



**TESIS DE GRADO EN
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**MICROCREDITOS PARA LA VIVIENDA EN EL
CONURBANO BONAERENSE – ANÁLISIS DE
SUSTENTABILIDAD**

Autor: Andrés Malenky

Director de Tesis: Ing. Jorge L. Tersoglio Ph.D (c)

2007

Descriptor Bibliográfico

Este trabajo pretende demostrar si es posible otorgar de manera sustentable en el Conurbano Bonaerense microcréditos para la vivienda a los sectores de bajos ingresos excluidos del sistema financiero formal.

El análisis abarca una investigación acerca de las necesidades habitacionales de los hogares del Conurbano Bonaerense y sus características socioeconómicas, las fuentes de acceso al crédito para la vivienda y la definición de las variables principales de un programa de microfinanzas. A partir de las características socioeconómicas de la población y de los recursos que precisa una Institución de Microfinanzas para funcionar, se determina su sustentabilidad.

Abstract

This work intends to show if it is possible to develop a sustainable Housing Microfinance program with focus on low income population that is excluded from private financial funds in Greater Buenos Aires, Argentina.

The analysis includes an examination on population housing needs and its socioeconomic characteristics, housing finance sources and the definition of the main features of a Housing Microfinance Program. Sustainability is analyzed based on the socioeconomic characteristics of the population and the resources that a Housing Microfinance Institution needs for its development.

Resumen Ejecutivo

El crédito a la vivienda permite que los hogares mejoren su calidad de vida mientras terminan de pagar su deuda. En este proyecto final se busca analizar la sustentabilidad de un programa de microcréditos para la vivienda enfocado a los hogares de menores ingresos en el Conurbano Bonaerense.

Para realizar dicho análisis se llevó a cabo una investigación sobre la población de bajos ingresos para detectar sus necesidades habitacionales, su capacidad de pago y el tipo de construcción empleada para el desarrollo de su vivienda. También, se investigó sobre las prácticas utilizadas por las instituciones de microfinanzas a nivel local e internacional para estimar los costos de otorgar microcréditos.

A partir de la capacidad de pago de los hogares, y los costos de funcionamiento de una Institución de Microfinanzas (IMF), se observó mientras mayor foco tenga una IMF en los hogares más pobres, menor será su probabilidad de alcanzar la sustentabilidad. A través de un análisis de sensibilidad, se llegó a la conclusión que para que un programa de microcréditos sea sustentable el ingreso total familiar debe ser superior a \$650. Esto significa que los microcréditos no pueden ser otorgados de manera sustentable a aproximadamente el 23% de la población del Conurbano Bonaerense. Debido a esto una IMF no puede otorgar microcréditos para la vivienda de manera sustentable en villas de emergencia (suponiendo que es ahí donde viven los hogares más pobres), ni tampoco al grueso de los hogares debajo de la línea de la pobreza -22,9% de los hogares-.

Executive Brief

Housing finance allows home improvement while paying debts. This final project intends to analyze the sustainability of a housing microfinance program that focuses on low income households in the Greater Buenos Aires.

In order to analyze this, several aspects like living requirements, disposable income and how low income households build their homes were studied. The different practices used by local and international Microfinance Institutions (MFI) on how to estimate the costs of offering microfinance programs were also analyzed.

Taking into account the low income households paying capability and the operative costs of Microfinance Institutions, it was observed that while the poorer the household is, the less probabilities of sustainability can be achieved.

After a sensitivity analysis it was revealed that a program is sustainable if the total family income is greater than \$650. This means that microfinance can not be awarded to around 23% of the Greater Buenos Aires population. Therefore, IMF can not offer sustainable microfinance programs in slum areas (supposing that it is there where the lowest income homes are situated) and to the bulk homes under poverty line (22.9%).

Índice

1. INTRODUCCION	1
1.1. Definición del Proyecto	1
1.2. Introducción a las Microfinanzas	2
2. ANALISIS DE LA POBLACIÓN OBJETIVO.....	5
2.1. Construcción progresiva	5
2.2. Conurbano Bonaerense	5
2.3. Definición de la Población Objetivo.....	8
2.4. Análisis de la Demanda Habitacional de la Población Objetivo	11
2.4.1. Introducción al Análisis de Demanda Habitacional	11
2.4.2. Cuantificación de la Situación Habitacional.....	14
2.5. Capacidad de Pago de los Hogares	18
3. COSTO DE LA CONSTRUCCION.....	21
4. FUENTES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA LA POBLACIÓN OBJETIVO	27
4.1. Instituciones de Microfinanzas	27
4.2. Otras fuentes de acceso al crédito para vivienda para la población objetivo	42
4.2.1. Instituciones financieras	42
4.2.2. Programas Públicos.....	44
4.2.3. Prestamistas informales	44
4.3. Comparación entre las fuentes de acceso al crédito para vivienda para la población objetivo.....	45
5. DEFINICION DE VARIABLES	47
5.1. Metodología crediticia a utilizar	47
5.2. Tipo de securitización a utilizar	50
5.3. Aspectos a tener en cuenta sobre la propiedad	54
5.4. Asistencia Técnica a la Construcción (ATC)	55
5.5. Descripción de la operatoria de la IMF	58
5.6. Descripción del personal necesario.....	61
5.7. Otros gastos de estructura	64
5.8. Otros ingresos y gastos	65
5.9. Plazo del préstamo	72
5.10. Plan de originación de microcréditos.....	73
6. ANALISIS FINANCIERO	75
6.1. Sustentabilidad.....	75
6.2. Análisis por préstamo	75
6.3. Análisis del proyecto	90
6.3.1. Definición del producto	90
6.3.2. Consideraciones y Plan de Ventas	91
6.3.3. Proyecciones Financieras.....	93
6.3.4. Resultados	97
6.4. Impacto de los microcréditos	99
7. CONCLUSIONES	103
8. BIBLIOGRAFÍA	105
ANEXO N° 1: Glosario	107
ANEXO N° 2: Consideraciones acerca de la Encuesta Permanente de Hogares	110
ANEXO N° 3: Costo de una vivienda unifamiliar económica	112
ANEXO N° 4: Características de los programas públicos.....	113
ANEXO N° 5: Benchmark metodología individual y grupal	117

Microcréditos para la vivienda

ANEXO N° 6: Riesgos Línea de Crédito	121
ANEXO N° 7: Análisis Financiero – Uso de Microfin	123

1. INTRODUCCION

1.1. Definición del Proyecto

Las microfinanzas posibilitan que los sectores de bajos ingresos excluidos del sistema financiero formal puedan acceder al crédito u otros tipos de servicios financieros. Entre los productos de microfinanzas se encuentra el microcrédito para la vivienda, el cual se analizará en este trabajo.

El objetivo del análisis es determinar la sustentabilidad de un proyecto de microcréditos para la vivienda en el Conurbano Bonaerense, que ayude al segmento de bajos ingresos. El análisis de la sustentabilidad implica conocer bajo qué circunstancias y condiciones, pueden los microcréditos para la vivienda, ser sostenibles a lo largo del tiempo. También implica que el programa debería subsistir sin la ayuda de donaciones y subsidios. El impacto positivo se puede medir comparando un proyecto de microcréditos con otras alternativas utilizadas para el mejoramiento habitacional

En la Argentina, según datos censales de 2001, el 26% de los hogares se encuentran en condiciones deficitarias. La vivienda es una necesidad humana básica que ayuda a asegurar la salud y seguridad de la persona.

“Generalmente los sectores de bajos ingresos obtienen su vivienda sólo de manera gradual, edificando sus casas a medida que obtienen los recursos necesarios, a lo largo de un período prolongado. Las familias sin acceso al crédito formal financian esa construcción paulatina recurriendo a diversas fuentes, entre ellas: ahorros individuales y colectivos, mano de obra personal, pequeños préstamos de prestamistas del vecindario, acuerdos de trueque, ayuda de la comunidad y remesas del exterior. Muchas familias también fabrican sus propios materiales de construcción. Esas formas de financiamiento prolongan la construcción y obligan a las familias a vivir en condiciones deficientes durante períodos prolongados. El resultado de este proceso conlleva enormes costos humanos y económicos. La vivienda inadecuada y el hacinamiento guardan una estrecha relación con problemas de salud pública como el saneamiento deficiente, las enfermedades contagiosas, la violencia doméstica y las altas tasas de mortalidad infantil”¹. El grado en que las familias disfruten de una vivienda adecuada y segura también influye en otros indicadores sociales, como la inscripción en la enseñanza primaria, la participación en la fuerza de trabajo, el estrechamiento de los lazos familiares y el simple hecho de poder decir adonde uno vive.

El microfinanciamiento para la vivienda permite que las familias más pobres mejoren rápidamente su situación, mientras repagan la inversión mediante cuotas.

¹ Portal Banco Interamericano de Desarrollo

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el desarrollo de sistemas de financiamiento de la vivienda para la mayoría debe ser la pieza central de cualquier estrategia de vivienda a largo plazo.

1.2. Introducción a las Microfinanzas

“El concepto de microfinanzas se vincula con la prestación de servicios financieros a sectores de bajos ingresos o a aquella porción de la población que se encuentra excluida del sector financiero formal.

Esa exclusión suele producirse porque los sectores de bajos ingresos presentan las siguientes características:

- Los potenciales prestatarios no pueden ofrecer garantías aceptables.
- El monto de los créditos requeridos es demasiado pequeño para una institución que apunta a ser rentable.”²

Dentro de los servicios financieros, tales como instrumentos de ahorro, la mayor parte de las instituciones de microfinanzas (IMF's) se ha dedicado al microcrédito a emprendedores para la adquisición de capital de trabajo y activo fijo.

Entre los servicios financieros que prestan las IMF a la población excluida se encuentran también servicios de ahorro, micropréstamos de consumo y micropréstamos para la vivienda. En éste último se hará foco en este trabajo.

En nuestro país, según un relevamiento hecho por la Fundación Andares, el 20% de las instituciones de microfinanzas, realiza préstamos destinados a la vivienda³.

Microcréditos para la vivienda

Las microfinanzas para la vivienda se vinculan con el otorgamiento de préstamos a sectores de bajos ingresos o a aquella porción de la población que se encuentra excluida del sector financiero formal para la renovación, mejora o expansión de la vivienda y en una medida menor para la construcción de una nueva casa, adquisición de un terreno o infraestructura básica.

² Bekerman, 2004. “Microcréditos, una estrategia contra la exclusión”. 159 páginas. Editorial Grupo Norma. ISBN 987-545-193-2

³ Curat et al., 2006. “Microfinanzas en Argentina: Oferta actual y necesidades de asistencia técnica, financiera, regulatoria e institucional”. Página 11. Fundación Andares.

Los micropréstamos para la vivienda no son necesariamente respaldados por hipotecas. Estos préstamos siguen los principios básicos de las microfinanzas: montos de préstamo pequeños, plazos de pago relativamente cortos y garantías alternativas.

Por lo general, estos créditos se usan a través de un proceso de *construcción* progresiva, “en lugar de financiar la compra o la construcción completa de una casa. El primer préstamo para un hogar podría reemplazar las paredes temporales de listones de madera por bloques de cemento; un segundo préstamo podría reemplazar un tejado de cinc estropeado por hormigón reforzado; y un tercero podría agregar un cuarto adicional”⁴.

Un simple ejemplo de un microcrédito para la vivienda podría ser interesante para mostrar el beneficio de este producto: una familia con 3 niños en un mismo cuarto podría elegir entre dos posibilidades: ahorrar durante 2 años y adquirir poco a poco hormigón y otros materiales para la construcción de un cuarto más. O tomar un crédito, con el que podrán comprar el material necesario de una vez, armar el cuarto en 3 meses, y pagar las cuotas con los ahorros que van generando (tal vez con un poco más de plata, o tal vez no). En la primera opción, probablemente tengan una pérdida muy importante de material (vencido, mal utilizado, etc.) pero el principal problema es que demoraran más tiempo. El crédito posibilita que la familia obtenga la mejora en un plazo de tiempo menor y por consiguiente una mejor calidad de vida (e incluso podrían ahorrar más dinero).

Actualmente, el BID considera el crédito a la vivienda como prioridad. Aunque no tiene fin productivo, mejora la calidad de vida.

Microcréditos para emprendimientos Vs. microcréditos para la vivienda

Los microcréditos para emprendimientos son el principal producto de las IMF's y se utilizan para la adquisición de activos y capital de trabajo.

Estos difieren de los microcréditos para la vivienda ya que por lo general son de monto y plazo menor. Los microcréditos para la vivienda pueden ser ofrecidos a personas en relación de dependencia y emprendedores que no cuentan con acceso al mercado financiero, mientras que el target de los microcréditos incluye solo a emprendedores de este tipo.

Ambos productos por lo general tienen una tasa de interés similar, siendo en algunos casos, menor para microcréditos para vivienda.

En la siguiente tabla se puede apreciar las principales diferencias entre ambos productos.

⁴ Acción. Insight Número 4, 2003. “Construyendo Vivienda para los Pobres—Un Ladrillo a la Vez”.
Página 1

Microcréditos para emprendimientos	Microcréditos para la vivienda
Impacta en el ingreso futuro del prestatario	Impacta en los activos del prestatario y puede o no impactar en sus futuros ingresos
Monto de préstamo pequeño y de menor plazo	Monto de los préstamos superiores e incrementales y de mayor plazo
Préstamos individuales o grupales	Generalmente préstamos individuales
Ofrecido a emprendedores	Ofrecido a emprendedores o a personas en relación de dependencia.
Capacidad de repago basada en el ingreso futuro del prestatario	Capacidad de repago basada en el ingreso actual del prestatario

Tabla 1: Diferencias entre microcréditos para emprendimientos y micropréstamos para viviendas⁵

Relevancia de los Microcréditos para la vivienda

La oportunidad para préstamos para el mejoramiento de viviendas, responde a las siguientes situaciones del mercado:

- La mayor parte de los clientes de bajos ingresos ya tienen una casa, independientemente de si tienen título o documentación legal de propiedad, y sus necesidades son de ampliarlas o mejorarlas⁶.
- Con frecuencia los clientes de las IMF utilizan parte o el total de sus créditos para capital de trabajo para las mejoras de sus viviendas⁷.
- La vivienda es una necesidad humana básica que ayuda a asegurar la salud y seguridad de la persona.
- Las microfinanzas para la vivienda ofrece préstamos pequeños e incrementales que concuerdan con la forma en que los pobres construyen: progresivamente a través del tiempo.
- Junto a la comida, el hogar es una de las necesidades humanas fundamentales.
- La vivienda es un activo que por lo general se aprecia a lo largo del tiempo. Así, la mejora del hogar no solo mejora las condiciones de vivienda sino que también es una inversión.
- Los microemprendedores frecuentemente producen y/o almacenan bienes, y desarrollan negocios en su hogar. En estos casos una mejora en el hogar puede provocar incrementos en el ingreso.
- Una vivienda digna aumenta el estrechamiento social. La familia puede reunirse en su vivienda y así estimular los lazos familiares.
- Reduce el riesgo de enfermedades.

⁵ Daphnis, Ferguson, 2004. "Housing Microfinance: An Overview". Presentación PowerPoint. CHF International, World Bank.

⁶ Acción. Insight Número 21, 2007. "Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda". Página 8

⁷ Acción. Insight Número 21, 2007. "Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda". Página 8

2. ANALISIS DE LA POBLACIÓN OBJETIVO

2.1. Construcción progresiva

En la práctica la mayor parte de los pobres construyen su propia casa de una manera progresiva. Es un proceso incremental que utiliza recursos, principalmente de familiares y en algunos casos financiamiento no convencional. Además, por lo general mano de obra semi calificada ayuda en la construcción. El proceso puede llevar de 10 a 20 años hasta completarse.

Generalmente el hogar obtiene un terreno mediante la invasión de un terreno público o privado, o mediante la compra en el mercado informal, donde una casa temporaria es construida. Otra opción es utilizar el jardín de la vivienda de los padres.

Una vez que se obtiene un cierto grado de seguridad y la erradicación es poco probable, las inversiones incrementales se llevan a cabo. Los servicios financieros ayudan a que los pobres aceleren este proceso de construcción progresiva.

2.2 Conurbano Bonaerense

El Gran Buenos Aires está integrado por dos grandes zonas: la Ciudad de Buenos Aires y el Conurbano Bonaerense integrado por varios partidos de la provincia de Buenos Aires.

Dentro del Conurbano Bonaerense se distinguen diferentes grupos:

- 1) 14 partidos completamente urbanizados: Avellaneda, General San Martín, Hurlingham, Ituzaingó, José C. Paz, Lanús, Lomas de Zamora, Malvinas Argentinas, Morón, Quilmes, San Isidro, San Miguel, Tres de Febrero y Vicente López.
- 2) 10 partidos parcialmente urbanizados, con continuidad urbana con Buenos Aires desde mitad del siglo XX: Almirante Brown, Berazategui, Esteban Echeverría, Ezeiza, Florencio Varela, La Matanza, Merlo, Moreno, San Fernando y Tigre

Dentro del Conurbano Bonaerense se distinguen también los cordones (primero, segundo, tercero) según su proximidad a la Ciudad de Buenos Aires.

También suele dividirse el Conurbano Bonaerense en tres zonas geográficas: Norte, Oeste y Sur:

- Zona Sur: (Avellaneda, Lanús, Lomas De Zamora, etc.) es el área industrial tradicional del país, donde se instalaron los frigoríficos desde fines del siglo XIX. Está separada de la Ciudad de Buenos Aires por el Riachuelo.
- Zona Oeste: (La Matanza, Morón, San Miguel, etc.) es una zona muy industrial de urbanización más reciente, que recibe a gran parte de los migrantes internos y fronterizos. El mega-partido de La Matanza, con 1,2 millones de habitantes (Censo de 2001), solo superado en población por seis provincias, tiene una gran importancia social, política y económica.
- Zona Norte: (San Isidro, Pilar, etc.) se ha caracterizado por sus barrios y urbanizaciones cerradas para sectores de la clase alta así como importantes centros industriales, principalmente de la industria del automóvil⁸.

Para junio de 2007, se estimaba que la población del Conurbano Bonaerense era de 9.337.888 en los 24 partidos.

Déficit Habitacional

Dentro del conurbano bonaerense, los partidos con mayor proporción de déficit habitacional son Florencio Varela, José C. Paz, Ezeiza, Moreno, Merlo y Malvinas Argentinas, con un déficit superior al 40%.

La Matanza, dadas sus dimensiones, es el partido con mayor déficit habitacional en términos de cantidad.

⁸ Gran Buenos Aires, Wikipedia.

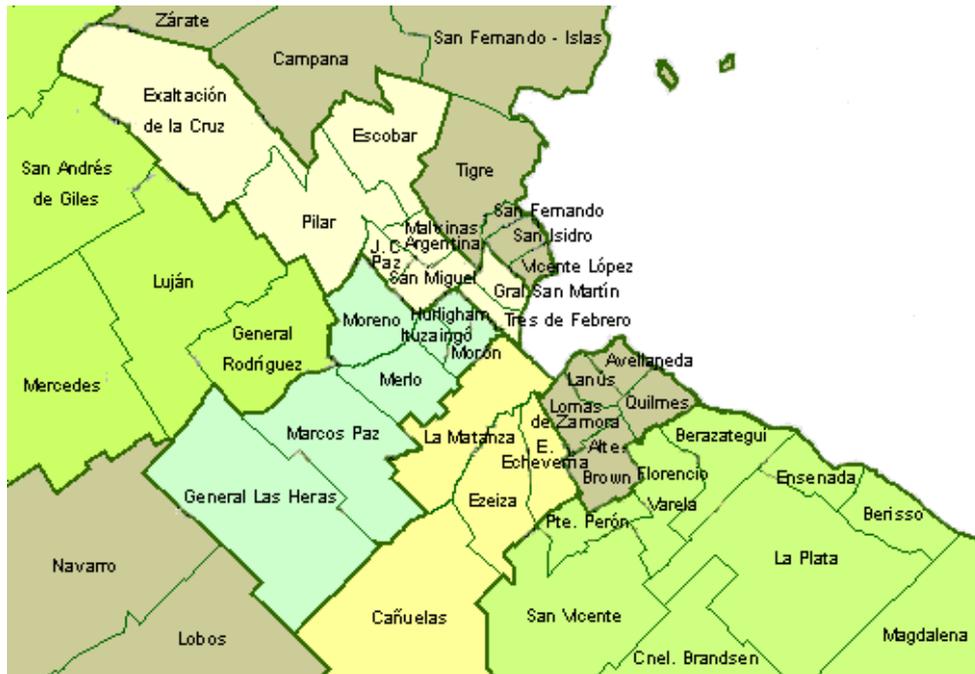


Figura 1: Mapa del Conurbano Bonaerense y alrededores

Partido	Total de Hogares	Total Hogares deficitarios	En viviendas recuperables	En viviendas irrecuperables	Con hacinamiento por cuarto en viviendas				
Florencio Varela	84.953	42.595	50,1%	25.739	30,3%	12.268	14,4%	4.588	5,4%
José C. Paz	56.004	27.266	48,7%	18.893	33,7%	5.734	10,2%	2.639	4,7%
Ezeiza	29.569	14.283	48,3%	9.989	33,8%	2.844	9,6%	1.450	4,9%
Moreno	95.525	44.363	46,4%	29.991	31,4%	8.957	9,4%	5.415	5,7%
Merlo	119.620	48.934	40,9%	32.367	27,1%	10.263	8,6%	6.304	5,3%
Malvinas Argentinas	72.950	29.497	40,4%	19.197	26,3%	6.338	8,7%	3.962	5,4%
Esteban Echeverría	62.931	23.506	37,4%	15.844	25,2%	4.564	7,3%	3.098	4,9%
La Matanza	333.882	108.602	32,5%	72.063	21,6%	19.161	5,7%	17.378	5,2%
Almirante Brown	133.779	43.467	32,5%	27.199	20,3%	9.917	7,4%	6.351	4,7%
San Miguel	65.689	21.106	32,1%	14.335	21,8%	3.997	6,1%	2.774	4,2%
Tigre	79.792	24.865	31,2%	13.575	17,0%	6.711	8,4%	4.579	5,7%
Berazategui	75.598	20.965	27,7%	10.375	13,7%	5.554	7,3%	5.036	6,7%
Lomas de Zamora	164.405	45.150	27,5%	30.632	18,6%	7.414	4,5%	7.104	4,3%
Quilmes	144.652	36.126	25,0%	20.132	13,9%	9.129	6,3%	6.865	4,7%
San Fernando	42.048	9.479	22,5%	4.985	11,9%	2.141	5,1%	2.353	5,6%
Hurlingham	47.902	9.626	20,1%	5.558	11,6%	1.823	3,8%	2.245	4,7%
Ituzaingó	44.401	7.992	18,0%	4.350	9,8%	1.777	4,0%	1.865	4,2%
General San Martín	119.097	19.979	16,8%	9.498	8,0%	4.778	4,0%	5.703	4,8%
Lanús	135.436	21.559	15,9%	12.321	9,1%	3.502	2,6%	5.736	4,2%
Avellaneda	100.834	13.502	13,4%	6.677	6,6%	2.848	2,8%	3.977	3,9%
Tres de Febrero	102.204	10.900	10,7%	4.282	4,2%	2.346	2,3%	4.272	4,2%
Morón	93.972	9.627	10,2%	4.808	5,1%	1.922	2,0%	2.897	3,1%
San Isidro	88.039	7.617	8,7%	2.125	2,4%	3.141	3,6%	2.351	2,7%
Vicente López	91.400	4.389	4,8%	1.211	1,3%	1.401	1,5%	1.777	1,9%
Total	2.384.682	645.395	27,1%	396.146	16,6%	138.530	5,8%	110.719	4,6%

Tabla 2: Habitacional en los partidos del Gran Buenos Aires. Fuente: Censo de 2001

En los últimos 5 años (hasta 2007), según un estudio de Info-Habitat, el Gran Buenos Aires pasó de tener 385 asentamientos de emergencia (registrados durante el censo de 2001) a albergar más de 1000 villas, con un total de 1.144.500 habitantes (incluyendo Capital). La mayoría de ellas está situada en el sur del conurbano, en los límites con la Capital. En la Capital, las llamadas villas de emergencia superan los 100.000 habitantes, en más de 15 barrios. En los partidos del Gran Buenos Aires, en cambio, predominan

los llamados asentamientos que son más espaciados, originados en invasiones organizadas de tierras⁹.

Por ende, si se deducen los 100.000 habitantes en villas de Capital Federal, en el Conurbano hay aproximadamente 1 millón de habitantes en asentamientos, lo que representa el 11% de la población del Conurbano

En cuanto al nivel de pobreza e indigencia en el Conurbano un 7,3% de los hogares son indigentes y un 22,9% de los hogares son pobres

Tipo de Hogar	Incidencia	Tamaño promedio del hogar en adulto equivalente	Canasta Básica Alimentaria promedio del hogar (\$)	Ingreso total familiar promedio del hogar (\$)
Pobre	22,9%	3,57	1008,4	581,7
Indigencia	7,3%	3,62	464,9	246,3

Tabla 3: Hogares pobres e indigentes en el Conurbano Bonaerense. EPH Segundo Semestre de 2006

2.3. Definición de la Población Objetivo

Es posible mencionar dos aspectos fundamentales que caracterizan a los potenciales demandantes de productos de microfinanzas y que permiten delimitar el alcance del mercado:

1. Que se encuentren excluidos del mercado de crédito formal
2. Que cuenten con cierta capacidad **actual** de generar recursos que les permitan repagar el crédito.

Teniendo esto en consideración, la población objetivo se define a partir de las siguientes variables:

- **Nivel de ingreso per cápita:** la población objetivo queda definida por aquellos hogares con ingresos suficientes como para repagar un préstamo. Además, por motivos sociales se toma un tope de ingresos per cápita de 420\$, con el objeto de alcanzar al segmento de la población más necesitado (el 50% de la población de menores ingresos per cápita familiar del Conurbano Bonaerense).

En cuanto a la capacidad de repago, se podría considerar que la población con ingresos inferiores a la suma de la cuota del crédito y la Canasta Básica Total (CBT) no tendrá dicha capacidad; por lo cual debería quedar afuera de la población objetivo, ya que necesitará de sus ingresos para satisfacer sus necesidades básicas alimenticias y de bienes y servicios.

⁹ Cornejo. Diario La Nación. 10 de Julio, 2006. “Se triplicaron las villas en el conurbano”

Aplicando la teoría de Maslow, sería razonable pensar que un hogar debe satisfacer sus necesidades básicas más urgentes como la comida y la vestimenta antes de solucionar sus necesidades habitacionales.

Este planteo significaría que la población por debajo de la línea de pobreza quedaría afuera de la población objetivo de los microcréditos para la vivienda, siempre y cuando una institución busque ser sustentable y funcionar sin subsidios y donaciones.

Si se toma en cuenta que en el Conurbano del Gran Buenos Aires el 11% de la población vive en asentamientos, y si se considera que ese porcentaje de la población representa el 11% de la población más pobre del Conurbano, se llegaría a la conclusión que los créditos para la vivienda no serían entregados en estos asentamientos ya que la incidencia de la pobreza en el Conurbano en el segundo semestre de 2006 es del 22,9%.

Sin embargo, la experiencia demuestra lo contrario. En el Conurbano Bonaerense funcionan una serie de instituciones que dan créditos a la vivienda a los hogares de menores recursos. A pesar de que actualmente no son sustentables, tienen una tasa de cumplimiento en el pago elevada.

Además es importante considerar que los hogares efectivamente gastan en vivienda, teniendo en cuenta la metodología de construcción progresiva que utilizan.

Por ende, a pesar de que los pobres no tienen capacidad para pagar la canasta básica total, si tienen capacidad para repagar de un préstamo y por sobre todas las cosas voluntad de pago.

A raíz de eso, y en base a la experiencia de instituciones ya existentes se fija una relación cuota ingreso máxima de hasta el 20% para los hogares pobres y se excluyen de la población objetivo a aquellos hogares indigentes con ingresos menores a la canasta básica de alimentos¹⁰.

Ésta relación variará según el decil de ingreso per cápita, ya que los hogares menos pobres gastan una proporción menor de sus ingresos en alimentos y por ende tienen mayor proporción de dinero disponible. Más detalle acerca de esto se puede hallar en la sección “Relación cuota/ingreso”

Por consiguiente, las condiciones fijadas en cuanto al nivel de ingresos son las siguientes:

- Ingreso per cápita inferior a 420\$.
- Ingreso familiar mayor a canasta básica de alimentos de la familia
- Relación cuota/ingreso menor a un cierto porcentaje variable según el nivel de ingresos.

¹⁰ A Septiembre de 2007 la Canasta Básica de Alimentos por adulto equivalente tenía un valor de \$144.
Fuente: INDEC

- **Tipo de actividad laboral del jefe del hogar:** Los asalariados y autónomos formales pueden obtener préstamos del sector formal. El objetivo es que el crédito llegue a aquellos sectores con capacidad de repago que se encuentran excluidos del sector financiero. Por ende, la población objetivo queda comprendida por los asalariados informales y los autónomos informales. Sin embargo es importante notar que en algunos casos, ciertos hogares formales de bajos ingresos preferirán tomar un crédito en una institución de microfinanzas que en un banco o financiera de consumo, por temor a ser rechazados o por comodidad, o porque una IMF además del dinero les brinda contención. Además en ciertas ocasiones hay hogares que son semi-formales que pueden obtener mejores condiciones de préstamos en una IMF que en un banco. No obstante, se considera que en el grueso de los casos, un banco es más eficiente que una IMF para brindar acceso al crédito a un hogar de ingresos formales, y que una IMF es más eficaz que un banco para brindarle crédito a hogares informales, ya que tiene mayor capacidad para medir la capacidad de pago de un hogar sin ingresos comprobables.
- **Antigüedad en la actividad:** El repago de un préstamo precisa estabilidad en los ingresos. Para medir esta estabilidad se incluye dentro de la población objetivo a personas con antigüedad mayor a 1 año en su empleo. Obviamente, hay autónomos que podrían precisar un préstamo para iniciar su proyecto, pero en este caso lo que necesitarían no es un crédito para la vivienda sino un crédito para financiar capital o activo de trabajo.

De esta manera, la población objetivo queda definida por los hogares no indigentes con jefes de hogar autónomos o asalariados informales con más de un año de antigüedad en su empleo, ingreso per cápita inferior a 420\$, con una relación cuota ingreso en función del nivel de ingresos.

Dentro de este segmento hay aproximadamente 346 mil hogares en el Conurbano Bonaerense, de los cuales un 54% son autónomos informales y un 46% son asalariados informales.

Tipo de Actividad	Antigüedad	Ingresos dentro de rango		Ingresos fuera de rango		Total	
		Cantidad de Hogares ('000)	% total hogares aglom. Urb.	Cantidad de Hogares ('000)	% total hogares aglom. Urb.	Cantidad de Hogares ('000)	% total hogares aglom. Urb.
Autónomo Informal	mayor a 1 año	141	4,8%	260	8,8%	401	13,5%
	menor a 1 año	34	1,1%	42	1,4%	75	2,5%
<i>Autónomo Informal (total)</i>		175	5,9%	302	10,2%	476	16,1%
Asalariado Informal	mayor a 1 año	111	3,7%	201	6,8%	312	10,5%
	menor a 1 año	124	4,2%	171	5,8%	295	10,0%
<i>Asalariado Informal (total)</i>		235	7,9%	373	12,6%	608	20,5%
<i>Asalariado Formal</i>		359	12,1%	566	19,1%	925	31,2%
<i>Autónomo Formal</i>		18	0,6%	61	2,1%	79	2,7%
<i>Desocupado</i>		39	1,3%	89	3,0%	128	4,3%
<i>Inactivo</i>		327	11,1%	417	14,1%	744	25,1%
<i>Trabajador familiar sin remuneración</i>		1	0,0%	0	0,0%	1	0,0%
Total general		1154	39,0%	1807	61,0%	2962	100,0%

Tabla 4: Segmentación de la población en base a ingresos, tipo de actividad y antigüedad en la actividad.
Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006

Además, a la hora de otorgar un crédito se deben tener en cuenta otras variables. Por ejemplo:

- **Antigüedad en la vivienda:** Mientras más tiempo lleve el cliente en su vivienda mayor será la probabilidad de repago, ya que es más alto el valor que éste le asigna a su propiedad.
- **Voluntad de pago del hogar:** Más allá de la capacidad de pago del hogar, es más importante aún su voluntad de pago. Esta voluntad es la que explica la alta tasa de repago. La voluntad de pago depende en gran medida de la importancia que le asigne el hogar a su vivienda.
- **Garantías:** Si el hogar cuenta con algún tipo de garantía: Mientras más valor le asigne a la garantía mayor será la probabilidad de repago.

2.4. Análisis de la Demanda Habitacional de la Población Objetivo

2.4.1. Introducción al Análisis de Demanda Habitacional

Para el análisis se utiliza la Encuesta Permanente de Hogares. A raíz de que la EPH es una muestra, los valores obtenidos tienen cierto margen de error. Por otro lado, por este mismo motivo, los resultados que pueden obtenerse son porcentuales. Para las necesidades totales se multiplica la proporción obtenida por el total de hogares, el cual se muestra a continuación, junto con el decil de ingreso per cápita familiar de los partidos del GBA.

Decil de ingreso	Nro de Hogares (Miles)	Población (Miles)	Promedio de Ingreso total familiar	Escala de ingreso per cápita familiar	
				Mínimo	Máximo
Sin Ingresos	43	89	0	0	5
1	284	1.367	415	5	136
2	284	1.208	704	136	200
3	284	1.151	987	200	267
4	284	1.037	1.115	267	340
5	284	839	1.263	340	420
6	284	853	1.270	420	500
7	284	780	1.748	500	625
8	284	735	1.971	625	820
9	284	683	2.547	820	1.190
10	284	595	4.281	1.190	+
Total / Promedio GBA	2.881	9.338	1.614		
Total / Prom GBA Bajos Ingresos	1.462	5.691	876		

Tabla 5: Hogares según escala de ingreso per cápita familiar en los partidos del GBA. Elaboración propia en base a INDEC y EPH Segundo Semestre de 2006

Régimen de Tenencia

A partir de la Encuesta Permanente de Hogares, se observa que el 9% de los hogares de bajos ingresos de los partidos de GBA son inquilinos en zonas no inundables y lejos de basurales y que el 21% vive en zonas inundables o cerca de basurales.

También se observa que el 51% es propietario con tenencia legal y al mismo tiempo se encuentra en zonas no inundables y lejos de basurales.

Decil de ingreso	Situación Legal de Tenencia			Situación Irregular de Tenencia			Viviendas en zonas no aptas
	Propietario de la vivienda y el terreno	Inquilino/arrendatario de la vivienda	Ocupante en relación de dependencia	Ocupante gratuito (con permiso)	Propietario de la vivienda solamente	Otra Situación	
Sin Ingresos	53,5%	14,0%	0,0%	7,0%	0,0%	4,7%	20,9%
1	43,7%	4,4%	0,6%	10,1%	6,0%	6,6%	28,6%
2	39,9%	6,3%	0,0%	8,2%	4,8%	7,3%	33,4%
3	58,5%	8,3%	0,3%	5,5%	5,2%	4,0%	18,2%
4	56,4%	11,3%	0,3%	7,8%	6,0%	5,3%	12,9%
5	54,1%	12,5%	0,0%	8,0%	4,0%	7,0%	14,4%
6	69,5%	10,7%	0,0%	5,3%	2,8%	2,5%	9,2%
7	66,0%	11,3%	0,3%	4,9%	2,7%	5,2%	9,6%
8	67,9%	12,6%	0,3%	4,4%	2,1%	5,3%	7,4%
9	69,3%	14,8%	0,6%	2,7%	0,9%	5,7%	6,0%
10	71,2%	20,4%	0,0%	1,2%	0,9%	1,9%	4,3%
Total GBA	59,8%	11,3%	0,2%	5,8%	3,5%	5,0%	14,3%
Total GBA Bajos Ingresos	50,6%	8,7%	0,2%	7,9%	5,0%	6,0%	21,5%

Tabla 6: Hogares según régimen de tenencia y zona de vivienda. En porcentaje. Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006 ¹¹

¹¹ Los departamentos ubicados en zonas inundables fueron incluidos como “Viviendas en zona no inundable y fuera de basural”. Idem para viviendas por arriba del decil 5 en zonas inundables.

Decil de ingreso	Situación Legal de Tenencia			Situación Irregular de Tenencia			Viviendas en zonas no aptas
	Propietario de la vivienda y el terreno	Inquilino/arrendatario de la vivienda	Ocupante en relación de dependencia	Ocupante gratuito (con permiso)	Propietario de la vivienda solamente	Otra Situación	
Sin Ingresos	23	6	-	3	-	2	9
1	124	12	2	29	17	19	81
2	113	18	-	23	13	21	95
3	166	24	1	16	15	11	52
4	160	32	1	22	17	15	36
5	154	36	-	23	11	20	41
6	197	30	-	15	8	7	26
7	187	32	1	14	8	15	27
8	193	36	1	13	6	15	21
9	197	42	2	8	3	16	17
10	202	58	-	4	3	5	12
Total GBA	1.724	326	7	167	100	145	412
Total GBA Bajos Ingresos	740	128	4	115	73	88	314

Tabla 7: Hogares según régimen de tenencia y zona de vivienda. Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006 Cifras en miles de hogares

Para cuantificar la necesidad de créditos para adquisición de viviendas, se toman en cuenta los siguientes segmentos:

1. Hogares en zonas no aptas para vivienda: Hogares con en zonas inundables u hogares cercanos a basurales (excluyendo departamentos). No tiene ninguna utilidad realizar una mejora en una vivienda que puede sufrir graves consecuencias a raíz de una inundación, como así tampoco resulta saludable llevar a cabo un programa de mejoras en viviendas ubicadas cercanas a un basural (en ambos casos salvo que sean viviendas en departamentos). En términos generales se asume que esta población precisa adquirir una nueva vivienda. No obstante, en términos específicos se debe estudiar cada caso. En determinadas ocasiones pueden haber viviendas que se encuentren en zonas no aptas, pero que una mejora puede hacer que la calidad de vida del hogar mejore notoriamente (ejemplo: paredes impermeables y más resistentes).
2. Viviendas irrecuperables en zonas aptas para vivienda. Si la vivienda es irrecuperable no tiene sentido hacerle una mejora. La vivienda debe ser reconstruida.
3. Inquilinos en zonas aptas para vivienda.
4. Hogares con régimen de tenencia no regularizado en zonas aptas para vivienda
5. Jóvenes entre 20 y 35 años, que no tienen su hogar propio. A partir de los 20 años, se podría considerar que el hombre busca establecer un hogar propio.

Por otro lado, para cuantificar la necesidad de créditos para mejoras en la vivienda se toman en cuenta los siguientes segmentos en zonas aptas para vivienda. Los hogares en zonas no aptas deberían ser analizados caso a caso:

6. Los propietarios e inquilinos con régimen de tenencia legalizado. Otorgarle un crédito a inquilinos conlleva un mayor nivel de riesgo debido a que no hay seguridad de que permanezcan en su vivienda.

7. Los propietarios sin régimen de tenencia legalizado (propietarios de vivienda solamente y otras situaciones). Esta población también conlleva un alto nivel de riesgo.

Entre las necesidades de mejora que se analizan en las secciones siguientes se encuentran: piso y cubierta de materiales deficientes, desagüe de agua inadecuado, hogares sin agua, instalaciones sanitarias y espacio. Información acerca de estas mejoras se puede obtener en la Encuesta Permanente de Hogares. En el Anexo N°1, se explica la información que brinda esta encuesta y cuando se considera que un hogar precisa una mejora.

Sin embargo, en esta fuente no se puede obtener información acerca de hogares que precisan mejoras relacionadas con pintura, paredes, ventanas, puertas, instalaciones eléctricas, cocina, deterioro de materiales, o cualquier otro tipo de mejora o refacción. Todas estas mejoras no son cuantificadas en las siguientes secciones. Por ende, el nivel de necesidades habitacionales calculado se podría considerar de base, ya que el rango de necesidades es todavía mayor. De todas maneras, salvo información concerniente con la calidad de las paredes, la EPH permite apreciar las necesidades habitacionales más urgentes de los hogares, ya que en el caso de los hogares de menores ingresos, mejoras en el hogar relacionadas con pintura y terminaciones, lamentablemente se podrían considerar como de lujo.

2.4.2. Cuantificación de la Situación Habitacional

Considerando lo mencionado en las secciones “Introducción al análisis habitacional” y “Definición de la población objetivo”, en la tabla siguiente se cuantifican las necesidades habitacionales en el Conurbano Bonaerense.

Esta información proviene de la Encuesta Permanente de Hogares. En el Anexo N° 2 se explica como fueron calculados los diversos valores. En el Anexo N° 1 (Glosario) se muestra como se define la necesidad de mejora sobre una vivienda.

	Total GBA		Total GBA Bajos Ingresos		Total GBA dentro Pobl. Objetivo	
	('000 Hogares)	(% Hogares GBA)	('000 Hogares)	(% Hogares Bajos Ingresos GBA)	('000 Hogares)	(% Hogares objetivo)
Necesidades Totales						
Hogares con necesidad de adquisición de vivienda*	1.833	-	1.134	-	209	60%
En zonas no aptas	412	14%	313	21%	64	18%
Irrecuperables en zonas aptas	54	2%	43	3%	12	3%
Inquilinos Zonas Aptas	322	11%	125	9%	32	9%
Con régimen de tenencia no válido Z.A.	398	14%	259	18%	81	23%
Jóvenes en el hogar*	648**	_*	396**	_*	20	6%
Necesidad de Mejora Hogares Zonas Aptas*	1.136	39%	926	63%	241	70%
Cubierta de material precario	230	8%	189	13%	41	12%
Sin Agua	196	7%	166	11%	47	13%
Sin desagüe adecuado	274	10%	201	14%	57	16%
Baño	294	10%	243	17%	64	18%
Hacinamiento	142	5%	128	9%	32	9%
Necesidad de Mejora hogares con tenencia legal (propietarios)*	685	24%	538	37%	126	36%
Cubierta de material precario	142	5%	118	8%	23	7%
Sin Agua	93	3%	77	5%	20	6%
Sin desagüe adecuado	182	6%	127	9%	34	10%
Baño	183	6%	143	10%	35	10%
Hacinamiento	85	3%	74	5%	14	4%
Necesidad de Mejora hogares sin tenencia legal*	450	16%	388	27%	115	33%
Cubierta de material precario	88	3%	71	5%	18	5%
Sin Agua	103	4%	89	6%	27	8%
Sin desagüe adecuado	92	3%	74	5%	23	7%
Baño	111	4%	100	7%	28	8%
Hacinamiento	56	2%	54	4%	18	5%
Hogares Totales ('000)	2.881		1.462		346	
Población Totales ('000)	9.338		5.691		1.347	

Tabla 8: Caracterización de las necesidades habitacionales, total de necesidades.

Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006. * Una casa puede necesitar más de una mejora, con lo cual hay hogares que están contados dos veces. / ** Valores calculados en cantidad de jóvenes y no por hogar.

A partir de la tabla anterior, se observa que las mayores necesidades de los hogares se encuentran en las instalaciones sanitarias.

Además es importante analizar del total de las necesidades provenientes de hogares de bajos ingresos, que proporción proviene de hogares que están dentro de la población objetivo planteada anteriormente.

En la tabla siguiente se observa que del total de las necesidades de mejora dentro de la población de bajos ingresos, el 26% de ellas proviene de hogares que se encuentran dentro de la población objetivo; aunque este porcentaje se reduce al 23% en el caso de los hogares con tenencia legal y asciende al 30% en el caso de los hogares con tenencia irregular. Además se observa que en el caso de las necesidades de adquisición de vivienda, la proporción es del 26%. En este cálculo se dejó de lado a los hogares con jóvenes ya que el método de cálculo de los jóvenes en ambos casos es diferente.

Además se observa que la proporción de necesidades habitacionales en casi todos los casos es mayor que la media de hogares que representa la población objetivo sobre la población de bajos ingresos (24%). Esto se podría deber a la mayor vulnerabilidad que presentan los hogares informales.

Microcréditos para la vivienda

Necesidades Totales	GBA Bajos Ingresos ('000)	GBA dentro de población objetivo ('000)	%
Hogares con necesidad de adquisición de vivienda*	1.134	189	26%
En zonas no aptas	313	64	20%
Irrecuperables en zonas aptas	43	12	28%
Inquilinos Zonas Aptas	125	32	26%
Con régimen de tenencia no válido Z.A.	259	81	31%
Jóvenes en el hogar*	396	20	-
Necesidad de Mejora Hogares Zonas Aptas*	926	241	26%
Cubierta de material precario	189	41	22%
Sin Agua	166	47	28%
Sin desagüe adecuado	201	57	28%
Baño	243	64	26%
Hacinamiento	128	32	25%
Necesidad de Mejora hogares con tenencia legal (propietarios)*	538	126	23%
Cubierta de material precario	118	23	20%
Sin Agua	77	20	26%
Sin desagüe adecuado	127	34	27%
Baño	143	35	25%
Hacinamiento	74	14	19%
Necesidad de Mejora hogares sin tenencia legal*	388	115	30%
Cubierta de material precario	71	18	26%
Sin Agua	89	27	30%
Sin desagüe adecuado	74	23	31%
Baño	100	28	28%
Hacinamiento	54	18	34%
Hogares Totales ('000)	1.462	346	24%
Población Totales ('000)	5.691	1.347	24%

Tabla 9: Proporción de Hogares con necesidades dentro de la población objetivo.

Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006. * Una casa puede necesitar más de una mejora

Es posible que un hogar tenga más de una necesidad. En la tabla siguiente se muestra la cantidad de hogares con necesidades, sin duplicar hogares que tengan más de una necesidad.

Necesidades Totales	('000 Hogares)	(% Hogares GBA)	('000 Hogares)	(% Hogares Bajos Ingresos GBA)	('000 Hogares)	(% Hogares objetivo)
Hogares con necesidad de adquisición de vivienda*	1.833	-	1.134	-	209	60%
En zonas no aptas	412	14%	313	21%	64	18%
Irrecuperables en zonas aptas	54	2%	43	3%	12	3%
Inquilinos Zonas Aptas	322	11%	125	9%	32	9%
Con régimen de tenencia no válido Z.A.	398	14%	259	18%	81	23%
Jóvenes en el hogar*	648**	-**	396**	-**	20	6%
Necesidad de Mejora Hogares Zonas Aptas*	608	21%	436	30%	116	33%
<i>Necesidad de Mejora hogares con tenencia legal (propietarios)*</i>	366	13%	271	19%	66	19%
<i>Necesidad de Mejora hogares sin tenencia legal*</i>	199	7%	165	11%	50	14%
Hogares Totales ('000)	2.881		1.462		1.122	
Población Totales ('000)	9.338		5.691		1.347	

Tabla 10: Caracterización de las necesidades habitacionales, total de hogares con necesidades.

Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006. * Una vivienda puede necesitar más de una mejora. ** Valores calculados en cantidad de jóvenes y no por hogar.

A partir de la tabla anterior se observa que el 33% de los hogares dentro de la población objetivo tiene al menos alguna necesidad habitacional y que el 60% de los hogares, por algún motivo estaría interesado en adquirir o construir una vivienda. Se debe tener en

cuenta que en algunos hogares existen ambas necesidades (cuando un hogar tiene jóvenes y también necesidades de mejora) y que hay necesidades que se están duplicando (los hogares con régimen de tenencia no válido que precisan realizar mejoras).

Finalmente, vale la pena remarcar que la proporción de hogares con necesidades de mejoras se puede incrementar si se incluye a los inquilinos y a las viviendas en zonas no aptas, (y la proporción de hogares con necesidades de adquisición de vivienda completa podría reducirse si se excluyen a los inquilinos, hogares en zonas no aptas y hogares con tenencia no regularizada). En la siguiente tabla se muestra que la cantidad de hogares con necesidad de mejora incluyendo a los inquilinos y a los hogares en zonas no aptas, asciende al 46% del total de hogares dentro de la población objetivo.

Necesidades Totales	Total GBA		Total GBA Bajos Ingresos		Total GBA dentro Pobl. Objetivo	
	('000 Hogares)	(% Hogares GBA)	('000 Hogares)	(% Hogares Bajos Ingresos GBA)	('000 Hogares)	(% Hogares objetivo)
Necesidad de Mejora Hogares*	879	30%	638	44%	161	46%
<i>Necesidad de Mejora hogares con tenencia legal (propietarios e inquilinos)*</i>	544	19%	414	28%	101	29%
<i>Necesidad de Mejora hogares sin tenencia legal*</i>	263	9%	224	15%	60	17%
Hogares Totales ('000)	2.881		1.462		1.122	
Población Totales ('000)	9.338		5.691		1.347	

Tabla 11: Caracterización de las necesidades habitacionales, total de hogares con necesidades de mejora incluyendo inquilinos y zonas no aptas. Elaboración propia en base a EPH Segundo Semestre de 2006. * Una vivienda puede necesitar más de una mejora.

Una institución de microfinanzas debe definir en cada caso si es conveniente o no otorgar microcréditos para realizar mejoras a los hogares en zonas no aptas, inquilinos y a los hogares con régimen de tenencia no válido.

Finalmente, se puede incrementar todavía más la población con necesidades de mejoras, si se incluyen a los hogares con otro tipo de necesidades de mejora no incluidas, como terminaciones, paredes, pintura, instalaciones eléctricas, etc. Entre las mejoras no incluidas, se podría decir que la de mayor impacto para la mejora de la calidad de vida de un hogar pobre, es la pared (que sirve como resguardo de la temperatura y evita filtraciones de agua en zonas inundables)¹².

¹² Las viviendas con material de piso precario fueron incluidas dentro de la población de viviendas irre recuperables. Ver Anexo N° 1

2.5. Capacidad de Pago de los Hogares

Relación Cuota/Ingreso: La capacidad de pago de los hogares depende en gran medida de la relación cuota/ingreso fijada por la institución prestamista.

El objetivo de una IMF es determinar basándose en el perfil actual del cliente, si éste tendrá la capacidad de repagar cuotas futuras. El desafío es hallar el porcentaje de ingresos que maximice el monto que el cliente pueda pagar satisfaciendo al mismo tiempo sus necesidades básicas. Este valor puede variar de cliente a cliente en función de diversas variables tales como el tamaño de la familia y los patrones de consumo.

Una decisión clave a tomar es definir que porción del ingreso de un cliente típico se debe tomar como máximo para el pago de la cuota del préstamo.

Por ejemplo, las entidades financieras supervisadas por el BCRA fijan una relación cuota ingreso de entre el 25% y 50%. En el caso de las Instituciones de Microfinanzas, la mayor parte de las instituciones que ofrecen información sobre la relación cuota – ingreso utilizan ratios de entre el 20% y 35%.

Además, por lógica este ratio debe ser inversamente proporcional a la pobreza, ya que por lo general una familia más pobre tiene una proporción de gastos básicos en alimentos y ropa mayor, con lo cual tiene un porcentaje menor de dinero disponible para otros gastos (por ejemplo una familia que gana 300\$ al mes y gasta 200\$ en alimentos y ropa tiene menos dinero disponible en proporción que una familia que gana 800\$ y gasta 400\$).

Además, al momento de otorgar un crédito se debe analizar otros gastos que pueda llegar a tener el cliente, tales como el pago de deudas anteriormente contraídas. Por ejemplo, se podría fijar un ratio de 35% entre el total de cuotas por deuda a pagar y el ingreso mensual.

	Relación Cuota / Ingreso
CHF/Gaza	Hasta el 25%
Calpia	Hasta el 25%
FUNHAVI	Hasta el 33%
SEWA	Hasta el 25%

Tabla 12: Relación Cuota Ingreso por institución

En este caso, como medida de aproximación, para estimar la relación cuota ingreso se toma en cuenta el gasto de los hogares, en base a la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares¹³. En base al ingreso promedio y a gastos que fueron calificados como dispensables se estimó la relación cuota/ingreso por decil de ingresos per cápita familiar

¹³ La última encuesta fue en el año 1996/1997. Se consideran que estos porcentajes se han mantenido hasta la actualidad.

de la población del Conurbano. Entre los gastos dispensables se incluyen: alimentos y bebidas no básicos (Salsas y condimentos, azúcar, dulces, golosinas y cacao, alimentos listos para consumir y otros productos alimenticios, bebidas alcohólicas, comidas y bebidas fuera del hogar), actividades de esparcimiento y cultura, bienes y servicios diversos (Cigarrillos y tabaco, artículos de tocador, servicios para el cuidado personal, otros bienes y servicios diversos) y gastos comunes y reparaciones de la vivienda (ya que la intención del préstamo es reemplazar parte de estos gastos).

En base a la suma del ahorro y del 50% de los gastos dispensables del hogar (teniendo en cuenta que los gastos son un porcentaje de los egresos y no de los ingresos), se determinó la relación cuota ingreso máxima a otorgar por decil. Sin embargo ese no fue el valor final considerado, ya que si el valor obtenido es menor al 20%, se prefirió darle más relevancia a la experiencia actual de las instituciones existentes que prestan con una relación cuota ingreso de hasta el 20%

Finalidad del gasto	Hogares ordenados por ingreso neto mensual per cápita										Total
	Decil										
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	
Total gasto de consumo (EN PORCENTAJE)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Gastos menos dispensables	83,59	82,45	82,41	81,12	80,07	80,00	77,76	76,93	74,87	68,67	76,51
Alimentos y bebidas básicos	47,67	41,44	37,68	35,06	32,76	30,11	26,88	24,34	20,62	13,91	26,26
Indumentaria y calzado	6,75	7,60	7,41	7,48	7,09	7,82	7,49	6,78	7,33	6,93	7,22
Vivienda	10,32	10,95	11,62	11,00	11,25	10,59	10,96	10,39	9,60	8,28	10,07
Equipamiento y funcionamiento del hogar	4,68	4,73	4,99	4,82	5,53	5,06	5,72	6,63	7,59	9,74	6,77
Atención médica y gastos para la salud	4,05	5,92	7,24	7,91	7,75	8,52	8,76	10,18	9,48	9,37	8,58
Transporte y comunicaciones	8,37	9,71	10,74	11,92	12,70	14,07	14,37	15,02	15,93	15,58	13,90
Educación	1,75	2,10	2,73	2,93	2,99	3,83	3,58	3,59	4,32	4,86	3,71
Gastos dispensables	16,41	17,54	17,66	18,88	19,93	19,98	22,26	23,08	25,13	31,32	23,47
Alimentos y bebidas no básicos	6,26	6,39	6,23	6,67	6,56	6,71	7,44	7,57	8,10	9,84	7,74
Esparcimiento y cultura	3,41	4,75	5,02	5,75	6,33	6,48	7,44	7,53	8,83	12,30	8,03
Bienes y servicios diversos	5,34	5,24	5,34	5,21	5,31	5,22	5,41	5,00	4,78	4,59	5,01
Gastos comunes y reparaciones de la vivienda	1,40	1,16	1,07	1,25	1,73	1,57	1,97	2,98	3,42	4,59	2,69
Gasto de consumo medio del hogar (en pesos)	346	482	538	621	671	756	903	1028	1281	2018	864
Ingreso neto medio del hogar (en pesos)	275	453	553	671	759	898	1088	1259	1692	3160	1081
Ahorro	-21%	-6%	3%	8%	13%	19%	21%	22%	32%	57%	25%
Ahorro + Gastos dispensables	0%	13%	20%	26%	31%	36%	39%	41%	51%	77%	44%
Ahorro + 50% Gastos dispensables	-10%	3%	11%	17%	22%	27%	30%	32%	42%	67%	34%
Relación Cuota/Ingreso	20%	20%	20%	20%	22%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Tabla 13: Estimación de la relación cuota ingreso por decil

Esto significa, por ejemplo, que para un hogar en el tercer decil de ingresos la relación cuota/ingresos puede ser de hasta el 20% y para el caso del quinto decil de hasta el 22%. Es importante aclarar sin embargo, que por lo general las IMF's simplemente prestan un porcentaje sobre el ahorro del hogar. En el caso de los deciles superiores, se asignó una relación cuota ingreso del 0% ya que están fuera de la población objetivo.

Capacidad de pago de los hogares:

A partir de la EPH, se pueden obtener diversas estadísticas de ingreso per cápita y del hogar.

Microcréditos para la vivienda

En función de la relación cuota ingreso, del valor de la canasta básica de alimentos y de los ingresos del hogar se puede estimar el valor de la cuota máxima que podría pagar cada hogar mensualmente dentro de la población objetivo (autónomos o asalariados informales con más de un año de antigüedad en su empleo e ingreso per cápita inferior a 420\$, con una relación cuota ingreso variable).

A continuación se observa un ejemplo:

Nº de decil de ingreso per cápita familiar	Relación cuota ingreso en base a decil	Monto de ingreso per cápita familiar	Monto de ingreso per cápita familiar < 420\$	Valor canasta básica de alimentos familiar	Ingreso total familiar	Ingreso total familiar > Canasta Básica de alimentos	Cuota máxima
Sin Ingresos	0%	0	Ok	606	0	No Ok	\$ 0
1	20%	125	Ok	420	500	Ok	\$ 25
2	20%	150	Ok	320	300	No Ok	\$ 0
2	20%	168	Ok	605	838	Ok	\$ 34
3	20%	250	Ok	490	1000	Ok	\$ 50
3	20%	286	Ok	750	2000	Ok	\$ 57
4	20%	320	Ok	240	640	Ok	\$ 64
4	20%	382	Ok	315	1145	Ok	\$ 76
5	22%	475	Ok	210	950	Ok	\$ 105
5	22%	450	Ok	210	900	Ok	\$ 99
7	0%	550	No Ok	420	2200	Ok	\$ 0

Tabla 14: Ejemplo de cálculo de la cuota máxima mensual que puede pagar cada hogar.

Una vez obtenida la cuota máxima que podría pagar cada hogar de la población objetivo, es posible obtener a que préstamo corresponde esa cuota en función de una dada tasa de interés y un plazo del préstamo.

A continuación se muestran, los distintos deciles de capacidad de pago por mes de la población objetivo en base a dos tipos de préstamo estimados.

	Capacidad de pago por mes	Préstamo al que podría acceder según capacidad de pago	Préstamo al que podría acceder según capacidad de pago
Decil 1	76	1,440	5,305
Decil 2	112	2,118	7,806
Decil 3	140	2,648	9,758
Decil 4	160	3,026	11,152
Decil 5	178	3,374	12,432
Decil 6	200	3,783	13,940
Decil 7	240	4,539	16,728
Decil 8	262	4,957	18,266
Decil 9	330	6,236	22,981
Decil 10	576	10,894	40,148
Tasa mensual		2%	1%
Plazo (meses)		24	120

Tabla 15: Estimación del monto del préstamo al cual podrían acceder los hogares para dos modalidades de préstamo.

3. COSTO DE LA CONSTRUCCION

Uno podría suponer que el monto del préstamo promedio que otorga una IMF está directamente relacionado con el destino de éste. Sin embargo, esto no es del todo correcto ya que el prestatario puede decidir financiarse de manera parcial y usar ahorros u otras fuentes de fondos para completar la mejora o adquisición de su vivienda, o puede no tener la suficiente capacidad de pago para afrontar su necesidad habitacional, con lo cual debe ir cubriendo sus necesidades en parte (progresivamente). Por ejemplo, lo ideal es que el 60% de los hogares dentro de la población objetivo que tienen la necesidad de adquirir una vivienda, tomen un préstamo por el valor de una vivienda completa que cumpla con los estándares mínimos de vivienda. Sin embargo, teniendo en cuenta su capacidad de pago y el costo de ese tipo de viviendas esto no es posible. Por ende, el valor de las necesidades habitacionales no es lo que fija el valor promedio de un préstamo.

De todas maneras, es importante que una institución de microfinanzas ofrezca una lista de precios para que el cliente tenga una idea aproximada del costo de realizar una mejora.

Además para poder cuantificar la demanda valorizada es necesario calcular el costo de los posibles destinos del préstamo.

Costo de una vivienda unifamiliar económica

Para el cálculo del costo de una vivienda se utilizó como fuente a “El Constructor”. El objetivo es hallar una vivienda que cumpla con los “Estándares Mínimos de Calidad” de vivienda y que sea lo más económica posible. Esta publicación mensualmente publica el costo de una vivienda unifamiliar económica segmentado por tarea y dentro de cada tarea por mano de obra, materiales y equipamiento.

En el Anexo N° 3 se puede ver detalle del costo total estimado para la construcción de una vivienda unifamiliar económica.

El modelo de vivienda analizado, forma parte del Programa de Viviendas Progresivas Combinadas (VPC). Éste se desarrolla en una planta única y fue ejecutado con un sistema constructivo de tipo tradicional. Utiliza un sistema de fundaciones compuesto por pilotines y vigas de encadenado de hormigón armado y otro de cerramientos verticales formado por muros de mampostería de ladrillos cerámicos huecos de 18x19x40 cm.

Microcréditos para la vivienda

El subsistema de cerramientos horizontales está conformado por una cubierta de chapa de hierro galvanizada con una estructura de sostén de madera. Los contrapisos son de hormigón de 0,15m de espesor. Para las terminaciones superficiales se emplean azulejos de 0,15 x 0,15 cm. en paredes de núcleos sanitarios y solados cerámicos.

La vivienda tiene 40 m² y consta de dos dormitorios, estar, cocina comedor, baño completo y zona de lavadero, previéndose su futura expansión.

A Septiembre de 2007 el costo total de la vivienda llegaba a \$58.339, con un 65% del costo dado por los materiales y el 35% por mano de obra, maquinarias y otros.

A este valor además se le debe agregar un 10,5% de IVA para vivienda unifamiliar única y 10% de gastos generales de la empresa constructora con lo que el precio total asciende a **\$70.300**.

	Materiales		Mano de obra		Maquinarias		Subcontratos		Total
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$
Costo de la vivienda unifamiliar económica	37,879	65	18,467	32	1,299	2	695	1	58,340
Costo + IVA y Gastos Administrativos									70299

Tabla 16: Costo de una vivienda unifamiliar económica. Fuente: El Constructor, Octubre 2007

Según Carlos Casanova de la Fundación Vivienda y Comunidad el precio promedio histórico de los materiales de una vivienda completa que cumple con los estándares mínimos es de 15.000 US\$, algo superior al actualmente informado por El Constructor.

Por su parte, la Subsecretaría de Vivienda tiene un prototipo de vivienda económica en su Programa Federal de Construcción de Viviendas. A Julio de 2004 el costo de una vivienda completa de 44 m² era de 30.000\$. A Julio de 2007 este costo ascendió a \$51.700 y probablemente sea superior ya que para la estimación de este costo se utilizan datos del INDEC (vs. 58.340\$). Según el Ingeniero Darío Bardi, Director de Tecnología y Producción de la Sub Secretaria de Vivienda de la Nación, ambos modelos son muy similares.

Por otra parte, además del sistema constructivo mediante el método tradicional, se investigaron otras tecnologías¹⁴. En la Argentina la aprobación de las nuevas tecnologías se materializa mediante el Certificado de Aptitud Técnica, comúnmente llamado CHAT. que otorga la Dirección de Tecnología y Producción de la Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

Desde 2000 a 2006 se aprobaron 267 nuevas tecnologías y 1.448 desde 1983 a 2006, además de otras tecnologías que se ofrecen en el mercado de dudosa calidad. Sin

¹⁴ A partir de una entrevista con Darío Bardi, Director de Tecnología y Producción de la Sub Secretaria de Vivienda de la Nación

embargo, por ejemplo en el FONAVI entre 1996 y 2005, la incidencia de los industrializados sobre el total construido fue tan solo de entre el 1,5% al 4,2%.

Las principales causas de esto son dos: Calidad y costos. Ha habido malas experiencias en la calidad de las viviendas donde se utilizaron sistemas constructivos industrializados, y a pesar de que se registran ofertas con sistemas industrializados en las licitaciones las empresas suelen no ganarlas por un problema de costos. En otros casos las empresas no se presentan por no poder ofertar dentro del precio tope establecido para las licitaciones.

Además otra razón podría ser que el uso de tecnologías tradicionales tiene la necesidad de utilizar mano de obra local en mayor cantidad. Sin embargo esto es discutible ya que la industrialización no siempre supone una significativa reducción de la mano de obra, si sumamos la ocupación en fábrica más la necesaria en las etapas de trabajos previos, fundaciones y montaje.

Según el Ingeniero Darío Bardi, en Latinoamérica este sistema todavía no ha logrado una alta penetración, aunque si es utilizado en países desarrollados.

Por ende, teniendo en cuenta la experiencia del FO.NA.VI, se cree que todavía no están dadas las condiciones como para adoptar tecnologías alternativas a la tradicional, con lo cual se decide adoptar ésta última para la estimación del costo de la vivienda.

A pesar de esto, se cree que los métodos industrializados en un futuro podrán hacer un mejor uso de los recursos escasos, con lo cual es aconsejable tenerlos en consideración, como así también estar al tanto de las nuevas tecnologías en cuanto a materiales.

Comparación del costo vivienda unifamiliar económica con capacidad de pago de los hogares

Si se compara el monto necesario para la construcción de una vivienda unifamiliar económica con el préstamo al cual podrían acceder los hogares según su capacidad de pago, se observa que no hay hogares dentro de la población que puedan acceder a un préstamo para la construcción de una vivienda según las condiciones del préstamo planteadas en la sección “Capacidad de pago de los hogares” salvo que una proporción muy importante del monto provenga de otras fuentes (préstamos de conocidos, ahorros, etc.).

Ante esto surgen un conjunto de alternativas:

1) Cambiar las condiciones del préstamo: Lograr un plazo bien largo y con tasa bien baja, para de esta manera lograr que la cuota a pagar sea insignificante para el hogar. Sin embargo, para un préstamo con una tasa de interés del 7% anual a 30 años (similar a los que ofrece los programas públicos), lo cual no sería sustentable por la baja tasa de

interés y el alto riesgo de default, la cuota mensual sería de 475\$. Lamentablemente menos del 10% de los hogares dentro de la población objetivo puede acceder a pagar este monto mensualmente (esto explica en parte la alta tasa de incobrabilidad del FO.NA.VI.).

2) Construcción progresiva y/o vivienda de menor calidad: en lugar de construir la vivienda entera se puede construir la misma en etapas, que es justamente lo que sucede en la realidad.

Las etapas se deben ir fijando según las necesidades del hogar.

Además, se debe tener en cuenta lo siguiente: una vivienda que cumple con los estándares mínimos de vivienda cuesta \$70.000 aproximadamente, incluyendo mano de obra, IVA y gastos generales. Los hogares de bajos ingresos, en especial los más pobres por lo general tienen experiencia en la construcción, o a lo sumo sus familiares la tienen. Con lo cual si se toman en cuenta solo los materiales, el costo con IVA incluido se reduce a \$41.000.

A su vez por ejemplo es interesante, considerar que la ONG “Un Techo para Mi País” ofrece una vivienda por tan solo \$3.000.

La casa que construye esta institución en Argentina, es un módulo de madera de 18 metros cuadrados (6mts. x 3mts.) formada por dos paneles de piso, seis paneles laterales, una puerta, dos ventanas, vigas de madera y techo de chapa zinc con manta impermeable; a su vez la vivienda se encuentra sobre 17 pilotes que la aíslan y protegen de la humedad¹⁵.

Esta vivienda obviamente no cumple con los estándares mínimos de vivienda, ya que ni siquiera cuenta con agua, baño, ni las aislaciones adecuadas.

Sin embargo, es innegable que esta vivienda ayuda a solucionar el hacinamiento de ciertos hogares y mejora la condición de vivienda de todos sus beneficiarios.

¹⁵ Además de protección ante la humedad, los pilotines son útiles para que la vivienda sea considerada como móvil. A raíz de esto, la misma puede ser construida en tierras con el dominio no legalizado.



Figura 2: Foto de la vivienda de *Un Techo para Mi País*

Por ende, se concluye que conforme a la capacidad de pago del hogar se debe definir el plan de mejoras progresivas habitacionales que se llevará a cabo (la IMF conjuntamente con el hogar serían los encargada de definir esto en caso de brindar asistencia técnica a la construcción o sólo el hogar en caso contrario). El tipo de mejora a realizar depende en mayor medida de la capacidad de pago del hogar que del costo de realizar la mejora. Este último es tan variable, que en general se debe elegir la mejor opción de mejora según la capacidad de pago del hogar.

Por ejemplo, para el diseño de un plan de construcción progresiva, el tipo de vivienda de *Un Techo para Mi País* podría ser el primer paso. Un préstamo de \$3.000, con una tasa del 1% mensual a dos años, equivale a una cuota de \$140¹⁶. El 70% de los hogares dentro de la población objetivo estaría en condiciones de pagar este tipo de préstamo. Para los hogares con una capacidad de pago mayor, se podría ofrecer una mejora superior y para los hogares con capacidad de pago menor algo todavía inferior.

En caso de brindar un plan estandarizado de mejora progresiva, este sería similar al que se muestra a continuación. Estos precios permiten que el cliente tenga una idea aproximada del costo de realizar una mejora. Los mismos se muestran con dos opciones: con o sin mano de obra. La razón de esto es que, tal como se mencionó, la autoconstrucción es una habilidad muy común en los hogares más pobres.

¹⁶ El hogar debería ya contar con el terreno en este caso.

Plan de construcción de vivienda en etapas	Materiales		Mano de obra		Total \$	Cuota 24 meses 1% m.
	\$	%	\$	%		
Etapa 1						
Estructura	2,750	50	2,750	50	5,500	-
Costo + IVA Con Mano de Obra					6078	286
Costo + IVA Solo Materiales					3039	143
Etapa 2						
Agua y Desague e Instalación sanitaria	1,859	68	875	32	2734	-
Costo + IVA Con Mano de Obra					3022	142
Costo + IVA Solo Materiales					2054	97
Etapa 3						
Instalación eléctrica y artefactos de iluminación	2,128	62	1,301	38	3430	-
Costo + IVA Con Mano de Obra					3790	178
Costo + IVA Solo Materiales					2352	111
Etapa 4						
Instalación de gas, griferías, calefón, cocina y terminaciones	2,637	48	408	7	3045	-
Costo + IVA Con Mano de Obra					3365	158
Costo + IVA Solo Materiales					2914	137

Tabla 17: Etapas para construcción de vivienda en etapas, al alcance de la capacidad de pago de los hogares de bajos ingresos. Estimaciones en base a consultas con arquitectos y a El Constructor, Octubre 2007.

En todas las etapas la cuota a pagar está al alcance de la mayor parte de la población objetivo. A estas 4 etapas, se le debe agregar la construcción de una estructura con mayor resistencia y finalmente el revoque de la estructura y los solados. Éstas también se pueden realizar en etapas en función de la capacidad de pago del hogar. Por ejemplo, se puede ir levantando paredes laterales de ladrillo de a un lateral por vez o incluso menos. Posteriormente se puede construir la cubierta y finalmente el revoque, el solado y las terminaciones. El costo total estimado de las paredes y cubierta para una vivienda de 40 m² es de \$20.000.



Figura 3: Ejemplo de una construcción progresiva de la pared. Foto gentileza de la Fundación Sagrada Familia

De esta manera a través de una estrategia progresiva se puede ir cumpliendo con la construcción de una vivienda de material que cumpla con los estándares mínimos de vivienda, fijando mejoras que están al alcance de la capacidad de pago del hogar.

4. FUENTES DE ACCESO AL CRÉDITO PARA LA POBLACIÓN OBJETIVO

4.1 Instituciones de Microfinanzas

En Argentina, la industria de las microfinanzas está recorriendo su primera etapa de desarrollo.

Según un estudio realizado entre septiembre y diciembre de 2006¹⁷ se estima que existen en el país 98 entidades dedicadas a las microfinanzas. Se trata en su mayoría de ONGs, especialmente de Asociaciones Civiles, y unas pocas fundaciones.

Entre las 98 instituciones, se encuentran 22 réplicas del Banco Grameen (ONGs) nucleadas a través de la Fundación Grameen (Aldeas) Argentina (FGA), en más de 20 localidades del país; el programa FIE Gran Poder que funciona desde el año 2001 en la zona de Liniers ofreciendo el aporte de la experiencia de las microfinanzas en Bolivia; Cáritas Quilmes; Fundación Pro Vivienda Social; SEDECA (Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionadas); FUNDECCH (Fundación para el Desarrollo del Centro Chaqueño); Banco Social de Moreno; Asoc. Civil Avanzar; Fundación Banco Mundial de la Mujer; Fundación Emprender, entre otras entidades¹⁸.

La mayoría de las entidades dedicadas a las microfinanzas en el país ofrece exclusivamente servicios de financiamiento a microemprendedores. Entre las 98 instituciones, se destacan las siguientes dentro del microcrédito para la vivienda:

- En Córdoba: Asociación Vivienda Económica (AVE), SEHAS y SERVIPROH.
- En la ciudad de Buenos Aires: FIE Gran Poder
- En Gran Buenos Aires: Pro Vivienda Social (Moreno, San Miguel y José C. Paz), SEDECA (San Isidro y General San Martín), Fundación Vivienda y Comunidad, Fundación Sagrada Familia y Madre Tierra
- En Trelew: IMPADES
- En Río Negro: ICEPH

Del total de instituciones de microfinanzas, ninguna ha alcanzado aún volúmenes significativos.

¹⁷ Curat et al., 2006. "Microfinanzas en Argentina: Oferta actual y necesidades de asistencia técnica, financiera, regulatoria e institucional". Fundación Andares.

¹⁸ En un trabajo de campo realizado por Bekerman, se presenta un listado de las instituciones con sus datos. "Microfinanzas en la Argentina", 2005. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Microcréditos para la vivienda

- El volumen de créditos de todo el sector microfinanciero (con cartera estimada de 30.400 clientes y \$ 40 millones en Diciembre de 2006) resulta equivalente a los préstamos otorgados por menos de dos sucursales promedio de las 4.000 sucursales bancarias que hay en nuestro país.
- En el listado de los principales actores de la región latinoamericana por cantidad de clientes no se encuentra ninguna IMF argentina.

Nombre	País	# de Clientes Activos
1. Caja Popular Mexicana	Mexico	643.659
2. Compartamos	Mexico	616.528
3. BCSC	Colombia	611.739
4. BANTRA	Peru	563.805
5. Banco Popular do Brasil	Brazil	553.164
6. Caja Libertad	Mexico	290.328
7. CREDIAMIGO	Brazil	235.740
8. MiBanco	Peru	221.802
9. Banco Estado	Chile	219.069
10. WWB Cali	Colombia	164.000
11. Banco Solidario	Ecuador	149.490
12. FMM Popayán	Colombia	137.855
13. CMAC Trujillo	Peru	124.087
14. CMAC Arequipa	Peru	114.020
15. BancoSol	Bolivia	103.786
16. COFAC	Uruguay	101.099
17. FMM Bucaramanga	Colombia	98.457
18. Independencia	Mexico	95.000
19. Financiera Familiar	Paraguay	89.398
20. CRECER	Bolivia	88.435

Tabla 18: Principales IMF's de Latinoamérica en base a cantidad de clientes. Fuente: Mix Market, Diciembre 2006

Curat, Lombarda y Lupano¹⁹, mencionan una serie de causas que ayudan a explicar el tamaño y la heterogeneidad del sector microfinanciero:

- a) Las recurrentes crisis económicas y financieras
- b) La falta de apoyo y atención al desarrollo de un sector microfinanciero en el país por parte de la clase política y empresaria local ni de los principales actores internacionales que sí lo han hecho en muchos otros países de la región.
- c) Acciones públicas con el objetivo de reducir / erradicar la pobreza en el país, con visiones asistencialistas que con el tiempo tienen el riesgo de instalar culturalmente en la población beneficiada el “derecho” a recibir de otro, sin necesidad de trabajar ni de repagar el dinero recibido.

¹⁹ Curat et al., 2005. “Microfinanzas. El subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia Latinoamericana” Planet Finance. Páginas 69-72.

- d) No reconocer el aumento de la pobreza y la marginalidad a lo largo de las últimas décadas, como muestra el siguiente cuadro, sino que sólo percibir este crecimiento como una causa de la última crisis económica.

	1975	1985	1995	2002	2005
Desocupación (1)	3,7	6,1	17,5	19,6	16,7
Subocupación (1)	5,4	7,3	11,9	19,3	12,7
<i>Total</i>	9	13,4	29,4	38,9	29,4
Pobreza	4,7	16	23,5	52	40,2
Indigencia	2,1	s/d	6	23,7	15

Tabla 19: Pobreza e indigencia en Argentina.

(1) Beneficiarios de planes Jefes/Jefas de Hogar como desocupados demandantes.²⁰

Tamaño de mercado

No existe una institución o asociación que brinde información periódica con estadísticas del sector de microfinanzas de nuestro país. La Red Argentina de Instituciones de Microcréditos (RADIM) nuclea a una serie de IMF's pero no brinda estadísticas del sector, aunque ese es uno de sus objetivos. RADIM promueve la incorporación de sus socios en el Mix Market, que es una institución a nivel mundial que brinda información acerca de distintas IMF's e instituciones de segundo grado en el mundo. Sin embargo hoy en día, en Mix Market solo hay información acerca de 7 IMF's de nuestro país.

Según un relevamiento realizado por la Fundación Andares en el país hay 98 instituciones con una cartera de créditos de \$40 MM y 30 mil clientes.

	Cantidad	Clientes	% Share	Préstamos (\$)	% Share
<i>IMFs Grandes</i>	18	26.000	85,50%	37.500.000	93,50%
SAs	7	14.000	46,10%	25.500.000	63,60%
ONGs	11	12.000	39,50%	12.000.000	29,90%
<i>IMFs Pequeñas</i>	80	4.400	14,50%	2.600.000	6,50%
Total	98	30.400	100,00%	40.100.000	100,00%

Tabla 20: Cantidad de IMF's en número y cantidad de clientes y monto de la cartera²¹.

Septiembre-Diciembre 2006

IMFs grandes: cartera activa de préstamos superior o igual a \$ 200.000 y a 400 clientes.

Las 5 principales IMF's del país concentran el 70% de la cartera de créditos. FIE Gran Poder es la principal institución. Ésta se encuentra en la ciudad de Buenos Aires y fue establecida en el año 2001. Como se mencionó anteriormente, FIE ofrece microcréditos para la vivienda.

²⁰ Curat et al., 2005. "Microfinanzas. El subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia Latinoamericana" Planet Finance. Página 70. En base a EPH e INDEC

²¹ Curat et al., 2006. "Microfinanzas en Argentina: Oferta actual y necesidades de asistencia técnica, financiera, regulatoria e institucional". Página 3. Fundación Andares.

Cartera de Microcréditos por IMF 2006

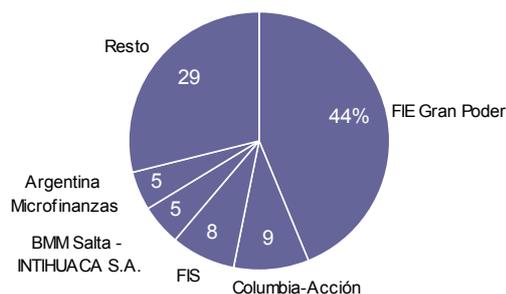


Figura 4: Principales IMF's de Argentina²²

Además en su estudio, la Fundación Andares consultó a las IMF's acerca de sus planes de crecimiento en cuanto a nivel de clientes y préstamos. En función de esto llega a la siguiente proyección del saldo de préstamos y clientes para las microfinanzas. Esta proyección se basa en las IMF's actuales y no considera el ingreso de nuevas instituciones, pero de todas maneras se toma como base para la estimación del crecimiento del mercado:

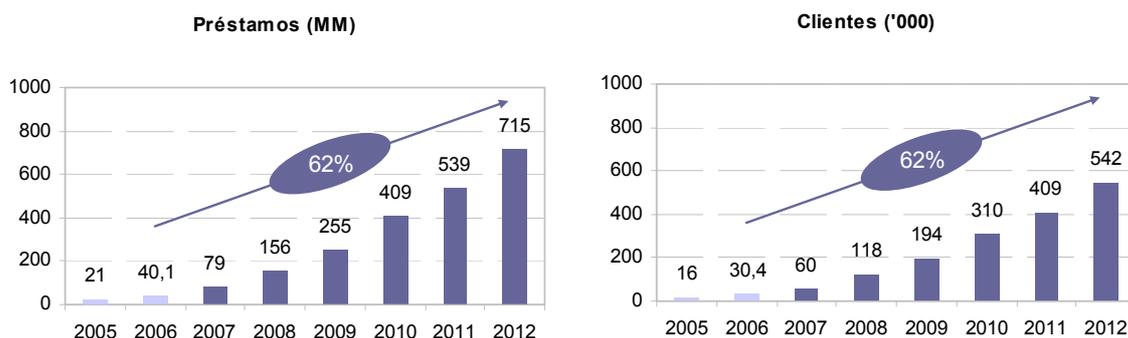


Figura 5: Proyecciones de crecimiento de las IMF's: Préstamos en millones de pesos y clientes en miles
Fuente: Relevamiento Andares, Septiembre-Diciembre 2006²³

En Argentina, el 20% de las IMF's ofrece microcréditos para la vivienda. En Ecuador el 11% de los microcréditos se destinan a la vivienda. MiBanco, una institución madura de Perú solo tiene un 4% de su cartera destinado a la vivienda. Sin embargo, en el caso del Banco Grameen este porcentaje disminuye al 2,2%. Se podría suponer que a menor PBI per cápita, menor penetración de microcréditos para la vivienda, ya que para los más pobres primero es importante aumentar su nivel de ingresos y luego mejorar su vivienda con su flujo de ingresos incrementado. Además por lo general muchas IMF's primero

²² Curat, Larrea, 2007. "Las fuentes de financiamiento de las IMF's en Argentina". Página 7. Fundación Andares

²³ Curat, Larrea, 2007. "Las fuentes de financiamiento de las IMF's en Argentina". Páginas 54 – 55. Fundación Andares

lanzan productos para emprendedores y en un segundo término agregan nuevos productos como microcréditos para la vivienda.

Institución	Origen	Año Creación	% destinado a vivienda	Portafolio Créditos	Cantidad Clientes
Grameen Bank	Bangladesh	1983	2%	428.104.480	6.908.704
ASA	Bangladesh	1979	0%	305.268.840	5.163.279
Banco Compartamos S.A.	Mexico	1990	0%	271.098.542	616.528
Banco Caja Social Colombia	Colombia	1911	23%	1.651.013.604	611.739
Mi Banco	Peru	1992	4%	320.419.273	221.802
Banco Sol	Bolivia	1992	12%	163.049.612	40.634
Banco Ademi	Rep. Dominicana	1983	2%	92.576.635	39.860
Fincomun	Mexico	1994	0%	27.112.566	33.290
Ecuador			11%	197.413.148	75.842

Tabla 21: Comparables: Share de microcréditos destinados a vivienda. Elaboración propia en base a Mix Market

Teniendo en cuenta que Argentina es un país con mayor PBI per cápita que el resto de los países mencionados en la tabla anterior, que actualmente solo el 20% de las IMF's ofrece microcréditos para la vivienda y la cartera de créditos de las instituciones que actualmente ofrecen microcréditos para la vivienda para las cuales se tiene información, se estima que en 2006 el 5% y en 2012 el 11% de la cartera de microcréditos fue y será destinada a microcréditos para la vivienda. En cuanto a la cantidad de clientes esta proporción es menor ya que el monto promedio del microcrédito para vivienda se estima que es mayor que para el de emprendedores²⁴.

De esta manera la oferta de microcréditos para la vivienda alcanzaría los siguientes valores:

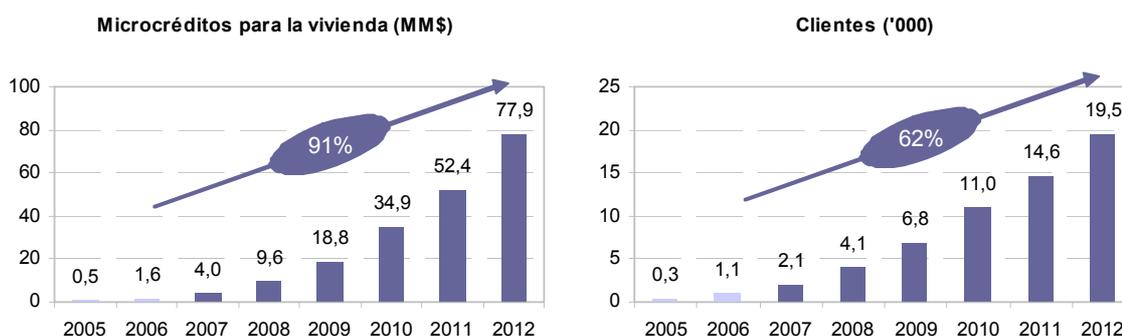


Figura 6: Proyección de tamaño de mercado de Microcréditos para Vivienda en Argentina

Distribución Geográfica de las IMF's

La mayor parte de las IMF's del país se encuentran en la Provincia de Buenos Aires y en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

²⁴ Se estima que es de \$1.500 en 2006, en base a datos actuales y que a 2012 será de \$4.000, debido a una mayor originación de préstamos para vivienda de FIE que realiza préstamos de montos mayores.

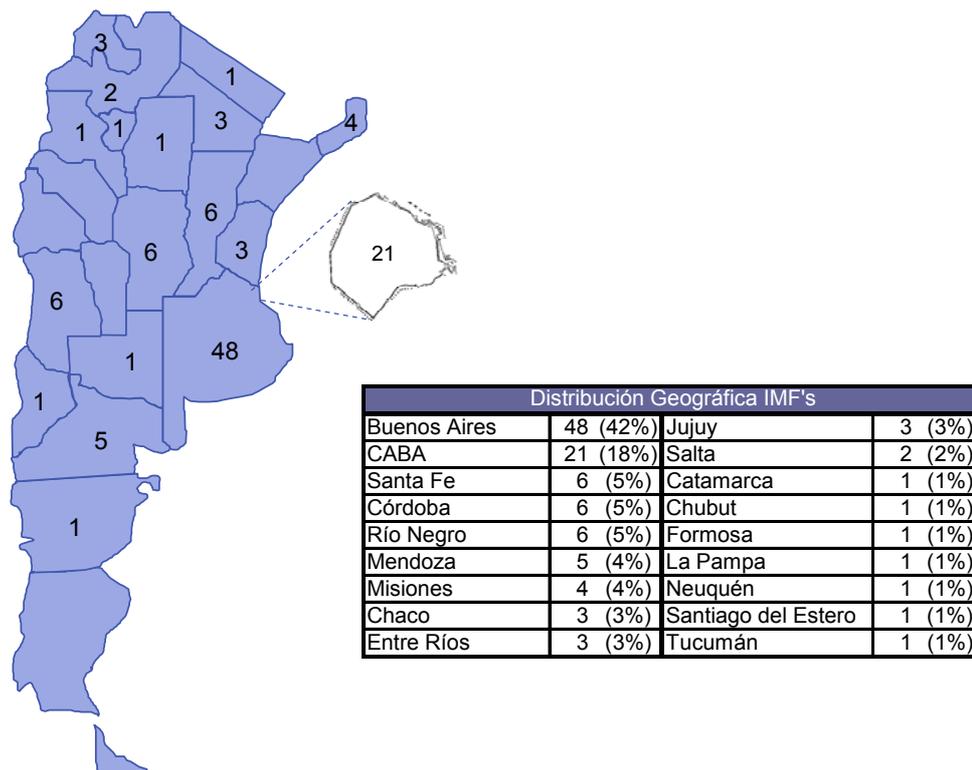


Figura 7: Distribución geográfica de instituciones de microfinanzas. Elaboración propia en base a listado de instituciones, Bekerman “Microfinanzas en la Argentina”, 2005. PNUD

Indicadores Principales

Mix Market ofrece estadísticas sobre una muestra de 704 IMF's en el mundo, de las cuales 228 se encuentran en Latinoamérica y el Caribe. Los indicadores no se encuentran segmentados según el producto microfinanciero. Sin embargo, los valores sirven como guía para los microcréditos para la vivienda.

Gastos de funcionamiento: En promedio en Latinoamérica y el Caribe y en el mundo, el gasto operacional representa el 20% de la cartera de préstamos. Este valor como es de esperarse desciende a medida que aumenta el tamaño de la institución y es mayor para las IMF's autosustentables financieramente que para las que no lo son.

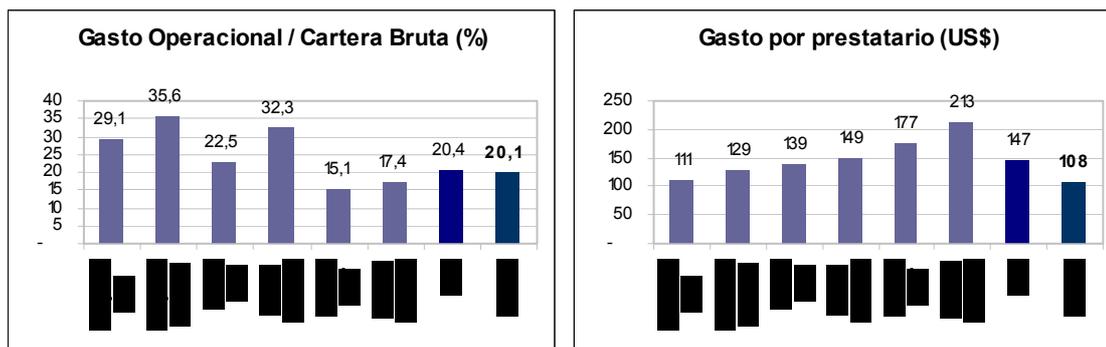


Figura 8: Comparables - Gasto operacional, IMF's Latinoamérica y el Caribe.
Fuente: 2006 Mix Benchmarks

Tasa de incobrables: La tasa de incobrables aumenta a medida que aumenta el tamaño de la institución. En el caso de las sustentabilidad resulta extraño que las instituciones pequeñas autosustentables financieramente tengan una menor tasa de incobrables. En el caso de las grandes, se podría decir que la tasa de incobrables es una de las razones principales por la cual no son autosustentables financieramente²⁵.

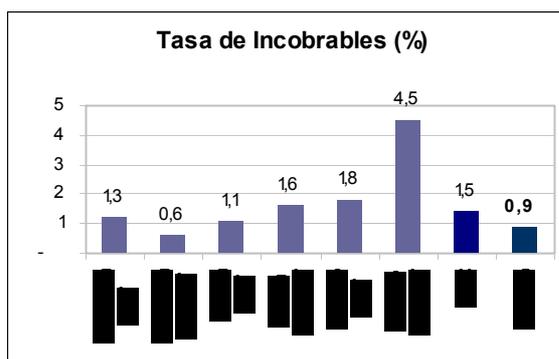


Figura 9: Comparables – Tasa de incobrables, IMF's Latinoamérica y el Caribe.
Fuente: 2006 Mix Benchmarks

Tasa de interés: el ingreso financiero anual sobre la cartera promedio anual desciende conforme el tamaño de la institución y es menor para las instituciones que no son autosustentables financieramente. El rendimiento nominal sobre cartera bruta promedio en Latinoamérica y el Caribe es del 32,3%.

²⁵ “ASF”: Autosustentables financieramente: [Ingresos financieros Ajustados / (Gastos financieros + Gasto de Provisión para Préstamos Atrasados + Gastos operacionales) Ajustados] mayor o igual a 1
“No ASF”: ASF menor a 1.

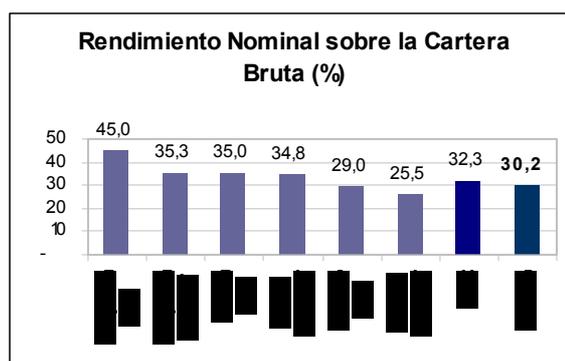


Figura 10: Comparables – Tasa de interés, IMF's Latinoamérica y el Caribe.
Fuente: 2006 Mix Benchmarks

En general, las tasas de interés para préstamos para la vivienda son menores o similares a los de emprendimientos. Un factor importante es que el préstamo puede estar asegurado contra el valor de la vivienda.

IMF	Tipo de producto	MC a emprendimientos	MC para la vivienda
Calpia	Aislado	32%	23%
Mi Banco	Aislado	30%	45%
Funhavi	Aislado	No	58%
CHF/Gaza	Aislado	11%	15%
Genesis	Aislado	35%	25%
Banco Sol	Aislado	32%	23%
CARD	Para clientes con historia	20%	20%
Grameen	Para clientes con historia	20%	8%
SEWA	Para clientes con historia	17%	14%

Tabla 22: Tasa de interés microcréditos para emprendedores y vivienda por institución²⁶

Período de Repago: En la práctica las IMF que prestan independientemente que el cliente haya tenido relación anterior o no con el cliente, ofrecen plazos de 1 a 5 años. En el caso que el cliente tenga relación con la institución desde antes, los plazos de los microcréditos para el hogar, por lo general son más largos que los plazos de los microcréditos individuales para emprendimientos, ya que dichos clientes demostraron capacidad y voluntad de pago.

IMF	País	Tipo de producto	Plazo en Meses
Calpia	El Salvador	Aislado	Hasta 60
Mi Banco	Perú	Aislado	Hasta 120
Funhavi	México	Aislado	18
CHF/Gaza	Gaza	Aislado	36
Genesis	Guatemala	Aislado	30 en promedio
Banco Sol	Bolivia	Aislado	80 en promedio
CARD	Filipinas	Para clientes con historia	12 meses
Grameen	Bangladesh	Para clientes con historia	120 meses
SEWA	India	Para clientes con historia	60 meses

Tabla 23: Período de repago microcréditos para vivienda por institución²⁷

²⁶ Daphnis, Faulhaber, 2004. "Housing Microfinance". SIDA. Página 11

Análisis por institución

Fundación Vivienda y Comunidad

La Fundación Vivienda y Comunidad está ubicada en Castelar y desde hace 30 años trabaja en el área de vivienda social. La Fundación nace en 1977 a partir de la erradicación de la villa de Retiro. En sus inicios se focalizaba en la construcción de barrios de vivienda, lo cual además de la construcción de las viviendas incluye entre otras tareas el tendido de la infraestructura. En 1983 dejaron de construir barrios de vivienda entera. A partir de la década del 90' dejó de financiar únicamente viviendas enteras, cuando llegó a la conclusión que a partir de las mejoras se puede brindar soluciones más económicas a una mayor cantidad de personas. Actualmente ofrece microcréditos para la vivienda en La Matanza, Merlo, Moreno, Quilmas y José C. Paz, aunque tiene llegada a otros partidos a partir de su vasta trayectoria en materia de vivienda.

La Fundación ofrece microcréditos para la vivienda a familias pobres con ingresos menores a la canasta básica total, aunque no a familias indigentes con ingresos menores a la canasta básica de alimentos. Tampoco presta a inquilinos, ya que precisan certeza de que la familia permanezca en su vivienda.

Sus préstamos son mediante cheque para la compra de materiales. Por lo general sus clientes no contratan mano de obra sino que son proyectos de autoconstrucción. Esto se puede llevar a cabo ya que, según la institución, la mayor parte de sus prestatarios tiene habilidades para tal fin o tiene familiares que la tienen. El 70% de sus clientes cumple con la mejora acordada con la institución en el momento de originación del préstamo.

La fundación brinda asistencia técnica a la construcción. Un profesional visita la vivienda antes de otorgar el préstamo para comprender las necesidades del hogar y luego de ello le entrega al prestatario una explicación de la mejora a realizar con foto y plano. Durante la obra solo brinda asistencia a la construcción cuando las mejoras son de relativamente alta complejidad, como en el caso de mejoras de la estructura.

Frecuentemente organiza reuniones de difusión en la fundación en Castelar o en instituciones comunales y barriales.

Su tasa de incobrables es del 7%. La institución cobra un 20% del préstamo en concepto de gastos administrativos y asistencia técnica a la construcción, lo que representaría una tasa de interés del 41% (la fundación prefiere no manejar el concepto de tasa de interés y en su lugar habla de pago por gastos).

²⁷ Daphnis, Faulhaber, 2004. "Housing Microfinance". SIDA. Página 16

Microcréditos para la vivienda

Actualmente, la institución no es sustentable. Para serlo, según Carlos Casanova, debería cobrar un 35% por gastos administrativos y ATC. Esto representaría una tasa de interés del 79%.

A continuación se muestra un resumen con las principales características de la organización y del producto ofrecido

Fundación Vivienda y Comunidad		
Datos Institucionales	Antigüedad	30 años
	Ubicación	La Matanza, Merlo, Moreno, Quilmes y José C. Paz
Indicadores de Escala	Préstamos históricos	3000 (2500 en los últimos 10 años)
	Clientes históricos	1200
	Préstamos por cliente	N/D
	Préstamos activos	300
	Cartera de préstamos (\$)	N/D
Población Objetivo / Condiciones de otorgamiento Préstamos	Actividad	Asalariados y autónomos formales o informales (histórico: 70% asalariados formales)
	Antigüedad en la actividad (meses)	6
	Zonas inundables o en basurales	No
	Dominio	Que exista seguridad de permanencia. No prestan a inquilinos.
	Antigüedad en vivienda	Preferente
	Relación cuota / Ingreso Máxima	20%
	Niveles de ingreso total familiar	500 a 2.000\$
Producto	Destino del préstamo	Únicamente materiales para mejoras: Ampliación, instalación sanitaria y eléctrica, agua y desagüe, terminación de viviendas y refacciones.
	Autoconstrucción	Sí
	Préstamo Mínimo	\$ 500
	Préstamo Promedio	\$ 1.500
	Préstamo Máximo	\$ 2.000
	Pagos	Mensuales
	Cuota máxima	~ \$135
	Plazo (meses)	6 - 12 - 18 -24
	Plazo promedio (meses)	12
	Tasa	~ 40%
Metodología	Individual	
Riesgo y Liquidez	Garantías	Recibo de sueldo o garante (cercano a la familia) en caso de nuevos préstamos
	Mora (pagos fuera de término)	~ 30%
	Tasa de incobrables	~ 7-8% (2% sin voluntad de pago / no paga nunca)
	Punitivos	3% anual sobre saldos
	Accionar ante morosidad	Principalmente persecución telefónica y visitas al domicilio al deudor y garante. Carta documento al deudor de 5 cuotas o más.
Asistencia Técnica a la construcción	Diseño de la construcción	Sí
	Desarrollo de presupuesto	No
	Educación del cliente	No
	Asistencia para la obtención de permisos y asuntos legales	No
	Seguimiento de la construcción	Ocasionalmente (construcción o refacción de estructura)
	Materiales de construcción	No
Financiamiento	Fuentes	Homeless (UK), Misereor (Alemania), Subsecretaría de Vivienda
	Tasas	No aplica / Subsidios

Tabla 24: Principales características de la organización y del producto Fundación Vivienda y Comunidad. En base a entrevista con Carlos Casanova

Fundación Sagrada Familia

La Fundación Sagrada Familia fue fundada en 1979 y actualmente tiene cuatro sedes ubicadas en Virreyes, Benavidez, Bajo de Boulogne, Las Tunas –Tigre- y M. Alberti, además de su oficina central localizada en San Isidro y su corralón de materiales en Boulogne. Al igual que la Fundación Vivienda y Comunidad, comenzó con la construcción de barrios y viviendas completas. En 1995 lanzó su programa de mejoramiento de viviendas.

Entre los programas de la fundación se encuentra el proyecto EPAM (Esfuerzo propio y ayuda mutua). El EPAM (Esfuerzo Propio y Ayuda Mutua) es un programa de autoconstrucción de viviendas, donde la mano de obra es aportada en forma grupal por los futuros propietarios, mientras que la tierra, los materiales y la dirección de obra corren por cuenta de la Fundación. Recientemente, se desarrolló este programa en el Barrio Arroyo Claro en Benavides, en un terreno donado por el municipio, donde se construyeron casas de 52 m² con 2 dormitorios, cocina y baño. El costo promedio de la vivienda, incluyendo solo materiales fue de \$60.000. Los hogares pueden pagar este alto monto dado el largo plazo del préstamo (20 años) y una tasa subsidiada²⁸.

El gran limitante en este tipo de proyectos es conseguir el terreno. En especial en estos días a partir del desarrollo de barrios cerrados a lo largo del Conurbano Bonaerense, que han revalorizado las tierras donde anteriormente solían radicarse las familias de menores ingresos.

En cuanto a su programa de Mejoramiento de Viviendas, utiliza la metodología grupal (grupos de 3 o 4 personas) y está analizando ofrecer un producto bajo la metodología individual, debido a la cantidad de clientes que no están interesados en este tipo de metodología. Sin embargo, desea seguir empujando su producto actual ya que cuando tuvo resultados, los mismos no solo fueron económicos sino también sociales. En los grupos en que la metodología grupal funcionó, se generó un gran espíritu colaborativo. En Alberti, está actualmente ofreciendo un producto con metodología individual destinado únicamente a clientes o a hogares formales.

Su tasa de incobrabilidad actual es del 10%, pero su morosidad es elevada. Esto se debe a que los hogares, al ser informales, se atrasan en el pago ya sea por baja en el nivel de ventas, problema de salud, pérdida de empleo, por tener un mes con ingresos menores a lo esperado, etc. Según la Directora Ejecutiva, la institución acompaña a las familias en cada uno de estos casos y la ayuda para que finalmente termine de repagar el crédito. En términos históricos su morosidad es del 8% con una tasa de incobrables del 6%.

La institución presta a hogares con ingresos formales, además de prestar a informales. Según Beatriz V. de Berasategui, Directora Ejecutiva de la Fundación, esto se debe a

²⁸ La información sobre incobrabilidad no fue solicitada.

que los hogares además del préstamo en ciertas ocasiones necesitan contención lo cual hace que a pesar de que tengan que pagar una mayor tasa (debido al mayor análisis que acostumbra realizar una IMF), prefieran obtener un crédito de la institución, en lugar de obtenerlo en un banco o financiera de consumo donde sólo obtienen el dinero. Sin embargo, gente del sector de las microfinanzas también sostiene lo contrario: “Ciertas instituciones le dan contención al cliente pero nunca terminan de darle el dinero que necesitan. Muchas veces los clientes no necesitan contención, sino que necesitan el dinero”. También presta a hogares dentro de zonas inundables, siempre analizando si la mejora verdaderamente tiene sentido.

En cuanto a la asistencia técnica brindada ésta es similar a la de la Fundación Vivienda y Comunidad. La Fundación cuenta con arquitectos voluntarios. Antes de que ellos realicen la visita a la vivienda, una asistente social realiza el análisis de capacidad de pago de los hogares y le brinda al grupo una charla educativa al hogar sobre hábitos de consumo y gastos.

En cuanto a la garantía se crea un fondo de garantía para cada grupo, equivalente al 10% del monto prestado a cada individuo. En caso de incumplimiento la institución ejecuta la garantía.

Sus préstamos son de relativamente bajo monto dado que el préstamo promedio es de \$540 y el máximo de \$700, salvo en Alberti recientemente comenzó a originar préstamos de hasta \$1.500. Ante esto se le consultó a la Fundación si a un hogar no le era más conveniente ahorrar el dinero por su propia cuenta en lugar de pedir el crédito, ya que dado su monto éste no permite mejoras significativas. Sin embargo, según Beatriz V. de Berasategui, los hogares son consumistas y no tienen voluntad de ahorro con lo cual no podrían ahorrar la plata y la única manera de hacerlo es a través del préstamo. Y con un préstamo de bajo monto y a corto plazo la Fundación se asegura un repago aceptable con el cual “el ladrillo prestado luego puede ser prestado a otro beneficiario”. Además, a pesar de ser de bajo monto los resultados pueden ser significativos, y las mejoras son incrementales.

El 70% del préstamo otorgado se dedica a la adquisición de materiales. En la mayor parte de los casos la mano de obra es familiar.

Durante la crisis la institución bajo significativamente el nivel de préstamos otorgados. Esto se debió a la falta de dinero de los hogares. En el año 2007 la institución ha originado 307 créditos, cifra inferior al nivel de créditos del 2001, donde originó 396 créditos. En 2002 su originación fue de tan solo 136 créditos.

A continuación se muestra un resumen con las principales características de la organización y del producto ofrecido

Fundación Sagrada Familia - Proyecto Pro.Me.Vi (Mejora de Viviendas)		
Datos Institucionales	Años en la actividad (MC para la vivienda)	28 años la institución. Desde hace 13 años el Pro.Me.Vi
	Ubicación	Virreyes, Pablo Nogués, Bajo de Boulogne, Las Tunas –Tigre- y La Matanza
Indicadores de Escala	Préstamos originados históricos (\$)	\$ 1.395.000
	Cantidad de préstamos históricos	2.405 desde 1999
	Clientes históricos	1500
	Préstamos por cliente	1,6
	Cartera de préstamos activos (\$)	109.900
	Préstamos activos	209
Población Objetivo / Condiciones de otorgamiento Préstamos	Préstamos renovados / Préstamos otorgados	45% en 2007
	Actividad	Trabajo comprobable (no hace falta recibo de sueldo)
	Antigüedad en la actividad (meses)	-
	Zonas inundables o en basurales	Dependiendo el caso
	Dominio	Preferentemente ser propietario del terreno o con derecho a la propiedad
	Antigüedad en vivienda	Sí se toma en cuenta
	Relación cuota / Ingreso Máxima	-
	Rango de ingreso familiar per cápita	-
Producto	Rango de ingreso total familiar	\$800 - \$1500
	Destino del préstamo	Inicio, mejoramiento, ampliación o terminación de la vivienda.
	Autoconstrucción	80% de las familias
	Monto préstamo	Préstamos sucesivos de \$300, \$450 y \$600 o de \$500, \$600 y \$700. \$1.500 en Alberti
	Préstamo Promedio	\$ 540 en 2007
	Pagos	Quincenales o Mensuales
	Cuota	Mínima 30\$ quincenal o 60\$ mensual. Máxima 140\$ mensual.
	Plazo (meses)	6
	Plazo promedio (meses)	6
	Tasa de interés	90%
Riesgo y Liquidez	Metodología	Solidaria (grupos de 3 o 4 familias conocidas)
	Garantías	Solidaria
	Mora (pagos fuera de término)	8% histórica
	Tasa de incobrables	6% histórica
	Punitivos	-
Asistencia Técnica a la construcción	Accionar ante morosidad	Llamados telefónicos, visitas y cartas documento
	Diseño de la construcción	Sí
	Desarrollo de presupuesto	Sí
	Educación del cliente	Sí en cuanto a hábitos y gastos, no en cuanto a construcción.
	Asistencia para la obtención de permisos y asuntos legales	No
	Seguimiento de la construcción	No
Financiamiento	Materiales de construcción	Obtienen materiales para la construcción de donaciones. Se los venden a los hogares para "lograr la tranferencia entre hogares del material".
	Fuentes	Donaciones
	Tasas	0%

Tabla 25: Principales características de la organización y del producto Fundación Sagrada Familia. En base a entrevista con Beatriz V. de Berasategui

Al igual que en el caso de Vivienda y Comunidad, esta Fundación tampoco es sustentable financieramente. La principal razón de esto es que la institución no ha podido lograr un volumen significativo. A pesar del gran número de necesidades

Microcréditos para la vivienda

habitacionales de los hogares de bajos ingresos, según ellos muchos no tienen como prioridad a la vivienda. Y en otros casos sucede justamente lo contrario, los hogares consideran a la vivienda como un sueño irrealizable. Además, la Directora de la institución menciona que en el país no hay por parte de los prestatarios una política de pago y de responsabilidad ante el compromiso asumido. Además otra dificultad que enfrenta la institución es el alto grado de rotación de los empleados.

Entre los principales logros de la institución, según la Directora Ejecutiva, se destaca haber sorteado la crisis de 2001/02, los servicios técnicos y sociales que mantuvieron a pesar de la crisis y el hecho de seguir apostando al grupo solidario. Además resalta el hecho de que la institución ha sabido cambiar y continuamente repensar los programas que ofrece.

FIE Gran Poder S.A.²⁹

FIE tiene 4 sucursales en el GBA, 1 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 1 en Salta y su oficina central en Liniers. La institución de microfinanzas con la cartera de créditos más grande del país, menciona a los créditos para la vivienda como uno de sus productos.

Sin embargo, esta IMF se especializa en microcréditos individuales para emprendedores. Actualmente tiene solo a 10 clientes que obtuvieron un crédito de este tipo. Éste es otorgado únicamente a los clientes que tienen historia en la institución (más de 3 años). El crédito no es para vivienda completa sino para financiar mejoras. El producto se asemeja al de un banco tradicional. Tiene un plazo de 5 años, un monto promedio de \$75.000 y una tasa de interés mensual del 2%. Al igual que las instituciones financieras, maneja el concepto de préstamo sobre valor (loan to value), que en general es del 50%. Además, utiliza como colateral a la vivienda, lo cual es lógico dado el alto monto del préstamo. En este caso sus prestatarios son hogares que obtienen parte de sus ingresos de manera informal, debido a esto, estas familias pueden obtener mejores condiciones en la institución que en una entidad financiera y al mismo tiempo FIE sabe que su cliente tiene buena capacidad y voluntad de pago.

Un Techo para mi país

Un Techo para mi País Argentina (UTPMP) es una ONG latinoamericana con presencia en Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, México, Perú y Uruguay, que está en el país desde 2002, en la provincia de Córdoba. En 2006 abrió una oficina regional en Buenos Aires.

²⁹ En base a entrevista con Lilian Vargas, Gerente Comercial

UTPMP realiza la construcción de viviendas de emergencia para familias que viven en asentamientos en condiciones de extrema pobreza. La vivienda ofrecida de 18 m², es de carácter básico, sin ninguna instalación. Es una casa muy económica, lo que posibilita que esté al alcance de las familias con menores recursos. Además, como es una casa fácil de construir, posibilita, la participación de jóvenes voluntarios en la construcción. De esta manera los pobres acceden a un tipo de vivienda más digno, y los jóvenes se forman y aprenden sobre la realidad del país.

UTMP lleva construidas más de 100 viviendas en Córdoba. Durante 2006 construyó 50 viviendas en Buenos Aires.

El costo de la construcción, que incluye únicamente materiales, es de \$3.000. Este es financiado en su mayor parte por empresas locales. A las familias se les exige un monto de \$300. El objeto de esto es enseñarle a estos hogares de extrema pobreza a desarrollar la capacidad de ahorro y evitar el asistencialismo.

Este programa genera un impacto muy importante y mejora notablemente la calidad de vida de los hogares que viven bajo extrema pobreza. Es un primer paso muy importante entre la pobreza total y la vivienda definitiva. Pero hasta llegar a la vivienda definitiva es necesario recorrer una serie de etapas adicionales. La vivienda construida no cuenta con baño, agua, ni gas y tiene solo 18 m². Los microcréditos para la vivienda pueden contribuir para finalmente llegar a la construcción de una vivienda digna.

4.2. Otras fuentes de acceso al crédito para vivienda para la población objetivo

A continuación se analizan otras fuentes de donde la población de bajos ingresos puede acceder al crédito para la vivienda en nuestro país:

1. Instituciones financieras
2. Programas Públicos
3. Prestamistas informales

4.2.1. Instituciones financieras

La oferta de créditos capaces de abastecer las necesidades habitacionales del sector se puede dividir en dos categorías. Por un lado los créditos hipotecarios (incluyendo también los créditos con garantías sobre inmueble), y por el otro los créditos personales (los cuales pueden ser destinados a la vivienda). Los primeros poseen tasas de interés más bajas ya que cuentan con el inmueble como garantía lo que disminuye el riesgo de default. Pero además de estos dos, dentro de los préstamos personales es interesante remarcar a los “préstamos de bajo valor”.

Préstamos Hipotecarios

Las entidades financieras que otorgan este tipo de producto exigen ingresos formales. Estos préstamos solo son ofrecidos a personal en relación de dependencia con recibos de sueldo, monotributistas y autónomos inscriptos en la AFIP, jubilados y pensionados. Colocar a la vivienda como colateral de un préstamo no siempre es una tarea sencilla en el caso de los hogares de bajos ingresos. Este producto está fuera del alcance la población objetivo de las microfinanzas con lo cual su análisis no es relevante.

Préstamos Personales

A diferencia de los préstamos hipotecarios, en el caso de los préstamos personales existe una considerable oferta al segmento medio-bajo principalmente por parte de financieras de consumo que han crecido notoriamente en los últimos años.

Al igual que en el caso de los préstamos hipotecarios, estos préstamos solo son ofrecidos a personal en relación de dependencia con recibos de sueldo, monotributistas y autónomos inscriptos en la AFIP, jubilados y pensionados.

Sin embargo, en ocasiones los hogares informales acceden a estos préstamos a través de algún familiar que sí cuente con recibo de sueldo o jubilación (a diferencia del caso de

los hipotecarios donde es menos probable que esto pase, ya que se lleva a cabo una garantía sobre la propiedad del dueño).

En los últimos años se han creado un gran número de financieras de consumo, de las cuales una gran parte no se encuentra regulada por el BCRA y no está habilitada para captar depósitos sino que se financia con capital de riesgo y venta de cartera o a través de fideicomisos financieros. Estas instituciones ofrecen préstamos de menores montos con altas tasas de interés y se caracterizan por el rápido y fácil otorgamiento de los préstamos. Éstas ofrecen líneas de crédito en efectivo o a través de tarjetas de crédito.

En general los asalariados y autónomos informales acceden a las financieras de consumo a través de terceros y habitualmente no acceden a los bancos y tampoco creen que puedan acceder.

Préstamos de bajo valor

El Banco Central habilitó en 2000 una operatoria llamada de “Préstamos de bajo valor” con requisitos mínimos de documentación. Este es el producto más similar a un microcrédito y puede ser destinado para actividad productiva o consumo y vivienda.

Los créditos con plazo inferior a 2 años y cuota mensual –aplicando un sistema de amortización francés- que no supere los \$ 200 mensuales, pueden otorgarse contra la presentación de un documento de identidad que permita la identificación del cliente. No es obligatoria la evaluación de la capacidad de pago del cliente en función de sus ingresos y el destino del crédito puede ser

Además, en Argentina no existen en la regulación límites legales a las tasas de interés por lo que no es esto tampoco una limitante para que los bancos den microcréditos y puedan cubrir su mayor costo asociado.

No obstante esto, las entidades financieras no han atendido las necesidades crediticias de autónomos y empleados informales. Según Curat, Lombarda y Lupano³⁰ esto se debe a los siguientes factores:

- Los bancos no tienen la capacidad ni la cultura para realizar el análisis crediticio ante la falta de ingresos comprobables de los potenciales demandantes.
- Los bancos ante la volatilidad macroeconómica y de ingresos de la población exigen garantías reales en exceso.
- El microcrédito requiere una metodología especial que implica un mayor compromiso con el cliente y su entorno (salir de la sucursal, visitar al potencial

³⁰ Curat et al., 2005. “Microfinanzas. El subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia Latinoamericana” Planet Finance. Páginas 84-86.

cliente, verificar actividad, estimar ingresos y gastos, buscar referencias en vecinos, etc.).

- Falta de personal adecuado para atender a microemprendedores informales de bajos recursos.
- Aún existe un mercado crediticio no satisfecho en el sector de empresas y personas formalizadas, y de ingresos medios y altos que resulta más atractivo para los bancos.
- Preferencia por los créditos personales, hipotecarios y prendarios a personas físicas, preferentemente a asalariados que cobran sus haberes en cuentas de ahorro abiertas en una entidad financiera (denominadas “cuentas sueldo”).

4.2.2 Programas Públicos

El sector público participa en el mercado de vivienda a través de programas nacionales, provinciales y, en mucha menor medida, municipales. El objetivo de estos programas es paliar el déficit habitacional de los sectores de menores ingresos mediante el aumento de la oferta de viviendas económicas.

Además, de esto se buscan solucionar problemas de empleo. En alguno de los programas, como por ejemplo el Programa Federal de Solidaridad Habitacional y el de Emergencia Habitacional, se contrata como mano de obra a beneficiarios de los planes de Jefes y Jefas de Hogar o a desocupados no beneficiarios de planes asistenciales.

En el Anexo N° 4, se muestran las principales características de los programas del FO.NA.VI. y los programas federales.

4.2.3 Prestamistas informales

Hoy en día los prestamistas informales constituyen una de las principales fuentes de acceso al crédito para los asalariados y autónomos informales.

En general otorgan préstamos en tan solo 24 horas con una frecuencia de pago diaria. El pago y la cobranza la realizan directamente en el lugar de trabajo del prestatario o en su vivienda. El plazo del préstamo por lo general no supera los 6 meses y el monto los \$500. La tasa de interés efectiva anual llega a valores muy elevados (ejemplo 700% o más) debido a que se utilizan plazos de pago diarios³¹.

³¹ Basso, Davico, 2007. “Las microfinanzas: expandiendo la oferta de servicios financieros a segmentos excluidos”. Cordial.

Además de no estar regulados por el Banco Central, no cuentan con ningún tipo de marco legal. Este sector informal está compuesto principalmente por prestamistas que tienen una penetración considerable en el sector microempresarial.

4.3. Comparación entre las fuentes de acceso al crédito para vivienda para la población objetivo

En la tabla siguiente se realiza una comparación de las distintas fuentes de acceso al crédito con la que cuentan los hogares dentro de la población objetivo.

Ésta no tiene acceso al crédito hipotecario. Además, las entidades financieras no otorgan los préstamos de bajo valor, que sí están directamente enfocados a la población objetivo.

La población objetivo tiene acceso a los programas públicos, a los prestamistas informales y a las IMF's y acceso indirecto a los préstamos personales. Por lo general se autoexcluye de ir los bancos por miedo al rechazo.

Los préstamos con las mejores condiciones para la población objetivo son los de los programas públicos. Sin embargo estos se encuentran limitados. En 2005 se terminaron sólo 3.573 viviendas en la Provincia de Buenos Aires y 610 soluciones habitacionales. Estos programas tienen una alta tasa de incobrabilidad que llega casi al 45%. Esto se debe en parte a la alta cuota de repago exigida en los programas (Ver Anexo N° 4) que es demasiado alta en comparación con la capacidad de pago de los hogares y su inestabilidad económica.

Luego de estos, en términos de condiciones del préstamo, le siguen los préstamos personales. Sin embargo, tal como se mencionó, este producto está dirigido a hogares formales. La población objetivo podría obtener acceso a este crédito de manera indirecta. No obstante, por lo general la población objetivo no se acerca a los bancos por temor a ser rechazados

En cuanto a las IMF's se puede observar que sus altos costos administrativos son los determinantes de las altas tasas de interés. A diferencia del resto de las alternativas, el microcrédito requiere una metodología especial que implica un mayor compromiso con el cliente y su entorno (salir de la sucursal, visitar al potencial cliente, verificar actividad, estimar ingresos y gastos, buscar referencias en vecinos, etc.).

Con relación a los prestamistas informales, estos imponen condiciones muy inferiores a las del resto del mercado. Sin embargo, la falta de competencia y de alternativas disponibles permite que sigan funcionando.

	Instituciones reguladas por el BCRA			Financieras de Consumo	IMF's Vivienda	Programas Públicos	Prestamistas informales	
	Préstamos de bajo valor	Préstamos Hipotecarios	Préstamos personales*					Préstamos personales Medio-Bajo**
Acceso al crédito de la población objetivo	Sí	Restringido	Muy limitado	Limitado	Acceso indirecto	Sí	Sí	
Población Objetivo	Hogares de bajos ingresos	Hogares formales con ingresos superiores a \$1.200	Hogares formales con ingresos superiores a 750\$	Hogares formales con ingresos superiores a 100\$	Segmento Medio-Bajo Hogares formales	Hogares informales de bajos ingresos. También prestan a hogares	Hogares de bajos ingresos	Hogares de bajos ingresos
Requisitos	No otorgados	DNI, fotocopia de servicio, recibo de sueldo, garantías hipotecarias.	DNI, fotocopia de servicio, recibo de sueldo.	DNI, fotocopia de servicio, recibo de sueldo.	DNI, fotocopia de servicio, recibo de sueldo.	DNI o Pasaporte, fotocopia de servicio, no solicitan recibo de sueldo.	Ver Anexo N° 4	Bajos
Monto del préstamo (\$)	No otorgados	Sin acceso	200 - 50.000	50 - 15.000	50 - 10.000	Según capacidad de pago	10.000 - 55.000	0 - 500
Plazo	No otorgados	Sin acceso	3 - 60 meses	3 - 60 meses	3 - 60 meses	Hasta 5 años	Hasta 50 años	1 - 6 meses
Tasa de interés efectiva anual	No otorgados	Sin acceso	20% - 35%	25% a 55%	30% a 70%	40% - 100%	0% - 7%	Elevada (llega a 700%)
Tasa de Incobrables	No otorgados	1,2%	4%		N/D	7%	43%	N/D
Gastos administrativos / Cartera Bruta	No otorgados		1,2%		N/D	30% - 45%	15%	N/D
Fondeo - Tasa en \$	No otorgados	Capital de Riesgo y fondeo a través de depósitos - 4%			Capital de Riesgo y Venta de Cartera o a través de Fideicomisos Financieros.	Donaciones, Capital de riesgo y Multilaterales (BID, CAF, IFC, FMO, etc.) - 17%	Allicuota impuesto a los combustibles y fondos nacionales y provinciales	N/D

Tabla 26: Principales características de las distintas fuentes de acceso al crédito.¹

* Basado en principales entidades reguladas por el BCRA en créditos personales a Diciembre de 2006 (Banco Provincia, Banco Nación, Santander Río, Banco Macro y Banco Ciudad)

** Basado en principales entidades reguladas por el BCRA que apuntan al segmento medio bajo (CFA, Cetelem, Credilogro, y GE)

5. DEFINICION DE VARIABLES

5.1 Metodología crediticia a utilizar

Se pueden distinguir tres tipos de metodologías principales utilizadas por las IMF's: préstamos individuales, grupales o mancomunados. La descripción de cada una de ellas se encuentra en el Anexo N° 5 junto con un benchmark con indicadores de uso, costo y eficiencia de cada metodología a nivel internacional.

Uso de cada metodología en Argentina

Aunque el BCRA no considera a la garantía solidaria como válida, según el estudio de campo conducido por Marta Bekerman en 2005 la mayor parte de las IMF las utiliza. Según este relevamiento, sobre un total de 43 instituciones, casi el 70% utiliza la modalidad de préstamos grupales, alrededor del 30% la de créditos individuales, y el 11% préstamos garantizados por la comunidad. Por otro lado, cerca del 50% de las instituciones trabaja bajo la modalidad de créditos individuales, pero con garantías reales y casi el 30% individuales con garantías solidarias.

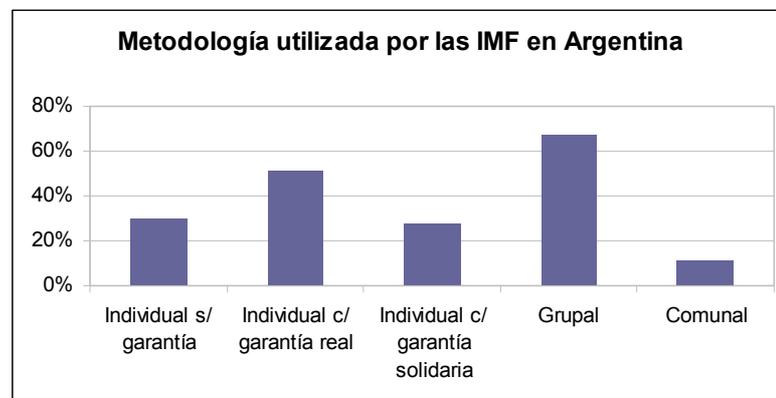


Figura 11: Metodología utilizada por las IMF en Argentina³²

Ventajas y desventajas de cada metodología

El uso de la metodología grupal tiene las siguientes ventajas sobre la metodología individual:

- Se abarata el costo de selección, monitoreo y recolección del préstamo. Gracias a esto disminuye la tasa de interés que se le puede cargar al cliente.

³² Bekerman, 2005. "Microfinanzas en la Argentina". Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Microcréditos para la vivienda

- Permite atenuar los efectos de la selección adversa: los deudores de una comunidad pequeña saben quién es un deudor riesgoso.
- Genera incentivo moral: los deudores pueden monitorearse entre ellos fácilmente.
- Actúa como garantía: muchas veces el individuo no cuenta con garantías reales, ni tampoco con avales o garantes.
- Los préstamos individuales por lo general utilizan como garantía a los garantes. Si el garante tiene ingresos formales, en lugar de ser garante tal vez prefiera sacar un crédito de la banca formal para entregárselo al hogar que precisa el préstamo (siempre y cuando las tasas sean más convenientes). En cambio en el caso de los préstamos con garantía solidaria como no hace faltan garantías reales, es menos probable que se tenga que competir con la banca formal.
- Genera cooperación y afinidad entre los integrantes: como el beneficio de cada integrante depende del beneficio ajeno, los integrantes se preocupan por el accionar de sus compañeros.

Sin embargo esta técnica tiene sus desventajas en comparación con la metodología individual:

- Genera alta presión y tensión entre las partes: los integrantes de un grupo no siempre responden dentro de los límites civiles adecuados, sobre todo en los malos momentos o en casos de incumplimiento.
- Tiene menor flexibilidad que los préstamos individuales: las necesidades de los individuos pueden ser diferentes.
- No son globalmente aceptados: en zonas de baja cooperación, es difícil que se lleguen a formar los grupos. Según Marta Bekerman, de la “Asociación Civil Avanzar para el Desarrollo Humano”, a su IMF le tomó un tiempo finalmente aceptar que en la zona en donde su entidad trabaja (Los Piletones en Capital Federal), la metodología grupal no es eficiente. Además siempre hay individuos que no estarán interesados en esta metodología.
- El costo incurrido por el prestatario es mayor ya que tiene mayor responsabilidad sobre el seguimiento y monitoreo y principalmente porque tiene que responder por un tercero en caso de incumplimiento.

El caso de la metodología de créditos individuales con garantía solidaria combina alguna de las ventajas de los créditos grupales con la de los créditos individuales (flexibilidad y garantía alternativa).

Conclusión:

Por lo general, para préstamos de bajo monto es conveniente utilizar la metodología grupal ya que tiene un costo menor por prestatario (ver Anexo N° 5). El tipo de garantía a utilizar depende de cada caso. En zonas donde hay baja colaboración es más conveniente utilizar garantías individuales y en el caso de familias que no pueden ofrecer garantías es más conveniente la garantía solidaria.

Por ende, no se puede concluir que una metodología sea más conveniente que la otra. La práctica ha demostrado que para plazos muy largos, la metodología solidaria pierde algo de eficacia al aumentar la tasa de incobrables.

Debido a que en el país la metodología grupal no está teniendo el éxito esperado, dado el bajo nivel de colaboración, se decide utilizar la metodología individual. Esta tiene efecto sobre la tasa de incobrables, la cantidad de préstamos originados y la eficiencia operativa (Ver Anexo N° 5).

5.2. Tipo de securitización a utilizar

Colateral y tipos de garantía:

El colateral es un activo que se entrega al prestamista hasta que el prestatario termina de pagar el préstamo. Éste puede ser un activo mueble o inmueble. En una transacción securitizada las promesas de pago están respaldadas por un colateral y en caso de default el prestamista tiene derecho a ejecutar el activo y venderlo para así repagar el préstamo.

El colateral limita la pérdida del prestamista, actuando como un incremento sobre el préstamo para el prestatario.

Resulta crucial para el desarrollo de las operaciones de crédito la posibilidad de recuperar el préstamo si el deudor no cumple con el contrato de pago convenido, ya que esto aumenta la disposición a pagar del deudor. Además, mientras más se limite la pérdida ante incumplimientos, menor será la tasa de interés que una IMF podrá ofrecerle a sus clientes.

Existen variaciones considerables entre los tipos de colateral adoptados por los prestamistas de cada país, debido a las diferencias en el mercado local y en el marco legal.

En términos generales, se elige el tipo de colateral más conveniente según el tamaño del préstamo. Mientras más grande sea el préstamo, mayor será la necesidad de un colateral que mantenga su valor a través del tiempo. En general, la práctica indica que tiene sentido utilizar a la vivienda como colateral para préstamos mayores a US\$ 5.000. En el resto de los casos, se suele tomar una mezcla de garantías y en algunas ocasiones se utiliza el colateral sobre la propiedad pero únicamente como factor psicológico³³.

Los instrumentos que las IMF's suelen utilizar como garantía son los siguientes:

- Títulos de propiedad
- Prendas/garantías sobre activos y fondos de garantía
- Depósitos obligatorios
- Asignación sobre salario futuro
- Garantía grupal
- Garantías personales: consignatarios

³³ Daphnis, Ferguson, 2004. "Housing Microfinance: A Guide to Practice". Kumarian Press. Páginas 123-151.

i) Títulos de propiedad: Por lo general el uso de la hipoteca permite a los bancos asegurar el repago del préstamo y es la razón fundamental por la cual los préstamos hipotecarios tienen tasas inferiores al resto de los préstamos. En caso que el cliente entre en cesación de pagos la institución financiera puede embargar y liquidar el inmueble y así recuperar el monto prestado.

Además, el uso de la propiedad como colateral aumenta la probabilidad de repago del préstamo, por el alto valor que le asigna el propietario a su vivienda.

No obstante, utilizar la propiedad como colateral no es lo más común en el caso de las microfinanzas para la vivienda. Para que ello tenga sentido se deben cumplir una serie de condiciones:

- 1) Se debe analizar si legalmente la propiedad puede o no ser utilizada como colateral. En el caso de que la tenencia sea irregular esto no podrá ser realizado.
- 2) Las leyes locales deben permitir el embargo de la propiedad.
- 3) El embargo de la propiedad y los trámites legales deben ser ágiles y no demasiado costosos.
- 4) Debe existir un mercado inmobiliario que permita una valuación correcta de la propiedad, ya que se tendrá que buscar un comprador de la propiedad con recursos financieros suficientes (ahorros o financiación).
- 5) La IMF deberá entrar de alguna manera en el mercado de bienes raíces para apropiarse y vender el inmueble.
- 6) Es conveniente (no indispensable) que el valor de la propiedad sea similar al valor del préstamo.

En la mayoría de los casos, esto último no se cumple ya que el monto de un préstamo microfinanciero generalmente es muy inferior al valor combinado de la casa y del terreno. Además, en los asentamientos precarios de nuestro país tampoco se cumplen las condiciones 3) y 4) por lo cual no es útil utilizar a la propiedad como garantía. A su vez, en la Provincia de Buenos Aires, en algunos casos tampoco se cumple la segunda condición, ya que actualmente se encuentran suspendidas las ejecuciones hipotecarias de viviendas únicas de uso familiar de hasta \$ 200.000 de valuación fiscal en territorio provincial por el término de 360 días hábiles desde diciembre de 2006. Aunque esto abarca solo a viviendas en vías de ejecución judicial con anterioridad al 29 de diciembre de 2004.

Por ende, debido a que en nuestro país no se cumplen las condiciones básicas para el uso de la vivienda como colateral, y principalmente como el costo de la vivienda es muy superior al costo de una mejora, no se utilizará a la vivienda como colateral.

ii) Prendas/garantías sobre activos y fondos de garantía: Los factores principales en la elección de una prenda o activo como colateral son los siguientes:

- El costo de verificar la tenencia del activo y su valuación
- La velocidad y costo de ejecución del activo
- El precio de venta más probable

En el caso de los fondos de garantía, la Fundación Sagrada Familia genera un fondo de garantía, por grupo, equivalente al 10% del préstamo otorgado. Si uno de los integrantes del grupo de 3 o 4 personas no cumple con el pago, ejecuta la garantía.

iii) Depósitos obligatorios: los depósitos sirven para demostrar la capacidad de pago del hogar. En nuestro país las IMF's no están habilitadas para captar depósitos. Por ende está no es una alternativa posible.

iv) Asignación sobre salario futuro: En nuestro país, la Fundación Sagrada Familia utiliza este tipo de garantía, la cual a su vez es muy utilizada en el sector financiero. En este caso se consideró que los asalariados formales se encuentran fuera de la población objetivo, con lo cual no este tipo de garantía no será utilizada.

v) Garantía grupal o solidaria: En el caso de la garantía grupal, la presión del grupo suele producir gran motivación de repago. Sin embargo, en el caso de los microcréditos para la vivienda dicha motivación es menos clara. Esto se debe a que es difícil mantener un grupo por montos de préstamo mayores y por plazos más largos.

La práctica indica que los microcréditos para vivienda deben usar la metodología individual. Por ejemplo Grameen Bank no usa la metodología grupal para los microcréditos individuales, sino que lo otorga a clientes con una capacidad de pago demostrada a lo largo de varios años y por recomendación del grupo. Adicionalmente, cabe remarcar que el Grameen Bank ofrece un prototipo de vivienda y no da microcréditos incrementales.

La experiencia del Grameen y Sewa demostraron que para plazos mayores a un año los préstamos grupales tienen una incobrabilidad elevada.

Sin embargo, existen varias instituciones que utilizan la garantía grupal como Card Bank de Filipinas, Cooperativa Jesús de Nazareno en Bolivia, Génesis en Guatemala, etc. La garantía solidaria constituye una buena alternativa para los hogares que no cuentan con garantías reales.

vi) Garantías personales / consignatarios: Este es el tipo de garantía más utilizada por las IMFs. Fundación Vivienda y Comunidad utiliza este tipo de garantía y ha obtenido buenos resultados. Es importante que el garante al igual que el prestatario tenga capacidad de pago y que sea posible acceder a dicho pago.

Conclusión: Se elige como garantía principal a utilizar a los garantes. La conformación de un grupo con un fondo de garantía podría ser una buena alternativa para los hogares que no cuentan con garantías reales.

5.3 Aspectos a tener en cuenta sobre la propiedad

En muchos países, las familias pobres no pueden presentar pruebas formales de propiedad del terreno en el que viven. Cuando esto sucede la propiedad junto con todas las inversiones y mejoras que se hayan hecho en ella, constituyen un activo inmovilizado. El activo no puede ser transferido o usado como hipoteca de un préstamo porque no existe ninguna documentación formal que demuestre la propiedad.

Por ende, es de suma importancia que una IMF estimule a los hogares a que realicen el trámite de legalización de la propiedad. Este trámite actualmente tiene un costo y está es la principal razón por la cual muchas veces no se realiza.

A la hora de dar un préstamo para la mejora de una propiedad, toda entidad debe decidir si prestar o no a personas que no cuenten con documentación formal de la propiedad. En el caso de las microfinanzas para la vivienda se deben cumplir dos condiciones indispensables:

- (1) El cliente debe tener uso de la propiedad cuando hace la aplicación del préstamo.
- (2) Debe haber seguridad que el cliente no va a ser desalojado durante el período de tiempo que tome repagar el préstamo

Una IMF debe medir la importancia que le asigna una familia a su vivienda, ya que la capacidad de repago de un cliente aumenta mientras más interés a largo plazo tenga en su propiedad.

Se recomienda otorgar microcréditos para la vivienda siempre y cuando:

- Haya un acuerdo escrito entre el comprador y el vendedor del terreno o una escritura de compra o,
- haya un acuerdo de alquiler a largo plazo entre el propietario de la vivienda y el gobierno para el uso de terrenos públicos o,
- el propietario pague los impuestos de la propiedad o las facturas de servicios públicos o,
- la familia haya estado viviendo durante 20 años en la propiedad sin pagar alquiler y sin recibir notificaciones del propietario legítimo. En tal caso, el ocupante no regularizado de un terreno puede convertirse en propietario de derecho a partir de la Ley de regularización dominial 24374 (Ley Pierri.). El poseedor 'ilegal' es llamado a inscribirse en un centro de regularización dominial, con algún papel o testigo que certifique la tenencia del lote o la vivienda desde antes de enero de 1989. A través de este trámite y del pago del uno por ciento de la valuación fiscal del inmueble, el trabajador inicia el trámite de "prescripción", que lo puede convertir en poseedor legal al cabo de 10 años,

5.4 Asistencia Técnica a la Construcción (ATC)

No todas las instituciones prestan asistencia técnica a la construcción. Algunas IMFs ven en la asesoría en construcción ofrecida a los receptores de los préstamos, algo costoso para la institución e innecesaria para el cliente. Según éstas, los clientes tienen sus propias fuentes confiables de asistencia técnica en la comunidad.

Por otra parte, brindar asistencia técnica, podría tener un efecto negativo en el comportamiento de pago en caso de que los clientes enfrentasen problemas durante o después de la construcción debido a la ATC recibida.

Sin embargo, prestar ATC tiene una serie de ventajas. Disminuye el nivel de riesgo de cobranza, aumenta la calidad de la construcción y mejora la imagen y reputación de la institución. Además, en algunos casos la ATC es exigida por el donante o el proveedor de los fondos.

- Bajo riesgo: En general el cliente puede llegar a saber como quiere que sea su casa, pero no sabe acerca de materiales y presupuestos como para hacer algo de calidad que esté a su alcance. Una persona puede saber perfectamente cuanto le cuesta una máquina de coser y cuál es la que más le conviene comprar. Sin embargo, es mucho menos probable que sepa cuanto le va a costar arreglar su casa y de que manera conviene que lo haga. Tampoco saben como manejar un proyecto de construcción, como contratar gente, determinar el tipo y la cantidad de materiales necesarios, encontrar a los proveedores del material a un costo razonable y asegurar la calidad en la construcción.

La falta de experiencia junto a la limitada capacidad económica hace que el prestatario se fije en hacer lo que sea más barato sin desarrollar una mejora que sea parte de un plan a largo plazo.

Por ende, no brindar asistencia puede aumentar la tasa de incobrabilidad. Si el fondeo no es suficiente para completar la mejora, la persona puede buscar fuentes adicionales de fondeo o si la casa está mal construida el prestatario tendrá menor voluntad de pago o menor voluntad de pedir otro préstamo.

Además la ATC, ayuda a asegurar que el monto del préstamo sea el adecuado para que la obra no quede sin terminar.

La ATC puede proveer al cliente un entendimiento básico del proceso de construcción para que pueda negociar y contratar mano de obra y seleccionar los materiales adecuados para prevenir sobrecostos y baja calidad constructiva.

- Reputación institucional: Una casa que tenga buena calidad será vista por la comunidad y el cliente a su vez hablará bien acerca de ella y la institución. De esta manera la institución puede mejorar su reputación.

Tipos de Asistencia Técnica a la Construcción:

La ATC puede dividirse según si es entregada antes o después del préstamo.

ATC antes del préstamo: esta asistencia puede provenir de las siguientes formas:

- *Diseño de la construcción:* involucra visitar la casa a mejorar, tomar medidas y hacer un bosquejo de la vivienda y la propuesta de mejora. Esto incluye el diseño y decidir junto al cliente cuales son sus necesidades y aspiraciones. El diseño se puede usar como base del presupuesto y debe asegurar que la mejora propuesta sea técnicamente posible, segura, legal y razonable según la capacidad de pago del hogar.
Esta etapa permite que la IMF conozca las necesidades y aspiraciones del cliente conozca las opciones de mejora o construcción que tiene a partir de su capacidad de pago y vivienda.
- *Desarrollo de presupuesto:* sirve para verificar que el monto que puede ser pagado por el cliente es suficiente como para realizar la mejora y la construcción. También informa al cliente sobre los materiales más convenientes para utilizar.
- *Educación del cliente:* la ATC brinda una guía al cliente para que sepa que materiales usar, donde comprarlos, que mano de obra contratar e incluso educación en cuanto a técnicas de construcción lo cual puede disminuir el costo total de la obra.
FUNHAVI de México por ejemplo ofrece a sus clientes un panfleto simple que informa sobre procedimientos y costos básicos de la construcción y recomienda una lista de trabajadores y albañiles de la construcción.
- *Asistencia con la obtención de permisos y otro tipo de asuntos legales.*

ATC después del préstamo: esta asistencia puede provenir de las siguientes maneras:

- *Seguimiento de la construcción:* esta asistencia se usa por lo general para verificar que el destino del préstamo haya sido el acordado, inspeccionar la calidad del trabajo y proveer ayuda al cliente con el contratista o la construcción. También puede ser utilizada para defender los intereses del cliente ante los contratistas y proveedores de material.
Esta asistencia se brinda mediante visitas a la vivienda. En algunos casos también se hace una visita final para verificar que la obra esté terminada y para verificar que la obra se realizó conforme a las reglamentaciones legales.
Generalmente se realizan 1 o 2 visitas durante la obra. Genesis en Guatemala, por ejemplo, realiza 1 visita antes del préstamo, 2 durante la construcción y 1 al finalizar la construcción

En algunos casos se da el préstamo en cuotas. Si es utilizado para la compra de los materiales sugeridos se le otorga la siguiente cuota del préstamo.

- *Materiales de construcción:* Se da cuando la IMF consigue los materiales por su propia cuenta o cuando los consigue a un costo más bajo. Este mecanismo ayuda a que se use correctamente el préstamo y a que se construya con calidad a un bajo costo.

El Banco Grameen, por ejemplo, desarrolló un modelo de vivienda estándar: Ofrece a sus clientes los materiales y plata para la mano de obra. Así aprovecha la asistencia técnica brindada y gracias a su economía de escala baja los costos de los materiales.

En algunos casos la IMF arregla con los proveedores locales mediante vales. El FUNHAVI compra ciertos materiales de construcción al por mayor y los vende al cliente al precio minorista o a un precio menor y lo compra al local a un precio con descuento por volumen. De esta manera se obtienen 3 beneficios más allá del beneficio del local por incrementar sus ventas: la IMF obtiene una ganancia adicional, aumentan los beneficios del cliente y se asegura que se usen materiales de calidad.

En una valuación se debe tener en cuenta el costo de inmovilizar capitales en caso de comprar los materiales en volumen en nombre de los clientes con anterioridad.

Es importante aclarar que conforme a la experiencia las IMF's que brindan ATC intensiva por lo general necesitan subsidios para subsistir.

En resumen las ventajas de brindar ATC son: mejora de imagen institucional, disminuye el riesgo de cobranza, aumenta la calidad de construcción, aumenta la satisfacción del cliente y permite generar relaciones a largo plazo. En orden de justificar el extra costo, la ATC no solo debe servir para controlar el destino final del préstamo, sino que además debe agregar valor a la inversión del cliente.

Si no se ofrece ningún tipo de asistencia a la construcción, el préstamo a la vivienda es en definitiva un préstamo al consumo cuyo destino supuesto es la vivienda pero que su verdadero uso depende del cliente. Muchas IMF's ofrecen microcréditos para la vivienda solamente como una estrategia de marketing, ya que el producto en si es muy similar a un microcrédito para emprendedores.

5.5 Descripción de la operatoria de la IMF

La operatoria de la institución de microfinanzas que otorga microcréditos para la vivienda se podría dividir en cuatro etapas principales:

1- Promoción y detección de potenciales demandantes del microcrédito

Las estrategias a utilizar para detectar potenciales clientes son varias. Las más utilizadas son las reuniones de difusión dentro de la institución o en algún punto comunitario del barrio y la entrega de folletería.

A estas obviamente, se agrega el boca en boca y la recomendación por parte de terceros sobre destinatarios con alta voluntad de pago. Además, a medida que la institución se asienta en la comunidad es más fácil detectar cuales son aquellos hogares con mayor voluntad de pago.

En el caso de utilizar metodología solidaria se debe juntar al grupo y educar a cada integrante sobre el funcionamiento de la metodología.

2- Otorgamiento del crédito

Una vez identificado a potenciales demandantes de un crédito, se debe evaluar al cliente para definir si otorgarle el crédito, definir sus necesidades habitacionales, identificar si tiene voluntad de pago y definir si tiene capacidad de pago.

La evaluación de un crédito comienza en el momento en que un asesor de crédito entra en contacto con un potencial prestatario, y completa su solicitud de crédito.

Allí el asesor analiza si cumple, a primera vista, con las condiciones para tomar un crédito. Esto incluye, cumplir con las condiciones mencionadas en la definición de la población objetivo. También se analiza si el cliente cuenta con la posibilidad de garantizar su crédito con algún tipo de aval o garantía real. También se evalúa, junto al solicitante, los plazos, montos y periodicidad de pago adecuados al caso.

Luego de la visita, si el solicitante no es rechazado a primera instancia, se lleva a cabo un análisis crediticio (RiesgoNet) sobre el jefe del hogar y su cónyuge.

Luego de esto, si el solicitante tampoco es rechazado, un arquitecto o ingeniero (“arquitecto” de ahora en más) visita el hogar para conocer las necesidades habitacionales del cliente, teniendo en cuenta la información que le brinda el asesor de crédito sobre la capacidad de pago del hogar. El objetivo de esta visita es conocer las

necesidades habitacionales del hogar, conocer la vivienda del solicitante y determinar que es lo que se puede mejorar y/o hacer y tener idea si esto es económicamente posible según la capacidad de pago del hogar. En esta visita el arquitecto saca fotos de la vivienda para luego ofrecerle al cliente una propuesta de mejora. A partir de esta visita el arquitecto reconoce cuales son las posibilidades de mejora que tiene el hogar y el costo de llevarlas a cabo. Además en esta visita el arquitecto deberá llegar a un acuerdo sobre la mejora a realizar.

La primer visita del arquitecto y del asesor de crédito pueden ser reemplazadas por una, siempre y cuando el arquitecto reúna condiciones para estimar la capacidad de pago del hogar o si se utiliza una planilla o método que simplifique el proceso de estimación de la capacidad de pago del hogar, aunque en la valuación se considerarán por separado

Posteriormente el asesor de crédito visita el hogar con la propuesta del arquitecto impresa. En esta visita la información es verificada y completada. El asesor analiza los datos y confecciona un informe que incluye tanto variables económico-financieras como características particulares del prestatario, lo cual fundamenta ante el Comité de Crédito su decisión de aprobar su caso en esas condiciones, rechazarlo o pedirle una reformulación. Los principales aspectos económico-financieros considerados son:

- Monto y plazo del préstamo necesarios acordes a la capacidad de pago del prestatario teniendo en cuenta su capacidad de ahorro y la de su grupo familiar
- Garantías que pueda brindar
- Grado de endeudamiento, si tiene pasivos pendientes de pago
- Situación del prestatario en el trabajo actual: antigüedad; trayectoria, capacidades y actitudes.
- Referencias comerciales y personales
- Antecedentes crediticios, análisis en Veraz del prestatario y su cónyuge
- Edad
- Género
- Nivel educativo
- Nivel socioeconómico
- Composición del grupo familiar.

Esta información con la recomendación de aceptación o no, junto con la propuesta de mejora acordada es presentada al comité quien finalmente acepta, rechaza o pide una reformulación del otorgamiento del crédito.

En caso de que la solicitud sea aceptada, el pago se puede hacer de distintas maneras. En dinero o en materiales. En caso de otorgarlo en dinero se puede hacer en la sucursal o en la vivienda del solicitante mediante la entrega de un cheque.

Microcréditos para la vivienda

En caso de hacerlo con materiales, se entrega un vale al hogar por el valor del monto del préstamo.

3- Seguimiento y repago

En caso de brindar asistencia a la construcción el arquitecto visita el hogar una o dos veces durante ella.

Además, mensualmente el hogar debe depositar el pago en una cuenta bancaria o a través de una red de pagos.

En caso que el hogar entre en mora, se le realiza un llamado telefónico y se complementa también con una visita al hogar. En caso de que el hogar no pague durante 5 meses se le envía una carta documento.

Cuando la construcción haya concluido el arquitecto puede visitar la vivienda para verificar que se haya terminado la obra y que se haya realizado conforme a las reglamentaciones legales.

4- Renovación

Una vez que se culmina el pago del préstamo exitosamente el hogar puede acceder a un nuevo préstamo. El arquitecto realiza una nueva visita al hogar, especialmente si anteriormente no se definió un plan de mejora progresiva y se acuerda nuevamente la mejora a realizar. En este caso no es necesario volver a realizar un minucioso análisis de capacidad de pago.

En el caso de la metodología grupal no se realiza la renovación si no se recuperaron el 100% de los fondos del grupo.

5.6 Descripción del personal necesario

Personal - Sucursal

Asesor de crédito

El rol del asesor de crédito es decisivo para el funcionamiento de la mayoría de los sistemas de microcrédito. Entre sus principales tareas se encuentran:

- Colocación de créditos.
- Seguimiento y monitoreo de su cartera de créditos.
- Brindar acompañamiento y asesoramiento a los prestatarios de su cartera
- Gestionar la cobranza de los créditos en atraso.
- Promoción de la organización.

El asesor de crédito trabaja 30% en la sucursal y 70% en la calle. Entre otras cualidades un asesor debe tener actitud de servicio, capacidad de organización y planificación, integridad, capacidad de análisis y lectura del entorno (mercado, competencia, precios, factores de riesgo de la región) y por sobre todas las cosas habilidad para las relaciones interpersonales. Y, adicionalmente, debe contar con predisposición y capacidad para trabajar en la calle.

Para definir la cantidad de asesores de crédito necesarios es útil tener en cuenta la productividad de estos en el mundo, y en Latinoamérica y el Caribe.

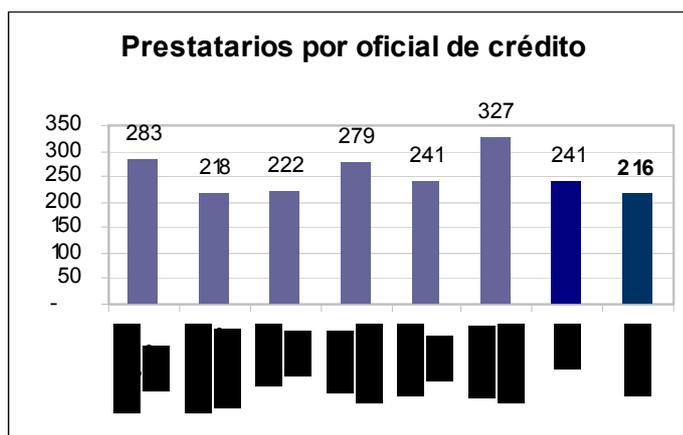


Figura 12: Productividad de los asesores de crédito en Latinoamérica y el Caribe según escala de la institución y sustentabilidad financiera. Mix Market, 2006

Además se debe tener en cuenta que esta cambia notoriamente según el tipo de metodología empleada.

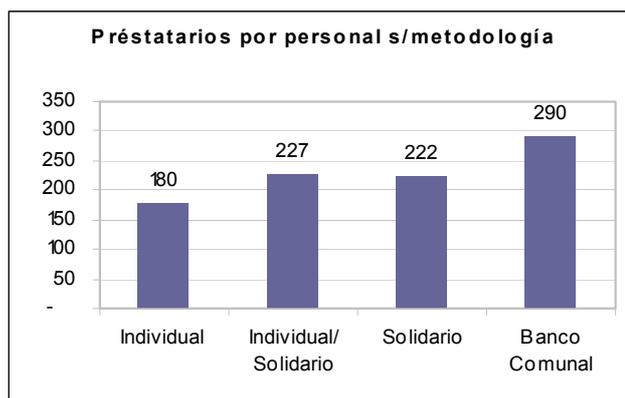


Figura 13: Productividad de los asesores de crédito en el mundo según metodología empleada. Mix Market, 2006

Una sucursal tipo cuenta con hasta 10 asesores de crédito.

Personal necesario para la ATC

Se puede tener un equipo de asistencia a la construcción propio o tercerizar este servicio. En general, por mínimo que sea el nivel de ATC, se requiere contratar un perfil de personal calificado, ya sea arquitectos, ingenieros o algún otro experto de la construcción. En cuanto a la cantidad, se puede utilizar como guía el caso de CHF Internacional que utiliza un técnico cada 2 asesores de crédito. Algunas IMF's utilizan asesores de crédito con ambas capacidades.

En este caso la ATC a brindar incluirá una primera visita para conocer las necesidades del hogar, el desarrollo de un presupuesto y una visita durante la construcción. Además, es conveniente tener folletos con técnicas de construcción sugeridas.

Personal de soporte - Sucursal

- Supervisor de los asesores de crédito/Gerente de la sucursal: Encargado de organizar el trabajo de los asesores de crédito, voluntarios y todo el personal que se desempeñe en los barrios de trabajo, integrante del comité evaluador de los créditos y evaluación de morosidad y crecimiento (en cantidad de microemprendedores). Es el que finalmente decide si se otorga o no el préstamo. Se precisa un supervisor por cada 10 asesores.
- Recepcionista: Se encarga de recibir a los clientes en la sucursal. Brinda información general de la empresa al cliente. Se precisa un recepcionista por sucursal.
- Cajero/Administrativo: procesa los pagos y lleva el control del saldo de la cartera de créditos, se ocupa de la cuestión administrativa dentro de la oficina de trabajo (fondo fijo, elaboración de recibos y de planillas, etc.), colabora en el armado de carpetas y ficheros. Se precisa dos cajeros por sucursal (o 1 cada 5 asesores de crédito).

Personal de soporte – Oficina Central³⁴

- Chief Executive Officer / Gerente General: encargado de las relaciones institucionales. Define la estrategia de la institución.
- Chief Financial Officer / Gerente Financiero: Realiza las proyecciones financieras, determina las necesidades de fondeo y busca financiamiento y gestiona subsidios impositivos. Encargado de temas legales e impositivos.
- Chief Operating Officer / Director de Operaciones: Motiva al personal, realiza el análisis de riesgo de la cartera, define la necesidad de abrir nuevas sucursales.
- Contador: Confecciona los estados contables y lo que concierne a la contabilidad de la institución. Se estima que se precisa un contador por sucursal.
- Personal de sistemas: Administra la red de trabajo, almacenamiento de información y verifica el correcto funcionamiento del hardware y software. Se estima que se precisa una persona de sistemas por sucursal.
- Control Interno / Auditoría: revisa que no haya fraude, verifica que no haya documentos falsificados.
- Gerente de Recursos Humanos: encargado de la capacitación, selección, reclutamiento, motivación y remuneraciones.
- Personal de Seguridad
- Abogado

Personal auxiliar

También cada una de las sucursales puede contar con los siguientes puestos:

- Responsable de Capacitaciones: encargado de todo lo referido a las capacitaciones de los microemprendedores y dictado de talleres referidos a negocios.
- Corredor de seguros: encargado de la contratación de seguros (seguro de vida, seguro contra incendio, etc.).³⁵
- Psicóloga: asistencia psicológica a prestatarios que lo soliciten y entrevista a los microemprendedores que comienzan los trámites para obtener un crédito. Una persona.

Gastos de personal

A partir de lo mencionado, el personal necesario para una sucursal y la oficina central de la IMF es el siguiente:

³⁴ La oficina central y la sucursal pueden estar ubicadas en el mismo lugar.

³⁵ En este caso no se hizo un análisis sobre los seguros necesarios y en el análisis financiero no se incluyó a un corredor de seguros dentro del personal.

Personal por sucursal	Cantidad	Salario básico	Lugar de Trabajo
Asesor de Crédito	10	\$ 1.750	Sucursal
Asistentes de la construcción	5	\$ 2.250	Sucursal
Gerente de Sucursal	1	\$ 3.000	Sucursal
Recepcionista	1	\$ 1.250	Sucursal
Cajero	1	\$ 1.800	Sucursal
Contador	1	\$ 2.000	Sucursal
TOTAL	19		

Personal Oficina Central y Externo	Cantidad	Salario básico	Lugar de Trabajo
CEO	1	\$ 4.500	Oficina Central
COO	1	\$ 3.500	Oficina Central
CFO	1	\$ 3.500	Oficina Central
Abogado	1	\$ 2.000	Personal Externo
Control Interno/Auditoría	1	\$ 2.000	Oficina Central
Gerente de RR.HH.	1	\$ 2.500	Oficina Central
TOTAL	6		

Tabla 27: Personal necesario y sueldos para la institución considerada.

El costo de los empleados es a valor de mercado, para luego realizar el análisis de sustentabilidad. En el caso de los asesores de crédito y asistentes de la construcción el sueldo no incluye los viáticos.

La cantidad de personal aquí considerada es para una sucursal tipo. En caso de tener más de una sucursal, el costo del personal de la oficina central prorrateado es menor.

5.7. Otros gastos de estructura

Gastos de Marketing

Se estiman gastos mensuales de marketing de \$550 por mes. Se elige como principal estrategia de marketing las reuniones de difusión en asociaciones y comunidades barriales y el hecho de recorrer los barrios, para así llegar tener un mayor grado de conocimiento de la comunidad barrial. Las reuniones serán lideradas por personal de la empresa (asesores de crédito, asistentes para la construcción, gerente de sucursal, CEO y COO).

Gastos de Marketing	\$
- Página Web	\$ 50
- Brochures	\$ 500

Tabla 28: Gastos de Marketing por mes (\$)

Otros gastos de administración

Se estiman gastos mensuales de aproximadamente \$11 mil, que incluye alquiler, estudio de abogados, servicios básicos, seguridad, mantenimiento y viáticos de los asesores de

crédito y asistentes de la construcción. Se estiman 10\$ de viáticos por día para cada asesor y asistente. El modo de transporte utilizado será el colectivo.

Gastos Administrativos por mes	\$
Alquiler	\$ 5.000
Electricidad	\$ 300
Gas	\$ 200
Telecomunicaciones y Conectividad	\$ 600
Viáticos	\$ 3.000
Insumos de oficina	\$ 1.000
Técnico de Computación	\$ 1.500
Seguridad	\$ 500
Mantenimiento	\$ 2.000
TOTAL	\$ 14.100

Tabla 29: Gastos Administrativos por mes (\$)

Gastos mensuales por sucursal con 10 asesores de crédito

Si se consideran los gastos de personal, de marketing y otros gastos administrativos se obtiene un valor mensual de **\$117.833**

5.8 Otros ingresos y gastos

Impuestos

Impuesto a las ganancias: Deben pagar el I.G. aquellas IMF's constituidas como sociedades comerciales. Actualmente la tasa de ganancias para las sociedades es del 35% y a la ganancia mínima presunta del 1% de los activos. Las fundaciones y asociaciones sin fines de lucro están exentas a este impuesto.

IVA: Los intereses sobre los préstamos otorgados por entidades no reguladas por el BCRA están gravados por el Impuesto al Valor Agregado (IVA), cuya alícuota general es hoy del 21%. En el caso en el que el tomador del crédito sea un sujeto no categorizado (el caso de los cuentapropistas informales) la alícuota debe acrecentarse en un 50%, por lo que hoy el IVA sobre los intereses de un crédito a un microempresario informal asciende al 31,5%. Las IMF's sin fines de lucro deben tramitar ante la AFIP la exención del IVA quien la otorga sólo temporalmente.

Microcréditos para la vivienda

En el caso de las entidades reguladas por el BCRA, la alícuota difiere según el cliente. Para personas físicas la tasa es del 21%, para personas jurídicas 10,5% y en el caso de préstamos para vivienda única del 0%.

Impuesto al débito: Como el resto de los agentes económicos las IMFs tributan el impuesto a las transacciones financieras sobre las operaciones que realizan en sus cuentas bancarias, con una tasa del 0,6% sobre los créditos y del 0,6% sobre los débitos bancarios. Cabe recordar que a partir de la sanción de la denominada ley anti-evasión, toda operación por un monto superior a los \$ 1.000 debe ser realizada a través de cheque o transferencia bancaria.

Ingresos Brutos: Los intereses sobre créditos están además gravados con el impuesto a los Ingresos Brutos (impuesto provincial). La tasa aplicable varía por jurisdicción.

Rentabilidad y Tipo de Sociedad

Las alternativas institucionales actuales están basadas principalmente en la voluntad societaria de obtener y distribuir utilidades (sociedades comerciales) o de tener otras finalidades ajenas al fin de lucro (fundaciones, asociaciones civiles, mutuales y cooperativas).

Ambos esquemas son respetables. Lo ideal es que los microcréditos para la vivienda sean rentables y atraigan a un gran número de inversores, con lo que se generaría un mercado competitivo y al mismo tiempo se facilitaría el acceso al crédito a los sectores excluidos.

En este caso, para la modelización económica-financiera se asumirá que la sociedad es sin fines de lucro. Debido a esto, se encuentra exenta del pago de I.G., no estará sujeta al IVA (al menos temporalmente) y no otorgará dividendos a sus socios

Ingresos por Compra de Materiales

Los bancos de materiales y proveedores de materiales de construcción ofrecen descuentos por volumen. Por ejemplo Easy tiene 3 listas de precios: precio de lista, precio de acopio y precio por volumen. El monto mínimo de compra para acceder a la lista de acopio es de \$3.000 y de \$10.000 para acceder a la lista de volumen. Además por compras superiores a \$30.000 el descuento es todavía mayor.

El descuento del precio de acopio con respecto al de lista es de aproximadamente el 15% y del 20% en el caso de la lista de precio de volumen.

	Monto Mínimo	Descuento Aproximado
Precio de Lista	-	-
Precio de Acopio	\$ 3.000	15%
Precio de Volumen	\$ 10.000	20%
Precio especial	\$ 50.000	>20%

Tabla 30: Descuentos por volumen - Easy

Otro hecho interesante es que Easy permite adquirir materiales y luego utilizar su depósito durante 6 meses sin cambio de precios. De esta manera, la IMF puede acumular volumen (los préstamos de 6 meses) y llegar a los montos mínimos más fácilmente.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que la compra de los materiales lejos del barrio de trabajo de la IMF conlleva costos de transporte que deben ser considerados, los cuales no son necesarios en caso de comprar los materiales en el corralón de materiales del Barrio.

En este caso, en las proyecciones se llevará a cabo una estrategia similar a la desarrollada por el FUNHAVI en México. La IMF intermediará en la compra de los materiales y obtendrá así precios especiales. Para la valuación se supone un ingreso adicional del 10% del monto del préstamo y un ahorro para el cliente en la compra de materiales del 10%.

Gastos Bancarios o de Cobranza

Para la cobranza de los préstamos se decide utilizar la red de pagos de una institución local. De esta manera, los clientes pueden obtener un mejor servicio al poder pagar en forma más rápida y segura, y la institución evita problemas de seguridad y logra un mayor alcance llegando a lugares estratégicos. Todo esto ayuda a reducir la morosidad. Además, la IMF puede obtener datos conciliados e información las 24 horas sobre el estado de los pagos.

El costo del servicio se estima en 2 pesos por transacción.

Gasto de Análisis Crediticio

Luego de la primera visita al solicitante del préstamo y en caso de que este no sea rechazado, se lleva a cabo un análisis crediticio (Veraz) sobre el jefe del hogar y su cónyuge.

Gastos Análisis Crediticio	
Veraz (costo por cliente)	\$12
Cientes Aceptados / Cientes Revisados	50%

Tabla 31: Costo análisis crediticio

Gasto de Auditoría

Las instituciones financieras por lo general realizan una auditoría externa, además de la interna, sobre el 10% de los préstamos originados a un costo estimado de \$50 por préstamo. En este caso se decide no incurrir en este gasto.

Inversión en activo fijo

Bienes de Uso: Las principales inversiones en cuanto a bienes de uso son las computadoras y el software de procesamiento. En cuanto a este último, se puede utilizar Microsoft Excel cuando se tienen hasta 2.000 clientes activos. En caso de tener más de 2.000 clientes se aconsejan utilizar otros programas más sofisticados. Estos programas llegan a tener un costo de 200.000 US\$. En este caso, como la cantidad de clientes que se planea alcanzar es cercana a los 2.000, se toma una posición intermedia y se considera un costo de \$200.000.

INVERSION BIENES DE USO POR SUCURSAL (excepto software)				
Hardware & Software	Cantidad	Precio Unitario	Total Sin IVA	IVA
Computadoras	24	\$ 5.000	\$ 120.000	\$ -
Teléfonos	24	\$ 200	\$ 4.800	\$ -
Equipamiento Internet	1	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ -
Software de procesamiento	1	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ -
Scanners	4	\$ 1.000	\$ 4.000	\$ -
Impresoras	4	\$ 500	\$ 2.000	\$ -
Muebles y útiles	Cantidad	Precio Unitario	Total Sin IVA	IVA
Relojes de pared	4	\$ 150	\$ 600	\$ -
Muebles de recepción	1	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ -
Muebles de oficina	14	\$ 1.000	\$ 14.000	\$ -
Mesa Reuniones	2	\$ 2.000	\$ 4.000	\$ -
Sillas	36	\$ 100	\$ 3.600	\$ -
Armarios	2	\$ 1.000	\$ 2.000	\$ -
Decoración	-	-	\$ 5.000	\$ -
Útiles	17	\$ 50	\$ 850	\$ -
Imprevistos (3%)	-	-	\$ 10.961	\$ -
TOTAL BIENES DE USO			\$ 376.311	0

Tabla 32: Inversión en Bienes de Uso (\$)

Cargos diferidos: se incluyen los gastos de reclutamiento, selección y capacitación, de constitución de la fundación, de publicidad inicial y de realizar la página de Internet.

También se consideran 2 meses de sueldo de 10 asesores de crédito y 5 asistentes de la construcción y 6 meses del gerente de sucursal y el CEO.

Cargos diferidos	Cantidad	Precio Unitario	Total Sin IVA	IVA
Gastos de reclutamiento, selección y capacitación	-	-	\$ 13.462	\$ -
Sueldos y Cargas Sociales	-	-	\$ 134.617	\$ -
Constitución de la sociedad	-	-	\$ 20.000	\$ -
Página de Internet	-	-	\$ 5.000	\$ -
MKT Inicial	-	-	\$ 5.000	\$ -
Imprevistos (10%)	-	-	\$ 17.808	\$ -
TOTAL CARGOS DIFERIDOS			\$ 195.886	\$ -
INVERSIONES TOTALES			\$ 572.197	\$ -

Tabla 33: Cargos diferidos e inversión total en activo fijo (\$)

Amortizaciones: La amortización considerada es de 10 años para el hardware y software, y de 5 años para los muebles y útiles

El total de la inversión es de aproximadamente \$572 mil por sucursal. En caso de

Capital de Trabajo

Se determina una necesidad de disponibilidades equivalente a 2 meses de gastos de oficina, personal y marketing.

Pérdidas por Impagos

Se debe fijar una provisión en el activo por impagos que refleje expectativas de pérdidas por impago futuras a largo plazo. La práctica actual sugiere que los prestadores exitosos tienen tasas de repago del 97% o superiores. Así si no hay métodos para estimar las pérdidas por impago a largo plazo futuro, la provisión inicial debería ser del 3% del saldo de préstamos para la vivienda.

Según estadísticas de Acción, la tasa de repago de los créditos a la vivienda es mayor que la de los créditos tradicionales. Según ellos, esto podría atribuirse al vínculo emocional (y práctico) de los clientes con sus viviendas y a la prioridad que le asignan a la ésta como uno de los elementos más valiosos. Además, la necesidad de realizar mejoras progresivas aumenta el interés de los hogares por repagar el préstamo, ya que cuando terminen de pagar, estarán interesados en tomar otro préstamo para realizar otra mejora.

Sin embargo, en las proyecciones se utilizará una tasa de incobrables del 10% similar a la de ciertas IMF's que funcionan actualmente en el país. Según ellas, en Argentina actualmente no sucede lo mismo que en otros países de Latinoamérica. En nuestro caso, los hogares en general tienen otro orden de prioridades y le asignan menor valor a su vivienda. Ese menor valor se traduce en una mayor tasa de incobrables.

Costo del capital

Se debe realizar un cálculo realístico del costo del capital sin considerar cualquier tipo de tasa subsidiada que se pueda llegar a recibir ya que como se muestra en la práctica a medida que los proyectos crecen menor es la proporción de fondos subsidiados que reciben. Con lo cual se debe hacer una proyección del costo del capital para evitar generar una dependencia al acceso de capitales subsidiados, incluir este costo a la tasa de interés para así poder lograr un crecimiento futuro.

En Argentina las IMF's no están habilitadas para captar depósitos, con lo cual ésta no constituye una fuente de fondeo.

Estructura de Financiamiento

En Argentina las IMF's tienen un patrimonio de \$11 millones y pasivos por \$43 millones lo que marca una relación de D / PN de 3,9³⁶. El apalancamiento de las IMF en Argentina es superior al de las IMF's latinoamericanas comparables.

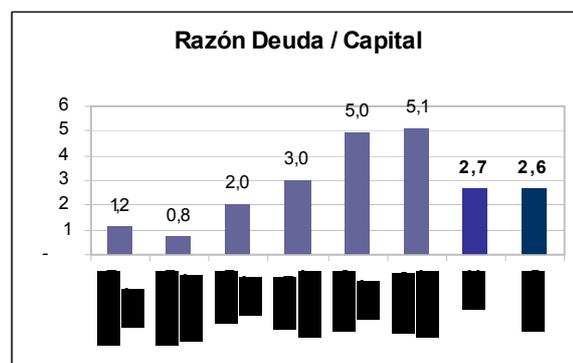


Figura 14: Razón Deuda / Capital. Mix Market, 2006.

Líneas de Crédito: El 52% del financiamiento a las IMF es de origen local, mientras que el restante 48% es de origen internacional. Por otra parte el 66% de los fondos es de carácter público, mientras que el restante 34% es de carácter privado. Cuatro fondeadores concentran el 83% del financiamiento por \$36MM:

³⁶ Curat, Larrea, 2007. "Las fuentes de financiamiento de las IMF's en Argentina". Fundación Andares

Origen / Caracter	Público (66%)	Privado (34%)
Local (52%)	- Foncap (43%) - Bancos públicos: BAPRO, Ciudad, Otros	- Bancos: Santander, Deutsche, HSBC y otros. - Fondos: no hay
Internacional (48%)	- Multilaterales: BID (22%), CAF y otros	- Fondos: Oikocredit (14%), Etimos (5%) y otros - Bancos: no operan

Tabla 34: Origen y carácter de las líneas de Crédito en Argentina³⁷

Las condiciones de las 3 principales instituciones de segundo grado se muestran en la siguiente tabla:

Condiciones/Findeador	FONCAP	BID	OIKOCREDIT
Moneda	AR\$	AR\$ o US\$	AR\$ o US\$
Plazo	3 años (1 gracia)	6-15 años (4 gracia)	4-5 años (2 gracia)
Tasa Anual	15% (var trim) + IVA	\$: IPC+1% u\$: libor+3%	\$. Baibor + 3.75% u\$: 10%
Garantía	25% real + 100% cartera	son garantía o avales accionistas	25% real + cartera
Otros costos	1% gastos 1% adm cartera	Sin withholding tax y encaje	W. Tax (+14%) Encaje 30% (a SA)
Costo total (AR\$)	17%	11%	16,30%

Tabla 35: Principales líneas de crédito en Argentina. Curat, Fundación Andares.

El FONCAP es la fuente más común de financiamiento. Sin embargo, una IMF que se dedica a las microfinanzas para la vivienda exclusivamente, en principio, no puede recibir un crédito del FONCAP ya que entre los destinos finales del crédito, autorizados por el FONCAP, no está incluido el microcrédito para la vivienda, y porque los destinatarios finales autorizados son únicamente microempresas urbanas y pequeños productores rurales. Además se debe considerar que para que una IMF acceda a un crédito del FONCAP debe tener una antigüedad de 2 años.

Oikocredit es la institución de segundo grado con la mayor cartera de créditos a IMF's en el mundo. Esta institución ofrece créditos a instituciones que se dedican a los microcréditos para la vivienda.

En el Anexo N° 6 se muestran los principales riesgos que se asumen cuando se contrata una línea de crédito.

Inversiones en capital: Según el estudio de Andares, los fondeadores privilegian el otorgamiento de créditos por sobre las inversiones en acciones de las IMF's.

Donaciones: En general las instituciones más pequeñas subsisten por medio de donaciones. El BID y el Ministerio de Desarrollo Social son los principales donantes del

³⁷ Curat, Larrea, 2007. "Las fuentes de financiamiento de las IMF's en Argentina". Fundación Andares

sector en Argentina. En 2006, las IMFs argentinas recibieron donaciones por cerca de \$7 millones³⁸.

Securitizaciones y Emisión de Acciones: En Argentina, ninguna institución ha realizado securitización de su cartera de créditos. Tampoco, hay instituciones que hayan emitido acciones en el mercado secundario, tal como el caso del Banco Compartamos en México.

5.9. Plazo del préstamo

Según SIDA, una recomendación segura es comenzar una prueba con plazos a 18 meses e ir incrementando dicho plazo en caso de que sea conveniente. No obstante, en este caso se prefiere adoptar un criterio basado en la capacidad de pago de los hogares. Se cree que todo análisis y definición de un producto de microcréditos para la vivienda debe hacerse tomando en cuenta las características de la demanda.

Anteriormente se definió una relación cuota ingreso máxima por hogar. Sin embargo se puede considerar que un hogar con menores ingresos, se encuentra en una situación más vulnerable que un hogar con ingresos mayores. Además, como se mencionó anteriormente mientras más bajo son los ingresos de un hogar mayor es su proporción de gastos en necesidades básicas. Por ende dejando constante la relación cuota/ingreso se define un plazo para cada quintil de capacidad de pago dentro de la población objetivo.

	Capacidad limite de pago por mes	Capacidad promedio de pago por mes	Plazo Sugerido
Quintil 1	112	76	6
Quintil 2	160	140	9
Quintil 3	200	178	12
Quintil 4	262	240	18
Quintil 5	576	330	24
Promedio			14

Tabla 36: *Plazo sugerido según capacidad de pago.*

De esta forma los hogares con una capacidad de pago mensual menor a 112\$ podrán acceder a un préstamo a 6 meses.

Además se recomendable otorgar períodos de gracia. Esto no se tomará en cuenta en el análisis pero es conveniente dada la alta inestabilidad económica de la población objetivo.

³⁸ Curat, Larrea, 2007. "Las fuentes de financiamiento de las IMFs en Argentina". Fundación Andares

5.10. Plan de originación de microcréditos

Los asesores de crédito son los encargados de originar los préstamos de la institución. En el caso de los microcréditos para emprendedores, la cartera de clientes activos por asesor de crédito es aproximadamente de 200. El plazo de estos préstamos es de aproximadamente 6 meses. Esto significa que en promedio un oficial de crédito origina 33 préstamos. Por otro lado en el sector hipotecario tradicional la fuerza de ventas cierra 40 préstamos por mes³⁹.

Esta tasa de originación se puede tomar en consideración para los microcréditos para la vivienda. Además se puede suponer que mientras la institución se focalice hacia los segmentos más pobres mayor será su tasa de originación de préstamos ya que esos segmentos son los que presentan mayores necesidades habitacionales.

Decil de ingreso per cápita familiar	% de Hogares con Necesidad de mejoras
Sin Ingresos	53,5%
1	69,8%
2	59,0%
3	43,7%
4	37,3%
5	30,9%
6	22,2%
7	21,7%
8	12,9%
9	6,6%
10	3,1%
Total GBA	30,6%

Tabla 37: Proporción de hogares con necesidades de mejora en base a decil de ingreso per cápita familiar. En base a EPH Segundo semestre de 2006.

Este criterio es discutible ya que otros factores sociales entran en juego en estos casos. Por ejemplo, ese tipo de hogares también ven a la vivienda como un lujo y como algo inalcanzable, con lo cual le otorgan prioridades a otros conceptos.

No obstante, se considerará que mientras mayor sea la pobreza del hogar mayor será la tasa de originación de préstamos.

Además se debe fijar un tope al número de clientes activos que puede manejar un asesor de crédito por mes. Mientras más clientes activos tenga un asesor, mayor tareas de seguimiento tendrá. En este caso se fija que un asesor de crédito puede tener como máximo 480 clientes activos⁴⁰.

³⁹ Noemí Pérez, New York Mortgage Bank Puerto Rico.

⁴⁰ Esta cifra es elevada, debido a lo cual se debe tener en cuenta que el análisis de sustentabilidad realizado en este trabajo es optimista.

	Capacidad promedio de pago por mes	Plazo Sugerido	Préstamos originados por mes por asesor de crédito	Préstamos activos por asesor de crédito
Quintil Inferior	76	6	50	300
Segundo Quintil Inferior	140	9	45	405
Quintil Intermedio	178	12	40	480
Segundo Quintil Superior	240	18	27	480
Quintil Superior	330	24	20	480
Promedio		12	33	

Tabla 38: Tasa de originación por asesor de crédito según capacidad de pago

Como se puede observar en ninguno de los casos se supera el límite de 480 préstamos activos por asesor de crédito.

6. ANALISIS FINANCIERO

6.1. Sustentabilidad

Antes de comenzar con el análisis es menester definir cuando se considera que un proyecto es sustentable.

Para que un proyecto cumpla con esta condición debe generar fondos a una tasa mayor al costo de conseguirlos. Como se vio anteriormente, en Argentina el costo de los fondos en el caso de una IMF financiada 100% con línea de crédito es de aproximadamente el 16,5% en pesos. Por ende si la tasa interna de retorno del proyecto en pesos es superior al 16,5% se considera que el proyecto no diluye capital y es sustentable a través del tiempo.

En este caso se trabajará con valores reales. La tasa de interés a valores reales del préstamo, considerando una inflación anual del 8%, es del 15.3%. El proyecto deberá tener un rendimiento en términos reales mayor al 15.3%, o un valor actual neto (VAN) mayor a cero con una tasa de descuento del 15,3%.

6.2. Análisis por préstamo

Ejemplo

A continuación se realiza un análisis por préstamo para determinar bajo que condiciones se pueden otorgar créditos para la vivienda de manera sustentable.

En primer lugar se comienza por un análisis base. Las condiciones de dicho análisis son las siguientes:

- Tasa de interés activa efectiva anual: 40%
- Tasa de interés pasiva efectiva anual: 16,5%
- Monto del préstamo: \$2.500
- Plazo: 12 meses
- Incobrabilidad = Ingreso por compra de materiales: 10%
- Estructura considerada: 10 asesores de crédito y 5 asistentes de la construcción: Gasto mensual: \$117.833
- Cantidad de préstamos originados por asesor de crédito por mes: 40. Notar que en este caso se alcanza el tope de originación de 480 préstamos.
- Cantidad de asistentes de la construcción: 1 cada 2 asesores lo que es equivalente a considerar 1 cada 80 préstamos originados.
- Cargos por cobranza: 2\$
- Gasto de análisis crediticio: 24\$ por préstamo

Microcréditos para la vivienda

- Capital de Trabajo: 2 meses de gastos operativos.
- Tipo de sociedad: sin fines de lucro

En el análisis por préstamo, para el prorrateo, se divide el gasto de asesores de sueldo y de asistentes técnicos de la construcción por su originación mensual. Para el prorrateo de los gastos de personal de soporte, marketing y otros gastos administrativos, se divide el gasto total por la cantidad de préstamos otorgados (40 préstamos originados / mes / asesor de crédito x 10 asesores de crédito x 12 meses = 4800 préstamos activos)

En base a lo comentado se llegan a los siguientes resultados:

Cuadro de resultados por préstamo

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Monto Préstamo	2.500												
Saldo Préstamo sin incobrables	2.250	2.090	1.926	1.756	1.582	1.403	1.219	1.030	836	635	429	218	0
Ingresos Totales	250	64	59	55	50	45	40	35	29	24	18	12	6
Comisión por originación al cliente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por compra de Materiales	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por intereses	0	64	59	55	50	45	40	35	29	24	18	12	6
Egresos Totales	-303	-52	-50	-47	-45	-42	-39	-37	-34	-31	-28	-25	-5
Gasto de Personal	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	0
Gastos de Personal Directo y Cs Sociales	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	-7,9	0,0
Asesor de Crédito	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	-3,6	0,0
Asistentes de la construcción	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	0,0
Cargas Sociales	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	0,0
Gastos de Personal de Soporte y Cs Sociales	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	-7,1	0,0
Gastos de Marketing	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
Otros Gastos Administrativos	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	-2,3	0,0
Gastos Financieros	-274,0	-31,9	-29,6	-27,3	-24,9	-22,5	-20,0	-17,5	-15,0	-12,5	-9,9	-7,3	-4,7
Incobrables	-250,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Intereses Financiamiento	-29,9	-27,6	-25,3	-22,9	-20,5	-18,0	-15,5	-13,0	-10,5	-7,9	-5,3	-2,7	-2,7
Gastos Bancarios por operación	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0	-2,0
Gastos Análisis Crediticio	-24,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos de Auditoría	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Impuestos	-11,8	-3,0	-2,8	-2,6	-2,3	-2,1	-1,9	-1,6	-1,4	-1,1	-0,8	-0,6	-0,3
Ingresos Brutos	-8,8	-2,2	-2,1	-1,9	-1,7	-1,6	-1,4	-1,2	-1,0	-0,8	-0,6	-0,4	-0,2
Impuesto al Cheque	-3,0	-0,8	-0,7	-0,7	-0,6	-0,5	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	-0,1
Amortización	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBIT	-53,2	11,6	9,6	7,5	5,3	3,0	0,6	-1,9	-4,5	-7,3	-10,1	-13,1	1,2
Impuesto a las Ganancias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Utilidad Neta	-53,2	11,6	9,6	7,5	5,3	3,0	0,6	-1,9	-4,5	-7,3	-10,1	-13,1	1,2

Estado de Origen y Aplicación de Fondos

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Utilidad Neta	0	12	10	7	5	3	1	-2	-5	-7	-10	-13	1
Δ Disponibilidad Mínima	-53	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35
Δ Cartera de Préstamos	-35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Inversión Activo Fijo	-2.250	160	165	169	174	179	184	189	195	200	206	212	218
Δ Línea de Crédito	2.338	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor Terminal	-181	-184	-186	-189	-191	-193	-196	-198	-201	-204	-206	-209	-209
Δ Caja	0	-10	-10	-9	-9	-9	-9	-9	-8	-8	-8	-7	45

FF por Préstamo

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Utilidad Neta	0	12	10	7	5	3	1	-2	-5	-7	-10	-13	1
Intereses pagados	-53	30	28	25	23	20	18	16	13	10	8	5	3
Δ Disponibilidad Mínima	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35
Δ Cartera de Préstamos	-35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δ Activo Fijo	-2.250	160	165	169	174	179	184	189	195	200	206	212	218
Valor Terminal	-181	-184	-186	-189	-191	-193	-196	-198	-201	-204	-206	-209	-209
FF por Préstamo	-2.338	202	202	202	202	202	203	203	203	203	204	204	256
FF por Préstamo Acumulado	-2.338	-2.137	-1.935	-1.733	-1.531	-1.328	-1.126	-923	-720	-516	-313	-109	148

RESULTADOS:

La tasa interna de retorno del flujo de fondos de es del 11,8%, inferior a la tasa del préstamo. En este caso la institución no es sustentable bajo las condiciones planteadas.

Análisis por quintil

A continuación se realiza el análisis por préstamo para cada uno de los quintiles definidos en el capítulo anterior.

Supuestos: Los únicos cambios con respecto a los supuestos mencionados en el ejemplo anterior, serán el nivel de originación y el plazo, los cuales dependen del quintil de capacidad de pago. Además, se variará la tasa de interés y la diferencia entre los ingresos por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0. La estructura de personal en base a 10 asesores de crédito, gastos de marketing y otros gastos administrativos, valor de cargos por cobranza, de análisis crediticio y política de capital de trabajo se mantendrán igual que en el ejemplo anterior.

	Capacidad promedio de pago por mes	Plazo Sugerido	Prestamos originados por mes por asesor de crédito	Prestamos activos por asesor de crédito
Quintil Inferior	76	6	50	300
Segundo Quintil Inferior	140	9	45	405
Quintil Intermedio	178	12	40	480
Segundo Quintil Superior	240	18	27	480
Quintil Superior	330	24	20	480

Tabla 39: Originación y plazo según capacidad de pago

Objeto del análisis: Para el análisis se utilizan las variables que se muestran en la tabla precedente que fueron definidas en el capítulo anterior. La idea es definir, a partir de un análisis de sensibilidad, cual es el producto que mejor se ajusta a las necesidades y capacidad de pago del hogar y permita que una institución de microcréditos para la vivienda sea sustentable. Como se puede observar, el análisis parte de la capacidad de pago del hogar y toma en cuenta el costo y la eficiencia de funcionamiento de una IMF.

Este análisis se realiza a partir del momento en que la institución alcanza un nivel de créditos adecuado a su estructura, es decir a partir de cuando una institución alcanza su madurez. Se analiza a partir de esta etapa y no a partir de la etapa introductoria ya que se quieren evitar considerar los sobrecostos que generan los recursos inutilizados.

Se estimará, la tasa de interés que puede llegar a cobrar una institución para funcionar de una manera sustentable.

i) Quintil Superior: (Plazo del préstamo: 24 meses, 20 préstamos originados por mes, capacidad de pago promedio por mes: 330\$)

Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables

	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
20%	-1.171	-858	-544	-231	83	397	710
23%	-999	-692	-386	-80	226	532	838
25%	-889	-587	-286	15	317	618	919
30%	-631	-341	-51	239	530	820	1.110
35%	-395	-115	165	445	725	1.005	1.284
40%	-179	92	362	633	904	1.174	1.445
45%	21	283	545	807	1.069	1.331	1.593

Tabla 40: VAN por préstamo en función de la tasa de interés y la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

1 sucursal, plazo: 24 meses, tasa de originación: 20, cuota: 330\$

Como es lógico, a medida que aumenta la tasa de interés y a medida que la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables aumenta, se incrementa la rentabilidad del proyecto.

A partir de la tabla anterior se define una tasa de interés real del 25% anual (27% nominal), que es adecuada para este quintil de capacidad de pago y hace al proyecto sustentable, considerando los supuestos antes mencionados y que la diferencia entre ingreso por compra de materiales y tasa de incobrables es nula.

Tomando en cuenta una tasa de interés del 25%, una cuota mensual de 330\$, y un plazo de 24 meses, el monto del préstamo es de \$6.325.

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
20%	6.581	1.333	20%
23%	6.424	1.489	23%
25%	6.324	1.589	25%
30%	6.090	1.823	30%
35%	5.876	2.037	35%
40%	5.679	2.234	39%
45%	5.498	2.415	44%

Tabla 41: Monto del préstamo en función de la tasa de interés
1 sucursal, plazo: 24 meses, tasa de originación: 20, cuota: 330\$

ii) Segundo Quintil Superior: (Plazo del préstamo: 18 meses, 27 préstamos originados por mes, capacidad de pago promedio por mes: 240\$)

Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables

	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
10%	-1.076	-885	-694	-502	-311	-120	71
20%	-791	-613	-434	-255	-77	102	281
30%	-551	-383	-214	-46	122	291	459
35%	-444	-281	-117	47	211	374	538
40%	-345	-186	-26	133	293	452	611
50%	-166	-14	137	289	441	592	744
60%	-9	136	281	425	570	715	860

Tabla 42: VAN por préstamo en función de la tasa de interés y la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

1 sucursal, plazo: 18 meses, tasa de originación: 27, cuota: 240\$

La tasa de interés anual a cobrar para que la institución sea sustentable es del 35% (38% nominal), considerando los supuestos antes mencionados y que la diferencia entre ingreso por compra de materiales y tasa de incobrables es nula.

En este caso a lo largo de 18 meses el hogar está pagando 885\$ en concepto de intereses, para acceder a un préstamo de 3.435\$.

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
10%	4.009	311	8%
20%	3.751	569	15%
30%	3.532	788	22%
35%	3.435	885	26%
40%	3.345	975	29%
50%	3.182	1.138	36%
60%	3.040	1.280	42%

Tabla 43: Monto del préstamo en función de la tasa de interés
1 sucursal, plazo: 18 meses, tasa de originación: 27, cuota: 240\$

iii) Quintil Intermedio: (Plazo del préstamo: 12 meses, 40 préstamos originados por mes, capacidad de pago promedio por mes: 178\$)

Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables

	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
30%	-404	-315	-227	-138	-49	39	128
40%	-327	-242	-156	-71	14	100	185
50%	-259	-177	-94	-12	71	153	236
60%	-198	-118	-38	41	121	201	281
70%	-143	-66	12	89	167	244	321
80%	-93	-18	57	133	208	283	358
90%	-48	26	99	172	245	319	392

Tabla 44: VAN del préstamo en función de la tasa de interés y la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

1 sucursal, plazo: 12 meses, tasa de originación: 40, cuota: 178\$

A partir de la tabla anterior se observa que una tasa de interés del 60% anual es adecuada para este quintil de capacidad de pago (65% nominal) para que el proyecto sea sustentable, considerando los supuestos antes mencionados y que la diferencia entre ingreso por compra de materiales y tasa de incobrables es nula.

Considerando una tasa de interés del 60%, una cuota mensual de 180\$, y un plazo de 12 meses, el monto del préstamo es de \$1.675. En total el hogar está pagando \$400 de intereses a lo largo de 12 meses.

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
30%	1.862	278	15%
40%	1.792	348	19%
50%	1.730	410	24%
60%	1.675	466	28%
70%	1.625	516	32%
80%	1.579	561	36%
90%	1.538	603	39%

Tabla 45: Monto del préstamo en función de la tasa de interés
1 sucursal, plazo: 12 meses, tasa de originación: 40, cuota: 178\$

El producto promedio de la Fundación Vivienda y Comunidad, es similar en monto al planteado en este caso. La Fundación cobra una tasa del 45% y no es sustentable. Según personal de la empresa, para que sea sustentable debería cobrar una tasa del 79%. La diferencia de esta mayor tasa se debe principalmente a la alta utilización de los recursos del modelo aquí planteado.

iv) Segundo Quintil Inferior: (Plazo del préstamo: 9 meses, 45 préstamos originados por mes, capacidad de pago promedio por mes: 140\$)

A)

Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables

	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
60%	-234	-185	-135	-85	-36	14	63
80%	-183	-135	-88	-41	7	54	102
90%	-160	-114	-67	-21	26	72	118
100%	-139	-94	-48	-3	43	88	134
110%	-120	-75	-30	14	59	104	148
120%	-101	-58	-14	30	74	118	162
140%	-69	-26	16	59	101	143	186

Tabla 46: VAN del préstamo en función de la tasa de interés y la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

1 sucursal, plazo: 9 meses, tasa de originación: 45, cuota: 140\$

Para que el producto sea sustentable, es necesario que la tasa de interés anual sea del 110%, considerando los supuestos antes mencionados y que la diferencia entre ingreso por compra de materiales y tasa de incobrables es nula.

En este caso a lo largo de 9 meses el hogar esta pagando 325\$ en concepto de intereses, para acceder a un préstamo de 940\$.

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
60%	1.041	219	21%
80%	994	266	27%
90%	974	286	29%
100%	954	306	32%
110%	937	323	35%
120%	920	340	37%
140%	890	370	41%

Tabla 47: Monto del préstamo en función de la tasa de interés
1 sucursal, plazo: 9 meses, tasa de originación: 45, cuota: 140\$

La tasa de interés en este caso resulta elevada. Ante esta situación una institución puede considerar reducir la cuota a cobrar mes a mes para aumentar el plazo del préstamo sin aumentar el riesgo de default. Esto se plantea a continuación:

B)

Si se aumenta el plazo a 12 meses y se mantiene en 45 la tasa de originación, el número de clientes activos por asesor de crédito supera los 480. Por ende, si se fija el plazo en 12 meses la tasa de originación máxima es de 40.

Si se toma el caso en que se reduce la cuota proporcionalmente a 105\$ ($140 \times 9/12$) y el plazo a 12 meses los resultados son los siguientes.

Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables

	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
50%	-254	-206	-157	-108	-60	-11	37
60%	-218	-171	-124	-77	-30	17	64
90%	-130	-87	-43	-0	43	86	129
95%	-117	-75	-32	11	53	96	138
100%	-105	-63	-21	21	63	105	147
110%	-83	-41	-0	41	82	123	164
120%	-62	-21	19	59	99	139	179

Tabla 48: VAN del préstamo en función de la tasa de interés y la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

1 sucursal, plazo: 12 meses, tasa de originación: 45, cuota: 105\$

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
50%	1.018	242	24%
60%	986	274	28%
90%	905	355	39%
95%	894	366	41%
100%	883	377	43%
110%	862	398	46%
120%	843	417	49%

Tabla 49: Monto del préstamo en función de la tasa de interés

1 sucursal, plazo: 12 meses, tasa de originación: 45, cuota: 105\$

La tasa de interés para alcanzar la sustentabilidad es del 90%. La tasa es menor que en A), sin embargo, esta estrategia resulta totalmente perjudicial para el cliente: Accederá a un crédito de menor monto (\$905 en lugar de \$974), pagará un mayor monto en intereses (\$366 vs \$323)⁴¹ y estará endeudado por un plazo mayor.

Por ende se debe tener en cuenta lo siguiente: cada vez que se aumente el plazo de un préstamo, se debe reducir la relación cuota ingreso a cobrarle al cliente para reducir el riesgo de default. Sin embargo, siempre se debe analizar si el nuevo producto es o no más beneficioso para el cliente.

⁴¹ Obviamente si no se reducía tanto la relación cuota ingreso, el préstamo sería más beneficioso para el cliente, pero aumentaría el riesgo de default.

v) Quintil Inferior: (Plazo del préstamo: 6 meses, 50 préstamos originados por mes, capacidad de pago promedio por mes: 76\$)

A)

Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables

	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
100%	-196	-178	-160	-142	-124	-106	-89
200%	-153	-137	-121	-105	-89	-73	-57
300%	-125	-111	-96	-81	-66	-51	-36
400%	-106	-92	-78	-64	-50	-36	-22
500%	-91	-78	-65	-51	-38	-25	-11
600%	-79	-67	-54	-41	-28	-15	-3
700%	-70	-57	-45	-33	-20	-8	5

Tabla 50: VAN del préstamo en función de la tasa de interés y la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

1 sucursal, plazo: 6 meses, tasa de originación: 50, cuota: 76\$

En este caso la situación es diferente a los casos anteriores. La capacidad de pago de los hogares es de tan solo 76\$ por mes en promedio. Los gastos fijos de la institución hacen que se vuelva muy dificultoso prestarle a este sector de la población de una manera sustentable.

Bajo estas condiciones de gastos es necesario que la institución obtenga donaciones para su funcionamiento. Además es necesario que la institución reduzca notoriamente los gastos administrativos que aquí fueron planteados o que aumente su cantidad de clientes.

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
100%	375	82	22%
200%	336	121	36%
300%	311	146	47%
400%	293	164	56%
500%	280	177	63%
600%	269	188	70%
700%	260	197	76%

Tabla 51: Monto del préstamo en función de la tasa de interés

1 sucursal, plazo: 6 meses, tasa de originación: 50, cuota: 76

A continuación se realiza un análisis de los ingresos y gastos de la institución, en caso de cobrar una tasa de interés del 100% y que la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables sea nula:

Concepto		VAN	VAN Concepto / Cartera promedio
A	Ingresos por intereses	\$ 79	35%
B	Gastos de personal directo (Asesores y ATC)	\$ -73	-32%
	Gastos de personal indirecto	\$ -66	-29%
	Otros Gastos Administrativos	\$ -23	-10%
	Gastos bancarios por operación	\$ -12	-5%
	Gasto Análisis Crediticio	\$ -24	-10%
	Impuestos	\$ -4	-2%
Σ B	Gastos Totales	\$ -2	-88%
C	Inversión Capital de Trabajo	\$ -20	-9%
D = A + B + C	VAN Préstamo	\$ -142	-62%
E	Intereses Financiamiento	\$ -21	-9%
F = A + B - E	Subsidio necesario por préstamo (Ganancia por préstamo)	\$ 144	-
G = Prest. Promedio	Cartera de Préstamos promedio		\$ 229

Tabla 52: Análisis por concepto del préstamo
1 sucursal, plazo: 6 meses, tasa de originación: 50, cuota: 76

Como puede observarse para que la institución funcione (en base a una línea de crédito), precisa un subsidio de 144\$ por préstamo. El monto del préstamo en este caso es de 375\$. Por ende, ese dinero puede venir a partir de un descuento aproximado del 40% en materiales o directamente a través de dinero.

El VAN indica cuanto se puede disminuir el gasto de cada concepto de manera tal de lograr que el producto sea sustentable bajo las condiciones planteadas. Por ejemplo si se elimina el gasto de personal, contratando 100% de personal voluntario, y se eliminan los impuestos el proyecto es sustentable y es capaz de pagar los intereses de una línea de crédito ($73 + 66 + 4 = 144$).

A partir de la tabla también se observa que el ratio de gastos sobre la cartera de préstamos promedio es del 88%, mientras que el ingreso por intereses es solo del 35%⁴²

B)

Otra alternativa consiste en aumentar la tasa de originación y el nivel de créditos por asesor de crédito más allá de los límites normales de las microfinanzas. En este caso para que el producto pueda repagar la deuda, la tasa de originación debe alcanzar los 380 préstamos otorgados por mes por asesor de crédito. Esta cifra es inalcanzable según la metodología de funcionamiento de la institución planteada.

⁴² No es del $100\% / (1+WACC)$ ya que los intereses se cobran mensualmente. $35\% = TEM \text{ mensual} \times 12$ ajustada por WACC

C)

También se puede aumentar la economía de escala mediante la apertura de un mayor número de sucursales. En ese caso, se reduce a 0 el gasto de personal indirecto. Sin embargo el resto de los gastos se mantiene constante. Por ende en este caso el subsidio necesario por préstamo es de \$78 (144 - 66).

D)

Otra opción es cambiar las condiciones del préstamo, por ejemplo aumentar el plazo a 12 meses, y reducir la cuota⁴³ a 60\$. En tal caso la tasa de originación supera la cantidad de clientes activos que puede tener un asesor de crédito que se fijó como límite (480), con lo que se reduce la tasa de 50 a 40.

Bajo estas condiciones los resultados, con una tasa de interés del 100% y una diferencia nula entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables, son mejores que en el caso A) para la institución.

Concepto		VAN
A	Ingresos por intereses	\$ 203
B	Gastos de personal directo (Asesores y ATC)	\$ -89
	Gastos de personal indirecto	\$ -80
	Otros Gastos Administrativos	\$ -27
	Gastos bancarios por operación	\$ -22
	Gasto Análisis Crediticio	\$ -24
	Impuestos	\$ -10
C	Inversión Capital de Trabajo	\$ -45
D = A + B + C	VAN Préstamo	\$ -94
E	Intereses Financiamiento	\$ -47
F = A + B - E	Subsidio necesario por préstamo (Ganancia por préstamo)	\$ 95

Tabla 53: Análisis por concepto del préstamo
1 sucursal, plazo: 12 meses, tasa de originación: 40, cuota: 60

Sin embargo, para el prestatario la situación es peor a la del caso A). Si se multiplican los valores de la tabla 51 por 2 -ya que en el caso A) son préstamos a 6 meses-, se observa que el prestatario en el caso A) accede a un préstamo de mayor monto y con menos intereses a pagar.

⁴³ En este caso la cuota no se reduce proporcionalmente

	Monto del préstamo	Pago de intereses	%
100%	505	215	43%
200%	417	303	73%
300%	367	353	96%
400%	334	386	115%
500%	310	410	132%
600%	292	428	146%
700%	277	443	159%

Tabla 54: Monto del préstamo en función de la tasa de interés
1 sucursal, plazo: 12 meses, tasa de originación: 40, cuota: 60

vi) Análisis general:

A continuación se analiza de manera general bajo que monto y plazo se puede diseñar un producto sustentable.

En este caso, se fija una tasa de interés del 150% y se considera una diferencia nula entre ingreso por compra de materiales e incobrables en base 0, y se mantiene la estructura en base a una sucursal, y se fija en 480 la cantidad de clientes activos por asesor de crédito.

En la tabla siguiente se puede observar cuál debería ser el plazo del préstamo para que, según la cuota que se cobra mensualmente (y las condiciones planteadas), el programa sea sustentable. Por ejemplo si se cobra mensualmente una cuota de \$120 es necesario un plazo de 9 meses para que el programa sea sustentable

		Plazo						
		6	9	12	15	18	21	24
Capacidad de pago hogares	80	-54	-26	22	85	159	241	329
	100	-33	16	89	181	286	400	521
	120	-12	58	156	277	413	559	714
	130	-1	79	190	325	476	639	810
	140	9	100	224	372	539	718	906
	160	31	142	291	468	666	877	1.098
	180	52	184	358	564	792	1.036	1.291

Tabla 55 VAN del préstamo en función del monto y el plazo.

En base a esta tabla, considerando que es riesgoso dar un crédito de un plazo mayor a 6 meses a los hogares más pobres, dada su mayor inestabilidad económica, se concluye que el ingreso total familiar mínimo para que un proyecto sea sustentable, según las condiciones planteadas es de \$650 ($\$130 / 20\%$)⁴⁴.

En base a datos del INDEC, esto significa que no es sustentable prestarle al 23% de la población con menores ingresos. Si se considera que los hogares más pobres son los que viven en villas de emergencia y que el 11% de la población vive en este tipo de

⁴⁴ Se divide por 20% ya que está fue la relación cuota ingreso planteada

asentamiento, se concluye que no se pueden otorgar microcréditos para la vivienda de manera sustentable en ellas.

Conclusiones del análisis

Si una IMF tiene como objetivo prestar a los hogares de menores ingresos las alternativas posibles son:

- Recibir donaciones o subsidios en materiales o en dinero.
- Tener una estructura de personal voluntaria.
- Aumentar la escala de la institución (con esto solo no alcanza)
- Tener una tasa de originación superior al estándar de las microfinanzas.

Otra alternativa es utilizar otro tipo de metodología. Una metodología posible es el pool de compras. En México existe una institución de este tipo llamada Tu Casa Express. Este producto funciona a través de un fideicomiso, con lo que el capital aportado queda garantizado con una deducción por gastos administrativos. La idea de este producto es que los hogares depositen en el fideicomiso sus ahorros. Las ventajas del pool de compras son:

- Menores gastos administrativos ya que no es necesario que hayan asesores de crédito, ni una estructura de originación de créditos
- El pool de compras para que funcione no necesita sacar una línea de crédito, ni ningún tipo de financiamiento, con lo cual casi no tiene gastos financieros.
- A partir de lo aportado por un conjunto de hogares se genera masa crítica con la cual se pueden obtener importantes descuentos por volumen.
- Se puede generar una cultura de ahorro para la mejora de la vivienda.

Toda institución que otorgue microcréditos para la vivienda debe hallar el producto que logre los mayores resultados con el capital invertido en la institución. Este producto debe ser definido en base a la capacidad de pago del hogar.

6.3. Análisis del proyecto

6.3.1. Definición del producto

Productos ofrecidos		
Población Objetivo / Condiciones de otorgamiento Préstamos	Actividad	Asalariados y autónomos informales
	Antigüedad en la actividad (meses)	12
	Zonas inundables o en basurales	No
	Dominio	Preferente
	Antigüedad en vivienda	Preferente
	Relación cuota / Ingreso Máxima	13% a 22%
	Rango de ingresos	Ingreso familiar total superior a CBA e ingreso per cápita familiar de hasta 420\$
Producto	Destino del préstamo	Inicio, mejoramiento, ampliación o terminación de la vivienda.
	Autoconstrucción	Sí
	Valor del préstamo / Valor obra	Hasta el 100%
	Préstamo Mínimo	\$ 900
	Préstamo Promedio	\$ 3.000
	Préstamo Máximo	\$ 10.000
	Pagos	Mensuales
	Plazo (meses)	12 - 18 - 24
	Plazo promedio (meses)	15
	Tasa Real Anual	25% - 30% - 60% - 95%
Metodología	Individual	
Riesgo y Liquidez	Garantías	Garantes
	Tasa de incobrables deducida de ingresos por penalidades	10%
	Accionar ante morosidad	Llamados Telefónicos y envío de carta documento en casos de moras mayores a 5 pagos
Asistencia Técnica a la construcción	Diseño de la construcción	Sí
	Desarrollo de presupuesto	Sí
	Educación del cliente	Folletos educativos sobre técnicas de construcción.
	Asistencia para la obtención de permisos y asuntos legales	No
	Seguimiento de la construcción	Sí
	Materiales de construcción	Sí
Financiamiento	Fuentes	Oikocredit
	Tasa Real Anual	15%

Tabla 56: Caracterización de los productos ofrecidos

A partir del análisis por quintil de capacidad de pago realizado, se llegó a distintas alternativas de productos sustentables en el equilibrio según el quintil de capacidad de pago al que se focalice la institución:

	Capacidad promedio de pago por mes	Plazo Sugerido	Prestamos originados por mes por asesor de crédito	Prestamos activos por asesor de crédito	Tasa de interés real	Prestamo al que podría acceder según capacidad de pago
Quintil Inferior	76	6	50	300	No	-
Segundo Quintil Inferior	140	9	45	405	110%	937
Quintil Intermedio	178	12	40	480	60%	1.675
Segundo Quintil Superior	240	18	27	480	35%	3.435
Quintil Superior	330	24	20	480	25%	6.324

Tabla 57: Características de un producto sustentable en el equilibrio según el quintil de capacidad de pago

Dependiendo del target que tenga la institución, el producto promedio que ofrecerá.

En este caso para las proyecciones del proyecto se tomará como referencia al producto para el quintil intermedio.

6.3.2. Consideraciones y Plan de Ventas

Para las proyecciones financieras se considerarán los supuestos mencionados en la sección “Definición de Variables”. Además se considerará lo siguiente:

- Los asesores de crédito no comienzan con una tasa de originación de 40 créditos por mes, sino que ésta va aumentando durante el transcurso de los meses desde 1 hasta 40 a una tasa del 5% mensual. Debido a esto recién en el mes 76 los asesores de crédito originan 40 préstamos por mes. La idea es que la institución y los asesores deberán cumplir una curva de aprendizaje.
- Tasa de retención de clientes del 30% y se considera que a los clientes que renuevan un crédito no se les vuelve a realizar el análisis crediticio.
- La deuda tiene un período de gracia de 2 años. Esto justamente se debe a que las instituciones de segundo grado otorgan este plazo para permitir que las IMF’s alcancen la sustentabilidad.
- Se financia el proyecto 100% con deuda

Plan de Ventas:

A partir de las siguientes variables queda definida la cantidad de clientes que la institución captará a lo largo de los años.

Plan de Ventas		
Origenación inicial por asesor de crédito	1	por mes
Crecimiento mensual productividad	5.0%	por mes
Origenación máxima por asesor de crédito	40	por mes
Cantidad de asesores de crédito	10	
Plazo	12	
Tasa de Retención de clientes	30%	
Préstamos Activos por Asesor de Crédito	480	Prestatarios
Préstamos Activos en el equilibrio	4800	Prestatarios

Tabla 58: Variables consideradas en el plan de ventas

De esta manera la institución en el equilibrio tendrá 4.800 préstamos activos.

A continuación se muestra un resumen del plan de ventas a partir de las variables definidas:

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Asesores de Crédito	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Origenación Máxima Asesor de Crédito	1	3	5	9	17	31	40	40	40	40
Préstamos Originados	120	256	537	1,021	1,896	3,469	4,800	4,800	4,800	4,800
Préstamos Originados (\$)	16,746	55,260	100,306	180,802	338,916	620,788	669,823	669,823	669,823	669,823
Repago de Préstamos neto de Incobrables (\$)	-13,527	-28,372	-62,426	-119,313	-220,912	-404,801	-597,523	-602,841	-602,841	-602,841
Incobrables (\$)	1,675	5,526	10,031	18,080	33,892	62,079	66,982	66,982	66,982	66,982
Cartera de Préstamos No Incobrables (\$)	104,970	247,475	514,283	966,728	1,795,276	3,284,519	4,197,970	4,198,799	4,198,799	4,198,799

Tabla 59: Plan de Ventas 2008-2017

NOTA: Si se comprueban los cálculos año a año se observarán diferencias en las cuentas. La razón de esto es que todos los cálculos fueron realizados mes a mes.

El plan de ventas resulta factible si se lo compara con la proyección de oferta de microcréditos para la vivienda ofrecidos en el país realizada en la sección “Instituciones de Microfinanzas en Argentina”.

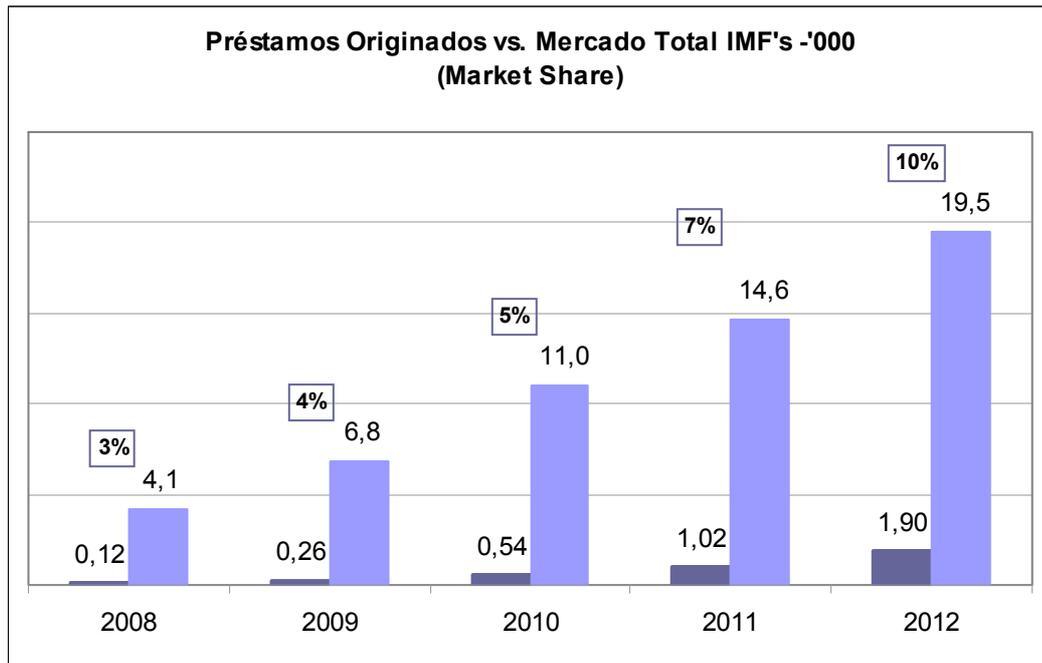


Figura 15: Market Share de la institución en cantidad de clientes

6.3.3. Proyecciones Financieras

A continuación se muestran las proyecciones financieras. Las mismas fueron calculadas mes a mes.

Estado de Resultados

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos Totales	50,164	120,300	260,355	508,832	945,229	1,734,469	2,666,804	2,816,363	2,816,396	2,816,396
Comisión por originación al cliente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por compra de Materiales	20,095	42,869	89,890	170,979	317,549	580,887	802,888	803,788	803,788	803,788
Ingresos por intereses	30,069	77,432	170,465	337,853	627,680	1,153,582	1,863,916	2,012,574	2,012,608	2,012,608
Egresos	-1,029,968	-1,060,847	-1,645,069	-2,011,512	-2,516,807	-3,253,989	-3,992,055	-4,240,363	-4,457,927	-4,708,717
Gastos de Personal y Cargas Sociales	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648	-863,648
Gastos de Personal Operativo y Cs Sociales	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100	-453,100
Gastos de Personal de Soporte y Cs Sociales	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548	-410,548
Gastos de Marketing	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600	-6,600
Otros Gastos Administrativos	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200	-133,200
Gastos Financieros	-24,163	-51,745	-629,384	-984,149	-1,468,933	-2,169,021	-2,863,267	-3,104,546	-3,322,109	-3,572,898
Incobrables	-20,095	-42,869	-89,890	-170,979	-317,549	-580,887	-802,888	-803,788	-803,788	-803,788
Intereses Financiamiento	0	0	-520,463	-776,560	-1,083,432	-1,463,678	-1,879,673	-2,116,438	-2,334,001	-2,584,790
Gastos Bancarios por operación	-1,188	-3,596	-7,991	-15,969	-29,793	-54,856	-92,133	-103,680	-103,680	-103,680
Gastos Análisis Crediticio	-2,880	-5,280	-11,040	-20,640	-38,160	-69,600	-88,573	-80,640	-80,640	-80,640
Gastos de Auditoría	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impuestos	-2,358	-6,654	-12,237	-23,915	-44,426	-81,520	-125,340	-132,369	-132,371	-132,371
Ingresos Brutos	-1,756	-4,211	-9,112	-17,809	-33,083	-60,706	-93,338	-98,573	-98,574	-98,574
Impuesto al Cheque	-602	-1,444	-3,124	-6,106	-11,343	-20,814	-32,002	-33,796	-33,797	-33,797
EBITDA	-979,804	-940,547	-1,384,713	-1,502,680	-1,571,578	-1,519,520	-1,325,251	-1,424,001	-1,641,532	-1,892,321
Amortización	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059	-81,059
EBIT	-1,060,864	-1,021,606	-1,465,772	-1,583,739	-1,652,637	-1,552,900	-1,358,631	-1,457,381	-1,674,912	-1,925,701
Impuesto a las Ganancias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Utilidad Neta	-1,060,864	-1,021,606	-1,465,772	-1,583,739	-1,652,637	-1,552,900	-1,358,631	-1,457,381	-1,674,912	-1,925,701

Balance (\$)	0	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Activo	572.197	763.349	824.794	1.010.543	1.381.928	2.729.417	3.585.280	4.465.351	4.432.801	4.399.421	4.366.041
Caja y Bancos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Disponibilidad Mínima	0	167.241	167.241	167.241	167.241	167.241	167.241	167.241	167.241	167.241	167.241
Cartera de Préstamos	0	104.970	247.475	514.283	966.728	1.795.276	3.284.519	4.197.970	4.198.799	4.198.799	4.198.799
Activos Fijos	572.197	491.137	410.078	329.019	247.959	166.900	133.520	100.140	66.760	33.380	0
Pasivo	0	1.824.212	2.907.264	4.558.785	6.513.910	8.914.036	11.922.800	14.161.501	15.586.332	17.227.864	19.120.185
Línea de Crédito	0	1.824.212	2.907.264	4.558.785	6.513.910	8.914.036	11.922.800	14.161.501	15.586.332	17.227.864	19.120.185
Patrimonio Neto	0	-1.060.864	-2.082.470	-3.548.242	-5.131.982	-6.784.619	-8.337.520	-9.696.151	-11.153.531	-12.828.443	-14.754.144
Utilidad del ejercicio	0	-1.060.864	-2.082.470	-3.548.242	-5.131.982	-6.784.619	-8.337.520	-9.696.151	-11.153.531	-12.828.443	-14.754.144
Capital	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de fondos del proyecto (\$)	0	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Utilidad Operativa después de impuestos		-1.060.864	-1.021.606	-945.310	-807.179	-569.206	-89.222	521.042	659.057	659.089	659.089
Δ Disponibilidad Mínima	0	-167.241	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Δ Cartera de Préstamos	0	-104.970	-142.505	-266.808	-452.445	-828.548	-1.489.243	-913.450	-830	0	0
Δ Activo Fijo	-572.197	81.059	81.059	81.059	81.059	81.059	33.380	33.380	33.380	33.380	33.380
Valor Terminal											4.532.524
FF Proyecto	-572.197	-1.252.016	-1.083.052	-1.131.058	-1.178.565	-1.316.694	-1.545.085	-359.028	691.608	692.469	5.224.993
FF Proyecto Acumulado	-572.197	-1.824.212	-2.907.264	-4.038.322	-5.216.887	-6.533.581	-8.078.667	-8.437.695	-7.746.087	-7.053.618	-1.828.625

El valor Terminal fue calculado en base a una perpetuidad con una tasa de descuento del 15.3% (tasa real del costo de la deuda), que es el costo de la deuda luego del período de gracia. Como se observa el flujo de fondos se estabiliza a partir del año 2016, según las condiciones consideradas, con lo cual esta metodología de cálculo puede ser utilizada.

La tasa interna de retorno del proyecto obtenida es del -3.7% y el VAN de -\$4 MM.

Flujo de Fondos de la Deuda (\$)

Se calcula el flujo de fondos de la deuda para medir el impacto del período inicial de dos años de gracia:

	<u>0</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Δ Línea de Crédito	0	-1.252.016	-1.083.052	-1.651.521	-1.955.125	-2.400.126	-3.008.764	-2.238.701	-1.424.830	-1.641.532	17.227.864
Intereses	0	0	0	520.463	776.560	1.083.432	1.463.678	1.879.673	2.116.438	2.334.001	2.584.790
FF Deuda	-572.197	-1.252.016	-1.083.052	-1.131.058	-1.178.565	-1.316.694	-1.545.085	-339.028	691.608	692.469	19.812.654

La tasa interna de retorno de la deuda es del 14.2%

Flujo de Fondos del Inversor (\$)

	<u>0</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>
Δ Cash	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-14.587.661
Aportes de Capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FF Inversor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-14.587.661

La tasa interna de retorno del inversor es negativa.

6.3.4. Resultados

En función de la situación planteada, la institución no es sustentable, la tasa interna de retorno del proyecto es inferior a la de la deuda.

Esto era de esperarse ya que se partió sobre condiciones de crédito sustentables para una institución que se encuentra en una etapa madura. Los primeros años, en los cuales la institución no trabaja al tope de sus capacidades, son los que hacen que la institución produzca pérdidas.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Clientes Activos por Asesor de Crédito	12	26	54	102	190	347	480	480	480	480

Tabla 60: *Clientes activos por asesor de crédito 2008-2017*

Estas pérdidas iniciales hasta el 2014 pueden ser cubiertas de distintas formas o mediante una combinación de éstas:

- Aportes de capital y donaciones: estas pueden ser tanto de materiales como de dinero (En el caso planteado son necesarios \$4MM)
- Cobro de una mayor tasa de interés durante los primeros años: Esto tiene que ser analizado en cada caso. Esto genera menor demanda del producto y al bajar la originación, el proyecto es menos rentable. Además se atrae a los prestatarios más riesgosos con lo que también aumenta la tasa de incobrables.
Por ende, una institución empíricamente debe probar si un aumento de la tasa aumenta o no el resultado de los intereses cobrados menos los gastos por incobrables.
- Reducción de los gastos: La institución debe focalizarse en reducir sus principales gastos. A partir del modelo planteado, el gasto principal lo constituyen los préstamos incobrables, el personal y los intereses financieros.
El gasto de personal se puede reducir mediante el trabajo voluntario.
Los gastos financieros se pueden reducir a partir de tasas subsidiadas.
- Eliminación de impuestos por parte del Estado: los impuestos constituyen un gasto considerable.
Si el Estado elimina el impuesto al débito y a los ingresos brutos y también el pago del IVA y del impuesto a las ganancias en el caso de las sociedades comerciales, aumenta la rentabilidad del proyecto.
- Lograr mayores descuentos con los proveedores de materiales: Sin embargo mientras menos volumen tenga la institución, menor será su poder de negociación.

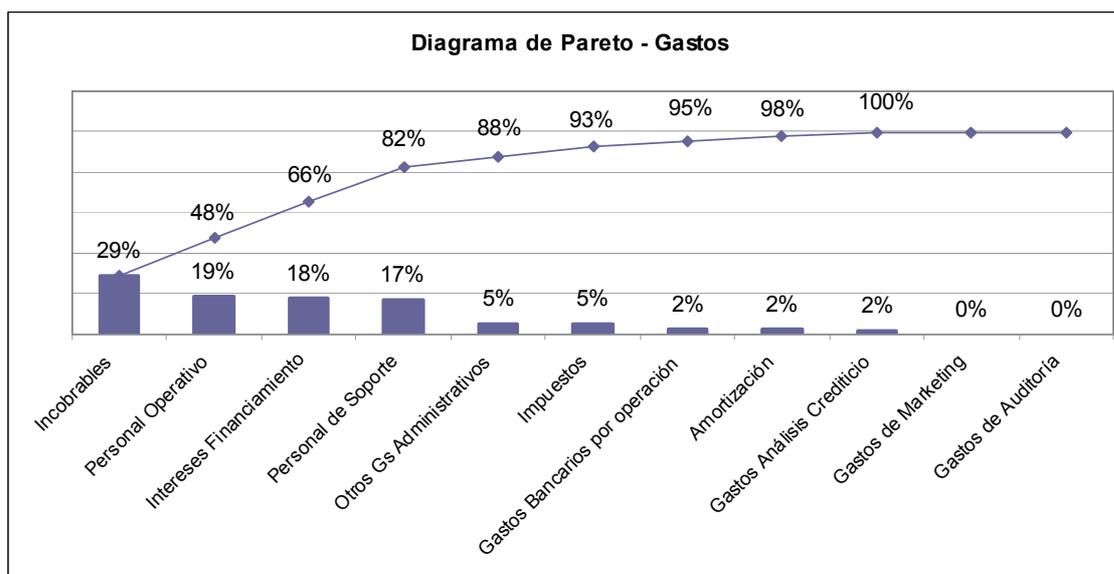


Figura 16: Principales gastos de la institución a lo largo de 2008-2017.

Otro factor importante es que la etapa de crecimiento sea lo más rápida posible. En el caso planteado la estabilización se alcanza en el mes 86. A continuación se muestra la importancia que tiene que la institución alcance su madurez cuanto antes (o sea que los asesores de crédito presten al tope de sus capacidades):

Mes de Estabilización	TIR Proyecto	TIR Deuda
1	15,5%	9,5%
19	10,9%	10,4%
24	9,4%	12,1%
34	7,2%	13,3%
51	3,5%	13,9%
86	-3,7%	14,2%

Tabla 61: TIR Proyecto y TIR deuda según mes de estabilización

Alcanzar la sustentabilidad durante el período de gracia de la deuda debe ser el objetivo de toda institución. Sin embargo esto no significa que no sea necesario invertir capital, debido a los primeros meses de pérdida. Esto último se puede observar en el caso de alcanzar la estabilización en el mes 24.

Entonces, para mejorar los resultados también se sugiere que la IMF trabaje en conjunto con una institución que conozca acerca de las necesidades habitacionales y a la cual la comunidad le tenga confianza, para así alcanzar la autosustentabilidad financiera durante el período de gracia de la deuda. Estas instituciones pueden ser IMF's ya existentes, asociaciones barriales e iglesias. De esta forma la curva de aprendizaje es más corta.

Además también se puede reducir la inversión inicial mediante una alianza con una institución financiera que brinde el espacio de oficina y el software de procesamiento de préstamos que representa según las condiciones planteadas el 35% de las inversiones iniciales.

6.4. Impacto de los microcréditos

Como se analizó en la sección “Análisis por préstamo”, dada la baja capacidad de pago de los sectores más pobres no es posible otorgar de manera sustentable microcréditos para la vivienda a estos sectores, ya que el spread entre la tasa de interés activa y pasiva no es suficiente para solventar los gastos administrativos de la organización.

No obstante, es importante remarcar que este hecho no significa que este instrumento no sea eficiente.

Suponiendo el caso que se cuentan con 2,4 millones de pesos y se decide otorgar a cada hogar pobre donaciones de 500\$. En ese caso se les puede dar dinero a 4.800 familias como máximo, siempre y cuando se considere que llegar a las 10.000 familias no tenga costo alguno.

El primer gran problema de esto es que se fomenta una cultura asistencialista. Las familias dejan de confiar en sus capacidades de autosustentabilidad y esperan a que sus problemas sean solucionados por terceros.

En cambio, si estos 2,4 millones de pesos se utilizan para otorgar microcréditos de 500\$ a 12 meses, lo que equivale a una cuota que está al alcance de los hogares más pobres⁴⁵, no solo se desarrolla una cultura de autosustentabilidad, sino que además se está utilizando el capital para llegar a un mayor número de familias.

En la tabla siguiente se muestra el número de familias a la cual se le otorga un crédito, considerando que se cuenta con 10 asesores de crédito y se tienen los mismos gastos administrativos (de marketing, oficina y personal) que antes, los cuales se encuentran a niveles de mercado, y que cada asesor de crédito otorga 40 créditos por mes y que la tasa de retención es nula. En tal caso, la institución otorga 400 créditos por mes y llega a un nivel máximo de créditos de 4.800⁴⁶⁻⁴⁷.

⁴⁵ Si la tasa de interés es del 100% la cuota mensual es de 59\$ y si fuera nula de 42\$.

⁴⁶ Además como el análisis se realiza en términos reales, el saldo de caja debido al dinero que mes a mes no se haya otorgado se ajusta por inflación ($\text{Saldo de caja}_{N+1} = \text{Saldo de caja}_N / (1 + \text{Inflación mensual}) + \text{Variación Caja}_{N+1}$).

⁴⁷ No se considera inversión en activo fijo y activo de trabajo.

		Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables						
		-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Tasa de interés	0%	7.600	8.000	8.800	9.600	10.400	11.200	12.400
	20%	8.400	9.200	10.000	10.800	12.000	13.200	14.800
	40%	9.600	10.400	11.200	12.400	14.000	15.600	18.000
	60%	10.800	12.000	13.200	14.800	16.800	19.600	23.600
	80%	12.000	13.600	15.200	17.600	21.200	26.000	34.000
	90%	12.800	14.800	16.800	19.600	24.000	30.800	43.200
	100%	14.000	16.000	18.400	22.400	28.000	38.000	> 100.000

Tabla 62: Cantidad de clientes a la que se llega en función de la tasa de interés y de la diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables en base 0.

		Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables						
		-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Tasa de interés	0%	58%	67%	83%	100%	117%	133%	158%
	20%	75%	92%	108%	125%	150%	175%	208%
	40%	100%	117%	133%	158%	192%	225%	275%
	60%	125%	150%	175%	208%	250%	308%	392%
	80%	150%	183%	217%	267%	342%	442%	608%
	90%	167%	208%	250%	308%	400%	542%	800%
	100%	192%	233%	283%	367%	483%	692%	> 2.000%

Tabla 63: Porcentaje de clientes adicionales a los cuales se llegar en comparación con la donación directa.

De esta manera, en el caso de cobrar una tasa de interés del 90% y tener una tasa de incobrables del 10% (como en el caso de Sagrada Familia) y no tener ingresos por compra de materiales, se logra mejorar la vivienda de 14.800 familias. Es decir más de 3 veces más familias que en el caso anterior. Además para las donaciones se debe tener en cuenta, que no se consideraron gastos administrativos por llegar a las 4.800 familias. También se debe considerar que en este caso se está brindando asistencia técnica a la construcción. En caso de no brindar esta asistencia, o sea en caso de no contar con asistentes técnicos, los resultados son los siguientes:

		Δ Ingreso por compra de materiales - Tasa de incobrables						
		-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Tasa de interés	0%	8.400	9.200	10.000	10.800	11.600	12.800	14.400
	20%	9.600	10.400	11.600	12.400	14.000	15.600	18.000
	40%	10.800	12.000	13.200	14.800	16.800	19.600	23.600
	60%	12.400	14.000	15.600	18.400	21.600	26.800	34.800
	80%	14.400	16.400	19.200	23.600	29.600	40.800	> 100.000
	90%	15.600	18.400	22.000	27.200	36.800	> 100.000	> 100.000
	100%	17.200	20.400	25.200	32.800	48.000	> 100.000	> 100.000

Tabla 64: Cantidad de clientes a la que se llega sin brindar ATC

En esta situación se debe tener en cuenta que el producto otorgado es similar a un microcrédito tradicional, ya que la familia puede darle el destino que desee al crédito y además es importante notar que se pierden todos los beneficios de la ATC.

En este caso con una tasa de interés y con una diferencia entre el ingreso por compra de materiales y la tasa de incobrables de -10%, se puede otorgar créditos a 18.400 hogares, es decir casi 4 veces más hogares que a partir de donaciones.

Finalmente, si los gastos administrativos son todavía menores a los planteados, ya sea por realizar un uso más eficiente de los recursos o por tener personal voluntario, los resultados son superiores.

Por ende, se puede observar que los microcréditos hacen un mejor uso de los recursos y además alimentan una cultura de autosustentabilidad. Toda institución que se oriente a los microcréditos para la vivienda para los sectores de mayor pobreza debe realizar el mejor uso de los recursos con los que cuenta para maximizar la cantidad de familias a las que llega y el nivel de servicio brindado a cada familia.

7. CONCLUSIONES

A partir de la investigación desarrollada se observa que:

- Los hogares de bajos ingresos construyen su vivienda en un proceso que demora 20 años. Por lo general son hábiles en la construcción y/o tienen a familiares que lo sean.
- Dentro del conurbano bonaerense, los partidos con mayor proporción de déficit habitacional son Florencio Varela, José C. Paz, Ezeiza, Moreno, Merlo y Malvinas Argentinas, con un déficit superior al 40%.
- Un 7,3% de los hogares del Conurbano son indigentes y un 22,9% de los hogares son pobres.
- En el Conurbano hay aproximadamente 1 millón de habitantes que vive en villas de emergencia, lo que representa el 11% de la población del Conurbano.
- Dentro de la población objetivo definida, hay una necesidad de adquisición de vivienda por parte de 209 mil hogares. Esto equivale al 26% de los hogares de bajos ingresos con necesidades de adquisición de vivienda.
- Hay 161 mil hogares dentro de la población objetivo que tienen la necesidad de mejorar su vivienda debido a deficientes instalaciones sanitarias, falta de agua, falta de desagüe adecuado, cubierta de material precario o hacinamiento. Esto equivale al 25% de los hogares de bajos ingresos con necesidades de mejora. Esta cifra no incluye a los hogares con terminaciones deficientes, problemas en la pared y otros déficit habitacionales.
- Teniendo en cuenta el costo de construir una vivienda completa y la capacidad de pago de los hogares, se observa que el costo de las necesidades habitacionales no es lo que fija el valor promedio de un préstamo. El monto del préstamo está definido por la capacidad de pago de los hogares. En función de esta capacidad de pago, se define el plan de mejoras progresivo de la vivienda.
- Es posible definir una estrategia de construcción y mejoras progresivas que estén al alcance de la capacidad de pago de los hogares.
- A 2012, las IMF tendrán una cartera estimada de 19.500 clientes activos. Las IMF's encuestadas también prestan a hogares formales, que en este caso fueron excluidos de la población objetivo. Los 19.500 hogares representan

un 0,3% de los hogares de bajos ingresos con necesidades habitacionales (si se lo compara con las cifras de necesidades actuales).

- En el caso de los programas para financiar viviendas completas un gran limitante es conseguir el terreno. Esta dificultad se acrecentó a partir de la proliferación de los barrios cerrados.
- Según la experiencia de instituciones locales, los hogares de bajos ingresos son consumistas y no fijan a la vivienda como una de sus primeras prioridades. El hecho de no asignarle demasiado interés al hogar repercute negativamente en la demanda de los créditos para la vivienda y en la tasa de incobrables. Otros hogares fijan a la vivienda como algo inalcanzable, con lo cual se automarginan de la posibilidad de ir mejorando su hogar de forma paulatina.

En cuanto al objetivo, para el análisis se parte de la capacidad de pago del hogar y se toma en cuenta el costo y la eficiencia de funcionamiento de una IMF. A partir de esto se concluye que:

- Mientras mayor foco tenga una IMF en los hogares más pobres, menor será su probabilidad de alcanzar la sustentabilidad.
- Una IMF no puede prestar de manera sustentable a aquellos hogares con ingresos familiares totales menores a 650\$. Esto equivale al 23% de la población de menores ingresos.
- Los microcréditos para la vivienda no pueden ser otorgados en villas de emergencia de manera sustentable, ni tampoco al grueso de los hogares bajo la línea de la pobreza.
- Toda institución que otorgue microcréditos para la vivienda debe hallar el producto que logre los mayores resultados con el capital invertido en la institución. Este producto debe ser definido en base a la capacidad de pago del hogar.
- En base a un programa de microcréditos para la vivienda, planteado en base a valores estándar y enfocado a la población de bajos recursos, se llega a mejorar el hogar de 3 veces más familias de las que se alcanza a partir de las donaciones.
- Los microcréditos para la vivienda fomentan la autosustentabilidad.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Bekerman, 2004. Microcréditos, una estrategia contra la exclusión. Editorial Grupo Norma. ISBN 987-545-193-2
- Bekerman, 2005. Microfinanzas en la Argentina. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Curat et al., 2006. Microfinanzas en Argentina: Oferta actual y necesidades de asistencia técnica, financiera, regulatoria e institucional. Fundación Andares.
- Curat et al., 2005. Microfinanzas. El subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia Latinoamericana. Planet Finance.
- Curat, Larrea, 2007. Las fuentes de financiamiento de las IMF's en Argentina. Fundación Andares
- Acción. Insight Número 4, 2003. Construyendo Vivienda para los Pobres – Un Ladrillo a la Vez.
- Acción. Insight Número 21, 2007. Dimensionando las Microfinanzas para Vivienda.
- Daphnis, et al., 2004. Housing Microfinance: An Overview. Presentación PowerPoint. CHF International, World Bank.
- Daphnis, Faulhaber, 2004. Housing Microfinance. SIDA.
- Basso, Davico, 2007. Las microfinanzas: expandiendo la oferta de servicios financieros a segmentos excluidos. Cordial.
- Daphnis, Ferguson, 2004. Housing Microfinance: A Guide to Practice. Kumarian Press.
- Maisch, et al., 2006. ¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas? MSM Publicaciones
- Daphnis et al., 2002. FUNHAVI's Housing Microfinance Program in Mexico. Mohini Malhotra Series Editor
- Velda, 2005. Efectos segregatorios de la oferta educativa - El caso del Conurbano Bonaerense. CIPPEC.

ANEXO N° 1: Glosario

IMF: Institución de microfinanzas. Brinda servicios financieros a sectores de bajos ingresos o a aquella porción de la población que se encuentra excluida del sector financiero formal.

Canasta Básica de Alimentos: se determina en función de los hábitos de consumo de la población. Se toman en cuenta los requerimientos normativos kilocalóricos y proteicos imprescindibles para que un hombre adulto, entre 30 y 59 años, de actividad moderada, cubra durante un mes sus necesidades alimentarias.

Canasta Básica Total: incluye a la Canasta Básica de Alimentos (CBA) y también bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud, etc.).

La CBT varía entre los distintos hogares según el número de individuos del hogar y la edad, actividad y sexo de los mismos. Dado que los requerimientos nutricionales son diferentes según la edad, el sexo y la actividad de las personas, es necesario hacer una adecuación que refleje las características de cada individuo en relación a sus necesidades nutricionales. Para ello, el INDEC toma como unidad de referencia la necesidad energética (2.700 Kcal.) del varón adulto (de 30 a 59 años, con actividad moderada) y establece relaciones en función del sexo y la edad de las personas construyendo así una tabla de equivalencias. A esa unidad de referencia la denomina "adulto equivalente". Para obtener la canasta básica total se toma el valor de la canasta básica total por adulto equivalente y se lo multiplica por la cantidad de adultos equivalentes del hogar.

En Diciembre de 2006 la canasta básica de alimentos y la canasta básica total, en el Conurbano Bonaerense y CABA, ascendían a \$134,14 y \$291,08 por adulto equivalente, respectivamente, en base a datos del INDEC. Sin embargo, los datos no son precisos debido al manipuleo de la inflación que afecta al precio de los alimentos.

Gran Buenos Aires: *Conurbano Bonaerense:* integrado por 24 partidos que rodean a la Ciudad de Buenos Aires.

ATC: Asistencia Técnica a la Construcción.

Adquisición o construcción de vivienda

Hogares en zonas no aptas para vivienda: hogares a menos de 3 cuabras de un basural y en zona inundable, excluyendo departamentos.

Viviendas irrecuperables: aquellas que presentan materiales no resistentes ni sólidos o de desecho en al menos uno de sus parámetros o aquellas viviendas en ranchos, casillas, locales no construidos para fines habitacionales y viviendas móviles⁴⁸.

La EPH no brinda suficiente información como para estimar de manera correcta la cantidad de viviendas irrecuperables.

Se estimó como irrecuperables a:

- los hogares que residen en viviendas con piso de tierra o ladrillo suelto.
- los hogares que residen en viviendas con cubierta de cartón, caña, tabla, paja con barro o paja sola.
- los hogares que residen en locales no construidos para fines habitacionales.
- al tipo de vivienda clasificado como “otros en la EPH.

Para esta estimación se tomó en cuenta que el censo de 2001 informa un total de 5,8% de viviendas irrecuperables en el GBA. El porcentaje alcanzado fue de del 2,8%. La diferencia se puede deber a que la EPH no da información acerca de ranchos, casillas, viviendas móviles y tipo de pared o tal vez a que el porcentaje de viviendas irrecuperables haya disminuido.

Régimen de tenencia no válido o irregular: se incluye bajo esta clasificación a: propietarios de la vivienda solamente, ocupantes por pago de impuestos/expensas, ocupantes gratuitos (con permiso), ocupantes de hecho (sin permiso), viviendas en sucesión y también a los propietarios bajo la clasificación de la EPH “Otros”.

Jóvenes en el hogar: jóvenes entre 20 y 35 años que todavía no cuentan con un hogar propio. Se consideró que los jóvenes entre dicha edad, que no son jefes de hogar, no tienen un hogar propio. Para los cálculos, se incluyen individuos de un solo sexo (en este caso masculinos), ya que se considera que en promedio el hogar se establece entre hombre y mujer.

Mejoras en la vivienda en zonas aptas sin incluir viviendas irrecuperables

Cubierta de material precario: como se mencionó las cubierta de cartón, caña, tabla, paja con barro o paja sola fueron incluidas dentro de las viviendas irrecuperables. Dentro de las viviendas con cubiertas a mejorar se incluyeron aquellas de chapa de metal sin cubierta o chapa de fibrocemento o plástico que no cuentan con cielorraso o revestimiento interior. La razón de esto es que el revestimiento interior es menester por razones térmicas. Por otro lado, también es importante que la chapa tenga en su parte superior una membrana para evitar que entre agua en la vivienda, aunque esto no puede ser medido a partir de la EPH.

⁴⁸ Censo 2001

Sin agua: las viviendas incluidas en este caso son aquellas que tienen provisión de agua, cañería dentro del terreno pero fuera de la vivienda o aquellas con agua directamente fuera del terreno.

Sin desagüe adecuado: Se considera que una vivienda tiene un desagüe adecuado cuando desagota a la red cloacal o a cámara séptica con pozo ciego. Las viviendas sin desagüe adecuado son aquellas que desagotan a pozo ciego o a una excavación en la tierra. La necesidad de realizar la mejora surge por motivos ambientales y de salubridad.

Baño: incluye a aquellas viviendas con ningún tipo de retrete, con letrina, o con inodoro sin botón o cadena y con arrastre de agua a balde.

Hacinamiento: En el censo de 2001 se considera que un hogar sufre de hacinamiento cuando hay 2 personas o más por habitación. Este criterio sobrestima el número de hogares que sufre de hacinamiento, ya que se incluyen como hogares hacinados situaciones muy frecuentes como la de una pareja en una vivienda de un ambiente o la de una pareja con dos niños en una vivienda de dos ambientes.

En este caso se consideró que un hogar sufre de hacinamiento cuando viven 3 o más personas por habitación.

ANEXO N° 2: Consideraciones acerca de la Encuesta Permanente de Hogares

Manejo de la información

A raíz de que la EPH es una muestra, los valores obtenidos tienen cierto margen de error. Por otro lado, por este mismo motivo, los resultados que pueden obtenerse son porcentuales. Para las necesidades totales se multiplica la proporción obtenida por el total de hogares, el cual se muestra a continuación, junto con el decil de ingreso per cápita familiar de GBA.

Se eligió esta fuente por el gran tamaño de la muestra (4128 hogares de GBA fueron encuestados, lo que representa un 0,1% de la población), porque es más actual que el censo de 2001 y porque permite manejar las distintas variables del hogar con mayor facilidad.

Hogares en zonas no aptas para vivienda: Para calcular la cantidad de hogares que se encuentran en una zona no apta para vivienda se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Tipo de vivienda (ejemplo si es departamento o no) (IV1)
- Si la vivienda se encuentra a menos de 3 cuadras de un basural (IV12_1)
- Si la vivienda se encuentra en una zona inundable (IV12_1).

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

Viviendas irrecuperables en zonas aptas: La EPH no brinda suficiente información como para estimar de manera correcta la cantidad de viviendas irrecuperables.

Para este cálculo, se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Tipo de vivienda (ejemplo si es departamento o no) (IV1)
- Piso de la vivienda (IV3)
- Cubierta exterior de la vivienda (IV4)

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

Jóvenes entre 20 y 35 años, que no tienen su hogar propio: Para calcular la cantidad de jóvenes entre 20 y 35 años que todavía no cuentan con un hogar propio, se consideró que los jóvenes entre dicha edad, que no son jefes de hogar, no tienen un hogar propio. Por otro lado se incluyeron individuos de un solo sexo (en este caso masculinos), ya que se considera que en promedio el hogar se establece entre hombre y mujer.

Para ello se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Edad del encuestado (CH06)
- Relación de parentesco / si es o no jefe del hogar (CH03)
- Sexo (CH04)

Cubierta de material precario: Para este cálculo, se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Cubierta exterior de la vivienda (IV4)
- Cielorraso / revestimiento interior de la vivienda –Sí/No- (IV5)

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

Sin agua: Para este cálculo, se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Vivienda tiene agua (IV6)

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

Sin desagüe adecuado: Para este cálculo, se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Tipo de desagüe del baño (IV11)

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

Baño: Para este cálculo, se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Tipo de baño (IV10)

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

Hacinamiento: Para este cálculo, se utilizó la siguiente información de la EPH:

- Cantidad de habitaciones del hogar (IV10)
- Cantidad de miembros del hogar (IX_Tot)

Para no duplicar estimaciones se trabajó únicamente con los jefes de hogar.

ANEXO N° 3: Costo de una vivienda unifamiliar económica

TAREAS	Unidad	Cantidad	Materiales		Mano de obra		Maquinarias		Subcontratos		Total \$
			\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	
Trabajos Preliminares	global		2315,18	3,97	348,88	0,6	521,36	0,89			3185,42
Limpieza y nivelación del terreno	m2	53,95			55,23	0,09	441,11	0,76			496,34
Obrador, depósito y sanitarios	m2	10	2315,18	3,97	293,65	0,5	80,25	0,14			2689,08
Procedimientos y cumplimientos	global	1			121,13	0,21			171,17	0,29	292,3
Replanteo	m2	32,75			121,13	0,21					121,13
Cartel de obra	global	1							171,17	0,29	171,17
Movimiento de tierra	global	1	221,36	0,38	849,12	1,46	127,49	0,22			1197,97
Relleno con suelo seleccionado	m3	1,64	221,36	0,38	41,02	0,07	80,36	0,14			342,74
Carga y retiro de tierra	m3	2			66,85	0,11	47,13	0,08			113,98
Excavado de pilotines	Unidad	32			741,25	1,27					741,25
Estructura de hormigón armado	global	1	1779,11	3,05	754,01	1,26	136,86	0,23	432,69	0,74	3102,67
Pilotines	unidad	32	653,24	1,12	232,32	0,4	63,21	0,11	432,69	0,74	1381,46
Vigas de fundación	m3	1,76	1125,87	1,93	521,69	0,89	73,65	0,13			1721,21
Mamposterías	global	1	5731,15	9,82	746,18	1,28	86,66	0,15			6563,99
De ladrillos cerámicos huecos 18x19x40	m2	111,4	4436,87	7,61	522,85	0,9	40,24	0,07			4999,96
De ladrillos cerámicos huecos 0,10 m	m2	30,78	1294,28	2,22	223,33	0,38	46,42	0,08			1564,03
Placas de yeso	global	1	310,24	0,53	47,11	0,08					357,35
Tabique medio forro Durlock verde	m2	3,2	310,24	0,53	47,11	0,08					357,35
Aislaciones	global	1	1702,99	2,92	1805,75	3,1	56,71	0,1			3565,45
Aislación horizontal sobre contrapiso	m2	32,4	401,11	0,69	221,36	0,38	30,58	0,05			653,05
Aislación doble horizontal	m2	31,69	348,96	0,6	293,13	0,5	26,13	0,04			668,22
Film de polietileno bajo contrapiso	m2	53,95	437,68	0,75	461,24	0,79					898,92
Aislación vertical sobre muros	m2	100,73	515,24	0,88	830,02	1,42	26,98	0,05			1372,24
Cubiertas	global	1	4573,11	7,84	693,25	1,19					5266,36
Chapa de hierro galvanizado c/estructura madera	m2	45,64	4573,11	7,84	693,25	1,19					5266,36
Revoques	global	1	834,57	1,43	1421,11	2,44					2255,68
Salpicrete sobre muros	m2	229,03	834,57	1,43	1421,11	2,44					2255,68
Revestimientos	global	1	422,5	0,72	241,26	0,41					663,76
De azulejos San Lorenzo 15x15 cm	m2	18,82	422,5	0,72	241,26	0,41					663,76
Cielos rasos	global	1	293,24	0,5	36,13	0,06					329,37
Suspendido de fenólico en sanitarios	m2	3,33	293,24	0,5	36,13	0,06					329,37
Contrapisos	global	1	3723,35	6,38	1441,49	2,47	156,25	0,27			5321,09
De hormigón simple armado s/terreno de 0,15 m	m2	32,75	1378,24	2,36	431,24	0,74	69,23	0,12			1878,71
Armado de hormigón simple 0,15 m exterior	m2	21,2	2345,11	4,02	1010,25	1,73	87,02	0,15			3442,38
Carpetas	global	1	342,06	0,59	316,13	0,54	16,21	0,03			674,4
Carpeta de concreto bajo solado	m2	32,4	342,06	0,59	316,13	0,54	16,21	0,03			674,4
Solados	global	1	1723,76	2,95	920,21	1,58	58,26	0,1			2702,23
Piso cerámico de 8x16 cm	m2	32,4	1281,78	2,2	701,25	1,2	28,11	0,05			2011,14
Piso de cemento alisado rodillado	m2	21,2	441,98	0,76	218,96	0,38	30,15	0,05			691,09
Zócalos	global	1	478,7	0,82	522,69	0,9	55,09	0,09			1056,48
Zócalo de cemento alisado	ml	29,21	132,68	0,23	212,24	0,36	26,13	0,04			371,05
Zócalo cerámico azotea de 10x20 cm	ml	40,52	346,02	0,59	310,45	0,53	28,96	0,05			685,43
Mesadas	global	1	753,27	1,29	126,06	0,22	61,27	0,11			940,6
Mesadas de hormigón según planos	ml	1,2	521,13	0,89	78,93	0,14	26,13	0,04			626,19
Pie de bloques H° de 0,10 + 1h 0,20	m2	1,2	232,14	0,4	47,13	0,08	35,14	0,06			314,41
Pinturas	global	1	1286,94	2,21	4565,67	7,83					5852,61
Látex en muros	m2	3,2	162,335	0,28	50,11	0,09					212,445
Látex en cielos rasos	m2	3,33	193,25	0,33	59,13	0,1					252,38
Esmalte sintético sobre carpinterías	m2	54,46	410,25	0,7	1192,89	2,04					1603,14
Esmalte sintético sobre carpinterías metálicas	m2	26,9	521,09	0,89	3263,54	5,59					3784,63
Artefactos sanitarios- accesorios- griferías	global	1	2456,97	4,21							2456,97
Artefactos sanitarios- accesorios- griferías	global	1	710,24	1,22							710,24
Accesorios sanitarios	global	1	261,13	0,45							261,13
Griferis	global	1	471,27	0,81							471,27
Cocina 4 hornallas con horno	global	1	463,28	0,79							463,28
Calefón	global	1	551,05	0,94							551,05
Limpieza y ayuda de gremios	global	1	801,24	1,37	926,04	1,59	22,63	0,03	91,11	0,11	1841,02
Limpieza periódica de obra	mes	2			287,14	0,49					287,14
Limpieza final de obra	global	1			215,21	0,37					215,21
Ayuda de gremios	m2	33,35	801,24	1,37	423,69	0,73	22,63	0,03	91,11	0,11	1338,67
Carpinterías metálicas	global	1	2630	4,51							2630
Puerta cocina 0,80x2,00	Unidad	1	321,69	0,55							321,69
Ventana de 1,20x1,20	Unidad	2	624,15	1,07							624,15
Ventana de 1,20x2,00	Unidad	1	325,96	0,56							325,96
Ventana de 0,80x0,80	Unidad	2	471,05	0,81							471,05
Ventana de 0,60x0,60	Unidad	1	263,98	0,45							263,98
Pérgola según plano	global	1	287,5	0,49							287,5
Reja según plano	global	1	335,24	0,57							335,24
Carpinterías de madera	global	1	621,39	1,07							621,39
Puertas	Unidad	3	621,39	1,07							621,39
Cristales	global	1	525,26	0,9	184,24	0,32					709,5
Espejo float 6 mm	m2	0,5	80,02	0,14	129,13	0,22					209,15
Cristal float 4 mm	m2	6,44	445,24	0,76	55,11	0,09					500,35
Instalación sanitaria	global	1	1598,13	2,74	875,21	1,5					2473,34
Instalación sanitaria	global	1	1598,13	2,74	875,21	1,5					2473,34
Instalación de gas	global	1	626,35	1,07	223,69	0,38					850,04
Instalación de gas	global	1	626,35	1,07	223,69	0,38					850,04
Instalación eléctrica	global	1	1813,24	3,11	1301,14	2,23					3114,38
Bocas de iluminación y tomas	global	1	1813,24	3,11	1301,14	2,23					3114,38
Artefactos de iluminación	global	1	315,21	0,54							315,21
Tortugas	Unidad	9	315,21	0,54							315,21
Costo de la vivienda unifamiliar económica			37879,32	64,92	18466,50	31,65	1298,79	2,22	694,97	1,14	58339,58

Tabla 65: Costo vivienda unifamiliar económica. El Constructor, Octubre 2007

ANEXO N° 4: Características de los programas públicos

En la siguiente tabla se observa la población a la cual están dirigidos los principales programas públicos y el destino del financiamiento:

Programa	Target	Requisitos	Destino del financiamiento (Sup. Mínima)
Programa FONAVI, Reactivación I y II	Población sin vivienda propia y de recursos insuficientes (no puede acceder por su situación socioeconómica a líneas de financiamiento del sector privado u oficial no subsidiado)	- Familia sin vivienda propia - Nivel mínimo de ingresos que asegure el pago de las cuotas.	Vivienda completa (de 44 a 49 m ²)
Programa Federal de Solidaridad Habitacional	Provincias más afectadas por la desocupación, resultante de la emergencia económica de principios de 2002 (NOA y NOE). Posteriormente, para hacer frente a emergencias por contingencias, se incorporaron Chubut, Río Negro, San Juan y Tierra del Fuego.	- Familia sin vivienda propia - Nivel mínimo de ingresos que asegure el pago de las cuotas.	Vivienda y infraestructura urbana (42 m ²)
Programa Federal de Emergencia Habitacional	Hogares con ingresos por debajo del nivel de indigencia y grupos vulnerables en situación de emergencia o marginalidad de todo el país. Personas que no cuenten con una vivienda propia.	- Ser beneficiario del programa Jefes y Jefas de Hogar y/o desocupado - Ser integrantes de una Cooperativa de Trabajo creada para el Programa Federal de Emergencia Habitacional	Vivienda (43 m ²). Construcción a cargo de la cooperativa
Programa Federal de Construcción de Viviendas	Población sin vivienda propia y de recursos insuficientes (no puede acceder por su situación socioeconómica a líneas de financiamiento del sector privado u oficial no subsidiado)	- Familia sin vivienda propia - Nivel mínimo de ingresos que asegure el pago de las cuotas.	Vivienda completa (de 44 a 49 m ²)
Mejor Vivir	Cubrir las necesidades de las viviendas que presenten al menos una de las siguientes características: - carecer de baño instalado - carecer de provisión interna de agua por cañería - carecer de terminaciones adecuadas en pisos, paredes y techos - dimensiones inadecuadas para el tamaño del grupo familiar que la habita	Viviendas localizadas en terrenos no inundables, con materiales no precarios, dominio saneado y alguna deficiencia habitacional	Mejoramiento de la vivienda

Tabla 66: Población objetivo y destino financiamiento FO.NA.VI. y programas federales.

Fuente: FO.NA.VI.

El FO.NA.VI y los programas federales de Solidaridad Habitacional y de Construcción de viviendas exigen tener un nivel mínimo de ingresos que asegure el pago de las cuotas. Es importante tener en cuenta que en estos programas por lo general los beneficiarios son asalariados formales.

Microcréditos para la vivienda

Todas las viviendas construidas cumplen con los “Estándares Mínimos de Calidad para Viviendas de Interés Social”⁴⁹.

En el año 2005 el principal programa en el país fue el de Solidaridad Habitacional, aunque este no tiene llegada en el Conurbano Bonaerense.

Programa	Total País - 2005			
	Obras Terminadas		Obras en ejecución	
	Viviendas	Soluciones Habitacionales	Viviendas	Soluciones Habitacionales
FONAVI, Reactivación I y II	20.713	4.578	42.554	11.164
Solidaridad Habitacional	10.936	1.068	9.001	2.406
Emergencia Habitacional	5.312	N/C	4.516	N/C
Construcción de Viviendas	4.042	0	72.159	1.416
Mejor Vivir	N/C	1.524	N/C	16.621
TOTAL	41.003	7.170	128.230	31.607

Tabla 67: Obras terminadas y en ejecución – FO.NA.VI. y programas federales, Argentina.
Fuente: Auditoría 2005 FO.NA.VI.

La cantidad de viviendas y soluciones habitacionales concluidas a nivel país y en la provincia de Buenos Aires se han ido recuperando luego de la crisis a fines de 2001:

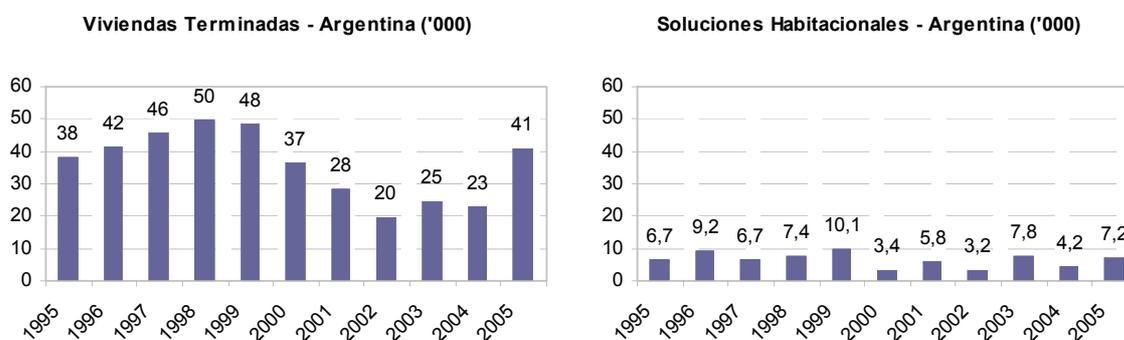


Figura 17: Viviendas y soluciones habitacionales terminadas – FO.NA.VI y programas federales, Argentina. Fuente: Auditoría 2005 FO.NA.VI.

⁴⁹ Provistos por el Ministerio de Infraestructura y Vivienda Secretaría de Obras Públicas - Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda.

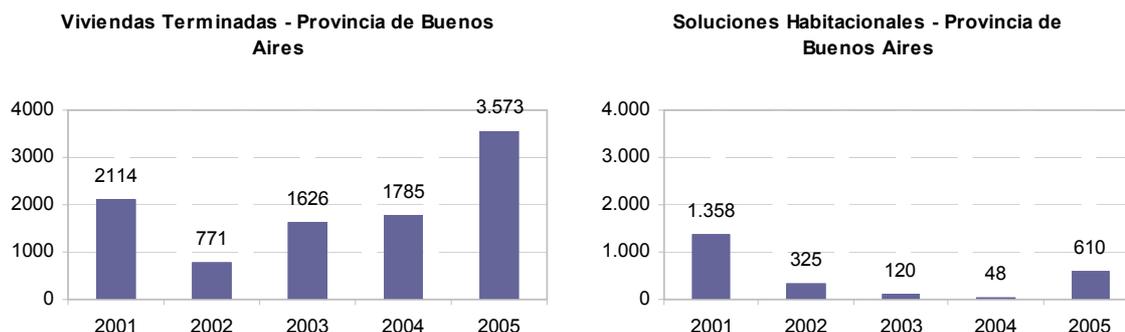


Figura 18: Viviendas y soluciones habitacionales terminadas – FO.NA.VI y programas federales, Provincia de Buenos Aires. Fuente: Auditoría 2005 FO.NA.VI.

Características de los programas

Los programas públicos presentan plazos de hasta 50 años y tasas de interés subsidiadas. En cuanto a los precios y cuotas estos son a 2005, con lo cual deberían ser ajustados. En el caso del programa Mejor Vivir el precio se mantuvo constante hasta hoy.

Programa	Precio de venta promedio	Cuota de Amortización	Plazo de amortización en meses	Tasa de interés
FONAVI, Reactivación I y II	42.934	66 - 343	240 - 480	0 - 7%
Solidaridad Habitacional	31.194	57 - 153	240 - 600	0 - 4%
Emergencia Habitacional	20.228	40	600	0 - 2%
Construcción de Viviendas	35.242	62	600	0
Mejor Vivir	10.401	N/A	N/A	N/A

Tabla 68: Características principales FO.NA.VI y programas federales, Argentina. Fuente: Auditoría 2005 FO.NA.VI.

El monto de \$10.000 para el programa Mejor Vivir surgió a partir de considerar 1/3 del valor de construcción de una vivienda nueva a Julio de 2004 (\$30.000) y no surge de un análisis de costo de las necesidades habitacionales de la población. En general los Institutos Provinciales de la Vivienda realizan mejoras / soluciones habitacionales en un conjunto de viviendas buscando que el costo promedio de las obras sea justamente \$10.000.

Tasa de Incobrables y funcionamiento del FONAVI

El funcionamiento del FONAVI puede sintetizarse en el siguiente cuadro, que muestra el bajo nivel de recuperación de fondos (57% en promedio) y los elevados niveles de

Microcréditos para la vivienda

gastos administrativos (15% del gasto total). No obstante a lo largo de los últimos años la eficiencia del sistema ha ido aumentando.

Argentina	2001	2002	2003	2004	2005
% de Recupero de Cuotas de Amortización	36,2%	36,8%	46,4%	51,9%	57,0%
Gastos de funcionamiento (MM\$)	138,5	137,6	158,2	177,4	266,4
Otros Egresos (MM\$)	142,1	172,5	135,4	147,0	220,6
Inversión en obras (MM\$)	778,5	525,9	901,3	1.460,9	2.801,3
Inversión Total (MM\$)	1.059,1	836,0	1.195,0	1.785,4	3.288,2
Inv. en obras / Inv. Total	74%	63%	75%	82%	85%

Tabla 69: Eficiencia funcionamiento FO.NA.VI, Argentina. Fuente: Auditoría 2005

FO.NA.VI. ⁵⁰

⁵⁰ Los gastos de funcionamiento incluyen gastos de personal, comisiones y subsidios. En otros egresos se incluyen gastos por juicios, amortizaciones de préstamos y servicios de deudas.

ANEXO N° 5: Benchmark metodología individual y grupal

Características generales de las metodologías⁵¹

Grupos Solidarios

El uso de préstamos de grupos solidarios es probablemente la metodología más conocida. Esta ha sido adoptada por varias instituciones a nivel local y ganó popularidad a partir del Banco Grameen de Bangladesh. En muchos casos se combina con la metodología individual. La característica principal es el uso de una garantía intangible, denominada garantía mancomunada que se basa en el compromiso de todos los componentes del grupo de responder ante una eventual falta de pago de uno de sus miembros. El sujeto de crédito es el grupo solidario como un todo. En algunos casos, los créditos son de libre disponibilidad, ya que el prestatario puede utilizar los recursos para lo que considere conveniente. Finalmente, es un crédito secuencial, ya que el grupo empieza recibiendo montos de dinero pequeños que van creciendo paulatinamente en función al cumplimiento de sus obligaciones.

Esta metodología utiliza como garantía a la responsabilidad colectiva de grupo. En el caso del Banco Grameen los deudores forman grupos de 5 miembros, de los cuales inicialmente sólo dos pueden obtener un préstamo. En otros casos todos los integrantes reciben el préstamo a la vez. En el caso del Grameen, una vez que los dos prestatarios reembolsan las seis primeras cuotas semanales más los intereses, reciben el crédito otros dos integrantes. Canceladas las seis primeras cuotas de estos últimos, es el turno del quinto candidato. La conducta de cada miembro se convierte, de algún modo, en el colateral del crédito. En caso de que no se haya cancelado el total del crédito otorgado al grupo, ningún integrante del mismo podrá acceder a un nuevo préstamo.

Para proceder a la aprobación de la solicitud de un crédito, los asesores visitan a cada uno de los integrantes del grupo. El proceso dura generalmente una semana. Si la solicitud es aprobada se efectúa el desembolso al grupo.

Préstamos Individuales

La característica principal de esta metodología es el empleo de la *garantía personal*, que permite al cliente crear su propio plan de negocios acorde con la actividad que realiza. Actualmente se constituye en una alternativa para aquellos microempresarios que no desean o no pueden acceder al sistema microfinanciero mediante la metodología de grupos solidarios y cuya única posibilidad de conseguir recursos es a través de

⁵¹ En base a Curat et al., 2005. "Microfinanzas. El subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia Latinoamericana" Planet Finance. Páginas 6-7.

mecanismos informales. Asimismo, es también utilizada por aquellos empresarios que normalmente requieren montos mayores a los que pueden obtener mediante grupos solidarios y están en posibilidades de otorgar una garantía real.

Esta metodología es aplicable a aquellos clientes que inicialmente conformaron un grupo solidario, demostrando ser buenos sujetos de crédito a lo largo de su trayectoria crediticia y que debido al crecimiento de su actividad microempresarial requieren montos y plazos mayores, pudiendo ofrecer en esas condiciones otro tipo de garantías. El agente encargado de procesar las solicitudes realiza una visita al cliente potencial para realizar el análisis de capacidad de repago, prepara un flujo de fondos y luego plantea la solicitud y la propuesta crediticia al comité de créditos de la institución, que en última instancia aprueba o rechaza la solicitud.

Préstamos Mancomunados

La base de funcionamiento de la metodología mancomunada es la garantía mancomunada. Un banco comunal es una agrupación de personas, quienes son responsables del manejo y de la devolución de los recursos otorgados.

Benchmark metodología individual y grupal

La mayor parte de las IMF's en el mundo utiliza más de un tipo de metodología o utiliza créditos individuales con garantía solidaria. Esto se podría deber a lo siguiente: los prestatarios de bajos ingresos por lo general no cuentan con garantías reales y por ende solo califican a un crédito con garantía solidaria. Una vez que hayan cumplido con varios créditos y hayan demostrado capacidad y voluntad de pago puede suceder que necesiten un crédito de mayor monto que el resto del grupo que se ajuste a sus necesidades. Por ende es muy común que las instituciones que ofrecen microcréditos con metodología solidaria, luego le ofrezcan a sus clientes con historia microcréditos individuales adaptados a sus necesidades.

Entre las instituciones que utilizan solo un tipo de metodología, son más las que utilizan la metodología individual que la solidaria.

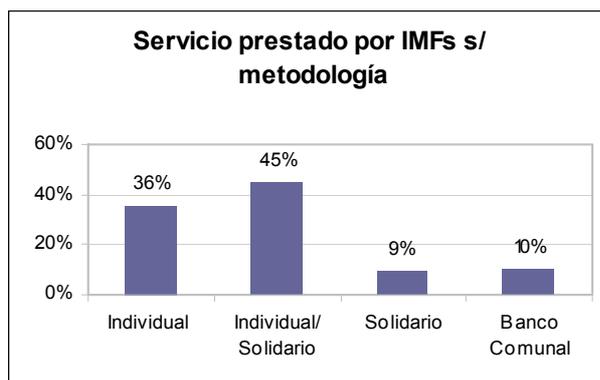


Figura 19: Proporción de IMF's según metodología utilizada
Mix Market 2006

El monto de los créditos con metodología individual es casi 10 veces superior al monto promedio de la metodología solidaria.

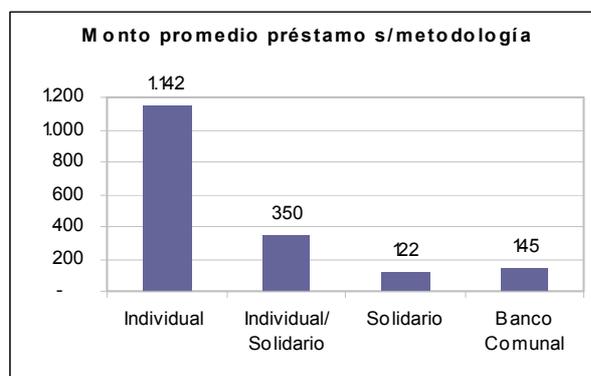


Figura 20: Monto promedio del préstamo según metodología. Mix Market 2006

Un mayor número de clientes accede al microcrédito por medio de la metodología solidaria, aunque debido al mayor monto de los préstamos individuales, los microcréditos con metodologías individuales concentran un mayor porcentaje de la cartera de préstamos total.

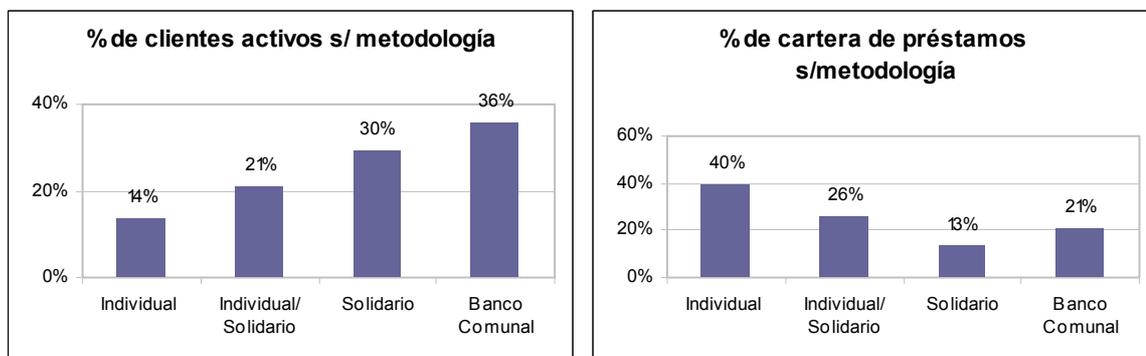


Figura 21: Proporción de clientes activos y de cartera de préstamos según metodología.
Mix Market 2006

El ratio de gasto operacional sobre cartera bruta de préstamos es menor para la metodología individual, a pesar de que el costo por prestatario es mayor y a pesar de tener una tasa de incobrabilidad superior. Esto se debe al mayor monto promedio del préstamo individual.

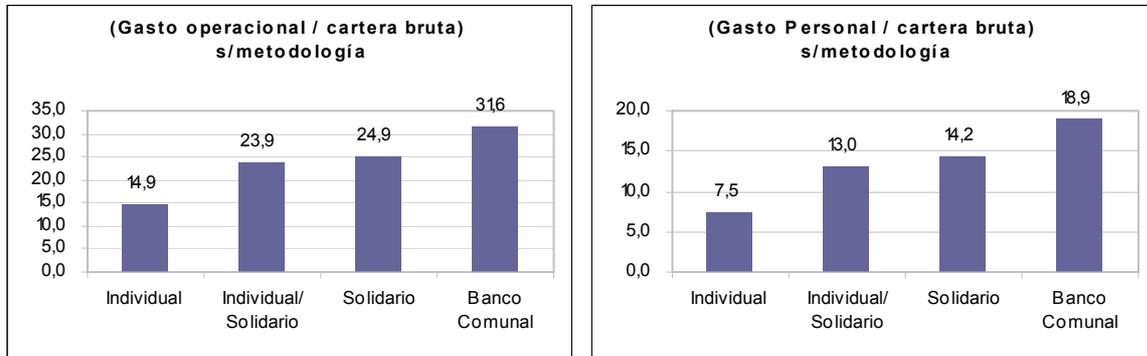


Figura 22: Eficiencia operativa según metodología.
Mix Market 2006

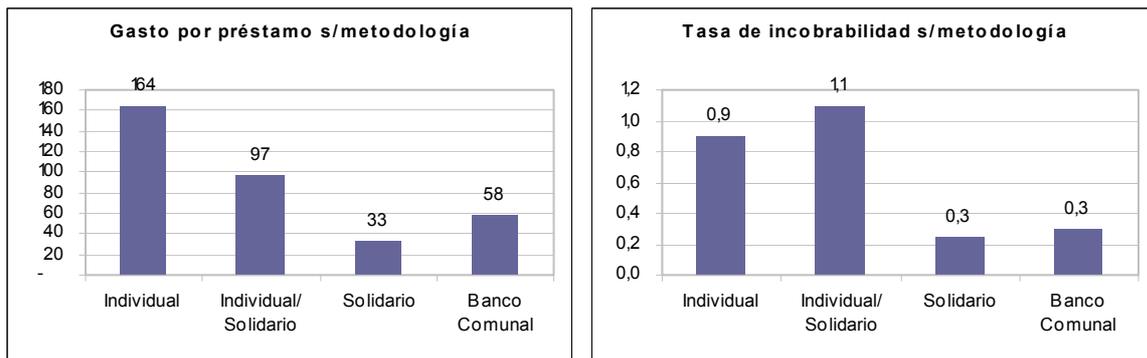


Figura 23: Gasto por préstamo y tasa de incobrables según metodología.
Mix Market 2006

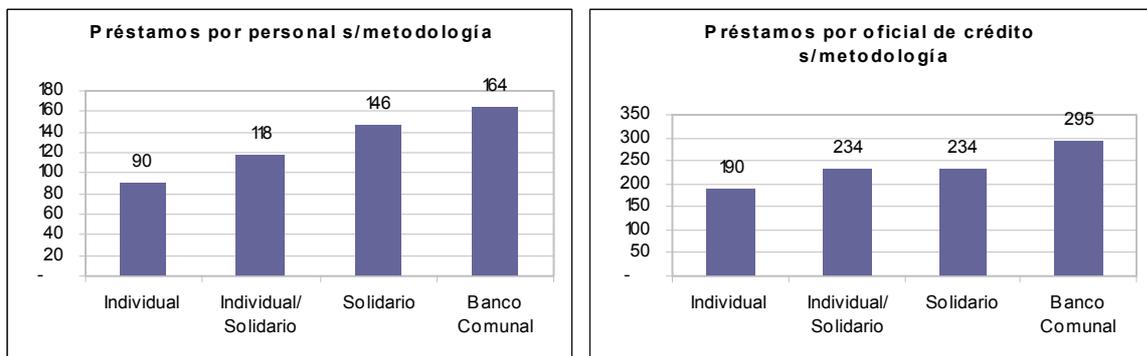


Figura 24: Préstamos por personal según metodología.
Mix Market 2006

ANEXO N° 6: Riesgos Línea de Crédito⁵²

A continuación se mencionan los riesgos principales que enfrenta una IMF, que pueden atentar contra su sustentabilidad, al contratar una línea de crédito:

Riesgo de liquidez: En Argentina como las IMF's no están habilitadas para captar depósitos el riesgo de liquidez ante retiros masivos de fondos no es relevante.

Riesgo de descalce de plazos: Este riesgo es significativo cuando las líneas de crédito tienen plazos más cortos que los fijados para los microcréditos para la vivienda, ya que todavía no se habrá recuperado el capital para repagar la deuda.

Riesgo de tipo de cambio: El riesgo de tipo de cambio en nuestro país, para las IMF's es significativo ya que la mayor parte de las líneas de crédito se encuentran denominadas en moneda extranjera mientras que las colocaciones se realizan en pesos argentinos.

Riesgo de tasas de interés: El riesgo de tasas de interés es significativo cuando las líneas de crédito se contratan a tasas variables (sobre todo las provenientes del segundo piso, los donantes y los inversionistas sociales) y las colocaciones son a tasa fija. Además, si hay una baja en la tasa de interés, el hecho de tener que pagar una línea de crédito pactada a una tasa más alta que la activa significará una pérdida considerable.

Riesgos de concentración: La contratación de líneas de crédito puede acentuar los riesgos de concentración, al generarse una dependencia excesiva.

Mitigación de riesgos

El riesgo de descalce de plazos se evita cuando los pasivos tienen un vencimiento más largo que los activos que se financian.

El riesgo de tipo de cambio se evita a través de una línea de crédito denominada en pesos.

Para mitigar el riesgo de tasa de interés, se podrían otorgar préstamos a tasa variable. Dichas tasas son poco populares con los clientes, debido a los riesgos adicionales que les generan, al modificar los pagos mensuales. Las IMF pueden reducir este rechazo si fijan al inicio las tasas de interés variable a niveles inferiores a las que se cobran para los préstamos de tasa fija y si se fija un límite a los aumentos de tasas de interés durante toda la vigencia del préstamo de tasa variable. Sin embargo, al poner límites a los

⁵² En base a Maisch, Soria, Westley, 2006. ¿Cómo deberían financiarse las instituciones de microfinanzas? MSM Publicaciones

aumentos de las tasas de interés se devuelve a la IMF parte del riesgo de tasas de interés. Además, al establecer tasas variables se puede inducir un incremento del riesgo crediticio, ya que si aumentan las tasas de los préstamos, se puede esperar una elevación del índice de morosidad de los clientes, que tendrían que enfrentar mayores pagos periódicos.

Otra manera de mitigar el riesgo de tasa de interés es manteniendo la mayor parte de las colocaciones a corto plazo, para generar un flujo considerable de recuperaciones, que pueda ser recolocado a las nuevas tasas de interés. Como, el plazo del microcrédito para la vivienda es más largo que el de los microcréditos para emprendedores este riesgo es más significativo para la vivienda.

También se evita el riesgo de tasas de interés si los pasivos pueden precancelarse o refinanciarse. Por ejemplo, si una IMF otorga a sus clientes préstamos a un plazo de dos años utilizando dinero que toma en préstamo de un banco por tres años y las tasas de interés disminuyen considerablemente para la época en que vencen los préstamos, la IMF podría pagar con antelación su préstamo de tres años y obtener financiamiento más barato, así evitando el riesgo de tasas de interés.

Sin embargo, con frecuencia se prefiere usar pasivos con plazos algo más cortos que los activos que se financian. Esto se debe a que los primeros normalmente se vuelven más baratos al acortar sus plazos. De esta manera, una IMF puede aceptar un mayor riesgo de tasas de interés y de descalce de plazos, a cambio de ahorros de costos. El objetivo de la estrategia de financiamiento de la IMF es maximizar la rentabilidad de la entidad con niveles aceptables de riesgo; no siempre se debe buscar eliminar los riesgos al 100%.

Para mitigar el riesgo de concentración, es importante lograr una diversificación de fuentes de líneas, evitando dependencias excesivas, que pueden reducir el margen de flexibilidad de la gestión en las IMF y someterlas a presiones políticas, que afectan negativamente a su sustentabilidad.

ANEXO N° 7: Análisis Financiero – Uso de Microfin

Para realizar proyecciones y definir nuevos productos de una IMF es de gran utilidad utilizar el programa Microfin, que funciona sobre la base de Microsoft Excel. Este programa permite crear, con gran detalle, 10 productos microfinancieros distintos para cada una de las sucursales de una IMF (hasta 20). Además es de muy fácil utilización.

Este programa permite definir las siguientes variables a lo largo de 5 años:

Variables macroeconómicas:

- Tasas de indexación
- Tasa de inflación

Definición del producto:

- Monto promedio del préstamo para cada ciclo del préstamo
- Frecuencia de reembolso para cada ciclo
- Plazo del préstamo para cada ciclo
- Período de gracia para cada ciclo
- Ahorro obligatorio para cada ciclo
- Método de tasa de interés
- Tasa de interés cobrada para cada ciclo
- Cuotas y comisiones

Proyección de la cantidad de préstamos para cada producto:

- Definición de saldos iniciales (0 para un nuevo proyecto)
- Proyección de nuevos clientes
- Número de clientes activos
- Tasa de retención de clientes para cada ciclo
- Cartera total de préstamos

Dimensionamiento del personal

- Personal necesario
- Productividad de cada puesto de trabajo
- Definición de salarios

Gastos de la oficina (cantidades y costos unitarios)

Inversiones necesarias (cantidades y costos unitarios)

Fuentes de financiamiento

- Proporción de cada fuente
- Definición de tasas de cada fuente

Una vez ingresadas estas variables el programa confecciona las proyecciones de los estados financieros y flujos de fondos y análisis de ratios. Además este programa se puede combinar con cualquier otro programa de Excel ya que permite la exportación de datos en caso de que el usuario desee realizar otro tipo de análisis.

De todos modos, a pesar de todas las opciones que permite ingresar Microfin, para que el análisis de sustentabilidad no se vuelva demasiado engorroso se prefirió utilizar un modelo simple, con un solo producto y sin variaciones del producto en ciclos.