



inclusión de Bolivia como segundo país. Dos de los pilotos tuvieron muy buena acogida al nuevo producto, y se aprobó una prórroga para pasar de escala piloto a un esfuerzo de masificación, demostrando el interés de las microfinancieras en el producto y el nuevo mercado de personas que anteriormente no habían sido considerados como elegibles para préstamos, así mejorando su acceso a financiamiento. La asistencia técnica en construcción pasó por varios experimentos para tratar de maximizar el efecto y minimizar el costo. Se vio que sería valioso tener mayor capacitación en uso correcto de materiales y técnicas constructivas en el gremio de albañiles y maestros de obra, ya que son los encargados naturales de asesorar a los dueños y de construir la infraestructura.

Habitat para la Humanidad Internacional gestionó bien los recursos, con detalle y cuidado. Aplicó los conocimientos organizacionales en vivienda e incorporó en su estructura los temas microfinancieros, incluyendo la creación del fondo Microbuild. La calidad de la asistencia fue muy buena, y la flexibilidad demostrado por el equipo de trabajo para aprender sobre la marcha con las entidades microfinancieras para maximizar los resultados positivos fue destacable.

### Evaluación final

Se pensó que las IMFs de menor tamaño tendrían mayor facilidad para desarrollar productos, pero fue la IMF más grande la que logró mejores resultados al masificar, debido a sus procesos simplificados. Las IMFs medianas o pequeñas eran más flexibles en sus políticas, y en seguimiento de programas a nichos específicos (vivienda, género), sin embargo contaban con limitada capacidad por su oferta mono-producto, la restricción de sus sistemas operativos y su debilidad financiera.

La oferta de servicios de AT no pudo igualar la demanda de servicios producida a partir de la colocación. La AT resultó una línea de negocio poco atractiva para las IMFs.

Cabe destacar el intento de "formalizar" el concepto de vivienda progresiva, la idea de paso a paso es inherente al proceso de autoconstrucción, pero visualizar un plan de inversión con recomendaciones técnicas que aseguren la calidad de la inversión, puede ser uno de los mayores impactos en el mediano plazo.

Inicialmente el crédito se ofreció de forma complementaria a otros productos como parte de programas de fidelización, no obstante resultó más exitoso para atraer nuevos clientes, como parte de la estrategia de bancarización y ampliación de mercados.

El esfuerzo de movilización de HfHI terminó por promover un fondo especializado, actualmente en funcionamiento, que busca demostrar las bondades de estos portafolios

La sostenibilidad del proyecto está garantizada, las IMFs muestran interés en darle continuidad a los productos, y HfHI continua su esfuerzo de divulgación de la experiencia en otros países de la región y fuera de ella.

Los impactos más importantes son el poder compartir el proceso de aprendizaje, haber demostrado la viabilidad en la masificación de la oferta de FMV y haber sembrado en las IMFs y otros agentes de la construcción locales la necesidad de crear alianzas que consoliden los procesos de autoconstrucción teniendo un impacto en el bienestar y desarrollo de las familias menos favorecidas.

### Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

La evaluación recogió importantes resultados del proyecto, especialmente el efecto de "bancarización" con el producto de microfinanzas para vivienda. Asimismo, analizó el comportamiento del cliente con su plan de construcción, y las dificultades inherentes en prestar servicios técnicos de construcción por parte de la financiera, las cuales llevaron a la conclusión de la necesidad de influir en el gremio de maestro de obras y albañiles para mejorar la calidad constructiva de las mejoras en viviendas.

[Evaluación final](#)

<http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=38595605>

## SECCIÓN 3: INDICADORES

	Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
<b>Resultado:</b> Incrementar el acceso a servicios de microfinanzas y de construcción a familias de bajos ingresos de Honduras y Perú para mejorar sus viviendas.  <b>Clasificación:</b> Muy Satisfactorio	<b>R.1</b> 2.100 Clientes participan en las pruebas piloto del modelo en Bolivia y Perú.	0	2100	134119	6,387 %
<b>Componente 1:</b> Implementación de un modelo "hecho a la medida"  <b>Peso:</b> 52%  <b>Clasificación:</b> Muy Satisfactorio	<b>C1.11</b> A los 24 meses de ejecución, las 7 IMF estarán seleccionadas. <b>C1.12</b> A los 30 meses de ejecución, las 7 IMF se encuentran capacitadas en la metodología. <b>C1.13</b> A los 36 meses de ejecución, todas las IMF operando. Métrica original 7 <b>C1.14</b> A los 45 meses de ejecución, cada IMF (6, originalmente 7) entrenada reporta una cartera de al menos 300 familias servidas, con al menos un producto de crédito de vivienda y con morosidad controlada.	0 0 0 0	7 7 6 2100	8 11 6 2609	114 % 157 % 100 % 6,387 %
<b>Componente 2:</b> Sistema de seguimiento y evaluación del nuevo producto  <b>Peso:</b> 17%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C2.11</b> IMF participantes tienen establecidos sistemas y procedimientos de seguimiento del nuevo producto. <b>C2.12</b> Sistema de seguimiento y evaluación está diseñado como instrumento adaptable al sistema de información gerencial de la IMF.	0 0	6 1	6 1	100 % 100 %
<b>Componente 3:</b> Mecanismos de financiamiento  <b>Peso:</b> 5%  <b>Clasificación:</b> Satisfactorio	<b>C3.11</b> Cada IMF participante tiene al menos una fuente de fondos (interna o externa) identificada e interesada en dar el financiamiento de capital requerido, según las proyecciones del proyecto. Métrica original - 7 IMF	0	6	6	100 %
<b>Componente 4:</b> Sistematización y divulgación de la experiencia  <b>Peso:</b> 26%  <b>Clasificación:</b> Muy Satisfactorio	<b>C4.11</b> Al menos 7 IMF conocerán las herramientas, experiencias y aprendizajes del proyecto, producidas hasta ese momento. <b>C4.12</b> Paquete de herramientas del modelo, experiencias y aprendizajes documentados disponibles al sector IMF, en Internet. <b>C4.13</b> Al menos 250 especialistas en vivienda o microfinanzas de la región conocen, el paquete de herramientas, las experiencias y aprendizajes documentados. <b>C4.14</b> Las IMF participantes tienen interés en conformar una red de MFV o las redes nacionales incorporan las MFV como parte de su plan estratégico u operativo.	0 0 0	7 1 250	8 1 261	114 % 100 % 252 %
				Si	100 %

Hitos	Planeado	Fecha de cumplimiento	Logrado	Fecha alcanzada	Estado
H0 Condiciones Previas	1	Sep. 2009	1	Abr. 2009	Logrado
H1 Entregable: reporte de la investigación cualitativa País 1	1	Sep. 2009	4	Sep. 2009	Logrado
H2 Prototipos finales País 1	1	Oct. 2009	1	Oct. 2009	Logrado
H3 Plan- Lanzamiento del Piloto	1	Nov. 2009	1	Nov. 2009	Logrado
H4 [*] Primer informe trimestral de seguimiento país 1(corte a sept.2010)	1	Nov. 2010	1	Nov. 2010	Logrado
H5 [*] Segundo informe trimestral de seguimiento País 1	1	Feb. 2011	1	Feb. 2011	Logrado
H6 [*] Primera visita semestral resultados monitoreo y seguimiento País 1	1	May. 2011	1	May. 2011	Logrado
H7 [*] Entregable: reporte de la investigación cualitativa País 2	1	Jun. 2011	1	Jun. 2011	Logrado
H8 [*] Prototipo final País 2	1	Ago. 2011	1	Oct. 2011	Logrado tarde
H9 [*] Plan -Lanzamiento del piloto del País 2	1	Sep. 2011	1	Oct. 2011	Logrado tarde
H10 [*] Entregable:Paquete de herramientas	1	Sep. 2011	1	Sep. 2011	Logrado
H11 [*] Informe final piloto País 1	1	Dic. 2011	1	Sep. 2011	Logrado
H12 [*] Primer informe trimestral de seguimiento País 2	1	Ago. 2012	1	Ago. 2012	Logrado
H13 [*] Informe final piloto País 2	1	Mar. 2013	1	Mar. 2013	Logrado
H14 [*] Informe final piloto País 2	1	Mar. 2013	1	Mar. 2013	Logrado
H15 [*] Talleres de divulgación de la metodología a través de diferentes foros regionales con la participación mínima de 250 personas del sector microfinanciero y de vivienda	250	May. 2013	317	Dic. 2012	Logrado
H16 [*] Informe de Escalamiento Perú	1	Sep. 2013	1	Sep. 2013	Logrado

[\*] Indica que el hito ha sido reformulado

**FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO***[No se reportaron factores para este período]***SECCIÓN 4: RIESGOS****RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN**

1. Los cambios futuros en políticas gubernamentales de subsidio vivienda afectarán considerablemente la demanda de productos microfinancieros.

**Nivel:** Bajo**Responsable:** Project Assistant**Estado:** Vigente**Comentarios:** Los recientes cambios en las políticas de vivienda y financiamiento en Bolivia podrían afectar la demanda del producto.**NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO:** Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 12 **RIESGOS VIGENTES:** 1 **RIESGOS NO VIGENTES:** 1 **RIESGOS MITIGADOS:** 10**SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD****Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto:** P - Probable

La evaluación externa indica buenas probabilidades de sostenibilidad del producto financiero de microfinanzas para vivienda, aunque los aspectos de cómo financiar la asistencia técnica para la construcción siguen como retos.

**FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO***[No se reportaron factores para este período]***Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:**

De acuerdo al informe final de cierre realizado por BID-FOMIN, "La sostenibilidad del proyecto está garantizada por:

a) La decisión de las IMF de seguir ofreciendo entre sus productos el FMV. Dos de las 6 IMF han masificado (Edyficar y CRECER) y adaptado la ATC de acuerdo a sus necesidades y preferencias. Dos IMF tienen "congelada" la oferta por reorganización interna y fondeo.

b) El esfuerzo de Hábitat en expandir la experiencia en otros países de la región e inclusive fuera de ella". Con los fondos canalizados por el Centro de Innovación en Vivienda y Finanzas (CIVF) se ha compartido y acompañado a más de 12 IMF. El posicionamiento del CIVF a nivel global facilita continuar con estos esfuerzos.

[Plan de Sostenibilidad](#)**SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO****Lessons learned**

1. El financiamiento para vivienda alineado a las necesidades, preferencias y capacidades de la Base de la Pirámide contribuye a la fidelización, atrae nuevos clientes y presenta índices de morosidad inferiores respecto a otras líneas de crédito de la institución.

2. La oferta de financiamiento para mejoras a la vivienda debe apalancar procesos constructivos eficientes y de calidad. Por lo tanto, la institución financiera puede optar por ofrecerlos directamente o en alianza con otros actores clave de la cadena de valor.

3. El servicio de asistencia técnica en construcción se puede agilizar, alcanzar escala y ser sostenible si se fortalece las capacidades de los maestros de obra y albañiles locales, son partícipes del proceso de entrega del financiamiento y son reconocidos por las familias como personas de confianza.

4. Un proceso de asistencia técnica institucional que promueve el empoderamiento, fortalece las capacidades y contribuye a la apropiación del proceso y el producto en las instituciones.

5. La posibilidad de alcanzar escala con productos innovadores es más factible en instituciones que han alcanzado solidez financiera, administrativa y operativa; siempre y cuando cuenten con el respaldo de la alta gerencia, sean acogidos por todos los niveles de la organización y se asignen los recursos adecuados para su implementación.

**Relativa a**  
Implementation**Autor**  
Morales, María Teresa

Design

Morales, María Teresa

Sustainability

Morales, María Teresa

Implementation

Morales, María Teresa

Sustainability

Morales, María Teresa

**Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o “compartirse” con otras entidades o proyectos similares.**

El Estudio de Caso de Edyficar está anexo al PSR. Esto podría ser de interés de entidades microfinancieras que desean apoyar vivienda, servicios básicos y otros temas de primera necesidad.

**Productos principales del proyecto**

[Nov. 2013] Estudio de Caso Edyficar (Case studies)

**Autor:** Habitat for Humanity

**SECCIÓN 7: DOCUMENTOS**

14/ABR./2008	<a href="#">Memorando de Donantes</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1398169">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1398169</a> ]
17/ABR./2008	<a href="#">Memorando de Donantes</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1403240">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1403240</a> ]
27/MAY./2008	<a href="#">Memorando de Donantes</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1468225">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=1468225</a> ]
13/JUL./2010	<a href="#">Memorando de Donantes</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=35254608">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=35254608</a> ]
26/ABR./2011	<a href="#">Informe de Evaluación Intermedia</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=36143724">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=36143724</a> ]
25/AGO./2011	<a href="#">Informe de Evaluación Intermedia</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=36366384">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=36366384</a> ]
03/DIC./2013	<a href="#">Informe de Evaluación Final</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38275914">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38275914</a> ]
03/DIC./2013	<a href="#">Informe de Evaluación Final</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38275921">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38275921</a> ]
14/FEB./2014	<a href="#">Informe de Evaluación Final</a>	[ <a href="http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38595605">http://www.fomin.org/file.aspx?DOCNUM=38595605</a> ]

[Ficha del proyecto](#)

<http://www.fomin.org/apps/public/psr/projectprofile.aspx?proj=RG-M1132&lg=SP>