

## De pequeños pasos a un gran salto adelante

Por Christy Stickney

Cuando viajaba al aeropuerto esta mañana, Henry Santamaria, el conductor que ha asistido al personal de la oficina de área de Hábitat para la Humanidad (HFH) de América Latina y el Caribe por casi diez años, me explicó con mucho orgullo cómo financió y construyó su propia casa en los últimos cuatro años. Primero, combinó ahorros y crédito (del antiguo propietario del terreno) para comprar una pequeña parcela. Luego, Henry pidió préstamos a amigos y familiares para construir la estructura básica de su casa.

Cuando él y su familia se mudaron por primera vez a su

---

HÁBITAT, JUNTO CON MUCHAS OTRAS ORGANIZACIONES DEDICADAS A LA PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA, CONSIDERA AHORA EL MICROFINANCIAMIENTO COMO UNA DE LAS ESTRATEGIAS MÁS EFICACES PARA RESPALDAR LOS ESFUERZOS DE EDIFICACIÓN PROGRESISTAS DE LAS FAMILIAS DE BAJOS INGRESOS.

---

casa hace dos años, ni siquiera tenían ventanas y debían dormir en una sola cama para mantenerse abrigados contra los fríos vientos que soplaban por su casa. Ahora tienen pisos de losa, cielorraso y todas las ventanas instaladas. Henry ha tomado préstamos, construido y cancelado las deudas pagando en pequeñas etapas en incremento en los últimos varios años. Me explicó que su próxima idea es tomar prestado suficiente dinero para comprar la parcela al lado de su casa para que pueda ampliarla y, si fuera posible, edificar un lugar para un negocio pequeño. Sin embargo, esta vez podrá recurrir a un préstamo bancario usando su nueva casa como garantía secundaria.

Aunque los ingresos percibidos por Henry determinan que se encuentra por encima de los niveles de pobreza de interés para HFH, sus estrategias de financiamiento y

construcción siguen las mismas pautas que las de la mayoría de las poblaciones de bajos ingresos en todo el mundo. Los indigentes no compran casas enteras porque en general no tienen acceso al financiamiento necesario. Cuentan con ahorros limitados y mecanismos de préstamo informales (a menudo a altas tasas de interés y en cuotas muy pequeñas) y van construyendo o reparando sus casas de a poco. Rara vez depositan sus ahorros en cuentas bancarias, sino que los invierten en pequeños stocks de materiales de construcción u otros tipos de recursos, como ganado o alhajas, que se pueden convertir fácilmente en dinero en efectivo cuando

Continúa en página 2

### contenido

El microfinanciamiento y HPH . . . . .	4
Cómo definir los modelos de financiamiento de viviendas de Hábitat . . . . .	5
Programas de microfinanciamiento en Vietnam. . . . .	8
Cómo lograr escalabilidad con el microfinanciamiento de viviendas. . . . .	10
Innovaciones en el microfinanciamiento de viviendas: las lecciones aprendidas en Ruanda . . . . .	11
Todo lo que usted siempre quiso saber sobre el microfinanciamiento . . . . .	12
Una nueva política de sustentabilidad: un importante paso para maximizar la cantidad de familias asistidas . . .	16
Opiniones sobre el cobro de intereses . . . . .	18
Las consecuencias bíblicas de cobrar intereses . . . . .	20
Discurso de Muhammad Yunus durante la entrega del Premio Nobel . . . . .	21
Cómo proporcionar una vivienda asequible de modo innovador . . . . .	23
La sinergia entre el capital social y la tecnología para viviendas . . . . .	25
Background: El proyecto conjunto de CCT-Hábitat . . . . .	26
Hábitat para la Humanidad evalúa el microfinanciamiento . .	27

## De pequeños pasos a un gran salto adelante

Continuación de la página 1

son necesarios. En un momento en que Hábitat celebra la construcción de 200.000 casas en todo el mundo, la mayoría de la población mundial está mejorando lenta pero constantemente sus casas, sin ninguna ayuda externa. ¿Cómo podemos alinearlos mejor con esta amplia iniciativa, una que contribuye ciertamente a crear un mundo donde toda la gente tenga un lugar digno donde vivir?

Hábitat, junto con muchas otras organizaciones dedicadas a la problemática de la vivienda, considera ahora el microfinanciamiento como una de las estrategias más eficaces para respaldar los esfuerzos de edificación progresistas de las familias de bajos ingresos. El microfinanciamiento se relaciona esencialmente con la prestación de servicios financieros

---

EN TODO EL MUNDO, SE HAN OTORGADO MICROCRÉDITOS A MÁS DE 100 MILLONES DE PERSONAS, LA MAYORÍA DE LAS CUALES SON MUJERES, LO QUE ATRAJO HASTA A BANCOS COMERCIALES A INCURSIONAR EN ESTE AMPLIO SECTOR.

---

a poblaciones marginadas de bajos ingresos. Aunque las actividades de microfinanciamiento se enfocaron al principio especialmente en el otorgamiento de préstamos (“microcrédito”) a pequeños empresarios que necesitaban capital de explotación para expandir sus empresas, el término se refiere ahora a una amplia variedad de servicios financieros, entre ellos la recolección de depósitos (ahorros), el otorgamiento de préstamos para la educación, el envío de remesas y la venta de planes de microseguro.

El microfinanciamiento como estrategia para la reducción de la pobreza ha llamado cada vez más la atención en los últimos diez años, y alcanzó recientemente un nuevo pico en la atención pública cuando se anunció en octubre que se había otorgado el Premio Nobel de la Paz 2006 a Muhammad Yunus, el fundador del Banco Grameen en Bangladesh. En todo el mundo, se han otorgado microcréditos a más de 100 millones de personas, la mayoría de las cuales son mujeres, lo que atrajo hasta a bancos comerciales a incursionar en este amplio sector.

El microfinanciamiento ha demostrado ser una eficaz estrategia de desarrollo debido a los siguientes resultados:

- **Hace que las personas se sientan dignas y responsables** por medio del otorgamiento de préstamos (en vez de recibir dinero de la caridad pública).
- **Mayores ingresos de los clientes** (en su mayoría mujeres), lo que las faculta a invertir en el bienestar de sus familias (por ejemplo, educación, nutrición, gastos médicos y mejoras del hogar).
- **Permite lograr un impacto a gran escala** porque atrae diversas fuentes de capital (préstamos, inversiones en Bolsa y ahorros)

debido al gran rendimiento financiero demostrado y la sustentabilidad de las instituciones de microfinanciamiento de vanguardia.

Las entidades de microfinanciamiento también han formulado eficazmente metodologías específicas para alcanzar los sectores de más bajos ingresos y han encontrado métodos para vincular otros tipos de programas de desarrollo con sus servicios financieros (como alfabetización, capacitación empresarial, salud y educación).

Hace poco, las entidades de microfinanciamiento (EMF) han comenzado a incursionar en la financiación de viviendas, porque reconocen este amplio mercado marginado como una oportunidad comercial y como parte de su misión social. El microfinanciamiento de viviendas (la aplicación de principios afines como préstamos a plazos más cortos, cantidades menores de préstamo, deudas que no están aseguradas con una garantía secundaria y tasas de interés del mercado y préstamos hipotecarios) se está volviendo cada vez más popular entre las EMF, ya que las instituciones de vanguardia confirman el rendimiento financiero y social favorable de estos préstamos. Un estudio recientemente realizado en forma conjunta por Hábitat para la Humanidad Internacional y ACCION International reveló que los socios de ACCION

## El Foro

Parte 14, Número 1

El Foro se publica trimestralmente en inglés, español y portugués

### Editora:

Anita Mellott

### Editora en copiado:

Heather Wilkinson

### Diseñadora gráfica:

Cynthia Friesen Coyle

### Traducciones al portugués

### y al español:

Translation Station, Inc.

### Consultores:

Karan Kennedy

### Gerente de distribución:

Nancy Barnes: NBarnes@habitat.org

### Política Editorial

Recibimos con gusto artículos, fotos, noticias e ideas para *El Foro*. Por más información, por favor envíe un correo a la dirección electrónica The Forum@habitat.org o AMellott@habitat.org.

### Misión

“El foro” existe a fin de hacer posible que los colaboradores de todo el mundo de Hábitat para la Humanidad Internacional cumplan su misión proporcionándoles un medio para:

- promover el debate y el intercambio de ideas, mejores prácticas y conocimientos;
- compartir las inquietudes y cuestionar nuestra forma habitual de hacer las cosas; y
- explorar diferentes metodologías y aspectos relacionados con la vivienda y la pobreza mundial.



121 Habitat St., Americus, GA 31709-3498 USA



MIKEL FLAMMA

EL MICROFINANCIAMIENTO DE VIVIENDAS (LA APLICACIÓN DE PRINCIPIOS AFINES COMO PRÉSTAMOS A PLAZOS MÁS CORTOS, CANTIDADES MENORES DE PRÉSTAMO, DEUDAS QUE NO ESTÁN ASEGURADAS CON UNA GARANTÍA SECUNDARIA Y TASAS DE INTERÉS DEL MERCADO Y PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS) SE ESTÁ VOLVIENDO CADA VEZ MÁS POPULAR ENTRE LAS EMF, YA QUE LAS INSTITUCIONES DE VANGUARDIA CONFIRMAN EL RENDIMIENTO FINANCIERO Y SOCIAL FAVORABLE DE ESTOS PRÉSTAMOS.

en Latinoamérica expandieron su cartera combinada de microfinanciamiento para viviendas de US\$20 millones a US\$72 millones en sólo tres años, lo que representó una tasa de crecimiento anual promedio mayor que el 50 por ciento; en la actualidad, se asiste a más de 38.000 prestatarios. (Véase el artículo, “Cómo lograr escalabilidad con el microfinanciamiento de viviendas”, página 10.)

Las ambiciosas metas de nuestro plan estratégico nos obligan a abordar estrategias de financiamiento innovadoras para aumentar de manera exponencial el acceso a mejores viviendas en todo el mundo. Hábitat para la Humanidad está incursionando audazmente en esta nueva área por medio de varias iniciativas, muchas de las cuales se destacan en esta edición de “El Foro”. Los proyectos conjuntos con instituciones financieras para otorgar microfinanciamiento para viviendas a las familias elegibles es una de las oportunidades claves percibidas en todo el mundo. En la actualidad, HFH y las EMF han celebrado más de una docena de alianzas en el área, y HFHI firmó dos acuerdos de asociación mundial con dos redes internacionales de EMF (Opportunity

International y ACCION International) con la intención de promover una mayor cooperación entre las organizaciones.

El microfinanciamiento de viviendas aún es una práctica emergente, y Hábitat podría asumir un rol estratégico en la promoción de varias líneas de acción:

- Alentar a las EMF a incorporar el microfinanciamiento de viviendas como una línea principal de negocios para aprovechar su éxito corriente en la eficaz administración de servicios financieros para los indigentes.
- Formular estrategias de microfinanciamiento de viviendas que sean apropiadas en particular para los sectores de más bajos ingresos, entre ellos aquellos que aún ni siquiera son elegibles para una casa Hábitat.
- Formular técnicas de construcción progresistas y adaptar la asistencia técnica para complementar el otorgamiento de microcréditos.
- Facilitar las redes de aprendizaje entre colegas y entidades que se dedican al microfinanciamiento.

Estos tipos de iniciativas conllevarán formar nuevas habilidades dentro de la organización y, posiblemente, asumir funciones que estarán en conflicto con las nociones anteriores sobre la identidad de Hábitat. Sin embargo, no hay ninguna otra organización que esté mejor preparada para aprovechar su imagen e identidad como la única organización que construye viviendas con una presencia mundial.

Cuando terminamos de platicar, le dije a Henry que Hábitat está buscando formas de ayudar a las familias a tener acceso a un financiamiento que les permitiría construir sus casas de la misma manera que él lo hizo. ¡Esta idea parecía tener sentido para los dos! 🏠

*Christy Stickney es la Directora de Financiamiento de Viviendas para HFH en América Latina y el Caribe.*

---

LAS AMBICIOSAS METAS DE NUESTRO PLAN ESTRATÉGICO NOS OBLIGAN A ABORDAR ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO INNOVADORAS PARA AUMENTAR DE MANERA EXPONENCIAL EL ACCESO A MEJORES VIVIENDAS EN TODO EL MUNDO. HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD ESTÁ INCURSIONANDO AUDAZMENTE EN ESTA NUEVA ÁREA POR MEDIO DE VARIAS INICIATIVAS.

---

# El microfinanciamiento y HPH

Por Jonathan Reckford

Ahora que lanzamos un nuevo año de valioso trabajo, tenemos mucho que celebrar y mucho por lo cual sentirnos agradecidos.

La misión de Hábitat se está revelando rápidamente en los corazones y las mentes de toda la gente en todas partes, a medida que creamos nuevas oportunidades para asistir a más familias.

En octubre de 2006, viajé a la India para participar en el 3er. Proyecto de Trabajo Jimmy Carter (JCWP) anual. Me marché una semana después, inspirado y alentado no sólo por la compasión y consagración observadas en toda la obra en construcción JCWP, sino también por el compromiso de aprovechar el trabajo ya iniciado en India, en particular para lanzar una iniciativa mucho más grande en la campaña india-BUILDS, la cual se propone asistir a 250.000 personas antes del año 2010.

Este tipo de aumento exponencial en la cantidad de familias asistidas constituye exactamente lo que debemos realizar en todo el mundo.

El microfinanciamiento es una forma de hacerlo, y es lo que evaluaremos en detalle en esta edición de "El Foro". Armoniza apropiadamente con la misión de Hábitat porque es compatible con nuestra percepción que las familias pobres son parte de la solución, en vez de un problema por resolver.

Wilna es un perfecto ejemplo de ello. Los miércoles y

sábados, Wilna camina siete horas desde su casa en Haití para vender maíz cerca de la frontera con la República Dominicana. Ella es una *timachann*, o vendedora de mercado, que vende arroz, azúcar, salame y *tamarin*, una fruta usada para producir vino y malta.

Aunque sus ingresos son regulares, aún son demasiado escasos para costear las mejoras que convertirían a su hogar en un lugar más sólido y digno. Su esposo explicó que con los ingresos mensuales, "nos hubiera resultado imposible contratar un préstamo con un plazo de cancelación apropiado".

Entonces, hace tres años, Wilna contrató su primer préstamo con Fonkoze, una institución de microcréditos que opera en Haití. Hábitat para la Humanidad Internacional inició una relación con Fonkoze en 2004 proveyendo los fondos iniciales para un servicio de préstamos para mejoras del hogar. Continuamos evaluando y fortaleciendo esa relación a la fecha.

Después de media docena de préstamos pequeños para otros fines, Wilna sacó un crédito *kredi kay*, que es el préstamo de microfinanciamiento para viviendas de Fonkoze, el cual le permitió a Wilna y su familia reconstruir su casa con un nuevo techo sólido y resistente.

Ahora están cancelando el préstamo a 18 meses con una cuota asequible de US\$15,50 por mes.

Su esposo afirma que el programa de préstamos ofrece "una gran ventaja a las personas con recursos similares".



EL MICROFINANCIAMIENTO...  
ARMONIZA APROPIADAMENTE  
CON LA MISIÓN DE HÁBITAT  
PORQUE ES COMPATIBLE CON  
NUESTRA PERCEPCIÓN QUE LAS  
FAMILIAS POBRES SON PARTE DE  
LA SOLUCIÓN, EN VEZ DE UN  
PROBLEMA POR RESOLVER

Nilima Roy, una propietaria de Hábitat, usa un micropréstamo para construir un pequeño taller al lado de su casa con el fin de vender artículos para el hogar a la comunidad.

MIKEL FLAMM

# Cómo definir los modelos de financiamiento de viviendas de Hábitat

Por Patrick Kelley

Una de las tareas de los delegados de la conferencia sobre microfinanciamiento en octubre de 2006 fue identificar y evaluar lo que Hábitat para la Humanidad hace actualmente con respecto al financiamiento de viviendas. En los últimos años, Hábitat se ha referido al microfinanciamiento, a los préstamos en vez de hipotecas, a construir viviendas parte por parte en vez de casas enteras y, por último, al valor de los proyectos conjuntos. Tanto HFHI como las organizaciones nacionales de Hábitat han probado enfoques innovadores y han concretado alianzas con el fin de reducir los costos para los propietarios y aumentar las tasas de cancelación, así como la sustentabilidad. A medida que Hábitat comienza a aprovechar estas iniciativas, la pregunta clave es: “¿Qué estamos haciendo ahora y qué resultados produce?”

El primer desafío consistió en definir lo que queríamos decir con “financiamiento de viviendas”, porque la mayoría de los programas de Hábitat ofrecen algún tipo de préstamo o hipoteca. Decidimos evaluar los programas que ponían en práctica metodologías de microfinanciamiento, o que trabajaban en forma conjunta con una entidad o banco de microfinanciamiento, con el fin de elaborar un modelo sustentable. Con respecto a la financiación de viviendas, la sustentabilidad se define como la cobertura del costo total del servicio provisto (no sólo el de la casa sino también el del servicio del empréstito y los gastos administrativos).

Identificamos tanto como 22 países con programas de Hábitat que se ajustaban un poco a esta descripción. (Véase la lista en el recuadro en la página 7.) Mientras evaluábamos los diversos modelos y proyectos conjuntos, surgieron tres amplias categorías, cada una de las cuales con sus propias variaciones, ventajas y limitaciones.

## Categoría 1

Un programa de Hábitat para la Humanidad que ha instituido un modelo sustentable, ya sea incorporando metodologías de microfinanciamiento o cobrando intereses. Para poder asumir el riesgo de un incumplimiento de pago y determinar el tamaño apropiado del préstamo, muchos de estos programas incluyen un componente de ahorro. Otras características incluyen un préstamo de menor tamaño, plazos

Continúa en página 6

Clarence Jordan, el fundador de Koinonia Farm, donde se originó Hábitat para la Humanidad, declaró una vez que las familias pobres no necesitan caridad sino capital, y que no necesitan encargados de casos sino compañeros de trabajo.

Con la misma intención, Muhammad Yunus de Bangladesh fundó el Banco Grameen en 1976 y, por medio de microcréditos, ha prestado miles de millones de dólares a familias indigentes en todo el mundo y les ha provisto el capital necesario para salir de la pobreza. Poco después de ser galardonado con el Premio Nobel de la Paz en 2006, junto con el Banco Grameen, el Profesor Yunus declaró: “Las personas pueden cambiar sus propias vidas, siempre que tengan la clase correcta de apoyo institucional. [Las familias pobres] no quieren caridad porque ésta no soluciona la pobreza.”

CLARENCE JORDAN, EL FUNDADOR DE KOINONIA FARM, DONDE SE ORIGINÓ HÁBITAT PARA LA HUMANIDAD, DECLARÓ UNA VEZ QUE LAS FAMILIAS POBRES NO NECESITAN CARIDAD SINO CAPITAL, Y QUE NO NECESITAN ENCARGADOS DE CASOS SINO COMPAÑEROS DE TRABAJO.

Este enfoque de proyectos conjuntos y autoayuda está vinculado con el centro mismo del modelo de Hábitat para la Humanidad, y los microcréditos son su importante complemento. Las familias muy indigentes no pueden costear toda una casa; pero, al igual que Wilna, quizás puedan contratar un micropréstamo que les permita estabilizar su techo, o agregar un piso de hormigón o una letrina. No quieren simplemente una limosna, sino más bien ser parte de la solución, trabajar con nosotros y otras personas para lograr su meta.

El microfinanciamiento potencia a las familias a ayudarse a sí mismas. Podemos usarlo y trabajar con aquellos que lo otorgan para aportar una transformación duradera a las comunidades en todo el mundo. Podemos facilitar el acceso y las oportunidades para las familias y, lo que es muy importante, podemos trabajar con ellas, tomados de la mano, para crear un nuevo día y encontrar una solución compartida al flagelo de la pobreza en nuestro planeta. 🏠

*Jonathan Reckford, Director Ejecutivo, de Hábitat para la Humanidad Internacional*

TANTO HFHI COMO LAS ORGANIZACIONES NACIONALES DE HÁBITAT HAN PROBADO ENFOQUES INNOVADORES Y HAN CONCRETADO ALIANZAS CON EL FIN DE REDUCIR LOS COSTOS PARA LOS PROPIETARIOS Y AUMENTAR LAS TASAS DE CANCELACIÓN, ASÍ COMO LA SUSTENTABILIDAD. A MEDIDA QUE HÁBITAT COMIENZA A APROVECHAR ESTAS INICIATIVAS, LA PREGUNTA CLAVE ES: “¿QUÉ ESTAMOS HACIENDO AHORA Y QUÉ RESULTADOS PRODUCE?”

### Cómo definir los modelos de financiamiento de viviendas de Hábitat

Continuación de la página 5

más cortos y una garantía secundaria social, en la cual los miembros de la comunidad, amigos o familiares responden por el propietario.

Uno de los ejemplos de este tipo de programa es el plan de Préstamos para Mejoras del Hogar, implementado en Malawi hace cuatro años. La cantidad que el cliente puede ahorrar durante cierto periodo determina el tamaño del préstamo. Los préstamos son pequeños y se cancelan en meses, en vez de años.

Hay un ejemplo de otro enfoque, todavía centrado en la sustentabilidad, en El Salvador. HFH El Salvador construye casas completas, pero ha acortado el plazo de la hipoteca de 15 a 10 años e implementado una estricta evaluación de la cancelación de los préstamos, como parte del proceso de selección de propietarios.

El programa “Ahorre y Construya” (Save & Build) adoptado en Asia/Pacífico también podría estar incluido en esta categoría. Se forman grupos de ahorro, los cuales continúan apoyándose entre sí hasta que cada miembro del grupo tiene una casa central.

#### *Ventajas:*

- Hábitat para la Humanidad trabaja en forma independiente y, de este modo, puede controlar la calidad, principios de la misión e identidad cristiana.

#### *Limitaciones:*

- Hábitat para la Humanidad tiene una experiencia o sistemas limitados para adoptar un modelo financiero sustentable. Muchos programas han tenido dificultades para alcanzar una tasa de cancelación del 75 por ciento dentro de los 90 días, exigidos en las normas de excelencia del pro-

grama, y esa tasa es mucho menor que lo que se considera aceptable en términos de una sustentabilidad financiera.

- La escalabilidad es otro problema, debido a las limitaciones de “trabajar solo” y las consecuencias legales de operar como una institución financiera. La mayoría de los países tienen normas que regulan el sector financiero. En la actualidad, Hábitat está eximida [de ellas] en general porque no cobra intereses ni ha alcanzado ese tipo de escala en la mayoría de los países donde trabaja.

### Categoría 2

Los acuerdos con una institución financiera de crédito, en los cuales Hábitat para la Humanidad es responsable de seleccionar la familia y construir la vivienda mientras que la institución asume toda la responsabilidad del servicio del empréstito. Como la casa “se vende” al propietario a precio de coste, y está subsidiada por el trabajo de voluntarios y los materiales donados, su valor es mayor que la hipoteca. Por ello, la institución financiera o el banco quieren aceptar la casa como garantía secundaria para la hipoteca. Este modelo da buenos resultados en economías desarrolladas, como los Estados Unidos, Canadá, Irlanda, Gran Bretaña o Chile.

#### *Ventajas:*

- Hay una clara división de roles: Hábitat construye y el banco es el prestamista.
- Hábitat para la Humanidad mantiene la relación con el propietario y puede aprovechar su marca y fortalezas, como movilizar voluntarios e inculcar una conciencia.

#### *Limitaciones:*

- Este modelo sólo es exitoso en países desarrollados donde las instituciones financieras tienen un recurso legal importante para recuperar sus inversiones, si es necesario.
- Depende de la concienciación y cultura de responsabilidad social por parte de los bancos e instituciones de crédito.

### Categoría 3

Un proyecto de riesgos compartidos con una organización socia o entidad de microfinanciamiento, en el cual se comparten las responsabilidades de la adopción del programa y la

CON RESPECTO A LA FINANCIACIÓN DE VIVIENDAS, LA SUSTENTABILIDAD SE DEFINE COMO LA COBERTURA DEL COSTO TOTAL DEL SERVICIO PROVISTO (NO SÓLO EL DE LA CASA SINO TAMBIÉN EL DEL SERVICIO DEL EMPRÉSTITO Y LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS).

sustentabilidad financiera.

Hay una amplia variedad de ejemplos de estos proyectos, pero la característica común es que la organización social comparte la misma misión y visión para ayudar a los indigentes. Como en todo buen proyecto conjunto, tanto Hábitat como la organización social aportan su experiencia especial para brindar un nuevo servicio que ninguna de las dos podría prestar por sí sola. En el caso de un proyecto conjunto de microfinanciamiento, la mayoría de las EMF ofrecen préstamos comerciales pequeños y no incluyen las viviendas. Hábitat puede brindar la experiencia y asistencia técnica para desarrollar una variedad de productos para viviendas, mientras que las EMF contribuyen la suya propia para el servicio del empréstito y el apoyo de los clientes de muchas formas, y proveen una vasta lista de posibles clientes con antecedentes comprobados de cancelación de préstamos.

*Dentro de esta categoría, se encuentran dos tipos amplios:*

- La organización nacional inicia un proyecto conjunto con una EMF local para asistir a un grupo particular de personas dentro de una región geográfica; por ejemplo, Filipinas, Vietnam, Colombia o Macedonia. (Véase el artículo, “Programas de microfinanciamiento en Vietnam”, página 8.)
- Hábitat para la Humanidad Internacional desarrolla un proyecto conjunto en un país donde no hay una organización nacional de Hábitat y opera esencialmente bajo la protección de la organización social; por ejemplo, Ruanda y Perú. (Véase el artículo “Innovaciones en el micro-financiamiento de viviendas: las lecciones aprendidas en Ruanda”, página 11.)

Cada uno de estos proyectos conjuntos se puede analizar además en función de los roles y las responsabilidades, definidos por la relación. Las preguntas fundamentales que definen la relación incluyen:

- ¿Qué organización presta el servicio final e interactúa constantemente con el cliente?
- ¿Qué organización asume el riesgo del incumplimiento de pago del préstamo?
- ¿Qué organización provee la mayoría de los fondos?

*Ventajas:*

- Este modelo tiene el potencial de una gran escalabilidad. Dependiendo de la organización social, hay un gran potencial para ayudar a un número significativo de familias mediante algún tipo de mejoras del hogar.
- Es posible que se cause un gran impacto: las fortalezas de ambas organizaciones ofrecen un enfoque holístico.

*Limitaciones:*

- La naturaleza conjunta de las actividades puede retrasar la prestación y la escala del servicio.
- El éxito depende de establecer una buena relación a largo plazo con el/los socio/s del proyecto de riesgos compartidos. Tal como sucede en cualquier asociación, se asume un riesgo

## Cómo trabajar para lograr la sustentabilidad

Los programas de HFH en los siguientes países tienen o han adoptado modelos de microfinanciamiento, o trabajado en conjunto con una entidad de microfinanciamiento para formular un modelo sustentable.

### África y Oriente Medio

- Angola
- Ruanda
- Malawi
- Egipto

### Asia e Pacífico

- Bangladesh
- Sri Lanka
- Nepal
- Filipinas
- India
- Camboya
- Vietnam

### América Latina y el Caribe

- Brasil
- México
- Haití
- El Salvador
- Colombia
- Perú

### Europa y Asia Central

- Gran Bretaña
- Eslovaquia
- Rumania
- República de Irlanda
- Macedonia

que demanda una diligencia debida, una clara definición de los roles y las responsabilidades, el cuidado de la relación y una misión y visión alineadas.

- Exige que Hábitat para la Humanidad desarrolle más habilidades especializadas.
- Es posible que Hábitat no tenga una interacción directa con el grupo de clientes, lo cual podría afectar el modo en que damos a conocer nuestra organización y limitar las oportunidades de voluntarios.

Aunque la elaboración de modelos más sustentables de financiamiento de viviendas presenta sus desafíos, las ventajas también son importantes. Cualquiera de estos modelos abre las puertas al financiamiento del mercado de capitales. Como tienen el potencial para convertirse rápidamente en modelos comerciales sustentables, ellos no dependen de los fondos de donantes. Hay inversores con intereses sociales que ya han manifestado su interés en los programas de Hábitat, entre ellos DIGH (Dutch International Guarantees for Housing), el gobierno de Bangladesh y Oiko Credit, también en los Países Bajos.

Es evidente que hemos aprendido mucho en los últimos años y tendremos que aprender mucho más mientras nos encaminamos en esta dirección. Hábitat tiene una oportunidad singular de aprovechar los éxitos de las iniciativas de microfinanciamiento y, al mismo tiempo, dar liderazgo para que la industria se incline hacia las soluciones habitacionales. 🏠

*Patrick Kelley es el Director de Financiamiento de Viviendas Internacional en Hábitat para la Humanidad.*

---

TRABAJANDO EN  
PROYECTOS CONJUNTOS  
CON GRUPOS LOCALES,  
HFH VIETNAM CAUSA UN  
IMPACTO SIGNIFICATIVO  
EN UN PERIODO  
MUY CORTO.

---



MIKEL FLAMM

HFH Vietnam trabaja en un proyecto de cooperación con la Asociación de Mujeres para facilitar el acceso a viviendas dignas.

## Programas de microfinanciamiento en Vietnam

Por Mark Estes

**E**n el Éxodo, se cuenta la historia que Moisés recibió la visita de su suegro, Jethro. Cuando Jethro vio todo lo que Moisés estaba haciendo por el pueblo de Israel, le dio un consejo útil: “Lo que estás haciendo no está bien. Tú y estas personas que acuden a ti sólo quedarán exhaustos; es demasiado trabajo para ti, no lo puedes hacer solo”. (Éxodo 18:17, 18).

Hábitat para la Humanidad en Vietnam sigue este consejo cuando trabajamos para ayudar a mejorar las viviendas inhabitables. El equipo de Hábitat en Vietnam rara vez usa un martillo o suministra ladrillos de un proveedor. En cambio, actuamos como colaboradores; evaluadores; gestores de contratos; consultores y asesores; y proveedores de asistencia técnica y apoyo para elaborar programas sustentables y comunitarios de microfinanciamiento de viviendas. Trabajando en proyectos conjuntos con grupos locales, HFH Vietnam causa un impacto significativo en un periodo muy corto.

HFH Vietnam comenzó a probar este enfoque en marzo de 2005, cuando inició un proyecto de cooperación con la Asociación de Mujeres (Women's Union) de la Provincia de Kien Giang. Durante un periodo de 10 meses aproximadamente, el proyecto piloto ofreció préstamos para la vivienda a 800 familias en cuatro comunas. Los préstamos que variaban de US\$75 a US\$280 establecieron plazos de cancelación de hasta 36 meses. HFH Vietnam prestó asistencia técnica y capacitación a la Asociación de Mujeres, la cual fue responsable de administrar todo el tiempo el préstamo renovable automáticamente. Los empréstitos, para el financiamiento de reparaciones físicas así como mejoras al servicio de agua y sanitario, se cancelaron en incrementos mensuales,

trimestrales o semestrales.

Un factor clave para lograr este tipo de escala es elegir el socio apropiado. La Asociación de Mujeres está consagrada a trabajar con los indigentes, tiene una red establecida de grupos de mujeres y ha financiado proyectos de desarrollo. Los grupos de mujeres conocen cómo las familias se ganan la vida y sus ciclos de ingresos y gastos. El rol de Hábitat es ayudar a los grupos de mujeres a considerar detenidamente los aspectos relacionados con la generación de productos para el financiamiento de viviendas, así como capacitar y supervisar los aspectos técnicos del otorgamiento de los préstamos. También tenemos la intención de ayudar a nuestro socio a desarrollar la capacidad para administrar un fondo renovable automáticamente y atraer nuevo capital (distinto del de HFH).

Además, la Asociación de Mujeres garantiza operaciones sustentables y a largo plazo, porque es una de las organizaciones populares del gobierno vietnamita que trabaja en cada provincia en cada ámbito político, hasta los poblados. Los propietarios podrán solicitar un nuevo crédito para continuar reparando o mejorando sus hogares por etapas. Prevemos que muchos de los nuevos prestatarios podrán terminar las mejoras subsiguientes usando las destrezas aprendidas durante las primeras intervenciones de asistencia técnica y préstamo.

En julio de 2006, el Fondo de Asistencia de Capitales para el Empleo de los Pobres (Capital Aid Fund for Employment of the Poor, CEP), una entidad de microfinanciamiento con sede social en la ciudad de Ho Chi Minh, audió la gestión de los fondos y el rendimiento del proyecto piloto. Esta auditoría externa fue muy alentadora; comprobó que se



había beneficiado a muchas familias en muy corto tiempo. Según el informe: “Con respecto a la gestión del crédito, los tamaños de los préstamos otorgados satisfacían los requisitos de cada familia y... con la capacidad de los clientes para cancelar... basándose en los ingresos familiares”. Debido al calendario de cancelación de seis meses, la auditoría no pudo evaluar correctamente la sustentabilidad final del programa; sin embargo, las perspectivas eran sumamente promisorias basándose en los primeros indicios y sistemas adoptados en el nivel comunitario. ¡Los informes del primer trimestre en el año fiscal 2007 indicaron que 861 de los 864 préstamos eran corrientes (dentro de los 30 días), es decir, la tasa de cancelación era del 99,7 por ciento!

La auditoría también documentó algunas observaciones importantes ya que HFH Vietnam considera expandir el programa a otras comunidades y trabajar con otros socios:

- Los controles y sistemas financieros dependieron de la supervisión del personal de HFH Vietnam debido a la capacidad limitada de la Asociación de Mujeres con respecto a la preparación de informes financieros y contables.
- Aunque dotar de personal a la Asociación de Mujeres fue suficiente para administrar el proyecto piloto, la mayor escala ensancharía la capacidad, requeriría más personal y, en consecuencia, aumentaría la tasa de interés o la inversión continua de HFHI para mantener la sustentabilidad operacional.

Por lo tanto, el éxito del programa dependerá de HFH



El propietario Danh Bao Long, 36, y su esposa, Huynh Thi Ly, 35, están usando su préstamo de Hábitat para poner los cimientos en la propiedad que tienen al lado de la casa donde viven ahora. La familia usará su propio dinero para el resto de la construcción. Aquí, Long coloca los ladrillos para los cimientos de su nueva casa.

MIKEL FLAMINI

Vietnam por varios años, tanto con respecto a la dotación de personal y supervisión como la financiación.

HFH Vietnam inició un nuevo proyecto piloto con el Tien Giang Provincial Fatherland Front y la Cruz Roja para proveer mejores servicios sanitarios y viviendas a 1.089 familias. Estas organizaciones populares se han enfocado en brindar soluciones completamente subsidiadas a los muy pobres, y nunca antes habían trabajado con una organización no gubernamental internacional. Este memorable proyecto conjunto con Hábitat, junto con el financiamiento de Jersey Overseas Aid, con sede en el Reino Unido, ampliará su programa con el fin de incluir préstamos para la vivienda para aquellos clientes que puedan y deseen pagar. La Provincia de Tien Giang continuará utilizando el 30 por ciento de sus fondos para asistir a los más indigentes mientras que el 70 por ciento se invertirá en el Fondo para la Vivienda de Vietnam que otorgará préstamos para mejoras de los servicios sanitarios y del hogar. HFH respaldará el desarrollo de sistemas de gestión de proyectos y financiera, y productos para la vivienda para el programa de préstamos.

Hábitat, con su experiencia en viviendas, ocupa una posición exclusiva como una organización que se enfoca en desarrollar la capacidad de sus socios en microfinanciamiento de viviendas y asistencia técnica. En su función de catalizador, Hábitat llena el vacío inevitable entre los subsidios gubernamentales, los cuales nunca son suficientes, y los prestamistas comerciales, quienes no prestan a los indigentes. Colaborando y alentando la participación de otros interesados importantes, los resultados se pueden multiplicar rápidamente. Siguiendo el consejo que Moisés recibió de Jethro y trabajando con otros socios también comprometidos a erradicar la pobreza, HFH Vietnam está ayudando a muchas más familias que las que podríamos asistir si trabajáramos solos. 🏠

*Mark Estes es el Director Nacional de HFH Vietnam.*

---

HÁBITAT, CON SU EXPERIENCIA EN VIVIENDAS, OCUPA UNA POSICIÓN EXCLUSIVA COMO UNA ORGANIZACIÓN QUE SE ENFOCA EN DESARROLLAR LA CAPACIDAD DE SUS SOCIOS EN MICROFINANCIAMIENTO DE VIVIENDAS Y ASISTENCIA TÉCNICA. EN SU FUNCIÓN DE CATALIZADOR, HÁBITAT LLENA EL VACÍO INEVITABLE ENTRE LOS SUBSIDIOS GUBERNAMENTALES, LOS CUALES NUNCA SON SUFICIENTES, Y LOS PRESTAMISTAS COMERCIALES, QUIENES NO PRESTAN A LOS INDIGENTES.

---

# Cómo lograr escalabilidad con el microfinanciamiento de viviendas

Por Christy Stickney

LAS CARTERAS DE MICROFINANCIAMIENTO DE VIVIENDAS AUMENTAN A TASAS CONSIDERABLES DEL 50 POR CIENTO APROXIMADAMENTE CADA AÑO (EL DOBLE DE LA CARTERA GENERAL DE LAS EMF)

Como el microfinanciamiento de viviendas se torna cada vez más popular y válido como un producto reconocido de las entidades de microfinanciamiento, se plantea una pregunta clave con respecto a la posible escalabilidad que la industria de las EMF puede o podrá lograr, considerando en particular que las EMF fueron creadas originalmente para apoyar el desarrollo de micro y pequeñas empresas otorgando capital de explotación y préstamos para activos fijos.

Con el fin de responder esta pregunta, ACCION International y Hábitat para la Humanidad Internacional aunaron esfuerzos para conducir una encuesta entre 10 de los socios de ACCION en Latinoamérica<sup>1</sup>, siete de los cuales representan más del 90 por ciento de la cartera de [préstamos para la] vivienda de la red de ACCION. La encuesta se propuso determinar lo siguiente:

- ¿Cuál fue el rendimiento de las carteras [de préstamos para] las viviendas en los últimos años, y cuáles son las consecuencias para la expansión futura?
- Específicamente, ¿cuáles son los factores claves entre los prestamistas que facilitan o limitan una mayor escala del microfinanciamiento de viviendas?
- ¿Cuáles son las recomendaciones para facilitar una mayor escala en el microfinanciamiento de viviendas?

## Productos para el microfinanciamiento de viviendas

El estudio reveló las siguientes características comunes entre los productos de microfinanciamiento de viviendas, ofrecidos por las EMF encuestadas:

- Los tamaños de los empréstitos casi triplicaban los de los préstamos de capital de explotación comunes, un promedio de US\$2.300 en el momento de la encuesta.
- Los plazos de los préstamos eran hasta 36 meses, pero el promedio era entre 12 y 18 meses.
- Las tasas de interés, en promedio, son ligeramente más altas que aquellas para los préstamos de capital de explotación, entre el 24 y el 35 por ciento.
- Las garantías de los préstamos son similares a aquellas utilizadas para los empréstitos de capital de explotación; en general, co-garantes o artículos del hogar (usados como

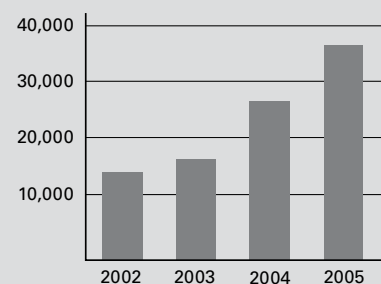
garantía prendaria). Aunque no se utilizaron gravámenes hipotecarios formales, se solicita a los clientes en general, como parte de la tramitación de las solicitudes de préstamo, que presenten algún tipo de documento que confirme la propiedad del terreno (escritura de compra, factura de servicios).

## Rendimiento de la cartera

La encuesta divulgó los siguientes resultados para las siete EMF que ofrecen actualmente crédito para el microfinanciamiento de viviendas:

- La cartera total de microfinanciamiento de viviendas de estas entidades creció de US\$20 millones a US\$72 millones entre 2002 y 2005, lo que demostró una tasa de crecimiento anual promedio mayor que el 51 por ciento.
  - La tasa de crecimiento anual promedio de las carteras totales de las EMF fue del 25 por ciento durante el mismo periodo.
  - La cartera de préstamos para el microfinanciamiento de viviendas aumentó de un promedio del 6,4 por ciento de representación total de la cartera en 2002 al 11,5 por ciento en 2005.
  - Con respecto a la cantidad total de clientes con préstamos de microfinanciamiento de viviendas pendientes de pago, la cifra aumentó de 15.000 en 2002 a casi 38.000 a fines de 2005, es decir, una tasa de crecimiento anual promedio de casi el 35 por ciento (véase la Figura 1).
- La tasa de cancelación de las carteras de microfinanciamiento para viviendas fue mayor que la de los préstamos comerciales entre todas las siete EMF encuestadas.

Figura 1: Cantidad total de clientes de microfinanciamiento de viviendas.



Fuentes: ACCION International y HFHI

Continúa en página 15

# Innovaciones en el microfinanciamiento de viviendas: las lecciones aprendidas en Ruanda

Por Jane Katz y Patrick Kelley, junto con Faustin Zihiga

**E**n una presentación ante la Conferencia para el Liderazgo en África/Oriente Medio en 2005, Ted Bauman, el coordinador de Financiamiento Comunitario y director ejecutivo del Fondo Utshani, conmovió a la audiencia cuando criticó las prácticas de larga data de Hábitat para la Humanidad. Declaró: “Si el microfinanciamiento de viviendas debe convertirse en una verdadera estrategia contra la pobreza, debe partir de la perspectiva de estrategias para el sustento del hogar, no la casa. Por lo tanto, el diseño de un microfinanciamiento de viviendas orientado hacia los indigentes no se debe basar en el costo de producción de un producto predeterminado, sino de la capacidad de financiar en el contexto de una estrategia para ganarse la vida de forma sustentable.”

De hecho, Hábitat ya había comenzado algunos modelos usando el enfoque promovido por el Sr. Bauman.

Estas formas de trabajar se están convirtiendo en una parte cada vez más importante de las iniciativas de Hábitat para ser parte de las soluciones mundiales contra la pobreza. Uno de los ejemplos es el proyecto conjunto con la EMF URWEGO<sup>1</sup> en Ruanda.

Este proyecto conjunto comenzó en 2004 cuando Hábitat para la Humanidad acordó ayudar a URWEGO a investigar y formular un Préstamo para Mejoras del Hogar (PMH). El proyecto piloto se llevó a cabo en las provincias de Kibungo, Umutara y Byumba, donde una gran parte de la población vive con mucho menos de US\$1 por día. Los clientes de URWEGO (más de 5.000 en este momento) se pueden encontrar en los mercados abiertos de los poblados de Ruanda y operan pequeñas microempresas en sus hogares para diversificar sus inestables ingresos en efectivo del cultivo del café o té y su crianza de subsistencia para alimentarse. La gente aún vive en niveles más paupérrimos que los de los

años anteriores debido a la economía de posguerra/posgenocidio de Ruanda; los hogares a menudo están sin terminar o sin reparar.

URWEGO constató que muchos de sus préstamos comerciales fueron utilizados para reparaciones del hogar, pero los plazos no se adecuaban a las necesidades de financiamiento para estas reparaciones. Como URWEGO no tenía mucha experiencia en préstamos para la vivienda, pudo recurrir a la experiencia de Hábitat para la Humanidad en viviendas para preparar un menú de mejoras del hogar que los clientes

podrían emprender con el PMH. El financiamiento otorgado a la familia fue distinto de los préstamos para microempresas de URWEGO. Algunos de los cambios hechos incluyeron un plazo prolongado del préstamo, una menor tasa de interés uniforme y procedimientos separados para la solicitud y aprobación. Las familias también recibieron asistencia técnica para hacer las reparaciones. Como resultado del proyecto piloto, 200 familias se beneficiaron con los PMH, los cuales se usaron para reparar cimientos, paredes, techos, puertas y ventanas. URWEGO espera en la actualidad más financiamiento (en forma de un préstamo) de Hábitat para otorgar el crédito después de la fase piloto a todas las sucursales de la organización.

Usando este modelo, ambas organizaciones se benefician. Hábitat logra empujar los servicios hacia los sectores más inferiores del mercado, los más pobres, y aumenta, al mismo tiempo, la escalabilidad para asistir a más familias por año que las ayudadas tradicionalmente. La entidad de microfinanciamiento aprovecha poder ofrecer a sus clientes otro producto en demanda. Faustin Zihiga, el Director Ejecutivo de URWEGO, declara: “El valor percibido en el proyecto conjunto con HFH es que hemos

“SI EL MICROFINANCIAMIENTO DE VIVIENDAS DEBE CONVERTIRSE EN UNA VERDADERA ESTRATEGIA CONTRA LA POBREZA, DEBE PARTIR DE LA PERSPECTIVA DE ESTRATEGIAS PARA EL SUSTENTO DEL HOGAR, NO LA CASA. POR LO TANTO, EL DISEÑO DE UN MICROFINANCIAMIENTO DE VIVIENDAS ORIENTADO HACIA LOS INDIGENTES NO SE DEBE BASAR EN EL COSTO DE PRODUCCIÓN DE UN PRODUCTO PREDETERMINADO, SINO DE LA CAPACIDAD DE FINANCIAR EN EL CONTEXTO DE UNA ESTRATEGIA PARA GANARSE LA VIDA DE FORMA SUSTENTABLE”.

Continúa en página 17



# Todo lo que usted siempre quiso saber sobre el microfinanciamiento

Por Patrick Kelley

## ¿Qué es el microfinanciamiento?

**E**l microfinanciamiento se puede considerar, en términos sencillos, como la prestación de servicios bancarios a los pobres. La provisión de servicios financieros simples, como ahorros, diversas formas de crédito y hasta seguros, ha demostrado ayudar a los indigentes a salir de la pobreza. Una reciente publicación del Banco Mundial/Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (Consultative Group to Assist the Poorest, CGAP) revisó la creciente cantidad de pruebas que demuestran que la disponibilidad de servicios financieros para los hogares pobres es un factor contextual fundamental que causa un gran impacto en el objetivo de reducción de la pobreza.<sup>1</sup>

## ¿Por qué no los bancos?

En los países desarrollados, los servicios bancarios se dan por descontado. Se calcula que más del 90 por ciento de los residentes estadounidenses utilizan el sector de servicios financieros formales.<sup>2</sup> En los países más pobres, a veces sólo una élite minoritaria tiene acceso a esos servicios. En algunas partes de África, menos del 5 por ciento de la población puede acceder a algún tipo de servicios bancarios.<sup>3</sup> Los bancos no se sienten atraídos a trabajar con los pobres porque las transacciones tienden a ser muy pequeñas; los indigentes en general carecen de una garantía secundaria, lo cual los convierte en clientes de alto riesgo; y los pobres a menudo viven en áreas más rurales,

las cuales pueden no tener un volumen suficiente de negocios para respaldar una típica sucursal bancaria.

## ¿Cómo el microfinanciamiento soluciona estos problemas?

El microfinanciamiento ayuda a las personas, por medio de varios enfoques innovadores, que no reciben servicios del sector financiero formal.

- Primero, para evitar la carga administrativa de tantas transacciones tan pequeñas, las operaciones de crédito y ahorro se hacen a menudo en entornos grupales. Puede ser difícil justificar las horas del personal o hasta el papel utilizado para registrar la cancelación de un préstamo de US\$1,35, pero si 40 personas hacen la misma transacción, entonces el total será de US\$54.
- En segundo lugar, se usa una garantía secundaria social, en vez de una física. De este modo, los miembros de la comunidad ofrecen una garantía grupal a una persona basándose en su buena reputación o responden por ella. Por ello, para un cliente de microfinanciamiento, es más importante a menudo convencer a sus pares de su capacidad de cancelar un préstamo que a la institución de crédito.
- Por último, mientras los bancos en general reciben a los clientes en sus oficinas seguras en la ciudad, las entidades de microfinanciamiento envían a sus agentes a áreas rurales y barriadas para realizar las operaciones con los clientes en sus propias comunidades. Estas reuniones comunitarias (a menudo semanales) promueven la potenciación de los participantes del grupo para ayudarse entre sí en sus respectivos negocios y hasta debatir sobre problemas comunitarios.

## ¿Por qué las entidades de microfinanciamiento cobran intereses?

Las entidades de microfinanciamiento cobran intereses para poder cubrir los costos de la prestación del servicio, lo cual

---

EL MICROFINANCIAMIENTO AYUDA A LAS PERSONAS, POR MEDIO DE VARIOS ENFOQUES INNOVADORES, QUE NO RECIBEN SERVICIOS DEL SECTOR FINANCIERO FORMAL.

---

permite que el servicio sea constante y sustentable, en vez de un acto de caridad por única vez. Un servicio confiable y fácilmente accesible ayuda a los pobres a manejar mejor las necesidades de liquidez de sus pequeños negocios y problemas causados por crisis del hogar o comerciales.

Cobrar intereses para lograr sustentabilidad también facilita la escalabilidad. Cuando se cubren los costos, se pueden ampliar notablemente los servicios. Algunas entidades de microfinanciamiento tienen más de un millón de clientes que usan sus servicios. Hasta en viviendas, la EMF Grameen en Bangladesh alcanzará su casa número 400.000 sólo en ese país, en un momento en que Hábitat celebra su número 200.000 en el mundo.

### ¿Cómo definen las EMF la sustentabilidad?

En el nivel más básico, la sustentabilidad significa que los ingresos de los intereses son equivalentes a los gastos de las operaciones. Se la puede considerar de formas más rigurosas para garantizar que el capital de una entidad se mantenga al corriente de la inflación, o hasta el costo del capital también. Estos agregarían el factor estricto de cubrir los costos y además, mantener el capital de la organización al corriente de la inflación o los retornos del mercado normales sobre el capital.

### ¿Son todas las EMF sustentables?

No todas las EMF son sustentables, aunque casi todas ellas tienen un plan para la sustentabilidad y un calendario para lograrla. La sustentabilidad es un proceso administrado; por ejemplo, en una EMF puede haber buenos trimestres financieros compensados por otros malos, con gastos inesperados. Además, algunas EMF tienen “un modelo comercial sustentable” que no es visible por los altos costos de un crecimiento constante. Una EMF en continuo crecimiento siempre puede haber subutilizado ejecutivos de préstamo y los gastos de nuevas sucursales que afectan el rendimiento general. Los gerentes de las EMF deben considerar todos estos factores cuando planifican el curso de la organización hacia una sustentabilidad a largo plazo, a una tasa de interés que sea asequible y competitiva con respecto a otras EMF.

En general, se tarda varios años en lograr una sustentabilidad a largo plazo, y se necesitan muchos clientes para aprovechar las economías de escala.


### ¿Cómo se calculan las tasas de interés?

Las EMF pretenden cobrar intereses que cubran los costos de la prestación del servicio financiero a los clientes, lo cual conlleva considerar economías de escala (tratar de lograr una sustentabilidad cuando se atienden 10.000 clientes en vez de sólo 500). Las tasas de interés pueden parecer increíblemente altas: el 30 por ciento anual y más es bastante común. Sin embargo, es importante tener en mente la diferencia en el costo del préstamo de cada dólar individual. Es mucho más costoso

Continúa en página 14

## Recursos útiles sobre microfinanciamiento

La entrega conjunta del Premio Nobel de la Paz 2006 a Muhammad Yunus y el Banco Grameen, fundado por él, ha despertado un gran interés en el microfinanciamiento. He aquí algunos buenos recursos que puede utilizar si desea aprender más:

- La pasarela del microfinanciamiento (Microfinance Gateway): un sitio web auspiciado por el CGAP/ Banco Mundial que sirve como una cámara de compensación para las noticias y publicaciones relacionadas con la industria del microfinanciamiento: <http://www.microfinancegateway.org/>
- Una entrevista con Muhammad Yunus inmediatamente después de haberse anunciado que recibió el Premio Nobel de la Paz: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/peace/laureates/2006/yunus-interview.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-interview.html)
- El Intercambio de Información sobre Microfinanciamiento (Microfinance Information Exchange, MIX) es una cámara de compensación de información sobre las EMF e inversores de microfinanciamiento: <http://www.mixmarket.org/>
- La portada de la Red de Educación y Promoción de Pequeñas Empresas (Small Enterprise Education and Promotion, SEEP), la cual actúa como una asociación profesional de organizaciones ejecutoras/de respaldo que comparten las lecciones aprendidas en los ámbitos de desarrollo de empresas y microfinanciamiento: <http://www.seepnetwork.org/>
- Un libro muy completo sobre microfinanciamiento de viviendas, editado por Franck Daphnis: <http://www.amazon.com/Housing-Microfinance-Practice-Franck-Daphnis/dp/1565491823>
- Enlaces con dos eventos de capacitación en microfinanciamiento, bien conocidos: <http://www.boulder-microfinance.org> y <http://www.mdi-nh.org/> 

## Todo lo que usted siempre quiso saber sobre el microfinanciamiento

Continuación de la página 13

---

EL MICROFINANCIAMIENTO SE PUEDE CONSIDERAR, EN TÉRMINOS SENCILLOS, COMO LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS BANCARIOS A LOS POBRES. LA PROVISIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS SIMPLES, COMO AHORROS, DIVERSAS FORMAS DE CRÉDITO Y HASTA SEGUROS, HA DEMOSTRADO AYUDAR A LOS INDIGENTES A SALIR DE LA POBREZA.

---

prestar un dólar en pequeñas transacciones de crédito a los pobres enviándoles los agentes que prestar un dólar extra en transacciones bancarias comerciales más grandes.

Sin embargo, a pesar de la intuición sensata, hay preocupaciones justificadas. Por ejemplo, aunque la tasa de interés se calcula para cubrir los costos, ¿en qué medida éstos incluyen las deficiencias de la organización? También es importante garantizar que el cliente no se vea agobiado por una tasa de interés que cubre costos no rentables, como vehículos innecesarios y puestos de trabajo improductivos.

Hay otra preocupación causada por la reciente ocurrencia de usureros que ingresaron en el mercado con el pretexto del microfinanciamiento.

### ¿Cómo se formó el concepto de microfinanciamiento y se convirtió en una tendencia para aliviar la pobreza?

Los pioneros, como el ganador del Premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus, usaron algunas de estas metodologías y estos conceptos innovadores con un éxito a pequeña escala en la década de los setenta. Los ejemplos de los empresarios que salían de la miseria causaron aún más interés. Los donantes comenzaron a financiar los programas en las décadas de los ochenta y noventa por medio de planes para la paliación de la pobreza. Se disiparon las dudas de los primeros escépticos cuando los pobres pudieron y tenían la intención de cancelar las tasas de interés para la recuperación de los costos, y las tasas de cancelación alcanzaron el 99 por ciento en muchos casos, lo que causó la envidia de los bancos comerciales. Este primer éxito y la promesa de una sustentabilidad llamaron más la atención y promovieron más inversiones.

### ¿Puede el microfinanciamiento erradicar la pobreza?

El microfinanciamiento ha atraído muchísimos elogios y atención, pero sólo es una pieza del rompecabezas para erradicar la pobreza. Una gran parte de esta conmoción proviene de un cambio drástico en la forma de pensar que aporta a las comunidades tradicionales de asistencia bilateral y multilateral. La asistencia para el desarrollo ha sido impul-

sada tradicionalmente por consultores con grandes planes que proponen “mega” soluciones para erradicar la pobreza. El microfinanciamiento cambia esta ecuación impugnando la eficacia de los gobiernos que manejan soluciones contra la pobreza y exponiendo argumentos a favor de poner los fondos en las manos de los indigentes. Entonces, aunque ese diálogo renovado sobre la pobreza merece una gran atención, no se debe interpretar que ésta quiere decir que el microfinanciamiento es la única solución para erradicar la pobreza. Se necesita desarrollar los servicios de salud, educación y hasta la infraestructura, mientras que el microfinanciamiento es un importante atajo y una intervención suplementaria.

### ¿Quién provee microfinanciamiento?

El microfinanciamiento está a cargo de entidades que fueron establecidas como una intervención por ONG locales e internacionales. Sin embargo, muchas de esas intervenciones se han separado ahora de su ONG madre y se han formalizado legalmente como entidades comerciales para fines de lucro, lo cual a menudo es establecido por ley, pero a veces las EMF lo hacen voluntariamente para poder movilizar depósitos de ahorro y ofrecer productos financieros más refinados a sus clientes. Con frecuencia, estas entidades están sujetas a la supervisión de un banco central, a menudo conforme un código regulativo de microfinanciamiento separado. A pesar de la comercialización, muchas de estas EMF poseen acuerdos de accionistas y actas constitutivas que mantienen las metas sociales de la organización original y limitan o prohíben el retiro de las ganancias retenidas.

Algunas EMF populares son el Banco Grameen en Bangladesh, el Centro para la Agricultura y Desarrollo Rural (Center for Agriculture and Rural Development, CARD) en Filipinas, Compartamos en México y Faulu (en swahili, “triunfar”) en Uganda. A menudo, estas instituciones son miembros de redes de asistencia en América del Norte o Europa, como Opportunity International, ACCION, FINCA o Vision Finance Corporation (World Vision).

### ¿Cuáles son los riesgos asumidos por los pobres?

Hay algunos casos en los cuales el negocio de un microempre-

---

NO TODAS LAS EMF SON SUSTENTABLES, AUNQUE CASI TODAS ELLAS TIENEN UN PLAN PARA LA SUSTENTABILIDAD Y UN CALENDARIO PARA LOGRARLA. LA SUSTENTABILIDAD ES UN PROCESO ADMINISTRADO; POR EJEMPLO, EN UNA EMF PUEDE HABER BUENOS TRIMESTRES FINANCIEROS COMPENSADOS POR OTROS MALOS, CON GASTOS INESPERADOS.

---

sario fracasa; y, de hecho, no todas las personas están hechas para ser empresarias. Sin embargo, las mejores prácticas de microfinanciamiento sostienen que un cliente sólo debe incurrir en préstamos en forma incremental, comenzando por cantidades muy pequeñas que los miembros del grupo puedan cubrir si el cliente no tiene éxito. Entonces, una persona que contrata un préstamo por primera vez y luego se da cuenta de que es reacia a los riesgos y no tiene un espíritu empresarial, sólo incurriría en una pequeña deuda de la cantidad de préstamo más pequeña (a veces tan baja como US\$25). Los préstamos mucho más grandes sólo están disponibles con el tiempo; entonces tanto el cliente como sus avales tienen una oportunidad de aprender bastante el uno del otro (y de uno mismo) antes de que presenten problemas importantes.

Por otra parte, los usureros que tratan de maximizar las ganancias intentan poner grandes cantidades de deuda en las manos de los pobres y, a menudo, se saltan las cantidades de préstamo en incremento, utilizadas usualmente en la industria de microfinanciamiento.

### ¿Cuáles son las tendencias actuales de la industria?

Las tendencias de la industria incluyen un cambio hacia formas comerciales más innovadoras de financiamiento (inversores en Bolsa y deuda, en vez de donantes) y también un empuje para ofrecer servicios más diversificados.

Hay un debate en la industria sobre cómo la comercialización afectará la capacidad de las instituciones para asistir a los pobres a largo plazo. Algunos temen que las EMF se muevan hacia niveles más altos del mercado, hacia una clientela relativamente más acaudalada, un fenómeno denominado como “cambio de misión”. El lado positivo es que la comercialización debe promover el crecimiento de la industria, lo cual ampliaría la cantidad de instituciones que los indigentes podrían elegir y, en teoría, disminuiría las tasas de interés y los costos de los servicios.

La diversificación es la provisión de varios servicios a los pobres, en vez de sólo préstamos de microemprendimiento. Por ello, muchas EMF también trabajan con varios productos de ahorro, créditos para la educación y la vivienda y hasta microseguros. Hábitat para la Humanidad cree que [la diversificación] podrá ayudar a la industria a ofrecer soluciones habitacionales a los pobres. 🏠

*Patrick Kelley es el Director de Financiamiento de Viviendas Internacional en Hábitat para la Humanidad.*

<sup>1</sup> Para obtener más información, véase Focus del CGAP, Nota no.24 <http://209.131.193.149:9090/portal/site/CGAP/menuitem.da0167f15fed30167808010591010a0/>

<sup>2</sup> <http://www.fisca.org/pr78.htm>

<sup>3</sup> Claessens, Stijn, “Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives” (mayo de 2005). Documento de trabajo para la investigación de políticas del Banco Mundial No. 3589, disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=744644>. Véase la página 9 y la tabla I.



MIKEL FLAMM

**En lugar de tener juntas en las oficinas de las zonas urbanas, las instituciones de microfinanciamiento envían a sus agentes a las áreas rurales para reunirse con los clientes.**

### Cómo lograr escalabilidad con el microfinanciamiento de viviendas

Continuación de la página 10

#### Conclusiones principales

**La demanda es un dato conocido:** las estadísticas de un déficit de viviendas de calidad en los países latinoamericanos son igualadas por las percepciones de las EMF que incurrieron en el microfinanciamiento de viviendas para confirmar que el mercado es muy amplio y necesita más servicios.

**Se está produciendo una escalabilidad:** las carteras de microfinanciamiento de viviendas aumentan a tasas considerables del 50 por ciento aproximadamente cada año (el doble de la cartera general de las EMF) y las entidades de microfinanciamiento reguladas aportan su capacidad para ofrecer productos de microfinanciamiento de viviendas adaptados a una escala significativa en relación con sus carteras totales.

**Las principales barreras para lograr una escalabilidad en el microfinanciamiento de viviendas son levantadas por las instituciones mismas:** es más probable que las EMF se autolimiten cuando perciben que las viviendas se encuentran fuera del ámbito de su misión institucional.

HFHI y ACCION International se encuentran ahora escribiendo un informe que resume las conclusiones de la encuesta, el cual se publicará y estará a disposición en los sitios web de ambas instituciones a comienzos de 2007. 🏠

*Christy Stickney es la Directora de Financiamiento de Viviendas para HFHI en América Latina y el Caribe.*

<sup>1</sup> Mibanco en Perú, Banco Solidario en Ecuador, BancoSol en Bolivia, Integral en El Salvador, Fundación Mario Santo Domingo en Colombia, Finamerica en Colombia, Génesis en Guatemala, Compartamos en México, El Comercio en Paraguay y FAMA en Nicaragua.

# Una nueva política de sustentabilidad: un importante paso para maximizar la cantidad de familias asistidas

Por Mike Carscaddon

**E**n octubre de 2006, la Junta de Directores (IBOD) de HFHI aprobó una política para aclarar la posición de Hábitat para la Humanidad con respecto a la sustentabilidad del Fondo para la Humanidad y mejorar la comprensión del público sobre las prácticas de préstamo de Hábitat en relación con los subsidios y la sustentabilidad.

Uno de los principios de la misión de Hábitat es equiparar el costo de una vivienda con la capacidad de cancelación del propietario; es decir, subsidiar en formas apropiadas según el contexto para maximizar la cantidad de familias asistidas a largo plazo. Desde siempre, esto ha incluido tanto el precio de venta como subsidios del costo del préstamo. La política de sustentabilidad no está prevista para comprometer de ninguna manera el carácter asequible del préstamo a nuestra típica población de propietarios. Los cambios en el producto y el proceso permitirán a Hábitat continuar asistiendo a esta población de interés.

Sin embargo, es obligación de Hábitat proteger al Fondo para la Humanidad contra su deterioro y la disminución resultante en la capacidad de Hábitat para ayudar a más familias a utilizar los fondos reciclados. Hábitat puede mantener su sustentabilidad financiera y los fondos de los donantes aliviando algunos factores que pueden tener un efecto adverso en el Fondo (por ejemplo, la recaptación inadecuada de los costos apropiados de los préstamos, el incumplimiento de pago y la inflación con el tiempo). Esta sustentabilidad ayudará a garantizar un apoyo de largo plazo para los objetivos de transfor-

mación de la comunidad desde el comienzo hasta una escala.

**Desde el comienzo de la misión de Hábitat, se reconoció una de las amenazas más evidentes al Fondo para la Humanidad ya que la hiperinflación en los países en vías de desarrollo redujo el valor de la hipoteca a una mera fracción del valor real de la vivienda.**

En 1986, la IBOD reconoció que el Fondo para la Humanidad no era sustentable sino que estaba sumamente subsidiado, a consecuencia de lo cual sólo una fracción de los fondos de un donante ayudaba en realidad a otra familia, como se anunciaba. Como la IBOD reconoció específicamente la amenaza comportada por la inflación para el Fondo y las pérdidas en términos de “las casas que se podrían haber construido” con el “valor perdido del préstamo” debido a la inflación, la Junta solicitó a las entidades de HFH fuera de los Estados Unidos que:

*Mitigarán los efectos de la inflación adoptando sistemas apropiados que ajustaran tanto los pagos futuros como los saldos pendientes de pago de los préstamos de Hábitat para la Humanidad para compensar el efecto de la inflación.*

Usando esta política, algunas entidades de HFH pasaron a un sistema de cancelación basado en materias primas y otros esquemas, llamados a veces “una casa por una casa” para destacar la intención de ayudar a otra familia con la cancelación de cada préstamo.

## Cómo formular una política

La política establece que todos los programas de HFH apoyarán la misión de Hábitat para brindar viviendas simples, dignas y asequibles por medio de opciones de financiamiento que no abrumen a los pobres. Para llevar a cabo más eficazmente la misión y visión de HFH de erradicar las viviendas inhabitables en todo el mundo, cada oficina nacional de HFH (en los Estados Unidos, el Consejo) formulará una política de sustentabilidad nacional que:

1. Garantice préstamos asequibles para las familias tradicionales de Hábitat que no tienen acceso a préstamos para la vivienda asequibles en el mercado de crédito convencional. Los préstamos de Hábitat para la Humanidad no deben ser de usura ni aprovecharse de los pobres.<sup>1</sup>
2. Preserve el Fondo para la Humanidad para que sea utilizado por las futuras familias. Se establecerán estrategias de subsidios nacionales, según sea apropiado en el contexto local. Estos subsidios se podrán ver reflejados en el precio de venta y/o costos de préstamo, si correspondiera, para garantizar que los créditos sean asequibles.
3. Observe las leyes locales. HFHI, por medio de sus oficinas de área y con el apoyo de los departamentos funcionales de la sede social, trabajarán con las organizaciones nacionales para ayudar a garantizar el cumplimiento de los procedimientos aprobados y las leyes locales.



---

LA NUEVA POLÍTICA PERMITE A CADA ORGANIZACIÓN NACIONAL Y AL CONSEJO DE LOS EE. UU. FORMULAR SU ENFOQUE PARA LOGRAR UN EQUILIBRIO ENTRE LA SUSTENTABILIDAD Y LA PROTECCIÓN DEL FONDO PARA LA HUMANIDAD PROVEYENDO PRÉSTAMOS ASEQUIBLES; COMO RESULTADO, HABRÁ MAYOR TRANSPARENCIA Y CLARIDAD TANTO PARA LOS DONANTES COMO PARA LAS FAMILIAS SOCIAS.

---

Lamentablemente, la política de ajuste de la inflación de 1986 causó la confusión de los donantes en aquellos países donde la percepción del público y el marco regulador caracterizan ese ajuste, junto con otros ajustes de costos como los intereses, los cuales están prohibidos por los acuerdos de las filiales y oficinas nacionales. Además, Hábitat ha descrito y promovido sus programas desde siempre como “no lucrativos, sin intereses”, lo cual aumentó la confusión, en particular para los donantes de los Estados Unidos y los voluntarios que trabajaban en programas internacionales.

Además del problema de la sustentabilidad, la expansión de Hábitat a casi 100 países dio como resultado una amplia variedad de modelos de crédito, entre ellos proyectos conjuntos con entidades de microfinanciamiento, instituciones financieras no bancarias, bancos gubernamentales para la vivienda y bancos comerciales. Aunque no todas las organizaciones socias comparten el principio de programas no lucrativos de Hábitat, hay oportunidades de proyectos conjuntos que son apropiadas localmente, las cuales aprovechan sustancialmente los recursos de Hábitat que mejoran nuestra misión final. Aceptar que el socio cobra intereses sobre su aporte al préstamo, lo que resulta en una tasa de interés combinada, no compromete los principios de préstamo de Hábitat. El costo de los fondos relacionados con la donación de la organización socia se considera uno de los elementos del costo total, junto con otros gastos de construcción y financieros.

La nueva política permite a cada organización nacional y al Consejo de los EE. UU. formular su enfoque para lograr un equilibrio entre la sustentabilidad y la protección del Fondo para la Humanidad proveyendo préstamos asequibles; como resultado, habrá mayor transparencia y claridad tanto para los donantes como para las familias socias. 🏠

*Mike Carscaddon es Vicepresidente Senior de Operaciones de Hábitat para la Humanidad Internacional.*

<sup>1</sup> Las ganancias se definen como un retorno económico de la inversión, fuera de cubrir el costo del préstamo.

### **Innovaciones en el microfinanciamiento de viviendas: las lecciones aprendidas en Ruanda**

Continuación de la página 11

podido agregar valor a nuestros préstamos comerciales. Los préstamos para mejoras del hogar estabilizan las casas de los indigentes, levantan su moral y les da confianza en un futuro feliz. ... El proyecto conjunto fue y es una respuesta a preguntas sin responder por mucho tiempo sobre las malas condiciones de viviendas de nuestros clientes”

De hecho, la evaluación de la fase piloto indicó que el PMH había causado un importante impacto en el estándar de vida y vivienda de los beneficiarios por medio de la instalación de techos de mejor calidad, pisos de cemento, accesorios para ventanas y puertas y letrinas. También hubo una demanda significativa para que se expandiera el programa; las tasas de cancelación fueron del 100 por ciento.

---

“LOS PRÉSTAMOS PARA MEJORAS DEL HOGAR ESTABILIZAN LAS CASAS DE LOS INDIGENTES, LEVANTAN SU MORAL Y LES DA CONFIANZA EN UN FUTURO FELIZ.”

---

Las experiencias de Hábitat como ésta en la construcción de viviendas por etapas demuestran que esto y las mejoras del hogar permiten al propietario edificar o mejorar su casa poco a poco con el tiempo. Los enfoques son innovadores porque respaldan la forma en que las personas más indigentes construyen sus casas, a diferencia de los sistemas hipotecarios tradicionales. Hay muchas EMF en el mundo que trabajan con millones de las personas más pobres económicamente activas del planeta. Hábitat para la Humanidad puede poner a trabajar el amor ayudando a estas entidades a abordar una necesidad de la cual ya tienen conocimiento, pero no están tan seguras sobre cómo satisfacerla. 🏠

*Jane Katz es la Directora de Programas Internacionales en la oficina de HFH en Washington, D.C. Patrick Kelley es el Director de Financiamiento de Viviendas Internacional en Hábitat para la Humanidad. Faustin Zihiga es el Director Ejecutivo de URWEGO, Ruanda.*

<sup>1</sup> URWEGO significa “escalera” en idioma ruandés, lo que connota “trepar la escalera social para salir de la pobreza”

# Opiniones sobre el cobro de intereses

*Nota del Redactor:*

*A medida que Hábitat para la Humanidad comienza a trabajar con entidades de microfinanciamiento, muchas de las cuales cobran tasas de interés que superan las de los bancos comerciales, ¿cuál debería ser nuestra actitud respecto del cobro de intereses? La nueva política de sustentabilidad hace responsable a cada organización nacional o filial en su búsqueda del equilibrio apropiado entre los subsidios y la sustentabilidad. Se solicitó a expertos en finanzas en América Latina/el Caribe y Asia/Pacífico, quienes han estado enfrentando este problema, que expresaran sus opiniones respecto de una serie de preguntas. A continuación, se transcriben sus respuestas, las cuales reflejan simplemente sus opiniones personales, pero ninguna política de HFH:*

**Jay Evans, Especialista Sénior en Financiamiento para Vivienda Internacional, HFH América Latina y el Caribe**

**Expresa su opinión sobre el concepto de cobrar intereses, a menudo mucho más altos que las tasas de un banco comercial, a los pobres.** Cobrar intereses marginalmente por encima de las tasas comerciales es aceptable para Hábitat, si el ingreso familiar y el perfil de gastos del grupo de interés lo pueden tolerar, y si la tasa no es de usura, como lo define la ley bancaria local. Sin embargo, HFH debe explicar su decisión a los interesados y donantes, en particular si ésta consiste en cobrar una tasa por encima de la de los bancos comerciales, según fuera el caso, en un proyecto conjunto con una entidad de microfinanciamiento.

**¿Hay diferencias entre préstamos para microempresas y préstamos para la vivienda?** Una vivienda es distinta de una microempresa. En realidad, es un préstamo de mucho menor riesgo si se lo estructura correctamente. La diferencia principal es que la vivienda no genera ingresos, aunque algunos de ellos pueden ser el resultado de mejoras al hogar que mejoran a su vez una microempresa existente que opera desde el hogar.

Tratar de acomodar la vivienda en un formato de préstamos para microempresas no es el mejor camino a seguir. Los préstamos para la vivienda en general son a más largo plazo; por lo tanto, el financiamiento debe proceder de fuentes a largo plazo. Por el contrario, los préstamos para microempresas son financiados con capital a más corto plazo. Algunos de los sistemas de financiamiento para vivienda más sólidos del mundo, entre ellos Dinamarca y los Estados Unidos, dan a la vivienda un tratamiento muy distinto del de los préstamos comerciales tradicionales. Ellos también se financian de modo distinto, por ejemplo, usando bonos en el caso de Dinamarca.

La solución a largo plazo es abordar las barreras del

mercado primario, como el régimen de propiedad. Sin embargo, a corto plazo, nuestro objetivo principal debe ser reducir el costo del crédito para los indigentes disminuyendo los riesgos. Es decir, debemos crear formas innovadoras de protegerse contra los riesgos, en particular en mercados inestables. Hábitat puede y debe ser parte del proceso de crear garantías híbridas que reduzcan el costo general del financiamiento de viviendas para los pobres.

**¿Cuáles son los factores que se deben considerar cuando se toma una decisión sobre la tasa de interés?** Para determinar la tasa de interés apropiada para los préstamos de Hábitat, se deben considerar los siguientes factores:

- La población de interés
- Los subsidios disponibles o que se utilizarán
- Los ingresos/el perfil de gastos de la familia
- El costo de administrar el préstamo
- El mercado local y las tasas de las EMF
- La tolerancia de la tasa de interés de la organización nacional de Hábitat

**Rajan Samuel, Consultor Financiero Sénior, microfinanciamiento de viviendas, HFH Asia/Pacífico**

**Expresa su opinión sobre el concepto de cobrar intereses, a menudo mucho más altos que las tasas de un banco comercial, a los pobres.** Quinientos millones aproximadamente de personas que “no pueden acceder a un banco” tienen acceso a créditos y otros servicios mediante entidades de microfinanciamiento. Sin embargo, otros 2 mil millones de individuos aún están marginados del sector financiero informal. Nuestra capacidad para la sustentabilidad está estrechamente relacionada con nuestra eficacia para atender a los miles de millones de personas que no tienen acceso a ningún otro tipo de crédito. Para promover programas sustentables de vivienda para los pobres, debemos formular una estrategia que absorba todos los costos y riesgos implícitos. La meta no siempre es ganar dinero de los pobres sino garantizar que nuestros productos de vivienda sean “asequibles” y “atractivos” para nuestra población de interés.

**¿Hay diferencias entre préstamos para microempresas y préstamos para la vivienda?** Hay una diferencia fundamental entre un préstamo para la producción (comercial) y otro para el consumo (vivienda), con respecto a su enfoque y metodología. Si consideramos el sector de las EMF, muy pocas ofrecen un producto para la vivienda “independiente”, pero hay muchas oportunidades para un crédito compuesto, combinado con préstamos para la producción. A este respecto, tenemos la inmensa responsabilidad de educar a las entidades

y los interesados, así como de crear y promover un modelo comercial factible para el microcrédito para la vivienda.

**¿Cuáles son los factores que se deben considerar cuando se toma una decisión sobre la tasa de interés?** Para determinar la tasa de interés apropiada, los programas de Hábitat deben determinar el costo del préstamo y su servicio, y cómo éste financiará el déficit o la pérdida siguiendo estos pasos:

**Paso 1:** establecer la estructura de precios y determinar el rendimiento necesario de la cartera. Este rendimiento debe correlacionarse con la tasa de interés y la lista de aranceles

propuestas, cualquiera sea el tamaño de la cartera de préstamos  
**Paso 2:** dependiendo de las fuentes de los fondos, ya sea de donaciones, recuperación de deuda o inversiones en bolsa, determinar el costo de los fondos o capital.

**Paso 3:** calcular el costo operativo.

**Paso 4:** tomar en cuenta la inflación.

**Paso 5:** tomar en cuenta la capitalización.

Tenemos una ambiciosa misión. Dios nos ha dado los recursos (físicos, financieros y humanos) para promover un cambio y potenciar a las comunidades. ¿Estamos listos para avanzar?

**Peter Selvarajan, Director Nacional, HFH India**

**Expresa su opinión sobre el concepto de cobrar intereses, a menudo mucho más altos que las tasas de un banco comercial, a los pobres.** Cuando a las personas que no son pobres en la India se les cobra solamente del 9 al 10 por ciento, creo que no se puede justificar el cobro de tasas de intereses del 27 al 39 por ciento a los indigentes. Me doy cuenta de que la investigación demuestra que los pobres “están dispuestos a pagar”, “están agradecidos” y “son menos sensibles a los precios”; sin embargo, esta forma de pensar sólo aprovecha el hecho que ellos tienen pocas opciones, y la fuente de comparación se da aún más entre los prestamistas codiciosos que tratan injustamente a los pobres. Nuestra comparación se debe alinear con las tasas de interés de los préstamos para la vivienda comerciales, los cuales son sumamente rentables, aún a bajas tasas de interés.

**¿Hay diferencias entre préstamos para microempresas y préstamos para la vivienda?** Los préstamos comerciales no son los mismos que el crédito para la vivienda, pero se puede adoptar el enfoque de microfinanciamiento para que funcione. Hasta para los préstamos de microfinanciamiento, se debe ejercer presión sobre el gobierno, la Reserva Federal de India u otro órgano regulador para que establezcan tasas de interés máximas, o agreguen un punto porcentual “x” por encima de la tasa de interés comercial para las personas que no sean pobres. Los bancos de crédito deben aportar un concepto de promediación en el costo del servicio a los clientes y las tasas de interés cobradas.

**¿Cuáles son los factores que se deben considerar cuando se toma una decisión sobre la tasa de interés?** La decisión de Hábitat sobre lo que se debería cobrar se debe basar en las

tasas de interés comerciales que se cobran a las personas que no son pobres, porque las tasas comerciales cubrirían todos los otros factores, como costos, mercado, segmento, etc. Una vez tomada una decisión con respecto a la tasa, basada en la tasa de interés comercial, se debe ajustar la duración del préstamo para que la cuota real se adapte al ingreso mensual de la familia y sus gastos mensuales razonables para su sustento.

El concepto de cálculo de costes promedio debe formar parte de la ecuación préstamo - vivienda. El costo general del servicio a los clientes en todo el continuo del préstamo para la vivienda debe ser promediado para que los clientes de estos préstamos que no son tan pobres subsidien de alguna manera a aquellos más pobres, y se cubran los riesgos y los préstamos no cancelados. HFH no debe manchar su marca trabajando con cualquier organización que cobre tasas de interés de usura.

**Gloria Tan, Gerenta Financiera, Estrategia y Análisis Comercial, HFH Asia/Pacífico**

**Expresa su opinión sobre el concepto de cobrar intereses, a menudo mucho más altos que las tasas de un banco comercial, a los pobres.** Para tener una perspectiva más completa de los principios bíblicos que subyacen en el cobro de intereses, Hábitat debe tomar en cuenta las Escrituras del Nuevo Testamento, por ejemplo:

Mateo 25:27— “Tendrás que haber colocado el dinero en el banco y así, a mi regreso, lo hubiera recuperado con intereses”.

Lucas 19:23— “¿Por qué, pues, no pusiste mi dinero en el banco, para que al volver yo, lo hubiera recibido con los intereses?”

Los préstamos siempre conllevan un costo. Por lo que pude ver en Manila y el proyecto conjunto que Hábitat tiene con CCT, los beneficiarios de los préstamos para pequeñas empresas y vivienda están muy agradecidos por el préstamo de microfinanciamiento, porque ninguna institución les dará un préstamo sin una garantía secundaria, y los prestamistas son usureros. Los préstamos mantienen sus empresas y, por lo tanto, mejoran su nivel de vida. No estaban tan preocupados por la tasa de interés como por los términos de la cancelación. CCT cobra una tasa de interés uniforme del 18 por ciento; sin embargo, el préstamo se cancela dentro de las posibilidades del prestatario, y ésta es una solución que permite ganar tanto al prestamista como al prestatario.

En CCT, la tasa de cancelación es del 99 por ciento. La misión de CCT es transformar las vidas proveyendo microcrédito a los grupos de personas que no tienen acceso a préstamos y que de otro modo podrían quedar a merced de los usureros.

**¿Cuáles son los factores que se deben considerar cuando se toma una decisión sobre la tasa de interés?** Para

Continúa en página 24

# Las consecuencias bíblicas de cobrar intereses

Por Paul Hamalian

## ¿Qué dice la Biblia con respecto a los intereses?

“C uando prestares dinero a uno de mi pueblo, al pobre que está contigo, no te portarás con él como logrero, ni le impondrás usura.” (Éxodo 22:25) Desde siempre, Hábitat para la Humanidad ha utilizado este versículo como una base para no cobrar intereses.

Primero, es importante comprender contextualmente el significado de la palabra “intereses”. En el antiguo Cercano Oriente, era usual cobrar intereses muy altos o “usura”. La palabra “interest” en inglés, usada en Éxodo 22:25, es traducida de la forma nominal de la palabra hebrea neh'-shek, la cual procede de la raíz nsk, que significa “morder”, lo cual crea una vívida imagen de la despiadada naturaleza del préstamo de dinero en ese momento.

Otra traducción de la misma palabra usada por muchos académicos para capturar más precisamente su significado central es “usura” [la utilizada en el texto en español]. Por lo tanto, podemos sacar la conclusión de que interés en estos contextos se refiere al concepto de la usura o intereses abusivos.

En segundo lugar, las leyes que prohíben los intereses se dictaron a la nación de Israel por medio de Moisés, dentro del contexto de su exclusiva relación con Dios. Más de mil años más tarde, Jesucristo inició un nuevo pacto entre Dios y todas las personas que reconocen a su hijo, Jesucristo. Nosotros, los seguidores de Jesucristo en la actualidad, participamos en este nuevo pacto. No estamos obligados a seguir todas las leyes culturales del viejo acuerdo con la nación de Israel. Por ejemplo, la ley contra los intereses se encuentra en una lista de otras leyes culturales que los cristianos no observan ya, como “A la hechicera no dejarás que viva” (Éxodo 22:18), o “El que ofreciere sacrificio a dioses, excepto solamente a Jehová, será muerto” (Éxodo 22:20). Basándonos en la comprensión bíblica común del nuevo pacto establecido por Jesucristo, podemos concluir que estos pasajes del Viejo Testamento no prohíben a las organizaciones cristianas cobrar intereses.

En vez de descartar la prohibición del cobro de intereses porque sólo corresponde al antiguo Israel, Hábitat debe seguir el ejemplo de Jesucristo tratando de demostrar el verdadero espíritu de estas leyes. Su precedente proviene de las enseñanzas de Jesús en el Sermón del Monte (Mateo 5-7), cuando Jesucristo dice: “No penséis que he venido para abrogar la ley o los profetas; no he venido para

abrogar, sino para cumplir” y continúa interpretando el pleno significado de varias de las leyes del Viejo Testamento. Lamentablemente, no tenemos ninguna enseñanza directa de Jesús con respecto al cobro de intereses. En el caso de las leyes que prohíben el cobro de intereses (usura), propongo que el espíritu de esas leyes es “no cobrar intereses excesivos cuando se presta dinero a los pobres”.


Podemos concluir que Hábitat puede cobrar intereses a los pobres, pero debe evitar que sean excesivos. Sin embargo, hay una enseñanza aún más profunda de

---

EL AMOR NOS IMPULSA COMO  
LÍDERES EN EL MOVIMIENTO  
HÁBITAT PARA ENCONTRAR LA  
FORMA MÁS EFICAZ Y JUSTA DE  
FACILITAR EL FINANCIAMIENTO A LOS  
MILLONES DE PERSONAS QUE  
NO TIENEN ACCESO A CRÉDITOS  
PARA LA VIVIENDA (“SIN SERVICIOS  
BANCARIOS”).

---

Jesucristo que no es prohibitiva, sino proactiva. Jesús enseña a sus discípulos a “amar a su prójimo como a sí mismos”. El amor en este pasaje se traduce de la palabra griega agape, la cual significa amor incondicional. Las personas que reciben amor incondicional son aquellas que encontramos por el camino de la vida, aún nuestros enemigos. Hábitat se esfuerza por poner el amor incondicional en acción facilitando el acceso a los préstamos para la vivienda.

El amor nos impulsa como líderes en el movimiento Hábitat para encontrar la forma más eficaz y justa de facilitar el financiamiento a los millones de personas que no tienen acceso a créditos para la vivienda (“sin servicios bancarios”). Facilitar el acceso a este crédito está en el centro de nuestras raíces. Es la enseñanza principal de Clarence Jordan, el académico bíblico y padre espiritual de Hábitat para la Humanidad, cuando él abogaba que “lo que los pobres necesitan es capital, no caridad.” 

*Paul Hamalian es el Director de Finanzas Mundiales en Hábitat para la Humanidad.*

# Discurso de Muhammad Yunus durante la entrega del Premio Nobel

© THE NOBEL FOUNDATION 2006

*Nota del Redactor:*

*En octubre de 2006, se otorgó el Premio Nobel de la Paz a Muhammad Yunus y al Banco Grameen, el cual fundó en 1983, en reconocimiento por “sus esfuerzos para crear un desarrollo económico y social desde abajo”. Como Yunus es uno de los pioneros bien conocidos del microcrédito, es apropiado presentar pasajes de su discurso durante la entrega del Premio Nobel en este ejemplar de “El Foro”. Estos pasajes se imprimen con la autorización de la Fundación Nobel. Se puede leer todo el discurso en: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/peace/laureates/2006/yunus-lecture-en.html](http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-lecture-en.html)*

## Oslo, 10 de diciembre de 2006 Banco Grameen

Comencé a intervenir en el problema de la pobreza no como legislador ni investigador, sino porque la pobreza estaba presente por todas partes, no podía evitarla. En 1974, me resultó difícil enseñar elegantes teorías económicas en el salón de clases universitario, con una terrible hambruna de fondo en Bangladesh. De repente, sentí el vacío de esas teorías ante el hambre y la pobreza avasallantes. Quise hacer algo de inmediato para ayudar a la gente que me rodeaba, aun si sólo se trataba de un ser humano, para que sobreviviera un día más sin tantas dificultades. Eso me puso frente a frente con la lucha de los indigentes para encontrar las cantidades más diminutas de dinero que apoyaran sus esfuerzos para hacer alcanzar su sustento. Me conmovió encontrar a una mujer en el poblado, que tomó menos de un dólar de un prestamista, con la condición de que él tendría el derecho exclusivo de comprar todo lo producido por ella al precio que se le antojara; lo cual, para mí, era una forma de reclutar el trabajo de un esclavo.

Decidí hacer una lista de las víctimas de este “negocio” de préstamo de dinero en el poblado vecino a nuestro recinto universitario.

Cuando terminé mi lista, tenía los nombres de 42 víctimas que habían tomado prestado un total de US \$27. Les ofrecí US \$27 de mi propio bolsillo para se libaran de estos prestamistas. Esta pequeña acción causó tanto entusiasmo entre las personas que [decidí] intervenir aún más. Si podía hacer tan feliz a tantas personas con tan poco dinero, ¿por qué no aprovecharlo mejor?

Esto es lo que he tratado de hacer desde entonces. Lo

primero que hice fue persuadir al banco del recinto universitario a que prestara dinero a los pobres; pero eso no funcionó. El banco dijo que los pobres no eran solventes. Después de que todos mis esfuerzos fracasaran por varios meses, me ofrecí como aval para los préstamos a los pobres. Me sorprendió el resultado. ¡Los pobres pagaron sus préstamos, a tiempo, en cada ocasión! Pero aún seguí enfrentando problemas para expandir el programa por medio de los bancos existentes. Fue entonces cuando decidí crear un banco separado para los pobres y, en 1983, finalmente logré hacerlo; llamé al banco “Grameen” o banco del poblado.

Hoy en día, el Banco Grameen otorga préstamos a casi 7.0 millones de pobres, el 97 por ciento de los cuales son mujeres, en 73.000 poblados en Bangladesh. El Banco Grameen ofrece préstamos para microempresas, educación, vivienda y generación de ingresos, sin garantía secundaria, a las familias pobres, así como una variedad de ahorros, fondos de jubilación y productos de seguro atractivos a sus miembros. Desde que los préstamos para la vivienda fueron lanzados en 1984, se han utilizado para construir 640.000 hogares. Las mujeres son las propietarias legales de estas casas. Nos enfocamos en las mujeres porque nos dimos cuenta de que dar préstamos a las mujeres siempre trae más beneficios a la familia.

---

GRAMEEN ME HA FORJADO UNA FE INQUEBRANTABLE EN LA CREATIVIDAD DE LOS SERES HUMANOS, LO CUAL ME HA CONDUCIDO A CREER QUE LOS SERES HUMANOS NO NACEN PARA SUFRIR LA MISERIA DEL HAMBRE Y LA POBREZA.

---

El banco ha otorgado préstamos por un total de US\$6.0 mil millones de forma acumulativa. La tasa de cancelación es del 99%; el Banco Grameen obtiene ganancias habitualmente. Desde el punto de vista financiero, es un banco independiente que no ha aceptado dinero de donantes desde 1995. Los depósitos y recursos propios del Banco Grameen en la actualidad representan el 143 por ciento de todos los préstamos pendientes de pago. De acuerdo con una encuesta interna del Banco Grameen, el 58 por ciento de nuestros prestatarios han cruzado la línea de pobreza.

Continúa en página 22



MINKEL FLAMM

---

## CREO QUE PODEMOS CREAR UN MUNDO SIN POBREZA PORQUE ÉSTA NO ES CAUSADA POR LOS POBRES.

---

### **Discurso de Muhammad Yunus durante la entrega del Premio Nobel**

Continuación de la página 21

#### **Creamos lo que deseamos**

Conseguimos lo que queremos o lo que no rechazamos. Aceptamos el hecho que siempre habrá gente pobre en torno a nosotros, y que la pobreza es parte del destino de la humanidad. Éste es, precisamente, el motivo por el cual continuará habiendo gente pobre. Si creemos categóricamente que la pobreza es inaceptable para nosotros, y que no debe pertenecer a una sociedad civilizada, debemos establecer instituciones y políticas apropiadas para crear un mundo sin pobreza.

Quisimos ir a la luna y lo conseguimos. Logramos lo que deseamos lograr. Si no logramos algo, es porque no hemos puesto nuestras mentes a trabajar; nosotros creamos lo que deseamos.

Lo que deseamos y cómo lo conseguimos depende de nuestra actitud. Es sumamente difícil cambiar una actitud una vez formada. Creamos el mundo de acuerdo con nuestra actitud. Debemos inventar formas de cambiar nuestra perspectiva todo el tiempo y reconfigurar nuestra actitud tan rápidamente como surjan nuevos conocimientos. Podremos reconfigurar nuestro mundo si cambiamos nuestra actitud.

#### **La pobreza puede pertenecer a los museos**

Creo que podemos crear un mundo sin pobreza porque ésta no es causada por los pobres, sino creada y mantenida por el sistema socio-económico que hemos elaborado para nosotros; las instituciones y los conceptos que conforman ese sistema; y las políticas que observamos.

Se genera pobreza porque construimos nuestro marco

teórico basándonos en presunciones que subestiman la capacidad humana, estableciendo conceptos que son demasiado limitados (como el concepto de negocios, solvencia, espíritu empresarial, empleo), o instituciones, que quedan a medio hacer (como las entidades financieras donde se excluye a los pobres). La pobreza es causada por el fracaso en el nivel conceptual, en vez de una falta de capacidad por parte de la gente.

Estoy sumamente convencido de que podemos crear un mundo sin pobreza si todos, en conjunto, creemos en eso. En un mundo sin pobreza, el único lugar donde se podría ver la pobreza es en los museos. Cuando los escolares hagan una visita a los museos de la pobreza, se horrorizarían de ver la miseria y la humillación a la cual algunos seres humanos fueron sometidos. Ellos les

echarían la culpa a sus ancestros por tolerar esta condición inhumana, la cual existió por tanto tiempo, para tanta gente.

Un ser humano nace en este mundo, completamente preparado no sólo para cuidar de sí mismo sino también para contribuir a promover el bienestar del mundo en su conjunto. Algunos tienen la oportunidad de evaluar su potencial en alguna medida, pero muchos otros nunca tienen ninguna oportunidad, en su vida, de desenvolver el maravilloso regalo con el cual nacieron. Mueren sin explotarlo, y el mundo queda privado de su creatividad y sus aportes.

Grameen me ha forjado una fe inquebrantable en la creatividad de los seres humanos, lo cual me ha conducido a creer que los seres humanos no nacieron para sufrir la miseria del hambre y la pobreza.

Para mí, los pobres son como árboles de bonsái. Aun cuando se siembre la semilla del árbol más alto, si se hace dentro de una maceta se obtiene una reproducción en centímetros de su original. Nada tiene de malo la semilla que se planta, sino el suelo que no es el más apropiado. Los pobres son gente bonsái; no hay nada de malo con sus semillas. Simplemente, la sociedad nunca les dio la base para que crecieran. Todo lo que se necesita para que la gente salga de la pobreza es crear un entorno que los potencie. Una vez que los pobres puedan liberar su energía y creatividad, la pobreza desaparecerá muy rápidamente.

Unamos las manos para dar a cada ser humano una oportunidad justa de liberar su energía y creatividad. 🏠

*Muhammad Yunus*

# Cómo proporcionar una vivienda asequible de modo innovador

Por Ian Pearce

En los últimos años, Hábitat para la Humanidad en Gran Bretaña (HFHGB) ha enfrentado un número de obstáculos en la continuación del programa nacional “tradicional” que todos han llegado a conocer y apreciar. En todo el país se ha creado una inmensa brecha entre los ingresos y la inflación en los precios de las viviendas, lo cual ha generado una crisis de viviendas asequibles. La necesidad de casas HFH es más grande que nunca, pero los factores que conducen a una alta inflación en los precios de las viviendas hacen que sea casi imposible para el modelo tradicional ofrecer viviendas asequibles a trabajadores de bajos ingresos.

Nos enfrentamos con una cantidad de factores: los costos más altos de los terrenos y los materiales; una “entrega” de autoayuda con el tiempo mayor que US\$200.000 por casa; los voluntarios y socios que cuestionan la eficacia del modelo; la necesidad continua de recaudar enormes cantidades de dinero; y las nuevas regulaciones financieras gubernamentales, lo cual significa que ya no podemos ofrecer nuestras propias hipotecas. Nuestra filial más grande invirtió 10 años de trabajo esforzado para asistir a sólo 16 familias. ¡Había que cambiar algo!

Por lo tanto, estamos cambiando por una variedad de enfoques que nos permitirán trabajar más eficazmente.

Los objetivos son:

- Asistir a nuestra audiencia de interés
- Garantizar que la inversión de capital sea devuelta al terminar la edificación en planes de vivienda asequibles
- La recaudación de fondos sólo es una parte menor del presupuesto
- Los proyectos se tornan escalables a una tasa mucho más rápida

Sólo podremos lograr estos objetivos si nos eliminamos del rol del “banquero”.

**Los modelos emergentes son:**

**Valor líquido de la vivienda compartido:** hay muchos modelos de valor líquido de la vivienda compartido, todos elaborados para contrarrestar los efectos de los precios de las viviendas que aumentan rápidamente. La idea es que el

propietario compra una porción del valor líquido del valor de mercado de la vivienda por medio de una hipoteca comercial. El valor líquido restante es de propiedad de la compañía hipotecaria o un tercero que cobrará intereses o una renta por el valor líquido que poseen.

La variación de HFH es que podemos elegir no cobrar intereses ni renta por la porción del valor líquido que poseemos, y la autoayuda se representa como parte de la porción del valor líquido del propietario. El propietario compra la porción del valor líquido que puede costear, la cual puede ser mayor o menor que los costos de edificación de la casa por parte de HFH. En promedio, el costo de un proyecto, digamos cuatro casas, debe ser cubierto por las hipotecas. Sin embargo, aún aquí, puede haber cierta flexibilidad; no hay restricciones para la reventa. Cuando ésta tiene lugar, el



Este proyecto de apartamentos temporales del Ejército de Salvación en Londres, llevado a cabo por Hábitat para la Humanidad Southwark, es un ejemplo de los proyectos innovadores de vivienda que HFHGB está evaluando.

propietario recibe el porcentaje del valor de mercado actual que posee. En este punto, la participación en el valor líquido de HFH también se capitalizará, lo cual aumentará significativamente el fondo renovable automáticamente.

**Fideicomisos de tierras comunitarias:** existe la preocupación en muchas zonas del país que las viviendas deben continuar siendo asequibles en el mercado. Los propietarios de tierra

Continúa en página 24

## Cómo proporcionar una vivienda asequible de modo innovador

Continuación de la página 23

no darán ni venderán terrenos si piensan que alguien, en el futuro, hará una inmensa ganancia con su generosidad. Una de las formas de mantener viviendas asequibles es trabajar con un fideicomiso de tierras comunitarias (FTC). Los propietarios o autoridades locales entregan las tierras al FTC o las venden a muy bajo precio. HFH acuerda con el FTC una política de selección de familias propietarias y construye las casas, lo cual conlleva una autoayuda y el trabajo de los voluntarios.

Al terminar el proyecto, el FTC puede comprar las casas a HFH mediante una hipoteca comercial para la compra con fines de arrendamiento, y rentar las casas a las familias, quienes habitan una casa simple y digna pagando una renta baja. Una alternativa a este modelo es cuando las casas se pueden vender a las familias usando una hipoteca para el valor líquido compartido de la vivienda. Cuando se ofrece la casa para la reventa, se acuerda el precio de venta con la ayuda de un agrimensor, y el FTC puede designar al nuevo comprador, lo que garantiza que la casa continúe satisfaciendo las necesidades de las personas de bajos ingresos.

**Emprendimiento de proyectos conjuntos:** para satisfacer niveles aún mayores de viviendas necesitadas, trabajamos en proyectos conjuntos con otras organizaciones para ayudarlas a administrar sus programas de vivienda. Hay una escasez masiva de viviendas para las personas con necesidades especiales. Podemos ayudar a otras sociedades benéficas a administrar sus proyectos de vivienda a costos reducidos, mediante autoayuda, voluntarios y donaciones en especie. Ya hemos terminado un proyecto de conversión para el Ejército de Salvación: cuatro apartamentos de personal se convirtieron en ocho apartamentos temporales (move-on<sup>1</sup>) para residentes

del refugio adyacente. Estos apartamentos ayudarán a los residentes del refugio a desarrollar habilidades para una vida independiente. Estamos trabajando en un nuevo emprendimiento conjunto para ofrecer proyectos similares a una organización que se especializa en albergar personas con enfermedades mentales.

En noviembre, HFHGB auspició una conferencia sobre modelos emergentes en Europa Occidental. Las ponencias están disponibles a pedido en la dirección de correo electrónico: [enquiries@hfhgb.org](mailto:enquiries@hfhgb.org).

**Enfoque internacional:** nuestro enfoque en HFHGB es predominantemente internacional, en vez de nacional. Valoramos el programa nacional para ayudar a las personas que necesitan un lugar simple y digno donde vivir. Nuestra meta es que esto debe ser un modelo de excelencia, pero queremos que nuestro programa nacional satisfaga las necesidades de nuestro programa internacional también. Esto es mucho más que dar un diezmo.

Mediante la participación en un programa nacional, podemos alentar a los socios corporativos a comenzar a participar en el programa internacional. Los programas nacionales ayudan a crear una concienciación sobre la marca, lo cual tiene un impacto en el programa de correo directo, pedidos internacionales. Y podemos usar el programa nacional para organizar eventos especiales, como campañas de directores ejecutivos donde se puedan explicar las necesidades internacionales. 🏠

*Ian Pearce es Gerente de Operaciones de HFH Gran Bretaña*

<sup>1</sup> Los apartamentos temporales sirven como transición entre el refugio y una vivienda independiente. Los residentes de los apartamentos se cuidan entre sí, pero aún reciben ayuda del personal del refugio.



¡En El Foro lo necesitamos!

Por favor, comuníquese con nosotros a la dirección de correo electrónico [TheForum@habitat.org](mailto:TheForum@habitat.org) si tiene ideas para artículos o información sobre los siguientes temas:

**2007**  
Número 3: *Las familias asistidas*  
**Comuníquese con nosotros antes del 10 de abril de 2007**

Número 4: *La vivienda es un derecho humano*  
**Comuníquese con nosotros antes del 17 de julio de 2007**

## Opiniones sobre el cobro de intereses

Continuación de la página 19

responder esta pregunta, debemos aplicar la nueva política de Sustentabilidad, cualquiera sea el tipo de préstamo. Se debe realizar un cuidadoso análisis de crédito de todos los tipos de préstamo antes de cualquier desembolso. Sin embargo, se puede negociar y tratar las líneas de gastos que se incluirán en el cálculo de la tasa de interés. Bastante a menudo, un análisis de las líneas de gasto revela tanto una gestión ineficiente como buenas prácticas.

Nuestra misión es erradicar la pobreza mediante viviendas. Para alcanzar nuestras metas, es posible que queramos tener un plan de asistencia financiera que ayudará a las familias elegibles que no pueden reunir nuestros criterios de crédito; por ejemplo, un subsidio similar al programa de vivienda provisto a las víctimas del Tsunami. Este programa de subsidios sería un ejercicio separado que sea administraría caso por caso, sólo para aquellas personas que no reúnan nuestros requisitos de crédito y no pudieran acceder a los préstamos. 🏠



HFH ESTÁ EN CONDICIONES DE DESEMPEÑAR UN ROL FUNDAMENTAL EN LA PROMOCIÓN DEL MICROFINANCIAMIENTO DE VIVIENDAS EN FILIPINAS.



Esta comunidad en Baseco, Filipinas, casi fue destruida por completo por un incendio en 2004. HFH Filipinas asumió la reconstrucción y edificó más de 450 casas para las familias pobres aquí.

MIKEL FLAMMA

# La sinergia entre el capital social y la tecnología para viviendas

Por Rajan Samuel

*Hace poco, Rajan Samuel, el Consultor Financiero Sénior en microfinanciamiento de viviendas para el departamento de finanzas de HFHI Asia/Pacífico se reunió con la Dra. Ruth Callanta, Presidenta y Directora Ejecutiva del Centro para la Transformación de la Comunidad (Center for Community Transformation, CCT), el cual trabaja en proyectos conjuntos de microfinanciamiento de viviendas con HFH Filipinas. El alcance del programa de microfinanciamiento ha superado los 100.000 clientes (ahorristas y prestatarios), lo que dio como resultado la expansión de otros programas integrados, como evangelización, formación de discípulos, educación, seguro de vida, empresa social, seguridad de los alimentos y desarrollo de un liderazgo al servicio de la comunidad.*

## ¿Qué piensa usted sobre los proyectos conjuntos y la cooperación con Hábitat para la Humanidad?

**Dra. Callanta:** La pobreza tiene muchas dimensiones; el microfinanciamiento ofrece oportunidades para que la población económicamente activa genere ingresos. La vivienda como un préstamo de consumo crea un bien productivo, el cual se puede utilizar para apalancar recursos. Aquí veo una compatibilidad de nuestra visión y nuestros valores. Hay una excelente sinergia entre HFH y CCT. Lo que tenemos es una “tecnología social”, lo cual coincide con lo que HFH aporta al equipo: su experiencia en el área de la tecnología habitacional. La relación

del CCT con HFH data de comienzos del año 2004.

## Consideremos algunas de las modalidades operacionales claves para administrar un microfinanciamiento de viviendas viable. ¿Cómo aborda el tema de la sustentabilidad?

**Dra. Callanta:** El negocio de microfinanciamiento dentro del CCT está registrado como una cooperativa; es de propiedad de sus miembros, quienes también son sus beneficiarios. Los intereses cobrados deben cubrir todos los riesgos y gastos. El plazo del préstamo para la vivienda varía entre tres y cinco años; CCT cobra una tasa de interés anual del 18 por ciento.

Permítame explicarle rápidamente la metodología que empleamos para adoptar el microfinanciamiento de viviendas. Cada actividad en CCT está integrada por completo; ninguna es independiente. Para que un cliente sea elegible para un préstamo para la vivienda, debe haber pagado un préstamo comercial por dos años. En segundo lugar, los ingresos totales del hogar del posible cliente deben ser de 15.000 Pesos por mes (US\$300) y, por último, debe haber un mínimo de dos personas en el grupo familiar que se ganen la vida.

En términos del costo, además de los gastos operativos normales, tenemos que cubrir aquellos relacionados con las compras y subsidiar las primas de los seguros para nuestros miembros. También existe el costo financiero que se debe

Continúa en página 27

# Background: El proyecto conjunto de CCT-Hábitat

El proyecto conjunto entre el Center for Community Transformation (CCT) y Hábitat para la Humanidad Filipinas (HFHP) fue iniciado por el personal local de ambas organizaciones. Los clientes de CCT reclamaban ayuda para la vivienda (la cual vieron en otros sitios de Hábitat) y HFHP buscaba una forma más eficaz de administrar su cartera de préstamos.

La Dra. Ruth Callanta, Presidenta y Directora Ejecutiva de CCT, ya tenía conocimiento de Hábitat debido a un proyecto conjunto previo del CCT con la filial del área metropolitana de Manila en una de sus obras en construcción. Se supuso que CCT brindaría ayuda de microfinanciamiento/para el sustento a las familias propietarias de Hábitat, pero el proyecto no prosperó muy bien. La filial de HFH creía que las familias daban prioridad al pago del préstamo al CCT en vez de Hábitat, entonces la filial ya no quería trabajar en forma conjunta con CCT en la comunidad Hábitat.

Sin embargo, en la oficina nacional, pensamos que ésta era una oportunidad maravillosa: Si los clientes pagaban al CCT pero no a Hábitat, esto demostraba simplemente que el CCT tenía una estrategia mejor para el cobro de los préstamos. Como la “tercerización” ya era una palabra importante en el mundo corporativo, nos preguntamos si podríamos tercerizar nuestra función de crédito. CCT se presentó como una solución dispuesta y servicial.

CCT también enfrentaba la presión de sus clientes para dar préstamos para la vivienda, pero era renuente a hacerlo por varios motivos. Los préstamos para la vivienda se consideraban improductivos; estos préstamos tienen un periodo de cancelación mucho más largo, lo cual no era compatible con las políticas crediticias corrientes del CCT; el Centro no tenía una cartera de vivienda para otorgar préstamos, aun si hubiera querido hacerlo; y por último, CCT no sabía simplemente cómo administrar un programa de vivienda. Entonces,

CCT consideró a Hábitat una oportunidad.

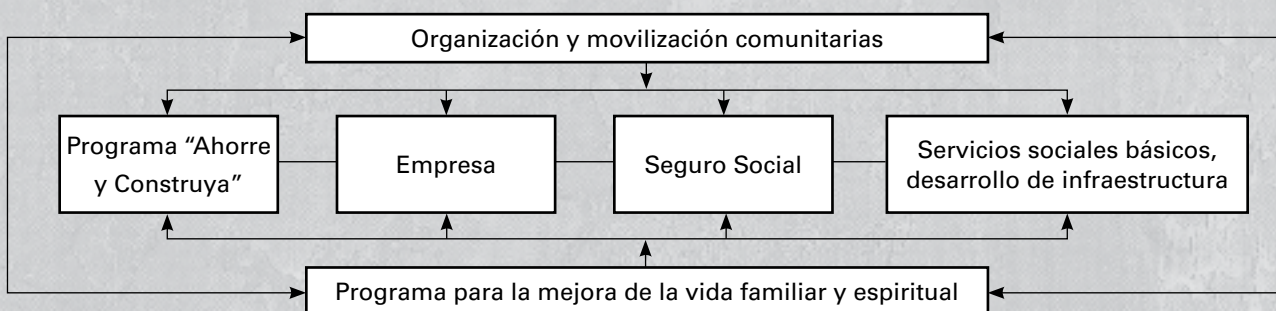
Enfocándose en las viviendas mediante el programa “Ahorre y Construya”, Hábitat podría brindar su experiencia central mientras que los otros aspectos del desarrollo comunitario estarían a cargo del CCT.

Al principio, CCT incluyó el programa Hábitat como parte de su plan de préstamo general, pero más tarde decidieron separarlo en una cooperativa porque, en Filipinas, el marco de las políticas de las cooperativas es mucho más transparente que el del microfinanciamiento.

¿Pero qué sucede con los intereses? En ese momento, HFHP ya cobraba un ajuste de la inflación del 6 por ciento anual a sus préstamos. Además, también se incluía un arancel administrativo del 10 por ciento en los préstamos. (Si el costo de la casa/préstamo era de US\$1.000 y se gastaban US\$900 en mano de obra y materiales, el saldo de US\$100 se utilizaba para los gastos administrativos de la filial.)

Para que CCT pudiera cobrar un interés que cubriera sus costos operativos en la administración de la cartera de préstamos para la vivienda, convenimos que Hábitat sólo cubriría los gastos incrementales (porque CCT administra un programa de microfinanciamiento más grande, siendo la vivienda un componente pequeño). En vez de un arancel administrativo del 10 por ciento más el ajuste por inflación del 6 por ciento de Hábitat, CCT propuso una tasa de interés del 16 por ciento; pensamos que valía la pena intentarlo. 🏠

*Para obtener más información sobre el proyecto conjunto de CCT-Hábitat, por favor lea el artículo, “Partnering with Microfinance Institutions to Increase Repayments: A Case Study of the CCT-Habitat Katuparan Project”, en International Affiliate Update, Volumen 12:4 (<http://partnernet.habitat.org/intradoc/groups/hfhi/documents/periodicals/pnetdoc023469.pdf>).*



## La sinergia entre el capital social y la tecnología para viviendas

Continuación de la página 25

saldar de los intereses, como el costo de los fondos y los intereses pagados sobre los ahorros. CCT paga el 7 por ciento de intereses sobre los ahorros, comparado con el 2 por ciento pagado por los bancos.

Al terminar el año, los ingresos ganados excedentes se desembolsan como dividendos a los miembros. Tenemos dos tipos de tenencias de acciones: privilegiadas y ordinarias. El costo de una acción es de 50 Pesos (US\$1). En 2005, se pagaron 12,5 Pesos como dividendo por cada acción y, al terminar el año 2004, se declararon 25 Pesos por acción; se prevé que la cifra aumentará en 2006.

Si tenemos un superávit de dinero después de cubrir todos los costos, estamos obligados por ley a depositarlo en un "reembolso de clientela" de los miembros.

### El Evangelio es fundamental en su ministerio; las actividades están destinadas a acercar a la gente a Dios. ¿Cómo lo hace?

**Dra. Callanta:** Como dije anteriormente, la familia es el corazón de nuestro programa. La vivienda es un excelente punto de ingreso en las comunidades. Tenemos una fraternidad de hombres, pensada en el jefe de familia. Las reuniones semanales de la fraternidad están bien organizadas para alimentar y promover el proceso de potenciación espiritual. Nuestro personal y ayudantes del proyecto son un factor clave para facilitar este proceso.

### ¿Cómo debe posicionar HFH su programa con el fin de causar un impacto en el sector de microfinanciamiento de


### viviendas?

**Dra. Callanta:** HFH está en condiciones de desempeñar un rol fundamental en la promoción del microfinanciamiento de viviendas en Filipinas. Para moverse en esa dirección, HFH debe considerar lo siguiente:

- Ofrecer plantillas de modelos de vivienda con cotizaciones y estructura de costos
- Elaborar manuales de capacitación y preparar a los instructores
- Formar un grupo de recursos comunitarios de expertos técnicos (albañiles, ingenieros, carpinteros, etc.)
- Abogar y ejercer presión, junto con interesados claves, sobre políticas, lo cual incluye el régimen de propiedad y títulos de propiedad
- Crear un fondo de garantía para el microfinanciamiento de viviendas

Asia Development Bank (ADB) está en proceso de crear un fondo para viviendas. Una vez más, le resultará muy costoso a las EMF tomar dinero prestado del ADB. Tenemos otro buen modelo de la Fundación Grameen, la cual estableció un fondo de garantía para que las EMF saquen crédito para prestar capital.

### ¿Cuáles son sus planes para el futuro?

**Dra. Callanta:** En la actualidad, la cartera de microfinanciamiento de viviendas representa casi el 10 por ciento de la cartera total administrada por CCT. Prevemos expandirnos de 2.000 a 6.000 casas en 2007. Hemos comprometido los servicios del Aim (Asia Institute of Management) para facilitar el plan estratégico para CCT. Ya terminamos el análisis externo y estamos en proceso de realizar el interno. 

---

# Hábitat para la Humanidad evalúa el microfinanciamiento

Por Patrick Kelley

## Cómo formar la capacidad y competencias de Hábitat

**A** medida que Hábitat para la Humanidad participa cada vez más en formas creativas para ofrecer soluciones habitacionales a los pobres por medio del microfinanciamiento, es necesario formar la capacidad organizativa y conjuntos de destrezas de HFH.

El conocimiento, la experiencia y las destrezas de microfinanciamiento han existido dentro de la organización por algún tiempo. De hecho, muchos de los programas nacionales ya habían tomado medidas para adaptar las prácticas de microfinanciamiento y trabajar en forma conjunta con las EMF. Sin embargo, hace poco, Hábitat dio un paso más para coordinar las estrategias mundiales y de área con el fin de abordar este trabajo emergente en el microfinanciamiento de viviendas. En el último año, todas las oficinas de área internacionales de

Hábitat han creado y ocupado puestos de liderazgo para las estrategias de financiamiento de vivienda del área: Christy Stickney en Latinoamérica, Erik Heesbeen en Europa, Rajan Samuel en Asia y Steven Wanjala en África. Además, Patrick Kelley lidera el trabajo de financiamiento mundial de viviendas desde Atlanta, con la ayuda del 50 por ciento del tiempo de Jane Katz en Washington, D.C. Se continuarán agregando otros recursos humanos con experiencia en el tema de interés en los niveles de programas nacionales y de área de HFHI.

En octubre de 2006, este grupo se reunió en Washington, D.C., junto con el personal experimentado del programa internacional, el cual incluyó a Rick Hathaway de A/P, Scott Metzler de A/OM, Lucijia Popovska de E/AC, Belinda Florez de AL/C, así como Paul Hamalian y Todd Garth de HFHI.

Continúa en página 28

### El objeto de la reunión fue:

1. Hacer un balance del trabajo de financiamiento de viviendas en curso para determinar lo que funciona y lo que no.
2. Clasificar el trabajo para comprender cabalmente todo lo que estamos haciendo y para que las enseñanzas de programas comparables sean compartidas.
3. Comenzar a establecer criterios de inversión para seleccionar las organizaciones que HFH financia y con quiénes formamos proyectos conjuntos.
4. Establecer un marco de trabajo conjunto como un grupo progresivo.

La participación de Hábitat en el financiamiento de viviendas como una solución habitacional para los pobres aumentará rápidamente en los próximos meses y años. Las reuniones en octubre marcan un punto de partida para el diálogo que el equipo cada vez más numeroso de expertos técnicos dirigirá y modelará a medida que Hábitat continúe trabajando.

### Hábitat para la Humanidad coordina el

#### Grupo de Trabajo del CGAP

Como parte del rol cada vez mayor de Hábitat para la Humanidad en el financiamiento de viviendas, la organización actuará como una institución coordinadora para el Grupo de Trabajo en Financiamiento de Viviendas del Grupo Consultivo de Ayuda para la Población Más Pobre (CGAP) del Banco Mundial. El CGAP es un consorcio de 33 instituciones donantes públicas y privadas, con sede en el Banco Mundial, que trabajan juntas para ampliar el acceso a los servicios financieros para los pobres en los países en vías de desarrollo.

Los miembros del CGAP (visite el sitio web <http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.1b2e54b01647a51067808010591010a0/> para leer una lista completa de los miembros) trabajan juntos en temas de interés mutuo y tratan de establecer las prácticas más promisorias para un campo emergente. Por ejemplo, se ha creado un grupo de trabajo en microseguros hace ya varios años, el cual ha impulsado una gran parte de la investigación y las lecciones aprendidas en ese tema. El Grupo de Trabajo en Financiamiento de Vivienda fue iniciado por la Agencia para el Desarrollo Internacional de Suecia (Swedish Agency for International Development, SIDA), un donante de vanguardia en soluciones habitacionales para los pobres. Se espera que el grupo en su conjunto aúne los recursos y la información para causar un impacto más importante y más coordinado sobre las viviendas inhabitables. Hábitat para la Humanidad fue contratada por la SIDA para coordinar el grupo de trabajo y prestar apoyo administrativo, por ejemplo, para la publicación de boletines informativos, la redacción de contratos de investigación y la logística de los talleres mundiales. Esta nueva relación se lanzó en octubre de 2006 cuando Patrick Kelley representó a Hábitat para la Humanidad en reuniones antes la SIDA y el CGAP en Estocolmo.

### La delegación de Hábitat asiste a una reunión de la SEEP

Cada octubre, 67 organizaciones que trabajan internacionalmente en las áreas de desarrollo empresarial y servicios financieros se reúnen en Washington, D.C. para mantener un debate productivo y aprender de sus pares. Se reúnen bajo los auspicios de la Red para la Educación y Promoción de la Pequeña Empresa (*Small Enterprise Education and Promotion Network, SEEP*), la cual comenzó como una asociación de 20 organizaciones de desarrollo internacionales sin fines de lucro, pero se ha expandido para convertirse en una amplia red de instituciones que se vinculan con otras contrapartes con la misma misión y comparten las lecciones aprendidas en las áreas de desarrollo de empresas y microfinanciamiento.

La sabiduría convencional en la industria es que la participación en la reunión anual de la SEEP y sus talleres de trabajo en curso demuestra un compromiso para lograr un aprendizaje activo, así como la aplicación de mejores prácticas promisorias.

Hábitat para la Humanidad se vinculó a la SEEP en 2006 para aprender de la amplia experiencia en trabajos de microfinanciamiento en las últimas décadas. Una delegación de nueve personas participó en la reunión anual de octubre de 2006 (después de las reuniones del Grupo de Trabajo en Financiamiento de Viviendas), y fueron bien recibidos en un desayuno para nuevos miembros y la reunión de negocios anual. Una delegación más grande que lo habitual participó en el primer año de membresía de HFH para exponer las personas a los trabajos y mecanismos de la SEEP. Asimismo, pocos participantes de la SEEP evitaron los tres días de reuniones, sin reunirse con al menos un delegado de HFH y escuchar la importancia de las metodologías de financiamiento para lograr viviendas simples y dignas para los pobres.

Los delegados de Hábitat participaron activamente. De hecho, el primer año de membresía de Hábitat fue marcado por la primera presentación de la SEEP sobre cómo aumentar la escalabilidad del microfinanciamiento de viviendas. Jane Katz, la Directora de Programas Internacionales en la oficina de Washington, D.C. de HFH moderó el taller, mientras que Christy Stickney, la Directora de Financiamiento Internacional en la oficina de HFH AL/C, participó de un panel junto con delegados de ACCION International y Cooperative Housing Foundation. Los delegados de Hábitat también participaron en los grupos de trabajo de la SEEP que continúan colaborando por un año después de las reuniones en relación con una industria estratégica. El Grupo de Trabajo en Servicios Financieros (FSWG, por su sigla en inglés), en el cual intervienen Paul Hamalian y Patrick Kelley, considera agregar innovaciones al financiamiento de viviendas a su esfera de trabajo. 🏠

*Si tiene preguntas o desea obtener más información sobre cualquiera de los temas anteriores, por favor comuníquese con Patrick Kelley a la dirección de correo electrónico [PKelley@habitat.org](mailto:PKelley@habitat.org).*