

---

# Microfinanciamiento para el sector vivienda

---

**La experiencia de PRODEL en Nicaragua**

---

# Contenido

- Características de los demandantes de vivienda
  - Productos Financieros Ofrecidos
  - Garantías para el microcrédito de Vivienda
  - Servicios de Asistencia Técnica al usuario final
  - Canales de Intermediación
  - Resultados
-

---

# Características de los demandantes de Vivienda

- Familias con bajos ingresos
  - Familias con derecho de propiedad y dominio sobre los lotes y viviendas pero no inscritos en derecho real. 68% de la demanda registrada.
  - No tienen record crediticio
-

---

# Características de los demandantes de Vivienda

- Resuelven sus necesidades de vivienda de forma gradual con recursos propios
    - Invierten entre el 10y 15% del salario en necesidades de vivienda
    - Tienen el apoyo de otros familiares que habitan en la misma vivienda
  - No tienen acceso a servicios de Asesoría Técnica
    - Construyen sin seguir un orden
    - Las soluciones son mas costosas
    - Mal concepto del ahorro
-

---

# Productos Financieros Ofrecidos

- **Objetivo:**
    - Ofrecer financiamiento para generar soluciones de vivienda social que se adapten a:
      - Las condiciones de Ingresos de la base de clientes
      - Disponibilidades de garantías para respaldar el crédito
      - Tecnología Crediticia de los canales de intermediación
    - Ofrecer Servicios de Asesoría Técnica en construcción a los clientes que permita:
      - Planificación ordenada y eficiente de los espacios
-

---

# Productos Financieros Ofrecidos

- Objetivo:
    - Ofrecer Servicios de Asesoría Técnica en construcción a los clientes que permita:
      - Planificación ordenada y eficiente de los espacios
      - Optimización de los recursos
      - Construcción con calidad
      - Promover la fidelización del cliente y calidad de la cartera
-

---

## Limitaciones para promover en el segmento el crédito hipotecario

- Por las características de la tenencia de la propiedad, la mayoría no puede ofrecer una garantía hipotecaria. (solo el 22% de la base de clientes puede ofrecer una hipoteca)
  - Debido a que los montos del financiamiento son pequeños (1,460 dólares el promedio). Los tramites de las hipotecas son muy costosos y encarecen el financiamiento
-

# Garantías para el microcrédito de Vivienda

- Garantías prendarias con bienes del hogar 53%
- Fianza Solidaria 16%
- Prendaria + fiador Fiduciario 9%
- Hipotecas 22%

---

# Servicio de Asistencia Técnica al usuario

## Final

### ■ Fases de la Asesoría

#### □ Planificación Progresiva de la mejora

- Diseño
- Presupuesto
- Información gráfica
- Formalización de la construcción

#### □ Construcción

- Facilitación de información en las etapas críticas del proceso
  - Interrelación con la mano de obra sobre el control de calidad
-

---

# Servicio de Asistencia Técnica al usuario Final

- Quienes reciben Asesoría?
    - El usuario de crédito
    - Familiar que tiene posibilidad de estar presente durante el proceso constructivo
    - El Maestro de Obra
  - Quienes Prestan el servicio?
    - Arquitectos
    - Ingenieros
-

---

# Servicio de Asistencia Técnica al usuario Final

- Formas de Prestación del servicio
    - Unidades Técnicas conformadas en las instituciones Intermediarias financieras
    - Unidad Técnica Contratada por PRODEL
    - Servicios Externos
  - Herramientas Utilizadas
    - Sistema automatizado de diseño
    - Sistema automatizado de Presupuesto
    - Cartillas Informativas
-

---

# Servicio de Asistencia Técnica al usuario

## Final

- **Sostenibilidad del servicio**
    - Se cobra una comisión por desembolso del crédito (2 a 4%). Varía según el monto y la institución.
    - Se requiere de escala y concentración para mantener los costos.
    - Capacidad promedio de atención de casos por técnico 22
-

---

# Canales de Intermediación

- Bancos
  - Instituciones Financieras Reguladas
  - Instituciones de microfinanzas no reguladas
  - Cooperativas de ahorro y crédito
  - Ferreterías
-

---

# Resultados

- 8,500 soluciones anuales
  - 12,000,000 colocaciones anuales
  - Plazo promedio 28 meses
  - Monto Promedio 1,460
  - Cartera expuesta mayor a 30 días 3.6%
-