecto a la cartera total de la institución no sean demasiado altos).*

Esta práctica puede aplicarse ofreciendo productos de ahorro a cinco años y renovando el plazo de los préstamos a la vivienda con una frecuencia similar. De esa manera, el préstamo para la vivienda podrá, por ejemplo, tener una amortización de diez años, pero la tasa se renegociará después de los cinco años, alineándose mejor con las tasas a las cuales la institución financiera debe remunerar el ahorro o devolver sus deudas.

- *La emisión de obligaciones o deuda a largo plazo (5 a 7 años)*

Una institución financiera puede emitir títulos financieros o endeudarse sobre la base de su balance y reputación.

- *Mecanismos de refinanciación*

Una institución financiera puede también recurrir a uno o más inversores interesados en comprar deudas hipotecarias aplicando una tasa de rendimiento suficiente. Para ello deberá tener un volumen sustancial para ofrecer, o podrá sumarse a otras instituciones financieras también interesadas en este recurso. En ese último caso, se hablará más bien de préstamos adosados a hipotecas.

Acerca de la rentabilidad del crédito a la vivienda

Un monto de préstamo más alto (4 a 5 veces) y una duración más larga (3 a 5 años) contribuyen a que el crédito a la vivienda sea un producto rentable. Los ingresos son más estables y los gastos operacionales son más bajos una vez que se reparten a lo largo de la duración del préstamo. Además, las probabilidades de incumplimiento y pérdida por morosidad son generalmente inferiores. Todos esos aspectos superan los costos potencialmente más altos vinculados a las fuentes de fondos a más largo plazo. Como es evidente, cada institución debe hacer un cálculo detallado de los costos de las fuentes de fondos y el uso de estos, así como de los gastos operativos, a fin de determinar el costo de oportunidad de los productos de crédito a la vivienda.

Acerca de la diversificación de la cartera de préstamos

La concentración de la cartera de préstamos en un sector de actividad o en una zona geográfica en particular puede representar un riesgo importante para una institución. El riesgo podrá ser compartido procediendo a una diversificación por sector de actividad, por tipo de producto, por sector geográfico o por segmento de mercado. La utilización de un tablero de control eficaz será determinante a esos efectos. Se recomienda no superar el límite del 30% de la cartera total en préstamos a la vivienda.

Acerca del uso de fondos de garantía

DID considera que la distribución de los riesgos mediante el acceso a fondos de garantía permite atender a algunas clientelas objetivo a las que los prestamistas no prestan servicios, por lo que recomienda utilizarlos siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones.

El acceso a fondos de garantía tendrá una incidencia importante para atender a la clientela considerada como riesgosa, garantizando a la vez un nivel de riesgo aceptable para el prestamista. No obstante, los fondos de garantía sólo pueden suplir una deficiencia a nivel de la entrega de fondos y las garantías de los prestatarios. En ningún caso deben servir para salvar las carencias en

otros criterios fundamentales del análisis del crédito. Por lo tanto, una capacidad de repago inadecuada o un cuestionamiento serio del carácter moral del tomador del crédito no pueden compensarse mediante la protección parcial que ofrecería un fondo de garantía.

DID recomienda que los fondos de garantía creados (por la propia institución internamente o a nivel central, por ejemplo, o por un organismo externo) cubran solamente una parte de las pérdidas, a fin de responsabilizar a la institución con respecto a la gestión de su riesgo de crédito.

Acerca de las mujeres como clientes del crédito a la vivienda

DID constata que el acceso al crédito a la vivienda es aún más difícil para las mujeres empresarias a quienes se aplican otras cargas adicionales (jurídicas, culturales, etc.). En ese sentido conviene prestar especial atención a la prestación de servicios a la mujer.

El porcentaje de mujeres que obtienen créditos a la vivienda es más bajo que en otros tipos de crédito. Uno de nuestros asociados concede una tasa de interés inferior cuando la persona que solicita el crédito (el tenedor del título de propiedad) es una mujer. Se podrían aplicar otras prácticas parecidas y adaptadas a los usos y costumbres locales.

CONCLUSIÓN

El financiamiento de la vivienda constituye una actividad delicada pero natural para una institución financiera deseosa de maximizar sus servicios a los clientes y socios, asegurando a la vez la sana rentabilidad de sus operaciones. Por ende, le permite cumplir su misión.

Debido a la importancia de las sumas prestadas, el crédito a la vivienda puede ser riesgoso, como se ha podido constatar en la crisis financiera internacional de 2008. Numerosos problemas pueden presentarse; ningún país está a salvo, por ejemplo, de una caída brutal y súbita del valor de las propiedades, sobre todo en un clima de burbuja inmobiliaria. Por ello se recomienda limitar el crédito a la vivienda, en un primer momento, al 30% de la cartera total.

Habida cuenta, por un lado, de la contribución importante que puede suponer el financiamiento de la vivienda para la mejora de las condiciones de vida de la población, y por otro lado, de los múltiples cambios necesarios para introducir productos de vivienda, así como del nivel de dificultad que supone el desarrollo de este mercado, DID sugiere que haya un compromiso sumamente fuerte de la alta dirección para poner en práctica una fuerza de venta especializada y equipada con las herramientas adecuadas para dar este tipo de crédito.

El desempeño social de una institución de microfinanzas aumentará ya que para las familias de todas partes del mundo el acceso a una vivienda salubre es una preocupación capital.





CRECER

Con nuestras soluciones
especializadas para las microfinanzas
y sus instituciones cooperativas



Desde más de 40 años, Développement international Desjardins (DID) se dedica a mejorar el acceso de las comunidades de los países en desarrollo a servicios financieros de calidad, que respondan a sus necesidades. Para ello, DID apoya la creación, el desarrollo y el fortalecimiento de instituciones financieras sostenibles y arraigadas en su comunidad. El trabajo de DID cuenta con el respaldo de 110 años de experiencia del Movimiento Desjardins el grupo financiero cooperativo más importante de Canadá y el sexto en importancia en el mundo.

Para consultar otros posicionamientos institucionales de DID, o para otra información, consulte el sitio Internet en www.did.qc.ca.

(418) 835-2400
info@did.qc.ca

juntos

PREPARARSE - MEJORAR - CRECER



Desjardins
Développement international