

Microfinanzas para vivienda

Una guía para la práctica

Editado por Franck Daphnis y Bruce Ferguson

Publicado en idioma español por:



En colaboración con:



Microfinanzas para vivienda – una guía para la práctica

Habitat for Humanity International © Copyright 2006.

Hábitat para la Humanidad Internacional, Área América Latina y el Caribe
Del Hotel Irazú 300 mts. noreste, 100 mts. este y 75 mts. norte, La Uruca
lac@habitat.org

Equipo del proyecto:

Christy Stickney – Patrocinadora del proyecto

Christine A. Little – Gerente del proyecto

Teresita Morales – Coordinadora de textos y producción

Diana Rodríguez – Diseño de portada

Diseño:

Ediciones Sanabria, S.A., Tel. ++(506) 219-0172

Agradecimiento por revisión de textos a:

Belinda Florez, Mario Morán, Minor Rodríguez, María Sáenz, Patricia Coto

Derechos de autor y créditos:

El presente trabajo está basado en una selección de capítulos del libro original en inglés: "Housing Microfinance: A Guide to Practice" publicado primero en idioma inglés por Kumarian Press, Inc., 1294 Blue, Hills Avenue Bloomfield, CT 06002, USA, © Kumarian Press, Inc."

Traducido al idioma español por Hábitat para la Humanidad Internacional – América Latina y el Caribe

©Reservados todos los derechos de autor.

La traducción de esta edición en idioma español es publicada bajo acuerdo con Kumarian Press, Inc.

302.2

H1164v

Daphnis, Franck

Microfinanzas para vivienda: una guía para la práctica / Franck Daphnis y Bruce Ferguson. – 1ª ed. – San José, Costa Rica: Hábitat para la Humanidad Internacional, 2006.

200 p. ; 15 x 22.52 cm.

ISBN: 9968 -9580 – 3 – 4

1. MICROFINANZAS – VIVIENDA. 2. ECONOMÍA DOMÉSTICA.

2. VIVIENDA – PRESUPUESTOS Y FINANZAS.

I. Ferguson, Bruce, coa. II. Título.

CONTENIDOS

| | |
|---|------|
| Introducción a la versión en español | i |
| Introducción | ii |
| Prefacio y Reconocimientos | viii |
| Capítulo 1. Microfinanzas para vivienda: Hacia una definición <i>Franck Daphnis</i> | 1 |
| Capítulo 2. La importancia de las microfinanzas para vivienda <i>Bruce Ferguson</i> | 15 |
| Capítulo 3. Microfinanzas para vivienda: El estado de la práctica <i>Alejandro Escobar y Sally Roe Merrill</i> | 33 |
| Capítulo 4. Investigación de Mercado para las microfinanzas para vivienda <i>Mayada Baydas</i> | 69 |
| Capítulo 5. Elementos del diseño de producto de microfinanzas para vivienda <i>Franck Daphnis</i> | 83 |
| Capítulo 6. Asistencia para construcción y microfinanzas para vivienda <i>Kimberly Tilock</i> | 111 |
| Capítulo 7. Tierra y garantía: La dimensión en los activos en microfinanzas para vivienda <i>Irene Vance</i> | 119 |
| Capítulo 8. Llevando a escala las microfinanzas para vivienda: Consejos para gobierno y donantes <i>Mohini Malhotra</i> | 147 |
| Bibliografía | 161 |
| Biografías | 173 |

Introducción

Robert P. Christen

El financiamiento privado para vivienda de personas de bajos ingresos presenta uno de sus más dramáticos desafíos a la industria de las microfinanzas. La compra de nuevas viviendas, parcelas de tierra para construir, o mejoras mayores a una residencia actual representan montos de dinero que requieren de créditos con plazos muy largos para mantener los pagos dentro del alcance de las familias pobres. Sin embargo, los operadores de microfinanzas han construido su éxito sobre las metodologías de crédito que mantienen los plazos cortos, montos bajos, pagos frecuentes y que usan el conocimiento de otras personas de la comunidad como base para evaluar el carácter de un prestatario potencial (voluntad de pago). Estas técnicas fueron desarrolladas precisamente para enfrentar el hecho que las familias pobres no tienen garantías para respaldar sus solicitudes de crédito, y que sus fuentes de ingresos, aunque potencialmente suficientes, eran demasiado inestables y difíciles de verificar para los plazos más largos de los créditos tradicionales.

La mayoría de las familias de bajos ingresos probablemente estarían interesadas en un crédito a largo plazo con una menor tasa de interés que pudieran utilizar para comprar o mejorar sustancialmente sus viviendas. Este interés deriva del hecho que la vivienda satisface una necesidad humana básica y puede representar un importante activo de capital para las familias pobres. Aun más, la tierra es vista casi universalmente como un elemento que garantiza la supervivencia en la edad adulta. Puede tener una casa construida; a cambio de su mantenimiento, los padres ancianos que poseen una vivienda pueden ofrecer vivienda a sus hijos con ingresos. O bien, se puede alquilar la vivienda para generar ingresos que provean una pensión en la edad madura.

De hecho, ya nosotros sabemos que los clientes de las microfinancieras utilizan los fondos de sus créditos, o un mayor ingreso de sus actividades empresariales, para mejorar sus viviendas o para comprar bienes raíces. Además de la evidencia empírica informal con que están familiarizados los ejecutivos de crédito en todo el mundo, varios estudios de caso asumidos como parte del proyecto AIMS (Assessing the Impact of Microenterprise Services) de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional indican el importante rol de construir activos (principalmente vivienda) para reducir la vulnerabilidad que enfrentan las familias pobres.

Introducción a la versión en español

A través de los últimos 30 años, Hábitat para la Humanidad ha buscado aumentar el acceso a la vivienda alrededor del mundo por medio de la construcción y financiamiento de viviendas sencillas, seguras y económicas; mientras tanto, otro grupo de actores estaba construyendo y financiando viviendas a un ritmo mucho más acelerado y a un costo aún más asequible. Son los mismos habitantes, familias en situaciones de pobreza pero de gran ingenio y con fuertes aspiraciones para mejorar su calidad de vida a través de la construcción de sus propios hogares. Por tal razón, consideramos que el acompañarles en su proceso de construcción progresiva, es una de las formas más efectivas para aumentar el acceso a la vivienda digna. Además, creemos firmemente que las microfinanzas para vivienda son un poderoso instrumento para alcanzar impacto a gran escala.

Es por eso que, con gran entusiasmo presentamos este importante libro al mundo de habla hispana. Estamos convencidos que es un recurso extremadamente valioso para los que deseamos promover y aplicar las microfinanzas para vivienda, sus conceptos básicos, sus prácticas y potenciales. Nuestra intención es que sirva para motivar e informar a actores claves en el contexto latinoamericano, particularmente la industria de microfinanzas, a entrar con convicción en este tipo de finanzas para los sectores que más lo necesitan, y que mejor lo saben utilizar para construir y mejorar sus propias viviendas.

Christy Stickney
Hábitat para la Humanidad Internacional
América Latina y el Caribe

El empuje para traer las finanzas para vivienda a los clientes de las microfinancieras viene a partir de un par de direcciones diferentes. En algunos países, el suministro de servicios microfinancieros ha crecido de manera tal, que se ha desarrollado un mercado competitivo. En estos lugares, las instituciones de microfinanzas o IMF's compiten por clientes, principalmente basándose en lo atractivo de los servicios que ofrecen. Utilizando estrategias como la reducción de los costos de transacción, la eliminación de impedimentos relacionados con los créditos grupales, y el mantenimiento de las tasas de interés bajas, algunas IMF's están tratando de ajustar los plazos y condiciones de sus créditos para hacerlos más adecuados a las necesidades de liquidez de sus clientes. Algunas están ofreciendo a los clientes una amplia gama de productos de crédito, cada uno de los cuáles tiene sus propios términos y condiciones, entre los cuáles la vivienda está comenzando a figurar más prominentemente.

Desde otra dirección, los defensores de la vivienda para personas de bajos ingresos están descubriendo el campo de las microfinanzas y sus clientes. Las financieras tradicionales para vivienda para familias pobres están explorando formas de aplicar algunas de las técnicas desarrolladas por las organizaciones de microfinanzas, para ofrecer créditos de largo plazo y mayores montos requeridos, para mejorar la vivienda de los pobres que se ubican en el sector informal. Este libro refleja las formas en que estos dos grupos y conjuntos de tecnologías se están uniendo y están desafiando los paradigmas profundamente arraigados que cada uno de ellos tenía.

La aplicación de las microfinanzas a la vivienda puede ser bastante simple. Cuando las microfinanzas para vivienda se refieren al uso de los créditos para hacer mejoras marginales en viviendas existentes, todo lo que se requiere es un mayor grado de flexibilidad en los productos actuales, especialmente en aquellos productos de crédito individual que ya incorporan una evaluación significativa de elegibilidad. La mayoría de las mejoras a la vivienda se pueden realizar con créditos con plazos que van desde unos cuantos meses hasta tres años. Una sucesión estable de créditos repetidos de más largo plazo puede financiar la corriente estable de mejoras a viviendas, que la mayoría de las familias desean realizar. Esto refleja el proceso normal por el que pasan gran parte de las familias en la construcción de su principal activo de capital, un aposento a la vez. Para aquellas microfinancieras que utilizan metodologías grupales, la transición a los créditos individuales del tipo requerido para otorgar créditos a tres años es mucho más profunda. Pero la tecnología para comprometerse en esta transición se puede encontrar dentro de la misma industria de microfinanzas.

La aplicación de las microfinanzas a la vivienda también puede ser bastante sencilla, en la medida que, los proveedores de vivienda para personas de bajos recursos entiendan las microfinanzas simplemente como un mecanismo

que les permite atender a una población meta más pobre que aquella alcanzada por sus programas actuales. El microcrédito, como se practica actualmente, sirve a familias muy pobres que tienen fuentes independientes de ingresos, sean de crédito productivo o de agricultura en pequeña escala. Generalmente, los programas de microfinanzas no están orientados a familias donde el principal generador de ingresos tiene un salario estable de un trabajo en el sector formal, aunque muchas familias reciben ingresos derivados de un miembro que trabaja como jornalero. Sin embargo, gran parte de los servicios financieros están dirigidas a funcionarios públicos y otros que caen en el extremo inferior de la escala salarial, pero que participan en el sector formal.

Para los clientes con un salario bajo, el desafío de los programas tradicionales de vivienda es simplemente que el tamaño del crédito es demasiado grande para el ingreso del cliente. Esto se debe, en parte, al hecho que la mayoría de los prestatarios de vivienda del sector formal financian solamente las compras de nuevas viviendas (no las mejoras a las residencias actuales; hay muy pocas opciones para el crédito hipotecario de viviendas usadas, que son los tipos de crédito más comúnmente utilizados en los mercados desarrollados). Para abordar esta situación, muchos gobiernos subsidian la construcción y el financiamiento de las nuevas viviendas para las familias de bajos ingresos, pero dan preferencia en estos subsidios a las familias que puedan demostrar un historial salarial. El desafío que enfrentan los programas tradicionales de vivienda con estas familias asalariadas, pero de bajos ingresos, es cómo bajar el costo de la construcción nueva, o cómo disminuir o mejorar el uso del subsidio gubernamental.

El mayor desafío de todos está en aquellos que desean créditos de mayores montos y a más largo plazo, para financiar una rehabilitación sustancial a su vivienda, o una compra de vivienda nueva a los clientes de crédito productivo cuyo flujo de ingresos es variable e incierto.

Cualquier técnica de crédito exitosa debe poder clasificar a los prestatarios potenciales de acuerdo con su voluntad y capacidad de pago. Este proceso se llama selección de prestatarios. Normalmente, los bancos dependen de información secundaria para establecer un perfil del cliente. Ellos consiguen copias de colillas de cheques, retornos de impuestos, acuerdos de alquiler, títulos de propiedad sobre bienes grandes y cualquier tipo de documentos que certifiquen la información financiera subyacente sobre la cual se basará la decisión o se constituirán las garantías. En las microfinanzas, debido a la naturaleza informal de las fuentes de ingreso del cliente y su falta de activos que se pueden usar como garantía, las metodologías de crédito se basan en mecanismos grupales y progresivos. Las instituciones de microfinanzas recopilan información sobre el carácter del cliente a través de referencias personales y construyen relaciones crediticias a través de una

serie de créditos a corto plazo, que aumentan con el tiempo, dependiendo de la puntualidad del pago del cliente. Las instituciones de microfinanzas que otorgan créditos individuales, siguen dependiendo de la metodología progresiva y otros indicadores del historial crediticio previo, que puedan obtenerse de la comunidad a la que pertenece la persona o de una oficina de historial de crédito (buró de crédito).

Además, las metodologías exitosas de crédito deben exigir cumplimiento de pago. La presión más fuerte para pagar proviene de la capacidad de una financiera para bloquearle al prestatario el acceso futuro al crédito. En los sistemas financieros desarrollados, esto se hace a través de una oficina de historial de crédito, un sistema que recolecta la información sobre el historial de endeudamiento y pago de cualquiera que tenga relaciones financieras con bancos y organizaciones de este tipo. En las etapas tempranas del desarrollo de un mercado de microfinanzas, las IMFs pioneras operaron en un monopolio virtual, y el incentivo de pago es simplemente el acceso continuo a otros créditos de la misma IMF. Conforme evoluciona el mercado competitivo, los prestatarios tienen más opciones para obtener crédito y, a menos que las IMFs compartan información sobre sus clientes riesgosos, este incentivo se debilita dramáticamente.

Por lo tanto, el desafío para las finanzas para vivienda es resolver dos problemas: (1) La falta de familiaridad de las entidades de finanzas con el micro-cliente que desea pedir un crédito muy grande por un plazo muy largo, y que no puede proveer suficiente información; y (2) la incapacidad de la institución financiera para reducir el acceso del cliente moroso a créditos futuros (de la misma entidad financiera, en el sentido que es improbable que el mismo prestatario quiera pedir otro crédito para comprar otra casa, y de otros en el sistema debido a la debilidad de los sistemas de reporte de información crediticia). Aunque los créditos para vivienda de bajos ingresos son garantizados, estas garantías prácticamente no se pueden ejecutar debido a su sensibilidad política. Por lo tanto, las instituciones de finanzas para vivienda de personas de bajos ingresos deben depender de los mismos mecanismos utilizados por las instituciones que otorgan microcréditos productivos para ejecutar sus contratos.

Las cooperativas que otorgan financiamiento para vivienda, y algún otro tipo de organizaciones, han abordado este problema al requerir a los clientes potenciales de crédito que ahorren por cierto número de meses, o incluso años, antes de obtener un crédito. Este patrón regular establece la voluntad y capacidad del cliente para pagar. Otros mecanismos utilizados para resolver estos dos asuntos se exploran en este libro.

Las finanzas para vivienda pueden ser una línea de producto bastante atractiva, especialmente para las instituciones microfinancieras. Los créditos

para vivienda pueden representar operaciones relativamente grandes cuando se comparan con los créditos normales de capital de trabajo. Incluso con menores tasas de interés, un crédito para vivienda puede ser bastante rentable. Requiere poco seguimiento, y el costo de otorgar el crédito inicial no es mucho más alto que el del crédito de capital de trabajo. Para las IMF's preocupadas por la sostenibilidad financiera, e incluso por la rentabilidad, los créditos para vivienda pueden ser bastante tentadores.

Las microfinanzas para vivienda pueden ser también bastante riesgosas si la IMF no encuentra maneras adecuadas de realizar la selección de prestatarios, o si no puede poner en práctica incentivos de pago. Estos son los elementos críticos del diseño de producto. Aun más, los créditos para vivienda pueden ser bastante riesgosos, especialmente para las IMF's que los agregan a la mezcla de productos que ofrecen a los clientes pre-existentes de crédito productivo. La IMF se juega el riesgo real de aumentar los niveles totales de endeudamiento de sus clientes más allá de cualquier norma prudente. Este riesgo aumenta dramáticamente en aquellos ambientes competitivos de microfinanzas de los cuáles viene gran parte del interés en las finanzas para vivienda. Los créditos grandes para vivienda, otorgados como créditos paralelos a clientes que ya están pagando créditos de capital de trabajo, son citados como las causas clave de las carteras de créditos deterioradas tanto en Finansol/Corposol en Colombia, como en el Grameen Bank en Bangladesh.

Las razones para esto son evidentes. Al brindar información a los ejecutivos de crédito, los clientes tienden a sobre-enfatizar el ingreso y sub-enfatizar otras obligaciones crediticias o de endeudamiento. Además, muchos ejecutivos de crédito esperan que los clientes usen los fondos de su crédito de capital de trabajo para pagar otras obligaciones, y, por lo tanto, reestructurar el endeudamiento total. Pero muy a menudo esto no ocurre, o su efecto es solo temporal, y el endeudamiento total simplemente aumenta y se diversifica. Y, finalmente, si el crédito no está ligado directamente a la compra de una vivienda nueva, puede estimular la informalidad por parte de los clientes que simplemente buscan un crédito más grande y a un mayor plazo para satisfacer sus propósitos generales. Esto obliga al crédito para vivienda a competir internamente con otros productos. Dicha competencia no sería tan mala si no fuera porque el crédito para vivienda es usualmente el más atractivo para los clientes en términos de tasas de interés, plazo, y montos, mientras que al mismo tiempo puede ser el de mayor riesgo.

Es probable que los subsidios sigan siendo parte del panorama de las viviendas de bajos ingresos por bastante tiempo. Las sociedades tienen razones muy importantes para subsidiar la posesión de vivienda entre las familias pobres. El diseño del subsidio, y la manera en que se relaciona con las finanzas para vivienda, es un tema en que el campo de microfinanzas puede

y debe involucrarse de manera rentable. Uno de los logros más notables de la industria de microfinanzas ha sido aclarar la importancia de subsidiar el desarrollo de instituciones cubriendo sus gastos operativos, en lugar de ofrecer tasas de interés bajas. Esta industria también aclaró la importancia de subsidiar, por medio de donaciones, a grupos de clientes seleccionados, en lugar de ofrecer tasas de interés reducidas y permitir altos índices de morosidad, como una forma de mantener la salud de los sistemas financieros con base en una disciplina crediticia e instituciones sostenibles.

La intersección de los desafíos de vivienda y microfinanzas desafía la forma en que vemos a los clientes, sus requerimientos financieros, la forma en que diseñamos los productos, y la forma en que pensamos acerca de los tipos de instituciones que trabajan en microfinanzas. Indudablemente, estamos viendo una desaparición de la línea entre los hogares de bajos ingresos y los créditos productivos como la primera meta de microfinanzas. Los ahorros son un elemento importante en muchos esquemas de finanzas para vivienda, lo que disipa aun más la línea entre ahorros y crédito. Las finanzas para vivienda, especialmente los créditos grandes a largo plazo, desafía todo lo que pensamos que habíamos aprendido acerca de cómo otorgar crédito a los pobres cuyo ingreso es variable e informal. Representa un riesgo relativamente alto para las instituciones que están ya, sea asumiendo un nuevo producto, como en el caso de las IMF's tradicionales, o las que se orientan a un nuevo grupo meta, como en el caso de las financieras tradicionales para vivienda. Sin embargo, el deseo por contar con una vivienda mejorada es una de las necesidades humanas básicas más reconocidas a nivel universal, y se manifiesta cada día en las decisiones financieras que toman las familias pobres con sus limitados recursos. Así, el diseño de productos financieros que puede responder más directamente al deseo de contar con una vivienda mejorada representa uno de los desafíos más interesantes que enfrentamos en el mundo de las finanzas para el desarrollo.

Prefacio y Reconocimientos

Franck Daphnis y Bruce Ferguson

Las microfinanzas para vivienda es un campo emergente que aplica lecciones clave aprendidas en la revolución de las microfinanzas. Como tal, las microfinanzas para vivienda se ubican en la intersección del financiamiento de vivienda y las microfinanzas, e incorporan elementos de ambos campos. Al mismo tiempo, el nuevo campo ha evolucionado características propias, fuertes y distintivas, y el cúmulo de experiencia es tal que amerita el estudio integral y análisis de estas características.

Microfinanzas para la Vivienda: Una Guía para la Práctica busca responder varias preguntas clave:

- ¿Qué son las microfinanzas para la vivienda y en qué difieren de los créditos para microempresa y de las formas más tradicionales de financiamiento para vivienda?
- ¿Cuáles son las instituciones involucradas en microfinanzas para vivienda y qué podemos aprender de sus éxitos, intentos y errores?
- ¿Cómo evaluamos la demanda de las microfinanzas para vivienda y cuáles son los servicios financieros y no financieros que satisfacen apropiadamente esa demanda?
- ¿Cómo enfrentan las instituciones microfinancieras los problemas que, tradicionalmente, no son parte de los créditos productivos— por ejemplo, tierra y asistencia para la construcción?
- Conforme se comienza a desarrollar las microfinanzas en lugares como los Estados Unidos, ¿existe también el potencial para microfinanzas para *vivienda* en las economías desarrolladas? Si es así, ¿qué forma se puede esperar que asuma en lugares como los Estados Unidos?
- ¿Qué pueden hacer los formuladores de políticas y las instituciones donantes para capitalizar y nutrir el ímpetu generado por el campo emergente? ¿Cómo llevar a escala las microfinanzas para vivienda?

El libro se enfoca tanto en lo que se ha hecho (documentando el estado en que se encuentra la práctica y las lecciones aprendidas), como en lo que se debería hacer—y cómo hacerlo (proponiendo estándares para las evaluaciones de mercado y el diseño de productos, y sugiriendo una agenda de políticas). Como lo sugiere el mismo título, el libro pretende

proveer respuestas y orientación a *profesionales de campo* conforme se establecen las microfinanzas para vivienda, y emerge de las sombras del financiamiento tradicional para vivienda y los créditos productivos.

El libro es un esfuerzo conjunto. Incluye el trabajo de diecisiete autores, todos *profesionales de campo*, investigadores y formuladores de políticas con una diversa mezcla de perspectivas para hacer una contribución valiosa al desarrollo de la literatura del financiamiento.

En el Capítulo 1, Franck Daphnis define las microfinanzas para la vivienda y explica su temprana evolución desde las sombras de los créditos productivos y del financiamiento tradicional para la vivienda. En el Capítulo 2, Bruce Ferguson discute las razones para el reciente surgimiento de las microfinanzas para la vivienda y su utilidad para quienes trabajan en el financiamiento de vivienda y las microfinanzas. Él argumenta que la práctica emergente se encuentra en la intersección de las microfinanzas y de las finanzas para vivienda, y que es una extensión natural de ambos con una demanda potencialmente elevada. El Capítulo 3, Alejandro Escobar y Sally Merrill sondan las prácticas innovadoras en los servicios de microfinanzas en Asia, América Latina y África, y presentan datos resumidos sobre las características de programas clave de microfinanzas para vivienda a nivel mundial.

Los Capítulos 4 al 7 analizan una gama de temas específicos que enfrentan las instituciones microfinancieras (IMFs) y los proveedores de finanzas para vivienda. Mayada Baydas examina las evaluaciones de mercado para los programas de microfinanzas para vivienda. Franck Daphnis estudia los elementos cruciales para el diseño del producto, incluyendo la determinación de precios para alcanzar la viabilidad financiera, la madurez óptima del crédito, la accesibilidad, los requisitos de seguridad del crédito y las consideraciones de adecuación del capital. Kimberly Tilock (en un capítulo basado, en parte, en ensayos inéditos realizados por Michel Holsten y Juan Buchenau) hace la pregunta de si se deben proveer servicios de asistencia técnica para la construcción junto con los créditos de microfinanzas para vivienda, y revisa los tipos de servicios de construcción que se pueden ofrecer a los clientes de microfinanzas para vivienda. Irene Vance examina los problemas relacionados con la disponibilidad de tierras, la tenencia de tierras y la seguridad de la tierra, así como sus implicaciones legales y programáticas para el diseño del producto de microfinanzas para vivienda. También analiza y compara alternativas a las garantías formales, incluyendo los fiadores.

Mohini Malhotra, en el Capítulo 8, resume las lecciones operativas clave aprendidas de las microfinanzas para vivienda en el mundo en vías de desarrollo, y propone programas y políticas para que los donantes internacionales, los gobiernos nacionales y las instituciones microfinancieras

Los editores desean agradecer a la United States Agency for International Development y a la Fannie Mae Foundation por su generoso apoyo. También estamos agradecidos con CHF International y con el Banco Interamericano de Desarrollo, nuestros empleadores, por proveernos el entorno profesional para muchas de las ideas exploradas en este libro.

Tara Panke merece una mención especial por su diligente edición y formateo de una versión inicial del manuscrito (en inglés). Kate McKee y Monique Cohen nos alentaron a seguir adelante con nuestra idea original de realizar una antología sobre microfinanzas para vivienda. Este libro no hubiera sido posible sin su apoyo. Finalmente, ese libro no sería lo que es sin el trabajo de Guy Bentham y de Kumarian Press.

1

Microfinanzas para Vivienda: Hacia una Definición

Franck Daphnis

Las microfinanzas para vivienda han alcanzado su propio lugar. Al llenar un vacío creado por las limitaciones de las finanzas tradicionales para vivienda y al construir sobre las lecciones de la reciente revolución microfinanciera, las microfinanzas para vivienda ahora son un área discreta de la práctica donde se intersectan las finanzas para vivienda y las microfinanzas. La práctica emergente representa una ambiciosa promesa para las instituciones de microfinanzas, los proveedores de finanzas para vivienda, y los bancos comerciales del mundo, en el sentido que: demuestra cómo se puede financiar la vivienda para los pobres, de manera económicamente viable, accesible y consistente con métodos probados para la prestación de servicios de microfinanzas a los pobres. La situación en los Estados Unidos es algo diferente, como veremos más adelante en este capítulo, pero existen lecciones aplicables a partir de la experiencia de los países en vías de desarrollo.

ECONOMÍAS EN VÍAS DE DESARROLLO

En los países en vías de desarrollo, las limitaciones históricas en la oferta de financiamiento tradicional para vivienda y las recientes oportunidades de la demanda, reveladas por los éxitos en las microfinanzas, son la base del reciente incremento en las microfinanzas para vivienda.¹

Desde una perspectiva de la oferta, las finanzas tradicionales para vivienda no ha tenido éxito en abordar las necesidades de las personas pobres alrededor del mundo. Bertrand Renaud define el problema de las finanzas para vivienda como, la necesidad de reconciliar tres objetivos parcialmente conflictivos: accesibilidad para las familias, viabilidad para las instituciones financieras, y movilización de recursos para la expansión del sector y la economía nacional (Renaud 1984). Fue hasta hace poco que los proveedores de finanzas para vivienda, los gobiernos y los donantes comprendieron el problema como la necesidad de financiar una vivienda completa bajo condiciones que fueran accesibles para las familias pobres, atractivos para el sector comercial y a escala suficientemente grande para hacer visible un impacto sobre la escasez nacional de vivienda. Frecuentemente, en los países pobres y muy pobres, esto simplemente ha demostrado ser imposible. Los créditos hipotecarios y un mercado hipotecario secundario de respaldo nunca se materializaron como opciones viables para abordar las necesidades de vivienda de los

pobres. La gente pobre no podía acceder a pedir prestado un monto de dinero suficiente con tasas de interés reales, para financiar una vivienda completa, a menos que los pagos se extendieran por largos períodos de tiempo. Esto creó dos problemas: (1) existían pocas fuentes de fondos que pudieran ajustarse a plazos de pago que abarcaran de diez a treinta años, creando un severo descalce de activos y pasivos para las instituciones comerciales interesadas en finanzas para vivienda; y (2) cuando se encontraban estas fuentes (por ejemplo, fondos de pensión de gobierno) la gente pobre no podía mantener pagos por plazos prolongados. Es comprensible, entonces, que los inversionistas externos no colocaran su dinero en valores respaldados por dichos créditos. Actualmente no existen mercados hipotecarios secundarios confiables, fuera del Mundo Occidental, para créditos de vivienda dirigidos a personas pobres. Los créditos hipotecarios, aunque son una parte de los créditos comerciales en los países de ingresos medios y pobres, generalmente se enfocan en los clientes ricos o casi ricos. Durante los últimos treinta años, los bancos de vivienda creados con la ayuda de agencias donantes, han quebrado o se encuentran moribundos; o bien han evolucionado a bancos comerciales (como el Capital Bank de Haití), o se han convertido en bancos con un enfoque en bienes raíces con muy pocos clientes pobres (el Housing Bank de Jordania).

De hecho, muchos gobiernos en países pobres han desarrollado esquemas no comerciales para ayudar a las personas pobres a financiar una vivienda básica completa. Los esquemas incluyen, por ejemplo, créditos hipotecarios financiados por el fondo de seguridad social nacional del país (RAP en Honduras e Infonavit en México) e incluso programas nacionales de subsidios grupales (en Sudáfrica). Estos programas, aunque algunas veces son útiles en un contexto nacional específico, tienden a ser excesivamente burocráticos y no han demostrado ser replicables a nivel mundial.

Aunque los créditos hipotecarios no han brindado a las familias de bajos ingresos un medio viable para financiar sus necesidades de vivienda, los desarrollos prometedores en microfinanzas sugieren que existe demanda para formas alternativas de finanzas para vivienda. En muchas partes del mundo, la vivienda es el activo más importante que lograrán tener las personas pobres. Algunas veces puede ser un activo productivo, por ejemplo, en el caso de microempresarios que trabajan en su casa. Incluso en casos donde la vivienda no se utiliza sistemáticamente como lugar de negocios, las instituciones de microfinanzas (IMFs) han observado, por mucho tiempo, que los clientes utilizan los fondos del préstamo para mejorar sus condiciones de vida.² Los clientes de microfinanzas hacen la elección económicamente racional de subvertir el uso de los créditos productivos en respuesta a la falta de acceso a finanzas para vivienda (o de financiamiento para consumo más flexible, por ejemplo). Un microcrédito ofrece mucho mejores condiciones de pago que las fuentes informales de créditos (los créditos usureros), y dicho

crédito puede ser un complemento o alternativa para hacer mejoras a la vivienda. Esto sugiere que una expectativa fundamental de las microfinanzas que los pobres económicamente activos pueden financiar sus necesidades gradualmente, a precios accesibles y bajo condiciones que permiten al proveedor del financiamiento cubrir todos los costos asociados tiene potencial más allá de la generación de ingresos (empresa) y puede aplicarse a la construcción de un activo personal (vivienda).

De hecho, organizaciones tan diversas en tamaño, tipo de clientes y ofertas de servicios, como el Grameen Bank en Bangladesh, CARD en Filipinas, SEWA Bank en India, Banco ADEMI en República Dominicana, Financiera Calpia en El Salvador, así como otras instituciones afiliadas a Acción, CHF e IPC, ofrecen actualmente servicios financieros que pretenden encajar bajo la sombrilla de microfinanzas para vivienda. Además, los proveedores incluyen bancos comerciales y proveedores de materiales de construcción, que ofrecen hasta doce meses de crédito para mejoras a las viviendas de los clientes de bajos ingresos en toda el área de Asia, África y América Latina. Reflejando la diversidad de estas organizaciones, los servicios de vivienda que éstas ofrecen eluden a una clasificación sencilla. En México, CHF International y FUNHAVI han desarrollado un crédito para mejoras a la vivienda que tiene un promedio de US\$1.800, un plazo de pago de dieciocho meses para prestatarios nuevos, y 54 por ciento de tasa de interés efectiva anual. Los créditos para vivienda del Grameen Bank típicamente se pagan en un plazo de diez años. Éstos se ofrecen a una tasa de interés que está 10 por ciento por debajo de las tasas establecidas para los créditos productivos, y los clientes nuevos no son elegibles para dichos créditos. Si las microfinanzas en sí no permiten una categorización precisa, la intersección con la dimensión de vivienda no hace la tarea más sencilla.

Aun así, es necesario tener una discusión sobre la gama de servicios cubiertos bajo microfinanzas para vivienda para después hacer un análisis serio de ello. Queriendo ser inclusivos, y no selectivos, en esta etapa temprana de la investigación, una definición útil nos debería ofrecer un rango razonable de iniciativas en ejecución para ser escrutadas. Un análisis subsiguiente consistiría en separar lo útil de lo menos útil y, finalmente, en sugerir elementos clave de las mejores prácticas que definen los servicios exitosos de microfinanzas para vivienda. Para que esto ocurra, una actitud razonablemente incluyente debería servir como contexto para la pregunta en estudio: ¿Qué son las microfinanzas para vivienda?

La práctica actual y un estudio de la literatura emergente sugieren dos caminos hacia una respuesta preliminar: una definición de microfinanzas centrada en el *producto*, y una definición de microfinanzas para vivienda centrada en el *proveedor*.

Desde la perspectiva microfinanciera del producto, las microfinanzas para vivienda abarcan servicios financieros que permiten a los pobres y a los clientes de bajos ingresos financiar sus necesidades de hábitat con metodologías adaptadas de la revolución de las microfinanzas. Estas metodologías se fundamentan principalmente sobre los siguientes principios: (1) Los créditos son por montos relativamente pequeños y se basan en la capacidad de pago de los clientes; (2) Los plazos para el pago son relativamente cortos (especialmente en comparación con los créditos hipotecarios) y son similares a los créditos de microfinanzas a nivel individual de mediano o alto nivel; (3) Se espera que el precio del crédito cubra los costos reales de largo plazo operativos y financieros de la prestación del servicio; (4) Los créditos no son altamente garantizados, si es que de alguna manera lo son, y a menudo se utilizan garantías sustitutas; (5) Los créditos tienden a financiar las necesidades de hábitat de manera progresiva, una función del poder adquisitivo de los créditos con plazos de pago cortos y pagos mensuales relativamente bajos; y (6) Si el proveedor es una IMF, los servicios del crédito para vivienda pueden ser vinculados a la participación previa en servicios de ahorro, o en servicios de microcrédito productivo más tradicionales. En resumen, desde una perspectiva basada en el producto, el microfinanciamiento para vivienda es el “microfinanciamiento” de las necesidades de vivienda: la aplicación de un enfoque basado en las microfinanzas para financiar la vivienda.

Una forma alternativa de proceder es definir las microfinanzas para vivienda desde una perspectiva basada en el proveedor, en lugar del producto. Las microfinanzas para vivienda, de acuerdo con este punto de vista, incluiría todos los servicios financieros enfocados en vivienda que son explícitamente reconocidos y ofrecidos por las instituciones financieras incluso cuando las condiciones bajo las cuáles se ofrecen estos servicios parecen desviarse de la ortodoxia de las microfinanzas. Esta es una interpretación literal más que metodológica: Los servicios de microfinanzas para vivienda son servicios de vivienda ofrecidos por las instituciones de microfinanzas. Esta definición, menos rigurosa que una definición metodológica o basada en el producto es, aun así, útil dado el deseo de la inclusión. Esto permite escrutar una amplia gama de servicios que, de lo contrario, no encajan en el espectro reconocido de las microfinanzas, y que estos servicios guíen nuestro emergente entendimiento de las microfinanzas para vivienda. También ayuda a sacar a luz un asunto importante en las microfinanzas para vivienda: las IMF's a veces encuentran atractivo ofrecer a sus clientes productos que se desvían de sus ofertas de productos tradicionales.

El enfoque basado en producto y el enfoque basado en proveedor se complementan uno al otro, aunque con amplias áreas de traslape. El enfoque basado en el producto se proyecta fuera del ámbito de las organizaciones centradas en el crédito productivo, al centrarse en las características distintivas de los servicios de finanzas, en lugar de en los tipos de institución que

ofrecen estos servicios. Mete en el juego a los proveedores de finanzas para vivienda, ONGs, e instituciones comerciales que han desarrollado servicios de finanzas innovadores relacionados con vivienda, basados en las mejores prácticas de microfinanzas. El enfoque basado en el proveedor permite tomar en cuenta las innovaciones de vivienda que no parecen encajar con los fines esperados de los productos de créditos de microfinanzas tradicional pero que constituyen actualmente una parte importante del portafolio de vivienda de las IMFs en todo el mundo. Juntos, los dos enfoques definen el universo actual de actividades clasificadas bajo las microfinanzas para vivienda. También proveen un punto de partida para análisis más refinados.

Si este doble enfoque ayuda a definir un universo incluyente de servicios actuales de las microfinanzas para vivienda, ¿qué debemos hacer con ese universo resultante? Específicamente, ¿cuáles son los grupos básicos de productos que permitiendo las variaciones esperadas demuestran cierto nivel de consistencia con respecto a cómo las IMFs y otros proveedores ofrecen servicios de microfinanzas para vivienda a sus clientes?

Un estudio de las iniciativas actuales de microfinanzas para vivienda sugiere que una respuesta a esta pregunta se encuentra precisamente en el análisis de las características distintivas de los servicios de finanzas (monto de los créditos, plazo de pago, y estrategia de precio) con relación al historial del cliente con el proveedor del servicio. Utilizando este marco de trabajo, los proveedores de microfinanzas para vivienda caen en dos categorías que son claras: (1) aquellos que hacen que las finanzas para vivienda estén disponibles, de forma independiente, a todos los clientes elegibles, incluyendo clientes nuevos; (2) y aquellos que otorgan crédito de manera vinculada y solo a clientes que tienen una historia previa con el proveedor.

Servicios Microfinancieros Independientes para Vivienda

Las IMFs, los bancos y las ONGs actualmente proveen servicios independientes de microfinanzas para vivienda junto con, pero de manera independiente de, otros servicios de microfinanzas o de finanzas para vivienda. Algunas organizaciones, como FUNHAVI en México, han construido toda su organización alrededor de un único crédito de microfinanzas para vivienda. Como lo sugiere el nombre, los productos independientes de microfinanzas para vivienda no dependen del historial previo con el proveedor, el cual es usado como un indicador de capacidad de pago. Los criterios de elegibilidad, el monto del crédito, el plazo del crédito y los usos del crédito están diseñados para calificar a los prestatarios potenciales conforme a los méritos de su perfil financiero actual y sus necesidades de hábitat. Los créditos se otorgan a individuos (en lugar de a grupos de individuos) y tienden a ser por montos relativamente pequeños (US\$1.000 - US\$5.000), con un plazo de pago relativamente corto comparado con los créditos tradicionales para

vivienda (1½ a 4 años). Consecuentemente, los créditos típicamente aunque no siempre permiten a los prestatarios financiar su vivienda de manera incremental (Daphnis y Tilock 2001, 5).

La Tabla 1.1 ilustra las características básicas de los servicios independientes de microfinanzas para vivienda para tres organizaciones que han desarrollado dichos servicios.

Tabla 1.1 Ejemplos de Productos Microfinanciamientos Independientes para Vivienda

| Organización | Tamaño promedio del crédito | Plazo máximo de pago | Garantía | Tiempo requerido con el programa | Ahorros requeridos | Tipo de solución | TA a los clientes |
|--------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------------------|--------------------|------------------|-------------------|
| ADEMI | US\$4.000 | 36 meses | Garantía hipotecaria | Ninguno | No | Variable | No |
| FUNHAVI | US\$1.500 | 20 meses | 2 fiadores | Ninguno | No | Variable | No |
| CHF / Gaza | US\$4.800 | 36 meses | 2 fiadores | Ninguno | No | Variable | No |

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

ADEMI, Calpia, FUNHAVI, BancoSol en Bolivia, MiBanco en Perú, Génesis Empresarial en Guatemala, y CHF International (en Centroamérica y el Medio Oriente) están entre las docenas de organizaciones que prestan servicios independientes de microfinanzas a sus clientes. CHF provee la siguiente justificación para su propia versión de microfinanzas para vivienda (el Home Improvement Lending Program o HILP):

El enfoque de CHF está arraigado en la observación que los trabajadores pobres en los países en vías de desarrollo construyen y mejoran sus viviendas de manera progresiva. Como las hipotecas por lo general no están disponibles, los individuos que tienen ingresos bajos o moderados dependen de sus ingresos disponibles y de sus ahorros, o solicitan crédito de fuentes informales para financiar sus mejoras a la vivienda. Tradicionalmente, comienzan con una vivienda básica y gradualmente mejoran la estructura al aumentar su tamaño y agregar elementos como conexiones sanitarias conforme van teniendo fondos disponibles. El [servicio de microfinanzas para vivienda] provee acceso al crédito con base en cómo las personas construyen, sus necesidades de construcción, y qué pueden pagar (Daphnis y Tilock 2001, 5).

Los beneficios son múltiples para las IMFs que ofrecen servicios independientes de microfinanzas para vivienda. Los productos independientes pueden ayudar a las IMFs a diversificar su base de clientes más allá de los microempresarios, asumiendo que los empleados asalariados que no operan una microempresa pueden ser elegibles para financiamiento. Los productos de microfinanzas para vivienda pueden también ayudar a las IMFs a manejar los riesgos de

morosidad al distribuir estos riesgos sobre un mayor número de servicios financieros. Finalmente, los servicios de microfinanzas para vivienda que se ofrecen independientemente deberían ayudar en la satisfacción (y retención) del cliente, al brindarles una mayor gama de opciones de microfinanzas bajo un solo techo.

Los productos independientes de microfinanzas para vivienda pueden tener sentido para las organizaciones que buscan responder a una demanda percibida para servicios de finanzas para vivienda que es independiente de otros servicios de crédito o ahorros que ofrecen. Los clientes futuros, sean o no microempresarios, tendrán la capacidad financiera de asumir un nuevo crédito, dados sus ingresos actuales y sus deudas. Por ejemplo, CHF International permite a los clientes usar solo un 25 por ciento de sus ingresos mensuales disponibles en el pago del crédito. CHF no aceptará una carga de deuda mensual (incluyendo el pago del crédito para vivienda) que exceda el 40 por ciento del ingreso mensual disponible (Daphnis y Tillock 2001, 17). El plazo de pago para los créditos de microfinanzas para vivienda es relativamente corto, ya que los proveedores intentan mitigar los riesgos de la fatiga del pago, la incertidumbre con respecto al ingreso futuro, el desfase entre activos y pasivos, y la ausencia de un historial de pago como respaldo de la capacidad de pago.

Servicios Vinculados de Microfinanzas para Vivienda

Muchas IMFs, especialmente en Asia, han desarrollado servicios de microfinanzas para vivienda que están vinculados a una previa participación en servicios de crédito productivo o ahorros. El Grameen Bank, el SEWA Bank, y CARD, están entre las IMFs mejor conocidas que vinculan las microfinanzas para vivienda con otros productos que ofrecen. Un estudio de esas IMFs muestra que los clientes acceden a los créditos vinculados a tasas de interés que son, a menudo, menores de lo que tendrían que pagar por créditos productivos. Los plazos de pago para estos créditos parecen ser, en promedio, más largos que los de los productos individuales.

Vincular la elegibilidad para los créditos de vivienda al desempeño de los clientes en servicios previos parece lograr varios objetivos. Los créditos de microfinanzas para vivienda, especialmente para las organizaciones involucradas con los clientes más pobres, y con créditos solidarios o grupales de otros tipos, no constituyen la práctica habitual. Los créditos para vivienda a menudo se otorgan en forma individual; tienden a ser por montos mayores que los créditos grupales o los créditos individuales que se orientan a los muy pobres; como resultado, requieren plazos de pago más largos que los créditos ya establecidos. Las IMFs que ofrecen créditos vinculados para vivienda usan sus servicios de crédito o ahorros como un filtro de desempeño, una forma de oficina interna de historial crediticio que permite a los clientes

fieles y confiables ser elegibles para un crédito diferente, aparentemente más riesgoso.

La Tabla 1.2 ilustra algunas de las características básicas de los servicios vinculados de microfinanzas para vivienda, como los que ofrecen tres IMF's bien conocidas.

Las IMF's que vinculan las microfinanzas para vivienda con servicios de microfinanzas más tradicionales, subordinan las finanzas para vivienda a sus otros productos. Desde la perspectiva de riesgo, esto sugiere un enfoque mucho más cuidadoso que el usado por las IMF's que siguen el enfoque de productos independientes tal vez una función del tipo de clientela meta. De hecho, muchas de las IMF's que actualmente ofrecen microfinanzas para vivienda como un servicio vinculado tienen clientes que están en o cerca del nivel de pobreza. Suponiendo que los microempresarios tienen necesidades financieras más allá de sus necesidades empresariales, la promesa de un crédito para vivienda es un incentivo poderoso para mejorar el desempeño en su crédito de primer nivel y los programas de ahorros. Como resultado, las microfinanzas para vivienda, cuando se vincula a otros servicios de la IMF, tiene el potencial de mejorar el desempeño financiero general de la IMF y la tasa de retención de clientes.

Tabla 1.2 Características de los Servicios Vinculados de Microfinanzas para Vivienda

| Organización | Tamaño promedio del crédito | Plazo máximo de pago | Garantía | Tiempo requerido con el programa | Ahorros requeridos | Tipo de solución | TA a los clientes |
|--------------|-----------------------------|----------------------|---|----------------------------------|--------------------|----------------------|-------------------|
| Grameen Bank | US\$100- US\$600 | 120 meses | 5 fiadores y garantía central | Dos años mínimo | Sí | Fijo (incl. letrina) | No |
| SEWA Bank | US\$300 | 60 meses | Un año de ahorros como gravamen, 2 fiadores | Un año mínimo | Sí | Variable | No |
| CARD | US\$359 | 12 meses | 5 fiadores | Un año y medio | Sí US(\$39) | Variable | No |

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

Los servicios vinculados de microfinanzas, al punto que benefician sólo a los clientes actuales de la IMF, no conducen necesariamente a una mayor base de clientes. Sin embargo, la diversificación se posibilitaría, si los créditos para vivienda se vincularan a un programa de ahorros abierto a clientes no tradicionales.

Muchas IMF's ofrecen créditos para vivienda vinculados a una tasa de interés menor a lo que cobran por los créditos productivos. Una explicación posible es que estas IMF's establecen el precio de los productos de vivienda teniendo en cuenta un menor riesgo de morosidad de los clientes con quienes ya han tenido una relación. Otra explicación es que las IMF's ven los créditos para vivienda, más como una recompensa a los cliente fieles que como un centro para generar utilidades. De esta manera, no se esperaría que los créditos para vivienda generen los retornos anticipados por otros créditos. Es tentador comparar esta discrepancia en el precio con el hecho que los créditos hipotecarios comerciales típicamente tienen tasas de interés que son menores a las de los créditos empresariales o al consumidor. Sin embargo, esto no es una comparación adecuada. Los créditos hipotecarios tienen un precio menor al de otros créditos debido a que el riesgo al proveedor financiero es menor: Las hipotecas son altamente garantizadas por el valor de reventa de la vivienda que es financiada. En el caso de los microcréditos para vivienda que son vinculados, la vivienda no siempre sirve como garantía del crédito. En muchos países donde operan las IMF's, el valor de reventa de la vivienda es a menudo dudoso, y en primera instancia, la habilidad de la IMF para recuperar la vivienda puede ser aún más problemática. La incertidumbre que rodea la tenencia de la tierra en estos países también puede evitar que una gran parte de los activos de vivienda se conviertan en activos transferibles, especialmente cuando los propietarios son personas pobres que construyen en áreas marginales. Cualquiera que sea la razón para las diferencias en las tasas de interés, parece ser que muchas IMF's que vinculan los productos de vivienda con otros servicios ofrecen algún tipo de subsidio cruzado. Las IMF's podrán sostener esta práctica a largo plazo sólo si los beneficios de tener operaciones de microfinanzas para vivienda sobrepasan los costos de oportunidad de los ingresos no percibidos.

Asistencia para la Construcción

Una característica distintiva de algunos programas de microfinanzas para vivienda es la prestación de asesoría en construcción o supervisión a sus clientes. Algunas instituciones ven esta forma de asistencia técnica al cliente como una parte importante de cualquier crédito de microfinanzas para vivienda. Otros no perciben ningún valor agregado en particular al prestar servicios de asistencia para la construcción.

Una manera de abordar la asistencia para la construcción es viéndola en el contexto de actitudes institucionales con respecto a los conceptos de debida diligencia y el seguimiento. Las instituciones que creen que es necesario realizar la debida diligencia precrédito para evaluar si el monto solicitado por un cliente para el crédito es apropiado y puede ser utilizado para el propósito declarado en la solicitud del crédito puede que también quieran extender la

práctica a las microfinanzas para vivienda. Esto puede incluir el ayudar con el diseño básico de construcción, la presupuestación, la orientación con respecto al abastecimiento de materiales y mano de obra. De manera similar, si la práctica de una institución es dar seguimiento poscrédito, para asegurarse que el crédito fue utilizado para el propósito definido, la supervisión de la construcción tiene sentido.

Si la asistencia para la construcción no es una opción, entonces las microfinanzas para vivienda se convierten, en efecto, en un crédito al consumidor cuyo propósito declarado es vivienda, pero cuyo uso final no puede ser determinado con certeza. El proyecto de construcción propuesto provee una justificación para evaluar el monto requerido en el crédito; el desempeño del pago determina la posición futura del cliente con la institución.

Si las microfinanzas para vivienda incluyen la asistencia para la construcción, los proveedores responsables que no tienen subsidios externos deben incluir ese servicio al establecer el precio del crédito. Esto sugiere que la línea del producto será viable a largo plazo, sólo si los clientes racionales determinan que la razón costo/beneficio para ellos incluyendo el valor agregado de la asistencia técnica para construcción es favorable. Si el precio es prohibitivamente elevado, los clientes buscarán fuentes alternativas de finanzas para vivienda. Ellos pueden, como consecuencia, elegir otros créditos productivos u otro tipo de microcréditos para cumplir con este propósito.

Si el crédito para finanzas de vivienda es un crédito flexible al consumidor que utiliza la vivienda como señuelo de mercadeo o como fórmula para calcular el monto del crédito, entonces el crédito puede competir con otros productos que ofrece la organización. Los clientes buscarán las condiciones del crédito que mejor se ajusten con sus diversas necesidades. Ellos pueden acceder a un crédito de vivienda para cumplir con sus propósitos de crédito productivo u otros, dependiendo del nivel de flexibilidad que ofrece el crédito para vivienda.

La asistencia para la construcción en el contexto de las microfinanzas para vivienda, no parece ser un método para predecir el desempeño financiero. FUNHAVI y ADEMI, por ejemplo, han desarrollado programas de microfinanzas para vivienda que son polos opuestos en su actitud con respecto a dicha asistencia, pero similares en muchas otras cosas. Ambos reportan tasas de pago que se acercan al 100 por ciento. FUNHAVI ve sus servicios no financieros a los clientes como una pieza clave de su misión. Los gerentes de ADEMI han afirmado públicamente, que dicha asistencia es contraria a su filosofía de operación; los clientes, creen ellos, deben decidir por sí solos cómo utilizar mejor su propio dinero. Actualmente no hay evidencia empírica que sugiera que una metodología es correcta y la otra no.

Producto y Mercado

Un estudio sobre la práctica actual en economías en vías de desarrollo muestra que, los créditos de microfinanzas para vivienda se otorgan a individuos o familias de bajos ingresos, bajo las condiciones que reflejan las lecciones aprendidas de los créditos productivos. Los créditos pueden ser para mejoras menores a la vivienda (como pintura, una puerta o ventanas) o para mejoras mayores a la vivienda (adición de una habitación, un nuevo techo). Con menos frecuencia, un crédito financiará una vivienda nueva. Los créditos de microfinanzas para vivienda típicamente se otorgan a individuos, no a grupos. Sin embargo, a diferencia de los créditos productivos, las microfinanzas para vivienda explícitamente incluyen, entre su clientela meta, a los trabajadores asalariados, además de los microempresarios. Las tasas de interés para los créditos de microfinanzas para vivienda, deben reflejar los costos operativos y financieros de proveer el servicio a largo plazo. Esto a menudo significa que las tasas de interés deben estar cercanas a las que una organización en particular cobraría sobre los créditos individuales productivos, con una madurez comparable. Los fiadores proveen el tipo más común de garantía para el crédito. Algunas organizaciones sí utilizan una garantía importante, incluyendo en algunos casos, la propiedad que está siendo financiada.

LOS ESTADOS UNIDOS

A primera vista, el impacto potencial de las microfinanzas para vivienda en los Estados Unidos parece mucho más limitado que en los países en vías de desarrollo. Después de todo, las microfinanzas para vivienda (de hecho, las microfinanzas) están surgiendo como una fuerza poderosa en lugares donde existe un mercado vasto, poco servido y sin acceso a servicios bancarios, el cual está fuera del alcance del sector financiero formal. Este no es, a priori, el caso de los Estados Unidos. En los últimos cincuenta años, los Estados Unidos han desarrollado una industria de finanzas para vivienda sofisticada y de gran alcance que pareciera servir a los hogares más elegibles. Como lo señalan Huh y Kolluri, 67.8 por ciento de los hogares estadounidenses son dueños de la vivienda que habitan. Empresas muy grandes patrocinadas por el gobierno, como Fannie Mae Corporation y Freddie Mac, han florecido al enfocarse en crear productos de créditos más accesibles y en financiar experimentos, y promover un mercado hipotecario secundario. Estas instituciones, en colaboración con una extensa red de instituciones privadas de primer nivel, han asegurado que la mayoría de los hogares que presentan un riesgo de crédito aceptable tienen acceso al financiamiento a largo plazo para la propiedad de vivienda a tasas de interés accesibles. Otras iniciativas patrocinadas por el gobierno, como el Community Reinvestment Act (CRA) han creado incentivos adicionales para que los bancos comerciales den servicio a las comunidades sub-servidas y para que contribuyan a aumentar el acceso financiero a los trabajadores pobres. Este producto tiene sentido

en los Estados Unidos siendo más apto para un nicho de mercado; uno con un potencial de crecimiento relativamente inexplorado.

Conforme se define actualmente en el contexto de las economías en vías de desarrollo, las microfinanzas para vivienda implican créditos relativamente pequeños orientados a la vivienda, enfocándose en las familias pobres, económicamente activas con acceso limitado a las formas más tradicionales de financiamiento, y con plazos que sean accesibles para estas familias, y financieramente viables para la entidad financiera. Como lo señala Temkin, sin embargo, las familias que serían candidatas para los créditos de microfinanzas para vivienda en los Estados Unidos, no necesariamente calificarían como desatendidas:

Las familias que, en otros países, se benefician de los programas de microfinanzas para vivienda (...) tienen una o ambas de las siguientes características: (1) limitaciones de riqueza y/o ingresos, y (2) falta de un historial crediticio satisfactorio o formal. Las tasas de propiedad de vivienda [para estas familias] aumentaron sin contar con un gran componente de microfinanzas para vivienda; más bien, los compradores de bajos ingresos se beneficiaron de los productos hipotecarios accesibles introducidos en la década de 1990, que permitieron a los compradores de vivienda calificar para créditos a 30 años plazo, a pesar de tener poco o ningún patrimonio para dar una prima, e historiales de crédito formal imperfectos o inexistentes. Dichos productos obviaron la necesidad de los créditos de microfinanzas, que típicamente no permiten contar con una alta relación préstamo a valor, y tienen plazos más cortos. (Temkin 2002, 3-4).

Temkin continúa reconociendo que las innovaciones introducidas en el sistema general de finanzas para vivienda en la década de 1990, puede estar llegando a sus límites en el aumento de servicio a las familias de bajos ingresos, y sugiere que las técnicas de microfinanzas para vivienda podrían ayudar a satisfacer una demanda de los mercados que están fuera del alcance del producto de crédito actual (Temkin 2002, 4).

En las economías en vías de desarrollo, las microfinanzas para vivienda pueden ser una puerta de entrada para adquirir vivienda, al dar a las familias de trabajadores pobres un financiamiento progresivo para construir una vivienda con el tiempo. En los Estados Unidos, el alto costo de construcción como una función de los códigos de construcción que obligan a contar con estándares mínimos de construcción, seguridad y comodidad, y como función de los costos de materiales y mano de obra y el enfoque de las políticas sobre la propiedad de la vivienda sugieren que el mercado de microfinanzas para vivienda puede ser sustancialmente distinto. Huh y Kolluri sugieren que, la demanda para los productos de microfinanzas para vivienda probablemente surja de esos hogares con ingresos bajos a moderados que necesitan créditos a corto plazo y accesibles para la rehabilitación de la vivienda, que no tienen acceso al sector financiero formal.

En los Estados Unidos, la capacidad de las microfinanzas para vivienda de aumentar las opciones de finanzas para vivienda es particularmente prometedora para nichos específicos de población definidos geográficamente. Ferguson y Marez sugieren que las microfinanzas para vivienda podría ser una herramienta importante para ayudar a las instituciones financieras de los Estados Unidos, a aumentar sustancialmente la producción y las opciones de modelos básicos de vivienda a lo largo de la frontera EE.UU.-México, en las comunidades emergentes comúnmente conocidas como colonias.

CONCLUSIÓN

Las microfinanzas para vivienda están emergiendo como una herramienta importante en la lucha para ayudar a satisfacer las necesidades de vivienda de las personas pobres alrededor del mundo, y se está convirtiendo en un producto estándar para muchas IMF's en América Latina, Asia, el Medio Oriente y Europa Oriental. En la actualidad, su aplicación más útil y diseminada consiste de una serie de créditos progresivos, que permitan a los hogares pobres construir de acuerdo con las estrategias de microfinanzas establecidas. Las IMF's interesadas en ofrecer servicios de vivienda a sus clientes deben evaluar cuidadosamente si tienen la capacidad administrativa y técnica para hacerlo. También deben asegurarse de que las microfinanzas para vivienda se ajuste a su estrategia desde una perspectiva institucional y financiera (liquidez, costo de oportunidad del capital, y competencia inter-producto).

La práctica emergente está posicionándose como una alternativa atractiva y práctica a las finanzas tradicionales para vivienda, y como un complemento económicamente viable para los servicios de microfinanzas establecidos. En la mayoría de los casos, las IMF's y los proveedores de finanzas para vivienda deben tener la capacidad de prestar servicios de microfinanzas para vivienda que sean accesibles a sus clientes, y financieramente buenos desde una perspectiva institucional. Las estrategias exitosas de los *practitioners* sugieren que dichos servicios construyen sobre las lecciones de la reciente revolución de las microfinanzas, y adaptan estas lecciones a los créditos para vivienda. El precio, la madurez del crédito, los análisis de accesibilidad, la debida diligencia precrédito, y el seguimiento financiero poscrédito reflejan muy de cerca las mejores prácticas para créditos de microfinanzas individuales. Las estrategias de seguridad de tenencia de la tierra y asistencia para la construcción capitalizan décadas de trabajo en finanzas accesibles para la vivienda. Finalmente, los enfoques emergentes sobre la seguridad de tenencia de la tierra (como un factor en el análisis general de crédito) parecen ser particularmente apropiados para las necesidades específicas de las microfinanzas para vivienda.

Las microfinanzas para vivienda sostienen que las necesidades de vivienda de los pobres pueden ser financiadas en una forma accesible, económicamente viable y consistente con los métodos establecidos para la prestación de los servicios de microfinanzas para los pobres. Conforme las IMF, las ONGs y las instituciones comerciales aumentan la escala de sus esfuerzos y aprenden lecciones importantes unos de otros, las microfinanzas para vivienda están demostrando su tremendo potencial para seguir las huellas de los microcréditos productivos para tener un impacto duradero en las vidas de decenas de millones de personas en las próximas décadas.

NOTAS

¹ Documentado principalmente en Harvard University 2002; Ferguson y Haider 2000; y Daphnis y Tilock 2001.

² Hasta un 20 por ciento del negocio de crédito de las IMF van “de facto” para vivienda, de acuerdo con Ferguson y Haider 2000, 9.

³ Ver Daphnis y Tilock 2001 para una discusión más detallada de estos principios. gente pobre no puede acceder a pedir prestado el monto de dinero suficiente con tasas de interés reales, para financiar una vivienda completa a menos que los pagos se extiendan por largos períodos de tiempo. Esto creó dos problemas: (1) existían pocas fuentes de fondos que pudieran ajustarse a plazos de pago que abarcaran de diez a treinta años, creando un severo descalce de activos y pasivos para las instituciones comerciales interesadas en finanzas para vivienda; y (2) cuando se encontraban estas fuentes (por ejemplo, fondos de pensión de gobierno) la gente pobre no podía mantener pagos por plazos prolongados. Es comprensible, entonces, que los inversionistas externos no colocaran su dinero en valores respaldados por dichos créditos. Actualmente no existen mercados hipotecarios secundarios confiables, fuera del Mundo Occidental para los créditos de vivienda que se orientan a las personas pobres. Los créditos hipotecarios, aunque son una parte de los créditos comerciales en los países de ingresos medios y pobres, generalmente se enfocan en los clientes ricos o casi ricos. Durante los últimos treinta años los bancos de vivienda creados con la ayuda de agencias donantes, han quebrado o se encuentran moribundos; o bien han evolucionado a bancos comerciales (como el Capital Bank de Haití), o se han convertido en bancos con un enfoque en bienes raíces con muy pocos clientes pobres (el Housing Bank de Jordania).

2

La Gran Importancia de las Microfinanzas para Vivienda

Bruce Ferguson

Las microfinanzas para vivienda han crecido de manera estable durante las últimas dos décadas del Siglo XX. Un estudio de Harvard en el año 2000, catalogó cuarenta programas de microfinanzas para vivienda principalmente en Asia y en América Latina, pero también en África. Cientos de otros programas existían, pero funcionaban a una escala relativamente pequeña.

Desde el año 2000, la práctica se ha extendido de manera explosiva. En América Latina, en particular, la mayoría de las entidades microfinancieras establecidas tienen o están desarrollando un producto para vivienda. Las microfinanzas para vivienda también han demostrado ser bastante rentables cuando son lanzadas por instituciones establecidas y bien administradas, y disfrutan de una inmensa demanda efectiva. No es sorprendente que algunas de las grandes instituciones de microfinanzas (como MiBanco en Perú) proyecten que los créditos de vivienda pronto dominarán su cartera.

La dramática expansión que ocurrió recientemente con las microfinanzas para vivienda refleja el reconocimiento de la importancia que tiene esta práctica. Esta evidencia sugiere que las microfinanzas para vivienda no son una moda o una novedad pasajera en el sector vivienda a nivel internacional. Por el contrario, la evidencia demuestra que las microfinanzas para vivienda pueden tener un gran impacto positivo en las vidas de las familias de ingresos bajos y moderados, que pueden operar sin subsidios y, por ende, que son financieramente sostenibles. La mayor parte de este capítulo examina el porqué las microfinanzas para vivienda son tan importante y por qué encajan tan bien en el contexto de los países en vías de desarrollo. La conclusión analiza brevemente algunos de los desafíos claves que la práctica debe solucionar para cumplir con su promesa.

MICROFINANZAS PARA VIVIENDA VS. FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO TRADICIONAL

Una realidad impactante, pero no valorada, se encuentra subyacente en la mayoría de los programas, políticas y discusiones sobre vivienda en los países de economías emergentes: *Solo una pequeña parte de la población puede*

calificar para una hipoteca tradicional que le permita comprar la unidad más barata construida comercialmente. Típicamente, esta parte de la población representa menos del 20 por ciento de las familias y, a menudo, menos del 10 por ciento. Aun más sorprendente y catastrófico desde un punto de vista de desarrollo es que, algunos de los países más importantes y dinámicos de medianos ingresos prácticamente no tienen un sector financiero hipotecario que ofrezca tasas de mercado.

México representa un ejemplo particularmente importante. Debido al Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA), y a una economía próspera, cada vez más familias tienen empleos relativamente bien pagados en el sector formal. Pero la mayoría de las familias no tienen vivienda adecuada, ni tienen capacidad para acumular riqueza a través de la posesión de propiedad. Una proporción relativamente grande de las familias mexicanas - más del 80 por ciento - son dueñas de las propiedades que habitan (ocupantes-propietarios). Sin embargo, el 60 por ciento de estos propietarios carecen de tenencia totalmente legal de su lote, aunque la mayor parte de este grupo tiene derechos paralegales que les aseguran la ocupación. En el año 2000, menos de la mitad (300.000) de las familias mexicanas recientemente formadas (750.000) recibieron una hipoteca. De estas 300.000 hipotecas, más del 95 por ciento recibieron un subsidio grande del gobierno, con el remanente otorgado bajo lo que se podría considerar términos de mercado. Este subsidio, que se otorga de diferentes maneras, le cuesta al gobierno alrededor de cinco mil millones de dólares cada año - un gasto enorme que pesa a la economía mexicana y a los contribuyentes en general, pero que se transfiere mayormente a familias de ingresos medios, en lugar de a familias con ingresos bajos o moderados. Sin este gran subsidio, solo cerca del 25 por ciento de la población mexicana podría acceder a un crédito a tasa de mercado (aun cuando los pagos iniciales del crédito sean reducidos mediante la hipoteca de doble indexación, ampliamente utilizada en México) para adquirir la unidad más barata construida comercialmente (aproximadamente US\$12.000).

El resto de las familias tienen que construir sus propias viviendas sin apoyo del sector formal. Por ende, la construcción de vivienda para la mayoría de las personas alrededor del mundo en vías de desarrollo es esencialmente progresiva. La mayoría de las poblaciones de ingresos bajos a moderados compra o invade terrenos, luego construye sus viviendas de manera progresiva por un período que va de cinco a quince años. Típicamente, las familias construyen una vivienda improvisada, y luego sustituyen los materiales temporales por permanentes y expanden la unidad (generalmente hacia arriba sobre un techo de concreto; o bien horizontalmente en ambientes menos densos), y se unen para cabildear con el gobierno para conseguir servicios básicos. Estas construcciones progresivas de vivienda componen la mayoría de las ciudades en países en vías de desarrollo (la vivienda

representa tres cuartas partes del desarrollo urbano). Sin embargo, recibe muy poco apoyo institucional. En particular, el crédito institucional para mejoras a la vivienda, para el refinanciamiento de la vivienda y para la compra de viviendas existentes prácticamente no está disponible. Por consiguiente, las familias no pueden arreglar o vender sus viviendas fácilmente para mudarse a áreas de mayores oportunidades económicas. En el mercado mexicano de vivienda, menos de una vivienda de cada diez tiene una hipoteca. Hacer uso de un patrimonio para iniciar una empresa o para cualquier otra razón es algo prácticamente desconocido. En gran parte, como resultado de esta falta de servicios financieros para vivienda y de la existencia de pobres instrumentos de ahorro, el 70 por ciento de las familias mexicanas no tienen relación alguna con una institución financiera, ni siquiera cuentan con una cuenta corriente o de ahorros. Una vez que las familias tienen éxito en ocupar una propiedad o en comprar una vivienda, tienden a quedarse ahí de por vida, y luego dejan su propiedad a las generaciones siguientes. Como resultado, un funcionario del gobierno mexicano dijo en broma “construimos ataúdes” porque las familias nunca dejan su vivienda subsidiada por el gobierno, y ahí mueren.

La situación de los servicios financieros para la vivienda es peor en la mayoría de los otros países en vías de desarrollo, que carecen de los recursos de México para subsidiar el financiamiento hipotecario tradicional. Comúnmente, el financiamiento hipotecario financia menos del 20 por ciento de viviendas nuevas (comparado con el 45 por ciento en México) y no se usa para financiar la compra de viviendas existentes, ni para mejoras a viviendas.

Así, el síndrome que caracteriza la vivienda mexicana y las finanzas para vivienda tiende a repetirse a lo largo de los países en vías de desarrollo:

- El pequeño monto de financiamiento hipotecario disponible se usa para la compra de unidades nuevas, comercialmente construidas, para familias de clase alta y, a veces, de clase media. La mayoría de las familias no puede pagar las cuotas mensuales para comprar ni las más pequeñas unidades comercialmente construidas. Algunas veces, el gobierno central intenta cerrar esta brecha de accesibilidad al crear un sistema grande de subsidios,² para incentivar que el sector del mercado de finanzas hipotecarias sirva a gente más pobre. Pero estos subsidios caen desproporcionalmente en manos de las familias de medianos y altos ingresos.
- El resto de la población debe construir y financiar sus propias viviendas de manera progresiva. Sin el apoyo y la orientación correspondientes, este proceso genera costos públicos enormes. En particular, el reordenamiento y extensión de infraestructura básica (agua, alcantarillado, calles, drenajes, áreas comunes) a los asentamientos informales, por lo general, cuesta tres veces más que el monto de extender dicha infraestructura a los asentamientos del

sector formal. Así, los gobiernos usualmente se ubican detrás de la curva de demanda para vivienda y desarrollo urbano, y tratan de ponerse al día a un costo público enorme. Los gobiernos carecen de subsidios para cerrar la brecha de la accesibilidad que es tan necesaria para satisfacer la formación de nuevas familias, creando así una gran demanda reprimida, que las familias satisfacen a través de los asentamientos informales (invasión de tierras y subdivisiones informales) y de vivienda progresiva construida sin apoyo, cuya costosa regularización consume aun más los recursos gubernamentales - agravando así este ciclo vicioso.

- No se dedican cantidades significativas de financiamiento al respaldo del proceso de vivienda progresiva de la mayoría de personas con ingresos bajos a moderados (tres cuartas partes de la población), para el alquiler de vivienda, o financiamiento del desarrollo (terreno / infraestructura), o para financiar la construcción de vivienda por parte del sector formal. Por ésta y otras razones, la vivienda no cumple con su función económica - en particular, la de crear riqueza y activos familiares - y falla en su función social, ya que se construyen pocas unidades y de muy baja calidad para poder dotar de vivienda a una población creciente.

Los pobres caen en la brecha entre el financiamiento hipotecario tradicional y las necesidades de la mayoría giran alrededor de estos problemas interrelacionados. Este desfase se deriva de tres problemas que las microfinanzas para vivienda puede abordar: (a) un mercado altamente limitado; (b) el descalce entre los plazos de los pasivos y los activos; y (c) las evaluaciones de riesgo no aptas para las condiciones de las familias de ingresos bajos y moderados.

Un Mercado Altamente Limitado

El financiamiento hipotecario involucra créditos relativamente grandes por plazos largos, generalmente, de quince a treinta años. En los países en vías de desarrollo, la mayoría de las financieras hipotecarias otorgan crédito solamente para la compra de una unidad nueva comercialmente construida. Estas características no coinciden bien con las necesidades de los prestatarios de ingresos bajos y moderados, lo cual limita grandemente la demanda efectiva de estos créditos. Resulta que estos hogares deben construir sus viviendas de manera progresiva para poder pagarlas.

En cambio, las microfinanzas para vivienda financian los pasos en el proceso de vivienda progresiva: adquisición de un lote, construcción de una pequeña unidad básica, expansión y mejora de la unidad básica. Las familias pueden pagar una serie de estos créditos pequeños y de corto plazo. Como resultado,

la demanda efectiva para dichos créditos para mejoras de vivienda es grande. Un estudio de mercado de la demanda para las microfinanzas basado en entrevistas a mil familias en tres ciudades mexicanas a lo largo de la frontera entre México y los Estados Unidos - Tijuana, Matamoros, y Juárez- descubrió que el 14 por ciento de todas las familias deseaban y podían calificar para un crédito de microfinanzas para vivienda bajo los supuestos más rigurosos.³ Cada vez más, la demanda efectiva para las microfinanzas para vivienda en estas tres ciudades (\$122 millones) excede la demanda para crédito productivo en seis veces (\$20 millones).

El mercado de las microfinanzas para vivienda representa una proporción mucho mayor de la población en los países de bajos ingresos. Por ejemplo, un programa piloto de microfinanzas para vivienda en Nicaragua, operando solo en cuatro ciudades de tamaño mediano fuera de la capital de Managua, genera actualmente más créditos (1.200 por año) que todas las financieras hipotecarias combinadas en el país. En Nicaragua, como en todas partes, la capacidad institucional y técnica de las instituciones microfinancieras es el cuello de botella principal para la expansión de las microfinanzas para vivienda - no la demanda efectiva, que es muchas veces mayor que los volúmenes existentes de créditos.

Aun cuando las familias de ingresos bajos y moderados pueden acceder a un crédito hipotecario tradicional, muchas no lo desean. Las hipotecas tradicionales requieren de pagos fijos por un extenso período de tiempo. Para las personas en los países en vías de desarrollo, la incertidumbre radical de contingencias (enfermedad, desempleo, ingresos altamente fluctuantes), y los golpes de suerte inesperados, hacen que dicho esquema de pago sea demasiado riesgoso. Si incurren en problemas, las familias se arriesgan a perder su activo máspreciado, su vivienda, que es un refugio ante esta inestabilidad y ante la vejez. En contraste, estas familias pueden planear, de manera realista, y se pueden comprometer con los pagos a corto plazo de los microcréditos.

Los estudios también demuestran, que las familias con ingresos bajos y moderados prefieren firmemente mejorar su vivienda existente antes que comprar una nueva vivienda en cualquier otra parte, donde el capital social de las relaciones con sus amigos, familia y vecinos en su viejo vecindario se encuentra muy lejos de su alcance. Sin embargo, las instituciones de finanzas hipotecarias tradicionales usualmente financian solamente la compra de subdivisiones nuevas y construidas comercialmente.

El enorme valor social de la propiedad de la vivienda en los países en vías de desarrollo, así como las distorsiones que atrofian los mercados de alquileres, hacen que las familias realicen enormes sacrificios para poder adquirir un lugar propio. Un indicador de este gran beneficio es que, la invasión territorial

grupales, un método común de adquisición de lotes, a menudo conlleva serios riesgos de daño físico e incluso la muerte, así como extrema penuria. Como resultado, las tasas de propiedad de vivienda en muchos países en vías de desarrollo sustancialmente exceden las tasas que tienen los países industrializados avanzados. Las tasas de propiedad de vivienda son de 86 por ciento en ciudades mexicanas, 85 por ciento en Bangladesh, y 80 por ciento en Nicaragua, en comparación con el pico actual en Estados Unidos de 67 por ciento, y en Canadá con 69 por ciento.

Así, la mayoría de las familias son “dueñas” de algo. Sin embargo, la posesión de vivienda en los países en vías de desarrollo usualmente se refiere a tener derechos a - menudo derechos paralegales - sobre un lote con una estructura que requiere de mejoras sustanciales, y que frecuentemente no cuenta con algunos servicios básicos (como alcantarillado). Como resultado, los créditos pequeños para adquirir un lote, regularizar la tenencia, adquirir una solución adecuada de alcantarillado, expandir la unidad, y mejorar su calidad tienen un tremendo potencial para el mejoramiento del sector vivienda.

Descalce entre los Plazos de los Pasivos y los Activos

Las características de las finanzas hipotecarias tradicionales presentan algunos otros problemas serios para las instituciones financieras. Las características profundamente arraigadas de las economías en muchos países emergentes - como la inestabilidad económica, la inflación fluctuante, y, por ende, el riesgo cambiario - se combinan para elevar las tasas de interés reales y acortar los plazos de los pasivos disponibles para las instituciones financieras. Éstas, por lo general, financian sus créditos a muy corto plazo, con pasivos de un máximo de uno a tres años. Por ende, las financieras caen en serios descalces de plazos cuando otorgan créditos hipotecarios tradicionales a plazos de quince a treinta años. Este descalce de plazos a menudo se hace sin monitoreo de las instituciones financieras, y representa un problema oculto y potencialmente explosivo para muchos.

Una forma de enfrentar el descalce, sin demasiado análisis, es otorgar crédito en forma de hipotecas por sólo una pequeña parte de los activos de una institución. Como resultado, las sociedades constructoras, las asociaciones mutuales y otras instituciones de finanzas hipotecarias (que a menudo gozan de exenciones tributarias, y otras ventajas legales y reguladoras por otorgar créditos para vivienda) frecuentemente colocan una gran proporción de sus activos en bonos gubernamentales y en créditos comerciales a corto plazo, o bien en créditos para autos, y no en hipotecas. Por supuesto, esta táctica reduce aun más la pequeña oferta de créditos hipotecarios.

En cambio, los microcréditos para vivienda tienen plazos mucho más cortos - típicamente de dos a ocho años. Estos activos a corto plazo se ajustan mejor con los pasivos a corto plazo disponibles en los países en vías de desarrollo, y reducen sustancialmente, aunque no eliminan, los riesgos de descalce de plazos.

Estos microcréditos también reducen grandemente los riesgos de una crisis sistémica. El colapso de muchos bancos que, contribuyeron a la crisis económica de Asia en 1997 y 1998, se produjo principalmente por problemas con los grandes créditos comerciales y corporativos. En contraste, las instituciones de microfinanzas (IMFs) en los países asiáticos, como el Bank Rakyat Indonesia, han tenido relativamente pocos problemas con sus carteras, mientras que otras instituciones de finanzas fracasaron.

Cada vez más, los gobiernos de los países en vías de desarrollo intentan evitar las altas tasas de interés real y los pasivos a corto plazo implícitos en la inestabilidad macroeconómica y el riesgo cambiario por medio de la dolarización de una u otra forma. Los llamados para una nueva arquitectura financiera internacional y para utilizar monedas regionales tienen un propósito similar. El sector vivienda sería, quizás, el principal beneficiario de dichas reformas, que tienen el potencial de orientar los créditos hipotecarios tradicionales hacia gente más pobre. Aún si dichas reformas monetarias fueran exitosas, una suposición heroica, una parte sustancial de la mitad inferior de la distribución de ingresos seguiría sin calificar para un crédito, incluso para la unidad nueva de menor precio construida comercialmente, y preferiría microfinanzas para la vivienda progresiva.

Requisitos Inapropiados de Evaluación de Riesgo

Las hipotecas generalmente requieren de pagos mensuales durante un período largo, crédito demostrable, una fuente estable y verificable de ingresos (típicamente empleo asalariado en el sector formal), y un título sobre la propiedad totalmente legal. Las familias de ingresos bajos y moderados tienen dificultad con todos estos requisitos. Muchos tienen ingresos fluctuantes que vienen de una variedad de los miembros de la familia y de fuentes usualmente informales. Pocos tienen algún tipo de registro crediticio. Dependiendo del país y la ciudad, muchos también tienen títulos paralegales sobre su terreno, en lugar de tener un título completamente legalizado.

Uno de los mayores problemas de las finanzas hipotecarias tradicionales es el de los derechos sobre la propiedad y la capacidad de recuperar en caso de ejecución hipotecaria. Los títulos paralegales implican una gran variedad de derechos tradicionales y formales, dependiendo de la sociedad y del código legal. En gran parte de América Latina, las familias adquieren derechos al pagar los impuestos sobre la propiedad y otros cobros gubernamentales por

un período de tiempo. En Indonesia y algunos otros países asiáticos, las estructuras occidentales de derechos sobre la propiedad coexisten con las estructuras tradicionales, con muchos matices, niveles y combinaciones de derechos, y con mucha confusión. En algunos países como Haití y Venezuela los reclamos coloniales sobre la tierra y los malos registros de propiedad hacen que virtualmente todo el país se convierta en tierra cuya propiedad puede ser disputada y, que nadie, ni siquiera los más adinerados, pueden estar absolutamente seguros de contar con un título totalmente legal. En otros países como Nicaragua y partes de Europa Oriental, una guerra o un cambio radical de régimen han lanzado al limbo los derechos sobre la propiedad de una parte sustancial de la población.

A menudo, la ejecución hipotecaria es problemática. Los países varían tremendamente en sus códigos legales, y en su capacidad y velocidad para realizar la ejecución. La mayoría de los estados mexicanos han aprobado leyes que permiten a las entidades de finanzas utilizar una ejecución hipotecaria extrajudicial más rápida. Sin embargo, ¡la policía local a menudo no hace cumplir la nueva ley!

En principio, los créditos pequeños para vivienda por plazos cortos tienen una mayor flexibilidad para enfrentar estos desafíos de evaluación y ejecución en comparación con los créditos hipotecarios tradicionales. En la práctica, muchos de los problemas técnicos de las microfinanzas para vivienda se relacionan con la forma de otorgar el crédito y la evaluación de riesgo, a un costo que haga que la transacción sea suficientemente rentable. Por ejemplo, un axioma de las microfinanzas para vivienda es que las formas alternativas de garantía como fiadores tienen un mayor valor para garantizar un pequeño crédito que un gravamen sobre la titularidad legal plena. Sin embargo, conforme aumenta la cantidad de construcción y del crédito, la garantía por medio de un gravamen sobre la titularidad legal plena puede convertirse en una práctica costo-efectiva y esencial.

El costo de servicio del crédito es un elemento clave para las microfinanzas para vivienda. A los corredores hipotecarios les cuesta cerca de \$10 por mes dar servicio a un crédito en los Estados Unidos, y \$15 en México. Pero los pagos al alcance de las familias de ingresos bajos y moderados sobre sus microcréditos para vivienda típicamente varían entre \$20 y \$80 por mes. Entonces, a las instituciones de finanzas hipotecarias mexicanas les parece que el servicio a las microfinanzas para vivienda tienen un costo demasiado alto, con relación a la cuota mensual, como para ser viable. En cambio, las IMF's y las Cajas Populares en México utilizan diferentes métodos para dar servicio a los créditos con una estructura de mucho menor costo y más apta para las microfinanzas para vivienda. El plazo más corto de los créditos de microfinanzas para vivienda (generalmente dos a ocho años) comparado con los plazos largos (quince a treinta años) de los créditos hipotecarios, también reduce el desafío del costo de servicio.

ROL DE LAS IMF_s EN LA EXPANSIÓN DE LAS MICROFINANZAS PARA VIVIENDA

Las microfinanzas para vivienda ayudan a solucionar dificultades clave a las que se enfrentan las finanzas hipotecarias tradicionales en los países en vías de desarrollo, y son mucho más apropiadas a las necesidades de vivienda de las familias con ingresos bajos a moderados - que consisten, esencialmente, en pequeños créditos a corto plazo que responden a los pasos del proceso de vivienda progresiva. Este encaje técnico siempre se ha dado, aunque hasta muy recientemente se ha reconocido como tal en la literatura de desarrollo (Mitlin n.d., Ferguson 1999, Ferguson y Haider 2000, Merrill et al. 2000).

El elemento clave que da a las microfinanzas para vivienda un mayor atractivo y factibilidad hoy día, comparada con hace veinte años, es la rica red de IMF_s y el desarrollo de este campo. Los créditos productivos se transformaron en toda una industria a partir de proyectos pilotos en la década de 1970. Este evento merece ser llamado una revolución crediticia ya que tuvo éxito al otorgar grandes cantidades de créditos de manera sostenible, a familias de bajos ingresos en países en vías de desarrollo.

En este contexto, las microfinanzas para vivienda son de gran atractivo por dos razones: (a) las instituciones de microfinanzas, de hecho, ya están en el negocio de otorgar créditos para vivienda, y este negocio se asemeja al negocio de créditos productivos en muchas formas; y (b) las microfinanzas para vivienda representan un enorme mercado nuevo para las IMF_s.

IMF_s y Microfinanzas para Vivienda

Las instituciones de microfinanzas ya otorgan crédito de facto para vivienda. Fundamentalmente, las microfinanzas mantienen la economía familiar de los microempresarios. La vivienda comúnmente brinda la planta física para el negocio. Aunque los créditos son otorgados para la empresa, las familias a menudo utilizan fondos para emergencias y necesidades continuas del hogar, como mejoras a la vivienda. Muchas instituciones de finanzas - como el FIE en Bolivia - estiman que cerca del 20 por ciento de sus créditos se utilizan de hecho para vivienda. A su vez, cerca del 20 al 30 por ciento de las viviendas en vecindarios de bajos ingresos son también sedes de pequeños negocios. Así, existe un traslape considerable entre la vivienda y la microempresa en las situaciones de vida de las familias de bajos ingresos y en el crédito que se extiende a este grupo.

El negocio de los créditos productivos individuales también refleja fuertemente el negocio de los créditos pequeños para mejoras a la vivienda.⁵ La clientela de ambos negocios consiste en familias de ingresos bajos y moderados. Los plazos de los créditos son cortos, a menudo de tres a veinticuatro meses para

crédito productivo y de doce meses a cinco años para los créditos pequeños para vivienda. Los montos de los créditos son pequeños, de cincuenta a varios miles de dólares para el crédito productivo en los países de bajos ingresos, y de \$300 a varios miles para mejoras a la vivienda. La evaluación de riesgo y las garantías son similares, combinando un tope en el índice de ingreso-deuda con fiadores o co-deudores.

En general, entonces, las IMFs entran en un negocio similar al ofrecer pequeños créditos para mejoras a la vivienda. En contraste, las financieras hipotecarias tradicionales deben hacer un cambio mucho más radical, de clientes de ingresos altos y medios a clientes de ingresos bajos y moderados. La similitud entre las microfinanzas para vivienda y el de crédito productivo desaparece al incrementar el monto del crédito y el tamaño de la construcción. Por ende, el crédito para una unidad básica nueva en - contraste con un crédito pequeño para mejoras a la vivienda - puede requerir innovaciones técnicas considerables para la mayoría de las IMFs.

Ocasionalmente, se dice que la microempresa es “económica” y la vivienda es “social”, y que los créditos para vivienda violan la misión de las ONGs y donantes dedicados al desarrollo económico. Sin embargo, una gran parte de la teoría y la práctica apoya la perspectiva que la microempresa y la vivienda tienen fuerte importancia económica y componentes sociales importantes. La vivienda - no la microempresa - representa el principal medio utilizado para las familias en las sociedades capitalistas desarrolladas para acumular riqueza. En los Estados Unidos, por ejemplo, cuarenta y dos por ciento del patrimonio neto de las familias con patrimonios netos entre \$100.000 y \$250.000 (o sea, el centro de la clase media) consiste de patrimonio en su vivienda, comparado con solo el dieciocho por ciento en el mercado de valores. La industria de la vivienda, por lo general, representa de 15 a 20 por ciento del producto interno bruto en la mayoría de los países, y frecuentemente, es el sector que cataliza la expansión económica o mantiene a la economía fuera de la recesión, como ocurrió en los Estados Unidos durante gran parte del 2001. Para más información sobre la función económica crítica de la vivienda, y cómo su poder económico puede ser desplegado en países en vías de desarrollo, refiérase a la siguiente sección.

Un Negocio Nuevo Enorme para Muchas IMFs

Las microfinanzas para vivienda representan un mercado nuevo enorme para las IMFs. La escala del mercado se puede calcular en diferentes maneras. Los estudios de demanda son los más útiles (ver Capítulo 3). Sin embargo, una simple comparación nos da una idea de la escala relativa. En México, un estudio de mercado detallado de las microfinanzas en tres ciudades de la frontera con los Estados Unidos calculó que la demanda efectiva para las microfinanzas para vivienda es seis veces mayor que la demanda para las microfinanzas productivas.

Este mercado potencial tiene una importancia particular para las IMFs que operan en ambientes de microfinanzas saturados, como los de Bolivia y El Salvador. No es de sorprenderse que las IMFs en estos países hayan sido las primeras en desarrollar programas sólidos de microfinanzas para vivienda en América Latina.

En general, las microfinanzas para vivienda puede proveer una escala esencial y diversificación, no solo a las IMFs, sino también a los programas de microfinanzas. A menudo, los programas son operados por instituciones de segundo nivel establecidas por los gobiernos y donantes que compran créditos o hacen adelantos de efectivo a sus financieras de primer nivel, que otorgan los créditos directamente a las familias. Dichas facilidades globales de microfinanzas, como se les conoce en algunos lugares, pueden operar en un estado o provincia, un país, o un grupo de países. Para estas entidades globales, el agregar las microfinanzas para vivienda a las finanzas de crédito productivo puede aumentar grandemente su volumen y reducir el costo del crédito. Sin embargo, agregar las microfinanzas para vivienda puede también requerir que la institución de segundo nivel vaya más allá de sus clientes originales - típicamente las IMFs - y consideren como alternativas las instituciones innovadoras de finanzas para vivienda e instituciones financieras populares como las cooperativas de crédito, como posibles socios de primer nivel.

Las microfinanzas para vivienda también pueden servir como recompensa a los buenos clientes microempresarios. Muchas de las IMFs utilizan esta vía cuando entran por primera vez al negocio de crédito para vivienda, incluyendo al SEWA Bank en India, que todavía restringe sus créditos para vivienda a aquellos clientes que tienen créditos productivos. Vincular un crédito para vivienda al pago fiel de un microcrédito productivo previo es una forma de realizar lo que llamamos un crédito "ligado" o "vinculado".

Vincular las microfinanzas para vivienda a un crédito previo para microempresa u otro factor fuera de los requisitos comunes puede mejorar significativamente la solidez del crédito, a un bajo costo para la institución de finanzas. En Sudáfrica, por ejemplo, las instituciones de microfinanzas han utilizado las contribuciones al fondo de pensión de los prestatarios como garantía de los créditos de microfinanzas para la vivienda. En Juárez, a lo largo de la frontera con los Estados Unidos, FUNHAVI ha desarrollado relaciones con varias plantas maquiladoras para dar préstamos a sus empleados, mientras que la firma brinda alguna asistencia extra y permite la deducción del servicio a la deuda directamente del salario del prestatario.

La creación de dichos vínculos ofrece, quizás, la mejor forma de entrar en el campo de las microfinanzas para vivienda y un método de bajo costo de mejorar la calidad del crédito (avalar el crédito). Dicho vínculo (que es más común en Asia) se compara con la metodología independiente (más común

en América Latina) en la que una entidad de microfinanzas presta para vivienda al público en general, sin relación previa u otro requisito adicional. El Capítulo Siete investigará en mayor detalle la naturaleza de los créditos de microfinanzas independientes para vivienda versus los créditos ligados.

MICROFINANZAS PARA VIVIENDA: EL ESLABÓN PERDIDO DE LOS PROGRAMAS SOCIALES DE VIVIENDA

Una breve historia de las políticas gubernamentales de vivienda pone en perspectiva la importancia relativa de las microfinanzas para vivienda en este tipo de programas. Muchos gobiernos en países altamente industrializados, así como en países en vías de desarrollo, enfrentaron primero los problemas de vivienda, en parte a través de la construcción y el financiamiento de las unidades directamente. Con algunas excepciones, este método ha demostrado ser altamente ineficiente, ha generado precarios inducidos por el gobierno en algunos contextos, y ha dado subsidios principalmente a la clase media en otros contextos.

Influidos por el fracaso de la construcción y el financiamiento directo, muchos gobiernos han pasado a canalizar fondos con tasas de interés por debajo de las tasas de mercado, a través de instituciones financieras del sector privado, para la construcción de vivienda de interés social por medio de constructores del sector privado. En América Latina, el dinero para estos programas ha venido tradicionalmente de esquemas de seguridad social que, en la práctica, parecen impuestos sobre la renta. A mediados de la década de 1980, la mayoría de los países de la región tenían estos programas; y en algunos casos aun persisten. Algunos ejemplos incluyen la Ley de Política Habitacional en Venezuela, el National Housing Trust en Jamaica, el Fondo de Garantía de Tempo de Servicio en Brasil, y el INFONAVIT y el FOVISSSTE en México. Aunque son un poco mejores que el financiamiento y la construcción directa por parte del gobierno, estos programas han incluido una gran cantidad de subsidios por unidad, han seguido entregando unidades principalmente a la clase media en lugar de a las familias de bajos ingresos para las que fueron creados, y han descapitalizado el componente de seguridad social del esquema. Las tasas de interés subsidiadas han debilitado el desarrollo de los créditos primarios y secundarios del sector privado, a tasa de mercado.

En respuesta a esta situación, los donantes y los gobiernos de América Latina y de muchos otros lugares han cambiado estos esquemas de finanzas para vivienda con tasas de interés por debajo de las tasas de mercado y que se basan en esquemas de seguridad social, a subsidios directos a la demanda. Estos subsidios son donaciones que se entregan de manera inmediata a familias de ingresos bajos y medios que califican. Las familias aportan como contrapartida una prima y, en teoría, un crédito hipotecario a tasa de mercado

para la compra de una nueva vivienda, típicamente una unidad núcleo que es expandible. En 1977, Chile comenzó con este programa de subsidio directo a la demanda. Desde entonces, los programas de subsidio directo a la demanda se han diseminado a la mayoría de los países latinoamericanos, África del Sur, Indonesia y muchos otros lugares.

Sin embargo, los subsidios directos por demanda, así como otros programas de vivienda de interés social en los países en vías de desarrollo, experimentan dos problemas claves que las microfinanzas para vivienda pueden ayudar a resolver.

En primer lugar, las instituciones financieras privadas por lo general tienen poco interés en expandir su financiamiento hipotecario a tasa de mercado hacia las familias de ingresos bajos y moderados dentro de estos programas, debido precisamente, a todas las razones previamente expuestas. Por ende, la parte crediticia del financiamiento tripartito (subsidio / prima / crédito) necesario para que estas familias puedan pagar un techo digno se encuentra ausente. A menudo, los programas tratan de compensar la falta de crédito privado mediante el aumento del monto del subsidio - lo que es una solución errada y financieramente insostenible. De manera alternativa, el gobierno extiende crédito directamente, lo que usualmente se convierte en una donación disfrazada, ya que las familias tienen pocos incentivos para rembolsar un crédito gubernamental. Las microfinanzas para vivienda cerrarían esta brecha, y harían una gran diferencia en cuanto a la factibilidad operativa de estos programas.

En segundo lugar, la compra de una vivienda nueva - que es la meta típica de esos programas - termina demandando grandes cantidades de subsidio por unidad que, para la mayoría de los países, son imposibles de proveer a una parte significativa de su población. Cerrar la brecha de factibilidad entre el monto que las familias de bajos ingresos pueden ahorrar, más el monto que pueden solicitar en crédito y el precio de compra de una unidad construida comercialmente, termina costando muchos miles de dólares: \$6.000 en subsidio por unidad en Venezuela, y \$4.000 a \$7.000 bajo el PROSAVI (un programa del FOVI) en México. El alto subsidio por unidad significa que el programa puede atender solo unas pocas familias con relación a la proporción de necesidad.

En su lugar, los programas idealmente deben financiar una amplia gama de soluciones de vivienda de bajo costo, reflejando los pasos de la vivienda progresiva - proporcionar un sitio, servicios básicos, mejoras y expansiones a la vivienda, y el reemplazo de una unidad en un lote que ya es propiedad de la familia - en vez de simplemente comprar unidades nuevas construidas comercialmente. Esto es, en efecto, la definición de las microfinanzas para vivienda: financiamiento para cubrir el costo de un paso en el continuo de la vivienda progresiva.

LAS MICROFINANZAS PARA VIVIENDA PROPORCIONAN LIQUIDEZ PARA CONSTRUIR RIQUEZA FAMILIAR

La propiedad de una vivienda satisface una función económica crítica en los países avanzados e industrializados; este es uno de los tres pilares de la clase media (junto con la educación y el empleo razonablemente remunerado). Los Estados Unidos ilustran esta realidad. Una red altamente sofisticada de financieras hipotecarias, instituciones de mercado secundario, compañías de titulación, proveedores de infraestructura y otros apoyan los mercados de vivienda. Muchas de estas funciones rápidamente se han ido automatizando (avalúos, ejecución, refinanciamiento, etc.).

La profundidad y la liquidez de los mercados de vivienda de EEUU se extienden no solo a los propietarios de viviendas, sino también a todo el proceso de desarrollo de vivienda. Los créditos para compra de terrenos, para subdivisión e infraestructura (finanzas para desarrollo), y para construcción (finanzas para construcción) hacen posible contar con una industria de desarrollo de vivienda altamente articulada y flexible. A pesar del aumento en la bolsa de valores en la década de 1990, las familias en los EEUU aun cuentan con la mayor proporción de su riqueza patrimonial en su vivienda, lo que representa gran parte de su ahorro para la jubilación así como su lugar de residencia⁶. Existen muchos medios para el apalancamiento de este patrimonio con el fin de construir riqueza. Muchos pequeños empresarios financian sus compañías iniciales apalancando el patrimonio invertido en sus viviendas a través de créditos de refinanciamiento. Las familias en los EEUU venden sus casas en promedio cada siete años, haciendo que los mercados de bienes raíces sean profundos y fluidos. La construcción de vivienda emplea números significativos de trabajadores semi-calificados, tiene un gran efecto multiplicador (estimado en cerca de 3), y puede servir como motor para ayudar a mantener las economías fuera de la recesión (como lo hizo en gran parte del 2001).

Por lo tanto, los mercados fluidos de tierra y vivienda juegan un papel crucial en el desarrollo económico, particularmente en la construcción de riqueza familiar y de una clase media. En *El Misterio del Capital*, Hernando de Soto (2000) argumenta que la diferencia clave entre las sociedades capitalistas exitosas y las no exitosas es la capacidad de construir riqueza a través de posesión de propiedades, principalmente tierra y vivienda. De Soto se enfoca en la regularización de la titulación de tierras que - típicamente es informal - como la clave para la construcción de una clase media y de riqueza familiar, aunque las finanzas siguen siendo igualmente críticas. El caso de De Soto tiene elementos convincentes. En los países en vías de desarrollo, De Soto estima el valor total de bienes raíces en manos de los pobres, pero no legalmente titulados, en \$9.3 trillones, más que toda la inversión extranjera directa en esos países durante la última década, y cuarenta y seis veces el total de todos los créditos del Banco Mundial en las últimas tres décadas.

La propiedad real también es la base de un sistema financiero saludable, tanto a nivel internacional, como dentro de los países. En los Estados Unidos, los créditos hipotecarios representan cerca de un tercio de todos los activos que tienen las instituciones financieras. Las hipotecas para viviendas ocupadas por sus dueños, en particular, han demostrado ser la mejor y más segura deuda privada, con una ponderación correspondiente de bajo riesgo (y, por lo tanto, bajos requerimientos de capital para las instituciones financieras que las tienen).

Desafortunadamente, la vivienda y la posesión de vivienda no cumplen con su potencial económico en los países en vías de desarrollo. El financiamiento hipotecario típicamente está disponible para una muy pequeña proporción de todas las transacciones de vivienda - la compra de viviendas nuevas construidas comercialmente por parte de la clase media-alta. Las familias en los países en vías de desarrollo prácticamente no tienen acceso al crédito institucional para la compra de una vivienda existente, para mejoras a su vivienda, y para los pasos del proceso de vivienda progresiva, o para refinanciar una vivienda con el fin de iniciar un negocio; y la mayoría no cuenta con acceso al financiamiento para la compra de una vivienda nueva. Una vez que las familias se las arreglan para asegurarse una vivienda, tienden a vivir en ella por el resto de sus vidas. Como resultado, los mercados de vivienda tienden a tener poca actividad.

Los desarrolladores y los constructores enfrentan problemas similares en los países en vías de desarrollo. Las finanzas para desarrollo y construcción están ausentes o se encuentran restringidas a ciertos programas gubernamentales. Solo las firmas bien capitalizadas que pueden invertir fondos sustanciales propios en un proyecto de vivienda por largos períodos, pueden lograr el éxito en este contexto. En los Estados Unidos y otros países industrializados avanzados, frecuentemente, firmas diferentes desarrollan la infraestructura y la subdivisión, y construyen viviendas. Habitualmente, cada una recibe financiamiento por separado de instituciones comerciales, y se les reembolsa el costo de su inversión en la venta de su producto. En los países en vías de desarrollo, las funciones del desarrollador y el constructor a menudo se juntan. Esta única empresa debe comprometer fondos por un período largo -por lo general dos o tres años - hasta que las viviendas finalmente sean vendidas. La mayoría de los potenciales desarrolladores y constructores de vivienda no cuentan con financiamiento, y producen a una escala muy baja.

La falta de activos respaldados por vivienda tiene consecuencias muy negativas para el desarrollo de sistemas de finanzas en estos países. La escasa oferta de dichos activos hace que la banca y el desarrollo del sistema financiero se conviertan en una empresa riesgosa. Sin la capacidad para invertir en hipotecas a los propietarios de viviendas, los bancos han tenido que colocar gran parte de su dinero en empresas mucho más riesgosas,

incluyendo bienes raíces comerciales y expansiones corporativas, lo cual contribuye grandemente a las recurrentes crisis financieras de los mercados emergentes, como el caso de la caída asiática en 1997-1998. La tenencia de propiedades es también crítica para la buena gobernabilidad, y ayuda a crear un mercado masivo interno que sirve como alternativa al desarrollo que depende de las exportaciones.

Desde esta perspectiva, las microfinanzas para vivienda pueden ayudar a convertir la tenencia de propiedades en los países en vías de desarrollo en un activo económico y así desencadenar el poder económico de la vivienda. En particular, las microfinanzas para vivienda inyectan liquidez al proceso de vivienda progresiva, que es el método utilizado por la mayoría de las familias en los países en vías de desarrollo para poder poseer una vivienda.

CONCLUSIÓN: LOS DESAFÍOS DE LA EXPANSIÓN

Si las microfinanzas para vivienda son tan importantes y tan aptas para los países en vías de desarrollo, podríamos preguntar, ¿por qué no están más diseminadas? La dramática expansión de las microfinanzas para vivienda durante los últimos tres años está convirtiendo gradualmente esta pregunta en un punto que no tiene sentido debatir. Las microfinanzas para vivienda están, en realidad, diseminándose rápidamente. Sin embargo, las microfinanzas para vivienda siguen siendo minúsculas en relación con el tamaño de su mercado y con los problemas de vivienda en los países en vías de desarrollo. El resto de este capítulo revisará rápidamente algunas de las principales barreras y trampas que enfrenta la expansión de esta práctica.

Falta de Fondos y Debilidad Institucional de Muchas IMFs

Aunque existe una inmensa demanda efectiva de las microfinanzas para vivienda, las IMFs - en lugar de las financieras de vivienda - representan el vehículo clave en este momento para la expansión de esta práctica. Las IMFs entienden cómo y desean otorgar pequeños créditos a familias de ingresos bajos y moderados, mientras que la mayoría de las financieras tradicionales y los bancos no.

Sin embargo, muchas IMFs no tienen acceso a los fondos (pasivos) necesarios para expandirse. Las regulaciones bancarias nacionales le prohíben a las IMFs - la mayoría de las cuáles son instituciones no supervisadas - el acceso a fondos del público mediante cuentas de ahorros y otras medidas. Muchas IMFs se han acostumbrado a financiarse mediante donantes, bajo términos sustancialmente más suaves que los de los mercados internos de sus países. Esta dependencia conlleva a altos costos operativos que son inconsistentes con el acceso a los mercados privados. Éstos, a su vez, dan como resultado

precios elevados (tasas de interés y otros cargos a los prestatarios) que reducen grandemente la demanda efectiva de su producto. Así, muchas IMF's se quedan atascadas en un equilibrio de bajo nivel donde no tienen ni los medios, ni la iniciativa para superarse. El campo de las microfinanzas se ha enfocado en la resolución de estos problemas. Aun más importante es que las IMF's más exitosas se están convirtiendo en bancos y otros tipos de instituciones reguladas, y están comenzando a acceder a pasivos de mercados y a mejorar su eficiencia.

Confusión que Rodea los Subsidios para Vivienda en los Países en Vías de Desarrollo

Los gobiernos en todo el mundo subsidian la vivienda, lo que se considera un buen mérito. Sin embargo, la práctica de subsidios a la vivienda en el desarrollo internacional experimenta actualmente una confusión considerable con respecto a los mecanismos, la cantidad y el papel estratégico de los subsidios para vivienda. Ante la solicitud de los donantes, muchos gobiernos han abandonado las tasas de intereses subsidiadas para la vivienda, las cuales tienen muchos vicios (Ferguson 1996). La alternativa recomendada en el trabajo internacional ha sido los subsidios directos a la demanda de vivienda—esencialmente cupones (*vouchers*) que se entregan directamente a las familias. Sin embargo, los intentos de hacer que los subsidios directos a la demanda funcionen para las familias de bajos ingresos han fallado considerablemente. Además, no existe un consenso claro sobre el monto de subsidio por familia (o por unidad) que debe ser entregado.

Quizás todavía es más problemático que los subsidios para vivienda, raramente, se colocan dentro de un plan estratégico para llevar las finanzas para vivienda hacia el mercado (en otras palabras, llegar a una reducción gradual de subsidios). Los programas de subsidio para vivienda que están bien diseñados y mantienen sus fondos durante una década pueden hacer una contribución importante en la estimulación del crédito (incluyendo las microfinanzas para vivienda), particularmente si lo hacen junto con otras acciones que aumenten la oferta de crédito para vivienda. Sin embargo, los gobiernos a veces dejan de poner atención a estos prerrequisitos que permiten lograr el potencial de desarrollo de los subsidios de vivienda para expandir los mecanismos de mercado, y simplemente utilizan la subvención como una medida paliativa. En tales casos, los programas de subsidio para vivienda pueden debilitar el crédito.

Conocimiento Limitado de Mejores Prácticas

Finalmente, el conocimiento limitado de mejores prácticas en microfinanzas para vivienda, hasta hace poco, ha impedido su crecimiento. Sin embargo, estudios detallados recientes sobre las microfinanzas para vivienda realizados por Cities Alliance (un programa que recibe fondos de las Naciones Unidas y se encuentra ubicado en el Banco Mundial), así como la diseminación de este conocimiento a través de redes de microfinanzas tales como Acción y CHF International, están comenzando a resolver este problema.

NOTAS

¹ Principalmente mediante la tasa de interés por debajo de la tasa de mercado del INFONAVIT.

² Típicamente a través de la canalización de fondos con tasas de interés por debajo de la tasa de mercado para los compradores y desarrolladores de viviendas, pero a veces en la actualidad es a través de donaciones inmediatas a los compradores que adquieren la vivienda por primera vez (llamados subsidios directos por demanda), que se discuten más adelante en este capítulo.

³ Incluyendo una tasa de interés altamente positiva —35 por ciento por año nominal y 15 por ciento real— al momento del estudio (1998), y un tenor corto de uno a tres años. Desde entonces, las tasas de interés hipotecarias han disminuido a aproximadamente 22 por ciento.

⁴ Bajo PRODEL, que recibe fondos de Swedish Assistance.

⁵ Aunque existen algunas diferencias entre los créditos pequeños para mejoras a la vivienda y los créditos productivos. Por ejemplo, las microfinanzas para vivienda a menudo utilizan los grupos solidarios. La microfinanzas para vivienda también pueden requerir de la guía técnica para la planificación del trabajo de construcción. Los siguientes capítulos entran en mucho más detalle sobre estos desafíos técnicos.

⁶ Las familias de EEUU con una riqueza neta de entre \$100.000 y \$250.000 poseen el 43 por ciento de su riqueza como patrimonio en su residencia primaria, comparado con el 17 por ciento en el mercado de valores. Citado en el Noticiero de la CNN 6:00 p.m., 15 de julio, 2001.

3

Microfinanzas para Vivienda: El Estado de la Práctica

Alejandro Escobar y Sally Roe Merrill

Durante las décadas de 1980 y 1990, se realizaron importantes reformas estructurales en muchos países en vías de desarrollo que pavimentaron el camino para una mayor liberalización de los mercados internos y externos. Importantes sectores económicos, que habían sido controlados por el estado por muchos años, experimentaron fuertes niveles de crecimiento y dinamismo. El comercio también se expandió para la mayoría de las naciones en vías de desarrollo en la década de 1990, y los mercados financieros y laborales se hicieron mucho más flexibles y dinámicos. Los mercados de vivienda no han sido la excepción a este mayor dinamismo, y en medio del continuo crecimiento de las poblaciones urbanas, la demanda por vivienda también ha crecido significativamente. Sin embargo, a diferencia de algunos de los otros sectores, las finanzas tradicionales de vivienda no ha podido responder adecuadamente al intenso crecimiento en la demanda de vivienda básica. Esto sigue siendo un desafío para quienes desarrollan políticas y para el sector privado que a menudo se ven limitados no solo por la existencia de capital dentro de sus propias economías, sino también por la falta de mecanismos adecuados para brindar servicios financieros a las poblaciones de ingresos medios y bajos.

Un factor restrictivo es el institucional. En la mayoría de los países en vías de desarrollo, el acceso a crédito hipotecario a largo plazo ha sido limitado a los grupos de ingresos altos. Las instituciones formales de finanzas para vivienda simplemente no han desarrollado, o no han podido acceder, a mecanismos adecuados para expandir las finanzas para vivienda en la escala necesaria. Las instituciones de finanzas comerciales, por ejemplo, han evitado consistentemente otorgar créditos a familias de ingresos bajos o moderados debido al alto riesgo que se percibe en este segmento del mercado. Las familias de ingresos bajos o moderados a menudo no tienen suficiente garantía para cumplir con los requisitos del banco para los créditos grandes y a largo plazo. Estas familias generalmente no están involucradas en la economía formal, por lo tanto, no han sido capaces de construir un historial de crédito bueno que pueda ser establecido o rastreado en las oficinas locales de crédito. Asegurar a muchos de estos hogares no es algo que se pueda hacer de manera directa, y requiere de abordajes flexibles para evaluar el potencial de ingresos y de realizar transacciones, incluyendo educación al consumidor. Las familias de bajos ingresos a menudo poseen una propiedad de la que

no tienen la documentación legal o el título apropiado; y esto, combinado con los factores mencionados anteriormente, conduce a una percepción de alto riesgo. Las mejoras crediticias y la infraestructura legal ampliamente utilizadas en los mercados desarrollados, como el seguro hipotecario obligatorio, el seguro de títulos, y una ejecución hipotecaria eficiente, por ejemplo, no están disponibles. La presión competitiva para ayudar a obligar a los bancos a servir a poblaciones de ingresos bajos o medios ha sido por lo general insuficiente. Finalmente, los asuntos administrativos del balance de situación a menudo han favorecido una metodología conservadora y han limitado el alcance de los créditos; por lo tanto, las alternativas de inversiones lucrativas en muchos países, como la tenencia de valores gubernamentales de alto rendimiento, han limitado el progreso del sector formal para expandir sus horizontes.

Otro factor restrictivo es estructural. Muchas familias de bajos ingresos requieren un financiamiento relativamente pequeño y a corto plazo para hacer una construcción progresiva o para hacer mejoras a su vivienda. Los bancos comerciales y las organizaciones públicas de finanzas no tienen estructura organizacional que pueda trabajar de manera costo efectiva con el gran número de pequeños créditos característicos de este segmento del mercado. Trabajar con pequeños créditos y un gran número de clientes se hace demasiado costoso, comparado con los costos promedio de las transacciones para créditos mayores y clientes más fácilmente asegurados.¹ Esta es un área donde al menos algunas instituciones de microfinanzas (IMFs) y las financieras basadas en la comunidad han tenido éxito al brindar servicios financieros más apropiados en una escala razonable.

El ámbito de las finanzas para ingresos bajos y moderados ha emergido como una confluencia de intereses de varios sectores, incluyendo aquellos que desarrollan políticas públicas, donantes, IMFs, e instituciones de finanzas con un enfoque comunitario, todos ellos creyentes de que la situación descrita con anterioridad debe tener algunas soluciones. Desde la perspectiva del sector público, los gobiernos recientemente electos y las autoridades de vivienda enfrentan el desafío de modernizar sus instituciones de vivienda. Considerados por mucho tiempo como instrumentos de interés político, los programas de vivienda y las agencias del sector público se han expandido y han crecido, pero a menudo tienen poco que mostrar en términos de resultados sostenibles y proyección. Un ejemplo de este creciente interés es la reciente publicación de una serie de estudios patrocinados por el Comité Económico para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas que se enfoca en mejorar la eficiencia y el impacto de las políticas públicas y los programas de vivienda (Szalachman 2000).

Menos documentado, pero aun así relevante, es el interés de los sectores privados financieros y de la construcción de muchos países que están comenzando a ver las poblaciones de bajos ingresos como un mercado

potencial para sus productos. Recientes conferencias en Centroamérica se han enfocado en desarrollar fuertes mercados hipotecarios primarios y secundarios, dada la creciente demanda de vivienda por parte de grupos de ingresos bajos o moderados, el crecimiento en las fuentes de liquidez monetaria local, y la rápida estandarización de las técnicas de aseguramiento hipotecario entre los principales bancos. Las instituciones como el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (IFC—por sus siglas en inglés) han sido instrumentales en la promoción de este tipo de debate, y continuamente están buscando atraer a la discusión a actores del sector privado, así como bancos y compañías de desarrollo.

Finalmente, la comunidad de donantes mantiene un fuerte interés en apoyar los mecanismos creativos que puedan abordar la necesidad de finanzas para vivienda. Un área de interés para este grupo es el surgimiento del sector de microfinanzas como un camino posible para las finanzas para vivienda. Cada vez más, las IMFs están alcanzando con éxito a los pobres con servicios financieros sostenibles a mayor escala. De particular importancia es el hecho que muchas IMFs han encontrado que un gran porcentaje de sus carteras se invertía realmente en vivienda. Varios estudios han documentado evidencia creciente de esta práctica.² Las organizaciones públicas y privadas están ahora comenzando a ver este sector como uno que puede generar lecciones importantes, particularmente en tecnologías de aseguramiento y administración de cartera. Una gran cantidad del trabajo de este estudio se centra en el impacto y la importancia de las IMFs y en la reciente evolución de su práctica, para brindar finanzas para vivienda. Entender cómo han ingresado ellos en el sector de crédito para vivienda puede llevarnos a la identificación de buenas prácticas que se pueden promover, mejorar y replicar. Además, en algunos mercados emergentes, los esfuerzos para vivienda patrocinados por organizaciones no gubernamentales (ONGs), especialmente para los estratos muy pobres, están evolucionando de un enfoque en proyectos a un enfoque en modelos financieros más grandes y más sostenibles. Finalmente, las asociaciones entre una variedad de actores—bancos, IMFs, ONGs, y entidades financieras comunitarias—ofrecen todavía otras alternativas para emplear la ventaja comparativa de cada tipo de institución, en fondos, proyección, asistencia al consumidor, u otras transacciones.

INSTITUCIONES

Existe un amplio espectro de tipos institucionales y enfoques de mercado entre las entidades financieras para vivienda para familias de bajos ingresos, incluyendo IMFs, programas gubernamentales, ONGs, instituciones financieras de base comunitaria (IFBCs), e instituciones financieras formales. Dada la heterogeneidad de instituciones involucradas, y la diversidad de roles que juegan, no existe una única tipología para una institución financiera para vivienda. Más adelante, en la Tabla 3.1, se presenta una amplia categorización

de estas instituciones con una breve descripción de sus principales enfoques y algunos ejemplos.

Instituciones de Microfinanzas

Las IMFs, que tradicionalmente financian pequeñas empresas y microempresas, han comenzado a entrar en el sector de finanzas para vivienda y se están convirtiendo en actores importantes. Algunas IMFs están ingresando en el sector vivienda con el fin de brindar servicios adicionales a su base original de clientes, mientras que otras están extendiendo su servicio a una nueva base de clientes.

Una de las principales ventajas de que las IMFs se estén involucrando en vivienda, es su capacidad para ofrecer servicios financieros que alcancen los hogares de bajos ingresos de manera sostenible. Las IMFs a menudo se involucran en finanzas para vivienda por una de estas tres razones:

1. *Desastre:* Algunas IMFs han comenzado a otorgar créditos para vivienda para responder a desastres naturales que han afectado a un gran número de sus clientes, como CALPIA en El Salvador y Caja Arequipa en Perú.
2. *Diversificación:* Para muchas IMFs, los créditos para vivienda son otra forma de diversificación de productos en sus carteras. El énfasis en la diversificación puede venir de la necesidad de diseminar el riesgo de la cartera o de subsidiar de manera cruzada los productos para tener, en general, una salud financiera mejorada. Este es el caso de BancoSol en Bolivia, SEWA Bank en India, y Financiera CAPIÁ en El Salvador. El Grameen Bank en Bangladesh ofrece créditos para vivienda a tasas de interés por debajo de las tasas de mercado para clientes que han cancelado exitosamente créditos productivos.
3. *Mayor competencia:* Muchas IMFs han comenzado a ofrecer créditos para vivienda con el fin de mantener a sus clientes microempresarios y no perderlos porque se van a otras IMFs u otros bancos que puedan ofrecerles créditos más grandes y a mayores plazos. Los créditos a más largos plazos también garantizan relaciones más largas con los clientes y la oportunidad de ofrecer otros productos y servicios para ellos. Caja Los Andes en Bolivia es un ejemplo de esta tendencia.

Tabla 3.1 IMF's Involucradas en Microfinanzas para Vivienda

| | | |
|--|---|--|
| <p>IMFs a gran escala</p> <p>IMFs a mediana escala</p> | <p>Las IMF's a gran escala con más de 100.000 clientes</p> <p>La cartera de vivienda por lo general surge de una situación de desastre o como diversificación</p> <p>Puede ser una recompensa para la conclusión exitosa de un crédito productivo.</p> <p>Las IMF's a mediana escala con 10.000 a 100.000 clientes</p> <p>La mayoría ya han logrado mejores prácticas en el campo de microfinanzas</p> <p>Se aplican principios similares a los productos de vivienda (plazos cortos—montos bajos)</p> <p>Algunas han tomado fondos gubernamentales para su expansión</p> <p>Usualmente no hay disponibles fondos comerciales para estos créditos, lo que da como resultado un desfase de fondos.</p> | <p>Grameen Bank (Bangladesh, banco especializado), SEWA Bank (India, banco cooperativo), BRAC (Bangladesh, ONG de microfinanzas), BRI (Indonesia)</p> <p>CALPI (El Salvador, Compañía Financiera especializada), BancoSol (Bolivia, banco), ADEMI (República Dominicana, banco), MiBanco (Perú, banco), CARD Rural Bank (Filipinas, banco especializado)</p> |
| <p>ONGs norteamericanas / europeas</p> | <p>Capacidad para transferir tecnologías entre afiliados en diversos países</p> <p>Enfoque limitado en asistencia técnica para productos de vivienda</p> <p>Actualmente trabajan en finanzas comerciales para carteras tradicionales de microempresas</p> <p>Pueden apalancar finanzas para vivienda</p> <p>Algunas son financieras directas y otras son proveedores mayoristas de crédito</p> | <p>Acción, CHF Internacional, Hábitat para la Humanidad, FINCA, Plan Internacional, Homeless International</p> |
| <p>Cooperativas, Mutuales y Municipales</p> | <p>Son programas de vivienda de propiedad local y a menudo ubicados localmente</p> <p>Buena experiencia y mejores prácticas</p> <p>Usualmente son parte de redes que permiten el intercambio de experiencia</p> | <p>Jesús Nazareno (Bolivia, Cooperativa de ahorro y crédito), Mutual La Primera (Bolivia, Cooperativa de vivienda), Mutual Imbabura (Ecuador, Cooperativa de ahorro y crédito), Caja Arequipa (Perú, ahorro y crédito municipal)</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>Programas Gubernamentales de Vivienda</p> | <p>Algunos son operados profesionalmente; otros son muy políticos y / o no están basados en el mercado Fuente principal de finanzas de segundo nivel para vivienda, pero con proyección limitada Proyección demostrada a clientes de bajos ingresos</p> | <p>HUDCO y HDFC (India), MiVivienda (Perú), ex-FONVIS (Bolivia), Uganda National Housing Finance Co., FONAVIPO (El Salvador)</p> |
| <p>Bancos Comerciales</p> | <p>Algunos escalan hacia abajo al sector vivienda antes que al crédito productivo La seguridad es un asunto importante Tienen la capacidad de expandirse y competir Pueden movilizar grandes cantidades de finanzas comerciales si los mecanismos se implementan</p> | <p>Banco de Desarrollo (Chile), Banco de Pichincha (Ecuador), Banco Caja Social (Colombia), CashBank/BoE (Sudáfrica), African Bank (Sudáfrica)</p> |
| <p>ONGs Locales</p> | <p>Principalmente involucradas en vivienda desde una perspectiva de desarrollo comunitario Algunas están involucradas en vivienda a niveles muy pequeños (menos de 1.000 clientes)</p> | <p>Life in Africa (UMU (ONG en Uganda), SPARC (India), SPDB (ONG en Samoa), y FUNDAP (ONG en Guatemala), People's Dialogue / SAHFP (Sudáfrica)</p> |

Las IMFs emplean una amplia variedad de mecanismos y formas institucionales para brindar sus servicios. Algunos autores sugieren que los servicios de microfinanzas para vivienda pueden ser clasificados ya sea como programas independientes o como programas vinculados (Daphnis y Tilock 2001). Los productos de microfinanzas para vivienda independientes no dependen de un historial de créditos previo con el proveedor como una garantía de la capacidad de pago. Los criterios de elegibilidad, el plazo del crédito y los usos del crédito son designados para calificar a los prestatarios potenciales con base en los méritos de su actual perfil financiero y sus necesidades de vivienda, independientemente de la relación existente con el proveedor. Los créditos son otorgados a los individuos y no a grupos; los créditos tienden a ser por montos relativamente bajos (\$1.000 a \$5.000) y tienen un plazo de pago relativamente corto cuando se compara con los créditos para vivienda tradicionales (1.5 a 4 años). Consecuentemente, los créditos típicamente, aunque no siempre, permiten a los prestatarios financiar su vivienda de manera progresiva (Daphnis y Tilock 5). Es importante enfatizar que en muchos casos, a diferencia de los financiamientos hipotecarios tradicionales, estos

créditos no son créditos hipotecarios—o sea, el crédito no está garantizado por la propiedad.

Por otra parte, muchas IMFs, particularmente en Asia, han desarrollado servicios de microfinanzas que están vinculados con una participación previa en servicios de microempresas o ahorros. El Grameen Bank, SEWA Bank, y CARD están entre las IMFs más conocidas que vinculan las microfinanzas para vivienda con otros productos que ofrecen. Un estudio de estas IMFs demuestra que en algunos casos, como en el del Grameen, los clientes acceden a estos créditos vinculados a tasas de interés que a menudo son menores a las que tuvieron que pagar por sus créditos productivos. El plazo de pago para algunos de estos créditos también parece ser, en promedio, más largo al de los productos independientes.

Aunque las metodologías y productos de microfinanzas a menudo pueden ser replicados en diferentes regiones y países, cuando se trata de vivienda, surge un nuevo conjunto de asuntos y factores que hace que la réplica sea más desafiante. Algunos de estos asuntos y factores, que varían de un país a otro, incluyen:

- Restricciones y regulaciones sobre las entidades financieras y las IMFs con respecto a financiamiento hipotecario y respaldado con activos;
- El nivel de participación gubernamental en el sector vivienda. La vivienda sigue siendo un asunto político en algunos países, y aunque muchos gobiernos han moderado su presencia en los mercados financieros locales, otros todavía son bastante activos en los sectores de vivienda;
- El nivel de penetración de vivienda subsidiada por el gobierno en el mercado de microfinanzas para vivienda, o la presencia de mecanismos privados o cuasi públicos que proveen finanzas para vivienda subsidiado. Esto evita tener una cancha de juego nivelada para las instituciones que ofrecen finanzas con base en el mercado, que podría ser contraproducente a largo plazo;
- Diferentes niveles de acceso a la infraestructura básica para el desarrollo de vivienda; y
- Diferentes niveles de acceso de las IMFs a finanzas para vivienda a mediano y largo plazo.

Cooperativas y Mutuales

Las cooperativas y mutuales en América Latina juegan un papel importante en brindar finanzas para vivienda en la región. Muchas de estas instituciones tienen alguna experiencia para compartir en técnicas de aseguramiento, regulación de vivienda, restricciones municipales y códigos de construcción.

Algunos ejemplos incluyen las Mutuales de Ahorro y Crédito para la Vivienda en Bolivia (Mutual La Primera), Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda en Ecuador (Mutualista Imbabura), Asociación de Ahorro y Crédito S.A. en Honduras y Asociación de Ahorro y Crédito para la Vivienda en República Dominicana.

Programas Gubernamentales de Vivienda

La mayoría de las instituciones públicas de finanzas para vivienda están orientando los subsidios a nivel de cliente; en otras palabras, están enfocándose en el lado de la demanda del problema. El subsidio de tasas de interés, costos de transacción y acceso son medio mediante los cuáles las instituciones gubernamentales asisten directamente a los clientes potenciales. Las instituciones públicas, como FOGUAVI, la institución de finanzas para vivienda en Guatemala, que acostumbraba financiar la construcción de grandes proyectos de vivienda, están ahora canalizando fondos a través de bancos locales y de IMF's. Aunque esto está primordialmente limitado a las instituciones de finanzas formales o IMF's reguladas, en algunos casos las ONG's y las organizaciones comunitarias han recibido fondos; tal es el caso de CODEP en Colombia. Los subsidios orientados por medio de las ONG's son particularmente comunes cuando han ocurrido desastres naturales. Este enfoque cambiante de las instituciones será una tendencia importante de supervisar, ya que los problemas de finanzas para vivienda surgen en muchos países en vías de desarrollo.

En Perú, MiVivienda, la autoridad estatal de finanzas para vivienda, está canalizando fondos de vivienda a cerca de treinta intermediarios financieros. Más de dos terceras partes de estas instituciones son IMF's, muchas de las cuáles son relativamente pequeñas. Algunas cajas municipales, las cooperativas de ahorro y crédito municipales, y MiBanco, un banco de microfinanzas grande y especializado, también están utilizando estos créditos. Con los bancos en Perú, llegando a niveles más bajos de manera agresiva y compitiendo con las IMF's tradicionales, MiVivienda debe considerar asuntos de eficiencia y sostenibilidad a largo plazo. ¿Estaría mejor MiVivienda si trabajara con menos intermediarios y concentrara sus esfuerzos en intermediarios financieros más grandes y más eficientes?

Bancos Comerciales (Incluyendo Financieras de base Comunitaria)

Las prácticas bancarias tradicionales no respaldan fácilmente las necesidades de finanzas para vivienda de los hogares de bajos ingresos, y los sectores de finanzas para vivienda de muchas naciones emergentes están relativamente subdesarrollados. En los países de más bajos ingresos, los créditos para vivienda que hacen los bancos comerciales pueden ser extremadamente

limitados, incluso para los hogares de mayores ingresos. La falta de competencia, combinada con la falta de dedicación (o persuasión moral) y la poca experiencia con los tipos de proyección y las transacciones necesarias para realizar microfinanzas para vivienda, limitan grandemente los horizontes hacia un mercado a menor nivel para los bancos tradicionales. Sin embargo, algunas organizaciones y entidades financieras con clientes y productos similares a los de las IMFs, y que ya tienen carteras de vivienda, como el Banco de Desarrollo en Chile, y muchas mutualistas y cooperativas que se han especializado en vivienda por muchos años, están ahora entrando lentamente en el segmento de mercado inicialmente perseguido por las IMFs. De manera similar, el Cash Bank (BoE y el African Bank, ambos en Sudáfrica, se han orientado al mercado de ingresos bajos y moderados, y ofrecen una variedad de productos de créditos para vivienda. Tales instituciones probablemente sean mejor catalogadas como IFBCs para distinguirlas de los bancos comerciales que se enfocan estrictamente en el sector formal de mayores ingresos.

Casilla 3.1 Prestando a Niveles más Bajos del Mercado Banco de Desarrollo, Chile

El Banco de Desarrollo, un banco comercial privado, fue fundado en 1983 con la misión de servir a los microempresarios en todo el territorio chileno, tiene más de 60 sucursales y ha servido a más de 200.000 clientes. El Banco de Desarrollo también ha financiado más de 95.000 créditos para vivienda desde 1983, y es líder en finanzas para vivienda en Chile, con el 10 por ciento del mercado. Sin embargo, los créditos para vivienda comprenden solamente un pequeño porcentaje de su cartera total; el programa de microempresas tenía más de \$14 millones en créditos a finales del 2000. El programa, que inició en 1991, tiene cerca de 15.000 créditos pendientes, un saldo promedio de \$1.200, y un plazo promedio de doce meses a una tasa de interés mensual del 2.6 por ciento. Los tipos de crédito productivo incluyen capital de trabajo, capital de inversión, vivienda y créditos solidarios. La cartera de microfinanzas para vivienda todavía es pequeña, está en \$1.892.855. Sin embargo, parece haber una tendencia por parte de bancos similares en otros países de tratar de orientarse hacia los grupos de bajos ingresos con productos financieros para vivienda.

Organizaciones No Gubernamentales (ONGs)

Existen varias actividades de microfinanzas que están iniciando las ONGs de vivienda, y existen ONGs de microfinanzas que se están involucrando en el sector vivienda. Tal es el caso del Servicio Latinoamericano y Asiático de la Vivienda Popular (SELAVIP), que ha construido más de cuatro millones de pies cuadrados de vivienda para los pobres, y Hábitat para la Humanidad, que está comenzando a involucrarse en las microfinanzas para vivienda como parte de sus actividades de vivienda a nivel mundial.

El abordaje tradicional de las ONGs al desarrollo de vivienda para familias de bajos ingresos se enfocaba menos en las finanzas y el crédito que en los sitios y proyectos de servicio, vivienda progresiva y un conjunto de asuntos relacionados: adquisición de tierras, técnicas de construcción de auto-ayuda y ayuda mutua, limpieza de tugurios, etc. Así, por lo general, las ONGs involucradas en vivienda y desarrollo comunitario habían tenido un enfoque en sus proyectos, que era mejorar el vecindario existente o desarrollar zonas verdes, a menudo abordando asuntos de terrenos, títulos de terrenos o infraestructura, así como vivienda. Sin embargo, al igual que los créditos productivos han fortalecido sus funciones financieras, las microfinanzas de ONGs para vivienda ha comenzado a hacer lo mismo. BancoSol en Bolivia, que surgió de los créditos productivos de la ONG PRODEM es uno de los casos más conocidos.

El SEWA Bank y la Society for the Promotion of Area Resource Centers (SPARC) son grandes fuerzas en el desarrollo de vivienda para familias de bajos ingresos en India, y son ejemplos de microfinanzas basado en ONGs para la vivienda que han hecho una transición de un enfoque de proyecto a uno que busca finanzas sostenibles a una mayor escala. El SEWA Bank es un ejemplo de una decisión tomada por una ONG para facilitar finanzas de manera formal como complemento crucial a sus otras actividades. Por otra parte, SPARC no creó una institución financiera, sino que buscó facilidades de ahorro y crédito en una gran variedad de abordajes, comenzando con pequeños grupos de ahorros. SPARC trabaja dentro de una asociación de ONGs, y ha sido pionero de filosofías con respecto a las comunidades como partes involucradas, la importancia clave de los grupos de ahorros, mujeres como prestatarias, y créditos y garantías grupales. En años recientes, SPARC se ha convertido en una de las ONGs urbanas mejor conocidas que trabaja en asuntos de vivienda para los más pobres de los pobres (personas sin hogar y habitantes de tugurios en India). El único enfoque de SPARC es respaldar el desarrollo de vivienda, infraestructura y comunidad. Los terrenos y el aspecto sanitario también son elementos importantes en este abordaje integral del desarrollo urbano.

Finalmente, la South Africa Homeless People's Federation (Casilla 3.2) es un ejemplo de una sociedad entre asociaciones de ahorro, una ONG, y un fondo de desarrollo para vivienda entre el gobierno y donantes que se orienta a los que son muy pobres.

Casilla 3.2 South African Homeless People's Federation

South African Homeless People's Federation (SAHPF) es una red nacional de colectivos base de ahorro y crédito llamados nsukuzonke ("todos los días" en Zulu). Es respaldado por una pequeña ONG, People's Dialogue on Land and Shelter. El SAHPF tiene aproximadamente 110.000 hogares miembros en 1.500 esquemas de ahorros en todo Sudáfrica, primordialmente en áreas urbanas y periurbanas. Su membresía es 85 por ciento mujeres, con un ingreso mensual promedio por hogar por debajo de R850 (cerca de US \$100). Desde 1994, la alianza de SAHPF y People's Dialogue ha operado conjuntamente una institución financiera nacional llamada uTshanti Fund ("raíces"). El uTshanti Fund otorga créditos colectivos para vivienda, adquisición de tierras y servicios, y generación de ingresos. Los créditos son otorgados solo a miembros del SAHPF (por ejemplo, el uTshanti Fund no está disponible al público en general). La vivienda constituye el 90 por ciento de los créditos del uTshanti Fund. El resto es principalmente un puente de finanzas para la adquisición de tierras y servicios. Una pequeña proporción es para la generación de ingresos. El porcentaje de vivienda disminuye un poco conforme uTshanti Fund se reestructura para enfocarse en adquisición de tierras y servicios.

Otros Actores Internacionales de Microfinanzas para Vivienda: Desarrolladores y Redes

La importancia de los desarrolladores de tierras y vivienda en la provisión de finanzas para vivienda no puede ser pasada por alto. Vale la pena mencionar tres ejemplos de desarrolladores privados involucrados en finanzas para vivienda: Argoz, un desarrollador de El Salvador, analizado en detalle por Ferguson y Haider (2000); el Roda Group en Santa Cruz, Bolivia, un importante desarrollador y compañía de construcción que se está asociando con BancoSol; y un grupo de desarrolladores en Guatemala que se están orientando al segmento de ingresos bajos y medios. Una revisión de estos ejemplos resalta varias características únicas que los desarrolladores aportan al campo de finanzas para vivienda:

- A menudo los desarrolladores tienen la capacidad financiera para financiar compras de lotes y construcción;
- Los desarrolladores a menudo abordan muchos factores relacionados con desarrollo de vivienda, incluyendo la subdivisión de terrenos y las finanzas de servicios básicos e infraestructura (agua, tuberías sanitarias, y sistemas de iluminación);
- Debido al tamaño y la metodología del negocio, los desarrolladores pueden llegar a números significativos de clientes;
- Lo más importante es que los desarrolladores pueden trabajar dentro de este sector en una base lucrativa.

Aunque la mayoría de estas características describen a Argoz en El Salvador, se debe realizar aun más investigación para probar estos supuestos para los desarrolladores en otros lugares. Los desarrolladores en otros países rara vez tienen suficiente capital como para embarcarse en una campaña de finanzas similar a la de Argoz. No obstante, la interacción y la relación de estos dos sectores en la provisión de servicios a los grupos de bajos ingresos es algo que ciertamente vale la pena monitorear en el futuro.

Una alternativa a los desarrolladores corporativos en algunos países avanzados ha sido el rol de las cooperativas. En Uruguay, la Federación de Vivienda y Cooperativas de Ayuda Mutua (FUCVAM), que ha estado funcionando por casi treinta años, tiene una división de desarrollo y construcción de vivienda. Los miembros de la Federación no solo ofrecen servicios de ahorro y crédito para vivienda, sino que también se involucran en construcción cooperativa y desarrollo de infraestructura para grupos de familias y comunidades. A través de este proceso, las cooperativas pueden generar ahorros de hasta un 40 por ciento cuando se compara con el costo de las estructuras de los desarrolladores. Una vez más, este ejemplo está limitado a los países donde el movimiento cooperativista ha demostrado su fortaleza financiera y administrativa.

Las redes juegan un papel importante en el respaldo de muchas instituciones financieras que se especializan en vivienda. Vale la pena mencionar varios tipos de redes. Las redes internacionales de ONGs, como ACCION, Plan International y Hábitat tienen la capacidad de mover recursos y experiencias a lo largo de sus diferentes programas de países. Ellas también son más capaces de articular y experimentar con estrategias y metodologías comunes. Las redes regionales de vivienda tienen un gran potencial para compartir experiencias y replicar metodologías. Aunque las finanzas no son el único componente de su agenda, sí juegan un papel importante, y a menudo las organizaciones financieras son parte de la red. Un caso de estos es UNIAPRAVI, la Unión Iberoamericana Para Vivienda, que reúne bancos estatales, autoridades en vivienda, cámaras de construcción, cooperativas financieras y cooperativas de crédito para vivienda. A través de dichas redes, el potencial para el intercambio y la formulación de mejores prácticas es significativo.

VÍNCULOS DE FINANZAS: FINANCIANDO EL SECTOR VIVIENDA

En la mayoría de los países en vías de desarrollo, los sectores de banca y finanzas siguen siendo subdesarrollados. De acuerdo con algunos estudios, los sectores financieros más fuertes permitirán el desarrollo de mercados de capital local más grandes, atrayendo a inversionistas institucionales que pueden jugar un rol importante en las finanzas del sector vivienda. En estas

líneas hay evidencia de que algunos países latinoamericanos, como Perú y El Salvador, están comenzando a desarrollar el marco legal para permitir que los fondos de pensión inviertan activos en las finanzas para vivienda a largo plazo. Esto parece ser una tendencia creciente, que algunos argumentan que podría ayudar a expandir las finanzas para la vivienda para familias de ingresos bajos a medios.

Muchas IMF's enfrentan una diferencia monetaria ya que sus carteras se encuentran principalmente en moneda local, y están limitadas en su capacidad de acceder a financiamiento a largo plazo en monedas locales o extranjeras. Este es el caso particularmente de los países con mercados financieros menos desarrollados. En Chile, por ejemplo, la industria privada de fondos de pensión es altamente desarrollada, y como sugiere Ferguson (1999), podría ser una fuente futura de finanzas a largo plazo para vivienda para familias de bajos ingresos. Sin embargo, este no es el caso en la mayoría de los otros países de América Latina. ADEMI, por ejemplo, en República Dominicana, expresó su preocupación por su incapacidad de acceder a fuentes de capital a largo plazo debido a que las regulaciones actuales les prohíben pedir créditos en moneda extranjera, y no hay fuentes locales de deuda a largo plazo. Muchas IMF's, como ADEMI, no tienen los recursos para compensar el riesgo de la moneda, y por lo tanto están limitadas al tipo de producto que pueden ofrecer en moneda local.

Las instituciones financieras de vivienda están limitadas por el acceso a finanzas a largo plazo. La Cooperativa Jesús Nazareno, BancoSol, CALPIA, ADEMI, y Diaconía, entre otras, expresaron una seria limitación para expandir sus carteras de vivienda, que a menudo tienen plazos más largos que su cartera tradicional debido al desfase en plazos entre sus activos y sus pasivos. La mayoría de las IMF's tienen opciones limitadas para cubrir sus necesidades financieras de mediano y largo plazo. Además de los fondos propios de una IMF, las opciones son generalmente las siguientes:

Ahorros

El éxito financiero de muchos de las entidades financieras para vivienda mejor conocidos, incluyendo SEWA, SPARC, CARD, Grameen, y People's Dialogue, depende de su énfasis en los ahorros. Los ahorros del SEWA Bank exceden sus créditos por un margen considerable. Esto también es cierto para BRI, aunque las cuentas de ahorros no son obligatorias. Para SPARC, aunque los ahorros no cumplen con las necesidades de fondos para sus créditos para vivienda, sí cubren la demanda para sus créditos de emergencia a corto plazo.

Líneas de Crédito y Sociedades de Bancos Comerciales

Como se indicó anteriormente, SPARC y SEWA dependen hasta cierto punto de los fondos de bancos generales; sin embargo, este abordaje no ha sido

notable como fuente importante de liquidez para estas financieras para vivienda. Aun así, la relación de CARD con People's Credit y con Finance Corporation parece ser fructífera.

Fondos de Donantes y Fundaciones

El People's Dialogue / SAHPF es el grupo más altamente subsidiado de los grupos analizados aquí, ya que cerca del 95 por ciento de sus fondos vienen de donantes europeos y norteamericanos, y el restante 5 por ciento viene del gobierno de Sudáfrica. El Grameen Bank es el siguiente en línea en términos de la proporción de fondos obtenidos de fundaciones y donantes. Estos dos grupos ofrecen créditos para vivienda altamente subsidiados.

Innovación en el Crédito para Vivienda

El uso de mecanismos de mejora de crédito en microfinanzas para vivienda en mercados emergentes es un nuevo campo de trabajo para la mayoría de las instituciones de microfinanzas para vivienda. Citamos dos ejemplos recientes: el uso de fondos de donantes y beneficencia por parte de SPARC como fondo de garantía, y el intento, ya instalado, de desarrollar un mercado secundario para los créditos de vivienda para familias con ingresos moderados en Sudáfrica.

Un fondo de garantía para apalancar el crédito. SPARC recientemente promovió una nueva estructura de finanzas que involucra tanto los fondos de donaciones como un fondo de garantía de Homeless International y un "crédito" en moneda local del Citibank, India. Primero, SPARC se unió a los numerosos grupos de ahorros que trabajan con las ONG socias en una Federación de Grupos de Ahorros, que puede apalancar un crédito mucho mayor. La generación del crédito, evaluación, ahorros y servicios se manejan mediante sistemas desarrollados por la Federación. Segundo, Citibank, India ha proporcionado un crédito a SPARC a tasa prime. Claramente, esta tasa es demasiado baja para cubrir los riesgos y costos necesarios; SPARC y Citibank comentan que es parcialmente filantrópico. Tercero, el fondo de garantía para SPARC para Homeless International asume el primer 20 por ciento del riesgo del crédito de Citibank.

Fondos del mercado secundario para créditos para familias de ingresos bajos y moderados (IBM). Varios países en vías de desarrollo han iniciado esfuerzos para desarrollar mercados hipotecarios secundarios. La meta explícita y única en Sudáfrica fue ampliar el acceso al financiamiento para familias de ingresos bajos y moderados. Gateway Home Loans, una subsidiaria de la National Housing Finance Corporation en Sudáfrica, fue designada para financiar los créditos IBM mediante un proceso de mercado secundario. Gateway representa un ejemplo tanto de aseguramiento usando fondos de pensión

como garantía, como de mejoramiento del crédito “credit enhancement” de un producto paraestatal en un intento por acceder fondos mayoristas en el mercado secundario a un producto de créditos IBM bien definido. Sin embargo, en este momento, el proceso de Gateway ha sido mucho más lento de lo esperado. Gateway se encuentra en un momento complicado y ha sido reabsorbido en la National Housing Finance Corporation, una paraestatal de Sudáfrica para ayudar en los créditos para familias de bajos ingresos. De hecho, los éxitos del desarrollo del mercado secundario en las naciones emergentes son extremadamente limitados. Malasia Cagamas, una institución de finanzas de mercado secundario, claramente se constituye en la excepción. En Sudáfrica, como lo señala Porteous (2000), la opción no es clara actualmente: ¿se debe abandonar el abordaje a grupos de ingresos bajos a moderados a un mercado secundario a favor de construir primero un mercado secundario en los créditos para grupos de ingresos elevados?

Mapeo de Activos del Grupo

El mapeo de activos es una herramienta que está siendo desarrollada por Homeless International (una ONG basada en el Reino Unido) en su proyecto de investigación—Cerrando la Brecha Financiera en Vivienda e Infraestructura—como medio para identificar la gama de recursos que las organizaciones de los pobres urbanos han creado para proyectos de vivienda e infraestructura. Entre otras cosas, el mapeo de activos ayuda a cuantificar el impacto positivo que las organizaciones fuertes pueden tener en las tasas de pago, ya sea en créditos grupales o en garantías grupales de créditos individuales. El ejercicio de mapeo también ayuda a explorar opciones para la administración del riesgo y su mitigación. Homeless International ha encontrado que el proceso es útil para respaldar la evaluación del crédito por parte de instituciones financieras que consideran los créditos como iniciativas impulsadas por la comunidad (McLeod, 2000).

En África y Asia, las instituciones de microfinanzas han abordado el problema de fondos de varias maneras. La mayoría de las instituciones de microfinanzas y bancos ofrecen tasas competitivas en varias cuentas de depósito. Además, las cuentas de ahorros de los programas obligatorios de ahorros son especialmente importantes para algunas financieras. El éxito financiero del SEWA Bank depende de su énfasis original y continuo en las cuentas de ahorros. Sus operaciones de ahorros exceden sus créditos en una proporción de 10:1 tanto en número como en valor. Los depósitos más las acciones contribuyen con un 83 por ciento del capital del Banco, y el exceso de ahorros se invierte en instrumentos financieros. SEWA ofrece créditos garantizados, utilizando los depósitos de ahorros como garantía (el crédito puede ser de hasta el 85 por ciento de los depósitos fijos). Los depósitos de ahorros de BRI también exceden sus créditos pendientes.

Otros abordajes incluyen el uso de facilidades de mejoramiento del crédito (por ejemplo, garantías) así como el financiamiento de inversionistas enfocados en el desarrollo internacional, como la IFC. La Tabla 3.2 ilustra algunas de las estrategias de finanzas de IMF's seleccionadas de Asia y Sudáfrica.

Tabla 3.2 Estrategias de Finanzas de Algunas IMF's Asiáticas y Sudafricanas

| | SEWA Bank | SPARC | CARD | BRI | Grameen Bank | People's Dialogue | Cash Bank/ BoE | African Bank |
|--------------------------------------|-----------|-------|------|-----|--------------|-------------------|----------------|--------------|
| Ahorros obligatorios | X | X | X | | X | X | | |
| Depósitos | | | X | X | X | | X | X |
| Fondos / sociedades Bancarias | | X | X | | | | X | X |
| Fondos de donantes | X | X | X | | X | X | | |
| Fondos de fundaciones | X | X | X | | X | | | |
| Fondos públicos | X | X | | | | X | | |
| Mejoras al crédito | | X | | | | | | |
| Inversionistas Internacionales / IFC | | | | | X | | X | |

Las IMF's a menudo utilizan una mezcla de fuentes de fondos para satisfacer la demanda de servicios de microfinanzas para vivienda:

- Las cuentas de ahorros de SEWA, por ejemplo, apalancan fondos de los sectores público y privado, incluyendo la ciudad de sus oficinas centrales (la Ahmedabad Municipal Corporation), HUDCO (el fondo para infraestructura y vivienda del sector público de India), y HDFC (la entidad de finanzas principal para vivienda del sector privado de India);
- Los ahorros proporcionan el 60 por ciento de los fondos de CARD, con otro 30 por ciento que viene a través de una línea de crédito con un banco, la People's Credit and Finance Corporation. El restante 10 por ciento proviene de fundaciones—Catholic Relief Services y la German Savings Bank Foundation;
- El Grameen, más altamente subsidiado que la mayoría de las entidades financieras depende de sus depósitos de ahorros, pero el banco también recibe fondos tanto de donantes como de fundaciones. Los principales donantes incluyen SIDA (Swedish Aid) y NORAD (Norwegian Aid), así como fondos de IDA. Las entidades financieras de la Fundación están organizados a través de la Grameen Foundation, que recibió más de \$3.2 millones en el 2000, y hasta \$1.8 millones en 1999. Grameen también es prestatario del Banco Central de Bangladesh al 10 y el 12 por ciento (tasas del 2001). En comparación, las tasas de crédito de los bancos comerciales han sido recientemente cerca del 15 a 20 por ciento;

- Las fuentes de finanzas del SPARC incluyen sus cuentas de ahorros, fondos de fundaciones (la Rashtriya Mihila Kosh, para créditos de generación de ingresos solamente), fondos públicos de HUDCO, y recientemente, crédito de un importante fondo de inversión (UnitTrust de India). Más adelante se discute un innovador mejoramiento al crédito;
- El CashBank, antes de ser adquirido por BoE, trabajó duro para recaudar fondos en el mercado de capital sudafricano, y también recibió dos créditos del IFC.

PRODUCTOS DE CRÉDITOS, METODOLOGÍA Y VIABILIDAD FINANCIERA

El campo internacional de microfinanzas para vivienda todavía es muy incipiente, y la mayoría de las IMF's están ingresando recientemente en el sector vivienda. Muchas de las instituciones financieras para vivienda revisadas y documentadas tienen menos de cinco a diez años de experiencia en el campo. Particularmente en América Latina, la mayoría de las IMF's no han enfrentado mayores desafíos relacionados con la inestabilidad macroeconómica, que era algo común en la hiperinflacionaria década de 1980. Sin embargo, una revisión de la literatura reciente y contactos directos realizados con muchos de las entidades financieras nos han permitido recopilar tendencias actuales en este campo. La Tabla 3.3 resalta los hallazgos claves y las prácticas importantes de realzar entre las IMF's que implementan finanzas para vivienda.

Productos de créditos

Cada vez más, las IMF's están buscando diferenciar la vivienda como un producto de créditos separado. Algunas de las IMF's estudiadas tienen un paquete de productos separados para créditos para vivienda. Aunque muchas IMF's están prestando al sector vivienda de facto mediante sus líneas tradicionales, parece que la mejor práctica es mercadear los productos para vivienda como una línea de negocios separada. Muchas IMF's están incluso diferenciando entre el programa patrocinado por el gobierno y el suyo propio. Este es el caso de MiBanco en Perú y de muchas mutuales y cooperativas. FUSAI en El Salvador ha diferenciado los productos de créditos para vivienda, como la vivienda comunitaria (vivienda para asentamientos recién organizados, lotes con servicios y construcción de vivienda), mejoras a la vivienda y créditos de reconstrucción. El Grameen Bank tiene tres diferentes tipos de créditos para vivienda: construcción nueva, reconstrucción, o compra de terreno después de un desastre natural.

Tabla 3.3 Resumen de Prácticas Actuales en Microfinanzas para Vivienda

| Práctica Actual | Justificación | Ejemplos |
|---|--|--|
| Productos claramente diferenciados | Muchas IMF's están comenzando a tener un paquete de productos separado para créditos para vivienda. | Mutuales y cooperativas, MiBanco en Perú |
| Plazos relativamente cortos del crédito | La mayoría de los créditos para compra de terreno o construcción fueron a un plazo de dos a cinco años. Los créditos para mejoras a la vivienda así como agregados tuvieron plazos de tres meses a dos años. Los créditos de más largo plazo, cinco años o más, usualmente fueron relacionados con créditos respaldados por el gobierno. | Cooperativa Jesús Nazareno, crédito máximo \$30.000 con un límite de cinco años. |
| Política de tasas de interés mixtas | Algunas IMF's que tradicionalmente han utilizado los créditos hipotecarios han tenido una entrada más sencilla al sector vivienda ya que han estado operando dentro de las regulaciones y el marco legal de los activos con respaldo hipotecario. Estas IMF's a menudo ofrecen menores tasas de interés para vivienda que los créditos productivos tradicionales. Otras ofrecen las mismas tasas de interés para los productos de vivienda y microempresa. | Financiera CALPIA Génesis Empresarial BRI, SEWA Bank |
| Créditos individuales | La mayoría de los programas de vivienda utilizan los créditos individuales, y ésta parece ser una tendencia creciente. Solo unos pocos utilizan los créditos grupales o el modelo de solidaridad para vivienda. | BancoSol, SEWA Bank |
| Historial del cliente | Para la mayoría de las IMF's que están explorando el sector vivienda, el mejor aseguramiento del pago con un producto nuevo es el historial del cliente, que demuestra la historia crediticia con la organización y el tiempo de involucramiento. | Grameen, Jesús Nazareno |

| | | |
|--|---|---|
| <p>Ahorros obligatorios y grupos de ahorros</p> | <p>La utilización de la capacidad demostrada de los ahorros como una herramienta de aseguramiento es extremadamente común entre las entidades de microfinanzas para vivienda. Algunos requieren de una membresía en un grupo de ahorros.</p> | <p>SEWA Bank, SPARC, CARD, Grameen, People's Dialogue, UCDO (Tailandia)</p> |
| <p>Propiedad de casa o terreno</p> | <p>Muchas IMF's experimentadas requieren la propiedad formal de una casa o del terreno, incluso si el crédito no es garantizado por hipoteca. Algunas incluso brindan apoyo técnico y finanzas para acelerar el proceso de propiedad.</p> | <p>CALPIA, BancoSol</p> |
| <p>Altos costos de transacción para asegurar el título y el registro</p> | <p>La mayor parte de la literatura que discute la garantía y el registro señala el hecho de que implementar y aplicar estos procedimientos es muy costoso; por lo tanto, los créditos más pequeños no son atractivos para las entidades financieras.</p> | <p>Guatemala, Bolivia, El Salvador</p> |
| <p>Aplicación simple del contrato de crédito</p> | <p>Algunas organizaciones están utilizando procedimientos simplificados para aplicar los contratos de crédito. Por ejemplo, una IMF en Honduras utiliza garantías personales para los créditos de vivienda más pequeños además de un contrato que faculta al acreedor a confiscar activos personales en caso de mora.</p> | <p>Fundación para la Vivienda Cooperativa, Honduras</p> |
| <p>Consejería y educación del prestatario</p> | <p>Los programas de capacitación y consejería están bien diseminados y cubren una variedad de asuntos incluyendo educación al consumidor sobre plazos y pago de los créditos, diseño de la vivienda, y técnicas de construcción.</p> | <p>SEWA Bank, SPARC, Grameen, CARD, People's Dialogue, CashBank</p> |
| <p>Mujeres prestatarias</p> | <p>Algunas IMF's en Asia prestan solo, o primordialmente a mujeres que han demostrado ser mejores riesgos crediticios</p> | <p>SEWA Bank, SPARC, CARD, Grameen</p> |
| <p>Falta de índices estandarizados</p> | <p>Las razones Crédito a Valor (PAV) y Deuda Patrimonio (D/P) no son estándar. Las razones PAV y D/P varían significativamente entre las diferentes IMF's. El acceso a fondos, por medio de mercados secundarios, produce más comodidad.</p> | <p>Ampliamente diseminado</p> |

Casilla 3.3 Grameen Bank Financia la Vivienda Prototipo

El Grameen Bank comenzó operaciones en 1976 en Bangladesh como un banco rural especializado diseñado para brindar servicios financieros a las mujeres pobres, utilizando una metodología de grupo solidario. En 1984, el Grameen Bank comenzó con un programa de vivienda como respuesta a la demanda de sus clientes y una mejora percibida en su capacidad generadora de ingresos. Para 1999, más de 500.000 casas habían sido financiadas por el programa de vivienda. Grameen ofrece cinco tipos de créditos para vivienda: Vivienda, Vivienda Básica, Vivienda Pre-básica, Compra de Granjas, y Reparación de Vivienda. Mientras los créditos para vivienda varían de \$101 para las reparaciones a la vivienda hasta los \$600 para el crédito más grande para vivienda, Grameen propone una vivienda prototipo con especificaciones estándar. Las medidas de la vivienda "básica" son 12' por 18', y tiene un techo en lámina de dos aleros, cuatro pilares de cemento y concreto, una puerta de madera y dos ventanas. La casa "estándar" es más grande, pero con especificaciones similares. El proveer créditos para vivienda a través de esta metodología de prototipo le ha permitido a Grameen expandir su programa de vivienda para alcanzar una cartera de cerca de \$185 millones en 1999. Además, los prestatarios son responsables del diseño de la vivienda, pero la estandarización le ha permitido a Grameen requerir estándares mínimos de construcción, incluyendo tener una letrina de pozo. Los beneficios de implementar estos requerimientos fueron evidentes durante la inundación de 1987, en la que quedó claro que las casas construidas bajo estas directrices resistieron mejor que las que no fueron construidas de esta manera.

Las IMF's a menudo se involucran en créditos para mejoramiento y expansión de vivienda y créditos progresivos, y no a compra de vivienda o construcción nueva. Este es el caso de muchas IMF's que no tienen productos explícitos para vivienda, pero que están otorgando de sus líneas de crédito tradicionales para mejorar la vivienda o para financiar mejoras o agregados. El monto más pequeño de los créditos para mejoras a la vivienda o créditos progresivos es una mejor opción para muchos de sus clientes. BRI, el banco más grande de Indonesia, ofrece solo un producto general de crédito orientado a actividades de microempresas que es utilizado para propósitos relacionados con vivienda. El African Bank, que presta en el mercado de ingresos moderados proporciona créditos para mejoras de vivienda, en parte, debido a que el costo de una vivienda "estándar" nueva excede la capacidad de pago de muchos de sus clientes.

En práctica, las IMF's están comenzando a desarrollar productos diferenciados para clientes auto-empleados, asalariados y afectados por desastres. Por ejemplo, en Bolivia, BancoSol tiene un producto de vivienda especializado orientado a empleados asalariados (ver Tabla 3.4). Aunque el monto del crédito sigue siendo algo pequeño, \$3.000 a \$10.000, este segmento de mercado no ha sido el enfoque tradicional de BancoSol.

Sin embargo, la información disponible sobre los clientes que son actualmente atendidos con las finanzas para vivienda es limitada. Pocos estudios han brindado un análisis profundo de los clientes de vivienda atendidos por las IMFs. Es necesario realizar estudios tanto a nivel micro como macro. Los estudios de caso recientes a nivel micro, patrocinados por la Cities Alliance, han comenzado a ver más de cerca los clientes de los programas y organizaciones de finanzas para vivienda. Por ejemplo, Banco Caja Social claramente ajusta sus productos a los clientes con un cierto nivel de ingresos. Para los créditos para compra de vivienda, Banco Caja Social solicita que los prestatarios ganen por lo menos el salario mínimo legal (SML), o US\$125. Para los créditos para vivienda progresiva, los clientes deben ganar al menos un SML, pero no más de cuatro.

Para el caso a nivel macro, como se discute más adelante, ni el nivel de demanda efectiva a nivel mundial, ni la relación de demanda efectiva con fuentes de fondos actualmente disponibles han sido temas abordados.

Tabla 3.4 Créditos para Vivienda BancoSol

| Requisitos para clientes asalariados | Requisitos para microempresarios |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo un año en el trabajo actual • Certificado de trabajo y colilla de pago • Declaración autenticada de activos y solicitud de crédito • Documentación personal • El pago mensual no debe exceder el 25 por ciento del ingreso mensual o el 65 por ciento de los gastos mensuales | <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo un año de experiencia en el comercio, y mínimo seis meses de trabajo en el negocio actual • Evidencia de propiedad del negocio • Evidencia de estabilidad en el comercio actual • Copia autenticada de la declaración de activos • Documentación personal (tanto del propietario(a) como de su cónyuge), documentos de inmigrante extranjero, y evidencia de residencia para los no-bolivianos • El pago mensual del crédito no debe exceder el 80 por ciento de las utilidades netas del negocio • Certificación de instituciones crediticias |

Fuente: Tríptico de productos de BancoSol

Casilla 3.4 Transición hacia la Vivienda: BancoSol, Bolivia

BancoSol es un líder de microfinanzas en Bolivia con casi diez años de experiencia sirviendo las necesidades financieras de microempresarios. Desde 1997, el banco se ha clasificado entre los tres primeros bancos de Bolivia con base en su nivel de solvencia, liquidez y capital. En 1998, BancoSol fue la segunda institución más rentable en el sistema bancario boliviano. Con una calificación de crédito de nivel de inversión, BancoSol es la IMF de más bajo riesgo. Este banco ha logrado una proyección impresionante, ya que ahora es el banco más grande del país, con 61.393 clientes y 35 por ciento de todos los prestatarios del sistema bancario en Bolivia. El 57 por ciento de sus clientes son mujeres, y tiene treinta y tres sucursales en cinco importantes ciudades: La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, Oruro, y Sucre.

BancoSol lanzó un programa de vivienda en julio del 2000, habiendo identificado una fuerte demanda para el crédito para compra de vivienda, mejoras, construcción, reparaciones y anticrético (Anticrético es un crédito por un monto acordado entre un arrendatario y el propietario pagado por adelantado, similar a un depósito que debe devolverse al arrendatario, sin interés hasta el final del acuerdo. No se requieren pagos regulares de arriendo. Esta es una fuente alternativa de crédito para los dueños de propiedades que usualmente son empresarios y usan estos fondos para financiar sus actividades empresariales). Las cooperativas, los bancos financieros y los fondos privados de finanzas también ofrecen crédito para la compra de viviendas, y—a un menor grado—para mejoras a la vivienda, pero el crédito para la legalización de propiedades y en anticrético para los arrendatarios son productos únicos de BancoSol.

Los créditos para vivienda actualmente representan aproximadamente siete por ciento de la cartera total, pero BancoSol está preparando un comercial y una campaña publicitaria para informar a la población meta acerca de estos nuevos productos de vivienda para así aumentar su cartera de vivienda. El programa de vivienda no es subsidiado, y es financiado con líneas de ahorro y crédito de bancos de segundo nivel. Para que la línea sea más rentable, los funcionarios bancarios señalan que ellos necesitan acceder a capital de bajo costo y así aligerar sus costos administrativos.

Plazos y tamaños de Créditos

Las microfinanzas para vivienda tienen plazos relativamente cortos, pero a menudo son más largos que los créditos tradicionales de microfinanzas. El acceso a fuentes de finanzas a largo plazo es una importante limitación para las organizaciones que financian vivienda y para las IMFs igual, y esto tiende a limitar los posibles plazos del crédito. En América Latina, la mayoría de los créditos para compra de terreno o construcción tienen plazos de dos a cinco años, como en el caso de Diaconía en Bolivia, que ofrece créditos para vivienda por un plazo máximo de tres años. Los créditos para mejoras a la vivienda y para agregados por lo general tienen plazos de tres meses

a dos años. FUNDAP, en Guatemala, proporciona créditos hipotecarios por un plazo de veinticuatro meses. Los créditos con plazos más largos, cinco años o más, usualmente eran asociados con créditos respaldados por el gobierno, como en el caso de FUSAI, que tiene plazos de hasta diez años. La financiera con experiencia Cooperativa Jesús Nazareno, tiene un crédito máximo de \$30.000 por un plazo de cinco años. Financiera CALPIA también presta con plazos que no pasan de los tres años. El saldo promedio de los créditos productivos de BancoSol fue de \$1.100, y para vivienda fue cerca de \$10.000.

Casilla 3.5 Programa de Vivienda Comunitaria El Caso de FUSAI en El Salvador

FUSAI, una ONG operada localmente y establecida en 1987, ha desarrollado un nicho de mercado en vivienda. Es una institución pionera en el desarrollo de proyectos de ayuda mutua que se ofrecen en programas de vivienda, en los que la autoconstrucción reduce considerablemente los costos del desarrollo progresivo de la vivienda. Dentro del programa de crédito, los productos de finanzas para vivienda están subdivididos con base en tres usos distintos, cada categoría con sus propios requisitos y proceso de crédito.

1. Créditos individuales para mejoras a la vivienda, compra de lote, y construcción o compra de vivienda.
2. Créditos comunitarios para familias involucradas en el programa de vivienda en autoconstrucción y ayuda mutua de FUSAI
3. Reconstrucción de vivienda por emergencia para ayudar a los clientes con la reconstrucción de sus viviendas afectadas por los terremotos a principios del 2001.

Además de proveer crédito, FUSAI realiza toda la papelería para el registro de la propiedad y el lote, y provee asistencia para llenar los formularios de solicitud y los estados financieros para la construcción para las pequeñas y medianas empresas. Estos servicios son cubiertos por cargos de comisión cobrados a los clientes.

Aunque los créditos para el programa de vivienda comunitaria de FUSAI son para familias individuales, existe una significativa participación comunitaria. Por un lado, los clientes deben haber residido en la misma área geográfica donde se está realizando el proyecto de vivienda, y tener un ingreso menor a cuatro salarios base (equivalente a US \$580). Por otra parte, se realiza un estudio de factibilidad del proyecto de vivienda que se va a desarrollar, antes del cuál hay todo un proceso social y técnico para medir la factibilidad del proyecto—búsqueda de tierras, compra de tierras, diseño, aprobación de aspectos legales, etc. Una vez decididos los aspectos técnicos del proyecto, los beneficiarios inician una cuenta de ahorros por seis a nueve meses. Al final del proceso de pago de estas “primas” y cuando las aprobaciones correspondientes han sido recibidas para el proyecto, cada cliente es estudiado para su aprobación del crédito, que incluye un análisis del historial de pago del cliente en el proceso de la prima y su verdadera capacidad de pago.

Los plazos y el tamaño de las microfinanzas para vivienda en Asia, África y América del Sur exhiben un rango bastante amplio (ver Tabla 3.5). CARD en las Filipinas, por ejemplo, otorga créditos para vivienda de doce a veinte meses de plazo con tamaños similares a los de sus créditos productivos. En Sudáfrica, los créditos del African Bank son por un plazo máximo de treinta meses, y el monto del crédito es de aproximadamente \$2.500; como se mencionó, esto no es suficientemente alto como para comprar una vivienda estándar convencional; por ende, se emiten créditos para mejoras de vivienda. Los créditos de micro-vivienda de BRI varían de tres a treinta y seis meses, y no difieren de los créditos productivos, ya que los créditos para vivienda no son diferenciados.⁶ Por otra parte, Grameen, SEWA, y CashBank ofrecen créditos con plazos mucho más largos: los créditos para vivienda en SEWA pueden ser hasta por cinco años, los de Grameen por hasta diez años, y los créditos de CashBank pueden ser hasta por quince años. Así, algunas microfinanzas para vivienda tienen casi la misma duración que el financiamiento hipotecario convencional (los créditos hipotecarios de CashBank tienen un plazo máximo de veinte años). Sin embargo, con relación a los créditos hipotecarios convencionales en estos países, las microfinanzas para vivienda son mucho más pequeños. El crédito más grande es ofrecido por CashBank, que ahora provee un crédito hipotecario convencional con un monto de R65.000 (actualmente cerca de US\$7.000).

Tabla 3.5 Plazos de Créditos para Productos de Finanzas para Vivienda

| Institución | Monto y plazo promedio/ máximo del crédito |
|-----------------------------------|--|
| Diaconía, Bolivia | \$800 3 años |
| FUNHAVI, México | \$1.400 20 años |
| FUCAC, Uruguay | \$50.000 2 años |
| Mutual La Primera, Bolivia | \$3.000 15 años |
| Banco de Desarrollo, Chile | \$23.000 12 años |
| ADEMI, República Dominicana | \$5.000 5 años |
| BancoSol, Bolivia | \$10.000 5 años |
| BancoSol, Ecuador | \$1.095 15 años |
| Grameen Bank, Bangladesh | \$600 10 años |
| SEWA, India | \$300 3 años |
| CARD, Filipinas | \$350 3 años |
| Rural Finance Facility, Sudáfrica | \$15.000 7.5 años |
| People's Dialogue, Sudáfrica | \$1.200 15 años |
| CashBank, Sudáfrica | \$8.000 15 años |
| African Bank, Sudáfrica | \$2.500 2.5 años |

Los créditos progresivos - los créditos repetitivos por montos incrementales pequeños son comunes. Este método es utilizado por aquellos que otorgan créditos a las familias más pobres, como CARD, SPARC, SEWA, y BRI. Este método también fue utilizado previamente por el predecesor institucional de CashBank, que como compañía financiera dependía de la metodología de créditos pequeños repetitivos durante sus primeros años. Esta metodología encaja con el perfil de construcción de vivienda progresiva y con las preferencias de los prestatarios de bajos ingresos.

Tasas de interés

Las tasas de interés para los créditos para vivienda de las IMF's pueden ser más bajas, más altas o iguales a las de los créditos productivos (ver Tabla 3.6). Algunas IMF's que han utilizado tradicionalmente los créditos de respaldo hipotecario han tenido una entrada más sencilla al sector vivienda, ya que han estado operando dentro de las regulaciones y el marco legal de los activos con respaldo hipotecario. Estas IMF's pueden ofrecer tasas de interés más bajas para vivienda. Otras, que aun dependen de garantías individuales o de otros mecanismos de garantía, tienen tasas de interés más altas o iguales a las de su cartera de microfinanzas. De sus nueve productos para créditos, la segunda tasa más baja de Financiera CALPIA es para vivienda: 21 por ciento para créditos denominados en dólares. La tasa de interés del crédito para vivienda de Génesis Empresarial estaba casi diez puntos por debajo de su crédito productivo. Algunas IMF's también buscan fondos a bajo costo (con donantes o mediante filantropía) explícitamente para créditos para vivienda. Los créditos para vivienda del Grameen Bank son altamente subsidiados, y ofrecen una tasa de interés de solo 8 por ciento en contraste con la tasa de interés del mercado que alcanza el 20 por ciento en créditos de microfinanzas. De manera similar, People's Dialogue/HPF utiliza una metodología altamente subsidiada; las tasas de interés de sus créditos para vivienda son cerca de la mitad de las tasas de interés de los créditos hipotecarios convencionales. Sin embargo, es importante notar que la mayoría de estas instituciones de finanzas utilizan tasas que se basan en el mercado o que son "comercialmente viables".

Las tasas fijas son casi universales. El conocimiento exacto de las responsabilidades de pago ha demostrado ser una metodología importante para reducir el impacto del pago para las familias de bajos ingresos. Sin embargo, CashBank/BoE en Sudáfrica utiliza créditos de tasa variable vinculando su tasa de interés a la tasa prime, como se discute más adelante. Aunque los créditos a tasa fija introducen cierto nivel de riesgo para la entidad financiera, sigue siendo, en general, el método preferido para los prestatarios de bajos ingresos. Esta metodología para establecimiento de precios contrasta significativamente con los créditos hipotecarios convencionales, donde varios tipos de créditos de tasa variable son la norma en los mercados emergentes de Asia y África.

Tabla 3.6 Ejemplos de Tasas de Interés de Vivienda vs. Microempresa para IMFs Seleccionadas

| IMF | Crédito Productivo (APR) | Crédito para Vivienda APR |
|----------------------------|--------------------------|---------------------------|
| BancoSol, Bolivia | 32.11% | 23.02% |
| Cooperativa Jesús Nazareno | 20.5% | 18% |
| Financiera Calpia | 32% | 23% |
| FUSAI | 24% | 23% |
| Grameen Bank | 20% | 8% (subsidiado) |
| BRI CARD | igual | igual |
| SEWA Bank | igual | igual |
| People's Dialogue | 24% | 12 % (subsidiado) |

El establecimiento del monto con base en el riesgo es una herramienta esencial para poder ofrecer productos de alto riesgo en mercados de alto riesgo y, al mismo tiempo, cubrir los costos y diseminar el riesgo a lo largo de una variada clientela. Aunque el establecimiento de precios se ha basado por mucho tiempo en métodos convencionales en microfinanzas, ha sido difícil hacerlo para las microfinanzas para vivienda, ya que las entidades financieras típicamente buscaban fondos accesibles, especialmente para los muy pobres, y numerosos gobiernos utilizaban subsidios a las tasas e interés para vivienda. Por lo tanto, el establecimiento de las tasas de interés en niveles sostenibles para los créditos para vivienda parece haber enfrentado mayores barreras que para los créditos productivos. Aun más, las microfinanzas para vivienda tienen un enfoque operativo basado en transacciones; por ejemplo con los procedimientos manuales de solicitud, valoración de garantías aparte de la vivienda, y aseguramiento del pago de los recibos de renta. Para la viabilidad a largo plazo, las tasas del crédito obviamente deben reflejar los riesgos y los costos administrativos, y la metodología basada en el mercado ha ganado una mayor aceptación. Sin embargo, las prácticas varían. Mientras que algunas instituciones de microfinanzas cobran un monto por encima del costo de los fondos que adecúan para cubrir los costos a través de cargos de comisión, servicio y otros, otros buscan donantes y donaciones para mantener las tasas más bajas.

Metodología

Mientras que muchas instituciones de finanzas para vivienda están tratando de desarrollar tecnologías innovadoras para sus clientes, hay poca evidencia de que esos métodos y técnicas tengan mucho en común, o que sean estándar inclusive dentro de un país o región. Por ejemplo, algunas razones

claves, como el crédito al valor, y el patrimonio de la deuda no están definidas o no son estándar en todas las instituciones de finanzas para vivienda dentro de un país; la documentación para el crédito varía significativamente entre las instituciones de un país; y, aunque la mayoría de las instituciones de finanzas para vivienda tienen procesos de avalúo a la propiedad que ponen en práctica, estos procesos y los agentes externos involucrados en el proceso, no parecen seguir los estándares o directrices particulares con mucho rigor.

Créditos Grupales vs. Individuales

El asunto de los créditos grupales versus individuales es complejo; y la experiencia presenta un panorama mixto. Sin embargo, con unas pocas excepciones, los créditos para vivienda son predominantemente individuales. Al tratar con los más pobres de los pobres, y en los créditos productivos, los créditos grupales han demostrado ser atractivos: SEWA, SPARC, CARD, y Grameen, por ejemplo, utilizan créditos grupales para microempresas. Sin embargo, en créditos para vivienda, los créditos grupales son mucho menos populares. Durante la fase de evolución del desarrollo de créditos para vivienda, CashBank (y PROA / Mutual La Paz en Bolivia) concluyó que los créditos grupales no eran viables para vivienda; ambos encontraron que las tasas por mora para los créditos grupales eran demasiado elevadas. CashBank también descubrió que los productos de créditos grupales exhibieron sensibilidad al plazo; aquellos con una duración de un año o menos tuvieron una muy buena tasa de recuperación, pero el nivel de mora aumentó extremadamente rápido de ahí en adelante, amentando a 69 por ciento de los créditos en el grupo del plazo a cinco años. Una razón para esto fueron las razones de pago individual en el ambiente grupal que rápidamente se sobre-extendieron. De igual forma, después de un proyecto piloto en 1997, el African Bank también rechazó los créditos grupales.

Aunque la metodología grupal ha demostrado ser posible, unas cuantas IMFs utilizan los créditos grupales o el modelo solidario para vivienda, incluyendo la Cooperativa Jesús Nazareno en Bolivia, Fundación Provivienda en Argentina, Génesis Empresarial en Guatemala, CARD en Filipinas, People's Dialogue en Sudáfrica, y nuevos créditos de construcción con base comunitaria de SPARC en India. SPARC se ha dado cuenta que los grupos "intercambian" los pagos de créditos individuales para cubrir 20 a 30 por ciento de los hogares que en algún mes no pueden cumplir con su responsabilidad de pago. Una conclusión tentativa podría ser, que los créditos grupales pueden seguir siendo utilizados por los hogares más pobres. Para la Cooperativa Jesús Nazareno, la metodología de créditos grupales sirvió primordialmente como una alternativa al oneroso proceso de crear un gravamen hipotecario. En aquellos casos donde los costos de transacción y establecimiento de los créditos hipotecarios son elevados, los créditos grupales pueden ser una buena opción.

Evaluación del crédito

Dadas las considerables limitaciones que enfrenta las microfinanzas para vivienda, las entidades financieras han desarrollado una variedad impresionante de metodologías no tradicionales tanto para aseguramiento como para garantías, incluyendo el uso de ahorros obligatorios, garantías personales, deducciones de planilla, garantía de fondo de pensión, fiadores, y programas de capacitación (ver Tabla 3.7). El aseguramiento flexible basado en varios requisitos o vínculos es una de las características de los créditos para vivienda en naciones emergentes, respondiendo a las fuentes informales de ingresos y a la falta de información crediticia.

El historial del cliente y el control de su registro con la misma organización es de vital importancia. Los mecanismos para evaluar la posibilidad de otorgar el crédito entre los potenciales clientes para finanzas de vivienda todavía están subdesarrollados. La mayoría de los países en vías de desarrollo todavía no cuentan con oficinas de crédito totalmente integradas y computarizadas. A menudo, ellos tienen que depender de historiales recientes para evaluar la capacidad y voluntad de pago de un cliente potencial. En algunos países, están surgiendo compañías privadas que rastrean el historial del cliente y sus tarjetas de crédito, y ofrecen una forma de rastrear el historial crediticio. Solo un número limitado de instituciones revisaron la clasificación de crédito utilizada para analizar a sus clientes potenciales de finanzas para vivienda. Sin embargo, para las instituciones que exploran el sector financiero para vivienda, la mejor forma de asegurar el pago para un nuevo producto como vivienda es con el historial del cliente en su propia organización.

Tabla 3.7 Ejemplos de Garantía Utilizada para Asegurar Créditos para Vivienda

| | |
|-------------------------------------|---|
| BancoSol, Bolivia | Hipoteca y garantías personales |
| Cooperativa Jesús Nazareno, Bolivia | Hipoteca |
| Financiera CALPIA, El Salvador | Hipoteca, activos fijos, depósitos, y mixto |
| FUSAI, El Salvador | Hipoteca, solidarismo dependiendo del tamaño del crédito |
| Banco de Desarrollo, Chile | Garantías personales (créditos menos de \$5.000) |
| CashBank / BoE | Activos fijos (créditos más de \$5.000) |
| SEWA Bank, Grameen Bank | Garantía de fondos de pensión |
| SEWA Bank, BRI, CARD, Grameen | Fiadores |
| Caja Social, Colombia | Crédito previo para microempresa Personal, fiador e hipoteca. |
| | Para vivienda progresiva se acepta un segundo crédito. |

La mayoría de las IMFs requieren que los clientes: (1) tengan membresía con la institución por una cantidad de años; (2) demuestren historial previo de microfinanzas; (3) muestren un historial positivo de ahorros, y / o (4) muestren registros aceptables como cliente antiguo. Incluso en el caso de los créditos para alivio por desastres, los receptores son predominantemente clientes existentes de las IMFs. El Grameen Bank ve sus créditos para vivienda por emergencia como una recompensa para los prestatarios de microempresas que son fieles, que deben tener por lo menos de tres a cinco años de registros exitosos en créditos. La mayoría de las cooperativas e instituciones de ahorro y crédito siguen esta práctica, como el caso de la Cooperativa Jesús Nazareno. Estos tipos de IMFs también requieren un cierto número de años o meses de ahorros antes de la aprobación de un crédito para vivienda.

De acuerdo con Klinkhamer (2000), muchas de las organizaciones multipropósito que proporcionan créditos para vivienda así como para empresas y otros propósitos, demandan un buen historial de crédito en un crédito empresarial antes de desembolsar un crédito para vivienda. Esto establece una fuente probada de ingresos y el conocimiento del comportamiento crediticio anterior. Este es el caso de SEWA en India, el Grameen Bank, CARD en Filipinas, y la Women's Thrift and Credit Cooperative en Sri Lanka.

Para evaluar la accesibilidad al crédito de vivienda se utilizan estimados del ingreso familiar. Solo unas pocas organizaciones utilizaron los estimados de ingresos mensuales para calcular el monto y el plazo de los créditos para vivienda, al menos de la manera tradicional en la que se utilizan varias relaciones entre deuda e ingresos en el financiamiento hipotecario tradicional. Aunque los métodos tradicionales parecen ser una práctica entre las organizaciones financieras más establecidas, la práctica no fue evidente en muchas de las instituciones revisadas. Muchas organizaciones proveen vivienda como parte de su cartera total de microfinanzas, lo que sugiere que los criterios desarrollados para los créditos para vivienda son una adaptación de su cartera de micro-crédito, y no están específicamente designados para adaptarse a la accesibilidad de la vivienda.

Se prefiere la propiedad del cliente sobre la casa o el terreno. Está contra la política de algunas entidades de finanzas proporcionar crédito para vivienda en tierras invadidas, y el título paralegal de los dueños "legítimos" puede ser o no suficiente. Muchas de las IMFs experimentadas requieren la propiedad, incluso si el crédito no está garantizado mediante hipoteca. Algunos incluso proveen apoyo técnico y finanzas para acelerar el proceso de propiedad, como el caso de BancoSol. La Cooperativa Jesús Nazareno, retiene la documentación de propiedad, no como garantía, sino como forma de presión para el pago. El SEWA Bank requiere que el título del activo que se utiliza como respaldo se ponga a nombre de la prestataria femenina, con base en la sólida experiencia que han tenido donde las mujeres tienen mayores tasas de pago.

Muchas organizaciones que aceptan el título del terreno como garantía no necesariamente lo utilizan debido a los altos costos de implementación, sistemas de registro complejos, y todos los procedimientos involucrados en una ejecución hipotecaria. En la mayoría de los países en vías de desarrollo no existen instituciones adecuadas para el registro de propiedades, y los problemas sobre los derechos de propiedades siguen siendo una importante limitante para que las instituciones financieras se involucren en finanzas para vivienda. Un problema adicional de la utilización de títulos de terrenos es que, debido a varias razones sociales, legales y administrativas, la garantía, el terreno y la vivienda pueden no ser ejecutables, ya sea del todo o al menos oportunamente. Si el crédito para vivienda no puede ser ejecutado, las entidades de finanzas se ven obligadas a buscar otras formas de aseguramiento. Esto tiene un impacto directo sobre el costo de transacción del crédito para las familias de bajos ingresos. En la mayoría de los países en vías de desarrollo, el registro apropiado de un título o una vivienda puede implicar muchos meses y costos elevados para el cliente. Los altos costos de transacción relacionados con la implementación de contratos es un obstáculo importante para que las microfinanzas para vivienda lleguen a los sectores más pobres.

Esto es particularmente cierto para las IMF's bolivianas estudiadas, todas las cuáles indicaron que los costos de la utilización del título como garantía eran un desafío importante para otorgar créditos para vivienda. Aunque la mayoría de las IMF's bolivianas requieren la propiedad y el título como parte del proceso de calificación, el elemento de presión psicológica—o sea, la retención del título—fue más útil que la verdadera garantía que éste proporciona.

Un número limitado de organizaciones, por lo general ON's ofrecen asistencia técnica para vivienda de manera directa. Las IMF's más desarrolladas no ofrecen ningún tipo de servicio, con la excepción de su propio avalúo de la propiedad, para los créditos de mayor tamaño. Otras organizaciones como FUNHAVI en México, FUSAI en El Salvador, y Génesis Empresarial en Guatemala ofrecen servicios adicionales, como el respaldo y asistencia en la documentación legal y los estándares de construcción, en un esfuerzo por asegurar que los clientes cumplan con los requerimientos básicos. La literatura sugiere que la mayoría de los otros servicios técnicos como avalúos, documentación legal, cumplimiento de registro, y valoración son a menudo subcontratados a agencias especializadas. Hay poca investigación que analice si esos servicios de asistencia técnica son proveídos sin subsidio.

Los programas de capacitación están ampliamente diseminados en Asia y África, y abordan una variedad de problemas relacionados con el riesgo crediticio, incluyendo diseño apropiado de la vivienda, técnicas de construcción, educación al consumidor con respecto a plazos del crédito y pago, y educación de presupuestación para el consumidor, así como capacitación tradicional de

microempresa. SEWA, CARD, SPARC, y People's Dialogue asumen varios esfuerzos de capacitación relacionados con vivienda, y en algunos casos, estas capacitaciones son obligatorias.

De acuerdo con Ferguson y Haider (2000), con el fin de evitar los desafíos involucrados en la búsqueda de un gravamen hipotecario, algunas organizaciones, como la Fundación para la Vivienda Cooperativa en Honduras, utilizan garantías personales y un contrato que da al acreedor el derecho legal de confiscar activos personales y retener salarios en caso de mora. Sin embargo, estos procedimientos, que también son aplicables a los créditos productivos, rara vez son utilizados para finanzas de vivienda.

Las cuentas de ahorros son utilizadas como método para hacer pagos. Los ahorros son a menudo un aspecto crucial de las microfinanzas para vivienda. La capacidad demostrada de los ahorros es utilizada en el aseguramiento como prueba de la capacidad de pago; los depósitos obligatorios son a veces utilizados como una garantía alternativa. Los plazos de los ahorros obligatorios varían. Por ejemplo, el SEWA Bank requiere un mínimo de dieciocho meses. La mayoría de los grupos requieren pagos regulares—mensuales, semanales o diarios—con montos mínimos establecidos. Algunas organizaciones que ofrecen productos de ahorros solicitan que los clientes utilicen sus cuentas de ahorros para hacer los pagos de los créditos para vivienda. Esta práctica es vista particularmente entre bancos como el Banco Caja Social en Colombia, pero también en algunas cooperativas como Mutual Alajuela en Costa Rica y la Cooperativa Jesús Nazareno en Bolivia. Esta práctica es vista como otro mecanismo para reducir la posibilidad de mora o pagos tardíos.

Las deducciones de la planilla son utilizadas como un método de pago para los trabajadores asalariados. La deducción de la planilla es ahora común en los créditos en Sudáfrica, donde la turbulencia social y política ha llevado a boicots en pagos y ha evitado la ejecución de la garantía hipotecaria. Mientras que la deducción de planilla ofrece beneficios para el aseguramiento y reduce los costos de transacción, claramente también limita la participación de aquellos que tienen ingresos informales que, en muchos de los mercados emergentes, constituyen la principal forma de vida para muchos hogares de bajos ingresos. Además, la deducción de planilla ha sido abusada por algunas microfinancieras en Sudáfrica, ya que ellos han sobre-extendido grandemente la capacidad de pago de los prestatarios que no tienen experiencia con la presupuestación y con el manejo de la deuda. Los abusos en la práctica han llevado a regulaciones gubernamentales que disponen mayores controles y parámetros de fijación de precios para intentar balancear los beneficios y riesgos de esta metodología de aseguramiento.

BRI en Indonesia también ofrece créditos por deducción de planilla; a diferencia de los créditos de BRI para generación de ingresos, estos créditos son menos rígidos con respecto a su propósito establecido, y están entre los tipos de créditos de BRI que son, de hecho, utilizados para otros propósitos, particularmente vivienda y educación.

Los fondos de pensión y previsión son utilizados como garantía. Los créditos respaldados con pensión son una alternativa que surge de circunstancias únicas en Sudáfrica, donde la capacidad para ejecutar la garantía hipotecaria se ha visto severamente obstaculizada. CashBank fue pionero en la metodología y todavía depende grandemente de ella. Por otra parte, el African Bank decidió no utilizar los créditos de respaldo con pensión, ya que ahora ésta se ha convertido en una metodología altamente competitiva, donde bancos generales como el Standard Bank se están tornando en grandes actores. Al igual que con la deducción de planilla, la garantía con fondos de pensión presenta preocupaciones difíciles con respecto a políticas, que en este caso se enfocan en jubilación.

Viabilidad Financiera

Las IMF's generalmente comienzan con un programa piloto que puede estar limitado a mejoras a la vivienda. La mayoría de las IMF's comienzan con un proyecto piloto, arriesgando cantidades limitadas de activos en el proceso. Este ingreso restringido en el mercado es preferido por encima de iniciar con créditos para vivienda a gran escala. A menudo, las IMF's entran en el sector vivienda con créditos para mejoras de vivienda antes de ofrecer finanzas para la compra o construcción de una nueva casa. La mayoría de las IMF's tienen menos del 20 por ciento de los activos en su categoría de vivienda, con la excepción de las agencias especializadas, como la Mutual La Primera.

La relación entre el crédito y el valor del activo (LTV) no es un factor clave para las microfinanzas para vivienda. La literatura revela que la LTV varía de acuerdo a condiciones específicas y a la IMF individual. Los valores de la LTV varían de 40 a 90 por ciento. El historial del cliente, el análisis de crédito, la liquidez y la garantía juegan un papel importante en la determinación de la LTV.

Generalmente los altos niveles de mora no parecen ser un problema serio. La tasa de mora de Grameen ha exhibido un amplio rango con el pasar de los años que va de 1 por ciento a cerca de 7 por ciento. La tasa de mora en el BRI (a partir de marzo del 2001) fue de cerca del 2.5 por ciento. Algunas entidades de microfinanzas parecen estar indebidamente opuestas al riesgo; CARD, por ejemplo, no tiene actualmente créditos en mora. Como se indicó, los créditos grupales han tendido a tener mayores tasas de mora que los créditos individuales.

La mayoría de las instituciones públicas de finanzas están orientando sus subsidios a nivel del cliente; en otras palabras, enfocándose en el lado de la demanda. Los subsidios a las tasas de interés, los costos de transacción y el acceso permiten a las instituciones gubernamentales llegar directamente al nivel del cliente. Las instituciones públicas, como FOGUAVI, la institución de finanzas para vivienda en Guatemala, que acostumbraba financiar la construcción de grandes proyectos de vivienda, están ahora canalizando fondos a través de bancos locales y de IMFs. Aunque esto está primordialmente limitado a instituciones financieras formales o IMFs reguladas, en algunos casos, las ONGs y las organizaciones comunitarias han recibido fondos, como el caso e CODEP en Colombia. Los subsidios orientados a través de ONGs son particularmente comunes donde han ocurrido desastres naturales. El enfoque cambiante de las instituciones públicas será una tendencia importante de monitorear conforme emergen asuntos de finanzas para vivienda en muchos de los países en vías de desarrollo.

En Perú, MiVivienda, la autoridad estatal de finanzas para vivienda, está canalizando fondos de vivienda a cerca de treinta intermediarios financieros. Más de dos terceras partes de estas instituciones son IMFs, un buen número de las cuáles son relativamente pequeñas. Algunas Cajas Municipales, las cooperativas municipales de ahorro y crédito, y MiBanco, un banco grande especializado en microfinanzas, también están utilizando estos créditos. Con los bancos en Perú escalando descendentemente de manera agresiva y compitiendo con las IMFs tradicionales, MiVivienda debe considerar asuntos de eficiencia y sostenibilidad al largo plazo. ¿Estaría quizás mejor trabajando con menos intermediarios y concentrando sus esfuerzos en intermediarios financieros más grandes y más eficientes?

Los ejemplos de fondos públicos canalizados a través de IMFs están ampliamente diseminados. CORDEP en Colombia es una ONG subsidiaria del Ecumenical Church Loan Fund (ECLOF), basado en Suiza. CORDEP recibió fondos públicos después del terremoto de 1998 para hacer reconstrucciones. La National Slum Dwellers Federation en India comenzó a recibir fondos de la Housing and Urban Development Corporation (HUDCA) en 1990. Esta fue la primera vez que HUDCO se comprometió con créditos a una organización comunitaria que estaban garantizados por una ONG europea. Con el éxito de este primer crédito, HUDCO canalizó más créditos a través de organizaciones comunitarias, incluyendo el SEWA Bank y la ONG Sri Padmavathy Mahila. En Perú, MiBanco, un banco local, y Edyficar, una institución regulada de microfinanzas no bancaria, se originaron a partir del trabajo de ONGs internacionales (ACCION y CARE). MiVivienda, la agencia estatal peruana, canaliza créditos para vivienda a familias de ingresos bajos y medios mediante estas dos agencias.

Asuntos legales y reguladores. La selección de la estructura legal y reguladora apropiada sigue siendo un problema para muchas microfinancieras. Las entidades financieras deben balancear factores como los requerimientos de costo de capital, la conveniencia de tener una autoridad que tome los depósitos, la formalidad de la estructura y la habilidad de mantener relaciones con la comunidad. SPARC, por ejemplo, ha evaluado este problema rigurosamente, junto con la búsqueda de más fondos sin convertirse en un banco, lo que es oneroso en India debido a los requerimientos de capital. Este dilema absorbe una gran cantidad de energía. Sigue existiendo una discusión política sobre la formalización de estructuras financieras alternativas menos formales que pueden tener requerimientos de capital menos exigentes. Otro asunto es la intermediación mejorada por parte de las entidades financieras para grupos de bajos ingresos, donde los ahorrantes de bajos ingresos pueden ahorrar en instituciones locales en lugar de bancos principales, que tienden a no otorgar créditos a estos mismos grupos.

La escala, capacidad y sostenibilidad siguen siendo grandes barreras para las microfinanzas para vivienda efectiva. Los problemas incluyen la movilización de depósitos, la búsqueda de líneas de crédito sostenibles, determinar la mejor estructura institucional y legal para involucrarse en microfinanzas para vivienda, y asumir asociaciones con bancos el sector formal u otras instituciones. Lo más difícil y generalizado es probablemente la búsqueda de fondos sostenibles. En cualquier caso, dado el balance que debe haber entre accesibilidad, la necesidad de cubrir costos y la búsqueda de fondos adecuados, la capacidad de escalar los créditos para familias de bajos ingresos es un problema serio y generalizado. Aun más, la estructura institucional y las capacidades requeridas para proyectarse, las asociaciones que organizan ahorros, la capacitación de nuevos prestatarios, el servicio a los créditos de bajos ingresos, etc. pueden verse afectados con la estructura institucional que es más capaz de obtener fondos a gran escala. ¿Convertirse en una institución más formalizada significa abandonar a los muy pobres o perder flexibilidad y legitimidad como fuerza comunitaria?

Microfinanzas para Vivienda como Parte de un Proceso de Desarrollo Integrado

Es importante enfatizar que las microfinanzas para vivienda deriva de un contexto mucho más amplio que el de finanzas convencional para vivienda o el crédito productivo. La vivienda para los pobres en muchas naciones emergentes está inevitablemente relacionada con el acceso a la tierra. Después de esto viene la infraestructura. En grandes áreas urbanas, la vivienda para una sola familia, con su gran apetito por la tierra y la necesidad de materiales de construcción, puede no ser costo-efectiva. Por ende, obtener financiamiento puede también incluir:

- la formación de grupos comunitarios para la planificación y adquisición de tierras
- el desarrollo de mecanismos comunitarios de ahorro
- convencer a las autoridades relevantes para que financien la infraestructura o que por lo menos proporcionen la infraestructura sanitaria, y
- la obtención de finanzas puente para terreno, hogares multifamiliares, etc.

Tres de las entidades financieras para familias de bajos ingresos estudiados en este capítulo son parte de una asociación de ONGs financieras, donde cada una tiene un rol en particular dentro de este contexto holístico. Los roles de SEWA, SEWA Bank, y Mihila Trust se refieren al hecho de que hay muchas más necesidades por viviendas de bajos ingresos que fondos disponibles. People's Dialogue, la Homeless People's Federation, y el uTshanti Fund forman una coalición similar, mientras que SPARC y sus federaciones de ahorros proporcionan un tipo diferente de coalición, pero con las mismas metas.

NOTAS

¹ Este es un problema importante en Sudáfrica, donde la vivienda de bajos ingresos es una prioridad nacional. Sin embargo, los bancos grandes que deben competir internacionalmente argumentan que su perfil necesario de RSP (Retorno sobre Patrimonio) no es compatible con dichos costos de transacción elevados. Ver Tucker, R.S., "The Retail Dimension: Rethinking the Provision of Retail Banking Services to Low-Income Communities," *Housing Finance International* (Diciembre, 1999).

² SEWA Bank en India estaba entre los primeros en reconocer la importancia de la inversión en vivienda en su cartera hace cerca de dos décadas. Bank Rakyat en Indonesia ha realizado varios estudios formales sobre la disposición de sus créditos "no designados" y ha seguido abordando el rol que la vivienda debe jugar en su cartera.

³ Dadas las marcadas diferencias que a menudo prevalecen en el desarrollo de créditos para los hogares pobres y de ingresos moderados, Merrill distinguió IMM (ingresos medios y moderados) y microfinanzas para vivienda (ver, por ejemplo, Merrill, marzo 2001). Sin embargo, nosotros no hemos intentado distinguir estos grupos aquí.

⁴ Ver Baumann 2000.

⁵ Ver, por ejemplo, Renaud 2001.

⁶ Los estudios que están siendo realizados por BRI en esta cartera de crédito pueden cambiar esta afirmación.

4

Investigación de Mercado para las Microfinanzas para Vivienda

Mayada Baydas

A pesar de los esfuerzos de donantes y gobierno, hay muy poco en la literatura de desarrollo acerca de la estructura financiera de las organizaciones que trabajan a nivel de micro y pequeña empresa, de los empleados con salario mínimo, los trabajadores pobres en general, o de la clientela de microfinanzas. Aunque el sector de las microfinanzas pasó de ser el método orientado por la demanda liderado por el crédito dirigido, a ser una metodología orientada al mercado e impulsada por la demanda, responder a la demanda de los clientes ha sido algo que se ha abordado sin un entendimiento bien pensado de quiénes son los clientes, y sin identificación de los factores subyacentes que explican la demanda. Los esfuerzos de la investigación se han enfocado mucho en el crecimiento y graduación de su clientela (Mead y Liedholm 1998) y en las IMFs de microfinanzas y su sostenibilidad (Rhyne y Otero 1992). Muchas instituciones, en particular aquellas que adoptaron la tecnología de créditos grupales mientras se enfocaban en desarrollo institucional, han utilizado productos estándar de microfinanzas. Cuando investigan a su grupo meta, los donantes consultan estudios de impacto que relacionan con medidas de alivio de pobreza¹ Quiénes están incluidos entre sus clientes, quiénes no lo están, y cuál es su demanda de los diversos servicios, son preguntas que han sido aceptadas apenas recientemente (Park y Ren 2001, Rhyne 2001, Navajas et al. 2000). Entender la estructura financiera de los agentes económicos o de la clientela de las microfinanzas y su demanda efectiva y potencial para los servicios financieros alternativos son elementos que se han analizado en varios informes de investigación de mercados (Baydas 1993, Baydas, Graham y Valenyela 1997).

La investigación de mercado, en general, es el estudio de los mercados existentes, la demanda existente y potencial, la adaptabilidad de los productos, y la exploración de nuevos mercados. Las investigaciones de mercados pueden brindarnos un mejor entendimiento de nuestros clientes existentes y potenciales y su demanda. En el mundo de las microfinanzas, los mercados formales e informales proveen canales alternativos para que los clientes decidan. Identificar las características de estos mercados, su segmentación, nichos, proveedores, agentes económicos y las unidades familiares que se mueven en estos mercados, brinda información significativa sobre la naturaleza de estos mercados y su clientela. La entrada a nuevos mercados o la expansión de los mercados existentes con nuevos productos

requiere cumplir con la demanda de la clientela mediante una mezcla de productos que responda a la demanda existente satisfecha y no satisfecha.

Las investigaciones de mercado pueden ser adaptadas para proveer información sobre los clientes de muchas maneras. Los principales objetivos para realizar investigación de mercado en el sector de las microfinanzas son: la investigación de la demanda general para servicios de microfinanzas, el perfil de la clientela actual y potencial, la recopilación de información sobre la tecnología más apropiada mediante la cuál se le puede llegar a la clientela, y la documentación de detalles acerca de la naturaleza de los productos financieros que se demandan. La entrada a nuevos mercados, la creación de instituciones que proveen productos financieros, y la expansión de la escala o el alcance de los productos financieros existentes, deben basarse en la información sobre la naturaleza del ambiente existente y del conjunto de relaciones predominantes que existen. Los agentes económicos satisfacen toda o parte de la demanda por varios tipos de servicios financieros, dada la disponibilidad de opciones en oferta en el sector formal o el informal. La identificación y entendimiento de la naturaleza de estos contratos, sus términos y condiciones y sus limitaciones permiten la identificación de brechas para cumplir con la demanda potencial, y permite también la consideración de diferentes maneras de mejorar la eficacia para satisfacer la demanda efectiva.

Las necesidades de vivienda para los trabajadores pobres tanto urbanos como rurales, han sido cumplidas de varias maneras en diferentes regiones del mundo. Las IMF's que se enfocan principalmente o sólo en satisfacer esta demanda, han entregado estos servicios a través de varios métodos tradicionales, ya sea para construcción básica o para mejoras a la vivienda. Más reciente, muchas IMF's han comenzado a incorporar las microfinanzas para vivienda como uno de los servicios que ofrecen a sus clientes. Esfuerzos recientes de investigación han documentado varias iniciativas de las microfinanzas para vivienda con un enfoque principal sobre las opciones de metodologías de finanzas, métodos de capitalización y mecanismos para expandir la proyección (Center for Urban Development Studies 2000). Sin embargo, la investigación sobre la clientela de las microfinanzas para vivienda sigue siendo relativamente limitada.

La justificación para asumir una investigación de mercado para las microfinanzas para vivienda se fundamenta, por lo tanto, principalmente sobre el hecho que es importante entender el mercado y los clientes potenciales antes de diseñar y ofrecer un producto nuevo. El diseño de los términos y condiciones de este producto, el método de entrega, y cómo encaja el producto dentro de toda la estructura financiera para la clientela, son elementos que se basarán en la información derivada de la investigación de mercado. Es muy importante hacer investigaciones de mercado para productos de las microfinanzas para

vivienda, como lo es, hacerlas para el diseño y lanzamiento de un programa nuevo de las microfinanzas o cuando se considera un producto nuevo.

Las siguientes secciones presentarán, primero, el objetivo para realizar investigaciones de mercado y su aplicación particular para las microfinanzas para vivienda. Segundo, se presentará una discusión detallada sobre los componentes de una investigación de mercado típica; y, tercero, se describirá una revisión de la metodología para investigación de mercados que incluye la recolección de datos sobre las microfinanzas para vivienda. La cuarta sección discutirá los resultados generados de la investigación y la estimación de la demanda efectiva y potencial. La sección final subrayará la importancia de realizar investigaciones de mercado y señalará también sus limitaciones. Este capítulo está dirigido al público en general de las microfinanzas, con una aplicación particular a los proveedores de las microfinanzas para vivienda, y pretende orientarlos a través de un método paso a paso, para realizar investigaciones de mercado.

OBJETIVO PARA REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE MERCADO DE LAS MICROFINANZAS PARA VIVIENDA

El objetivo primordial de esta sección es describir y detallar el propósito, la metodología y los diferentes componentes de la ejecución de una investigación de mercado de las microfinanzas para vivienda. Se revisarán los diversos pasos para reflejar cómo puede recopilarse la información sobre la demanda efectiva y potencial, así como la información sobre los proveedores existentes. La información sobre los proveedores existentes de productos de las microfinanzas para vivienda se puede recopilar tanto de clientes como de los proveedores formales e informales existentes. La información sobre la clientela potencial se obtiene directo de los clientes, principalmente a través de un estudio de base complementado con estudios de caso e información recolectada en diferentes niveles comunitarios.

Antes de realizar una investigación de mercado, se puede rescatar información importante de las IMFs existentes que brindan servicios de las microfinanzas para vivienda al mercado meta. Se deben visitar estas IMFs y entrevistar los funcionarios con relación a sus programas. La información sobre las IMFs formales existentes, por lo general está documentada o disponible a través de publicaciones, volantes, y la red general de distribución que utilizan estas IMFs para funcionar. La información sobre los proveedores informales de productos de las microfinanzas para vivienda tiene una menor disponibilidad. La identificación de estos últimos proveedores también es menos obvia. En principio, la investigación de la demanda efectiva para servicios de las microfinanzas en general (y en especial las microfinanzas para vivienda), así como las fuentes de fondos que son utilizadas para satisfacer las

necesidades de mejoras a las viviendas permiten la identificación apropiada de los proveedores. Esta información, por lo general, se documenta de la investigación de la clientela potencial. De hecho, algunos de los proveedores informales, como se discutirá en secciones subsecuentes, son los mismos proveedores de los productos de las microfinanzas en general. Dada la naturaleza de los fondos, el crédito definido para ciertos propósitos específicos, muchas veces no cumple con sus propósitos pretendidos y a menudo es canalizado para otros usos (Adams, Graham, y Von Pischke 1984). Algunas mejoras a las viviendas son financiadas con fuentes informales o con créditos generales de las IMF's.

Las investigaciones de mercado a nivel comunitario incluyen la recopilación de información a partir de diversas fuentes. La información es recolectada primordialmente a nivel de la clientela, por lo general, a través del estudio de la clientela potencial. Esto incluye la documentación de características demográficas, socioeconómicas y empresariales del cliente, así como su perfil financiero. Esta información permite señalar al grupo de la clientela potencial, identificar la tecnología apropiada para prestar el servicio, y formular el servicio adecuado. Aun más importante es el hecho que las investigaciones de mercado permiten estimar la demanda efectiva y potencial de los servicios de las IMF's, incluyendo las microfinanzas para vivienda. Además, las investigaciones de mercado pueden permitir la estimación del tamaño del mercado potencial en cualquier región o país.

COMPONENTES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Las investigaciones de mercado de las microfinanzas para vivienda a nivel de la clientela, consiste en cuatro componentes principales que se detallan más adelante. Cada uno de estos componentes debe ejecutarse y completarse en esta secuencia.

Diseño del Instrumento de la Investigación

El primer componente de la investigación de mercado es el diseño de un instrumento o cuestionario de estudio—uno de los pasos más importantes en la investigación.² La Tabla 4.1 provee un resumen de las principales variables o preguntas en el instrumento de estudio. La investigación de mercado de las microfinanzas para vivienda, debe proveer un perfil general de la clientela potencial mediante información detallada sobre las características demográficas, socioeconómicas y empresariales del cliente, así como los detalles de la demanda efectiva y potencial para los servicios financieros, la carga de la deuda y la capacidad de pago.

Tabla 4.1 Resumen de Preguntas Claves en el Cuestionario de Investigación de Mercado

| Categoría | Principales preguntas |
|--|---|
| <p>I. Información Básica</p> <p>Ingreso familiar actual Gastos actuales</p> | <p>Tipo de Empresa, Ubicación, Sector, Edad, Género, Educación, Propiedad de la Vivienda, etc. Ingreso, número de dependientes, etc. Alquiler, comida, gastos médicos, servicios básicos, etc.</p> |
| <p>II. Solo para Empresarios</p> <p>Relaciones contractuales con proveedores Forma de pago Relaciones contractuales con clientes Forma de pago Problemas y limitaciones</p> | <p>Información financiera básica, número y tipo de empleados, costo de mano de obra, gastos, etc. Material producido o comprado, etc. Efectivo, crédito, adelantos, consignación Tipo de clientes, ventas, etc. Efectivo, crédito, avances, consignación Problemas con fuerza laboral, limitaciones financieras, etc.</p> |
| <p>III. Demanda formal e informal</p> <p>Créditos informales Créditos formales Si tiene crédito actualmente</p> | <p>Participación, tamaño, plazo, precio, tipo, etc. Participación, tamaño, plazo, precio, tipo, etc. Estatus actual de pagos e información básica del crédito</p> |
| <p>IV. Demanda potencial de Microcréditos a través de Bancos y ONGs</p> | <p>Tamaño y tipo del crédito, garantía, interés, etc.</p> |
| <p>V. Ahorros con Bancos</p> | <p>Participación, interés, número de cuentas, etc.</p> |
| <p>VI. Servicios Bancarios y No-bancarios</p> | <p>Tarjetas de crédito y débito, participación en seguros</p> |
| <p>VII. Grupos Informales</p> | <p>Participación, términos y condiciones</p> |
| <p>VIII. Participación Informal de Grupos Más Significativa</p> | <p>Número de miembros, participación de la mujer, tipo y tamaño de la contribución, etc.</p> |
| <p>IX. Demanda Potencial para Créditos Grupales</p> | <p>Contribución e información de pago, tamaño del crédito, etc.</p> |

| | |
|--|--|
| X. Solicitud de Créditos para Mejoras a la Vivienda | Número de personas en la casa, tipo de vivienda, tipo de techo, cocina, baño, cuartos, mejoras en los últimos 5 años, etc. |
| XI. Mejoras Actuales | Construcción, reparación, pintura, electricidad, costo, fuentes de fondos, etc. |
| XII. Mejoras Potenciales | Construcción, reparación, pintura, electricidad, costo, tamaño de fondos necesarios (material y mano de obra), período de pago, etc. |

La primera sección del cuestionario comienza con preguntas que proveen información general acerca de la ubicación del cliente, el tipo de empleo, el sector, la edad, el género, la educación, y la estructura de propiedad de la vivienda. La segunda sección pregunta sobre fuentes de ingreso familiar y detalles de gastos familiares, incluyendo la carga de deudas que lleva a una estimación de la capacidad de pago actual. La tercera sección del cuestionario documenta las actividades empresariales de la persona (si el individuo entrevistado tiene un negocio privado), sus relaciones con proveedores de insumos y clientes, y las transacciones financieras incluidas en los contratos de compra y venta.

La siguiente sección explora la demanda general efectiva para los servicios financieros del sector informal y formal, buscando detalles de los términos y condiciones para los contratos de crédito que actualmente son utilizados por los clientes, o los que han sido empleados en el último par de años. Las preguntas en esta sección se enfocan en el monto del crédito, el plazo, el interés y los honorarios pagados, y la garantía usada, así como el tiempo que tomó recibir el crédito desde el momento de la solicitud y los costos de transacción involucrados. Además, esta sección examina el grado de participación en ROSCAS (Asociaciones de ahorro y crédito notativo), así como la práctica de ahorros con los recolectores informales. Esta información indica el potencial de ahorros y la demanda para créditos grupales a través de las estructuras grupales autóctonas. Las preguntas sobre los términos y condiciones de la demanda potencial para créditos grupales e individuales—en contraste con el conjunto de preguntas anterior con respecto a la demanda efectiva—explora el interés y la voluntad de pedir un crédito y pagar por estos servicios. Las últimas preguntas sobre la demanda potencial buscan información de clientes potenciales al preguntar si están interesados en créditos individuales o grupales, así como sobre el monto del crédito, el plazo, el interés y los honorarios que están dispuestos a pagar, y la garantía que pueden proveer. Todas las preguntas anteriores con respecto a las alternativas de demanda

por contratos de crédito consideran la demanda por los diferentes tipos de créditos (por ejemplo, capital de trabajo, activo fijo y créditos al consumidor). Esta información nos lleva a sacar varias inferencias. Por un lado, el monto del crédito, el plazo, el precio y la garantía usada reflejan la preferencia de un prestatario por el tipo de tecnología de crédito; por ejemplo, créditos grupales versus créditos individuales, y la capacidad de pago actual como se indica con la carga de deudas a la que están sirviendo. Por otra parte, las preguntas relacionadas con el uso del crédito indican que mientras que el capital de trabajo y los créditos de activos fijos se utilizan para el negocio, por defecto, los créditos personales incluyen una variedad de propósitos de consumo, que comprenden, en algunos casos, mejoras a las viviendas.

Sin embargo, solo la información anterior no es suficiente para diseñar un producto de créditos para mejoras a la vivienda o un crédito general para vivienda. La demanda de mejoras para vivienda se investiga en más detalle en una sección que revisa el tipo y condición de la vivienda, el número de habitantes, los tipos de mejoras hechas en los últimos años, los costos de esas mejoras, y las fuentes de los fondos. Esto revela las fuentes existentes que satisfacen la demanda por mejoras a la vivienda. A los clientes potenciales también se les pregunta sobre su interés en asumir las mejoras de la vivienda, su voluntad de pedir un crédito para satisfacer esas necesidades, el costo estimado de esas mejoras, y los diferentes componentes de estos costos, como material de insumos versus mano de obra, así como el tiempo que les tomaría pagar el monto si lo reciben de un crédito (Daphnis y Tilock 2001, 18-26).

Hacer pruebas previas de los cuestionarios y modificar las preguntas para que sean aptas para el ambiente local deben ser el último paso en el diseño del instrumento de investigación. Además, la información documentada a través del estudio debe ser complementada con información de la comunidad sobre el estatus general de las viviendas, y los costos de las mejoras a las viviendas que tienen los contratistas especializados y los proveedores de materiales. La información sobre el estatus general de las viviendas en las comunidades estudiadas puede ser documentada mediante visitas de reconocimiento a estos sitios. De hecho, este paso se realiza antes de efectuar un estudio de clientes. El propósito de este paso es confirmar la necesidad general aparente de mejoras a las viviendas en una comunidad en particular. Los estimados de costos de mejoras a las viviendas, en contraste, se realizan después de tener los resultados del estudio de clientes. Los tipos de mejoras a las viviendas implementadas en los últimos años, y los que están potencialmente en demanda si los créditos estuvieran disponibles, pueden identificarse como resultado del estudio de base de los clientes. Por ende, se debe consultar a los expertos en el campo, con el fin de verificar las cifras promedio brindadas para las mejoras de las viviendas según lo indicado en el estudio.

Selección de la muestra

El segundo componente de una investigación de mercado es la selección de la muestra; o sea, la identificación del grupo potencial de clientes, el área geográfica, y la representación. Si la organización está lanzando sus actividades por primera vez, entonces la muestra debe incluir observaciones aleatorias del universo del trabajo con los pobres en todas las regiones que serán inmediatamente alcanzadas, así como en aquellas que serán alcanzadas en el futuro cercano. Los trabajadores pobres incluyen micro y pequeños empresarios en todos los sectores de la economía, y empleados de bajos ingresos en instituciones públicas y privadas. Si la IMF planea extender el alcance de sus servicios financieros, la muestra debe incluir, además de las observaciones aleatorias ya mencionadas del universo de los trabajadores pobres, un subgrupo de clientela seleccionada al azar de la IMF de diferentes regiones.

La selección de la muestra debe intentar controlar las variables que pueden sesgar la investigación. La distribución de los varios sectores de la economía y su participación relativa en el producto interno bruto (PIB) es un factor que se debe tomar en cuenta—modificado, sin embargo, mediante la distribución general de los diversos sectores en el mercado informal donde opera a menudo gran parte de la clientela potencial. Controlar la distribución de género es también un asunto importante. De nuevo, la representación de la mujer en la fuerza laboral, por lo general, no refleja con exactitud la participación real de ellas, ya que muchas se ubican en el sector informal. La representación geográfica debe también reflejar la distribución de la población y las concentraciones de fuerza laboral (formal e informal) en el país. La participación relativa que es representativa de los factores anteriores, o de cualquier otro factor que tenga un rol significativo en la categorización de la población, da forma a los porcentajes de los subgrupos en la muestra de cada región, por género y por sector.

Un método aleatorio de selección de observaciones es, por lo general, el método más factible para incluir al sector económico informal y sus unidades de vivienda. Ya sea para una empresa informal a escala micro o pequeña, o para una estructura informal de vivienda, el método aleatorio toma en cuenta aquellos negocios no registrados en la cámara de comercio, o los que no tienen licencia de las municipalidades, así como los clientes que no tienen escrituras de titulación registradas. Aun más, el tamaño general de la muestra debe asegurar que es representativa de la población y que provee un tamaño adecuado de los diferentes factores que componen cada subgrupo.

Ejecución de la Investigación

El tercer componente en la investigación de mercado lo constituye la ejecución del estudio base y la recopilación de la información. La recolección de datos

es un paso crucial en la investigación de mercado. El instrumento de estudio o cuestionario puede haber sido muy bien diseñado, y el método de selección de la muestra puede haber sido bien esquematizado y planeado; sin embargo, estos pasos no son suficientes para asegurar una buena investigación de mercado. Si la recopilación real de la información no es apropiada, los resultados de la investigación de mercado no reflejarán el ambiente o la demanda de los clientes. La selección apropiada del encuestador, la capacitación, y la supervisión son pasos, que se discuten en la siguiente sección, que generan datos primarios de buena calidad y confiables.

Análisis de los Datos del Reporte

El cuarto componente en la investigación de mercado es el análisis de datos y el reporte de resultados. Completar la recolección de información e ingresar los datos en una hoja de cálculo o un programa ya disponible para el análisis estadístico, constituyen el último paso antes de interpretar y reportar los resultados. El ingreso de la información es, por lo general, responsabilidad del especialista en tecnología de la información que puede ingresarlo en un formato basado en las preferencias del investigador, utilizando un paquete particular de análisis estadístico. Una metodología muy simple para el ingreso de datos es colocar la información en una hoja de cálculo (por ejemplo, Excel), con los diferentes nombres o códigos de preguntas en la parte superior y los números de observación en la primera columna. Esto generará un conjunto de datos con el número de variables que es el número de preguntas en el instrumento de estudio y el número de observación que es el tamaño de la muestra. Este archivo puede entonces leerse o transformarse en un formato que pueda ser accedido por varios paquetes estadísticos, incluyendo el ampliamente utilizado Statistical Analysis System (SAS), que permite realizar los análisis estadísticos. Otros paquetes estadísticos (como el Statistical Package for the Social Sciences o SPSS) pueden también hacer el ingreso y análisis de datos requeridos. No importa qué programa se utilice, el investigador necesita identificar los parámetros mediante los cuáles se analizarán los datos, y las variables dentro de cada categoría que son más importantes de revisar.

Las estadísticas descriptivas generales de todas las variables o preguntas detalladas en el instrumento de estudio, deben generarse para proveer un panorama general de las características de la muestra y de los datos. Los análisis estadísticos más básicos proveen medias, medianas, modas y distribuciones de frecuencia para todas las variables o preguntas en el instrumento de estudio. La media, mediana y moda, o el análisis de una variable, son apropiados para variables con respuestas continuas, mientras que la distribución de frecuencias es apropiada para las respuestas categóricas. Este análisis permite una clasificación básica de los datos y la generación de lo siguiente:

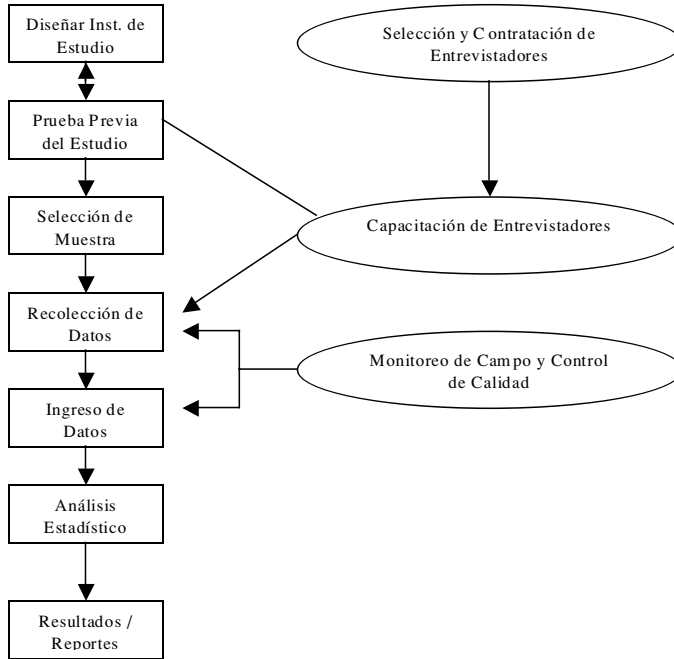
- un perfil de la clientela potencial, incluyendo características demográficas y socioeconómicas;
- fuentes de ingresos de los clientes potenciales, resumen de niveles promedio de gastos familiares, y estimación de la capacidad de pago actual;
- detalle de las características del negocio de clientes potenciales con una idea de relaciones con proveedores y clientes, así como de los contratos financieros con que cuentan;
- panorama general de los contratos financieros formales e informales que existen, así como aquellos que pueden ser demandados por los clientes.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La metodología de la investigación de mercado comprende la realización de todos los componentes que se discutieron en la sección anterior. La Figura 4.1 ilustra este método y las secuencias involucradas. El diseño y la prueba previa del instrumento de investigación deben detallarse cuidadosamente, para asegurar que la información que se necesita para desarrollar un crédito para vivienda se va a obtener. La selección y capacitación de entrevistadores incluye encontrar gente, preferiblemente con experiencia previa en la recolección de información, y realizar un programa de capacitación que les permita entender el objetivo del estudio y la naturaleza del cuestionario. Se pueden necesitar varias sesiones para revisar todas las secciones del cuestionario y las diferentes respuestas posibles. Los datos de la fase de prueba previa se pueden usar para simular respuestas potenciales y discutir cómo los entrevistadores deben hacer las preguntas para alcanzar esta información. La recopilación de información no siempre es un método claro y directo, y puede requerir varias metodologías para que los entrevistadores hagan sus preguntas. La supervisión de campo y el monitoreo aleatorio de la recolección de datos son también elementos importantes, para asegurar que no se están generando datos imprecisos.

La revisión cuidadosa de los cuestionarios completos seleccionados aleatoriamente, es esencial para controlar inconsistencias en la recolección de datos. Esto se puede realizar mediante la verificación de los cuestionarios reales, o mediante una revisión de los problemas generados de los datos generales que se ingresaron en la hoja de cálculo. Una impresión general de todos los datos ingresados al final de la recolección de información, permite hacer un control de calidad y verificación de cualquier error en el ingreso de la información o de inconsistencias en la recolección de datos. Proveer directrices para el análisis estadístico y la tabulación cruzada de las variables, constituye el último paso que permite a los investigadores leer la información y crear una representación general de clientes, características, clientela y su demanda efectiva y potencial.

Figura 4.1 Metodología para la Investigación de Mercado



ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL Y EFECTIVA

La investigación de mercado puede identificar clientes potenciales y sus demandas de varios servicios financieros. La información sobre los contratos financieros con los proveedores y clientes, así como con financieras formales e informales, proveen un mapa del panorama financiero. Esto es útil para varios propósitos, pues permite, de manera más inmediata, tener una representación de la estructura de la demanda efectiva de esta clientela de los servicios financieros. Estimar el porcentaje de la muestra que ha solicitado servicios financieros formales, y examinar las razones que han desalentado a los que no los han solicitado son indicadores de la proyección de las IMF's en estos mercados. Los términos y condiciones de los contratos usados por los que han accedido activamente a estos servicios en los últimos años muestran las opciones que están actualmente disponibles. Además, la información relacionada con la carga de la deuda y la capacidad de pago, se contrasta con la capacidad de pago calculada que se derivó de los niveles de ingresos y gastos de la familia. Este análisis ilustra la demanda efectiva por los servicios financieros.

Después del análisis de la demanda efectiva viene la exploración de los términos y condiciones de la demanda potencial. Las preguntas que abordan el monto del crédito, el plazo, el precio, la garantía disponible, y el método preferencial de prestación del servicio, pueden ayudar a definir la demanda potencial de los servicios financieros en general. Este análisis es crucial para estimar la demanda potencial general de la muestra y, luego, su diseminación a la población.

La información sobre el historial de mejoras a la vivienda, el costo de estos proyectos, y la fuente de finanzas generan una demanda establecida para los servicios de mejoras a las viviendas. Independientemente de la fuente de finanzas, el asumir estos proyectos demuestra, efectivamente, que dichas mejoras son una necesidad que debe satisfacerse. La información sobre el interés potencial en hacer mejoras futuras a la vivienda, el costo de estos proyectos, y el tiempo que tomaría pagar dicha cantidad si se tuviera un crédito, indican la demanda potencial para los créditos de mejoramiento de vivienda. Junto con la información anterior sobre la demanda general para los servicios financieros, la carga de la deuda y la capacidad de pago actual, la demanda potencial y la demanda efectiva subsiguiente para créditos para mejoramiento de la vivienda pueden establecerse.

Esta información, a su vez, permite un diseño apropiado del producto de las microfinanzas para la vivienda que la institución puede ofrecer. Los términos y condiciones del producto de crédito pueden moldearse con base en la demanda de la clientela potencial. Primero, los montos promedio del crédito reportados bajo la demanda potencial para el crédito, deben contrastarse con los costos para los clientes que asumen los diferentes proyectos de mejora a sus viviendas, y de la estimación de mejoras a la vivienda reportada por contratistas especializados. Un rango establecido para los créditos para mejoras en la vivienda puede, entonces, definirse con base en la información de hechos derivada de la investigación de mercado.

En segundo lugar, los términos del crédito pueden diseñarse con base en el marco de tiempo sugerido que sea necesario para cancelar el crédito, junto con los pagos de la deuda y la capacidad mensual de pago calculada. Tercero, aunque la estructura de precio sugerida indicada por los clientes potenciales es útil, la organización debe estimar y usar las tasas de interés y porcentajes de honorarios que le permitan cubrir sus costos y ser sostenibles en el futuro. Cuarto, el uso de sustitutos alternativos de la garantía también se deriva con base en la garantía disponible con que cuentan los clientes potenciales. Finalmente, el mecanismo de prestación del servicio o la tecnología preferida por los clientes, a menudo lleva a aceptar créditos individuales que son más aptos para cumplir la demanda de los clientes, adaptando cada cliente de acuerdo al proyecto de mejora de vivienda en particular que se necesita.

La información generada con respecto a la demanda efectiva y potencial no se limita a las cercanías de la muestra en estudio. Esta muestra es hipotéticamente un segmento representativo de la población de donde se ha tomado aleatoriamente, con consideración particular a los factores que caracterizan esta población. Por lo tanto, es posible hacer inferencias a partir de la muestra. El porcentaje de entrevistados que utilizan créditos formales, el tamaño de la población, y el promedio de los montos de los créditos pueden ser extrapolados para indicar el tamaño general de la demanda efectiva de los créditos formales en el mercado. De manera similar, el porcentaje de entrevistados en la muestra que han realizado mejoras a la vivienda, el tamaño de la muestra, y los costos de esas mejoras a las viviendas, presentan la demanda efectiva general para los proyectos de mejoras a la vivienda durante el período pasado en estudio. El porcentaje de entrevistados en la muestra interesados en créditos para futuras mejoras a la vivienda, el tamaño de la población, y el promedio de los montos de los créditos o los costos de esas mejoras, generan la demanda potencial de los créditos para mejoras de vivienda. La organización puede encontrar esta demanda potencial y convertirla en una subsiguiente demanda efectiva, si adopta los términos y condiciones preferidos y tiene éxito en alcanzar a su clientela y dar servicio a sus demandas.

En junio del 2001, el programa Cooperative Housing Foundation's Access to Microfinance and Enhance Enterprise Niches (AMEEN) realizó una investigación de mercado para microfinanzas en Líbano. El programa realizó una investigación de mercado inicial a finales de 1998, durante la etapa de inicio del programa. La justificación para realizar el segundo estudio después de dos años de operaciones se divide en dos partes. Primero, la investigación era una herramienta para recopilar información que permitiría al equipo trabajar en el diseño de un nuevo producto. Segundo, la investigación brindó información que permitiría al equipo evaluar los servicios actuales del programa. El esfuerzo de investigación le permitió al equipo de AMEEN entender mejor el estatus económico de los clientes actuales y potenciales, y evaluar su demanda de servicios financieros alternativos, incluyendo los servicios actuales del programa AMEEN.

La investigación de mercado incluyó un estudio de demanda a nivel de todo el país que comprendía la entrevista a más de mil empresarios y empleados de bajos ingresos a lo largo del país, incluyendo todos los sectores económicos y una mezcla de género. El estudio reveló diferencias significativas entre los entrevistados que eran parte del programa AMEEN y los que no. También brindó información importante acerca de la demanda de créditos individuales, la demanda de créditos para mejoras a la vivienda, y fuentes de finanzas para las mejoras actuales a las viviendas. AMEEN pudo identificar una demanda potencial fuerte para los créditos de mejoramiento a las viviendas, que llevó a una exitosa expansión de su rango de productos de créditos

para incluir las microfinanzas en general y los créditos para mejoramiento de las viviendas; AMEEN también aumentó el tope de los créditos para los prestatarios repetitivos y revisó el período de pago del crédito con base en esta información. Los resultados también indicaron que los clientes de AMEEN consideran los productos financieros como satisfactorios al cumplir con sus necesidades.

SIGNIFICADO Y LIMITACIONES

La investigación de mercado es una herramienta crítica para estimar la demanda efectiva y potencial de los productos de las microfinanzas en general y para los créditos para mejoras en la vivienda en particular. Examinar la demanda para el espectro general de los servicios de las microfinanzas permite tener un entendimiento del panorama financiero y de las capacidades de pago de los agentes económicos. Esta información es un elemento significativo en el diseño de nuevos productos. Sin embargo, su importancia no termina una vez que el producto de las microfinanzas para vivienda, o el producto de las microfinanzas en general, es diseñado. La importancia de la investigación de mercado inicial se puede extender y mejorar periódicamente, para generar información con respecto a la satisfacción del cliente, al desarrollo de nuevos productos, y hasta a la evaluación de impacto. La evaluación de impacto en este contexto, examina el grado al cuál los nuevos productos han sido competitivos y han exhibido un efecto de sustitución en lugar de un rol complementario en el panorama financiero.

Las limitaciones de la investigación de mercado incluyen la dificultad de generar información primaria de alta calidad y confiable que refleja la demanda potencial y efectiva de la manera más precisa posible. La representación de la muestra de la población o del universo de la clientela potencial es un elemento muy importante en el diseño de la muestra. Minimizar los sesgos a nivel del entrevistador es también una tarea difícil que requiere de la debida atención y de una alta inversión en capacitación. El control de calidad de los datos y la revisión de los datos para encontrar inconsistencias permiten detectar problemas importantes; sin embargo, siempre pueden ocurrir algunos errores. En su mejor caso, las investigaciones de mercado reflejan, a gran grado, el estatus del mercado y las tendencias generales de la demanda. Si son exitosas, las investigaciones de mercado analizan e identifican nichos de mercado y, por ende, ayudan a satisfacer la demanda general de la mayoría de la población.

NOTAS

¹ Investigación AIMS, ver www.mip.org, Hulme 2000.

² Un ejemplo de un cuestionario para investigación de mercado se adjunta al final de este capítulo. Ver Tabla 4.1.

³ Otros factores pueden tener un rol significativo en dar forma a la muestra en algunos ambientes (poblaciones desplazadas, trabajadores inmigrantes, etc) y deben también tomarse en cuenta.

⁴ Las muestras grandes son las que tienen al menos 120 observaciones.

5

Elementos del Diseño de Producto de Microfinanzas para Vivienda

Franck Daphnis

Este capítulo discute algunos de los problemas más importantes relacionados con el diseño de servicios de microfinanzas para vivienda que son financieramente viables en los países en vías de desarrollo. También explora algunos problemas no financieros que las IMF's deben tomar en cuenta cuando desarrollan estos servicios. Lo hace con una opinión saludable por el hecho de que el diseño del producto es un ejercicio aproximado. De tal forma, el éxito de un servicio microfinanciero de créditos o ahorros será en función, del número de clientes que eligen acceder al servicio bajo las condiciones que promueven la viabilidad financiera a largo plazo del proveedor. Al igual que las IMF's, las organizaciones no gubernamentales (ONGs) y las instituciones comerciales, continúan desarrollando cada vez más, herramientas refinadas para proyectar la demanda de los clientes de microfinanzas; ellos se preguntan:

- ¿Qué información es más útil para el diseño de servicios de microfinanzas para vivienda financieramente viables?
- ¿Cómo procede una IMF en la utilización de esa información para formular una hipótesis contundente con respecto a qué apariencia deben tener estos servicios?

Este capítulo intenta responder a estas preguntas. Fue escrito para el beneficio de las organizaciones interesadas en agregar las microfinanzas para vivienda dentro de sus líneas de productos actuales, para instituciones interesadas en construir una operación exclusivamente con relación a las microfinanzas para vivienda y, en específico, para las IMF's interesadas en desarrollar un servicio que responda a la demanda específica de finanzas relacionado con vivienda. Específicamente, el capítulo discute los siguientes elementos claves del diseño de producto para las microfinanzas para vivienda: capacidad del cliente para pagar, período de pago del crédito, precio, accesibilidad, asistencia para construcción, requisitos de seguridad, problemas de la tierra y adecuación del capital.

TERMINOLOGÍA

Para efectos de este capítulo, producto se refiere a un instrumento financiero (un crédito o servicio de ahorros) y a sus características básicas, incluyendo tasa de interés, período de pago, y requisitos de seguridad. La metodología se refiere a los principios, reglas y procesos que definen la manera en la que se puede otorgar el producto. Programa es un término unificador que describe las acciones que resultan de la aplicación de recursos humanos, técnicos y financieros en apoyo de una metodología (Daphnis y Tilock, 2001).

Como se indicó antes, el diseño del producto es un ejercicio impreciso. Su propósito es ayudar a la IMF a formular una hipótesis de trabajo sobre las características exitosas de un producto propuesto—en este caso, un crédito de microfinanzas para vivienda—con base en la información disponible. Idealmente, el diseño del producto elabora sobre los estudios de demanda basados en cliente y mercado, y precede el “lanzamiento” del crédito en la vida real. Conforme los clientes comienzan a acceder al crédito, la IMF está en la posición de evaluar la exactitud de su hipótesis y de revisarla cuando sea apropiado. La Figura 5.1 ilustra el proceso de diseño del producto.

Figura 5.1 El Proceso de Diseño del Producto



¿Qué ocurre después de que una IMF ha adquirido un entendimiento básico de lo que sus clientes desean? Las IMF pueden utilizar este entendimiento para desarrollar un amplio rango de servicios financieros que contribuyan con el objetivo clave de las microfinanzas para alcanzar la auto-suficiencia financiera, a la vez que se expande el alcance de las microfinanzas más allá del crédito para microempresa, para entrar a los servicios relacionados con vivienda. Los productos resultantes deben ser probados en el mercado y ajustados con base en la respuesta del cliente, las fluctuaciones en los supuestos claves del diseño (por ejemplo, costos operativos y financieros, condiciones macroeconómicas), y un ambiente competitivo cambiante.

ESTIMADOS DE DEMANDA EN MICROFINANZAS PARA VIVIENDA

Las IMF que intentan estimar la demanda de clientes potenciales y las oportunidades del mercado para las microfinanzas para vivienda—o para cualquier servicio propuesto de microfinanzas—se enfrentan con una tremenda tarea. Se presume, que un propósito clave de los estudios de

demanda es generar información que guiará el diseño del producto. Dicha información debe incluir evaluaciones del tamaño del mercado potencial y su composición, las preferencias del cliente, y el ambiente competitivo. En el caso de microfinanzas para vivienda, la experiencia actual sugiere que los estudios de demanda darán información útil solo cuando la IMF ya tenga una visión básica de los tipos de productos y metodologías que planea ofrecer.¹ Es casi algo que se da por hecho, que los pobres y las familias de bajos ingresos en el mundo expresarán una necesidad de mejorar sus condiciones de vivienda. Los estudios con clientes que adoptan una metodología expansiva y enfocada para entender las preferencias del cliente pueden enfocarse en la extensión de esa necesidad. Estos estudios, sin embargo, pueden quedar cortos en proyectar razonablemente la demanda por un servicio que se brinda bajo los principios de microfinanzas.

La experiencia actual sugiera que las IMF's interesadas en microfinanzas para vivienda, están bien asesoradas para considerar una gama de servicios que deberían ofrecer a sus clientes y para probar las preferencias de los clientes dentro de esa gama de servicios. Los estudios de microfinanzas para vivienda de PLAN International en nueve países alrededor del mundo mostraron que las familias usuarias de sus servicios económicamente activas, pero muy pobres, tendieron a sobre-enfatizar consistentemente las necesidades de vivienda y a sub-enfatizar el ingreso.² Sólo cuando PLAN preguntó a los clientes acerca de los montos específicos de pagos mensuales accesibles y hasta que hizo más específicos los tipos de intervención en vivienda para mejoras de la casa, logró generar información útil para el diseño final del crédito para vivienda. En esos casos, PLAN había decidido antes de realizar los estudios que ofrecería algún tipo de crédito para mejoras de la vivienda con un período de pago corto, contrario a los créditos a largo plazo y de los altos montos que sus clientes invariablemente deseaban, pero que no podían acceder de manera realista.

Aunque las evaluaciones de la demanda potencial no son perfectas, los estudios de clientes y mercados pueden proveer insumos críticos al diseño de servicios de microfinanzas de vivienda financieramente viables. En esta discusión, asumimos que la demanda potencial para microfinanzas para vivienda surge de una determinación positiva de que la accesibilidad, la necesidad y la voluntad para pedir un crédito coexisten en el mercado.

La accesibilidad es una función de la capacidad del cliente para pagar el costo proyectado para la intervención de vivienda propuesta, y las condiciones del crédito. La IMF también debe evaluar si hay suficientes clientes dispuestos a pedir fondos prestados (y bajo qué condiciones), con el fin de financiar sus necesidades de vivienda. La voluntad para pedir el crédito, podría eventualmente ser expresada como un porcentaje de la clientela meta total (por ejemplo, 75 por ciento de los clientes estudiados dicen que aceptarían

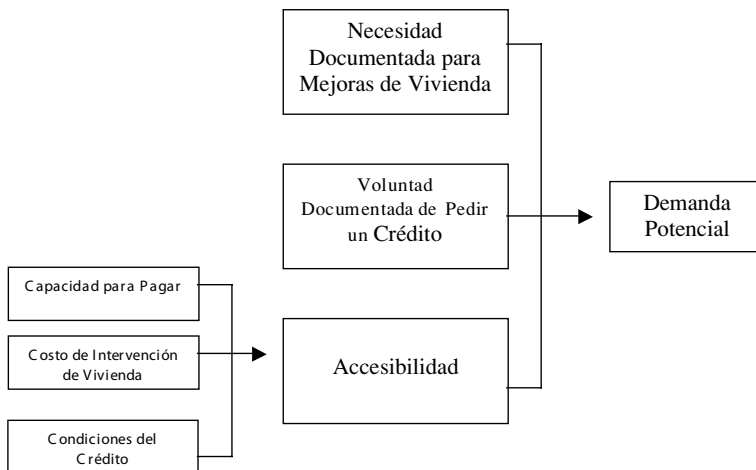
un crédito para mejora de vivienda a un plazo de tres años con un interés del 35 por ciento). Finalmente, la IMF debe identificar el rango de necesidades de vivienda que los clientes potenciales están interesados en financiar. La Fig. 5.2 resume esta metodología.

Las encuestas a clientes, los registros de IMFs, y los grupos de enfoque son herramientas útiles que las IMFs pueden utilizar para evaluar la demanda potencial. CHF International también sugiere que las IMFs interesadas en igualar la necesidad de vivienda con la demanda para los créditos financieramente viables deben realizar, como mínimo, un Estudio Inicial de Clientes Potenciales, una Evaluación de Existencias de Viviendas, y un Estimado del Costo de la Vivienda (Daphnis y Tilock 2001, 18-27).

CAPACIDAD DE PAGO DEL CLIENTE

La capacidad de pago es un componente importante en el análisis general de accesibilidad. Para un crédito en microfinanzas para vivienda, la capacidad de pago de un cliente debe ser siempre una función del ingreso del cliente *antes* de que se otorgue el crédito. Si el hogar es también el lugar de trabajo, las mejoras de la vivienda pueden aumentar la productividad del negocio y generar mayores ingresos. Sin embargo, en muchos casos, los créditos en microfinanzas para vivienda ayudan a los clientes a mejorar la condición de un activo personal, sin necesariamente mejorar los prospectos del ingreso a corto plazo. Esta es una proposición auto-evidente si las IMFs otorgan créditos para vivienda a empleados asalariados (que no trabajan dentro de su hogar). Los criterios de elegibilidad que las IMFs eligen para calificar a los clientes deben, por ende, enfocarse en ingresos actuales, no en ingresos futuros.

Figura 5.2 Estimando la Demanda Potencial para Los Servicios de Microfinanzas para Vivienda



Las IMF's en la actualidad, dependen de una variedad de estrategias para determinar la elegibilidad del cliente para un crédito en microfinanzas para vivienda. Sin embargo, el objetivo siempre es el mismo: Asegurarse que los clientes tendrán una oportunidad razonable de cumplir con sus futuros pagos periódicos del crédito, con base en su perfil financiero actual. Como con cualquier otra decisión de créditos en microfinanzas, entre más información más relevante tenga la IMF sobre el ingreso y los hábitos de gastos de un cliente en particular, más apropiada será la respuesta de la IMF.

Una decisión política clave que debe tomar la IMF es determinar qué porción del ingreso típico de un cliente debe designarse para el pago de un crédito para vivienda. En muchos casos, la vivienda es el activo más importante que llegan a tener las personas pobres. Junto con los alimentos, la vivienda es la necesidad humana más fundamental. Es razonable esperar que, las familias pobres van a invertir un alto porcentaje de su ingreso en la construcción, expansión y mantenimiento de sus viviendas. Muchas IMF's ya han observado que los clientes utilizan los créditos productivos precisamente para estos propósitos.³ La pregunta es: Si un crédito de microfinanzas está, específicamente, diseñado con la vivienda en mente, ¿existe un criterio tal como la capacidad aceptable de pago expresado como un porcentaje del ingreso periódico?

La mayoría de las instituciones que tienen información disponible sobre los criterios de capacidad de pago recomiendan que de 20 a 35 por ciento del ingreso mensual ya sea neto o bruto pueda utilizarse para pagar un crédito de vivienda.⁴ Un estudio sobre la práctica y el sentido común también sugiere que, el porcentaje de ingreso disponible que los clientes pueden separar para créditos de vivienda, debe estar inversamente relacionado con su nivel de pobreza. Si todo es así, una persona pobre gastará una mayor proporción de su ingreso en necesidades básicas, comparado con el gasto de una persona de ingresos medios. Por ejemplo, un distribuidor de mercado que tiene un ingreso neto de \$50 por mes en Puerto Príncipe, Haití, puede necesitar un mínimo de \$42 para alimentarse y vestirse. El dueño de una pequeña tienda que trabaja y vive en el mismo vecindario y gana \$250 puede requerir solo \$175—un monto mayor, pero un menor porcentaje del ingreso mensual.

Algunos gastos adicionales recurrentes, como deudas previas, también afectarán el porcentaje del ingreso que un cliente puede aplicar a un pago periódico del crédito en microfinanzas para vivienda. Supongamos, por ejemplo, que la encuesta de mercado sugiere que la mayoría de los clientes pueden asignar un 30 por ciento de su ingreso mensual disponible al pago de un crédito de vivienda. Supongamos que el estudio también muestra que, en promedio, los clientes potenciales ya utilizan 20 por ciento de su ingreso mensual para dar servicio a una deuda existente. La carga mensual proyectada de la deuda (pago de vivienda y otros pagos) para un cliente

potencial promedio sería de 50 por ciento de su ingreso mensual. Si la IMF tiene una buena razón para creer que los clientes futuros tendrán algún tipo de endeudamiento previo, la IMF debe establecer directrices sobre el monto total de la deuda que el cliente puede pagar. CHF International, por ejemplo, recomienda que los clientes destinen hasta 25 por ciento de su ingreso mensual disponible al pago del crédito. Sin embargo, CHF también cree que el pago mensual total de deudas no debe exceder el 40 por ciento del ingreso mensual (Daphnis y Tilock 2001, 10).

Para un crédito en microfinanzas para vivienda otorgado en una comunidad específica y a una clientela específica, las IMF's deben pensar en la proporción del ingreso del cliente que puede dedicarse al pago del crédito, como un rango aceptable en lugar de una cifra precisa. La IMF puede asignar un valor particular dentro de ese rango al cliente, con base en lo que la IMF cree que el cliente puede pagar. La Tabla 5.1 ilustra los criterios de capacidad de pago del crédito para vivienda para varias organizaciones bien conocidas.

Tabla 5.1 Directrices de Capacidad de Pago para Seis Proveedores de Microfinanzas para Vivienda

| Institución | Tipo de Producto | Criterios de Elegibilidad para el Crédito |
|-------------|------------------|--|
| CHF/Gaza | Independiente | Hasta 25% del ingreso familiar |
| Calpia | Independiente | Hasta 25% del ingreso familiar |
| FUNHAVI | Independiente | Hasta 33% del ingreso familiar |
| CARD | Vinculado | 2 ciclos de crédito: 1.5 años de ahorros, Recomendación del Gerente de Sucursal |
| Grameen | Vinculado | 2 ciclos de crédito y recomendación del grupo |
| SEWA | Vinculado | Un año de ahorros; pago en cerca del 30% del ingreso mensual |

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

El desafío para la IMF es determinar el porcentaje del ingreso que maximiza el monto periódico que un cliente puede pagar, mientras que también maximiza la probabilidad de que el cliente pueda satisfacer sus necesidades básicas. Este punto de equilibrio variará de un cliente a otro, y puede tener determinantes múltiples, incluyendo el tamaño de la familia, los patrones de consumo, e incluso la inflación durante la vida del crédito. Las organizaciones que ofrecen productos de microfinanzas para vivienda que están vinculados y que pueden consultar el historial de pago individual del cliente con créditos anteriores, puede adaptar el pago de la vivienda al pago periódico más reciente que saben que el cliente puede honrar. Las IMF's que ofrecen productos independientes y que no tienen una relación previa con el cliente, han llegado a desarrollar nuevos criterios que corresponden a las condiciones económicas de su clientela meta.

Otro factor importante que puede afectar la capacidad de pago, lo constituyen los requisitos de garantía del crédito. Una IMF que ya ha recibido el valor de un año en ahorros del cliente, como garantía previa al desembolso del crédito, no enfrenta el mismo riesgo general que una IMF que no ha tenido ninguna relación previa con el cliente. De manera similar, un cliente que es capaz de garantizar su crédito con dos fiadores elegibles, representaría un menor riesgo de morosidad que un cliente que no tiene historial con la IMF y que no tiene fiadores. Una IMF podría, así, decidir ajustar o flexibilizar sus criterios de capacidad de pago con base en la percepción del riesgo de morosidad que la institución asocie con un cliente.

La práctica actual sugiere que el pago periódico para los clientes pobres económicamente activos e interesados en un crédito en microfinanzas para vivienda, pueden ir del 20 al 35 por ciento del ingreso del cliente durante ese período. También con base en la práctica actual, el pago total periódico de la deuda (crédito de vivienda y otros pagos de créditos) puede fluctuar del 30 al 40 por ciento del ingreso disponible. Además de la carga de la deuda, las IMFs deben tomar en cuenta el tamaño de la familia, los gastos recurrentes predecibles, y la tasa de inflación, pues estos son factores que pueden influir en la capacidad de pago del cliente.

PERÍODO DE PAGO

Una vez que una IMF ha establecido un rango para la capacidad de pago estimada del cliente, el siguiente paso en el análisis de accesibilidad consiste en decidir sobre las condiciones aceptables del crédito, especialmente el período de pago, el precio y la garantía del crédito. Cuando la IMF ha formulado políticas sobre la capacidad de pago y sobre las condiciones del crédito, estará en posición de determinar los montos de los créditos a los que sus clientes pueden acceder.

La práctica actual indica que los períodos de pago de créditos en microfinanzas para vivienda van de uno a diez años, con la gran mayoría en el rango de uno a cinco años. Todas las IMFs y los proveedores tradicionales de finanzas para vivienda que intentan determinar el período óptimo de pago para un crédito en microfinanzas de vivienda, enfrentan todos el mismo problema fundamental: ¿Qué cantidad de tiempo le permitirá al cliente pedir suficientes fondos para sus necesidades de vivienda, dada: (1) la capacidad de pago actual del cliente, (2) el precio del crédito; (3) la necesidad de la IMF de minimizar la probabilidad que el cliente incurra en morosidad respecto al crédito? Para las IMFs, la respuesta probablemente incluya períodos de pago que son más largos de lo que éstas permiten para los créditos en microfinanzas más típicos. Para los proveedores tradicionales de finanzas para vivienda, el período de pago probablemente será más corto de lo que permiten para créditos de vivienda más tradicionales (hipotecarios).

En el caso de las IMF's establecidas, las microfinanzas para vivienda típicamente implica montos en los créditos que son mayores a lo que las IMF's usualmente otorgan a sus clientes individuales de crédito productivo. A menos que el proveedor tenga experiencia con créditos individuales de alto valor, satisfacer la demanda de créditos para vivienda, puede incluir la alteración de la práctica estándar de la IMF, con respecto a lo que es un período razonable de pago. Por ejemplo, las IMF's que se enfocan en clientes pobres y muy pobres, a menudo desarrollan métodos de créditos grupales que tienen períodos de pago de un año o menos. Este corto período de pago está directamente relacionado con el riesgo de morosidad que la IMF asocia con sus clientes. Entre más pobre es el cliente, más probable será que la IMF intente manejar los riesgos de morosidad al reducir el tiempo en el cuál el cliente debe pagar el crédito. Conforme los clientes completan exitosamente los ciclos de créditos, los montos pueden aumentar y los períodos de pago se pueden extender. Las IMF's que utilizan un período de pago más corto para minimizar el riesgo crediticio, puede que tengan que considerar aumentos significativos en el plazo de pago para los créditos de vivienda.

Para los proveedores tradicionales de finanzas de vivienda, el problema es lo opuesto. Los créditos tradicionales de vivienda, por lo general, tienen plazos de pago muy largos—algunas veces de hasta treinta años. Hasta el reciente surgimiento de las microfinanzas para vivienda, los proveedores de finanzas para vivienda, los gobiernos y los donantes entendían el problema de las microfinanzas para vivienda como la necesidad de financiar una casa completa con condiciones accesibles para las familias pobres, atractivos para el sector comercial, y a una escala suficientemente grande para impactar la escasez nacional de vivienda. Desafortunadamente, en la mayoría de los países, los créditos hipotecarios y un mercado hipotecario secundario de respaldo nunca se materializaron como opciones financieramente viables para abordar las necesidades de vivienda para los pobres. Las personas pobres no pueden acceder a suficiente dinero de un crédito con tasas de interés reales para financiar una vivienda completa, a menos que los pagos se extendieran por períodos largos. Esto creó dos problemas:(1) existen pocas fuentes de fondos que podrían igualar los períodos de pago que se extienden de diez a treinta años, creando un severo desfase entre activos y pasivos para las instituciones comerciales interesadas en el finanzas de vivienda; y (2) cuando se encontraron estas fuentes (gobierno, fondos de pensión, por ejemplo), los prestatarios pobres no podían sostener los pagos durante el plazo de los créditos. Como consecuencia, los inversionistas no estaban dispuestos a invertir en formas garantizadas de estos créditos. Las microfinanzas para vivienda muestran una manera de salir de este ciclo al redefinir el *objetivo* de las finanzas para vivienda. La unidad financiada no siempre necesita ser una vivienda completa, comprada de un propietario anterior o un desarrollador comercial. La gente pobre alrededor del mundo construye de manera progresiva. Ellos financian sus necesidades

de construcción con sus ahorros o con lo que puedan pedir prestado de parientes o fuentes informales. Una metodología progresiva para financiar las necesidades de finanzas para vivienda reduce significativamente el monto a ser financiado, eliminando así la necesidad de plazos de diez a treinta años para la cancelación de la deuda.⁵

Microfinanzas Independiente para Vivienda

Cuando el proveedor no tiene relación previa con el cliente, la práctica existente sugiere que las IMF's permitan a las personas pobres pagar un crédito de vivienda en períodos que van desde los doce meses a los cinco años. Como resultado, y dada la limitada capacidad de pago, los créditos probablemente cubrirán una mejora básica a la vivienda en lugar de un agregado sustancial o una vivienda nueva. El período de pago es más largo de lo que una IMF utiliza generalmente en los créditos grupales, y está dentro del rango de (o levemente por encima de) lo que muchas IMF's permiten para los créditos individuales.

Desde una perspectiva estrictamente financiera, tendría sentido que el período de pago de un crédito en microfinanzas independiente para vivienda, sea cercano a lo que las IMF's permiten para los créditos individuales empresariales. Cualquiera que sea la necesidad de vivienda, las IMF's con productos de microfinanzas independientes para vivienda no deben otorgar un crédito a un cliente si creen que el cliente sería inelegible para un crédito en microfinanzas individual, (Una diferencia importante con un crédito productivo es, por supuesto, que el cliente de microfinanzas para vivienda puede ser tanto un empresario auto-empleado como un trabajador asalariado.) CHF International, CALPIA, ADEMI, y otras organizaciones han demostrado que esas personas pobres que no tienen vínculos previos con el proveedor, pueden contraer dicho crédito y cancelarlo en períodos que se extienden hasta por cuatro años (el máximo de CHF es tres años). Una recomendación segura, sería comenzar a probar el producto con un plazo de cancelación de dieciocho meses en casos donde la IMF no tiene experiencia con períodos de pago largos. El período se puede extender para créditos subsecuentes.

Microfinanzas Vinculada para Vivienda

Muchas IMF's vinculan la elegibilidad del cliente para un crédito de vivienda con su participación previa en un programa de ahorros o créditos que la IMF ya ofrece. Un estudio de la práctica actual muestra que muchas de las IMF's que ofrecen productos de microfinanzas vinculados para vivienda, tienden a trabajar con clientes pobres o muy pobres. Si ellos cumplen con los requisitos de elegibilidad para un crédito de vivienda, los clientes de estas IMF's tienden a poder participar con períodos de pago que se extienden más allá de lo que uno esperaría ver en créditos individuales productivos.

Entre más pobres los clientes, mayor será el plazo que requerirán para acceder a los montos que requiere las microfinanzas para vivienda. Debido a que los períodos de pago más extensos pueden traer consigo un mayor riesgo de morosidad, las IMF's, en efecto, instituyen una oficina interna de crédito y sólo ofrecen el servicio a clientes que han demostrado una disciplina y que tienen un registro conocido, de tal manera que, se puede confiar en ellos con un monto mayor. Por ejemplo, el Grameen Bank requiere dos y medio años de participación en su programa de créditos (además de los ahorros de los clientes) como precondition para ofrecer un crédito para vivienda. CARD y SEWA Bank requieren que los clientes hagan pagos regulares a sus ahorros antes de ser elegibles para un crédito de vivienda. (Ver la Tabla 5.2 para mayores ejemplos).

PRECIO

En principio, el precio de un crédito en microfinanzas para vivienda financieramente viable, no debe ser diferente al de cualquier otro producto de microfinanzas. La tasa de interés anual efectiva que un proveedor cobra a los clientes, debe reflejar los costos competitivos de proveer el servicio, los costos financieros de procurar los fondos para los créditos de vivienda, y la tasa de capitalización (incluyendo, cuando sea necesario, las utilidades). La tasa también debe ser determinada por la inversión y otros ingresos generados fuera de las operaciones de crédito.

Tabla 5.2 Períodos de Pago para Diez Proveedores de Microfinanzas para Vivienda

| Institución | País | Tipo de Producto | Período de Pago |
|------------------|----------------------|------------------|----------------------|
| ADEMI | República Dominicana | Independiente | 12 a 36 meses |
| Calpia | El Salvador | Independiente | Hasta 60 meses |
| MiBanco | Perú | Independiente | Hasta 120 meses |
| FUNHAVI | México | Independiente | 18 meses |
| CHF/Gaza | Gaza | Independiente | 36 meses |
| Génesis | Guatemala | Independiente | Promedio de 30 meses |
| BancoSol | Bolivia | Independiente | Promedio de 80 meses |
| CARD | Filipinas | Vinculado | 12 meses |
| Grameen (básico) | Bangladesh | Vinculado | 120 meses |
| SEWA | India | Vinculado | 60 meses |

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

Las IMF's y las ONG's que establecen el precio de un servicio de microfinanzas para vivienda, deben utilizar un modelo de planificación financiera avanzado, como el Microfin⁶ para estimar la tasa de interés efectiva que llevará a la viabilidad financiera. Como lo demostró Richard Rosenberg (CGAP 1996), una fórmula de precio simplificada para los créditos en microfinanzas puede expresarse de la siguiente manera:

$$T = \frac{GA + PP + CF + K - II}{1 - PP}$$

Donde T es la tasa de interés anualizada y efectiva, que es una función de cinco elementos, cada uno expresado como un porcentaje de la cartera de créditos pendientes: gastos administrativos (GA), pérdidas del crédito (PP), costo de fondos (CF), tasa de capitalización deseada (K, que incluye tanto capitalización como utilidades), e ingreso de la inversión (II).

La tasa de interés resultante debe permitir a la IMF cubrir todos los gastos operativos y financieros, capitalizar su cartera al nivel deseado y, si aplica, proveer un retorno a sus inversionistas.

Gastos Administrativos

Las organizaciones que planean ofrecer microfinanzas para vivienda deben dedicar tiempo a planificar los gastos a ser asignados en respaldo de ese servicio. Asumiendo que, el crédito para vivienda buscará ser financieramente viable por sí mismo, y no será subsidiado por otros productos que ofrece el proveedor, los gastos administrativos proyectados deben reflejar la contabilidad de costos específica al producto. (Todos los costos deben ser anualizados y expresados como un porcentaje de la cartera de créditos pendiente).

- *“Rubro” de Costos de Personal.* Se refiere al costo total de pagar salarios competitivos a gerentes de programa, supervisores de crédito, ejecutivos de crédito, promotores, y cualquier personal de apoyo que trabaje para garantizar la entrega exitosa del producto de microfinanzas para vivienda. Si la IMF planea ofrecer asistencia para la construcción a sus clientes, ¿cuáles serán los costos a pagar por los arquitectos / ingenieros y especialistas en construcción o por la subcontratación de estos servicios?
- *Costos de Administración y Generales.* Si la organización no está construida alrededor de microfinanzas para vivienda, ¿cuál es el valor estimado del tiempo de la sede central que se invertirá en trabajar en el servicio para vivienda? ¿Cuál es el porcentaje estimado de costos indirectos (alquiler, contabilidad, adquisición y depreciación de equipo) que se atribuye a la provisión del servicio?
- *Otros Costos Directos.* Otros costos importantes que el proveedor debe considerar, incluyen la capacitación del personal en la nueva metodología; costos de transporte (que pueden ser mayores que para otros productos si el proveedor ofrece asistencia para la construcción que incluye frecuentes visitas de campo); comunicaciones; suministros; equipo; consultoría externa; y el costo de la “intermediación” de fondos, si el proveedor está comprando materiales de construcción a granel en nombre de los clientes.⁷

Pérdida del Crédito

El establecimiento de una reserva para cubrir pérdida del crédito y el aprovisionamiento para pérdidas de créditos deben ser consistentes con las mejores prácticas en microfinanzas. Al inicio del programa, el proveedor debe establecer una reserva por pérdida de créditos como un activo negativo en su balance de situación. El monto en la reserva debe reflejar las expectativas de pérdidas a largo plazo. La práctica actual sugiere que los proveedores más exitosos de servicios de microfinanzas para vivienda tienen tasas de pago del 97 por ciento o mayores. De esta manera, si el proveedor no tiene un método para estimar sus pérdidas futuras a largo plazo, la provisión inicial de pérdida del crédito se debe establecer en un 3 por ciento de la cartera de créditos pendiente. En intervalos regulares (por ejemplo, cada tres meses), el proveedor puede elegir hacer provisiones de pérdida de crédito para asegurarse que su reserva refleja las pérdidas esperadas a largo plazo. El total anual para estas provisiones debe expresarse como un porcentaje apropiado de la cartera en riesgo, y debe incorporarse en la fórmula de establecimiento de precio.

Costo de los Fondos

Cuando se establece el precio de un crédito en microfinanzas para vivienda, el costo de los fondos debe reflejar un entendimiento realista de lo que el proveedor tendrá que pagar por los fondos requeridos en una base no subsidiada. Como nos recuerda Rosenberg, “la cifra computada aquí no es el costo real de los fondos de la IMF. Más bien, es una proyección del costo futuro de los fondos en el mercado, conforme la IMF pasa de su dependencia en finanzas subsidiado por donantes, a obtener cada vez mayores porciones de sus fondos de fuentes comerciales” (CGAP 1996, 2). Rosenberg sigue adelante sugiriendo que, un método apropiado para estimar el costo de los fondos es elegir un punto en el futuro cercano de la institución y estimar el costo promedio de los fondos en ese punto, tomando en cuenta las tres fuentes más probables para dichos fondos: (1) créditos comerciales, (2) depósitos de clientes, y (3) patrimonio del proveedor.

Los costos estimados de fondos para los créditos a partes externas, deben siempre reflejar lo que el proveedor tendría que pagar por pedir prestados los fondos de fuentes comerciales—incluso cuando los créditos reales en el balance de situación del proveedor tengan una tasa de interés mucho menor. Esto asegura que el proveedor ha incorporado, en la tasa de interés que cobra a sus clientes, el costo real de recaudar fondos para cumplir con el crecimiento futuro. Rosenberg también recomienda que, el costo de los fondos en los depósitos del cliente refleje lo que las instituciones comerciales ofrecen a sus clientes, incluso cuando la tasa real pagada a los clientes actuales sea menor. Si el proveedor ofrece a los clientes una tasa de interés

mayor a lo que ofrecen los bancos comerciales, la tasa de interés mayor debe utilizarse para calcular el costo ponderado de los fondos. Finalmente, los activos financieros del proveedor y el neto de sus pasivos financieros deben utilizarse para determinar el patrimonio al que se aplicarán los costos de los fondos.⁸ Para efectos de calcular un promedio ponderado, una proyección confiable de la tasa de inflación anual debe aplicarse como costo de fondos en este patrimonio financiero neto modificado, puesto que la inflación erosiona el poder adquisitivo del patrimonio de la organización.

Una fórmula para ponderar el costo de los fondos (CF), calculada para reflejar la posición de mercado de la IMF y para permitir la viabilidad financiera del proveedor en un punto determinado del futuro, puede ser la siguiente:

$$CF = \frac{i_1 \times L}{P} + \frac{i_2 \times D}{P} + \frac{i_3 \times E}{P}$$

L es la cantidad total en créditos anuales que el proveedor estima que tendrá que pedir para financiar el total de su cartera pendiente; i_1 es la tasa de interés que tendrá que pagar para procurar estos fondos comercialmente. D es el valor de los depósitos que el proveedor espera atraer en el momento en que se calcula el costo de los fondos; i_2 es el mayor entre la tasa que pagan las instituciones comerciales por los depósitos del cliente o lo que el proveedor piensa que tendrá que pagar en ese momento. E es el patrimonio modificado proyectado (como se calculó antes); i_3 es la tasa de inflación anual. P, el valor esperado de la cartera, es la suma de L, D y E.

Note que esta fórmula para calcular el costo de los fondos para un crédito en microfinanzas para vivienda sólo funciona si el proveedor asigna el mismo costo de los fondos a toda su línea de productos.

Capitalización y Utilidades

El proveedor debe establecer el precio de su crédito de manera tal, que pueda retener parte de sus ganancias anuales después que se han pagado todos los costos operativos y financieros, y después que se han tomado en cuenta todas las pérdidas de créditos. La IMF puede aplicar las ganancias retenidas para capitalizar su cartera con el fin de aumentar el valor nominal de ésta—el valor real también se puede mantener si la tasa de capitalización es mayor a la tasa de inflación. La IMF también puede elegir distribuir parte de sus ganancias retenidas como utilidades para los accionistas.

Un estudio de la práctica actual muestra que las tasas de interés cobradas sobre los créditos en microfinanzas de vivienda son iguales o menores a las tasas de interés cobradas por otros créditos en microfinanzas en el mismo mercado (ver Tabla 5.3). Un factor importante en las discrepancias de precios

entre microfinanzas para vivienda y los créditos productivos podría ser el hecho que muchas IMF's ven los créditos de vivienda menos riesgosos (requiriendo así menos provisiones de reserva por pérdida de créditos) si el crédito es garantizado con el valor de la casa. Las IMF's que ofrecen productos de microfinanzas vinculados para vivienda también pueden sentir que el riesgo de morosidad a largo plazo es menor que para otros productos.

ANÁLISIS DE ACCESIBILIDAD

La IMF está lista para analizar la accesibilidad cuando ha adquirido un entendimiento de la capacidad de pago, cuando ha establecido un rango básico de condiciones del crédito (incluyendo requisitos de garantía, plazo de pago y tasa de interés), y cuando ha evaluado los costos de las intervenciones de vivienda que cree que el cliente requiere. Un crédito en microfinanzas para vivienda es accesible cuando la IMF proyecta que los clientes van a poder financiar sus necesidades de vivienda bajo las condiciones que contribuyan con la viabilidad financiera en general.

Tabla 5.3 Precio para Diez Proveedores de Microfinanzas para Vivienda

| Institución | Tipo de Producto | Crédito productivos | Crédito vivienda |
|------------------|------------------|---------------------|------------------|
| ADEMI | Independiente | 18% a 24% | No aplica |
| Calpia | Independiente | 32% | 23% |
| MiBanco | Independiente | 30% + (Mi Capital) | 45% (MiCasa) |
| FUNHAVI | Independiente | No aplica | 58% |
| CHF/Gaza* | Independiente | 11%* | 15% |
| Génesis | Independiente | 35% | 25% |
| BancoSol | Independiente | 32% | 16% a 22% |
| CARD | Vinculado | 20% | 20% |
| Grameen (básico) | Vinculado | 20% | 8% |
| SEWA | Vinculado | 17% | 14% |

* Nota: Interés promedio cobrado por los bancos socios

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

Un resultado exitoso del análisis de accesibilidad no garantiza que el crédito será exitoso en el mercado—la demanda es efectiva solo cuando los clientes, en grandes cantidades, realmente acceden y luego pagan los créditos de vivienda. Aun así, la prueba de accesibilidad es una parte importante del análisis que debe hacer una IMF antes de lanzar un servicio de microfinanzas para vivienda.

El marco de trabajo de accesibilidad presentado en este capítulo asume que la IMF está interesada en desarrollar un servicio financiero que iguale la demanda percibida para un rango establecido de necesidades de vivienda. Como se discutió anteriormente, si el objetivo primordial de la IMF es proveer a sus clientes una facilidad de crédito al consumidor que use la vivienda para propósitos de mercadeo, o como un puente para el monto del crédito, la prueba de accesibilidad será solo una función de la capacidad de pago y de las condiciones del crédito—no será una función de los tipos de intervenciones de vivienda que pueden estar realmente en demanda.

Para las IMF interesadas en evaluar si los clientes podrán acceder a un rango de intervenciones de vivienda que se perciben en demanda, la accesibilidad de un crédito será una función de las siguientes variables: (1) la capacidad de pago estimada de la clientela; (2) las condiciones de pago del crédito (incluyendo principalmente el plazo de pago y el precio del crédito financieramente viable); y (3) los costos de las soluciones de vivienda que los clientes probablemente demanden.

Determinar la accesibilidad del producto no es un proceso lineal. Más bien, el proceso debe tomar la forma de un análisis de sensibilidad, examinando las relaciones entre capacidad de pago, condiciones del crédito y costos de vivienda. La capacidad de pago del cliente (expresada como un porcentaje del ingreso familiar, por ejemplo) debe ser independiente de las condiciones del crédito y la necesidad de vivienda—sólo hay un cierto monto que una familia puede invertir en un nuevo crédito que no (necesariamente) lleva a ingresos adicionales a corto plazo. Este período de pago permisible es una función de los riesgos de morosidad que la IMF asocia con un cliente en particular y de la perspectiva general de las IMF sobre microfinanzas o las finanzas para vivienda. El precio del crédito es una función de variables que son internas (costos operativos), externas (costo comercial de fondos, tasa de inflación), o una mezcla de ambas (desempeño de la cartera). El análisis de accesibilidad junta todas estas variables al analizar diversos escenarios bajo los cuáles la IMF puede brindar el nuevo producto a clientes elegibles.

El proceso para el análisis de accesibilidad de microfinanzas para vivienda puede resumirse de la siguiente manera:⁹

1. En una primera fase, la IMF debe realizar un análisis de sensibilidad para cada mejora propuesta, resolviendo el monto mensual del crédito, dada una tasa de interés establecida. El período de pago puede ser variable. Notemos que esto asume que tanto los montos del crédito, como los períodos de pago pueden fluctuar dentro de un rango que la IMF considere aceptable.

2. La IMF puede introducir una dimensión adicional al análisis, al probar la accesibilidad para diferentes tasas de interés. Esto es útil cuando la IMF desea evaluar el impacto sobre la accesibilidad de la asistencia para la construcción o para cualquier otra característica que afecte el precio del producto.
3. La IMF debe comparar los montos resultantes del pago mensual del cliente con la capacidad de pago estimada del cliente.
4. De este análisis, la IMF podrá determinar, para cada mejora, el porcentaje de clientes potenciales que pueden acceder a un crédito, bajo qué período de pago, y a qué tasa de interés.

Como ejemplo, asumamos que una IMF ha determinado, de los estudios de clientes y de su conocimiento del mercado de vivienda, que existe una fuerte demanda potencial para las siguientes intervenciones de vivienda: techo, \$200; letrina, \$120; piso sanitario, \$150; ampliación de habitación, \$420; nueva unidad básica, \$850. En este ejemplo, asumamos que la IMF no requiere más que un 25 por ciento del ingreso mensual de la familia para los pagos del crédito de vivienda, y que la carga mensual de deudas no debe exceder el 40 por ciento del ingreso mensual. Asumamos además, que el estudio de clientes de la IMF estimó la carga de deuda promedio de los clientes potenciales en aproximadamente 18 por ciento del ingreso mensual. Por lo tanto, la IMF puede estimar que el promedio permisible de pago es 22 por ciento del ingreso mensual (40 por ciento menos 18 por ciento).

Con respecto al precio, asumamos que la IMF estima que 30 por ciento (calculado en una base decreciente) es la tasa de interés mínima que tendrá que cobrar a sus clientes para poder garantizar la viabilidad financiera en los próximos tres años. Asumamos además, que la IMF estima que una tasa de interés del 34 por ciento será suficiente para pagar el costo adicional de la asistencia para la construcción pre-crédito para sus clientes (presupuesto y diseño básico de construcción). Finalmente, asumamos que la IMF tendrá que cobrar 38 por ciento, si desea proveer un paquete completo de asistencia para la construcción a sus clientes (supervisión de la construcción pre y pos-crédito).

La Tabla 5.4 muestra el resultado de un análisis de accesibilidad básico, dada la información disponible para la IM.

El análisis de accesibilidad puede ayudar a la IMF a estimar los umbrales de ingresos para cada intervención de vivienda anticipada, con base en su estimado de la capacidad de pago del cliente, y dadas las tasas de interés que son consistentes con su planificación financiera. De los estudios de la demanda de los clientes (o con base en su conocimiento previo de la clientela

Tabla 5.4 Análisis de Accesibilidad

| | Costo de la Mejora | Interés | Pago Mensual 18 meses US\$ | Ingreso Mínimo | Pago Mensual 24 meses US\$ | Ingreso MínimoUS\$ | Pago Mensual 24 mesesUS\$ | Ingreso MínimoUS\$ |
|--|--------------------|---------|----------------------------|----------------|----------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Sin asistencia para la construcción | \$ 200 | 30% | \$13.93 | \$63.34 | \$11.18 | \$50.83 | \$8.49 | \$38.59 |
| | \$ 120 | 30% | \$8.36 | \$38.00 | \$6.71 | \$30.50 | \$5.09 | \$23.16 |
| | \$ 150 | 30% | \$10.45 | \$47.50 | \$8.39 | \$38.12 | \$6.37 | \$28.94 |
| | \$ 400 | 30% | \$27.87 | \$126.67 | \$22.37 | \$101.66 | \$16.98 | \$77.18 |
| | \$ 850 | 30% | \$59.22 | \$269.18 | \$47.63 | \$216.03 | \$36.08 | \$164.02 |
| Con alguna asistencia para la construcción | \$ 200 | 34% | \$14.34 | \$65.17 | \$11.60 | \$52.72 | \$8.93 | \$40.61 |
| | \$ 120 | 34% | \$8.60 | \$39.10 | \$6.96 | \$31.63 | \$5.36 | \$24.37 |
| | \$ 150 | 34% | \$10.75 | \$48.88 | \$8.70 | \$39.54 | \$6.70 | \$30.46 |
| | \$ 400 | 34% | \$28.68 | \$130.34 | \$23.20 | \$105.44 | \$17.87 | \$81.22 |
| | \$ 850 | 34% | \$60.93 | \$276.98 | \$49.29 | \$224.06 | \$37.97 | \$172.60 |
| Con total asistencia para la construcción | \$ 200 | 38% | \$14.75 | \$67.03 | \$12.02 | \$54.65 | \$9.39 | \$42.68 |
| | \$ 120 | 38% | \$8.85 | \$40.22 | \$7.21 | \$32.79 | \$5.63 | \$25.61 |
| | \$ 150 | 38% | \$11.06 | \$50.28 | \$9.02 | \$40.99 | \$7.04 | \$32.01 |
| | \$ 400 | 38% | \$29.49 | \$134.07 | \$24.05 | \$109.30 | \$18.78 | \$85.36 |
| | \$ 850 | 38% | \$62.68 | \$284.89 | \$51.10 | \$232.25 | \$39.91 | \$181.40 |

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

meta), la IMF debe estar en posición de comparar el ingreso requerido para cada intervención, con las tablas de distribución de ingresos para la población meta. Los resultados de ese análisis (tomando en cuenta la voluntad estimada de pedir un crédito de finanzas para vivienda) deben dar un estimado básico de la demanda potencial para varios tamaños de créditos.

ASISTENCIA PARA LA CONSTRUCCIÓN

Muchas IMF's ofrecen asesoría o supervisión para la construcción como una parte integral de las microfinanzas para la vivienda. Muchas otras no lo hacen. El propósito de esta sección no es argumentar a favor o en contra de dicha asistencia. Más bien, se trata de proveer directrices a las IMF's que están considerando desarrollar este tipo de ayuda técnica para sus clientes.

Si la IMF no planea ofrecer ningún tipo de asistencia, el crédito en microfinanzas para vivienda es, en efecto, un crédito al consumidor cuyo propósito declarado es la vivienda, pero cuyo uso final depende del cliente. El proyecto de construcción propuesto provee una justificación para estimar el monto requerido del crédito. Además, denominar el crédito, un crédito de vivienda, puede ayudar a la IMF a mercadear el nuevo producto con sus clientes. Finalmente, el desempeño del pago determina la posición futura del cliente con la institución—en contraposición de si el trabajo de la vivienda se ha completado de acuerdo con los documentos originales del crédito.

Cuando una IMF está considerando si incorpora la asistencia para la construcción dentro del diseño (y precio) de un crédito propuesto, puede ser útil considerar la actitud de la IMF con respecto a los conceptos de microfinanzas familiar en la debida diligencia y seguimiento. Algunas IMF's realizan con regularidad una debida diligencia de pre-desembolso en el crédito productivo, con el fin de determinar si el monto solicitado será adecuado para el propósito del crédito. En el caso del microfinanzas para vivienda, tal asistencia pre-desembolso puede incluir las siguientes actividades:

- Diseño básico de la construcción para asegurar que la intervención propuesta cumple con los requisitos básicos de seguridad y legales.
- Verificación del presupuesto para asegurar que el estimado de costos propuesto para la intervención es apropiado y está de acuerdo con la solicitud del crédito del cliente.
- Orientación sobre abastecimiento de materiales y mano de obra, recurriendo al conocimiento del proveedor con respecto a estos mercados para ayudar a los clientes a tomar decisiones costo-efectivas.
- Asistencia con permisos y otros requisitos legales.

Dentro del área de los créditos productivos, algunas IMF también dan seguimiento pos-desembolso para asegurarse que los clientes cumplen con el propósito original del crédito. En el caso de las microfinanzas para vivienda, esto se puede traducir en las siguientes actividades:

- Supervisión de construcción para asegurarse que el constructor o contratista ejecuta fielmente el trabajo para el que ha sido contratado; y
- Verificación de que la construcción se ha completado en apego al acuerdo entre la IMF y el cliente o en cumplimiento de la ley aplicable.

Desde una perspectiva organizacional, una IMF puede proveer asistencia para la construcción a sus clientes en una de estas dos formas. La IMF puede desarrollar la capacidad internamente al contratar, capacitar y ejecutar la combinación de profesionales y trabajadores capacitados que considere que pueden realizar el trabajo. De manera alternativa, la IMF puede decidir subcontratar el trabajo a una empresa especializada, una ONG o un grupo de individuos.

Si la IMF decide incorporar la provisión de la asistencia para la construcción, la calificación y composición del personal relevante dependerá de la extensión del servicio que la IMF planea proveer. CHF International, por ejemplo, recomienda que se debe contratar un oficial técnico por cada dos ejecutivos de crédito en el personal, si una IMF contempla un paquete completo de asistencia técnica (pre y post-desembolsos) a los clientes. CHF también recomienda que la IMF retenga al menos un arquitecto o ingeniero en su personal para supervisar el trabajo de los oficiales técnicos (Daphnis y Tilock 2001, 16). Génesis y FUNHAVI están entre las organizaciones que actualmente tienen o planean tener dicho profesional como miembro del personal a tiempo completo. Las IMF que proveen servicios básicos de construcción a los clientes no necesariamente deben planificar que los créditos en microfinanzas para vivienda vayan a generar mayores costos operativos que otros créditos en microfinanzas. La práctica actual muestra que los créditos en microfinanzas para vivienda tienden a tener un precio al mismo nivel o inferior a los de los créditos en microfinanzas más tradicionales. Una explicación para ello consiste en el hecho que los oficiales técnicos pueden ser un sustituto parcial de los ejecutivos de crédito; pero también pueden ser un complemento de estos últimos. Muchas instituciones, incluyendo CHF / Gaza y el Micro Enterprise Bank en Albania, capacitan oficiales técnicos para que funcionen como ejecutivos de crédito. Finalmente, el costo total de brindar el servicio debe ser reflejado en los costos administrativos que la IMF utiliza para establecer el precio de su crédito.

Las IMF que deciden contratar externamente la asistencia para la construcción deben asegurarse que sus contratistas son técnicamente competentes, confiables y honestos. La relación del cliente es con la IMF, no con una tercera parte. Si ese cliente está pagando por un servicio no financiero como parte de un crédito para vivienda, este cliente esperarí que la calidad del

servicio que se provee agregue valor a su inversión. Las IMFs que no son capaces de cumplir con esta expectativa básica pueden encontrar dificultad para desarrollar un producto exitoso en un mercado competitivo.

Los productos de microfinanzas para vivienda que incluyen asistencia para la construcción serán viables a largo plazo, sólo si los clientes determinan que la proporción costo / beneficio es favorable—incluyendo el valor agregado de la asistencia técnica. Si el precio es prohibitivamente alto, los clientes buscarán en otras partes fuentes alternativas de finanzas para la vivienda. Ellos pueden, como consecuencia, elegir los créditos productivos u otros tipos para ese propósito. Si un crédito en microfinanzas para vivienda es un crédito flexible al consumidor que utiliza la vivienda como herramienta de mercadeo, o como un canal para calcular el monto del crédito, es posible que dicho crédito termine compitiendo con otros productos que la organización ofrece. Los clientes van a buscar en otras partes las características del crédito que mejor se adecuen con sus diversas necesidades. Ellos pueden acceder un crédito para empresa y otros propósitos, dependiendo del nivel de flexibilidad que ofrezca el crédito para vivienda.

La asistencia para la construcción en el contexto de microfinanzas para vivienda no parecer ser un elemento que prediga el desempeño financiero. FUNHAVI y ADEMI, por ejemplo, han desarrollado programas de microfinanzas para vivienda que son polos opuestos en su actitud con respecto a la asistencia para la construcción, pero son similares en muchas otras formas. Ambas reportan tasas de pago históricas que son elevadas. Las instituciones como FUNHAVI y CHF ven los servicios de construcción a los clientes como un componente importante de microfinanzas para vivienda. Ellos también creen que el contacto directo y sostenido con el cliente, lleva a mejorar el manejo del riesgo de morosidad. Los gerentes de ADEMI, por otra parte, han indicado que la asistencia para la construcción es contraria a su filosofía operativa. Ellos piensan que los clientes deben decidir por sí solos cómo utilizar mejor su propio dinero. Actualmente, no hay evidencia empírica que sugiera que una metodología es más correcta que la otra.

GARANTÍA DEL CRÉDITO

Las IMFs utilizan una variedad de estrategias para garantizar los créditos de vivienda. Los proveedores tradicionales de finanzas para vivienda (incluyendo los bancos comerciales), por otra parte, han dependido, por lo general, de una hipoteca (un gravamen contra la propiedad en sí) como su principal forma de garantizar los créditos de vivienda a largo plazo. A continuación se presenta una lista seleccionada de metodologías recomendadas para garantizar un crédito en microfinanzas para vivienda, como lo sugiere un estudio de la práctica actual.

Fiadores

Muchas instituciones no creen que garantizar formalmente un crédito en microfinanzas para vivienda sea necesario para el éxito del crédito en el

mercado. CHF International, por ejemplo, es firme en la utilización de fiadores en vez de una garantía real (hipoteca):

Los fiadores proveen la mayor garantía al más bajo costo (...) El desafío de utilizar una garantía es asegurar el activo, asegurándose el derecho de confiscarlo si el prestatario incurre en mora, y de liquidar el activo para pagar el saldo restante del crédito. Muchos países no tienen el sistema legal que respalda el uso de garantía real para asegurar un crédito. La falta de regulaciones legales puede dificultar el aseguramiento y la confiscación de la garantía real ofrecida... Poner un gravamen o escritura de confianza en una vivienda y, en caso de mora, ejecutar la hipoteca sobre la casa puede ser un proceso largo y costoso. Además, (...) poner un gravamen sobre una vivienda por un monto mínimo del crédito puede sobregarantizar el crédito y sub-utilizar el activo financiero del prestatario, poniendo así una carga indebida sobre el prestatario (Daphnis y Tillock 2001, 14).

Los fiadores deben ser adecuados si el crédito es pequeño en relación con el valor de mercado de la vivienda. Los fiadores deben pasar por las mismas pruebas de elegibilidad que el prestatario, y la IMF debe establecer un procedimiento claro para acceder a los recursos del fiador en caso de que el cliente incurra en morosidad.

Vinculando el Crédito de Vivienda con el Desempeño de Otros Servicios

Las IMF's que ofrecen créditos vinculados para vivienda, utilizan sus servicios de crédito o ahorros como filtro de desempeño, un tipo de central de riesgos interno que permite a los buenos clientes ser elegibles para créditos a más largo plazo. Desde la perspectiva de garantía, esto representa una metodología más cuidadosa comparada con las IMF's que siguen la metodología de productos independientes, tal vez es una función de la clientela típicamente pobre. Asumiendo que los microempresarios tienen necesidades financieras más allá de sus necesidades empresariales, la promesa de un crédito de vivienda es un incentivo poderoso para desempeñarse responsablemente en sus primeras oportunidades de créditos y ahorros. Como consecuencia, las microfinanzas para vivienda, cuando se ligan con otros servicios de la IMF, tienen el potencial de mejorar el desempeño financiero en general de la IMF y la tasa de retención de clientes.

Hipoteca

Si el monto del crédito está próximo al valor de la casa, y si no hay grandes barreras legales o culturales para transferir la vivienda de un cliente en mora a una IMF, la IMF puede considerar poner un gravamen a la vivienda. Algunas IMF's también eligen hipotecar la vivienda como una herramienta psicológica contra la morosidad, incluso cuando se dan cuenta, que de manera realista, no pueden confiscar o vender la casa en caso de morosidad. Como se estableció previamente, hipotecar el valor total de la casa tiene sentido financiero (no psicológico) si el valor de la vivienda refleja el valor del crédito, y si la casa

puede ser vendida por ese valor. La Tabla 5.5 ilustra las estrategias de precio para varias organizaciones con servicios de microfinanzas para vivienda.

PROBLEMAS DE TIERRA

En muchos países donde operan IMF, las familias pobres no pueden producir de manera confiada una prueba contundente de su propiedad sobre la tierra. Sin embargo, para muchas de estas familias, esa tierra y la casa ahí construida constituyen el activo más importante que la familia haya tenido. Los gobiernos en toda América Latina, África y Asia han implementado una reforma territorial y programas de regularización de la tierra—pero los resultados no siempre han sido de acuerdo a las expectativas. La necesidad de vivienda (y, por ende, de tierra) es una necesidad humana básica. Cuando las sociedades no desarrollan las herramientas legales, organizacionales y económicas para ayudar a la gente a adquirir tierra y a documentar en forma definitiva el derecho exclusivo a su propiedad, la gente sigue buscando formas de procurar, invertir en tierra y retenerla. Desafortunadamente, aunque la adquisición de tierras puede y, de hecho, se lleva a cabo con diferentes grados de legalidad, las propiedades adquiridas (incluyendo el valor de cualquier inversión para mejorar esa propiedad) a menudo se convierte en un activo “cerrado”. El activo no se puede transferir a otra parte, ni se puede usar para garantizar un crédito en una institución financiera regulada, porque no existe documentación formal para probar propiedad. Algunos economistas, incluyendo más notablemente a Hernando de Soto (1989, 2000) argumentan que la falta de tenencia de la tierra documentada, y la consecuente incapacidad para disponer del activo son factores importantes que explican el subdesarrollo económico.

Tabla 5.5 Método de Garantía del Crédito para Ocho Proveedores de Microfinanzas para Vivienda

| Institución | Tipo de Producto | Requisito de Propiedad del Terreno | Garantía |
|-------------|------------------|------------------------------------|---|
| ADEMI | Independiente | Sí | Hipoteca sobre el 59% de los créditos de vivienda |
| FUNHAVI | Independiente | No | 2 fiadores |
| CHF/Gaza | Independiente | Sí | 2 fiadores |
| Génesis | Independiente | Sí (un miembro del grupo) | 2 fiadores |
| BancoSol | Independiente | Sí | Garantía grupal y título del terreno |
| CARD | Vinculado | Sí | Hipoteca y título de propiedad |
| Grameen | Vinculado | Sí | 5 fiadores; ahorros del prestatario |
| SEWA | Vinculado | No | 5 fiadores; garantía central; ahorros del prestatario |
| | | | 2 fiadores; ahorros del prestatario |

Fuente: IFC, HIID, Daphnis / CHF MFT Course Survey

En un mundo ideal, los clientes de microfinanzas para vivienda vivirían en tierras que están registradas apropiadamente, pagarían sus impuestos, y serían capaces de disfrutar de una gran gama de servicios que resultan de la tenencia legal. En el mundo real, donde encontramos las microfinanzas para vivienda, usualmente estas cosas están lejos de la norma. Los problemas relacionados con la tierra constituyen uno de los principales vacíos de información que enfrentan las instituciones de créditos productivos cuando se expanden a las finanzas para vivienda. De igual forma, la falta de tenencia de la tierra ha sido una gran fuente de frustración y un importante impedimento, para escalar los servicios existentes en las instituciones de finanzas para vivienda orientados a los pobres.

En el contexto específico del diseño del producto, los problemas de la tierra afectan las microfinanzas para la vivienda desde una perspectiva legal y de riesgo. Por el lado legal, las IMF's deben determinar si pueden prestar a un cliente que no tiene evidencia significativa que tiene el derecho legal de ocupar la tierra. Si las regulaciones relevantes estipulan que los créditos para vivienda no se pueden otorgar si no hay títulos de propiedad formales, las IMF's no serían legalmente capaces de desarrollar un crédito para vivienda.¹² En estos casos, las IMF's interesadas pueden seguir desarrollando un crédito al consumidor para múltiples propósitos y adaptar el monto del crédito y el período de pago al nivel deseado. ADEMI, por ejemplo, actualmente ofrece ese crédito—pero no puede clasificarlo formalmente como un producto de vivienda o rastrear su verdadero impacto, ya que los clientes son libres de usar el dinero para propósitos diferentes a los establecidos en el crédito. Si las regulaciones no requieren explícitamente un vínculo entre la elegibilidad para el crédito y la evidencia de título, las IMF's tienen una mayor flexibilidad para abordar el problema de tenencia de la tierra. En tales casos, el riesgo financiero (pago) que la IMF asocia con los diferentes niveles de propiedad de la tierra—una función del análisis de la IMF con respecto al estatus de seguridad de la tierra del cliente, y no con respecto al estatus de tenencia de la tierra—debe influir en la decisión de la IMF para financiar un crédito.

Para las microfinanzas para vivienda, un cliente disfruta de seguridad de la tierra cuando existen las siguientes condiciones: (1) tiene el uso de una propiedad en el momento que se hace la solicitud del crédito; (2) la IMF determina que el cliente no será obligado a desocupar la propiedad durante el tiempo que le toma cancelar el crédito; y (3) la determinación es respaldada por las prácticas locales usuales y habituales (Daphnis y Tilock 2001, 17). En otras palabras, en ausencia de prueba legal de propiedad, la IMF debe darse por satisfecha con que a los clientes potenciales no los obliguen a desalojar mientras el crédito sigue activo. El supuesto subyacente es que el desempeño de pago será mejorado si el cliente tiene un interés personal a largo plazo sobre la propiedad que está siendo financiada.

Los criterios para la seguridad de la tierra varían de país a país—y tal vez dentro de un país en particular, de IMF a IMF, con base en la actitud de la IMF con respecto al riesgo. Algunos de estos criterios incluyen:

- Un acuerdo por escrito entre el comprador y el vendedor de la tierra;
- Un acuerdo de alquiler a largo plazo entre el dueño de la vivienda y el gobierno para uso de tierras públicas;
- El número de años durante el cuál la familia ha habitado una propiedad sin pagar alquiler y sin la debida notificación del verdadero propietario; o
- Pago, por parte del propietario de la vivienda, de impuestos al gobierno (Daphnis y Tilock 2001, 17)

Además de la tenencia, otro factor de riesgo relacionado con la tierra que la IMF debe considerar es, si la propiedad puede servir como garantía del crédito. En muchos países, los créditos para vivienda tienen menores tasas de interés que los empresariales, debido a que el valor de la propiedad sirve como garantía contra un potencial crédito en mora. La garantía puede estar próxima al valor evaluado de la propiedad, en el caso de un crédito hipotecario para vivienda. También puede ser equivalente al valor evaluado de la propiedad, sin gravámenes existentes, para los créditos de patrimonio. Sin embargo, para los créditos en microfinanzas para vivienda, el uso de la propiedad como garantía puede ser problemático por varias razones. Si la tenencia de la tierra es incierta o si las leyes de ejecución hipotecaria no están bien desarrolladas, puede ser difícil para la IMF ejecutar sobre la propiedad si el cliente incurre en morosidad. Incluso, cuando las leyes locales permiten a la IMF recuperar la propiedad de un cliente en mora, otras barreras pueden evitar que la IMF encuentre un nuevo propietario para esa propiedad. Si no existe un mercado formal de bienes raíces, entonces esto no permite que se haga una valoración real de la propiedad; los compradores potenciales puede que no tengan los recursos financieros (ahorros o finanzas) para comprar la propiedad en el valor acordado. Asumiendo que, todas estas barreras se pueden solucionar, la IMF debe decidir si desea involucrarse en el negocio de recuperar y vender bienes raíces—una nueva línea de negocios para una IMF enfocada en empresas. Un asunto igualmente importante, es el de la relación entre el valor de la garantía y el valor del crédito en sí. En la mayoría de los casos, el monto de un crédito en microfinanzas para vivienda será mucho menor que el valor combinado de la vivienda y el terreno. No es una garantía que los clientes estén dispuestos a hipotecar toda su propiedad por un crédito que puede ser de una quinta parte (o menos) del valor de esa propiedad.

Al final, las IMFs deben decidir ellas mismas, si la propiedad (incluyendo el terreno) es una garantía adecuada para un crédito en microfinanzas para

vivienda. Cuando el valor del crédito se aproxima al valor de la propiedad, o cuando las leyes relevantes permiten la ejecución y reventa de la propiedad, o cuando existe un mercado real de bienes raíces para el tipo de propiedad, esto puede ser una opción viable. En la mayoría de los otros casos, los sustitutos de garantía o los tipos de garantía que no son la propiedad son opciones más realistas.

OTROS ASUNTOS SOBRE EL DISEÑO DEL CRÉDITO EN MICROFINANZAS PARA VIVIENDA

Las IMF's que ofrecen microfinanzas para vivienda deben entender qué impacto tendrá el nuevo servicio en la adecuación de su capital institucional. La adecuación del capital, se refiere al riesgo crediticio asociado con los tipos de activos financieros que tiene una institución en un momento dado, (por ejemplo, efectivo, créditos empresariales al sector privado, créditos hipotecarios a familias, y valores gubernamentales). En 1988, la Basle Committee on Banking Supervision Commission estableció directrices para evaluar la adecuación del capital, especificando que estas directrices estaban "principalmente orientadas a evaluar el capital en relación con el riesgo del crédito". La meta del Basle Agreement era estandarizar la regulación de supervisión, que gobernaba la adecuación del capital de bancos internacionales. Las directrices que estableció han sido adoptadas en más de 100 países y se han convertido en el estándar mediante el cual los bancos formales y sus reguladores determinan si el capital de un banco y sus composiciones de activos son aceptables desde el punto de vista de riesgo crediticio.

El Basle Accord invitaba a contar con una razón de riesgo ponderado, "en la que el capital está relacionado con diferentes categorías de activos o con exposición fuera del balance de situación, ponderado de acuerdo a categorías amplias de riesgo relativo". El Acuerdo establecía cinco categorías amplias de activos y exposiciones, y asignaba ponderaciones de riesgo de 0, 10, 20, 50 y 100 por ciento; un riesgo de 0 por ciento indicaría el nivel más bajo posible de riesgo; y un 100 por ciento indica un nivel muy elevado de riesgo. Por ejemplo, al efectivo y los reclamos sobre los gobiernos de la OEDC y los bancos centrales se les asignó un riesgo ponderado de 0 por ciento. Contrario a esto, a los reclamos sobre el sector privado y sobre compañías propiedad del sector privado se les asignó un riesgo ponderado de 100 por ciento. Como regla general, una razón de adecuación de capital ponderada por riesgo de acuerdo a Basle de 8 por ciento es considerada como el estándar apropiado.

El Basle Accord asigna específicamente una ponderación de riesgo a los créditos de vivienda garantizados. Los créditos totalmente garantizados mediante hipoteca sobre la propiedad residencial que es o será ocupada o

alquilada por el prestatario, tiene una ponderación de riesgo de 50 por ciento. Así, el Basle Agreement considera los créditos hipotecarios o los créditos que se respaldan con patrimonio residencial, menos riesgosos que los créditos empresariales al sector privado. El supuesto es, que las instituciones financieras siempre pueden recuperar el valor de un crédito de vivienda al confiscar y vender la residencia en caso de morosidad. En los países de la OEDC y los países con leyes de ejecución en práctica, y con mercados vibrantes de bienes raíces residenciales, una cartera de buen tamaño de crédito garantizado para vivienda, puede ayudar en la adecuación general de capital de una institución financiera. Sin embargo, para muchos países en los que las IMF's no están ofreciendo actualmente créditos en microfinanzas para vivienda, la situación es más complicada. Como se discutió anteriormente, los créditos en microfinanzas para vivienda no siempre pueden ser garantizados por el valor de la propiedad. En muchos casos, la garantía del crédito viene en la forma de sustitutos de garantías (como fiadores) o sobre tipos de garantía que no son propiedades. Los problemas prácticos relacionados con la tenencia de la tierra, la ejecución hipotecaria o la reventa de la vivienda, hacen que sea improbable que se aplique el riesgo de 50 por ciento, incluso en casos donde la propiedad se adjunta como garantía. Aun más, aunque el Basle Agreement puede ser apto para los bancos y otras instituciones financieras formalmente reguladas, sus disposiciones no se transfieren con confianza a las instituciones típicas de microfinanzas. Como se señala en CGAP, "a diferencia de la banca comercial con sus estándares Basle, la industria de microfinanzas no tiene estándares de desempeño ampliamente acordados" (Transparencia Financiera de CGAP: Glosario de términos, 3).

En casos donde un crédito en microfinanzas para vivienda está adecuadamente garantizado por el valor de una propiedad, es razonable asumir que el crédito tendrá un riesgo mucho menor que el de un crédito empresarial no garantizado. En casos donde dicha garantía no está presente, una expectativa razonable es que los reguladores consideren un crédito en microfinanzas para vivienda, como uno que tiene un impacto sobre la adecuación de capital comparable con el de un crédito individual productivo, o sea, los reguladores considerarán los créditos de vivienda como inseguros.

CONCLUSIÓN

Las microfinanzas para vivienda están surgiendo como una herramienta importante en la lucha por ayudar a aliviar las necesidades de vivienda de las personas pobres alrededor del mundo. También se está convirtiendo en un producto estándar para muchas IMF's en América Latina, Asia, el medio Oriente y Europa Oriental. Actualmente, su aplicación más útil y amplia, consiste de una serie de créditos progresivos que permiten a las familias pobres construir de acuerdo con las estrategias de microfinanzas establecidas. Las IMF's interesadas en ofrecer servicios de vivienda a sus clientes, deben evaluar

cuidadosamente si tienen la capacidad administrativa y técnica para hacerlo. También deben asegurarse de que las microfinanzas para vivienda se ajusten con su estrategia, desde una perspectiva institucional y financiera (liquidez, costo de oportunidad del capital, y competencia inter-productos).

Las microfinanzas para vivienda están encontrando su lugar, como una alternativa práctica y atractiva a las finanzas tradicionales para vivienda, y es un complemento económicamente viable para servicios de microfinanzas más establecidos. En la mayoría de los casos, las IMF's y los proveedores de finanzas para vivienda deben ser capaces de brindar servicios de microfinanzas para vivienda que sean accesibles para sus clientes, y financieramente buenos desde una perspectiva institucional. Las estrategias exitosas de los practicantes sugieren que, dichos servicios se basen en las lecciones de la revolución de microfinanzas reciente y que, adapten estas lecciones a los créditos para vivienda. El precio, la madurez del crédito, los análisis de accesibilidad, la debida diligencia pre-crédito y el seguimiento financiero pos-crédito reflejan muy de cerca la mejor práctica aceptada para los créditos en microfinanzas individual. Las estrategias para la seguridad de la tierra y la asistencia para la construcción, capitalizan décadas de trabajo en finanzas accesible para vivienda. Finalmente, las metodologías emergentes con respecto a la seguridad de la tierra (como un factor en el análisis general del crédito) parecen ser particularmente aptas para las necesidades específicas de microfinanzas para vivienda.

NOTAS

¹ Incluyendo notablemente la experiencia de PLAN International. PLAN realizó nueve de estos estudios alrededor del mundo con la ayuda de CHF entre 1996 y 1999.

² PLAN International es una organización sin fines de lucro, que solicita fondos del público en general, más notablemente en Holanda y en América, con el fin de satisfacer las necesidades de niños muy pobres alrededor del mundo. Los estudios de finanzas para vivienda fueron realizados por PLAN International con la asistencia técnica de CHF International entre 1995 y 1999.

³ Hasta un 20 por ciento de los créditos de la IMF se va, de facto, para el área de vivienda, de acuerdo con un estimado hecho por Ferguson y Haider (2000). El SEWA Bank estima que más del 40 por ciento de sus créditos empresariales fueron utilizados para vivienda antes de que comenzara a ofrecer un producto específico para vivienda a mediados de la década de 1970.

⁴ Génesis en Guatemala, BancoSol en Bolivia, SEWA Bank en India, y FUNHAVI en México, por ejemplo, todos caen dentro de ese rango.

⁵ Este párrafo está adaptado de Daphnis (ver Capítulo 1) y Daphnis y Tillock 2001.

⁶ Disponible en el web del Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) (www.CGAP.org)⁷ Como lo hace, por ejemplo, FUNHAVI actualmente

⁸ En otras palabras, representa el monto poseído por el proveedor que excede lo que el proveedor debe a partes externas como créditos o depósitos de clientes.

⁹ De notas distribuidas como parte del Curso de Microfinanzas para Vivienda del Programa de Capacitación en Microfinanzas, julio 2000 y 2001. También basado en Daphnis y Tillock 2001.

¹⁰ Aunque FUNHAVI ha eliminado partes de su originalmente extenso programa de asistencia para la construcción que inició en el 2001.

¹¹ Pedro Giménez de ADEMI Bank proporcionó este argumento durante la conferencia IADB de junio del 2000 sobre microfinanzas para vivienda.

¹² Este es el caso de República Dominicana, por ejemplo.

¹³ El Basle Accord original ha sido enmendado varias veces desde 1988. Actualmente, el Acuerdo propone tres pilares como parte de su marco de adecuación del capital: (1) requisitos mínimos reguladores de capital; (2) revisión de supervisión; y (3) disciplina de mercado. Ver también www.dis.com

6

Asistencia para Construcción y Microfinanzas para Vivienda

Kimberly Tilock

Ofrecer o no ofrecer un servicio de asistencia para construcción a sus clientes es uno de los dilemas claves que muchas instituciones de microfinanzas (IMFs) enfrentan cuando desarrollan por primera vez un crédito para vivienda. Desde una perspectiva estrictamente financiera, muchas entidades de crédito productivo, argumentan que la asistencia para la construcción no es esencial para la elegibilidad del cliente o el desempeño en el pago del crédito; por lo tanto, ellos tienden a ver dicha asistencia como algo superfluo y fuera de su alcance y experiencia. Otras razones potenciales para no proveer asistencia para construcción incluyen una presunción de que las IMFs saben qué es lo mejor para el cliente—una propuesta que muchas IMFs debaten— y la posibilidad que la asistencia para la construcción sujete a las IMFs a responsabilidad innecesaria (en casos de mala construcción, por ejemplo) Dado que muchas IMFs asumen el lema de la industria que dice “el dinero es fungible”, estas tienden a percibir cualquier asistencia que se enfoque en el monitoreo del uso del crédito como algo costoso y no determinante.

Asimismo, muchas IMFs alrededor del mundo han llegado a considerar la asistencia para la construcción como un componente clave de las microfinanzas para vivienda. Los beneficios frecuentemente citados incluyen una reducción en el riesgo crediticio para la IMF y mejor calidad de construcción para el cliente.

Este capítulo explora los beneficios potenciales de la asistencia para la construcción en los programas de microfinanzas para vivienda, incluyendo el porque se deben brindar las diferentes formas de asistencia y cómo se puede suministrar la asistencia para la construcción.¹ El propósito del capítulo es descriptivo más que prescriptivo: no argumenta ni a favor ni en contra de proveer asistencia para la construcción, ni respalda un tipo de asistencia a favor de otro. Más bien, el capítulo busca dar una luz sobre las razones de por qué algunas instituciones eligen proveer asistencia para la construcción, y pretende explicar las posibles formas que dicha asistencia puede asumir.

JUSTIFICACIÓN DE LA ASISTENCIA PARA LA CONSTRUCCIÓN

La asistencia para la construcción aumenta los costos de otorgamiento del crédito. Entonces, ¿por qué deberían las IMF's brindar esa asistencia como parte de su producto de microfinanzas? Las principales razones tienden a incluir la administración del riesgo, la reputación institucional, la satisfacción del cliente, la misión, y, en menor grado, los requerimientos del donante.

Administración del riesgo

En las finanzas tradicionales para vivienda, particularmente en economías desarrolladas, las entidades financieras dependen de la experiencia externa, incluyendo arquitectos, mano de obra de construcción, autoridades gubernamentales, y códigos de construcción, para poder asegurar la calidad de la construcción. En cambio, las IMF's tienden a trabajar en ambientes donde los clientes no pueden acceder a dicha asistencia, o donde la mano de obra calificada y la supervisión gubernamental, son elementos inexistentes.

Sin asistencia e información externa, los clientes de las IMF's están solos en la administración de la construcción de su vivienda. Aunque los clientes saben qué tipo de casa les gustaría tener, a menudo no saben cómo desarrollar un presupuesto de construcción que cubra el costo total de la mejora, particularmente para proyectos mayores, o cómo identificar una serie de mejoras que sean lógicas, estructuralmente buenas y accesibles. De igual manera, a menudo no saben cómo manejar un proyecto de construcción que requiere la contratación de mano de obra, la determinación de tipos y cantidades de materiales necesarios, la búsqueda de proveedores de materiales a costos razonables, y garantizar la calidad de la construcción. Esta falta de experiencia, junto con recursos financieros limitados, por lo general, lleva a las familias pobres a enfocarse en el arreglo más barato y disponible, en lugar de mejoras que sean parte de un plan de desarrollo de vivienda a largo plazo. Esto también puede aumentar el riesgo de morosidad para las IMF's que está financiando la mejora. Si el presupuesto de construcción no es suficiente para cubrir el costo de la mejora que se pretende, el cliente puede buscar fondos adicionales de otras fuentes. Si una vivienda no está bien construida, el cliente puede estar menos dispuesto a pagar o a regresar por otro crédito.

La asistencia para la construcción también ayuda al cliente a identificar las mejoras deseadas en varios pasos progresivos, creando una meta a largo plazo con un plan claro de cómo lograrlo. Una vez que el cliente tiene un plan que muestra cómo una serie de inversiones en vivienda lograrán su visión a largo plazo, muchas IMF's creen que es probable que el cliente tenga un mayor incentivo para pagar su crédito actual y pedir otro después. La

asistencia para la construcción también puede ayudar a asegurar que un crédito provea suficientes recursos para completar el trabajo que se pretende, en lugar de, por ejemplo, dejar una habitación parcialmente descubierta o con las paredes que no son suficientemente firmes. La asistencia para la construcción puede proveer a los clientes un entendimiento básico del proceso de construcción, de manera que ellos puedan negociar y administrar la mano de obra contratada, y seleccionar los materiales apropiados para ayudar a evitar los sobre-costos o la mala calidad de la construcción. También puede ayudar a asegurar la integridad estructural en general, de manera tal, que el nuevo techo pueda soportar un segundo nivel o que no se vaya a despegar durante un huracán.

Reputación Institucional y Satisfacción del Cliente

Las microfinanzas para vivienda producen estructuras físicas que la gente a menudo identifica con la entidad financiera. Así, la calidad de las mejoras financiadas por la IMF puede tener implicaciones de mercadeo e imagen institucional que no se encuentran en los créditos productivos. Aunque el fracaso del negocio de un cliente puede no tener un impacto sobre la reputación de una IMF, una vivienda altamente visible y mal construida, podría tener un efecto muy negativo. De igual manera, según creen muchas IMFs² un cliente que está contento con el resultado de una mejora en su vivienda muy probablemente solicitará otro crédito, y les contará a otros sobre el crédito para vivienda. De acuerdo con esta lógica, los vecinos del cliente, al ver su mejoría en las condiciones de vida, muy probablemente pedirán créditos para mejorar sus viviendas. En un ambiente competitivo, la asistencia para la construcción puede ser lo que distingue a una IMF de otras entidades de crédito.

Misión Organizacional

Algunos proveedores de microfinanzas para vivienda (a menudo los que tienen antecedentes de vivienda o asentamientos humanos) enfatizan la provisión de vivienda de calidad accesible para los pobres, junto con o por encima de la sostenibilidad institucional o la calidad de la cartera de créditos. Estas entidades tienden a dar un fuerte énfasis a la calidad de la construcción por razones diferentes a la reputación, y, así, típicamente brindan una extensa asistencia para la construcción. Muchas de estas instituciones (Hábitat para la Humanidad es un ejemplo notable) subsidian la asistencia para la construcción, mediante recursos externos al componente de finanzas para la vivienda.

TIPOS DE ASISTENCIA TÉCNICA

La asistencia para la construcción tiende a caer dentro de dos categorías principales: asistencia pre-crédito y asistencia pos-crédito³. La asistencia pre-crédito es un componente del proceso de evaluación del crédito. En otras palabras, es parte de los procedimientos necesarios para asegurar el pago. La asistencia pos-crédito tiende a enfocarse en el cumplimiento y la calidad de la construcción.

Asistencia pre-crédito

Diseño de construcción. La asistencia en el diseño de la construcción incluye visitar la casa que se va a mejorar, tomar medidas, y dibujar la estructura existente y las mejoras propuestas. Esto puede incluir el desarrollo de un diseño simple para la mejora propuesta o la necesidad de trabajar con los clientes para ayudarles a determinar e identificar sus necesidades y aspiraciones para con su vivienda. El diseño puede ser utilizado como la base para el presupuesto de construcción, y debe asegurar que la mejora propuesta es técnicamente efectiva. El proceso de identificación puede ayudar a orientar a los clientes hacia lo que es factible, dada su capacidad de pago y su vivienda existente, mientras que le brinda a la IMF un entendimiento de las necesidades y aspiraciones de su clientela. El diseño también puede ser utilizado como guía para los constructores.

Desarrollo del presupuesto. Este puede variar desde evaluar un presupuesto brindado por el cliente, hasta asegurarse que los estimados de costos propuestos son razonables, factibles y en línea con la capacidad de pago del cliente para desarrollar la construcción, incluyendo los precios de los diferentes insumos. La asistencia en el desarrollo del presupuesto ayuda a verificar que los montos de un crédito que es accesible para un cliente sean suficientes para dar como resultado el objetivo que se pretende, maximizando así la satisfacción del cliente con el resultado general de su relación con la IMF y ayudando a asegurar el pago del crédito.

Educación del cliente. Muchos clientes de IMFs, asumen la construcción de la vivienda ellos mismos, pero no cuentan con experiencia en construcción. Como resultado, a menudo se benefician de asistencia especializada que les ayuda con el proceso de construcción. Esto puede incluir orientación con respecto a qué materiales utilizar y dónde comprarlos, mano de obra de construcción incluyendo contratistas recomendados, orientación en cómo negociar contratos y administrar el proceso de construcción, y capacitación sobre la auto-construcción, que puede reducir considerablemente el costo de la mejora y la cantidad requerida para el crédito. FUHHAVI (Fundación para Hábitat y Vivienda) en Ciudad Juárez, México, provee a sus clientes un panfleto simple que describe los procedimientos básicos de construcción y los costos, y les brinda una lista de albañiles recomendados y otros trabajadores de la construcción.

Asistencia pos-crédito

Seguimiento a la construcción. Esta asistencia es generalmente utilizada para verificar el uso del crédito, inspeccionar la calidad del trabajo, y proveer asesoría al cliente o contratista. Además, puede ser utilizada para representar los intereses del cliente con los contratistas y los proveedores de materiales. Este tipo de asistencia típicamente se brinda durante la etapa de construcción a través de visitas al sitio. En algunos casos, se realiza una visita final para certificar la conclusión del proyecto de construcción. Generalmente, las IMF's hacen de una a dos visitas durante el proceso de construcción, pero algunas realizan más. Génesis en Guatemala, por ejemplo, realiza cuatro visitas—una visita pre-construcción, dos visitas durante el período de construcción, y una visita pos-construcción para verificar la conclusión de los trabajos. Como mecanismo adicional de control de calidad, algunas instituciones desembolsan montos del crédito con criterios predeterminados de avance en las instalaciones—por ejemplo, si el desembolso inicial demuestra ser insuficiente para comprar todos los materiales de construcción. Una visita al sitio se realiza, por lo general, unos días después del desembolso para verificar la compra del material y, si los fondos fueron utilizados como se prescribió, autorizar la siguiente etapa. Este nivel de intervención se emplea para monitorear y controlar el uso del crédito. PLAN International, que utiliza la conclusión de la construcción como una de las medidas de éxito para sus programas de microfinanzas para vivienda, utilizó este método de desembolso y verificación en su programa para vivienda en Guayaquil, Ecuador.⁴ Este nivel de asistencia llega a un costo significativo para la mayoría de las IMF's, sin embargo, es un método que resulta en casi un 100 por ciento de cumplimiento con los componentes de la construcción establecidos en las inversiones planeadas.

Materiales de construcción. Otra forma de asistencia para la construcción ocurre cuando la IMF compra ella misma los materiales de construcción, o bien provee acceso a dichos materiales a un costo más bajo. Este mecanismo puede ayudar a prevenir la desviación del crédito y asegurar el uso de materiales de calidad a bajo costo. El Grameen Bank, por ejemplo, ha desarrollado planes estándares para viviendas con listas de materiales y costos estándares para ayudar a definir los montos de los créditos para inversiones en vivienda. Los créditos son desembolsados en forma de un paquete de materiales al cliente de acuerdo con estas listas y, en algunos casos, también se provee efectivo para pagar la mano de obra calificada. En este escenario, la IMF ha hecho una inversión en asistencia técnica desde el inicio y logra ciertas economías de escala si uno acepta las soluciones más estandarizadas que ofrece. En otros casos, la IMF hace arreglos para que el cliente compre los materiales necesarios a través de bonos o a través de arreglos pre-pagados con un proveedor local. FUNHAVI compra ciertos materiales de construcción a granel y vende al detalle los materiales a sus

clientes, tanto con utilidades para sí mismo, como con ahorros en costos para sus clientes. Puede hacer esto debido a los arreglos explícitos que tiene con los fabricantes de materiales en la región. Esta metodología ayuda a asegurarse que los clientes utilizan materiales de calidad, garantiza los costos para propósitos de presupuestación, y recauda fondos para ayudar a cubrir los costos operativos del programa. La asistencia en la distribución de materiales generalmente requiere de sistemas administrativos, experiencia en abastecimiento, capacidad de bodegaje, e incluso, algunas veces, capacidad de manufactura, que puede estar más allá del alcance y la capacidad de muchas IMFs. Sin embargo, existen ejemplos que muestran que, bajo ciertas condiciones, estas metodologías pueden mejorar en lugar de afectar la sostenibilidad de una institución, y pueden ayudar a reducir los costos de construcción del cliente.⁵

Estos diferentes tipos de asistencia para construcción pueden ser combinados y modificados de muchas maneras. En un extremo del espectro, algunas IMFs tienden a proveer asistencia pre y pos-construcción incluyendo desembolsos múltiples con el interés de controlar el uso del crédito. Esta metodología de asistencia para la construcción es costosa e intensiva, pero da como resultado un alto grado de conclusión de construcción y, aunque no se ha verificado, se presume que también resulta en una construcción de más alta calidad. Muchas instituciones que proveen este nivel de asistencia dependen de subsidios para cubrir los costos relacionados. En el otro extremo del espectro, algunas IMFs dependen solo de una revisión rutinaria de las listas de materiales y, en algunos casos, de simples dibujos de construcción para establecer los montos y propósitos del crédito. El nivel necesario de involucramiento de una institución es más consistente con las metodologías de los procesos, como el caso de análisis de flujo de los negocios existentes para evaluar la elegibilidad crediticia.

ASISTENCIA PARA CONSTRUCCIÓN CONSIDERACIONES DE PERSONAL

La asistencia para la construcción en la microfinanzas para vivienda, incluso en sus niveles mínimos, puede requerir un perfil potencialmente diferente del personal de lo que se requiere para otros productos crediticios. Aunque, por lo general, se requiere personal experto en arquitectura, ingeniería y otras áreas profesionales de la construcción, esto no necesariamente significa que hay que duplicar el personal. En el caso de la mayoría de los programas de microfinanzas para vivienda de CHF International (CHF) hay una persona técnica para cada dos oficiales de créditos. Muchas organizaciones han combinado el rol del ejecutivo de crédito con el conocimiento y las destrezas requeridas para evaluar los planes y presupuestos de construcción. En el caso de la operación de finanzas para vivienda de CHF en Gaza, los ingenieros y arquitectos han asumido responsabilidades normalmente asociadas con

ejecutivos de crédito, en términos de evaluar no solo la capacidad de pago de los clientes potenciales, sino también la fortaleza técnica de la construcción propuesta. FADES en el sur de Bolivia intentó implementar este componente de asistencia para la construcción al combinar los roles del ejecutivo de crédito y el asesor técnico, obteniendo resultados adecuados en cuanto a desempeño crediticio, pero con evidencia menos contundente en cuanto a mejorar la calidad y tasas de conclusión de la construcción. De manera alternativa, esta asistencia puede ser contratada con individuos o instituciones que tienen un mayor conocimiento de la construcción. FUNHAVI, por ejemplo, contrata un arquitecto certificado para que revise los presupuestos y planos de construcción desarrollados por su personal técnico. Aunque la IMF ve este nivel de revisión como algo esencial para su proceso de evaluación del crédito, la cantidad de trabajo no fue suficiente para mantener este nivel de experiencia internamente.

CONCLUSIÓN

Si las IMF's deben o no ofrecer asistencia para la construcción a los clientes ha surgido como un asunto algo controversial en las microfinanzas para vivienda. Muchas IMF's no lo ven como parte de su estrategia para vivienda. Como se discutió en el Capítulo 5, cuando las IMF's no ofrecen ningún tipo de asistencia para la construcción, el crédito es, en efecto, un crédito al consumidor. Su propósito declarado es la vivienda, pero el uso final que se le dé, depende del cliente. El proyecto de construcción propuesto provee una justificación para estimar un monto para el crédito, y llamarlo crédito para vivienda puede ayudar a las IMF's a mercadear el nuevo producto con sus clientes. Aun así, muchos proveedores de microfinanzas incorporan la asistencia para la construcción en el diseño de sus créditos para microfinanzas para vivienda. Aunque tal vez, no es esencial para la entrega del servicio financiero, la asistencia para la construcción puede ayudar a una IMF a mitigar los riesgos del crédito y a mejorar la calidad de la construcción. También puede ayudar a las IMF's a construir relaciones a largo plazo con los clientes y a aumentar la satisfacción de los mismos. La asistencia para la construcción también puede servir para diferenciar a la IMF en el mercado, dándole a la institución una ventaja competitiva sobre otros productos ofrecidos.

Como se brinda actualmente, la asistencia para la construcción varía en un rango de servicios pre y pos-construcción, que va desde evaluación del presupuesto y diseño del plano hasta supervisión de la construcción, que se pueden combinar para adaptarse a lo que el proveedor puede ofrecer y lo que el cliente demanda. Finalmente, y con el fin de justificar el costo adicional, la asistencia para la construcción no solo debe ayudar a una IMF a asegurar la calidad de la construcción y a controlar el uso de los fondos del crédito, sino que también debe proveer un valor agregado a la inversión del cliente. Muchas IMF's con servicios de vivienda actualmente disfrutan de un

monopolio en las comunidades donde trabajan, y así no tienen que pagar un precio por no incluir el servicio necesario de asistencia para la construcción o por su voluntad de proveer uno que no es particularmente valioso para sus clientes. Sin embargo, conforme entre inevitablemente la competencia, los servicios de asistencia para la construcción que no cumplan con los criterios de valor agregado probablemente serán cosa del pasado en el mercado, pues los clientes buscan productos de créditos que maximicen la proporción valor / precio.

NOTAS

¹ Este capítulo tiene información del trabajo de Holsten (Technical Assistance in the Provision of Housing Microfinance, Setiembre 2001, no publicado) y de Buchenau (Housing Know-How and Housing Microfinance, Octubre 2002, no publicado)

² Incluyendo, por ejemplo, CHF International y FUNHAVI en México.

³ Ver Franck Daphnis (capítulo 5) para discusión adicional sobre los tipos de asistencia para la construcción.

⁴ Ver Holsten 2001 (no publicado)

⁵ Ver Holsten 2001

7

Tierra y Garantía: La Dimensión de los Activos en Microfinanzas para Vivienda

Irene Vance

Dentro de los círculos de microfinanzas, la dimensión de los activos de finanzas para vivienda, tierras y garantía, se encuentra entre las limitaciones menos entendidas en el desarrollo de servicios de microfinanzas viables para vivienda. Caracterizado por créditos relativamente pequeños, a corto plazo y dirigido a personas pobres económicamente activas, las microfinanzas para vivienda descartan las estrategias de tierras y garantía, relacionadas con el financiamiento hipotecario, pues no proporcionan una vía útil para avanzar. Las financieras hipotecarias convencionales, difícilmente otorgarán un crédito, a menos que la propiedad que está siendo financiada esté legalmente registrada y pueda proporcionar una garantía adecuada en caso de mora. Pero, a menudo, los clientes de las instituciones de microfinanzas no pueden obtener una escritura que titule legalmente el terreno en el que construirán su vivienda. Como lo observó Daphnis (ver el Capítulo 5), aun cuando los hogares pobres pueden dar evidencia satisfactoria de su propiedad legal sobre el terreno, las leyes inadecuadas de ejecución hipotecaria, las prácticas sociales contrarias a ello, y la ausencia de un mercado dinámico para la reventa de propiedades puede disminuir el valor de los bienes raíces como garantías en el contexto de las microfinanzas para vivienda. Asimismo, Daphnis y Tilock brindan un argumento financiero enfocado en el cliente al que no se le debe restar mérito: “poner un gravamen sobre una propiedad por un crédito por monto mínimo, también sobre-garantizaría el crédito y subutilizaría el activo financiero del prestatario, poniendo así una carga indebida al prestatario” (2001, 14).

La dimensión de activos en microfinanzas para vivienda contribuye así con un ambiente de negocios ya de por sí desafiante, tanto para las instituciones interesadas en expandir la gama de los servicios que brindan a su clientela existente (en el caso de los instituciones financieras de crédito productivo interesadas en vivienda), como para las instituciones interesadas en proveer un servicio existente a una nueva clientela (en el caso de las instituciones de finanzas de vivienda tradicionales interesadas en microfinanzas). El debate alrededor del tema de la tierra y la efectividad del terreno y la propiedad, como un medio adecuado de garantizar el crédito es, por lo general, algo extraño para el primer grupo de instituciones, mientras que solo algunos aspectos de ello serán familiares para las instituciones arraigadas en el segundo caso.

Este capítulo describe la forma en que las instituciones de microfinanzas están abordando los desafíos y obstáculos que enfrentan las familias de ingresos bajos y moderados en cuanto al acceso a finanzas para vivienda, asociados al título de propiedad como garantía. La primera sección proporciona una reseña general de los problemas de tierra, y examina algunas de las limitaciones relacionadas con la disponibilidad, seguridad y tenencia de la misma. La segunda sección describe los tipos y/o sustitutos de garantías que requieren actualmente las instituciones de microfinanzas para sus productos de vivienda cuando la propiedad misma no sirve como tal. Al analizar ejemplos de la literatura existente y estudios de casos, principalmente de América Latina¹, el capítulo estudia y compara estas formas alternativas. También argumenta cómo las microfinanzas pueden ser utilizadas para la adquisición y titulación del terreno y plantea dos interrogantes centrales:

1. ¿Cómo están abordando las instituciones de microfinanzas el tema de tenencia de la tierra, dado que en muchos contextos los hogares de bajos ingresos no gozan de todos los derechos sobre la propiedad?
2. ¿Qué otras garantías y sustitutos de garantías se están utilizando y qué lecciones se deben aprender de las prácticas actuales?

Un hallazgo clave de la revisión de las experiencias de los países muestra que las tasas de recuperación de costos sobre los créditos garantizados con garantías flexibles o múltiples son tan buenas, o incluso mejores, que las de los créditos hipotecarios. Podría ser necesario hacer investigaciones más detalladas, pero los hallazgos preliminares sugieren que la escritura del título de propiedad como garantía para los créditos pueda estar siendo sobreestimada; y esta es una propuesta que tiene implicaciones importantes al momento de extender las opciones de vivienda a la población de bajos ingresos.

TIERRA

Más de mil millones de personas alrededor del mundo viven en condiciones infrahumanas, sin acceso a agua potable, electricidad, carreteras o seguridad a largo plazo. Hasta un 60% de los residentes del mundo viven en asentamientos ilegales y cerca de 100 millones no tienen hogar.²

América Latina es la región más urbanizada; tres cuartas partes del total de su población viven ahora en las ciudades (UNCHS 2000). Una de las características del crecimiento urbano es la escala y persistencia de la ocupación ilegal e irregular, debido a una oferta insuficiente de terrenos con servicios a precios accesibles.

En muchos países, la tierra es generalmente controlada por el estado o está concentrada en manos de grandes terratenientes. Sin embargo, debido a la rápida expansión de las ciudades, la propiedad del estado sobre las tierras está mermando, e incluso, la poca capacidad del gobierno para regular los mercados de tierras y su renuencia a confrontar problemas de especulación y concentración de tierras, han postergado la implementación de planes coherentes de desarrollo urbano.

Para la mayoría de los pobres, las opciones para vivienda se limitan a asentamientos en áreas marginales o de alto riesgo ambiental, invasión de tierras de propiedad pública o privada o alquiler de tugurios, a menudo sin contratos formales de arrendamiento. Como resultado, la vivienda informal está en aumento.³ En Lima, más del 40% de la población vive ahora en asentamientos ilegales; en Quito, esta cifra ha alcanzado el 50%. En las principales ciudades de Brasil, cerca del 20 al 50% de la población vive en favelas o tugurios urbanos (UNCHS 2000).

Otro obstáculo importante en el acceso a la tierra se relaciona con procedimientos costosos y complejos para su registro (Ward 1998). Prácticamente, todos los países que reconocen algunos derechos privados a la tierra tienen leyes complejas, costumbres y prácticas que no están necesariamente por escrito, que gobiernan la transferencia de tierras (McAuslan 1985). Muchos de estos casos se basan en códigos legales coloniales. Estos procedimientos tan tediosos, que son complicados e indebidos, consumen mucho tiempo y son prohibitivamente caros.

Además, los altos estándares requeridos para la subdivisión de lotes, infraestructura y construcción son poco realistas e inhiben la construcción legal de la vivienda en los estratos de bajos ingresos. Los costos en que debe incurrirse al apegarse a las regulaciones de planificación y construcción, así como el tiempo requerido al seguir los procedimientos administrativos para obtener los permisos oficiales, elevan el precio de las unidades de vivienda a tal punto, que les deja fuera del mercado de bajos ingresos.

Los datos de ciudades en economías en vías de desarrollo muestran que los procesos para obtener permisos de construcción y ocupación resaltan esta complejidad. De Soto, en *The Other Path* (1989), describe el laberinto de regulaciones y permisos requeridos para construir una casa en Lima, Perú. Las regulaciones han creado una de las mayores tasas de informalidad y las familias, rutinariamente, ignoran o pagan para evitar las regulaciones. En su siguiente trabajo, *El Misterio del Capital* (2000), de Soto presenta datos adicionales contundentes acerca de los impedimentos legales en Egipto, Haití, México y Filipinas. Construir una casa legalmente en Egipto, en un terreno agrícola, puede tomar de seis a once años. En Haití hay cerca de 176 pasos que deben seguirse para hacer una compra legal. Este laberinto de

reglas significa para los pobres no poder transformar su propiedad en activos capitalizados. Los terrenos no titulados constituyen “capital muerto”.

Obtener un permiso de construcción en México puede tomar de ocho a diez meses. Para comprar una casa de bajo costo se necesitan 117 trámites burocráticos. Hasta hace poco, las autoridades locales cobraban a los desarrolladores tarifas excesivamente altas y fijas, sin importar el tipo de vivienda, por lo que, las familias de bajos ingresos pagaban proporcionalmente más para cubrir el costo de las tarifas. Esto, junto con los requisitos de primas o pagos iniciales, empujó a las familias de bajos ingresos al mercado informal (Shidlo 1994). Desde principios de la década de 1990, los altos costos reguladores, que llegaban a sumar hasta un 35% del costo de una vivienda, han sido reconocidos como un importante cuello de botella. Las metas específicas para reducir y estandarizar los cargos reguladores y los tiempos que toma conseguir permisos fueron adoptadas a nivel estatal. Estos mecanismos incluyeron la reducción de costos locales, directos e indirectos, honorarios legales para vivienda social y la creación de *ventanillas únicas* para la rápida aprobación de permisos de construcción, lo que ha resultado en una reducción significativa de los períodos de espera para obtener un permiso de construcción (Shidlo 1994).

Como resultado de la complejidad de los procedimientos, y debido al fracaso de los sistemas de tenencia de la tierra para satisfacer las necesidades de los grupos de menores ingresos, la investigación en quince países demuestra que en la mayoría de las ciudades urbanas los sistemas de tenencia funcionan bajo una diversa combinación de códigos estatutarios, no estatutarios y habituales (Balamir y Payne 2001). Muchos sistemas de tenencia de la tierra se derivan de códigos occidentales. En países tan diversos como India, Chipre, Vanatu y Belice en Centroamérica, prevalece el sistema inglés de tenencia de la tierra. Sin embargo, en India los administradores están reacios a implementar controles de usos de la tierra debido a la persistencia de creencias tradicionales con respecto a dichos usos. Este patrón persiste y/o coexiste con códigos coloniales y, en algunos países, la transferencia de tierras es de tal importancia que las reglas que la rodean forman parte de la constitución (McAuslan 1985, 27-31).

Tenencia y Seguridad de la Tierra

Es necesario hacer una aclaración de la terminología cuando se trata de una discusión sobre tenencia y seguridad de la tierra. Un título de tenencia asegura el control final sobre la tierra a su propietario. Permite al dueño mejorar, vender o utilizar la tierra como garantía o hipoteca. El propietario puede transferirla o legarla. Los prestamistas y bancos convencionales favorecen la titulación.

Por otra parte, seguridad de la tierra es un arreglo de facto que permite a un individuo o a un grupo de individuos utilizar la tierra y la propiedad residencial de manera tal, que evite la pérdida del terreno o propiedad por un período predecible. En el contexto de las microfinanzas, la seguridad de la tierra, de acuerdo con Daphnis y Tilock (2001), es el derecho de utilizar la propiedad, la seguridad de que el usuario no será obligado a desocuparla y la evidencia de que la práctica habitual y local respalda esta certeza.

La tenencia puede ser afectada de varias formas, dependiendo de los marcos legales y constitucionales, las normas sociales, los valores culturales y, hasta cierto punto, la preferencia individual. Una familia tiene una tenencia asegurada cuando está protegida del despojo involuntario de la tierra o de la residencia, excepto en circunstancias excepcionales, y en este último caso, será así sólo mediante un procedimiento legal conocido y acordado, que debe ser objetivo en sí mismo, igualmente aplicable, implementado e independiente (UNCHS 1996, 4).

En América Latina, dentro de la tendencia general a la democratización y a la descentralización, hay un cambio creciente hacia la reforma agraria, cuya dirección general ha sido revisar viejos sistemas de administración, confiscación y redistribución de tierras estatales (Smolka y Mullahy 2000). Las tierras comunales y/o estatales han sido redistribuidas aunque en algunos contextos, como en Nicaragua, existe la tendencia hacia la reconcentración. Las iniciativas de titulación de tierras que buscan estimular el registro de terrenos y el uso de la tierra como garantía en transacciones crediticias se están incrementando.

Los programas de seguridad de la tierra, regularización y mejoramiento urbano, se han convertido en práctica aceptada por los gobiernos. Estos son respaldados por agencias de cooperación bilateral, multilateral y ONGs que reconocen los vínculos entre la formalización de la propiedad, el desarrollo económico y el alivio de la pobreza.⁴

Abordajes Emergentes a la Regularización de Tierras para los Pobres

Se están adoptando una serie de abordajes emergentes para la regularización de tierras, que enfatiza la tenencia de derechos, convirtiendo así la titulación de tierras de facto a titulación de tierras *de jure*, tal como los programas de titulación de tierras de Perú y Ecuador. El segundo abordaje es la regularización fiscal. Esto está más relacionado con el uso de la tierra y sus recursos. Por ende, el paquete de formalización incluye la provisión de infraestructura, como en los casos de Colombia, Brasil, El Salvador y Venezuela. Un tercer componente comprende una perspectiva de integración social más amplia, con administración comunitaria y participación cívica

como las metas explícitas que promueven los derechos y obligaciones de las personas como consumidores y contribuyentes de impuestos.

Dada la variedad de contextos de los países, evaluar el impacto y la efectividad de los programas de titulación es difícil y, aunque se registran casos de éxito, han surgido varios obstáculos políticos y prácticos. En general, la mayoría de los programas han sido largos y onerosos. Aun cuando se hayan emitido y registrado títulos formales, muchos de los derechos de propiedad pronto se revierten hacia la informalidad como títulos y transferencias de herencias que no están documentados en el registro (Palmer y McLaughlin 2002, 1).

En México, desde 1992, las reformas nacionales permitieron la privatización de tierras que estaban bajo el sistema de propiedad de ejidos o comunidades. Se creó un programa de titulación de tierras para asignar títulos de certificación a los ejidatarios. En la práctica, solo una pequeña proporción de los títulos de certificación han sido transformados a títulos de propiedad privados.⁵ La baja tasa de la titulación final se atribuye a múltiples factores incluyendo el temor al aumento en impuestos, la falta de beneficios percibidos particularmente en áreas donde la tierra tiene un valor económico marginal, donde hay pérdida de privilegios y de los seguros relacionados con la propiedad comunal (Enterprise Research Institute 1997).

En contextos urbanos, los asentamientos más propensos a ser regularizados, son los que están en tierras públicas donde la propiedad no está en contienda. Donde la tierra ha tenido dueños previos, la resolución de conflictos y arbitrajes sobre el valor del título es más complicada. Este ha sido el caso en Perú, cuyo mayor éxito ha sido en la titulación de pueblos jóvenes en la franja urbana. La titulación de tierras más cerca de los centros urbanos de Lima ha enfrentado resistencia.

Sin embargo, Perú es considerado como uno de los ejemplos más interesantes y exitosos de otorgamiento de títulos a propietarios informales de tierras. Los esfuerzos realizados por el gobierno peruano en titulación en asentamientos marginales, sin duda han solucionado algunos de los desafíos críticos en la regularización de la tierra, desde varias perspectivas. La reforma institucional, junto con la simplificación de procedimientos y los procesos respaldados con participación comunitaria, han dado como resultado el procesamiento eficiente y a un costo razonable de una cantidad impresionante de títulos para los residentes de estos asentamientos. La provisión del título es una meta importante per se, en la formalización de los asentamientos previamente irregulares y en la construcción de activos para familias de bajos ingresos. Como se muestra más adelante, la experiencia peruana ha tenido un apoyo favorable del gobierno y la titulación de tierra ha promovido el flujo de microfinanzas respaldado por hipotecas para la inversión en mejoras de la vivienda. No obstante, dada la profundidad de las reformas y las implicaciones

de tiempo y costo de la titulación de tierras en el caso peruano, así como en otros ejemplos, surge la pregunta con respecto a si la titulación es o no un prerrequisito fundamental para aumentar las finanzas para vivienda.

Comenzando en la década de 1950, conforme aumentaba dramáticamente la inmigración hacia áreas urbanas, gobiernos peruanos sucesivos toleraron el precarismo en terrenos sin servicios de la franja urbana de Lima. Debido a esto, existían condiciones favorables puesto que la tierra ya estaba en manos privadas. El rol del gobierno fue, simplemente, formalizar la propiedad. Aunque los residentes no tenían el reconocimiento formal de su propiedad, estos pueblos jóvenes tenían estructuras de planificación bien definidas, administradas por comités de residentes, con líderes locales electos que estaban encargados del proceso de desarrollo comunitario, la construcción de escuelas, centros comunales y carreteras, y de fungir como intermediarios en la provisión de servicios. La comunidad administraba la tierra mediante un registro rudimentario, que inscribía a los propietarios (Turner 1963, Lloyd 1980, de Soto 1989).

Los primeros intentos para legalizar asentamientos existentes comenzaron en la década de los 1960. El proceso de formalización era costoso, complejo y consumía mucho tiempo (Turner 1967, Lloyd 1980, de Soto 1989). Las solicitudes podían tomar hasta veinte años y a menudo los títulos no eran inscritos. En la década de los 1980, se implementó una reforma integral para una gran variedad de leyes y reglamentos. A principios de la década de los 1990 se realizó otra ronda de reformas, haciendo reingeniería al Registro Público, utilizando tecnología sencilla, de bajo costo, junto con reformas legales, particularmente con respecto al rol de los notarios públicos. Entre 1990 y 1991 se inscribieron 400.000 propiedades, lo que representa el 20% de las tenencias informales (Enterprise Research Institute 1997). La participación comunitaria mejoró el proceso de recolección de información eficientemente, ya que los miembros de la comunidad tenían la oportunidad de escrutar los reclamos hechos por otros, ayudando así a reconciliar las discrepancias.

La titulación piloto comenzó en 1993; sin embargo, en 1994 una debilidad en el proceso fue que el registro mantenía información solo sobre el tamaño y la ubicación de los lotes. La omisión de los nombres de los propietarios fue reconocida como un obstáculo para otorgar créditos a los prestatarios. En 1996, el gobierno⁶ emprendió un programa intensivo de titulación e inscripción de tierras, respaldado por instituciones del sector privado, como por ejemplo el Banco Orion, y la municipalidad de Lima. Se estima que a la fecha se han emitido más de un millón de títulos.

Además de servicios de titulación, la meta era crear un mejor sistema para evaluar el crédito y la capacidad de pago que facilitara el crédito hipotecario.

El proceso incluyó información más precisa sobre los prestatarios potenciales, incluyendo información sobre la mora y asistencia técnica para la construcción de casas. Las reformas han reducido los costos de inscripción de transacciones formales como hipotecas y traspasos de propiedades, eliminando los costosos requisitos de certificados de transferencia de las municipalidades. Registros computarizados permiten que la información sobre propiedad y transferencias se genere de manera fluida. El proceso de inscripción se ha reducido a un solo paso donde la familia completa un formulario, paga una tarifa única de poco más de \$10 y se puede completar en siete días. Además de simplificar los procedimientos de inscripción y de reducir sus costos, las reformas comprenden un aumento en el nivel de seguridad para las financieras que otorgan créditos garantizados con hipotecas.

¿Han llevado los programas de titulación a un mayor acceso a hipotecas? Hay evidencia del caso peruano y otras experiencias donde la titulación ha dado como resultado un incremento en la cantidad de hipotecas. De acuerdo con Palmer y McLaughlin (2002, 9), más de 37 entidades comerciales, estatales y ONGs han extendido créditos respaldados mediante garantías hipotecarias inscritas en el Registro de Propiedad Urbana. Para 1996, el Banco Orión llegó a más de 20.000 familias de ingresos bajos y moderados que habían recibido nuevos títulos, con créditos que iban desde \$650 a \$1.000 (Brown y García 2001). El programa Orión fue una de las primeras instituciones en otorgar crédito con los nuevos títulos como constancia de propiedad. Sin embargo, no es muy claro si los títulos sirven como garantía real o si la información adicional que ellos brindan reduce los riesgos y los costos de transacción. Esta es una pregunta interesante ya que el banco Orión también siguió utilizando otros tipos de garantías, incluyendo fiadores y activos de vivienda. El crédito a menudo se otorga en montos pequeños y por plazos cortos, y parece que la capacidad de pago de la persona es un factor tan importante como cualquier garantía que se ofrezca.

Sin embargo, dado que la experiencia de titulación ha sido larga y costosa, hay un consenso creciente de que la titulación individual no siempre es la mejor respuesta para un uso más eficiente de la tierra (Ward 1998). La necesidad de legitimar formas alternativas de tenencia, permitiendo a los pobres acceder y establecer derechos de posesión y permanencia en la tierra en áreas que, de otra forma, no serían accesibles o disponibles, ha sido reconocida. Estas formas, a menudo innovadoras, incluyendo la propiedad colectiva, han aumentado la seguridad sin proveer necesariamente un título completo.

Algunos ejemplos ilustran la variedad y la situación actual con respecto al estatus y los mercados de la tierra. En Colombia, la legislación faculta a todos los ciudadanos con el derecho de obtener servicios básicos. Los gobiernos locales deben invertir en vivienda social e infraestructura en vecindarios

con carencia de servicios. Una serie de derechos de tenencia, como la declaración de posesión, los documentos de compra y la tenencia comunal, proveen una mayor seguridad con respecto a desalojos y les permite recibir todos los servicios esenciales.

Por ejemplo en Hyderabad, India, las agencias gubernamentales han proporcionado un grado de seguridad de tenencia a los hogares pobres a través del Slum Networking Program, que garantiza a los residentes de asentamientos no autorizados licencias sobre la tierra por diez años, lo que ha dado una seguridad razonablemente buena, con respecto a la tenencia y les ha permitido mejorar tanto sus viviendas como el ambiente local. Sin embargo, en otras ciudades también de la India, el derecho a corto plazo para la ocupación que otorgan dichas políticas, ha sido debilitado y se ha convertido en órdenes judiciales, seguidas por desalojos a gran escala.

Los arrendamientos otorgan el derecho de ocupación de la tierra o la propiedad por un período de tiempo establecido, a menudo hasta por noventa y nueve años, bajo un conjunto específico de condiciones legales. El arrendador retiene el control final sobre la propiedad, aunque durante el arriendo, el ocupante disfruta de una tenencia segura. También es transferible dentro del período del arrendamiento.

En Brasil, la Concesión del Derecho Real al Uso (CRRU) de la tierra ha sido adoptada en varias ciudades, notablemente en Porto Alegre y Recife, para la regularización de favelas en terrenos públicos y en áreas privadas seleccionadas (Balamir y Payne 2001). La Concesión es una forma de arrendamiento y aunque no confiere títulos completos de tenencia libre por transferencia, sí provee seguridad legal de la tenencia mediante su inscripción en el Registro Público. También da protección contra medidas de desalojo durante el período estipulado en el título, que varía entre los treinta y los cincuenta años. La concesión puede ser renovada, cedida o alquilada, y la propiedad puede ser utilizada como garantía.

Desde principios de la década de los 1990, en ciudades de Kenia han introducido fideicomisos comunitarios sobre la tierra. Esto es una combinación de tenencia comunal y propiedad individual que fue designada para controlar las transferencias y reducir la especulación. Un grupo tiene la propiedad y los individuos tienen arrendamientos. La experiencia ha demostrado que el modelo de fideicomiso comunitario sobre la tierra ha enfrentado algunas dificultades, tanto administrativas como operativas, y como no son ampliamente comprendidos, los bancos comerciales han sido reacios a otorgar créditos (Balamir y Payne 2001).

El alquiler es una forma de acuerdo de arrendamiento, firmado por el propietario y el usuario, que confiere el derecho de utilizar una vivienda por

un período fijo de tiempo. Para las familias de bajos ingresos, el alquiler es una de las formas más comunes de tenencia, pero en muchos países rara vez es formalizada o regulada. Los acuerdos son informales y los inquilinos generalmente no tienen ningún recurso para recurrir a asesoría legal. No es raro que los acuerdos se implementen de manera ilegal.

Los inquilinos, generalmente, utilizan una mayor proporción del ingreso familiar en gasto de vivienda en comparación con los prestatarios que solicitan un crédito. El principal obstáculo es que pocas instituciones financieras califican la propiedad alquilada en sus criterios de elegibilidad, puesto que la propiedad es la norma. Un ejemplo importante de destacar con respecto a alcanzar a los inquilinos, es un programa patrocinado por HUD y OPIC para bonos hipotecarios que podría otorgar créditos a compradores de bajas entradas en barrios de bajos ingresos en República Dominicana. La información sobre precios de alquiler fue recolectada en asentamientos ilegales, y el programa fue diseñado para permitir a la gente respaldar una hipoteca basada en pagos mensuales que iguallen los pagos del alquiler.

El *anticrético* es una forma boliviana de alquiler en la que dos partes, el dueño y el usuario, hacen un contrato legal. El usuario paga al dueño una suma global por la propiedad, lo que le confiere el derecho de uso por un período de hasta dos años, y es renovable. Lo que distingue el acuerdo de crédito anticrético de un contrato de alquiler normal es que al final del período del contrato el dueño de la propiedad está obligado a pagar de vuelta la cantidad total depositada por el usuario. Hay ventajas para el dueño y para el usuario; el dueño puede apalancar su capital sin recurrir a créditos, y el usuario tiene la seguridad y un retorno sobre su desembolso inicial. El anticrético, que se desarrolló como una respuesta al rápido crecimiento de los asentamientos informales alrededor de las principales ciudades, es ahora reconocido por la legislación nacional.

El arrendamiento con opción de compra es una variación del arrendamiento, que puede ser convertido en propiedad cuando se honran las condiciones, incluyendo el pago del arrendamiento por un período determinado. En Brasil y Chile, los programas de arrendamiento operan con base en los mismos principios del crédito hipotecario. Una porción del pago de la renta se orienta al pago de la prima y el prestamista retiene el título de la propiedad hasta que el crédito haya sido cancelado.

Microfinanzas para Vivienda—Cerrando la Brecha

En la práctica, la gran mayoría de los pobres producen sus propias viviendas. Es un proceso progresivo en el que utilizan sus propios recursos: reciprocidad interfamiliar y finanzas no convencionales, con la ayuda de mano de obra semi-calificada del mercado informal de la construcción. Este proceso

puede tomar de diez a veinte años para completarse. Típicamente, la familia obtiene un lote, ya sea mediante invasión de tierras públicas o privadas, o mediante compra en el mercado informal de tierras, donde se construye una solución provisional. Una vez que se obtiene un cierto grado de seguridad y el desalojo se considera improbable, se realiza una inversión progresiva. Los servicios de finanzas apoyan a los pobres para apalancar su inversión inicial, acelerando el proceso de construir sus activos.

La vivienda y la tierra son activos claves para los pobres, y representan un 60 por ciento del total de activos en propiedad de familias de bajos ingresos. Además de su función habitacional, la vivienda es un importante recurso productivo que provee estabilidad económica, así como una fuente para la creación de activos y ahorros (Moser 1998). Se estima que entre el 30 y 60% de los clientes de microfinanzas para vivienda están involucrados en algún tipo de microempresa familiar (Center for Urban Development Studies 2000, USAID 2000).

Las microfinanzas han desarrollado mecanismos para mejorar el crédito a las familias de bajos ingresos ante la ausencia de titulación clara de los terrenos, mediante una diversidad de garantías flexibles. Los ejemplos seleccionados ilustran esta diversidad. Las instituciones de microfinanzas cierran la brecha con los créditos convencionales, y las microfinanzas para vivienda ha emergido como una herramienta poderosa que ha encontrado formas efectivas de medir la capacidad de pago y lograr el pago de créditos que no tienen garantía (Ferguson 1999, Baumann 2000, McLeod 2000, Erb 2000).

La familia realizará la inversión cuando exista un grado razonable de seguridad. Según información de las instituciones de microfinanzas, aun cuando no se ofrezcan créditos dirigidos específicamente a vivienda, las familias recurrirán a microfinanzas para invertirlos en la construcción y mejoras de la vivienda, como parte de una estrategia familiar para generar ingresos y activos. Por ejemplo, FIE en Bolivia, estima que un 20% de sus créditos productivos son utilizados para mejoras a la vivienda (Center for Urban Development Studies 2000, USAID 2000).

Las instituciones han adoptado metodologías que respondan a los requerimientos de tierra, garantía y legislación, dependiendo del contexto del país. Existe una gran gama de proveedores y los tipos de productos y condiciones varían significativamente. Hay tres categorías principales de proveedores de finanzas que son:

- el sector bancario formal, que está sujeto a las leyes bancarias y ha tenido poco éxito en alcanzar al segmento de bajos ingresos, principalmente debido a su dependencia de propiedades tituladas como garantía.

- programas públicos, y
- instituciones de microfinanzas

En microfinanzas se hace una distinción entre las instituciones que proveen créditos para mejoras de vivienda; la que trabajan con construcción nueva y se basan en las metodologías de microfinanzas y las ONGs de vivienda, que abordan los problemas de accesibilidad a la tierra y proveen múltiples servicios a sus clientes (Center for Urban Development Studies 2000). El punto de acceso a los servicios, tanto financieros como no financieros, está relacionado con la tierra: adquisición, legalización, infraestructura y vivienda. Los servicios pueden dividirse entre aquellos cuyo abordaje es minimalista, enfocados únicamente en el crédito, y los que van más allá del crédito. Recientemente, la tendencia ha sido establecer alianzas entre las instituciones de finanzas y las ONGs especializadas en vivienda, para abordar tanto las necesidades de acceso a la tierra como las necesidades de finanzas de las familias de ingresos bajos y moderados. En otras palabras, una fusión de ambas metodologías. Las instituciones de microfinanzas que antes limitaban sus servicios al crédito están, en algunos casos, agregando servicios técnicos o de asesoría. Por ejemplo, Génesis Empresarial en Guatemala y BancoSol en Bolivia, inicialmente no proveían ninguna asistencia técnica en los créditos para vivienda, pero recientemente han incluido los servicios de arquitectos para asegurar un mejor control en la calidad en la construcción.

Garantía y Otros Tipos de Avales

La garantía es un activo que se pone en resguardo hasta que el prestatario cancele su deuda. Pueden ser bienes inmuebles o bienes personales. En este tipo de transacción, las promesas de pago son respaldadas por garantía, y en caso de incumplimiento de pago, la entidad financiera tiene el derecho de confiscar los activos y venderlos para recuperar el crédito (Balkenhol y Schütte 1995).

La garantía protege a la entidad de finanzas al hacer el análisis de riesgo, y forma parte del proceso de calificación de los prestatarios potenciales, actuando como incentivo para que el prestatario respete su obligación de pago. No todas las formas de garantía son aceptadas por las entidades financieras y, debido a las diferencias en los sistemas legales y los mercados locales, hay variaciones considerables dentro y entre los países. Esto es particularmente cierto, cuando se trata de propiedades o bienes. Un supuesto común en las finanzas para vivienda es que la tierra sobre la que se construye la propiedad reducirá el riesgo para el prestatario, pero en las microfinanzas para vivienda, la tierra puede no ser una garantía real. Así, cualquier discusión sobre garantía debe comenzar con la tierra, sin embargo, dadas las realidades, también debe irse más allá de la tierra como garantía.

Escritura del Título. A la fecha, la experiencia demuestra que el uso del título de la tierra como garantía por parte de las IMFs sigue siendo limitado. Un estudio de las principales instituciones de microfinanzas muestra que menos de un 25% lo utilizan.⁸ Esta tendencia está cambiando conforme las IMFs bien establecidas están diversificando y agregando una mayor variedad de productos de vivienda para responder a la demanda. El título de propiedad legalizado, es cada vez más requerido en el proceso de calificación para el crédito por montos mayores y para construcción nueva o compra de unidades completas. En Bolivia, casi todas las IMFs requieren título de propiedad y título sobre la tierra como parte de sus requisitos de calificación para créditos de vivienda, especialmente si el monto del crédito se acerca al valor de la propiedad. El Banco Ademi en República Dominicana, CALPIA en El Salvador, La Caja de Ahorro y Crédito Los Andes y BancoSol en Bolivia han agregado créditos de vivienda para compra y construcción nueva.

La práctica actual indica, por lo tanto, que la mayoría de las instituciones aceptan el título sobre la tierra pero, debido a los altos costos de transacción, prefieren asegurar los créditos con una mezcla de garantías para respaldar los documentos para-legalmente más débiles. La CHF Internacional (CHF) en Honduras utiliza garantías personales y un contrato que habilita a las entidades financieras a confiscar activos personales y retener salarios en caso de morosidad.

MONTO DEL CRÉDITO Y TIPO DE GARANTÍA

Existe un vínculo cercano entre el monto del crédito y el tipo y calidad de la garantía. Los principales factores para determinar la elección de la garantía son los costos de transacción involucrados en la verificación de propiedad de activos y su avalúo, la facilidad de implementación y los procedimientos de ejecución de hipoteca, así como el probable precio de venta.

Los estudios en varios contextos de países (Fleisig 1997) ilustran cómo estos tres factores pueden impedir el uso de activos muebles como garantía. En los Estados Unidos, los bienes muebles son ampliamente utilizados como garantía. En contraste, las entidades financieras en los países en vías de desarrollo, rara vez aseguran los créditos con bienes muebles a menos que los bienes raíces o las propiedades estén físicamente bajo el control de la entidad financiera. Ellos pueden otorgar créditos, pero estos son en montos menores con mayores tasas de interés y madurez más corta.

Las reglas que gobiernan la creación de interés de seguridad pueden ser difíciles porque las leyes a menudo requieren un gran grado de identificación y descripción de la propiedad ofrecida como garantía. Fleisig (1997) ilustra las dificultades con respecto a los activos muebles en el contexto legal uruguayo, que requiere que la propiedad sea muy específicamente enlistada

para asegurar que los artículos designados ofrecidos, están disponibles para ser confiscados en caso de no pago. Esto, a su vez, aumenta los costos de transacción debido a una supervisión adicional de los créditos.

Asimismo, la verificación de propiedad y reclamos previos sobre el interés de seguridad pueden ser difíciles debido a las debilidades en los registros públicos. Fleisig (1997) indica los casos de Bolivia y Uruguay, donde es demasiado difícil encontrar registros de reclamos previos contra el colateral.

La Caja de Ahorro y Crédito Los Andes, en Bolivia, utiliza hipoteca sobre bienes muebles, principalmente en artículos del hogar y bienes empresariales o automóviles, para otorgar créditos hasta \$7.500 a los microempresarios y \$5.000 a los trabajadores asalariados. Por encima de esos montos, se requieren hipotecas registradas. El costo de la hipoteca oscila entre los \$250 y los \$370 y el tiempo necesario para procesarla depende mucho de la situación legal. Si el título sobre la tierra está actualizado, el tiempo promedio es veinte días, de lo contrario, puede tomar hasta tres meses.

En los Estados Unidos, la confiscación y venta de bienes muebles puede ser realizada oportunamente en cuestión de uno a cinco días. En los países emergentes, la confiscación y venta toma más tiempo, desde varios meses hasta dos años, dentro de los cuáles los bienes muebles serán depreciados en su valor. El programa de La Caja de Los Andes todavía no tiene mucha experiencia con la confiscación de propiedad. La mayoría de los casos han sido resueltos en común acuerdo con el cliente. Hacer un reclamo toma hasta seis meses y, después de esto, es imposible negociar con el cliente para que no se dé la confiscación. La Mutua La Primera y la Cooperativa Jesús Nazareno, dos de las más experimentadas entidades de microfinanzas para vivienda en Bolivia, no ejecutan la hipoteca sobre créditos para propiedad por debajo de los \$1.000, debido a los gastos legales involucrados.

Así, con respecto al costo de transacción, el monto del crédito usualmente determina si se toma la garantía y en qué forma. Entre mayor el crédito, más probable será que se requiera alguna forma de garantía que retenga su valor con el tiempo. Una revisión de la literatura y estudios de caso demuestran que la mayoría de las instituciones aceptan el título sobre la tierra. Las prácticas de microfinanzas actuales indican que tiene sentido garantizar un crédito con una hipoteca por un crédito de más de \$5.000. Sin embargo, debido a los altos costos de transacción, existe preferencia por respaldar los créditos con una mezcla de garantías.⁹ Dada la complejidad de las leyes de ejecución hipotecaria, el título actúa más como presión psicológica para honrar la deuda.

La evidencia del estudio de caso de PRODEL (Programa de Desarrollo Local), en Nicaragua, subraya que la utilización del título sobre la propiedad como

garantía no puede ser una ciencia exacta. Aun cuando el título se tenga como garantía, no necesariamente es ejecutable, no solo debido a la debilidad en los procedimientos de ejecución de garantías, sino también debido a la vulnerabilidad cuando surgen choques económicos. La información también corrobora los hallazgos de otros lugares, en el sentido de que no hay una correlación significativa entre las tasas de morosidad y las garantías, mostrando que los créditos asegurados con una garantía más débil se desempeñan mejor que los créditos hipotecarios de los bancos.

Por siete años, PRODEL (fundada por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo) ha operado las microfinanzas para mejoramiento de la vivienda en ocho de los principales centros urbanos de Nicaragua. El 60% de los prestatarios son mujeres. El programa financia pequeñas obras de infraestructura y servicios comunitarios en barrios seleccionados, y ofrece crédito productivo. Las microfinanzas para vivienda son acompañadas con asistencia técnica. Desde 1994 hasta 1999, un banco comercial estatal, el Banco de Crédito Popular, administró los fondos. Posteriormente, el banco cerraría y la cartera se transfiere a dos instituciones de microfinanzas que, en 1998 y a raíz del huracán Mitch, agregan a sus servicios productos de vivienda con fondos de PRODEL.

Los créditos promedio varían de \$500 a \$1.500, y el monto máximo es de \$3.000. La relación crédito-ingreso se estableció entre el 15 y el 20% del ingreso familiar. Para los créditos que promedian los \$700, es preferible contar con la escritura del título, para los más pequeños se acepta una variedad de garantías, incluyendo activos y fiadores.

Antes del cierre del Banco de Crédito Popular, en 1998, el porcentaje de créditos hipotecarios era del 23%, pero debido a los riesgos relacionados con la transferencia de la cartera a nuevos intermediarios, PRODEL tomó acciones específicas para aumentar el número de hipotecas a través de la inscripción de escrituras de título en el registro público. En los centros urbanos en Nicaragua, en su gran mayoría, los documentos son documentos de venta privados entre dos partes, pero a menudo son registrados incorrectamente. Para transferir la cartera, se consideraron necesarias las garantías sólidas.

Hoy en día, el 42% de la cartera son créditos hipotecarios, un porcentaje elevado si consideramos que cerca del 60% de las propiedades urbanas no tienen escritura de título.¹⁰ La Tabla 7.1 muestra la composición de la cartera. A pesar de las garantías más sólidas, los resultados en las tasas de morosidad fueron similares: 8% en 1998, y 10% en 1999.

La conclusión que se puede sacar es que las condiciones de crédito más conservadoras fueron irrelevantes ante los mecanismos efectivos para la recuperación de costos. En el período correspondiente al cierre bancario y

a la transferencia, los procedimientos de recolección puerta por puerta y los pre-judiciales fueron claves para mantener una cartera saludable.

Solo se han realizado tres ejecuciones hipotecarias en la historia del programa. Las ejecuciones hipotecarias no son realmente una opción dado el tiempo que toman, los pequeños montos que se recuperan, la depreciación de los bienes y los bajos precios de reventa. La información de PRODEL indica que la voluntad de pago no está necesariamente ligada con el tipo de garantía, sino más bien con la vulnerabilidad del ingreso. Aun cuando las garantías son sólidas, como por ejemplo tierra y edificios, los impactos económicos que afectan directamente los ingresos tienen efectos enormes y profundos en el sector financiero. El ejemplo de vulnerabilidad más reciente e impactante en Nicaragua ha sido la crisis de la industria del café.¹¹

Finalmente, vale la pena anotar que aunque las condiciones de crédito de PRODEL permiten créditos de hasta \$3.000, en la práctica una proporción muy baja de los prestatarios tienen ingresos que permitan montos grandes. El crédito promedio es de aproximadamente \$900. La pobreza y los bajos ingresos son las principales limitantes para aquellos con una capacidad mínima de pago. La preferencia, tanto para la entidad financiera como para el prestatario, es mantener los montos bajos pero secuenciales.

Tabla 7.1 Composición de Garantías en la Cartera de 1998 y 1999

| Tipo de garantía | Número de Créditos 1998 | Porcentaje del total | Número de créditos 1999 | Porcentaje del total |
|-------------------------------|-------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|
| Hipoteca | 773 | 28% | 1.417 | 42% |
| Co-prestatario | 25 | 0.9% | 877 | 26% |
| Gravamen sobre Bienes Muebles | 1.094 | 39.66% | 842 | 22% |
| Fiador | 855 | 31% | 304 | 9% |
| Otras (pagaré firmado) | 11 | 0.4% | 34 | 1% |
| Total | 2.758 | 100% | 3.374 | 100% |

Fuente: Base de datos de PRODEL

Cuando los créditos se mantienen pequeños, a corto plazo y frecuentes, la pregunta que surge sobre la seguridad de los mismos se hace menos importante (McAuslan 1985, 46). Así, gran parte de las microfinanzas para vivienda se fundamenta en los mismos criterios de aseguramiento, historial del cliente, registro sólido de crédito y pequeños montos. Entonces, el crédito se basa más en el carácter y la voluntad de pago que en la garantía. Los instrumentos que en la actualidad utiliza las microfinanzas para vivienda incluyen:

- Título de tierra y edificios
- Hipoteca sobre bienes muebles / gravamen sobre activos
- Ahorro obligatorio
- Asignación de ingreso futuro (salarios)
- Garantías personales (fiadores)
- Responsabilidad compartida y garantías grupales (crédito basado en confianza)
- Otros activos financieros (por ejemplo, pólizas de seguro de vida y fondos de pensión)

BIENES MUEBLES

Gran parte de las microfinanzas para vivienda tiene fuertes similitudes con las metodologías para crédito productivo. El aseguramiento y la garantía para asegurar los créditos de montos pequeños, a plazos cortos, reducen los riesgos. Las microfinanzas para vivienda son tratadas sólo como otro aspecto de los créditos para la economía familiar. Responde al tipo de activos que tienen las familias de bajos ingresos y es eficiente para la entidad prestamista, en términos de costo-efectividad, para lograr volumen en la cartera.

Uno de los afiliados de Acción Internacional, MiBanco en Perú, es una de las instituciones de microfinanzas más grandes de América Latina, con cerca de 70.000 prestatarios. Hace dos años, introdujo un producto de mejoramiento para la vivienda: MiCasa, que se basa en su metodología existente para crédito productivo, con algunos ajustes en el plazo, la tasa de interés y el monto del crédito. Los criterios de elegibilidad son la evidencia de residencia y un buen historial de pago. Las garantías son las mismas que las de los créditos para capital de trabajo. El grupo meta de los créditos de MiBanco son las familias con ingresos mensuales entre \$110 y \$340.¹² El análisis crediticio se basa en la simplicidad, la flexibilidad y el desembolso oportuno. Está diseñado para apoyar las mejoras progresivas y, como en los créditos productivos, el buen récord de pago califica al prestatario para nuevos créditos. El crédito promedio para mejoras a la vivienda está entre \$1.000 y \$2.000, a pagar en un plazo de dos años.

Para acceder a un crédito de MiCasa, únicamente se requiere de una declaración jurada de los activos familiares que sean valorados en un 30% del total del crédito. Esto ofrece acceso rápido al crédito para los prestatarios, la evaluación y el desembolso se realizan en pocos días. Para los nuevos prestatarios o clientes que no poseen un historial crediticio establecido, o este es débil, el monto máximo del crédito es de \$800 y se requieren bienes muebles y uno o dos fiadores como garantes.

El método de administración del riesgo de MiBanco contiene dos elementos complementarios: mantener el rigor en el análisis y la voluntad de pago, y un seguimiento efectivo en los servicios de cobro. Estos son los mismos procesos que se usan para créditos productivos. Las tasas de recuperación son muy altas y casi no hay morosidad, no se reportan pérdidas a la fecha, aunque la cartera aun es joven. A diferencia de otros modelos, MiBanco no provee ninguna asistencia técnica.

Solo una pequeña proporción de los créditos para vivienda de MiBanco son respaldados con garantías hipotecarias. Las hipotecas solo se toman en créditos mayores a \$4.000, particularmente debido a los esfuerzos que han realizado las autoridades peruanas para brindar títulos sobre tierras y hacer reformas al registro de la propiedad. El estudio realizado por Cities Alliance (Brown y García 2001) sugiere que hay poca voluntad en los prestatarios que han adquirido nuevos títulos en hipotecar la propiedad por un crédito pequeño, que es significativamente menor al valor de la misma. Desde el punto de vista de la entidad financiera, esto evita los altos costos de transacción y procedimientos de ejecución hipotecaria en caso de morosidad. Desde el punto de vista del prestatario, el tiempo y los gastos que implican una hipoteca, comparados con el tiempo para acceder a créditos más pequeños y repetitivos puede ser un factor importante para explicar por qué los prestatarios eligen no adquirir las hipotecas.

Sustitutos la garantía

En las microfinanzas es común recurrir a la solicitud de garantías complementarias cuando la garantía principal no cubre el valor del crédito, o cuando los costos de ejecución son muy elevados. Entre los ejemplos más conocidos de sustitutos de garantía, están la garantía personal y los fiadores. Por ejemplo, una inadecuada relación crédito-valor de la propiedad, puede ser cubierta con una garantía personal de un fiador. Lo que distingue a estas alternativas es que son medios extra legales o sociales, que no son aplicados judicialmente. Para algunas instituciones, los sustitutos de garantía se han convertido en un importante instrumento de garantía del crédito. Con un crédito con garantía no convencional, la entidad financiera depende de la integridad del prestatario y confía en que la deuda será honrada.

Ahorros, Garantías Grupales y Responsabilidad Compartida

En las estrategias para llegar a los más pobres, los ahorros obligatorios son un mecanismo que es común entre una gran variedad de instituciones de microfinanzas para vivienda. El Graneen Bank de Bangladesh, fue el pionero de este modelo que ha sido replicado extensamente. La movilización de ahorros ha sido la base de muchos créditos productivos y se ha convertido en una práctica diseminada por las IMF's en todo el mundo.

Dentro de las alternativas de aseguramiento en las microfinanzas, la capacidad de ahorro es una referencia a la capacidad de pago, un factor clave, especialmente para los trabajadores pobres con ingresos irregulares y que no tienen récord crediticio. Esto afecta la falta de garantía y, para algunos grupos que no pueden acceder a un crédito para vivienda, los ahorros representan la única garantía que puede asegurarse..

La información sobre la práctica actual muestra que los prestatarios potenciales habrán ahorrado a un ritmo equivalente a sus pagos futuros, generalmente de seis a doce meses antes de obtener un crédito. Para algunas IMFs, el período de ahorros puede ser mucho más largo. Por ejemplo, CARD, en Filipinas, requiere hasta dos años.

En los créditos productivos, los ahorros han sido parte integral de los grupos solidarios y un elemento clave del éxito al enfrentar el problema de la administración del riesgo y el pago. La presión del grupo y los créditos sucesivos proveen una fuerte motivación de pago y han resultando en bajas tasas de morosidad. Sin embargo, cuando se trata de microfinanzas para vivienda, la situación es menos clara. Para productos de vivienda la práctica varía entre los continentes y dentro de las mismas instituciones. En algunos contextos, los grupos solidarios se consideran menos aptos para créditos para vivienda, dado que es difícil responsabilizar a un grupo por montos mayores de dinero que se pagan en períodos más largos.

Cada vez más, los practicantes de estas metodologías tienden a estar de acuerdo en que los créditos para vivienda deben ser, preferiblemente, individuales. Sin embargo, como se discutió anteriormente, una escuela de pensamiento sostiene que, entre los pobres urbanos, los grupos solidarios pueden ser más efectivos para asegurar un crédito que el título sobre la tierra, especialmente donde los arreglos administrativos con relación al registro del título, a la protección de los documentos y las leyes sobre transferencias no se cumplen siempre con rigurosidad (McAuslan 1985, 46).

El Grameen Bank, que construyó su reconocido modelo de microfinanzas en base a grupos solidarios, rompe con esta modalidad en sus productos de vivienda. Los créditos para vivienda se otorgan a sus prestatarios de microempresas que tienen un récord crediticio sólido y comprobado por varios años y, a diferencia de la gran mayoría de las instituciones de microfinanzas para vivienda, se enfoca en la construcción de nuevas unidades y no en la construcción progresiva o mejoras graduales de las viviendas existentes. Los criterios de calificación están estrictamente vinculados con ser un prestatario experimentado, con ahorros del 5% del capital solicitado y con la recomendación del grupo solidario.

Asimismo, el SEWA Bank, en India, ofrece créditos para vivienda con un fuerte énfasis en depósitos de ahorros como garantía, pero los créditos son individuales. La experiencia de Grameen, SEWA, y otros casos, muestra que las tasas de morosidad con los créditos grupales son más altas debido al mayor plazo necesario para los productos de vivienda. En casos donde el período del crédito excede un año, se han registrado mayores tasas de impago.

Sin embargo, otras instituciones, como SPARC (India) y CARD (Filipinas), utilizan el grupo solidario para créditos para vivienda e infraestructura. Génesis Empresarial, en Guatemala, es un ejemplo notable de una institución créditos grupales para infraestructura. La Cooperativa Jesús Nazareno, en Bolivia, provee microfinanzas con garantía solidaria para la compra de terrenos. Se evitan los costos en que se incurre al crear un gravamen y los títulos los retiene la cooperativa hasta que el pago se haya completado.

SPARC es uno de los pioneros reconocidos en la movilización de ahorros como punto de entrada para créditos para vivienda. Para calificar para un crédito, las mujeres que viven en la calle deben organizarse primero en grupos para hacer ahorros. Ellas ahorran el monto mensual equivalente al pago del crédito. La organización del grupo y su capacitación para administrar la construcción, junto con otra serie de recursos, constituyen el núcleo eje de su metodología. SPARC ha enfocado su estrategia en cerrar la brecha entre las instituciones financieras formales e informales. Su modelo también vale la pena resaltarlo porque ha sido capaz de llegar a los pobres sin tierras y, proveerles acceso a vivienda formal a gran escala, a través de alianzas público/privadas. SPARC, junto con la National Slum Dwellers Federation (NSDF), que representa a miembros de treinta y cuatro ciudades de la India, el Mahila Milan (Grupos de Ahorros de Mujeres) y las Cooperativas de Vivienda, han llevado a cabo un importante programa de mejoramiento de los tugurios en Mumbai, la ciudad comercial más grande de India. Citibank es uno de los socios financieros que ha otorgado créditos garantizados y respaldados mediante un acuerdo de fondo de garantía con Homeless International.

Otros grupos similares de ahorro organizados en federaciones están, cada vez más, al frente de la promoción de asociaciones entre ONGs e instituciones financieras. Estas alianzas reconocen que la tierra y la vivienda no se pueden abordar exclusivamente mediante microfinanzas. Los problemas de la falta de tierra, o la falta de seguridad de la tierra, requieren de una amplia gama de servicios por parte de las organizaciones comunitarias, así como de asesoría, intermediación y negociación con autoridades locales para obtener el derecho de permanecer en, o adquirir la tierra, y la movilización de ahorros también es importante para apalancar las microfinanzas. Estos arreglos demuestran éxito en cuanto a alcanzar una escala en su proyección y cobertura.

La Shack Dwellers Federation of Namibia (SDFN), formada en 1998, tiene un esquema de ahorros que opera a nivel nacional. Para finales de 2000, se habían formado 180 asociaciones de ahorrantes en 42 áreas urbanas y peri-urbanas, llegando a cerca de 6.000 hogares. El 90% de los miembros son mujeres y una proporción significativa de sus miembros actualmente están alquilando. La compra de tierra es una característica sobresaliente de los grupos de ahorrantes y, con el apoyo del Namibia Housing Action Group, una ONG de apoyo, casi 1.000 hogares han asegurado la tenencia, principalmente a través de propiedad comunitaria de tierras (Gold 2002). Los hogares pueden acceder a los créditos a través de sus esquemas de ahorros; cada grupo aprueba y administra los fondos. Los montos de los créditos llegan a los \$2.000 con una tasa de interés del 12%, y el período de pago es flexible. Se ha logrado una tasa de recuperación del 92%.

Además de su capacidad de pago, los potenciales prestatarios son calificados con base en su participación activa en los grupos. Las buenas tasas de recuperación son atribuidas al alto grado de solidaridad grupal, específicamente, la experiencia de negociación colectiva y obtener tenencia segura.

Casa Melhor, en Brasil, combina elementos de las dos metodologías: ahorros comunitarios y créditos que pueden calificar para apalancar fondos a través de créditos de ONGs. Los créditos individuales para vivienda son otorgados a los miembros elegibles de una asociación de ahorro y crédito. La garantía sobre la tierra y la responsabilidad colectiva, así como la presión grupal y los incentivos con respecto al futuro acceso al crédito (tres créditos consecutivos) aseguran el pago puntual del crédito (Serageldin y Driscoll 2000).

Los ahorros han demostrado ser un mecanismo efectivo para la movilización de recursos. Uno de los mejores ejemplos es el Bank Rakyat Indonesia (BRI), que ha movilizado más de \$2.7 mil millones en ahorros voluntarios a través de 16.1 millones en cuentas de ahorro y provee servicios al 30% de las familias. Existe demanda para servicios de ahorro, por cada prestatario hay cinco ahorrantes.

A pesar de que en muchos países a las instituciones de microfinanzas se les prohíbe aceptar depósitos del público, hay un cambio hacia el ahorro voluntario como respuesta a la demanda expresa de los clientes y por la posibilidad de aumentar el financiamiento a largo plazo con los depósitos. La investigación muestra que existe una marcada preferencia entre los pobres por el ahorro voluntario. Esto demuestra que los esquemas de ahorros voluntarios y de acceso abierto pueden generar más ahorros netos por cliente que los esquemas de ahorros obligatorios y mandatarios, mientras que también proveen una facilidad útil y bien utilizada para los clientes (Wright et al. 1997). Los ahorros implican una promesa de aumentar la base financiera

para las IMFs, así como el mecanismo clásico para llegar a los más pobres. Un nuevo patrón emergente son las co-inversiones entre el sector formal y el informal. El sector bancario aprovecha los bajos costos de transacción y de riesgo para llegar a prestatarios de más bajos ingresos.

Fiadores

En los contextos donde la ejecución hipotecaria y la titulación son burocráticas, consumen demasiado tiempo y son costosas, se están utilizando los fiadores en lugar de garantías tangibles para asegurar los créditos.

En el mercado de vivienda de México, menos del 10% de la vivienda existente es hipotecada. Este mercado, principalmente orientado a grupos de mayores ingresos, es dominado por instituciones gubernamentales (FONHAP, FOVI, INFONAVIT). Un alto porcentaje de las familias se ven obligadas a construir sus viviendas recurriendo al mercado financiero informal debido a que, por falta de cuentas bancarias o historial crediticio, son excluidas por el mercado financiero formal.

Desde 1996, el CHF International ha estado trabajando con el programa FUNHAVI en Ciudad Juárez, México, que ha tenido un rápido crecimiento en las últimas dos décadas debido al influjo masivo de trabajadores inmigrantes, atraídos por la oferta de un empleo seguro en la industria maquiladora. El empleo formal y la vivienda informal han dado forma a la ciudad, conforme miles de habitantes se han asentado en sitios precarios debido a la ausencia de tierras adecuadas y en la escasez de vivienda.

FUNHAVI ofrece créditos para mejoras progresivas, como ampliaciones, reemplazo del techo, instalación de servicios sanitarios básicos y conexión a servicios municipales. Los créditos varían de \$800 a \$2.000, con períodos de pago de uno a tres años.

Los requisitos de calificación son simples: prueba de empleo en forma de colillas salariales, prueba de seguridad del terreno en forma de un acuerdo de venta, constancia del pago a la municipalidad por los servicios o residencia de al menos un año. La demanda es alta, y a pesar del costo y la dificultad de obtener el título sobre la tierra, cerca del 43% de los clientes de FUNHAVI tiene escritura y el 56% está en proceso de obtenerla.

FUNHAVI también acepta fiadores para garantizar los créditos, dado que en el Estado de Chihuahua, como en otras partes de México, los procedimientos de ejecución hipotecaria no operan efectivamente. El fiador debe tener la misma capacidad de pago y cumplir requisitos de elegibilidad similares a los del prestatario, y no puede ser miembro de la familia inmediata del prestatario. Un número significativo de prestatarios están bien establecidos

en la ciudad, algunos con hasta ocho años de residencia. No es difícil conseguir clientes que reúnan todos los requisitos descritos anteriormente. Cerca del 75% de los clientes de FUNHAVI trabajan en las maquiladoras y el 25% restante son auto-empleados. Para estos últimos no se requieren criterios adicionales de calificación.

La asistencia técnica está incluida, no solo como un servicio de asesoría para asegurar que los estándares de calidad se cumplan en la construcción, sino también como parte de la estrategia general de administración del riesgo. El establecimiento de una relación directa y sostenida con el cliente reduce la morosidad.

El programa ha tenido un buen desempeño de pago. En caso de morosidad, se utiliza un servicio de entrega certificado para asegurar la oportuna notificación a los deudores. Desde el inicio y hasta la fecha, solo una cifra mínima de casos ha requerido que los fiadores cancelen el saldo pendiente (Cooperative Housing Foundation 2002).

Otros Activos Financieros

Los fondos de pensión y de seguros proveen una manera costo-efectiva de garantizar los créditos para trabajadores asalariados de bajos ingresos. Combinado con la facilidad de la deducción de planillas, estos fondos se convierten en instrumentos altamente efectivos de administración y manejo de riesgo. Los créditos pueden estar garantizados con fondos de pensión, de manera tal que cubran la brecha de accesibilidad entre lo que gana la familia y lo que necesita para un plan de pago.

En Sudáfrica, la vivienda es uno de los desafíos de desarrollo más agudos, particularmente la necesidad de responder al aumento en la demanda de los pueblos, que se basan principalmente en dar vivienda a grandes números de trabajadores pobres. Los subsidios gubernamentales y los programas de las ONGs no pueden recaudar las enormes cantidades necesarias para cumplir con la demanda de finanzas para vivienda. La participación del sector financiero formal para llegar a la vivienda de bajos ingresos fue una necesidad reconocida por el gobierno.

El desarrollo de un mercado hipotecario dirigido a este sector debió enfrentar la resistencia de las entidades financieras a tratar con trabajadores de bajos ingresos y el riesgo relacionado con este mercado. Es decir, los riesgos asociados con el alto desempleo incluyen pobreza, tasas de interés volátiles y un persistente clima adverso para los procedimientos de ejecución hipotecaria.

Los cambios en la legislación por parte del gobierno proveyeron un clima favorable para la asociación pública y privada. Un cambio clave fue el que

permitió utilizar fondos de pensión y previsión como garantía para créditos de vivienda, un significativo paso hacia adelante, particularmente debido a que brindar créditos tradicionales respaldados con hipoteca ha sido históricamente problemático. Así, la garantía que no está constituida por terreno o vivienda ha aumentado considerablemente las opciones de vivienda para los empleados de bajos ingresos.

La ONG Group Credit Corp. se unió con bancos nacionales, inversionistas internacionales y compañías de seguros, y se convirtió en Cashbank. Cashbank ofrece créditos para vivienda que los trabajadores garantizan con los activos en sus fondos de pensión. Los ingresos de los prestatarios típicamente son menores a \$425 por mes. El crédito máximo es de \$9.000, pero la relación crédito-ingresos no puede exceder el 25% del ingreso bruto del prestatario, o el 50% del ingreso neto disponible. Los créditos son en su mayoría por montos pequeños y por plazos cortos, de manera que permitan a los trabajadores mejorar sus viviendas de manera progresiva. El pago se hace a través de deducciones irrevocables de planilla. Las excelentes tasas de recuperación del crédito de Cashbank se atribuyen a esta deducción directa, que ha mantenido las ejecuciones en menos del 1% de la cartera pendiente.

Hubo una explosión de proveedores financieros y entidades microfinancieras, debido a la facilidad de utilizar los fondos de pensión como garantía, pero el gobierno tuvo que intervenir debido a la severa crisis de deuda generada por algunos abusos en el sistema. Casi medio millón de empleados estatales tenían deducciones no estatutarias y créditos múltiples, que es una consecuencia del fácil acceso al crédito por parte de los funcionarios públicos. Desde junio de 2001 no se han permitido las deducciones no estatutarias en la planilla estatal, y se han introducido reglas más estrictas para controlar este mecanismo de ejecución. Cashbank sigue dependiendo de los créditos garantizados con pensiones, pero esto todavía no es una metodología muy utilizada en otros lugares.

CONCLUSIÓN

El acceso a la tierra y los derechos de propiedad son problemas complejos a nivel mundial. Los problemas para aquellos que no tienen terreno siguen siendo un importante desafío. Las barreras legales y administrativas para quienes tienen tierra pero no tienen título también son desafiantes. En algunos países se ha logrado progresar en el abordaje del problema de formalización de propiedades. Se han aprendido lecciones y los avances tecnológicos en reformas territoriales y registrales están reduciendo dramáticamente los costos, lo que a su vez debería acelerar el proceso de titulación. Esto debe, al mismo tiempo, mejorar los esfuerzos por aumentar el flujo de microfinanzas de vivienda para los grupos de ingresos bajos y moderados.

Sin embargo, este aumento no dependerá únicamente de los esfuerzos que se hagan en la titulación de tierras, sino también de los que se hagan en la simplificación de las reglas formales, para crear e implementar garantías y generar una mayor transparencia en los registros, reduciendo así los costos totales de transacción.

El requerimiento de título para un crédito para vivienda varía. Algunas instituciones analizadas en este documento lo utilizan, otras no. En general, las microfinanzas para vivienda ha encontrado mecanismos de administración del riesgo que no utilizan el título sobre la tierra como requisito. Así, gran parte de la experiencia de las microfinanzas para vivienda han tomado los elementos de la metodología para créditos productivos que depende del carácter, flujo de efectivo y ahorros, en caso de falta de un récord crediticio, o bien, lo ha complementado con garantías alternativas.

Aunque hay un aumento gradual en la variedad de productos de vivienda que se ofrecen, gran parte de los créditos a la fecha ha sido para mejoras de vivienda. Los créditos pequeños y repetidos por un plazo más corto han funcionado bien, tanto para la entidad de finanzas como para el prestatario. Para la entidad de finanzas, los riesgos son menores. Los créditos pequeños a corto plazo encajan con la forma en que la mayoría de las familias de bajos ingresos construyen tradicionalmente sus casas, y encajan mejor con los servicios de finanzas que ellos necesitan. Además, con el tiempo, las mejoras en la vivienda ayudan a incrementar los activos de estas familias.

El desempeño ha sido bastante bueno, las tasas de recuperación de costos han sido elevadas, y las tasas de morosidad han sido bajas. La falta de una garantía sólida (título claro) ha sido citada históricamente como un obstáculo en la expansión de las microfinanzas para vivienda, particularmente por parte de las entidades de finanzas comerciales formales. La revisión de diferentes ejemplos de instituciones de microfinanzas para vivienda, sin embargo, hace surgir preguntas que desafían esta perspectiva. ¿Es la falta de garantía realmente una verdadera limitación para la entidad de finanzas? Algunos ejemplos presentados en este documento apoyarían la tesis de que la garantía real ha sido sobredimensionada, ya que en la práctica queda demostrado que este es efectivo solo cuando todos los demás mecanismos de recuperación han sido agotados.

Sin duda, el título sobre la tierra como requisito de calificación se hace más relevante o esencial con créditos más grandes. Sin embargo, aun cuando el título es retenido para los créditos de vivienda de ingresos bajos y moderados, de \$7.000 a \$10.000, en muchos países las implicaciones legales, administrativas y sociales relacionadas con la confiscación y la ejecución hipotecaria representan la principal limitación. Prácticamente, no existe información sobre cómo operan la confiscación y

la reventa, qué tan comunes son y el comportamiento con respecto a los procedimientos de ejecución hipotecaria. Es necesario tener un análisis más profundo de la experiencia de ejecución hipotecaria. Existe consenso en cuanto a que las reformas de los sistemas legales y de ejecución hipotecaria son fundamentales, pero seguirán siendo una tarea gigantesca para el futuro cercano en muchos países. Mientras tanto, es necesario explorar formas de aplicar los reclamos de los acreedores que no involucran el proceso judicial formal.

Sin embargo, aun cuando el proceso de ejecución fuera simplificado, la mayoría de los bancos e instituciones de finanzas desean evitar la confiscación de viviendas o bienes debido al impacto social que esto conlleva, especialmente en las familias vulnerables. Las nuevas técnicas para mejorar el crédito y la administración de riesgo, como una central de riesgo, la clasificación crediticia y el débito directo para la recuperación del crédito pueden ayudar a crear los caminos hacia los mercados no atendidos.

Problemas importantes representan las nuevas fronteras de las microfinanzas para vivienda y de los proveedores de finanzas. Un desafío será alcanzar segmentos más grandes de la población que todavía tienen que ingresar en el mercado de vivienda y, particularmente, ayudar a las familias con la compra de tierras.

Las asociaciones que se han iniciado entre los especialistas en vivienda o las organizaciones de defensa a los derechos a la vivienda y el sector de finanzas formal, pueden mejorar los esfuerzos para brindar servicios financieros y no financieros requeridos en diferentes etapas del ciclo de la vivienda: compra de terreno, legalización, titulación del terreno y provisión de infraestructura.

Finalmente, el aumento en los flujos de microfinanzas para vivienda con el fin de satisfacer la demanda sigue siendo una importante preocupación a futuro. Un camino a ser explorado es la titularización de las microfinanzas, que consiste en permitir a las IMF's transformar sus flujos de pago en un valor negociable, líquido y con nivel riesgo de crédito conocido. Sin embargo, esto involucraría una nueva perspectiva: la factibilidad de introducir carteras no hipotecarias al mercado secundario. Las altas tasas de pago que se han logrado a la fecha representan evidencia alentadora, pero deben ser sostenidas en el tiempo y, junto con las reformas a la propiedad, deben permitir créditos mejor garantizados.

Un factor crítico será cómo alcanzar una escala suficiente de operaciones para hacer viable la venta de paquetes en el mercado secundario. Así, la expansión y el crecimiento escalado en el volumen de operaciones de las microfinanzas para vivienda continuarán siendo la meta inmediata para diseminar y profundizar el mercado de vivienda.

NOTAS

¹ Información tomada del Center for Urban Development / Harvard studies (2000) y estudios de caso de países realizados por CHF y Cities Alliance.

² Estadísticas de Hábitat para la Humanidad, 2000. De acuerdo con UNCHS, Global Campaign for Secure Tenure, 1.3 mil millones de personas no tienen acceso a agua potable, y estos son los más pobres, que también viven con menos de US\$1 por día; 2.6 mil millones de personas no tienen acceso a servicios sanitarios básicos, mientras que 5 millones mueren de enfermedades diarreicas causadas por la contaminación del agua.

³ OMS Comisión de Salud y Ambiente. "Our Plant, Our Earth" (1992). Estos estudios de casos de ciudades en África, Asia y América Latina muestran que es común para al menos 30 por ciento de la población vivir ya sea en asentamientos ilegales o en hacinamiento o cuarterías baratas.

⁴ UNCHS-Hábitat lanzaron una campaña global para asegurar los derechos de tenencia; los programas de Cities Alliance y Urban Management del Banco Mundial son algunos ejemplos de esta tendencia.

⁵ De acuerdo con la investigación de Janvry, Dey, y Sadoulet, a julio de 1996 en el programa de titulación PROCEDE solo el 25% de los ejidos habían completado el proceso, pero un número significativo ni siquiera había entrado en él. Esto se debe a varias causas, incluyendo la manipulación, el deseo de preservar los patrones de propiedad comunitaria que actuaron como amortiguadores para las fallas en los mercados y la resistencia a renunciar a los privilegios especiales de los que disfruta el sistema de ejidos.

⁶ El gobierno de Fujimori creó la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal, COFOPRI.

⁷ La dependencia en bienes raíces como garantía significa que una cuarta parte de los agricultores en Argentina que no tienen tierra no tendrán acceso al crédito formal (Fleisig 1997).

⁸ El estudio de GHIF revisó ochenta organizaciones (cuarenta instituciones cubiertas en el CUDS / Harvard study y cuarenta instituciones adicionales) (ver Klinkhamer 2000).

⁹ La complejidad de los sistemas de registro y el tiempo y costo, especialmente sobre los créditos más pequeños, hace que no sean atractivos para el prestatario y para las entidades de finanzas. En Perú, el registro puede tomar cerca de dos semanas y el costo puede llegar hasta US \$200. En Nicaragua, el registro y los honorarios legales pueden representar más de un 4% de costos adicionales para un crédito de US \$700.

¹⁰ Las cifras del Censo Nacional de 1995 indican que el 49% de las viviendas tienen escritura de título, un 36% tenían dueño, pero sin escritura, el 5% eran alquiladas y un 10% en condición de posada, que significa "el derecho para utilizarlas acordado entre amigos o parientes."

¹¹ Desde el colapso de los precios internacionales del café, se colocó una moratoria temporal a la ejecución hipotecaria para los créditos relacionados con café.

¹² Las familias son clasificadas como pobres y pobres mejorando con un pequeño porcentaje de extremadamente pobres (ver Brown y García 2001). La información de esta sección fue obtenida de ese informe.

8

Llevando a Escala las Microfinanzas para Vivienda: Consejos para Gobiernos y Donantes

Mohini Malhotra

Aquí, nos enfocamos en lo que pueden hacer los gobiernos, los donantes y los tomadores de decisiones para ayudar a las microfinanzas para vivienda a aumentar la escala y viabilidad financiera en las economías en vías de desarrollo. Este capítulo tiene cuatro argumentos centrales:

- existe demanda por parte de la gente pobre para contar con servicios de finanzas para vivienda adaptados a la manera en que ellos construyen;
- las lecciones sobre cómo responder mejor a esta demanda se pueden sacar, en gran parte, de la revolución de las microfinanzas que se inició en la década de 1970;
- una limitación clave en esta etapa es la baja capacidad institucional de los proveedores de crédito, pero los intereses compartidos están creando las condiciones para un avance rápido; y
- existe un enorme potencial para aumentar significativamente la escala siempre que los gobiernos, agencias donantes e instituciones de finanzas trabajen juntas hacia el logro de esa meta.

Este capítulo hace recomendaciones específicas a formuladores de políticas en el gobierno y las agencias donantes para que tomen acciones de apoyo que nutran a aquellas instituciones que tienen visión, estrategia, competencia, trayectoria y planes realistas para alcanzar escala y sostenibilidad en proveer servicios de microfinanzas para vivienda a los pobres. Este capítulo complementa los capítulos 3, 4, 5, 6 y 7, los cuales orientan a las instituciones de finanzas con respecto a cómo aumentar la escala y la viabilidad comercial de sus servicios.

LA DEMANDA DE SERVICIOS DE FINANZAS PARA VIVIENDA ES ALTA Y SIGUE CRECIENDO

Para el 2030, habrá dos mil millones más de personas viviendo en áreas urbanas, dadas las tendencias similares en todos los continentes:

- Se proyecta que la población de África Sub-Sahara se triplicará para el 2030, como lo ha hecho en los últimos veinticinco años.
- Se proyecta que la población urbana de Asia se duplicará en los próximos treinta años.
- En los países de Europa Oriental y Asia Central, 300 millones (de 450 millones) de personas están viviendo en áreas urbanas, y los pobres urbanos duplican la cantidad de los pobres rurales.
- América Latina y el Caribe pasará de ser 75 por ciento urbana, hoy en día, a 81 por ciento urbana para el 2030.
- El Medio Oriente, que era 42 por ciento urbano en 1970, pasará a ser 72 por ciento urbano para el 2030.

Una desafortunada consecuencia de continuar esta tendencia es la urbanización de la pobreza y de la pobreza extrema. Esto es particularmente evidente en América Latina, la más urbanizada de todas las regiones y, muy probablemente, el espejo de lo que puede ocurrir en otras regiones conforme alcanzan niveles similares de urbanización. Veinticinco por ciento de la población urbana en América Latina, o 90 millones de personas, viven en tugurios. UN-Hábitat estima que 600 millones de habitantes urbanos en el mundo, viven en ambientes que amenazan su salud y su vida como resultado de malos sistemas sanitarios y viviendas infrahumanas (Gelbard, Haub, y Kent 1999). La demanda de vivienda y finanzas para vivienda aumentará, particularmente por parte de los pobres, como se ilustra en los siguientes ejemplos:

- *Perú:* 82 por ciento de los ocho millones de personas que viven en la gran área de Lima son clasificados como pobres. Al menos la mitad de las familias pobres y el 60 por ciento de los hogares más pobres expresan un fuerte deseo de expandir o mejorar su vivienda dentro de los próximos doce meses. Solamente, del 10 al 15 por ciento están solicitando créditos de fuentes formales o informales. El mercado potencial en Lima metropolitana para los créditos para finanzas de vivienda se estima en 110.000 proyectos anualmente (Brown y García 2002).
- *Indonesia:* En el 2000, la población urbana del país de 85 millones de personas ya representaba el 40 por ciento del total. Para el 2010, los habitantes urbanos del país representarán el 50 por ciento de la población total de 120 millones de personas. Las proyecciones anuales para las necesidades de vivienda para los próximos diez años son aproximadamente 735.000 unidades nuevas, y existen 420.000 con necesidad de mejoras. Se estima que del 70 al 80 por ciento de las viviendas en Indonesia están construidas de manera informal y progresiva, con un acceso mínimo a los mercados de finanzas formales.

- *Marruecos*: Dos estudios realizados encontraron que el 88 por ciento de los hogares tienen o planean una actividad productiva en la vivienda, y más del 83 por ciento de los hogares están dispuestos a asumir un crédito para financiar sus proyectos de mejoras a las viviendas. Noventa y dos por ciento de los hogares urbanos y 94 por ciento de los rurales construyeron sus viviendas sin acceso a finanzas formales (Davis y Mahoney 2001).
- *México*: Aproximadamente 3.5 millones de familias necesitan hacer mejoras a sus viviendas y 1.1 millones necesitan viviendas completas en México. Más del 56 por ciento de la demanda de viviendas nuevas y de mejoras a las viviendas existentes viene de familias que ganan menos de tres salarios mínimos. Las alternativas a poseer una vivienda, como el alquiler accesible, son muy limitadas para las familias en México, debido al desfavorable tratamiento fiscal y al enorme legado de controles de alquiler. El sesgo del sistema de finanzas para vivienda es hacia nuevas unidades de vivienda, lo que limita las finanzas para la vivienda progresiva (Banco Mundial 2002).

Los residentes urbanos pobres identifican sus necesidades más importantes como falta de trabajos, vivienda inadecuada y suministro de agua, en ese mismo orden. En cuanto a su segunda prioridad de vivienda, la mayoría no cuenta con acceso a fuentes formales de finanzas.

UNA RESPUESTA EMERGENTE DEL SECTOR FINANCIERO CONSTRUIDA SOBRE LECCIONES DE LAS MICROFINANZAS

En respuesta a los problemas de vivienda de los pobres, y a su demanda de finanzas para vivienda, están surgiendo innovaciones para brindarles créditos para vivienda con condiciones comerciales apropiadas, principalmente por parte de instituciones financieras privadas, muchas de las cuáles se originaron como instituciones de microfinanzas (IMFs). Estas instituciones son un conjunto heterogéneo de actores que comprende bancos privados, cooperativas de crédito, intermediarios financieros que no son bancos, compañías de finanzas para vivienda y organizaciones no gubernamentales (ONGs). Su metodología básica de crédito es ofrecer pequeños créditos de capital de trabajo y recompensar el buen comportamiento de pago con el acceso a créditos más grandes y a más largo plazo. Los clientes de la primera generación de dichas instituciones están invirtiendo porciones significativas de sus créditos mayores y a más largo plazo en el mejoramiento de vivienda. Por ejemplo, SEWA Bank, un banco cooperativo en India, descubrió que cerca del 40 por ciento de sus fondos de crédito fueron invertidos en mejoras a la vivienda, como la construcción de servicios sanitarios, expansión

de habitaciones, y conexiones de agua. Estas mismas instituciones se están aventurando con un nuevo producto y servicio, como las finanzas para vivienda, para retener a sus clientes existentes y para atraer clientes nuevos. Los siguientes puntos son ilustrados con ejemplos en su mayoría de estudios de caso (contratados por Cities Alliance) de SEWA Bank en India; de FUNHAVI, una ONG mexicana; y de MiBanco, una institución de finanzas regulada en Perú.

Los Clientes

Una preocupación para los gobiernos y donantes es si los servicios que ellos financian, realmente están llegando a los pobres como se supone debe ser. Estas instituciones de finanzas describen a sus clientes como los pobres económicamente activos en el sector informal, como se ilustra con los siguientes ejemplos:

- MiBanco, un banco comercial regulado de Perú, tiene clientes de finanzas para vivienda cuyos ingresos se encuentran cerca y por debajo de la línea de pobreza. El indicador de la línea de pobreza del ingreso nacional bruto per cápita fue de \$175 por mes en el 2000 (Brown y García 2002).
- FUNHAVI, una ONG mexicana enfocada exclusivamente en las finanzas para vivienda, atiende clientes que ganan entre dos y ocho veces el salario mínimo local, pero menos de un uno por ciento ha tenido acceso a finanzas formales antes de pedir un crédito a FUNHAVI (Daphnis et al. 2002).
- Los clientes del SEWA Bank son mujeres auto-empleadas. Los miembros urbanos son predominantemente mujeres vendedoras, operarias o trabajadoras del hogar. En 1998, un estimado del 76 por ciento de las prestatarias del SEWA Bank tuvieron ingresos familiares anuales de menos de US\$415, y la mitad de ellas estaban por debajo de US\$276 (Center for Urban Development Studies 2000).
- Cincuenta y ocho por ciento de los clientes de FADES, una ONG en Bolivia, viven en viviendas de una sola habitación, donde la mayoría tiene familias de cuatro o más personas, y el 38 por ciento de las viviendas tienen paredes, techos y pisos de barro (Plan International 2001).
- Cincuenta y siete por ciento de los clientes de Génesis, una ONG en Guatemala, viven en casas de una sola habitación hechas de láminas de metal o plástico. El ingreso familiar mensual del 75 por ciento de los prestatarios es menos de US\$250.
- Noventa y cinco por ciento de los clientes de CARD, un banco comercial en Filipinas, se encuentran por debajo de la línea de pobreza, con un ingreso semanal que no excede los US\$13 (Center for Urban Development Studies 2000).

El Producto

El producto de crédito para finanzas para vivienda ofrecido por las IMFs, es diferente a los productos hipotecarios porque es típicamente para mejoramiento de vivienda, en vez de la compra o construcción de una vivienda nueva. También es distinto, pero no significativamente diferente, a la metodología utilizada para los créditos de capital de trabajo que la mayoría de las instituciones de microfinanzas utilizan, como se ilustra a continuación:

- El producto de crédito de MiBanco difiere de su producto para crédito productivo en las siguientes cuatro formas: una menor tasa de interés anual, plazos más largos (hasta treinta y seis meses comparado con veinticuatro meses), un monto levemente mayor (\$916 en promedio), y su disponibilidad a trabajadores asalariados de bajos ingresos. No se requiere un título legal para obtener un crédito, y las garantías utilizadas son las tradicionales del crédito productivo, como los fiadores y los activos familiares.
- El monto promedio del crédito para vivienda de CARD es de US\$349 comparado con su crédito productivo promedio que es de US\$103. El plazo para los créditos productivos, varía de veinticinco a cincuenta semanas, mientras que los créditos para vivienda están fijos en cincuenta semanas.
- Los créditos de Grameen están disponibles a clientes con un buen récord de pago, y también están disponibles para una variedad de actividades como reparación de vivienda, construcción de vivienda o compra de terreno. Los montos y plazos de los créditos son mayores a los de los créditos productivos, las tasas de interés son menores y el miembro debe proporcionar documentación de la propiedad del terreno cuando el crédito es para construir una vivienda. Grameen recomienda una vivienda prototipo para sus clientes (Center for Urban Development Studies 2000).

Escala—Pequeña pero Creciendo

El número de instituciones involucradas en la provisión de finanzas para vivienda está aumentando. Aunque las cifras totales no están disponibles, un estudio financiado por la International Finance Corporation (IFC) identifica 141 instituciones que proveen créditos de finanzas para vivienda para los pobres.³ Y aunque la escala de operaciones es pequeña para la mayoría de esas instituciones, es una porción de la cartera que está en crecimiento. Entre las veintisiete instituciones de finanzas en la red Acción, siete tienen portafolios de vivienda con un total de casi 10.000 clientes activos y \$20 millones en cartera activa. La cartera activa de crédito para vivienda del SEWA Bank para enero del 2002, representaba aproximadamente el 7 por ciento de la cartera de BancoSol en Bolivia. Estos créditos constituyen el

seis por ciento de la cartera actual de MiBanco, pero se espera que este porcentaje crezca hasta alcanzar la mitad en unos pocos años. El porcentaje de la cartera del Grameen Bank en créditos para vivienda es de 6.7 por ciento, con una cartera total en dólares de \$620 millones. Grameen desembolsó 317 créditos para vivienda en su primer año (1984), y para mayo de 1999 había otorgado 506.680 créditos para vivienda. Para febrero de 1999, el monto total de créditos pendientes de CARD era de US\$2.2 millones, de los cuáles el 18.4 por ciento fueron créditos para vivienda (Center for Urban Development Studies 2000). Para esas instituciones y para la mayoría de las que entran a este mercado, los créditos para vivienda son un segmento creciente de su mezcla de servicios.

Sostenibilidad Financiera

Se conoce muy poco sobre la rentabilidad de las finanzas para vivienda para los proveedores en este momento (ver Capítulo 2). Dada la novedad de estos créditos como una línea específica de producto, la escala de operaciones de los proveedores de servicio aun tiene que documentarse o analizarse más extensamente. Aunque muchas instituciones de finanzas reconocen que una proporción cada vez mayor de sus carteras de crédito se están invirtiendo en vivienda, muy pocas mantienen datos separados de la cartera. Los estudios de caso de Cities Alliance con MiBanco en Perú, FUNHAVI en México y SEWA Bank en India son los primeros que utilizan un marco de trabajo analítico para estudiar la escala y sostenibilidad de las operaciones de finanzas para vivienda. Aunque la muestra es pequeña, estos tres estudios de caso indican que las instituciones de finanzas pueden proveer este servicio en términos comercialmente viables:

- MiBanco. Después de doce meses, el impacto institucional de MiCasa (el programa de créditos para vivienda de MiBanco) ha sido positivo, con casi 3.000 clientes, una alta calidad (aunque incipiente) de la cartera, una porción en riesgo mayor de treinta días de un 0.6 por ciento. MiCasa logró el punto de equilibrio con base al flujo de caja, incluyendo la inversión inicial en el ajuste del sistema de información gerencial, dentro de un período de nueve meses; y, si el desempeño continúa como hasta ahora, se espera que genere un retorno sobre la cartera de créditos de entre 7 y 9 por ciento, comparado con su retorno general sobre la cartera de créditos de 3.4 por ciento.
- FUNHAVI. Después de seis años en operación, FUNHAVI es operativamente auto-suficiente y se está acercando a una sostenibilidad financiera total, lo que incluiría la cobertura del costo total del capital. FUNHAVI gana 11 por ciento de sus ingresos de la venta de materiales de construcción a los clientes.
- SEWA. El SEWA Bank es rentable y lo ha sido cada año desde 1998, con unas pocas pérdidas operativas reportadas en el 2001.

Ha tenido un retorno positivo sobre los activos excepto en el 2001 (estas cifras incluyen la cartera total del SEWA, ya que la cartera no está separada de los créditos para vivienda; un estimado del 40 por ciento de la cartera total).

Se necesita más análisis de este tipo y más evidencia para poder atraer a las instituciones e inversionistas necesarios para llevar este concepto a escala.

Impacto

El tema del impacto en el cliente es crítico para los gobiernos y los donantes con respecto a cómo invertir los escasos fondos para lograr el mayor retorno en términos de desarrollo. Las pocas evaluaciones de impacto sobre las finanzas para vivienda señalan resultados positivos para los pobres. Una evaluación de los programas de Crédito para Hábitat de Plan International en Bolivia y Guatemala mostró que los clientes invirtieron sus créditos de \$200 a \$5.000 en techos, paredes, pisos, cerámica, agua, alcantarillado y conexiones eléctricas, y en habitaciones adicionales. Setenta y ocho por ciento de los clientes dijeron que las mejoras a las viviendas aumentaron la salud de la familia (Plan International 2001). Los clientes con viviendas de Grameen, equipados con estándares de construcción de Grameen, como pilares de cemento y letrinas sanitarias, tuvieron un 50 por ciento menos incidencia de enfermedades que aquellos sin viviendas de Grameen (Center for Urban Development Studies 2000). Una evaluación de impacto del programa de mejoramiento de suburbios de SEWA, que incluyó créditos para vivienda progresiva, reporta aumentos en alfabetización (matrícula escolar), productividad (aumento en el número de horas laborales), ingresos, salud (menor incidencia de enfermedades y, por ende, menos gastos en salud), mayores oportunidades de matrimonio y un mayor estatus y respeto en la comunidad (SEWA 2002).

CREANDO LAS CONDICIONES PARA ASCENDER RAPIDAMENTE

La práctica de las finanzas para vivienda para los pobres se encuentra en una etapa similar a donde estaban las instituciones financieras hace diez a quince años, en cuanto a las microfinanzas o la provisión de créditos de capital de trabajo. El patrón de evolución probablemente será similar, excepto que la escalada y el despegue serán mucho más cortos para las siguientes tendencias:

- *Innovación de productos en las finanzas para vivienda por parte de una generación de IMF's que ha respaldado la prestación de otros servicios financieros a la misma clientela, y que es institucional y*

un ingreso neto rentable de \$1.2 millones. Tener una base institucional fuerte para poder construir sobre ella significó que podía demostrar resultados la cartera de MiCasa (vivienda) dentro de los primeros doce meses.

- *Innovación de productos en la construcción de vivienda de bajo costo a gran escala*, creada por organizaciones de base comunitaria, como SPARC en India y la South African Homeless People's Federation, donde las comunidades pobres están construyendo viviendas a una fracción del costo de viviendas comparables en el mercado local.
- *Co-inversiones entre instituciones de vivienda e instituciones financieras*, como lo ilustra el Intermediate Technology Development Group (ITDG), una ONG internacional, y la NAHECO, un grupo de organizaciones de base comunitaria que trabajan juntas en los asentamientos informales de Nakuru en Kenia, donde ITDG ha desarrollado una vivienda de bajo costo y NAHECO proporciona créditos productivos y para vivienda para la adquisición de las mismas (Brown et al. 2002). Una de las situaciones más significativas en las finanzas para vivienda para los pobres vendrá de la unión entre los desarrolladores de viviendas de bajo costo (vivienda prototipo de bajo costo de Grameen, por ejemplo) y las instituciones de finanzas que proveen créditos para vivienda a los pobres.
- *Entrada de bancos comerciales tradicionales y cooperativas de crédito* que encuentren que los plazos más largos, los montos mayores y algunas de las garantías que respaldan el crédito les hacen sentir más cómodos que los microcréditos productivos tradicionales. Los ejemplos incluyen a la Mutua La Primera en Bolivia, el Capital Bank en Haití, y la Caja Social en Colombia.
- *Gobiernos que buscan soluciones a problemas crónicos* de vivienda y a la escasez de fondos públicos para perpetuar el modelo de vivienda social que provee subsidios para construir unidades completas, así como el desencanto con la escala limitada y la mala orientación de dichos esfuerzos.
- *Entrada de desarrolladores privados* como Argoz en El Salvador que están comprando terrenos en la periferia de las ciudades, construyendo viviendas, proveyéndoles servicios y otorgando créditos a familias pobres para la compra de vivienda (Ferguson y Haider 2000).
- Lo más importante, *demanda por parte de clientes por servicios y demostración que ellos son sujetos de crédito*, y un gran segmento potencialmente rentable de la población.

¿QUÉ ROL JUEGAN LOS GOBIERNOS Y LOS DONANTES PARA AYUDAR A LAS FINANZAS PARA VIVIENDA A ALCANZAR ESCALA?

El escenario está puesto para una escalada ascendente potencialmente rápida de las instituciones de finanzas para vivienda alrededor del mundo, con la entrada de proveedores más grandes y variados que aquellos que entraron en las microfinanzas en un momento similar de desarrollo. El éxito de la industria de las microfinanzas está mostrando el camino a los gobiernos y donantes que desean respaldar y acelerar el desarrollo de una industria vibrante de vivienda. Las instituciones de microfinanzas más exitosas fueron iniciadas por empresarios sociales con fondos recaudados localmente, típicamente de fuentes privadas y a menudo incluyendo sus propios fondos. Una vez que han creado instituciones prometedoras, los gobiernos y los donantes pueden jugar un papel facilitador y ayudar a nutrir a dichas instituciones para que alcancen sus metas de escala y sostenibilidad.

Recomendaciones a los Gobiernos: Establecer el Marco de Políticas y Regulaciones

Los gobiernos juegan un papel singular para crear un ambiente facilitador de políticas y regulaciones para las instituciones que proveen finanzas para vivienda. Simplemente, no habrá demanda de finanzas para la vivienda si a los pobres no se les permite construir, o si viven con miedo que sus viviendas sean arrasadas y arrebatadas. No habrá oferta para los servicios de finanzas para vivienda, si las instituciones potenciales se ven restringidas por limitaciones legales o si dejan de innovar debido a que no hay competencia en el mercado. Los debates de políticas con respecto al ambiente facilitador para las finanzas de crédito productivo se enfocan en la legislación para servicios de finanzas y en las regulaciones adoptadas por el gobierno nacional. Asuntos como los requisitos mínimos de capital, la protección al depositante, las leyes de usura, los grados de intermediación permitidos, las estructuras de propiedad, y la firmeza y sostenibilidad institucional se ven como palancas clave para el diseño de políticas establecidas por los gobiernos para influir y controlar el desarrollo del sector. Todas estas situaciones son relevantes para las finanzas para vivienda. Pero, además, el ambiente facilitador también incluye asuntos que afectan la capacidad de los pobres para comprar tierra, obtener derechos legales a esa tierra, y construir una vivienda sobre ésta.⁴ Específicamente, los gobiernos deben enfocarse en los siguientes pasos para establecer las políticas apropiadas:

1. Ayudar a fijar políticas macroeconómicas y financieras, y un marco regulatorio, que apoyen el financiamiento de la construcción progresiva.

La estabilidad macroeconómica y las políticas firmes del sector financiero siguen siendo precondiciones importantes para el desarrollo de instituciones financieras firmes y sostenibles, y esto es igualmente cierto para las que se enfocan en los pobres. Los gobiernos deben seguir el modelo boliviano que permitió el rápido crecimiento de las microfinanzas sostenibles (o sea, el cierre de bancos estatales que competían, operando sobre un terreno desigual, eliminando los techos para las tasas de interés y regulando a los proveedores después de la etapa formativa cuando las regulaciones fuesen apropiadas).⁵ Kenia ilustra cómo la sobre-regulación ha afectado el desarrollo de las finanzas para vivienda a pesar que hay un conjunto relativamente maduro de IMFs.

2. Reconocer que la “construcción progresiva” es el paradigma de cómo la gente pobre construye, y establecer políticas y regulaciones en concordancia con ello.

Los códigos de construcción y las leyes financieras a menudo se basan en el supuesto que la gente adquiere las viviendas mediante la compra de una unidad terminada. Por ejemplo, en Kenia, los códigos de construcción fueron diseñados para la construcción de viviendas completas, haciendo así que la vivienda progresiva sea ilegal, a pesar de ser la forma más común de construcción de vivienda para los pobres. Ellos se basan en el código inglés, que, en el contexto keniano significa utilizar materiales costosos o importados, y estándares de diseño europeo (como techos que pueden soportar cargas mínimas de nieve). Estos códigos limitan la demanda de los pobres para servicios financieros—ellos temen que sus estructuras que no cumplen con el código, sean destruidas y entonces limitan prudentemente su inversión en ellas. El Banking and Building Societies Act requiere que las compañías de finanzas hipotecarias y las sociedades constructoras, otorguen crédito solo contra la hipoteca de las propiedades, lo que significa que los prestatarios necesitan los títulos legales de propiedad que pide el código, y prohíbe explícitamente a las entidades financieras otorgar crédito para un terreno que no tenga vivienda o que tenga solo una estructura parcial. Aunque estos ejemplos vienen de Kenia, el punto puede ser generalizado a muchos países en vías de desarrollo. Como excepciones notables, los gobiernos de Indonesia y Sudáfrica han desarrollado estrategias de políticas integrales de vivienda que respaldan los programas comerciales de microfinanzas para vivienda, como una de las principales herramientas para la expansión de las finanzas para la vivienda.

3. No subsidiar tasas de interés a los pobres—esto limitará la provisión de finanzas para vivienda.

MiBanco, FUNHAVI y SEWA demuestran que los subsidios a las tasas de interés ofrecidas a los pobres no son necesarios, y que las instituciones de finanzas competentes pueden otorgar crédito para vivienda bajo condiciones comerciales. Los techos a las tasas de interés, los subsidios o las políticas de “condonación de deuda” por parte de los gobiernos nacionales alteran las políticas generales del sector de finanzas y limitan el desarrollo de instituciones viables. El Donde Act en Kenia, que regula los plazos y condiciones de los créditos con el propósito de hacerlos más accesibles para las familias pobres, está teniendo el efecto opuesto, porque los bancos están reduciendo sus créditos a poblaciones de más alto riesgo e invirtiendo, en su lugar, en bonos de gobierno más seguros.

Otro argumento para no subsidiar las tasas de interés ofrecidas a los pobres es que la vivienda es un activo productivo, capaz de generar el ingreso necesario. De 30 a 60 por ciento de los clientes de las finanzas para vivienda están incorporados a alguna actividad generadora de ingresos realizada en el hogar. Un estudio de clientes participantes del programa de mejoramiento de barrios de SEWA reportaron un promedio de 35 por ciento de aumento en sus ingresos semanales debido, en gran medida, a créditos para el mejoramiento de vivienda, para conexiones eléctricas y para agua (Center for Urban Development Studies 2000). Aun más importante es que conforme crecen las carteras de las instituciones de microfinanzas, los pobres están tomando las riendas y su mensaje es fuerte y claro—es el acceso a servicios de finanzas de calidad, y no el costo, lo que es importante para ellos.

4. Proveer tenencia segura a los pobres.

Mejorar los derechos de tenencia es la clave para aumentar la seguridad y estimular las mejoras en vivienda y estándares de vida. Como dueños de propiedades, las familias están dispuestas a invertir más del 30 por ciento de sus ingresos para adquirir tierra, construir o mejorar sus casas (Center for Urban Development Studies 2000). Por otra parte, no invertirán más de un 15 por ciento de sus ingresos en vivienda sin tener garantía de seguridad de ocupación como propietarios o arrendatarios.

Aunque el otorgamiento de títulos legales individuales es una meta a largo plazo hacia la que hay que trabajar, las IMF's que proveen créditos de finanzas para vivienda no dependen de garantías reales o hipotecas para otorgar sus créditos para vivienda. A pesar del importante programa de titulación de tierras en Perú, que emitió cuatro millones de escrituras en cuatro años, MiBanco solo usa hipotecas para créditos mayores a \$5.000, debido al elevado costo y a que los clientes pobres, obviamente, están recelosos de utilizar el título como garantía de los créditos que promedian menos de \$1.000.

En cambio, MiBanco depende de garantías como las que ha utilizado exitosamente en los créditos productivos—activos familiares y fiadores.

Los gobiernos necesitan proveer una tenencia segura, como paso intermedio hacia la provisión de títulos completamente legales. Existen muchos ejemplos de sistemas intermedios de tenencia, que aumentan la seguridad y facilitan la inversión en vivienda. Los ejemplos incluyen la Ahmedabad Municipal Corporation que otorga a los habitantes de barrios una seguridad de tenencia de diez años, que conlleva inversiones significativas en vivienda e infraestructura; el establecimiento de direcciones (nombres de calles y números de viviendas) en los asentamientos informales de Sao Paulo; y el otorgamiento de licencias temporales de ocupación asignadas anualmente y renovables dirigidas a promover la inversión en pequeñas empresas en Kenia (Payne 2002).

Recomendaciones a los Donantes

Para complementar las buenas políticas gubernamentales y promover una industria vibrante de finanzas para vivienda, los donantes deben enfocarse en seleccionar a los socios correctos, proveyéndoles los instrumentos financieros apropiados y el respaldo para desarrollo de capacidades, y ayudándoles a desarrollar y diseminar el conocimiento para inspirar la adaptación y replicación. Los donantes deben:

1. Seleccionar unas pocas instituciones de finanzas con quien asociarse, con reputación comprobada, enfatizando la sostenibilidad financiera y la calidad de la cartera como criterios claves de selección.

Se puede argumentar que el factor más importante para la creación de industrias de microfinanzas en Bangladesh, Indonesia y Bolivia fue el poder demostrativo del Grameen Bank, BRI y BancoSol en esos respectivos países—ellos generaron industrias en sus naciones e inspiraron la acción en el exterior. Como opción estratégica, se puede ganar más al invertir fondos limitados en un grupo seleccionado de organizaciones con potencial de éxito y demostrar el impacto, que al diseminar recursos indiscriminadamente entre muchos. Nada se esparce mejor que el éxito.

2. Proveer fondos para desarrollar capacidad institucional, no solo para créditos.

Hay que ayudar a cubrir los costos de arranque de la experimentación y la diseminación de conocimiento entre las instituciones de finanzas. Acción Internacional está planeando una prueba piloto con un producto de microfinanzas para vivienda a través de cuatro instituciones afiliadas, y luego se propone diseminar los resultados en toda su red de veintisiete instituciones en veintiún países, para aumentar la escala de la experiencia. Dichas actividades ameritan el financiamiento. Las donaciones o los fondos subsidiados deben ser utilizados para los costos de arranque y los gastos operativos por un tiempo limitado, con base en el desempeño de las instituciones de finanzas de primer nivel. Los fondos de crédito de las instituciones de finanzas, por lo general, no deberían ser subsidiados.

3. Financiar pilotos con instituciones existentes con trayectoria.
La industria está en la etapa temprana que requiere más experimentación, y los donantes estarían bien posicionados al ayudar a las instituciones que desean hacer pruebas de mercado y afinar sus productos, y financiar pruebas pilotos. Como ejemplo, el Banco Mundial está ofreciendo un crédito pequeño (\$5 millones) que proveerá capital a mediano plazo y asistencia técnica a IMFs establecidas en Indonesia que desean experimentar con créditos de microfinanzas para vivienda.
4. No poner condiciones al financiamiento de donantes brindado a las instituciones de microfinanzas que puedan (inadvertidamente) reducir la capacidad de experimentar con las finanzas para vivienda.
Los acuerdos de financiamiento de los donantes con las IMFs, frecuentemente, restringen el apoyo a microcréditos productivos y limitan a las instituciones para proveer una mayor gama de servicios a sus clientes en respuesta a su demanda. Las instituciones de primer nivel están alentando a los donantes a cooperar en la construcción de sus instituciones y de su capacidad para brindar una amplia gama de servicios financieros a los pobres, y a no predeterminar o restringir la mezcla de servicios que ofrecen.⁶
5. Ayudar a financiar o establecer facilidades que provean capital de mediano plazo para las instituciones financieras.
Las instituciones financieras que ofrecen créditos para vivienda, necesitan acceso a fuentes de capital de tres a cinco años, para equiparar sus estructuras de activos y pasivos. Aunque los formuladores de políticas públicas necesitan continuar enfocándose en el desarrollo del mercado de capital en general, por el momento, las instituciones que brindan financiamiento para vivienda, necesitan acceso a capital de mediano plazo que les permita expandir sus carteras en esta área y reducir su amplio desfase entre plazos y el riesgo de los créditos para vivienda. DFID (una agencia de desarrollo del Reino Unido) acaba de financiar dicha facilidad para proveer a los pobres una mezcla de donaciones, créditos y garantías, inicialmente a instituciones de la India especializadas en la provisión de vivienda urbana e infraestructura relacionada.
6. Promover y financiar la investigación aplicada y su diseminación.
Los donantes trabajan en múltiples países y están en una buena posición para transferir conocimiento. En particular, se necesita más conocimiento sobre:
 - la rentabilidad de las finanzas para vivienda. Se necesita más análisis y mayor transparencia financiera de las instituciones que brindan financiamiento para vivienda para demostrar su viabilidad comercial, la cual es tan importante para estimular el ingreso de más instituciones.que brindan financiamiento para vivienda para demostrar su viabilidad comercial, la cual es tan importante para estimular el ingreso de más instituciones. Sin su participación, no se alcanzará una escala significativa;

- utilizar en lugar de garantías hipotecarias para la provisión de créditos para vivienda;
- los puntos de intersección entre la tecnología de las finanzas hipotecarias y las tecnologías de los créditos de microfinanzas para mejorar la oferta de productos y alcanzar a un segmento más grande de la población de bajos ingresos;
- los vínculos entre las instituciones de finanzas para la vivienda y las iniciativas del gobierno local y nacional — qué puede hacer el sector público / la provisión de servicios a nivel municipal para apoyar y facilitar el desarrollo de vivienda por parte de los pobres, y de las instituciones de finanzas para vivienda que les permita hacerlo,
- exploración de la construcción de viviendas prototipo que sean accesibles para los pobres, vinculada con la provisión de servicios financieros.

Un análisis muy preliminar de la industria emergente de finanzas para vivienda para los pobres demuestra la misma lección que nos enseñó las microfinanzas: los pobres son clientes confiables que están dispuestos a pagar el costo total de los servicios *costo-efectivos* adaptados a sus necesidades. Las instituciones de finanzas pioneras continúan construyendo sobre sus fortalezas e innovando con oferta de nuevos productos, como las finanzas para vivienda, con el fin de retener y expandir su base de clientes. La ronda inicial de innovaciones en esta área es probable que venga de la generación existente de instituciones de microfinanzas. Pero al demostrar el éxito, como está ocurriendo con la comercialización de las microfinanzas, se estará preparando el camino para todo un nuevo conjunto de actores— bancos comerciales, compañías de finanzas hipotecarias, constructores privados, y otros que, por lo general, se alejaban de las personas pobres. Nuestra esperanza es que, pronto estos grupos trabajen lado a lado para atraer la atención de las personas pobres y su poder adquisitivo.

NOTAS

1. Las opiniones expresadas en este capítulo son las del autor, y no deben ser atribuidas a la Fannie Mae Foundation. Adaptado de la División de Población del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de las Naciones Unidas “World Urbanization Prospects: the 1999 Revision,” Naciones Unidas, 1998.
2. Indonesia: Nota de Idea del Proyecto de Microfinanzas para Vivienda, 2002.
3. Base de datos preparada por MEDA bajo contrato con IFC / Cities Alliance.
4. Cities Alliance, Kenia, 2002. Este estudio se enfocó en el ambiente facilitador para las finanzas de vivienda para los pobres, usando a Kenia como país foco. Dada la disponibilidad de este reciente estudio, este capítulo discute ampliamente ejemplos de Kenia para ilustrar puntos; sin embargo, los puntos son bastante aplicables a muchos países alrededor del mundo.
5. Ver Elisabeth Rhyne 2001 para más información sobre el rol del gobierno de Bolivia en la simplificación de las microfinanzas.
6. Cities Alliance, Kenia, 2002; Daphnis; presentación de FUNHAVI en el Banco Mundial, Marzo 2002.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, D. W., D. H. Graham, J. D. Von Pischke, and Economic Development Institute (Washington D.C. 1984). *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- African Population and Health Research Center. "Population and Health Dynamics in Nairobi's Informal Settlements" (Nairobi: APHRC, 2002), 256.
- Avery, Robert, Raphael Bostic, Paul Calem, and Glenn Canner. 1996. "Credit Risk, Credit Scoring, and the Performance of Home Mortgages." *Federal Reserve Bulletin*: 633. July.
- Balamir, Murat, and Geoffrey Payne. 2001. "Legality and Legitimacy in Urban Tenure Issues" Abstract Paper submitted to the ESF/N-AERUS Conference. Belgium, May 23-26.
- Balkenhol, Berd, and Haje Schütte. 1995. *Collateral, Collateral Law, and Collateral Substitutes*. Geneva: ILO.
- Basle Committee in Banking Supervision. [July 1988]. "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards," (Introduction, Section 8). Available at Bank for International Studies site: www.bis.org/publ/bcbs04a.htm.
- Baumann, Ted. 2000. "Bridging the Finance Gap in Housing and Infrastructure." Case Study. South Africa: People's Dialogue.
- Baydas, Mayada. 1993. *Capital Structure Determinants and Asset Portfolio Choice among Micro, Small, and Medium Scale Enterprises in the Gambia*, Ph.D. Dissertation, Ohio State University.
- Baydas, Mayada, Douglas Graham, and Liza Valenzuela. 1997. "Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World." Microenterprise Best Practice paper. U.S. Agency for International Development.
- Belsky, Eric S. 2002. "Rehabilitation Matters: Improving Neighborhoods One Home at a Time." *Bright Ideas* 21, no. 3, 3-7.
- Boomgard, J. J., S. P. Davies, S.J. Haggblade, and D. C. Mead. 1992. "A Subsector Approach to Small Enterprise Promotion and Research." *World Development* 20, no. 2: 199-212.
- Bostic, Raphael W. and Brian J. Surette. 2000. *Have the Doors Opened Wider?: Trends in Home Ownership Rates by Race and Income*. Working Paper. Washington, D.C. See www.federalreserve.gov/pubs/feds/2000/200031/200031.pdf

Bibliografía

- Brown, Warren, and Angel Garcia. 2001. "MiCasa: Financing the Progressive Construction of Low-Income Families' Homes at MiBanco." Shelter for the Poor Series, Mohini Malhotra, ed. Washington, D.C.: Cities Alliance.
- Cabannes, Yves. 1996. "From Community Development and *Mutirao* to Housing Finance and *Casa Melhor* in Fortaleza, Brazil." London: International Institute for Environment and Development.
- Canner, Glenn B., and Wayne Passmore. 1999. "The Role of Specialized Lenders Extending Credit to Low-Income and Minority Home Buyers." *Federal Reserve Bulletin*. Washington, D.C.: Federal Reserve.
- Capital Advisors Ltd. 1997. "Border Financial Institutions-Feasibility Study." Mimeo. Washington, D.C.: Capital Advisors Ltd.
- Carr, James, and Jenny Schuetz. 2001. "Financial Services in Distressed Communities: Framing the Issue, Finding Solutions." In *Financial Services in Distressed Communities: Issues and Answers*. Washington, D.C.: Fannie Mae Foundation.
- Carr, James H., and Zhong Yi Tong (eds.) *Replicating Microfinance in the United States*. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center Press.
- Center for Policy Priorities. 1999. "Congressional Budget Office as analyzed by the Center of Policy Priorities." *New York Times* (September 5).
- Center for Social Development. 2001. Savings and Asset Accumulation in IDAs-Down payments on the American Dream. Washington, D.C.: Center for Social Development.
- Center for Urban Development Studies. Harvard University Graduate School of Design. 2000. *Housing Microfinance Initiatives: Synthesis and Regional Summary: Asia, Latin America, and Sub-Saharan Africa with Selected Case Studies*. Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc.
- Chen, Martha Alter, and Donald Snodgrass. 1999. "An Assessment of the Impact of SEWA Bank in India: Baseline Findings." Cambridge, Mass.: Harvard Institute for International Development.
- Cities Alliance. 2002. *Shelter Finance for the Poor*. Available at [www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf/Attachments/shelter/\\$File/Shelter+ Finance.pdf](http://www.citiesalliance.org/citiesalliancehomepage.nsf/Attachments/shelter/$File/Shelter+ Finance.pdf). Accessed November 25, 2002.
- City of El Paso. 2000. *Consolidated Plan for the City of El Paso, Texas, 2000-2005- 1998. El Paso Economic Summit*.
- Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP). 1996. "Microenterprise Interest Rates." CGAP Occasional Paper no. 1, revised. Washington, D.C.: CGAP.
- Financial Transparency: A Glossary of Terms*. Washington, D.C.: CGAP.
Full-text pdf: www.cgap.org/docs/Glossary_Transparency.pdf.

Bibliografía

- 2002. "Microfinance in World Bank Projects: Twelve Questions About Sound Practice." Donor Brief no. 1. Washington, D.C.: CGAP.
- Cohen, Monique. 2002. *Journal of International Development* 14, no. 3, 335350.
- Collier, David. 1976. *Squatters and Oligarchs*. Baltimore, Md.: John Hopkins University Press.
- Cooperative Housing Foundation (CHF n.d.). *Incorporating a Home Improvement Loan Program: A Feasibility Assessment Guide for Microfinance Institutions*. Silver Spring, Md.: CHF.
- D'Amours, Norman E. 2002. "The Battle to Increase Access and Ensure Fair Pricing." *The Neighborhood Works Journal*, Winter, 20-22.
- Daphnis, Franck, and Kimberly Tilock. 2001. *So You Want to Do Housing Microfinance?* Silver Spring, Md.: CHF International.
- Daphnis, Franck, Kimberly Tilock, Mathew Chandy, and Ingrid Fulhauber. 2002. "Assessment of SEWA Bank's Housing Microfinance Program." Shelter Finance for the Poor Series, ed. Mohini Malhotra. Washington, D.C.: Cities Alliance.
- Daphnis, Franck, Kimberly Tilock, Thea Anderson, and Ingrid Faulhaber. 2002. *Assessment of FUNHAVI's Housing Microfinance Program*. Shelter Finance for the Poor Series, ed. Mohini Malhotra. Washington, D.C.: Cities Alliance.
- Davis, Geoff, and Eliza Mahoney. 2001. *Housing Microfinance: Building the Assets of the Poor, One Room at a Time*. Master's Thesis. John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, Mass.
- DeLiban and Lancaster 1995. "Agricultural Rural Development Policy in Latin American New Directions and Challenges" (FAO Agricultural Policy and Economic Development Series 2). Food and Agricultural Organization of the United Nations (FAO), Rome, 1997.
- De Janvry, Alain, Nigel Key, and Elizabeth Sadoulet. Rome: FAO, 1997.
- De Soto, Hernando. 1989. *The Other Path*. New York: Harper and Row.
- . 2000. *The Mystery of Capital*. New York: Basic Books.
- Diamond, Douglas, and Ritu Nayyar-Stone. 2001. "India: Heading Towards A Liberalized and Integrated Housing Finance System." *Housing Finance International*, 2001,15. no. 3, 42-50.
- Durand-Lasserve, Alain, Edesio Fernandez, Geoffrey Payne, and Martin Smolka. 2002. "Secure Tenure for the Urban Poor." Presentation from Roundtable seminar organized by Cities Alliance, World Bank, May 23.
- Ehrenreich, Barbara. 2001. *Nicked and Dimed: On (Not) Getting By in America*. New York: Henry Holt.

Bibliografía

- Enterprise Research Institute for Latin America. 1997. "An Exploration of Issues Related to Land Titling Programs." ERILA Special Report.
- Erb, Debra L. 2000. "Home Financing Where It's Never Been Done Before. Putting the "Real" in Real Estate for Aspiring Home Owners in Countries with no Mortgage Systems." *The World Paper*, Boston, Mass.
- Escobar, Alejandro. 2002. *Shelter Finance: Literature Review and State of Practice*. MEDA Consulting Group, Lancaster, Pennsylvania (Draft) for International Finance Corporation (IFC).
- Fannie Mae. 1997.
- 1999. *Fannie Mae News Release*. May 16. Available at www.fanniemae.com/new/pressreleases.
- Federal Reserve Board. 2000.
- Ferguson, Bruce. 1994. "The Community Development Financial Institutions Initiative" in Economic Development Commentary. *Journal of the National Council for Urban Economic Development*. Washington, D.C., Summer 1994.
- 1996. "The Environmental Impacts and Public Costs of Unguided Informal Settlement: The Case of Montego Bay." *Environment and Urbanization* 8, no. 2:172-193.
- 1999. "Microfinance of Housing: A Key to Housing the Low or Moderate Majority." *Environment and Urbanization* 11, no. 1: 185-199.
- Ferguson, Bruce, and Elinor Haider. 2000. "Mainstreaming Microfinance of Housing." *Housing Finance International*, 2000, 15, no. 1, 3-17.
- 2002. "Microfinance of Progressive Housing: Can Techniques from Developing Countries be Adapted in the United States?" In Carr, James H. and Zhong Yi Tong (eds.) *Replicating Microfinance in the United States*. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center Press.
- Feshbach, Dan and Pat Schwinn. 1999. "Tactical Approach to Credit Scores." *Mortgage Banking*. February.
- FFIEC. 1997. *Community Reinvestment Act Examination Procedures for Large Retail Institutions*. Mimeo
- Finnish Ministry of the Environment. 2001. *Housing Statistics in the European Union*. Helsinki: FME.
- Fleisig, Heywood. 1997. *Secured Transactions: The Power of Collateral*. Washington, D.C.: Center for the Economic Analysis of Law.
- Freddie Mac. 2000. *Freddie Mac Releases Automated Underwriting Factors used by Loan Prospector*. Press Release, June 7.
- Gelbard, Alene, Carl Haub, and Mary Kent. 1999. "World Population Beyond Six Billion." *Population Bulletin* 54, note 1 (March 1999): 3-44.

Bibliografía

- Glover, Christine, 1997. "Broadening Access to Affordable Housing." *Housing Finance International* (December).
- Glover, Christine. 1995. "The Group Credit Company History from 1987 to the Present." Unpublished mimeo.
- Gold, Jane, et al. 2002. "Collective Action and the Urban Poor: The Principles of Local Agenda 21" in Windhoek: Collective Action and the Urban Poor, series working paper 9. Jane Gold and Anna Muller with Diana Mitlin, 2002, 58. Can be found at International Institute for Environment and Development, http://www.iied.org/docs/urban/local21_s_wp09.pdf.
- Goldmark, Lara, and Caren Addis Botelho. 2000. *Paraguay Vouchers Revisited: Strategies for the Development of Training Markets*. USAID's Microenterprise Best Practices. Bethesda, Md.: Development Alternatives, Inc.
- Gosling, John. 1995. "Affordable Housing Development in Mexico." *Urban Land* 54, no. 2 (February 1995): 34.
- Haider, Elinor. 2000. "Credit Bureaus: Leveraging Information for the Benefit of Microenterprises." *Microenterprise Development Review*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- "Half a Billion Americans?" 2002. *The Economist*, August 24: 20-21.
- Hardoy, Jorge, and David Satterthwaite. 1989. *Squatter Citizen: Life in the Urban Third World*. London: Earthscan Publications.
- Henneberger, John. 2000. "Affordable Housing on the Border." *Borderlines* 65 (3): 8.
- Hirad, A. & Zorn, P. M. 2001. *A Little Knowledge is a Good Thing: Empirical Evidence of the Effectiveness of Prepurchase Home Ownership Counseling*. Working Paper. McLean, VA: Freddie Mac. www.federalreserve.gov/communityaffairs/national/CA_Conf_SusCommDev/pdf/zornpeter.pdf.
- Home Mortgage Disclosure Act, 2000.
- Hoek-Smit, Marja, Douglas Smit, and Claude Bovet. 1998. *Housing Finance and Housing Subsidies in Barbados*. Report prepared for the Government of Barbados under a contract of the International Development Bank.
- Holsten, M., Pacholek, L., and Naboa, M. 1999. Evaluation of the PLAN/Tarija, FADES home improvement loan program. PLAN International, Arlington, VA.
- "Housing by the Numbers." *Washington Post*, June 15, 2002. HO1 staff database editor Dan Kouting contributed to this report.
- Hulme, D. 2000. "Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice." *World Development* 28, no. 1:79-98.

Bibliografía

- Immergluck, Daniel, and Marti Wiles. 1999. *Two Steps Back: The Dual Mortgage Market, Predatory Lending, and the Undoing of Community Development*. Chicago: The Woodstock Institute.
- Inter-American Development Bank. 2000. "El Salvador Housing Program: Profile II." Internal Document. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Lowry, Ira S., and Bruce Ferguson. 1992. *Development Regulations and Housing Affordability*. Washington, D.C.: The Urban Land Institute.
- Joint Center for Housing Studies, Harvard University. 2002. *The State of the Nation's Housing 2002*. Cambridge, Mass.: Harvard University.
- JSP Associates Management Consultants. 1993. "Baseline Financial Profiles of Housing Finance Companies in India." Prepared for Indo-U.S. Housing Finance Expansion Program (USAID), New Delhi, India: ABT Associates, Inc.
- Kennickell, Arthur, et al. 2000. "Recent Changes in U.S. Family Finances: Results from the Survey of Consumer Finances." *Federal Reserve Bulletin* 86, no. 1: 1-29.
- Kim, Anne. 2001. *Taking the Poor into Account: What Banks Can Do to Better Serve Low-Income Markets*. Washington, D.C.: Progressive Policy Institute.
- Klinkhamer, Madeleine. 2000. "MicroFinance Housing Products and Experience with Land Title as Collateral." GHIF Report.
- Listokin, David, and Barbara Listokin. 2001. *Barriers to Rehabilitation of Affordable Housing, Volume 1, Findings and Analysis*. Washington, D.C.: U.S. Department of Housing and Urban Development.
- Listokin, David and Elvin Wyly, et al. 2000. *Innovative Strategies to Expand Lending to Traditionally Under-Served Populations: Approaches and Case Studies*. Report Submitted to the Fannie Mae Foundation. March.
- Listokin, David; Elvin Wyly, and Joan Voicu. 2002. *The Potential and Limitations of Mortgage Innovation in Fostering Home Ownership in the United States*. Washington, D.C.: Fannie Mae Foundation.
- Lloyd, Peter. 1990. *The Young Towns of Lima*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Louie, Josephine, et al. 1998. "The Housing Needs of Lower-Income Home Owners." Working paper 98-8. Cambridge, Mass.: Joint Center for Housing Studies, Harvard University.
- MacDonald, Heather. 1995. "Secondary Mortgage Markets and Federal Housing Policy." *Journal of Urban Affairs* 17, no. 1: 53-79.

- McAuslan, Patrick. 1985. *Urban Land and Shelter for the Poor*. London: Earthscan.
- McCarthy, George and Roberto Quercia. 2000. *Bridging the Gap Between Supply and Demand: The Evolution of Home Ownership Education and Counseling Industry*. Washington, D.C.: The Research Institute for Housing America. Report. May.
- McLeod, Ruth. 2000. "Bridging the Finance Gap in Housing and Infrastructure, India: SPARC-A Case Study." *Homeless International*. Phase I Report to the Department for International Development.
- . 2001. "Bridging the Finance Gap in Housing and Infrastructure." *Homeless International*. Phase 2 Report to the Department for International Development.
- Mahoney, Peter and Peter Zorn 1996. "The Promise of Automated Underwriting." 1996 *Mortgage Trends*.
- Mansfield, Cathy L. 2000. *The Road to Subprime 'HEL' Was Paved with Good Congressional Intentions: Usury Deregulation and Subprime Home Equity Market*. 51 SCL Rev. 473.
- Marez, Michael. 2000. "Case Study: Adapting Risk Management Practices to the Realities of the Mexican Mortgage Market." *International Journal of Real Estate Finance* 1, no. 2.
- Mead, D. C. 1994. "The Contribution of Small Enterprises to Employment Growth in Southern and Eastern Africa." *World Development* 22, no. 12: 1881-1894.
- Mead, D. C., and Liedholm, C. 1998. "The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries." *World Development* 26: 61-74.
- Mehta, Meera. 1994. "Analysis: Down Marketing Housing Finance Through Community Based Financial Systems." Prepared for Indo-U.S. Housing Finance Expansion Program (USAID). New Delhi, India: ABT Associates, Inc.
- Merrill, Sally. 2001. "Innovations in Microfinance for Housing in the United States and Emerging Markets: Can We Transfer Methodologies?" *Housing Finance International*, 2001, 15, no. 3: 3-16.
- . 2001. "Low- and Moderate-Income Housing Finance in South Africa: Making Progress in a Troubled Environment." *Housing Finance International*, 2001, 15, no. 3: 51-64.
- Merrill, Sally R., and Kenneth Temkin. 2002. "Microfinance and Low-Income Lending for Housing in Emerging Markets and the United States." in James H. Carr and Zhong Yi Tong (eds.) *Replicating Microfinance in the United States*. Washington, DC: Woodrow Wilson Center Press, 257-98.

Bibliografía

- Merrill, Sally, Jim Griffin, and Peter Richardson. 1994. "South Africa: A Review of the Policy Framework and Roles of Traditional and Non-Traditional Retail Lenders and Wholesale Fund Mobilization." Proposal for a Private/Public Partnership for Low-Income Housing, National Housing Forum.
- Merrill, Sally, Kenneth Temkin, Claudio Pardo, Douglas Diamond, Ritu Nayyar-Stone, and Michael Lea. 2000. "Housing Finance for Low- and Moderate-Income Households: Innovations in the United States and around the World." Prepared for the U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD). Washington, D.C.: The Urban Institute.
- "MiCasa es tu casa." 1999. *Latin Trade Magazine*, (July).
- Mitlin, Diana. 1997. "Reaching Low-income Groups with Housing Finance." Housing Finance Report 3. London: International Institute for Environment and Development.
- Moser, Caroline. 1998. "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies." *World Development* 26, no. 1: 1-19.
- Navajas, S., M. Schreiner, R. L. Meyer, C. Gonzalez-Vega, and J. Rodríguez Meza. 2000. "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia." *World Development* 28, no. 2: 333-346.
- Noudehou, Alain. 2002. *Evaluation: LAFTO Low-Income Housing Area Improvement Program*. Silver Spring, Md.: Cooperative Housing Foundation.
- . (2002). *A Housing Microfinance Program for Indonesia*. Prepared for the World Bank. Silver Spring, Md.: Cooperative Housing Foundation.
- Office of the Comptroller of the Currency. 1997. *The Single-Family Affordable Housing Market: Trends and Innovations: A National Symposium Convened on July 23, 1997 by the Office of the Comptroller of the Currency*. Report.
- Office of Policy Development and Research. 2001. *Study of the Use of Credit Enhancements by Government Sponsored Enterprises*. Washington, D.C.: U.S. Department of Housing and Urban Development.
- OFHEO. 2000. *2000 Report to Congress*. Washington, D.C. Report.
- Pachura, Stanley. 1996. "Up and Running: How Three Lenders on the Front Lines of the Automated Revolution are Reducing Costs, Adding Customers, Energizing Loan Processors and Getting a Competitive Head Start on the 21st. Century." Mortgage Banking. May.
- Palmer, David, and John McLaughlin. 1996. "Integrated Land Administration: Institutional and Technical Challenges." A special issue of the ITC Journal

- for the Habitat II Conference.
- Pardo, Claudio. 1996. "The Chilean Tripartite Approach: Loans, Family Savings, and State Subsidies." *Housing Finance International*, 2001, 15, no. 3: 32-41.
- Park, A., and C. Q. Ren. 2001. Microfinance with Chinese characteristics. *World Development* 29, no. 1: 39-62.
- Payne, G. 2002. *Land, Rights, and Innovation*. "Chapter One: Introduction." London: ITDG Publishing.
- Penington-Cross, Anthony, Anthony Yezer, and Joseph Nicols. 2000. *Credit Risk and Mortgage Lending: Who Uses Subprime and Why?* Washington, D.C.: Research Institute for Housing America.
- Phillips, Kevin. 2002. *Wealth and Democracy*. New York: Broadway.
- Plan International. 2001. "Credit for Habitat Program Evaluation." Summary Report.
- Porteous, David. "Coming Second? Secondary Market Development in Developing Countries: A Case Study of South Africa." *Housing Finance International*, 2000, 15, no. 3: 18-25.
- Renaud. *Housing and Financial Institutions in Developing Countries: An Overview* (Washington, D.C.: World Bank, 1984, 111).
- Renaud, Bertrand. 2001. *Access to Housing Finance Bank Operations*. Infrastructure Forum. Unpublished document. World Bank.
- Retsinas, Nicolas P., and Eric S. Belsky. 2002. "Examining the Unexamined Goal." In Retsinas, Nicolas P., and Eric S. Belsky (eds.) *Low-Income Home Ownership: Examining the Unexamined Goal*. Washington, D.C. and Cambridge, Mass.: Brookings Institution and Joint Center for Housing Studies.
- Rhyne, Elisabeth. 2001. *How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Age in Bolivia*. Bloomfield, Conn.: Kumarian Press.
- Rhyne, Elisabeth, and M. Otero. 1992. "Financial Services for Microenterprises -Principles and Institutions." *World Development* 20, no. 11: 1561-1571.
- Rylander, Carole. "Housing: Homes of Our Own." Available at www.window.state.tx.us/border / ch07 / ch07.html.
- Scanlon, Edward. 1996. "Home Ownership and its Impacts: Implications for Housing Policy for Low-Income Families." Working Paper no. 96-2. Center for Social Development, Washington University.
- Scheessele, Randall. 1999. "1998 HMDA Highlights." Working Paper no. HF009. Washington, D.C.: U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research.

Bibliografía

- Schor, G. 1999. *Estrategia para Mejorar la Situación Habitacional de la Población de Bajos Ingresos en El Salvador*. Washington, D.C.: IPC.
- Schor, G., and J. P. Alberti. 1996. *Training Voucher Schemes for Microenterprises in Paraguay: Benefits of a Demand-Driven Approach to Government Intervention in the Training Market*. Internationale Projekt Consult GmbH (IPC) Working paper no. 12, Frankfurt, Germany.
- SEWA. 2002. *Parivartan and its Impact: A Partnership Programme of Infrastructure Development in Slums of Ahmedabad City*. SEWA, India.
- Sharp, John. 1998. *Bordering the Future: Challenge and Opportunity in the Texas Border Region* (Austin, Tex.: Texas Comptroller of Public Accounts, 1998) iii, 233.
- Shidlo, Gil. 1994. "Housing Regulatory Reform in Mexico." Report for the World Bank Report, Urban HS-8, Department of Transportation, Water and Urban Development.
- Skillern, Peter. 2002. "The American Dream for Less and Less of the American Dream: Manufactured Housing Home Ownership." Draft paper, Community Investment Association of North Carolina.
- Smolka, Martim, and Laura Mullahy. 2000. "Land Policy Issues in Latin America." *Land Lines*. Lincoln Institute of Land Policy (September).
- Stegman, Michael. 1999. *State and Local Affordable Housing Programs: A Rich Tapestry*. Washington, D.C.: Urban Land Institute.
- Stein, Eric. 2001. *Quantifying the Economic Cost of Predatory Lending*. Available at <http://predatorylending.org/research/QuantIO-01.pdf>. Accessed January 25, 2003.
- Szalachman, Raquel. 2000. *Perfil de déficit y políticas de vivienda de interés social: Situación de algunos países de la región en los noventa* (Santiago, Chile: UN Economic Committee for Latin America).
- Talen, Ayse Can, Marc A. Weiss, and Sohini Sarkar. 2002. "The Future of Microfinance in the United States: Research, Practice, and Policy Perspectives." In Carr, James H. and Zhong Vi Tong (eds.) *Replicating Microfinance in the United States*. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center Press.
- Temkin, Kenneth. 2002. "Emerging Issues in Housing Microfinance in the US." Unpublished Manuscript.
- Temkin, Kenneth. 2001. "The U.S. Housing Finance System for Low-Income Families: A Review of Recent Innovations and Changes." *Housing Finance International* 15(3) :17-31.
- Temkin, Kenneth, Roberto Quercia, George Galster, and Sheila O'Leary.

Bibliografía

1999. *A Study of the GSEs' Underwriting Guidelines. Report prepared for the U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research.* Washington, D.C.: Report.
- Temkin, Kenneth and Jennifer Johnson. 2000. *An Assessment of Recent Innovations in the Secondary Market for Low- and Moderate-Income Lending. Report submitted to U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research.* Washington, D.C.: Report.
- Texas Department of Human Services. 2001. *Colonias Factbook.* Austin, Tex.
- Tomilinson, Mary R. 1998. "The Role of the Banking Industry in Promoting Low-Income Housing Development." *Housing Finance International* 12, no. 4.
- . 1998. "South Africa's Housing Policy: Lessons from Four Years of Delivery." Prepared for The Banking Council of South Africa,
- . 1999. "International Union for Housing Finance Sourcebook: South Africa." Chicago, Ill.
- . 2000. "Extending Appropriate Financial Services to Low-Income Communities." The Banking Council of South Africa, Discussion paper.
- Tucker, R. S. 1999. "The Retail Dimension: Rethinking the Provision of Retail Banking Services to Low-Income Communities." *Housing Finance International* (December).
- Turner, John. 1963. "Lima Barriadas Today." *Architectural Digest* 33, no. 8: 375-380.
- . "Barriers and Channels for Housing Development in Modernizing Countries." *Journal of the American Institute of Planners* 33: 167-181.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs, 1998. *World Urbanization Prospects: The 1999 Revision.* New York: United Nations Secretariat.
- United Nations Centre for Human Settlements. 1996. "Global Campaign for Secure Tenure: Implementing the Habitat Agenda: Adequate Shelter for All" (Rio de Janeiro, Brazil: UNCHS (Habitat) Regional Office for Latin America and the Caribbean, 2000).
- UNCHS. 2000. "The New Face of Urbanization in the Cities of Latin America and the Caribbean." Paper given at the LAC-Regional Conference on Habitat, Los Angeles, October 25-27, 2000.
- U.S. Bureau of the Census. 1999. *Statistical Abstract of the United States. 1999.* Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- . 2000. "2000 Selected Characteristics of New Manufactured Homes Placed

Bibliografía

- for Residential Use, by Region.” Available at www.census.gov/const/www/mhsindex.html.
- 2000. “America’s Families and Living Arrangements.” *Current Population Reports*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD). 2000. *Curbing Predatory Home Mortgage Lending*. Washington, D.C.: HUD.
- . 2000. *Unequal Burden: Income and Racial Disparities in Subprime Lending*. Washington, D.C.: HUD.
- U.S. National Association of Realtors, May 2002.
- Vora, P. P. December 1999. “The Indian Housing Finance System.” *Housing Finance International* 14, no. 2.
- Ward, Peter. 1998. Abstract Paper presented at International Forum on Regularization and Land Markets. *Land Lines*. Lincoln Institute of Land Policy.
- Wattanasiritham, Paiboon. December 1997. “Broadening Access for More Affordable Housing: Housing Finance for Thailand’s Poor.” *Housing Finance International*.
- Westley, Glenn, and Brian Branch, eds. 2000. *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*. Washington, D.C.: Johns Hopkins University Press.
- Williams, Richard. 1999. *The Effects of GSEs, CRA, and Institutional Characteristics on Home Mortgage Lending to Underserved Markets*. Washington, D.C.: U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research. Report.
- Wolff, Edward N. 1998. “Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth.” *Journal of Economic Perspectives* 12, no. 3: 131-150.
- World Bank. 2002. *Mexico Low-Income Housing: Issues and Options*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Health Organization (WHO). 1992. “Our Planet, Our Earth.” WHO Commission on Health and the Environment. Geneva: WHO.
- Wright, Graham, Mosharraf Hossain, and Stuart Rutherford. 1997. “Savings: Flexible Financial Services for the Poor and Not Just the Implementing Organization.” Prepared for the International Workshop on Poverty and Finance in Bangladesh.

BIOGRAFÍAS DE LOS AUTORES CONTRIBUYENTES A ESTE LIBRO

Mayada Baydas es la Gerente General de *Access to Microfinance and Enhanced Enterprise Niches (AMEEN)*, el más grande proveedor de microfinanzas en el Líbano. La Sra. Baydas es una investigadora, consultora y gerente de proyectos de vasta experiencia. Es reconocida como una experta en investigación de mercados de microfinanzas. Ha conducido investigaciones sobre temas de microfinanzas en vivienda y de mercado enfocado en crédito productivo en más de veinte países alrededor del mundo.

Franck Daphnis es el Presidente y CEO de Development Innovations Group (DIG). DIG es una empresa internacional dedicada al fomento de soluciones innovadoras en los campos de finanzas para el desarrollo, servicios urbanos y comunitarios, y manejo de fondos. Sr. Daphnis se encargó directamente del diseño y ejecución de programas de microfinanzas en más de veinte países. También ha jugado un papel clave en la creación y administración de siete instituciones de microfinanzas a nivel local. El Sr. Daphnis es arquitecto y planificador urbano de profesión, graduado de Cornell University y de la University of Wisconsin.

Alejandro Escobar es un Analista de Negocios Globales en *DuPont Nonwovens*, en Wilmington, Delaware. Anteriormente trabajó por muchos años para *Mennonite Economic Development Associates (MEDA)*. Como Consultor en Microfinanzas y Desarrollo de Empresas, el Sr. Escobar ayudó a la formación del fondo privado de inversiones de MEDA, cuyo público meta son las instituciones financieras de servicios directos y empresas pequeñas y medianas en América Latina. Es también profesor adjunto en el Programa de Desarrollo Económico Internacional de la Eastern University.

Bruce Ferguson quien se unió al Banco Mundial en el 2003, pasó la última década enfocado en el diseño de vivienda y de programas urbanos, principalmente para el Banco Interamericano de Desarrollo, en donde lideró el grupo de vivienda para América Central, México y República Dominicana. El ha trabajado en vivienda, urbanismo y desarrollo económico en los Estados Unidos de América así como a nivel internacional. El Dr. Ferguson se graduó como planificador urbano en la University of California, en Berkeley, y en UCLA.

Mohini Malhotra trabaja con el *World Bank Institute*. También ha servido como Consejera en Servicios Financieros para la Secretaría de Alianzas de Ciudades (Cities Alliance) en el Banco Mundial. Posee una experiencia de quince años con instituciones de microfinanzas alrededor del mundo, incluyendo la creación y administración del Grupo Consultivo para la Asistencia

Bibliografía

a los Más Pobres – *Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP)*, un programa de microfinanzas, durante sus primeros cuatro años.

Sally Roe Merrill es socia del Urban Institute, especialista en finanzas para vivienda, política de vivienda y microfinanzas para vivienda. Ha trabajado en varios países de Europa Central y del Este, Asia y África.

Kimberly Tilock es Gerente de Microfinanzas de CHF International en Irak. También ha servido como gerente de crédito de CHF por cuatro años antes de asumir su actual puesto. La Sra. Tilock es co-autora del libro; *So, You Want to Do Housing Microfinance? A Guide to Incorporate a Home Improvement Loan Program into a Microfinance Institution.*

Irene Vance es una consultora externa para el programa de vivienda y desarrollo local de la *Swedish International Development Agency (SIDA)* en Nicaragua, la cual canaliza fondos hacia instituciones de microfinanzas para vivienda y créditos productivos. Anteriormente, trabajó para el Centro de Asentamientos Humanos – Hábitat de las Naciones Unidas, en Bolivia y en América Latina, con especialidad en el desarrollo de programas de vivienda de interés social.