



Alianzas de Impacto para la **Vivienda**

# Charla 03. Casos de éxito de la vivienda

- **Objetivo**

- Evidenciar que es posible generar soluciones rentables y exitosas que signifiquen negocios de volumen y escala para las organizaciones, y que a la vez traigan progreso a la Base de la Pirámide Metodología: Charla expositiva de casos de éxito (número de casos sugeridos: 3)
- Tiempo de duración: 15 min.

# Crear valor compartido



1

Reconcibiendo productos y mercados o mejorando el acceso a estos



Crear de Valor  
Compartido

2

Mejorando la productividad en la cadena de valor



3

Creando clústeres y condiciones para mejorar el entorno operativo



<https://www.sharedvalue.org/resource/shared-value-in-emerging-markets-how-multinational-corporations-are-redefining-business-strategies-to-reach-poor-or-vulnerable-populations/>

# Casos de éxito

# Fondo Microbuild



“Creando nuevos mercados y oportunidades de ingresos”



## Situación

- En 2012: el financiamiento para el segmento de la construcción progresiva de vivienda puede ser comercialmente viable.

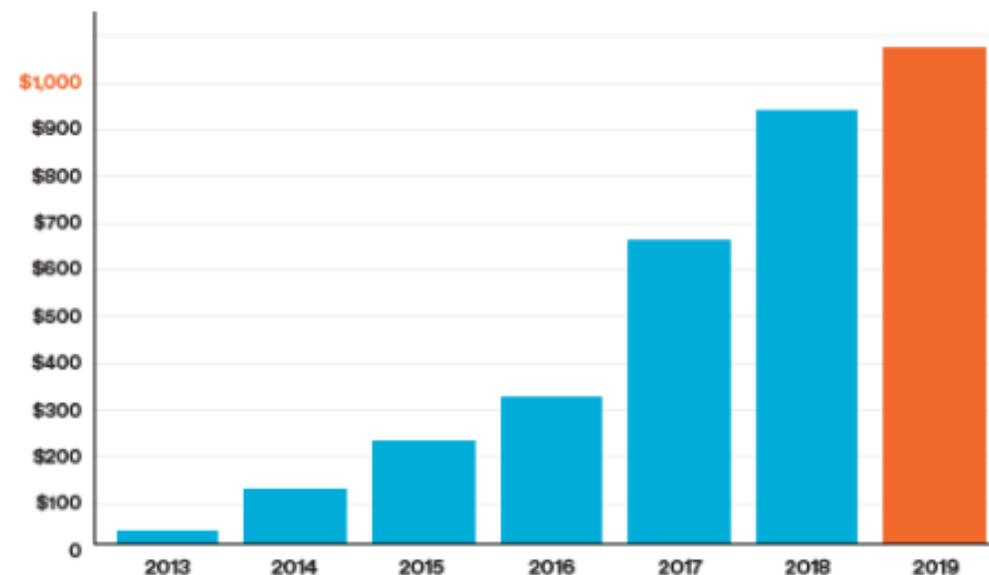
## Enfoque

- Pone a prueba nuevos productos de microfinanzas para vivienda.
- Fomenta la inversión de capital
- Fortalece el entorno a través de la asistencia técnica especializada, para diseñar/mejorar sus productos (innovación en procesos de evaluación de riesgo, modelos de distribución y mecanismos de cobranza).

## Resultados

- Durante la última década, el fondo ha trabajado con más de 100 instituciones de microfinanzas en 58 países.
- Impactó la vida de 4 millones de familias.
  - Además de movilizar US\$ 6.5 mil millones en capital adicional para el financiamiento de vivienda asequible.

Total housing portfolio of MicroBuild investee institutions (in millions)



Al 30 de junio de 2019, la cartera de vivienda de todas las instituciones participadas desembolsadas aumentó en 16,2% a US\$ 1.089 millones, una tasa anual compuesta de crecimiento, o CAGR, del 25,3% en comparación con la CAGR del 22,9% para la cartera general.

# Holcim Apasco Mexico



*“Mejorando la productividad, las operaciones, la eficiencia o reducir el riesgo mientras se aborda un problema social”*



## Situación

- El 60 por ciento del cemento producido en México se utiliza en el sector informal de la vivienda. El programa Mi Casa captura a este segmento.

## Enfoque

Las necesidades de los consumidores iban más allá del cemento:

- Fácil acceso a materiales a precios asequibles, y
- Conocimientos sobre cómo construir una casa segura y cómoda.

**Estrategia:** distribuidores locales para convertirse en minoristas. Se asocio con un banco local. Capacitó a sus minoristas sobre técnicas de y a desarrollar sus habilidades comerciales en administración de inventario, finanzas y otros. Desarrolló software para respaldar el diseño estructural.

## Resultados

- Hoy estos minoristas del proyecto “Mi Casa” representan el 70 por ciento de las ventas minoristas de Holcim Apasco.
- Durante los últimos 4 años, Holcim ha brindado más de 275,000 servicios de consultoría técnica para autoconstructores, contribuyendo así a la construcción de más de 110,000 viviendas.



Foto: Reporte de sostenibilidad 2018 – LafargeHolcim

# Tata Housing, India



*“Crear clústeres para mejorar el entorno operativo y la rentabilidad financiera”*



## Situación

• Investigó a 100 familias de bajos ingresos en Mumbai para comprender sus necesidades y se dio cuenta de que el precio de venta de las casas no debía superar los 30 dólares por metro cuadrado aproximadamente.

## Enfoque

Diseñó las unidades reevaluó los supuestos sobre el terreno, el diseño, la construcción, las ventas y el financiamiento al consumidor para reducir los costos y personalizó el diseño.

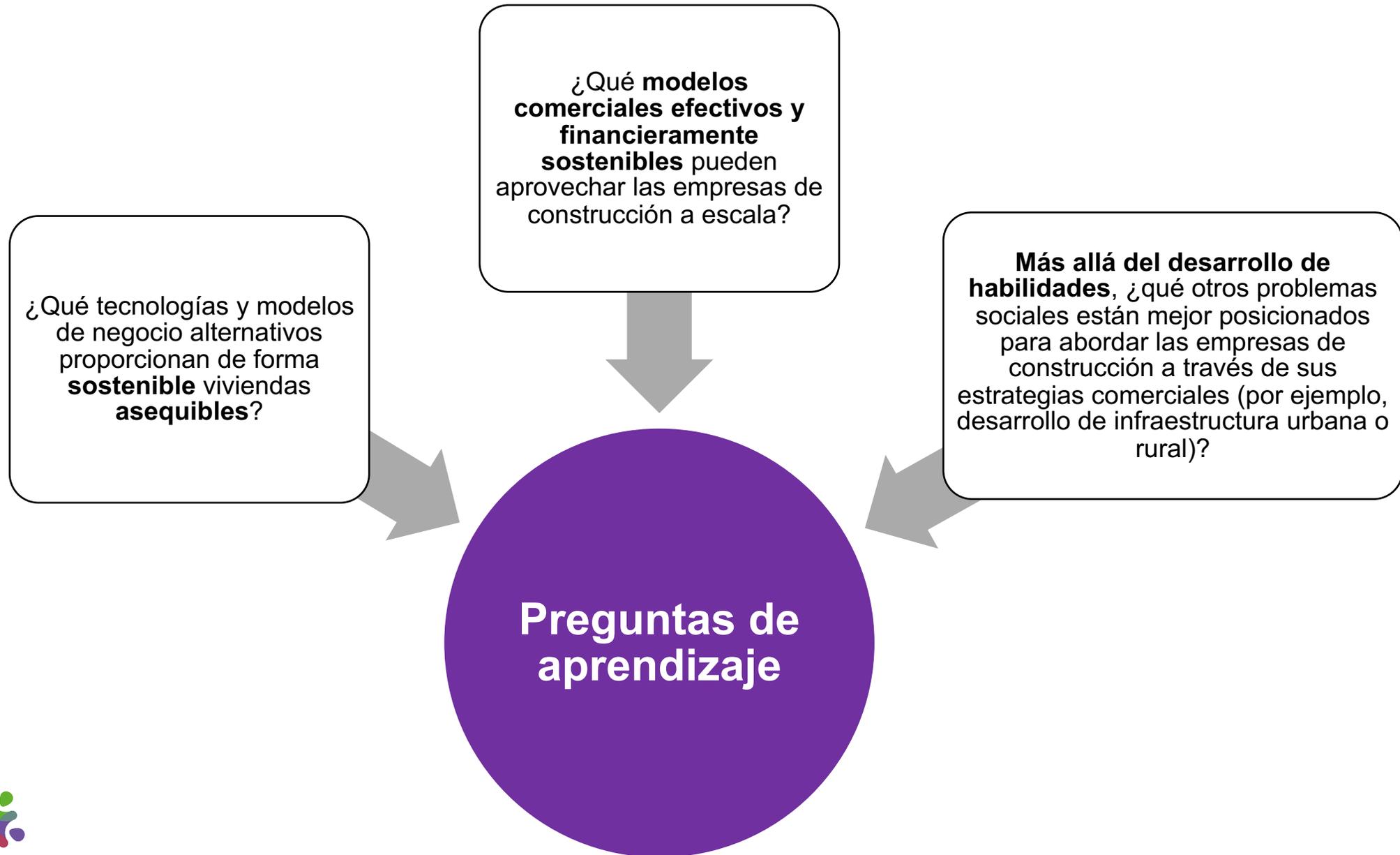
## Resultados

• En la actualidad, entre el 35 y el 40 por ciento de los compradores no tienen acceso al mercado formal de vivienda. Además de vender las unidades a consumidores de bajos ingresos, Tata vendió unidades comerciales en los complejos habitacionales a precios de mercado. Esto permitió que se abrieran tiendas minoristas y clínicas médicas en los complejos de viviendas, creando una comunidad para residentes de bajos ingresos y, al mismo tiempo, contribuyendo a los resultados de Tata Housing.



Tata value homes: Mejorar la oferta de viviendas asequibles mediante el desarrollo de modelos comerciales creativos que reduzcan el costo de las unidades de vivienda.



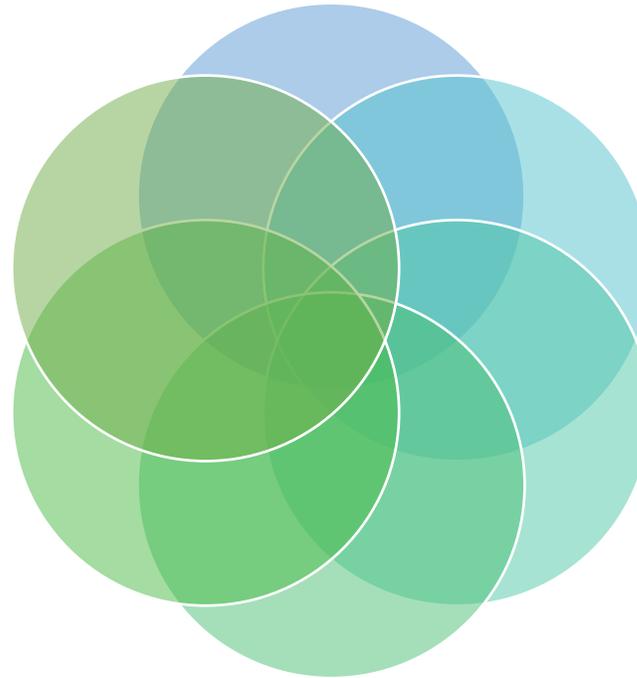


# Condiciones que incrementan el éxito

# Condiciones que incrementan el éxito estrategias de valor compartido

**Paciencia** para ver más allá de los desafíos a corto plazo y abrazar la posibilidad de beneficios a largo plazo.

**Participación entre departamentos** para integrar verdaderamente el trabajo en las operaciones diarias (por ejemplo, en el desarrollo de productos, ventas y marketing).



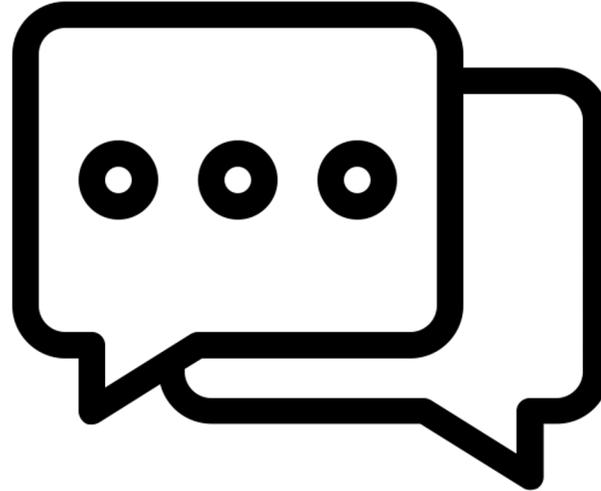
**Cultura corporativa** de innovación alentará a experimentar con nuevas estrategias de crecimiento.

**Compromiso de la alta dirección** son fundamentales para, establecer el tono y dar rienda suelta a la energía y la creatividad de toda la empresa.

**Gestión local comprometida** a nivel de la unidad de negocio y de las filiales del país, ya que a menudo ejecutan estrategias de valor compartido y comprenden mejor las condiciones locales.

<https://www.sharedvalue.org/resource/shared-value-in-emerging-markets-how-multinational-corporations-are-redefining-business-strategies-to-reach-poor-or-vulnerable-populations/>

# CheckOUT



¿Qué crees que sería importante que tu organización supiese de lo que aprendiste hoy?

¿Por qué crees que es importante que tu organización sepa sobre ello?  
¿Cómo se lo transmitirías?

conectar



proteger

challar



tejer



construir

