



El Estado de las Microfinanzas para Vivienda 2015-16:

Una revisión de la práctica de
microfinanzas para vivienda a nivel global

Índice

Información relevante sobre este informe	5	Requisitos y procesos de préstamos	19
Introducción al sector de microfinanzas para vivienda	6	Requisitos financieros y garantía.....	19
Principales resultados de la encuesta.....	9	Procesos de desembolso y prácticas de pago	19
Comparación con los resultados de la encuesta de 2014	9	Asistencia técnica para los prestatarios.....	21
Cobertura de la encuesta.....	10	Usos de los préstamos de microfinanzas para vivienda.....	23
Información demográfica de los prestatarios de microfinanzas		Derechos sobre la tierra y vivienda	24
para vivienda	13	Tendencia del mercado de microfinanzas para vivienda	28
Alcance de mujeres y prestatarios rurales.....	13	Desempeño de cartera	28
Condición socioeconómica de los prestatarios	13	Estrategia de crecimiento e innovación de los productos	28
Información del producto de préstamo.....	15	Conclusión	32
Montos de los préstamos.....	15	Anexo 1: Lista de instituciones encuestadas.....	35
Duración de los préstamos y tasas de interés	16		
Posicionamiento de microfinanzas para vivienda como parte			
del total de las carteras de préstamo	17		

Información relevante sobre este informe

Las microfinanzas para vivienda son un sector pequeño pero en crecimiento. Como tal, existe una gran escasez de investigación e información sobre cómo se administran y se desempeñan los productos de préstamos de microfinanzas para vivienda. Para construir una mayor comprensión de esta práctica, Hábitat para la Humanidad Internacional, a través de su Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda, encuestó a 83 instituciones financieras que practican microfinanzas para vivienda. Este es el segundo año que se realiza la encuesta, y el informe evalúa el estado actual, las tendencias y los desafíos del sector de microfinanzas para vivienda global en función de los resultados de la encuesta, respaldados por investigación externa.

La encuesta se realizó en la plataforma SurveyGizmo y recolectó respuestas durante cinco meses entre diciembre de 2015 y abril de 2016. Consistió en 43 preguntas básicas, con preguntas de lógica adicionales realizadas para recopilar información detallada de las instituciones sobre la demografía de sus prestatarios, las características de sus productos de microfinanzas para vivienda, el desempeño de sus carteras de productos para la vivienda, y las perspectivas para el futuro de los productos de microfinanzas para vivienda dentro de sus instituciones. Durante esta edición, las preguntas se

estructuraron para distinguir las características de la cartera de préstamos de microfinanzas para vivienda de la cartera total de préstamos a fin de comprender mejor las implicaciones de tener dichos productos y si existe una oportunidad de mercado para ofrecer microfinanzas para vivienda. Además, la encuesta incluyó preguntas sobre la seguridad de la tenencia de la vivienda de los prestatarios de microfinanzas para vivienda, ya que muchas familias de bajos ingresos no poseen o no tienen evidencia de tenencia de la propiedad en la cual residen, lo que puede complicar el financiamiento sin la garantía del título, y puede retrasar o poner en peligro el proyecto de mejoramiento de vivienda en sí si existe riesgo de la reclamación del terreno sobre el cual se hace la mejora.

La información se analizó para determinar los temas comunes entre las instituciones encuestadas, y luego se examinó más detalladamente para identificar distinciones en función de la geografía, la estructura jurídica y el volumen de activos. Las instituciones que respondieron también tuvieron oportunidades para proporcionar comentarios junto con sus respuestas, lo que le brinda al informe material cualitativo para respaldar los hallazgos cuantitativos.

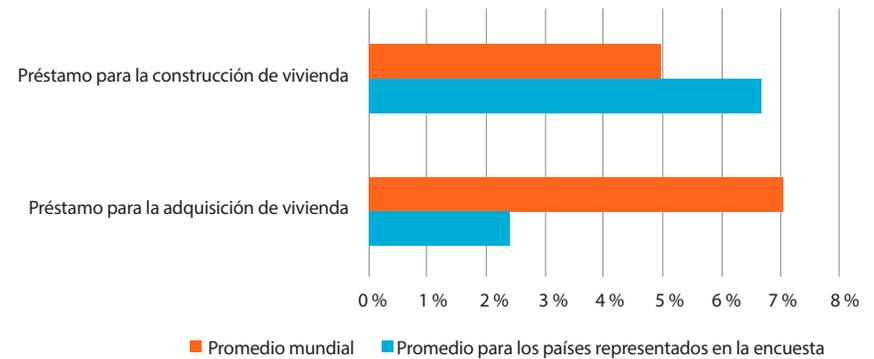
Introducción al sector de microfinanzas para vivienda

La población mundial que habita en viviendas inadecuadas alcanza los 1,6 mil millones y sigue en aumento¹, especialmente a medida que hay más urbanización en el mundo. De acuerdo con las Metas de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas², la mitad de la población mundial (3,5 mil millones de personas) actualmente vive en ciudades y 828 millones de personas viven en asentamientos informales. Esta rápida urbanización ha alimentado el déficit de vivienda y promovido condiciones de vida inadecuadas. La “International Finance Corporation” (su nombre en inglés) estima que “más de mil millones de personas de bajos ingresos (una de cada siete personas) actualmente viven en asentamientos informales que con frecuencia no cuentan con la infraestructura básica tal como agua y saneamiento”.³

Existen muchos problemas de vivienda que deben enfrentar las familias de bajos ingresos y el principal entre ellos es el acceso al financiamiento. Los métodos de financiamiento tradicionales, como hipotecas y financiamiento de desarrolladores, frecuentemente se consideran inútiles para satisfacer las necesidades de las poblaciones de bajos ingresos en los mercados emergentes. Estas familias generalmente tienen ingresos no documentados y volátiles y les faltan garantías para obtener un préstamo hipotecario o tradicional. De hecho, los datos del Banco Mundial demuestran cómo los países presentados en este informe, y los países en desarrollo en general, tienen menos personas con préstamos pendientes para la compra formal de vivienda pero más préstamos para construcción.

Las microfinanzas ayudan a estas personas, quienes no han sido bancarizadas anteriormente, a satisfacer sus necesidades comerciales. Las microfinanzas para vivienda aplican principios similares para la mejora de la vivienda. Con microfinanzas para vivienda, las familias mejoran sus viviendas tal como lo hacen la mayoría en todo el mundo: de manera incremental y según sea necesario. Aunque muchas instituciones financieras no tienen un producto de préstamo diferenciado de microfinanzas para vivienda, la evidencia sugiere que más del 20 por ciento de los préstamos para microfinanzas se utilizan en vivienda.⁴

Desglose de los préstamos pendientes



Fuente: Datos de FinDex del Banco Mundial, 2011 y 2014

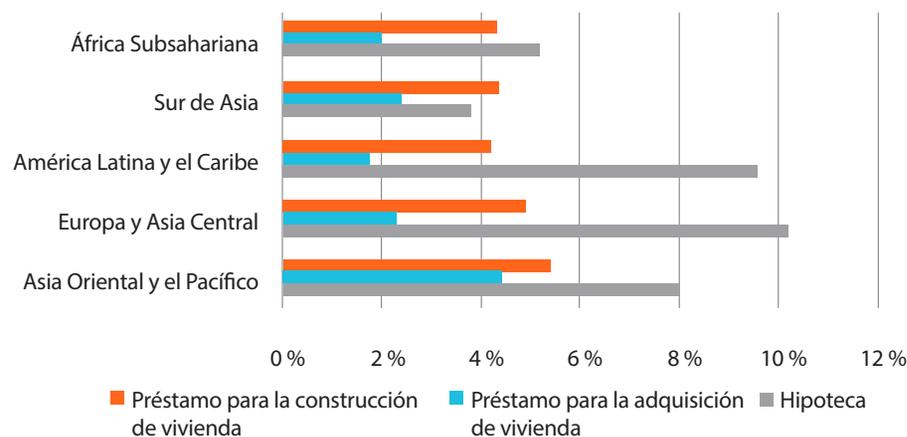
¹ ONU-HÁBITAT. “Up for Slum Dwellers — Transforming a Billion Lives Campaign Unveiled in Europe.” UNHabitat.org. unhabitat.org/up-for-slum-dwellers-transforming-a-billion-lives-campaign-unveiled-in-europe/ (2 de julio de 2016).

² Naciones Unidas, “Goal 11: Make Cities Inclusive, Safe, Resilient and Sustainable.” U.N. Sustainable Development Goals. www.un.org/sustainabledevelopment/cities/ (11 de agosto de 2016).

³ Stein, Peer y James Scriven. “Capturing Our Impact: IFC Housing Finance – Multiplying Impacts.” International Finance Corp., Grupo del Banco Mundial. Diciembre de 2013.

⁴ Daphnis, Franck y Bruce Ferguson, *Housing Microfinance: A Guide to Practice*, (Kumarian Press Inc., 2004), 23.

Panorama regional de las finanzas para vivienda (solo países en desarrollo)



Fuente: Datos de FinDex del Banco Mundial, 2011 y 2014

Hábitat para la Humanidad ha querido entender y ver el crecimiento de estos productos y las oportunidades de vivienda que crean para las familias. Para acelerar la expansión de la industria y el aprendizaje, Hábitat lanzó el Fondo MicroBuild, un fondo de inversión de USD 100 millones para microfinanzas para vivienda. El fondo es uno de los primeros vehículos de inversión en microfinanzas para demostrar la viabilidad de las microfinanzas para vivienda al ofrecer a las instituciones financieras capital a más largo plazo para aumentar la cantidad de préstamos de microfinanzas para vivienda para familias de bajos ingresos. Además del fondo MicroBuild, el Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat ofrece servicios de asesoramiento a instituciones financieras para ayudar a diseñar productos de préstamos para la vivienda a la medida de los clientes.

Al ofrecer capital y capacidad a las instituciones financieras, Hábitat para la Humanidad apunta a abordar dos de las principales restricciones del crecimiento y la innovación de las microfinanzas para vivienda. Pero muchos otros desafíos permanecen, entre los que se incluyen:

- **Restricciones regulatorias:** Los préstamos para vivienda tienen una supervisión regulatoria especial en algunos países. Bolivia y Ecuador tienen límites a las tasas de interés, instituidos para proteger a los prestatarios para vivienda; pero estos límites pueden restringir la viabilidad comercial de las microfinanzas para vivienda en expansión.
- **Saturación del mercado y endeudamiento excesivo:** Por otra parte, los mercados sin regulaciones (tal como Camboya) se han visto afectados por una superabundancia de créditos y altos niveles de deuda de los consumidores. Las instituciones en

dichos entornos se vuelven temerosas en lo que respecta a plazos y montos más amplios para préstamos para vivienda.

- **Riesgo político y volatilidad de las divisas:** Comenzando el 2015, la región de Cáucaso y de Asia Central comenzó a experimentar una grave volatilidad de las divisas, lo que afectó las operaciones y la rentabilidad de muchas instituciones financieras. La región fue testigo de una depreciación constante de sus divisas locales desde el inicio de la crisis rusa-ucraniana. Por ejemplo, en Kazajistán, el tenge se devaluó más del 45 por ciento en comparación con el dólar estadounidense en 2015. Esta devaluación de divisas ha llevado a una disminución de la actividad comercial que, posteriormente, ocasionó una disminución de la demanda de préstamos. La respuesta de los sectores bancarios ha sido adoptar un enfoque más conservador en lo que respecta a los préstamos, lo que les ha impedido incluso a los buenos prestatarios acceder al financiamiento. Además, las relaciones inestables con Azerbaiyán han llevado al gobierno a tensar o detener las operaciones de organizaciones internacionales en el país y a devaluar su divisa local, creando problemas operativos para las instituciones financieras y una disminución de la calidad de la cartera.
- **Mercado de alquiler:** Algunas instituciones financieras han reorientado el enfoque hacia las viviendas alquiladas, un segmento que rápidamente se está convirtiendo en la realidad urbana moderna en ciudades muy pobladas como Nairobi, Kenia. Una vivienda alquilada decente y asequible es otra opción para las familias de ingresos bajos a medios. Es necesario investigar más para comprender mejor los diversos aspectos de este producto, lo que incluye la calidad de la construcción y contratos de alquiler adecuados respaldados por documentos tales como un título de alquiler.
- **Seguridad de la tenencia:** La presencia de asentamientos informales ha aumentado enormemente con la urbanización de la población mundial y muchas familias de bajos ingresos no tienen un documento de posesión formal, a través de un certificado o título, del terreno sobre el cual se encuentra su vivienda. Algo positivo es que las instituciones financieras

comenzaron a reconocer formas alternativas de tenencia del terreno, pero el uso de estas formas como garantía para bajar los riesgos de préstamo sigue siendo limitado.

A pesar de la gran cantidad de desafíos que enfrentan los financiadores y las instituciones financieras, el impacto de las microfinanzas para vivienda es importante: para las instituciones financieras, ofrece una oportunidad comercial para satisfacer la demanda del mercado, y para los clientes finales, mejora las condiciones de vida de las familias de bajos ingresos y las incluye en el sector financiero.

Principales resultados de la encuesta

De acuerdo con las 83 instituciones financieras que participaron en la encuesta, las microfinanzas para vivienda son un importante producto de préstamos dentro de su cartera. Surgieron para satisfacer las demandas de los clientes existentes, y les permite conservar clientes leales, diversificar las carteras de clientes y ofrecer un impacto social a sus comunidades locales.

En general, los resultados de la encuesta revelaron que las políticas de préstamos de microfinanzas para vivienda (requisitos financieros y garantías, montos de los préstamos, formas de desembolso y planes de pago) son similares a las de otros productos de préstamos ofrecidos por las instituciones. Las principales distinciones son las tasas de interés cobradas y la duración del préstamo. Los préstamos de microfinanzas para vivienda se utilizan generalmente para proyectos de mejoramiento de vivienda que incluyen reparaciones básicas y mejoras, aunque los préstamos pueden utilizarse para comprar electrodomésticos que sean energéticamente eficientes, agregar habitaciones, construir nuevas viviendas e incluso comprar terrenos o tenencia segura legal. El apoyo a la construcción (p. ej., capacitación en técnicas de construcción o proporcionar supervisión durante la construcción) es una de las formas más populares de asistencia técnica ofrecida junto con el préstamo de microfinanzas para vivienda, ya que les permite a las instituciones financieras garantizar una mejor calidad del mejoramiento de la vivienda.

La encuesta también encontró evidencia convincente del “continuo de los derechos sobre la tierra”, lo que sugiere que una perspectiva binaria hacia los derechos de la tierra (formal en comparación con informal) es demasiado simple en la práctica. Por el contrario, las familias trabajan a lo largo de una trayectoria hacia la obtención de derechos sobre la tierra formales y seguros. En tal sentido, aunque los documentos formales del terreno pueden mantenerse como un tipo de garantía para un préstamo de microfinanzas para vivienda, las instituciones que respondieron aceptan muchas otras formas de garantía. Más allá, los resultados de la encuesta revelaron que las instituciones aceptarían muchos tipos de documentos del terreno, que varían en cuanto a la formalidad, en lugar de un título.

Un hallazgo clave de la encuesta fue que la calidad de la cartera de microfinanzas para vivienda es mejor que la calidad del portafolio total de préstamos. Por otra parte, las instituciones tienden a ofrecer tasas de interés más bajas para los productos de vivienda en comparación con sus otros productos de préstamos. Esto respalda el desafío de hacer que las microfinanzas para vivienda sean más rentables, aunque no parece afectar los planes de las instituciones de implementar el producto en más sucursales o de buscar formas para ofrecerlo en demografías difíciles de alcanzar, lo que sugiere, aún más, la importancia percibida de las microfinanzas para vivienda desde una perspectiva de impacto social.

Comparación con los resultados de la encuesta de 2014

La encuesta de este año (2015-16) solicitaba a las instituciones que respondían que proporcionaran información sobre sus productos de microfinanzas para vivienda en comparación con sus otros productos de préstamos a fin de comprender cómo estos productos están posicionados dentro de las carteras, y si se administran de manera diferente cuando se comparan con los principales productos de préstamos de la institución. La encuesta del año pasado no exploró los productos de microfinanzas para vivienda desde esta perspectiva, pero obtuvo muchos hallazgos similares. Los resultados de la encuesta el año pasado también indicaron que los productos de microfinanzas para vivienda se introdujeron para satisfacer la demanda de los clientes, conservar a los clientes leales y diversificar las carteras. Los resultados de 2014 apuntaron a prácticas similares en cuanto a los términos de los préstamos. La asistencia técnica y el desempeño del producto también estaban alineados con los resultados recibidos este año.

Otras distinciones en el diseño de la encuesta incluyeron la expansión de la sección de tenencia segura, ya que los resultados de 2014 mostraron la necesidad de obtener conocimientos adicionales sobre cómo los derechos de la tierra fueron tomados en cuenta como parte de las prácticas de microfinanzas para vivienda. Finalmente, la encuesta del año pasado recibió respuestas de 48 instituciones financieras, y la encuesta de este año recibió 83 respuestas, casi duplicando los datos recibidos y permitiendo que se realizaran mejores análisis por región y tipo de institución.

Cobertura de la encuesta

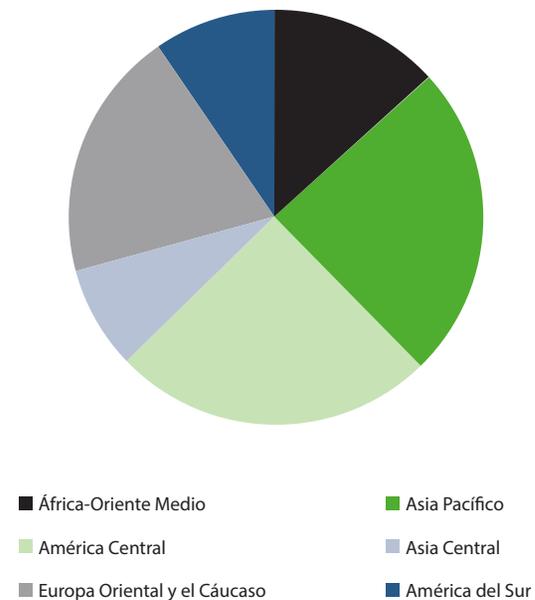
La encuesta se distribuyó hacia fines del año calendario 2015. Durante cinco meses, se recopilaron 83 encuestas de instituciones financieras (consulte el Anexo 1) que representaron 37 países en América Central y América del Sur, África y Medio Oriente, Europa Oriental y el Cáucaso, Asia Central y Asia Pacífico. Cuarenta de las instituciones representan la categoría de ingresos bajos a medios designada por el Banco Mundial, mientras que 11 representan países de bajos ingresos y 32 representan países de ingresos medios a altos. Los países más representados por las instituciones encuestadas son:

- India (7)
- Bosnia (6)
- Camboya (6)
- Perú (5)
- Uganda (5)

Las instituciones encuestadas representan una gran variedad de instituciones financieras, incluyendo empresas o instituciones financieras no bancarias, organizaciones no gubernamentales, fundaciones y bancos comerciales.

- Cincuenta y una de las instituciones que respondieron no tienen una licencia para aceptar depósitos.
- Treinta y dos instituciones tienen una licencia para aceptar depósitos, incluidos todos los bancos comerciales que respondieron y aquellos con activos más grandes: la mitad de las instituciones con activos entre USD 51 millones y USD 100 millones, y todas las instituciones con activos superiores a USD 100 millones.
- Respecto a las prácticas de préstamos típicas de las instituciones, 59 usan una metodología de préstamo individual y 24 usan una metodología de préstamo grupal. La mitad de las instituciones que practican los préstamos grupales están ubicadas en Asia Pacífico.

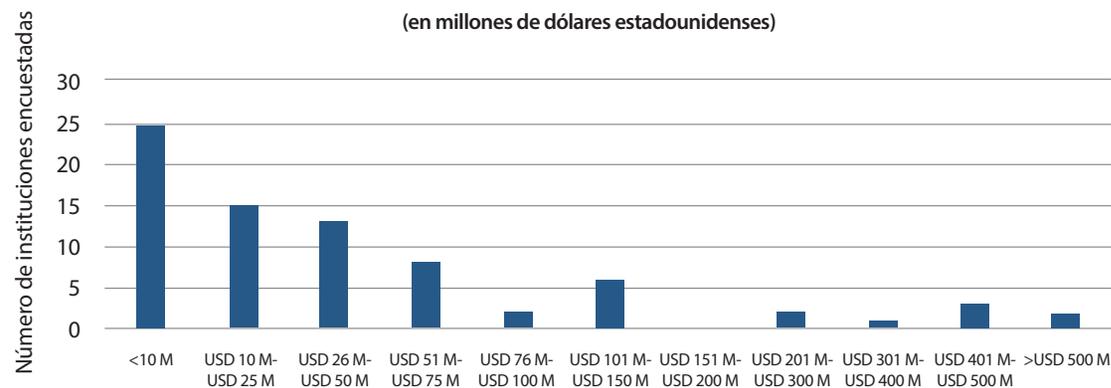
Detalle de las regiones



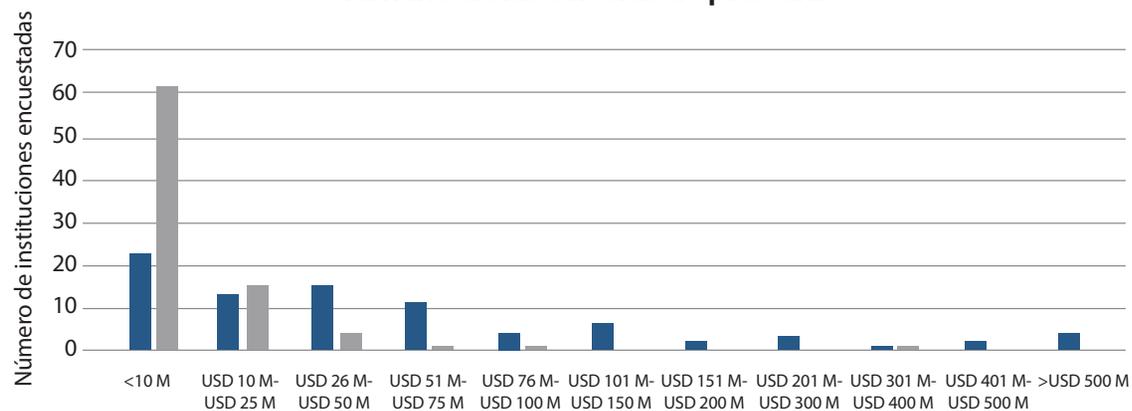
Las instituciones también representan diversos tamaños en términos de activos y carteras. La mayoría de las instituciones encuestadas tienen activos menores a USD 50 millones (64 por ciento), aunque ocho instituciones (principalmente bancos comerciales) tienen activos superiores a USD 200 millones. El sesenta por ciento de las instituciones encuestadas tiene un tamaño de cartera general por debajo de los USD 50 millones, y el 73 por ciento tiene una cartera de microfinanzas para vivienda por debajo de los USD 10 millones. Además, el 91,5 por ciento de los tamaños de las carteras de microfinanzas para vivienda están por debajo del umbral de los USD 25 millones.

Monto de los activos de las instituciones

(en millones de dólares estadounidenses)



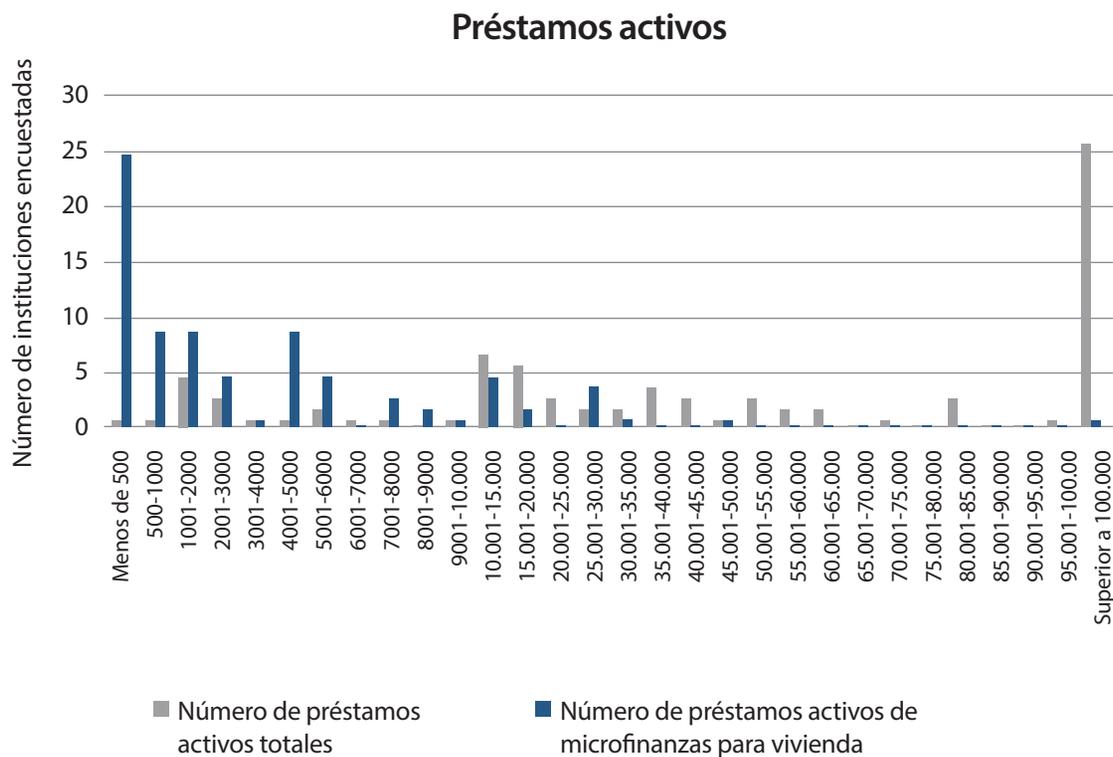
Tamaño de las carteras de préstamo



- Tamaño de la cartera, en dólares estadounidenses
- Tamaño de la cartera de microfinanzas para vivienda, en dólares estadounidenses

Las instituciones encuestadas generalmente son grandes; la cantidad de préstamos activos seleccionada más comúnmente fue “superior a 100.000”. Por el contrario, los productos de vivienda todavía son un producto nuevo, y la mayoría de las instituciones encuestadas tienen menos de 10.000 préstamos para vivienda activos. Sin embargo, el porcentaje de prestatarios que son clientes de microfinanzas para vivienda únicamente, lo que significa que tienen solamente el préstamo de microfinanzas para vivienda con la institución, es de un 22 por ciento, lo que indica que casi un cuarto de clientes están buscando solamente préstamos para mejoramiento de vivienda. En promedio, las microfinanzas para vivienda representan el 16 por ciento de las carteras en general, aunque la opción más elegida para las instituciones encuestadas fue un 5 por ciento de la cartera general. Aquí es donde se encuentra la mayor discrepancia por tipo de institución; la participación de las microfinanzas para vivienda en la cartera en general es la más pequeña en los bancos comerciales (10,7 por ciento) y la más grande en ONG (25 por ciento).

Las instituciones encuestadas han estado en el sector durante diferentes períodos, lo que permite que los resultados cubran instituciones que han estado en funcionamiento desde 1966, junto con otras que solamente tienen 3 años de antigüedad. Respecto a la práctica de microfinanzas para vivienda específicamente, la introducción más temprana del producto en las instituciones encuestadas fue en 1992, y el lanzamiento de microfinanzas para vivienda más reciente fue en 2015.



Información demográfica de los prestatarios de microfinanzas para vivienda

Alcance de mujeres y prestatarios rurales

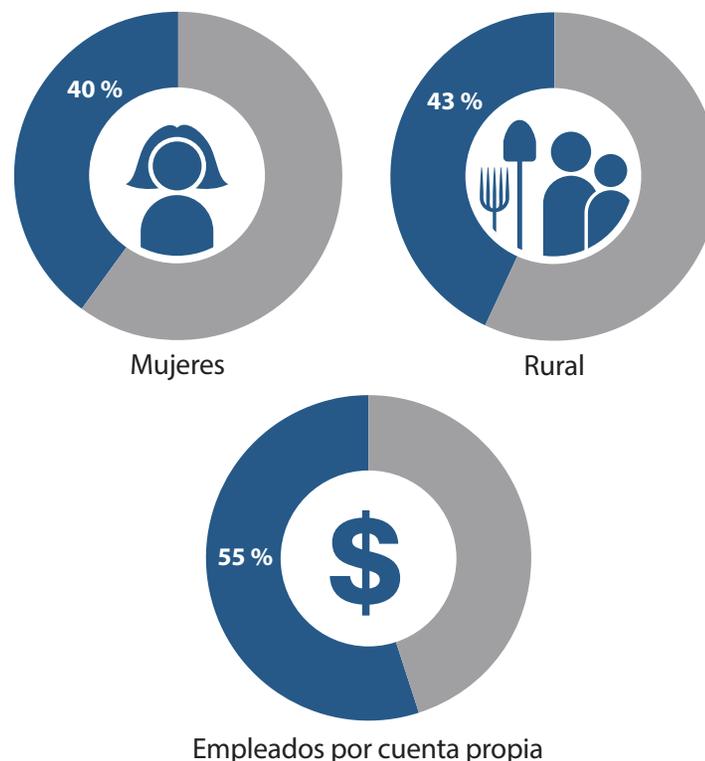
Los prestatarios de las instituciones encuestadas son, en promedio, en su mayoría mujeres (63 por ciento), mientras que los prestatarios de microfinanzas para vivienda son, en promedio, el 40 por ciento mujeres. Sin embargo, como un préstamo para vivienda impacta a toda la familia, las mujeres se ven afectadas indirectamente por un préstamo de microfinanzas para vivienda, incluso cuando no son las prestatarias. Unas pocas instituciones otorgan préstamos solamente a mujeres; 11 de las instituciones encuestadas prestan en un 100 por ciento a mujeres, para sus productos de préstamos en general, y nueve de las instituciones están ofreciendo microfinanzas para vivienda solamente a mujeres prestatarias. Además, 48 de las instituciones encuestadas, más de la mitad, tienen más de 50 por ciento de mujeres prestatarias, y 26 encuestadas para los productos de microfinanzas para vivienda solamente tienen más de 50 por ciento de mujeres prestatarias. La discrepancia más grande en otorgar préstamos a mujeres es regional; la participación más grande de prestatarias puede encontrarse en la región de Asia Pacífico, mientras que la participación más baja es en Asia Central.

Existe pobreza tanto en áreas rurales como urbanas, aunque el acceso a servicios financieros es limitado en áreas rurales, lo que hace que sea importante resaltar el alcance que tienen las instituciones encuestadas en las áreas rurales. Para los productos de préstamos en general, los prestatarios que viven en áreas rurales representan, en promedio, el 57 por ciento de los clientes, y para los productos de microfinanzas para vivienda, el 43 por ciento de los clientes se encuentran en áreas rurales. Las regiones de Asia Central y Asia Pacífico tienen el mayor alcance rural, mientras que las regiones de América del Sur y América Central tienen el más bajo.

Condición socioeconómica de los prestatarios

El atractivo de las microfinanzas para los prestatarios de bajos ingresos proviene de su condición de “no financiados”. La mayoría son empleados por cuenta propia que operan una empresa pequeña que no siempre les ofrece un ingreso constante o confiable. Al analizar las instituciones encuestadas, los prestatarios empleados por cuenta propia componen, en promedio, el 73 por ciento de los

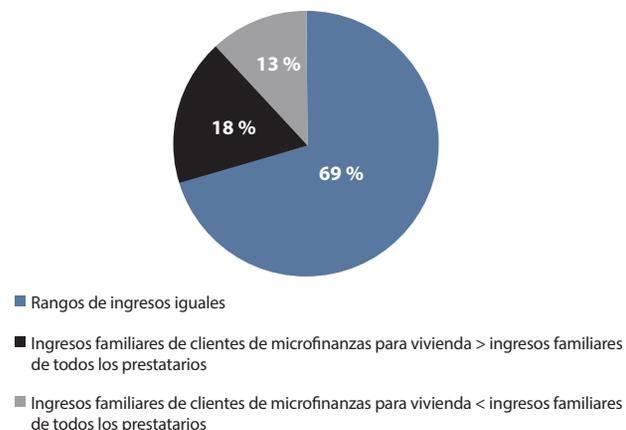
Indicadores demográficos



clientes de la cartera general y el 55 por ciento de los clientes de la cartera de microfinanzas para vivienda. Cincuenta y nueve instituciones encuestadas indican que más del 50 por ciento de su base de clientes son empleados por cuenta propia y 43 instituciones manifiestan que más del 50 por ciento de su base de clientes de microfinanzas para vivienda son empleados por cuenta propia.

Los ingresos de la familia no variaron demasiado entre los clientes de la cartera de préstamos generales y la cartera de microfinanzas para vivienda exclusivamente. Cincuenta y siete instituciones brindaron los mismos rangos de ingresos para la base de clientes en general y los clientes de microfinanzas para vivienda exclusivamente, aunque es posible que ambos grupos de clientes se encuentren en polos opuestos de los rangos. Quince instituciones proporcionaron rangos de ingresos familiares mayores para sus clientes de microfinanzas para vivienda, mientras que 11 ofrecieron rangos de ingresos familiares mayores para los clientes de préstamos en general. Cuarenta instituciones encuestadas, casi la mitad, manifiestan que todos los prestatarios tienen un ingreso familiar promedio que se encuentra por debajo de USD 3000 al año. Al evaluar los grupos situados más cerca de la “base de la pirámide”, 27 de las instituciones consideran que sus clientes tienen un ingreso familiar promedio por debajo de los USD 1000 al año y 29 situaron a sus clientes de microfinanzas para vivienda dentro del mismo rango salarial. Además, 13 de las instituciones encuestadas manifestaron que sus clientes tienen ingresos familiares por debajo de los USD 500 al año y 12 informaron esa misma cifra para sus clientes de microfinanzas para vivienda.

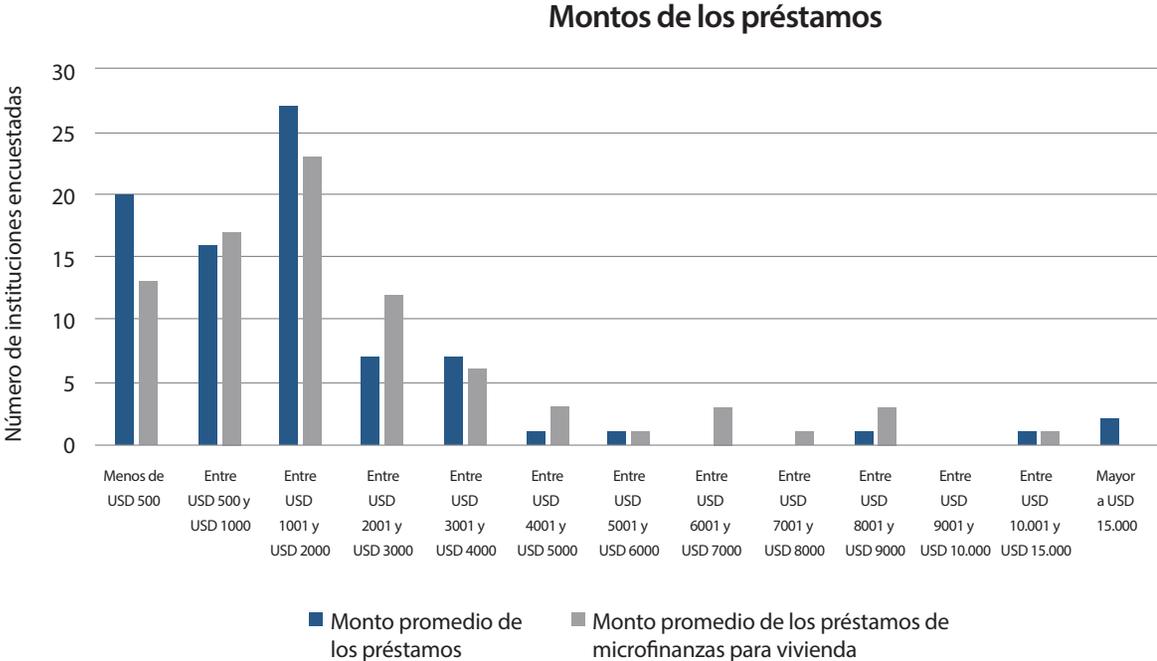
Ingresos familiares anuales de todos los prestatarios en comparación con los prestatarios de microfinanzas para vivienda



Información del producto de préstamo

Montos de los préstamos

Los montos mínimos para préstamos de microfinanzas para vivienda y otros tipos de préstamos se encontraron por debajo del umbral de los USD 500 y algunas instituciones ofrecían préstamos menores a USD 100. Los montos máximos de los préstamos ofrecidos para los productos de préstamos en general superaron el rango de los USD 10.000 para más de la mitad de las instituciones encuestadas, e incluso algunos superaron el umbral de USD 100.000; no obstante, los montos de préstamos máximos habituales de las instituciones encuestadas se encontraron más próximos a USD 20.000. En el caso de las microfinanzas para vivienda, el monto máximo más común del préstamo seleccionado fue USD 5000, aunque casi la mitad manifestó un monto máximo de préstamo superior a USD 6000 y un tercio mencionó un máximo mayor que USD 10.000. Ante tanta variedad, también se pidió a las instituciones encuestadas que indicaran el monto promedio del préstamo. La mayoría de las instituciones encuestadas informaron que en su caso el monto promedio del préstamo tanto para los productos en general como para los productos de microfinanzas para vivienda se situaba en el rango de los USD 1001 a USD 2000. En cuanto a los productos de préstamos en general, el monto promedio de préstamo más popular que se seleccionó se encontró por debajo de

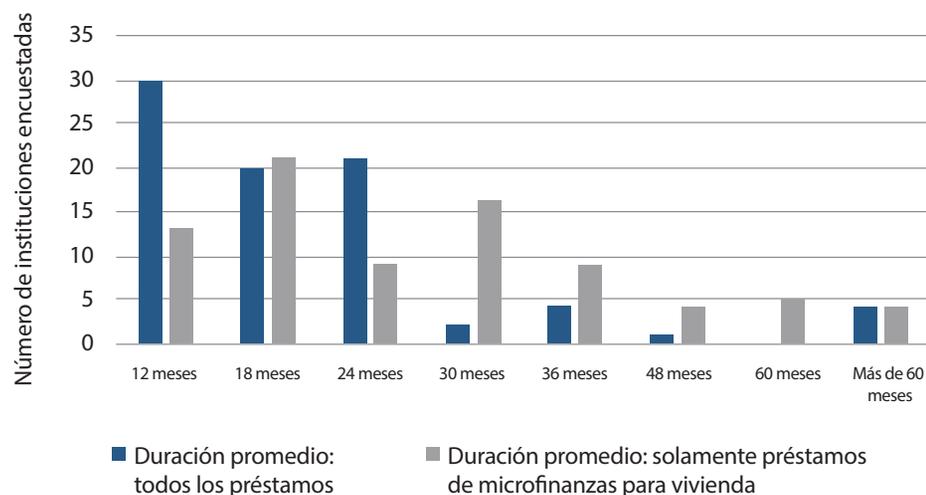


los USD 500, mientras que en lo relativo a las microfinanzas para vivienda, el rango de montos promedio de préstamo seleccionado con mayor frecuencia fue de entre USD 500 y USD 1000. La tercera respuesta más popular fue de entre USD 500 y USD 1000 para productos de préstamos en general, y en el caso de las microfinanzas para vivienda, se situó por debajo de los USD 500. Por consiguiente, la mayoría de las instituciones encuestadas proporcionan a sus prestatarios préstamos relativamente pequeños, independientemente de si se trata de clientes de microfinanzas para vivienda. Únicamente dos instituciones manifestaron tener un monto promedio de préstamo superior a los USD 15.000 y en el caso de las microfinanzas para vivienda, el rango de montos promedios de préstamos de mayor volumen que se seleccionó fue de entre USD 10.000 y USD 15.000.

Duración de los préstamos y tasas de interés

Se pueden encontrar algunas distinciones en la duración y las tasas de interés de los préstamos de los diferentes productos. La encuesta estableció que los productos de microfinanzas para vivienda presentan duraciones de préstamo mayores que otros productos; 46 instituciones informaron una duración de préstamo más prolongada para sus productos de microfinanzas para vivienda, y 29 instituciones manifestaron las mismas duraciones de préstamo para los productos de microfinanzas para vivienda y los productos de préstamos en general. Solamente seis instituciones informaron una menor duración del préstamo para el producto de microfinanzas para vivienda. La mayoría de las instituciones encuestadas seleccionaron una duración de préstamo de 18 meses (21 instituciones) o de 30 meses (16 instituciones) en el caso de los productos de microfinanzas para vivienda. En cuanto a otros productos de préstamo, las instituciones ofrecen duraciones menores, en las cuales la más popular son 12 meses (30 instituciones) y 24 meses (21 instituciones). De hecho, el 85 por ciento se situó en la duración de 24 meses o por debajo de ella en lo relativo a los productos de préstamos en general.

Duración de los préstamos



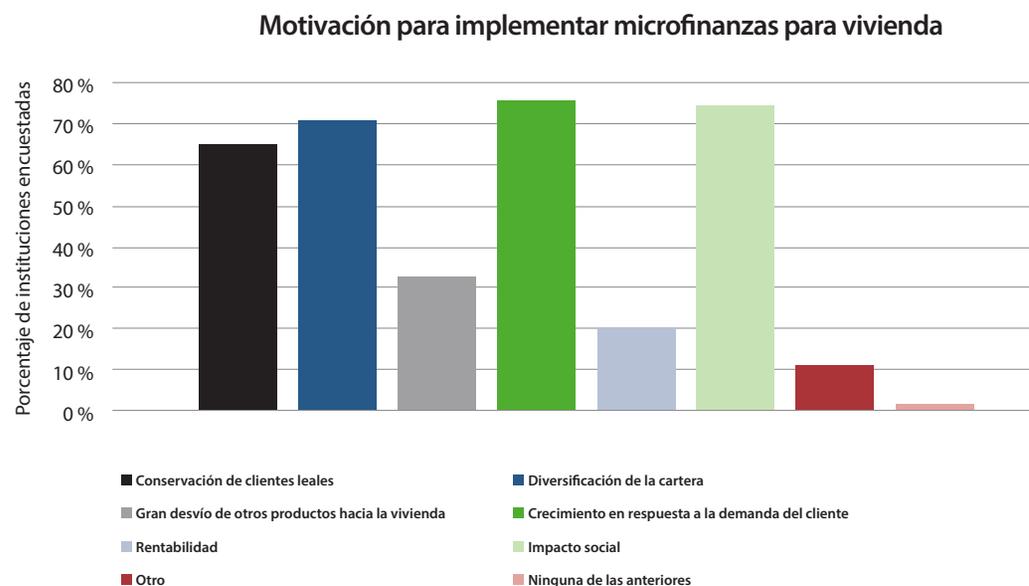
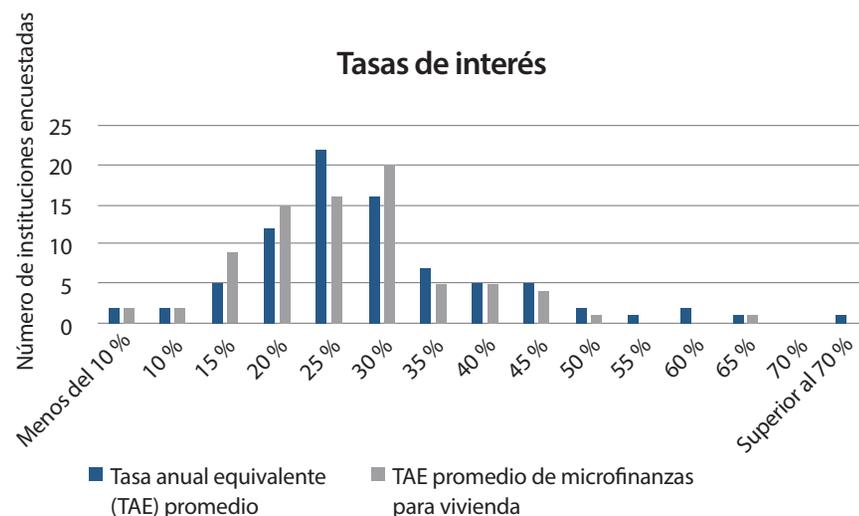
Duraciones promedio de préstamos



La encuesta también determinó que las instituciones tienden a cobrar tasas de interés iguales o inferiores para el producto de microfinanzas para vivienda. Treinta y ocho instituciones encuestadas brindan las mismas tasas de interés para ambos grupos de productos y 34 instituciones manifestaron una tasa de interés menor para los productos de microfinanzas para vivienda. Sesenta y cuatro instituciones ofrecen tasas de interés al 30 por ciento o por debajo de esta cifra para los productos de microfinanzas para vivienda, en comparación con 57 instituciones que brindan dichas tasas en otros productos de préstamos. Además, siete instituciones ofrecen tasas de interés del 50 por ciento o más para los productos de préstamos en general, en comparación con tan solo dos que informan dichas tasas de interés para los productos de microfinanzas para vivienda. Sin embargo, las tasas de interés más populares informadas sin importar el tipo de producto fueron del 25 por ciento y del 30 por ciento, las cuales representan al grueso de las instituciones encuestadas (cerca del 50 por ciento).

Posicionamiento de microfinanzas para vivienda como parte del total de las carteras de préstamo

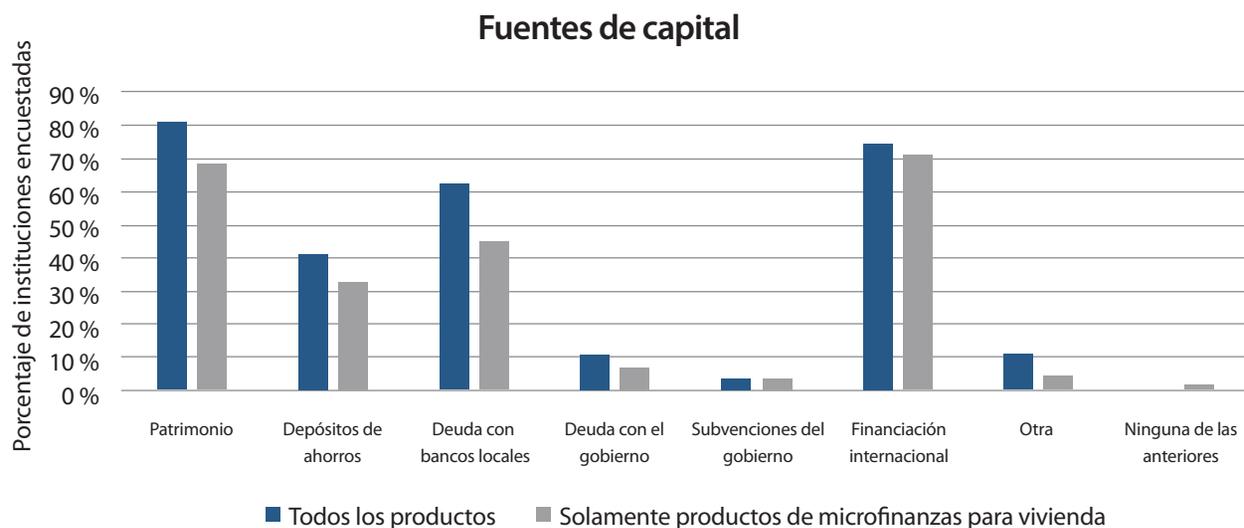
Para comprender la motivación y el financiamiento de estas instituciones respecto a los productos de microfinanzas para vivienda, la encuesta solicitó a las instituciones encuestadas que identificaran las razones de por qué la institución introdujo un préstamo de microfinanzas para vivienda y divulgaran las fuentes de financiación de los productos de microfinanzas para vivienda. Según los resultados de la encuesta, las instituciones encuestadas que implementaron microfinanzas para vivienda han logrado un equilibrio entre satisfacer las demandas de los clientes y contribuir con el impacto social. Las instituciones posicionaron el “impacto social” como uno de los motivos



más importantes para introducir un producto de microfinanzas para vivienda, junto con la “diversificación de la cartera”, el “crecimiento en respuesta a las demandas de los clientes” y la “conservación de clientes leales”. Al evaluar estas opciones de respuesta por región y tipo de institución, la “demanda del cliente” y el “impacto social” con frecuencia se sitúan entre las dos respuestas más seleccionadas. En tal sentido, las microfinanzas para vivienda se ofrecen a nuevos clientes en el 83 por ciento de las instituciones encuestadas y, para el 82 por ciento de dichas instituciones, las microfinanzas para vivienda se emplean para realizar ventas cruzadas o comercializar otros productos de préstamo entre estos nuevos clientes. Para financiar las microfinanzas para vivienda, las instituciones encuestadas en gran medida dependen de financiación internacional (71 por ciento) y el patrimonio (69 por ciento), lo cual no difiere demasiado de las fuentes de financiación de los productos de préstamos en general, en los que el patrimonio es la respuesta más elegida. Los bancos comerciales proporcionaron un valor atípico para la respuesta a esta pregunta; en lugar del patrimonio y la financiación internacional, todos los bancos comerciales encuestados manifestaron usar depósitos de ahorros para financiar los productos, incluidas las microfinanzas para vivienda.

El 83 %

de las instituciones encuestadas ofrecen microfinanzas para vivienda a nuevos clientes



Requisitos y procesos de préstamos

Al igual que en la sección anterior, esta parte de la encuesta no encontró muchas diferencias entre las prácticas de otorgamiento de préstamos de microfinanzas para vivienda respecto a otros productos.

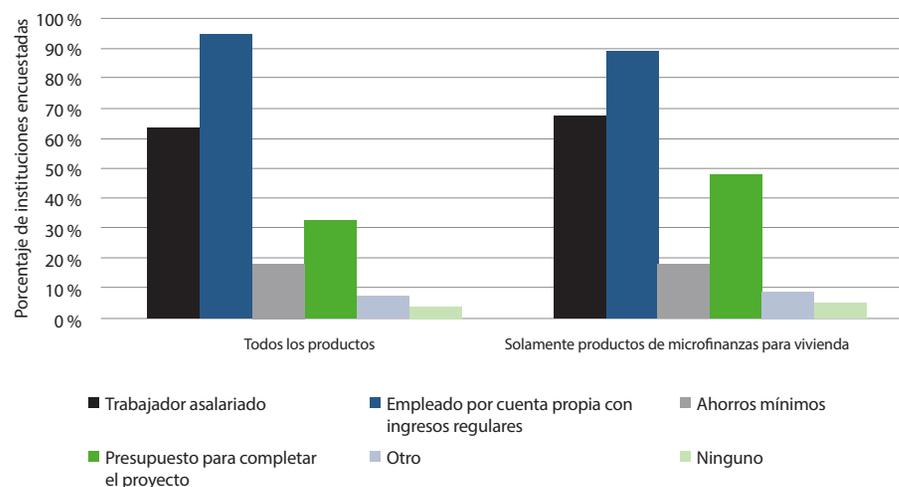
Requisitos financieros y garantía

Los requisitos de préstamos financieros seleccionados por las instituciones encuestadas fueron uniformes; la opción más seleccionada fue “empleado por cuenta propia con ingresos regulares”. Este requisito de préstamos financieros fue seleccionado para productos de préstamos en general por el 95 por ciento de las instituciones encuestadas y, en el caso de los productos de préstamos de microfinanzas para vivienda, por el 89 por ciento. Otra opción de respuesta seleccionada con frecuencia fue “trabajador asalariado”, que fue elegida por el 64 por ciento de las instituciones encuestadas como requisito para un producto de préstamo en general y por el 67 por ciento para un préstamo de microfinanzas para vivienda. En el caso de la garantía, las dos opciones de respuesta más seleccionadas tanto para los productos de préstamos en general como para los productos de microfinanzas para vivienda fueron “historial crediticio” (más del 80 por ciento de las instituciones encuestadas) y “co-deudor o garante” (más del 65 por ciento). En cuanto a los productos de préstamos en general, más del 50 por ciento de las instituciones encuestadas seleccionó “referencias” como otro método popular de garantía. En el caso de los préstamos de microfinanzas para vivienda, la tercera opción de respuesta más popular fue “título de propiedad y acuerdo de compra de terreno”, que fue elegida por el 61 por ciento de las instituciones encuestadas. Las respuestas fueron diferentes en la región de África-Medio Oriente, donde algunas instituciones encuestadas seleccionaron “título de propiedad o acuerdo de compra de terreno” como el requisito más importante de garantía.

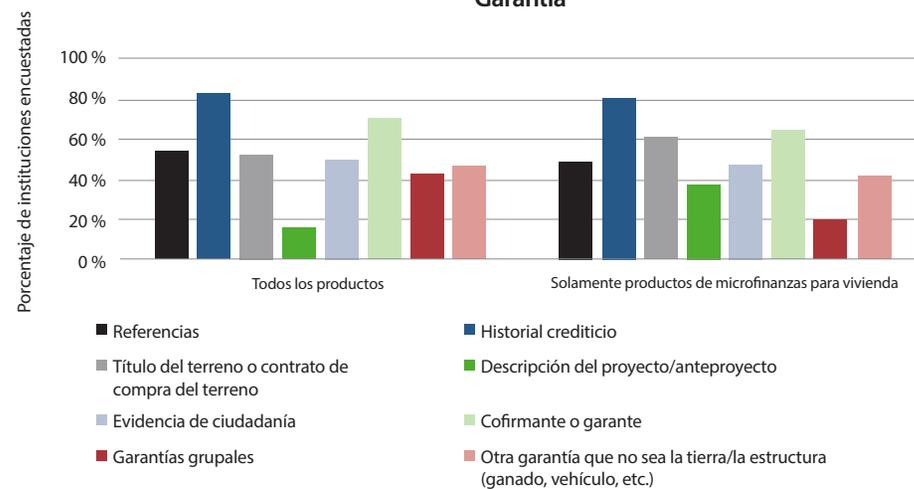
Procesos de desembolso y prácticas de pago

El proceso de préstamo habitualmente demora menos de dos semanas desde la solicitud hasta el desembolso, independientemente de si el producto es un préstamo de microfinanzas para vivienda, y el método de desembolso consiste en proporcionar el monto completo en efectivo al prestatario con un plan mensual de pago. Las fuentes de los pagos son también muy similares en ambos grupos de prestatarios: “ingresos por el negocio local” es la fuente más habitual de pago, seguida por “salarios”. Aproximadamente un tercio de las instituciones

Requisitos financieros para el préstamo

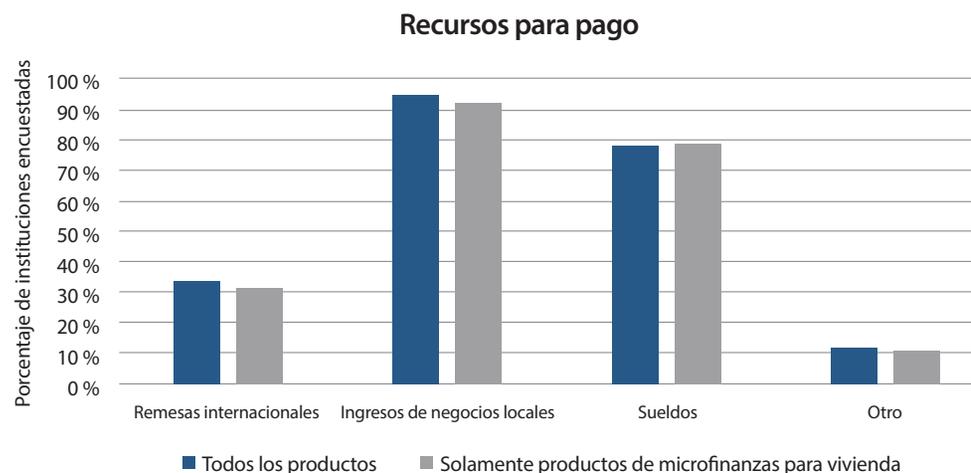


Garantía



encuestadas también seleccionó “remesas internacionales” como fuentes de pago para ambos tipos de préstamos.

Las instituciones confirmaron la uniformidad de sus prácticas tanto para las microfinanzas para vivienda como para otros préstamos, informando que los préstamos de microfinanzas para vivienda son administrados por ejecutivos o asesores de préstamos de múltiples productos, y solo el 18 por ciento de las instituciones encuestadas cuenta con ejecutivos o asesores de préstamos especializados, dedicados a las microfinanzas para vivienda. Todas salvo dos instituciones (98 por ciento) hacen seguimiento al uso del préstamo para asegurar que el préstamo de microfinanzas para vivienda se emplea para el propósito establecido. Para llevar a cabo este seguimiento, 41 de las instituciones encuestadas realizan visitas en campo y supervisión in situ, y otras 21 manifestaron que supervisan el préstamo pero no especificaron de qué forma. Lo interesante es que dos instituciones informaron que tienen la capacidad para verificar el uso del préstamo a través del programa de asistencia técnica y la asistencia para la construcción, y tres otras instituciones usan proveedores de materiales a fin de garantizar que el préstamo de microfinanzas para vivienda se emplee según se previó.



El 98 %

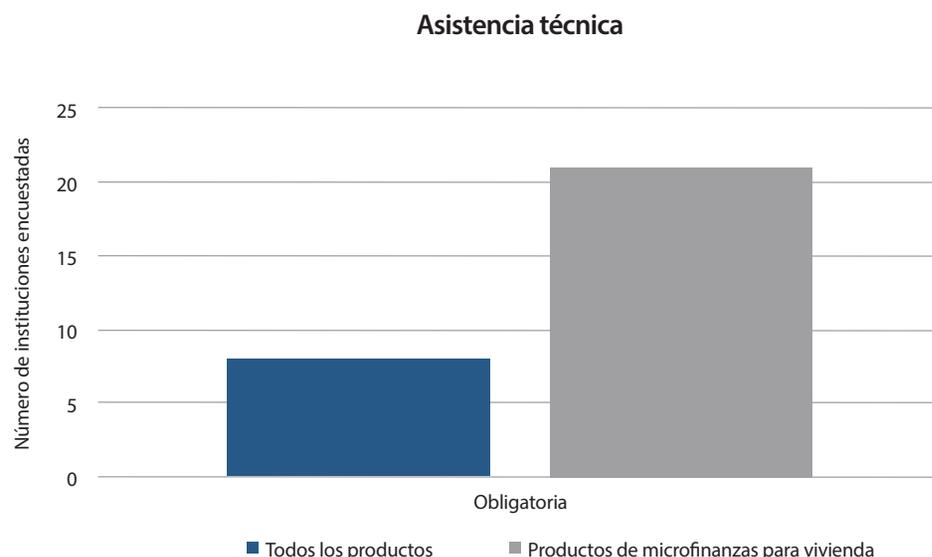
de las instituciones
realiza un seguimiento
del uso del préstamo
para microfinanzas
para vivienda

Asistencia técnica para los prestatarios

El otorgamiento de productos de préstamo junto con otros componentes no financieros ha constituido una práctica común dentro del sector de las microfinanzas. Quienes brindan servicios de asesoramiento a las instituciones financieras para el desarrollo de productos de microfinanzas para vivienda (por ejemplo, Comunidades Globales, y el Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad Internacional, entre otros) han promovido una variedad de servicios de asistencia técnica no financieros con el fin de aumentar la calidad de los mejoramientos de viviendas que se realizan con préstamos de microfinanzas para vivienda. Por lo tanto, resulta importante para la encuesta comprender las prácticas de asistencia técnica de las instituciones financieras encuestadas.

La encuesta encontró que 54 de las instituciones encuestadas (65 por ciento) ofrecen asistencia técnica, lo cual se divide casi de manera equitativa entre quienes ofrecen asistencia técnica para todos los productos de préstamos (28 encuestadas) y las que ofrecen asistencia técnica solamente para los productos de microfinanzas para vivienda (26). Una distinción interesante para destacar en esta sección es que siete de las ocho instituciones sudamericanas y la mitad de las instituciones de Europa del Este y el Cáucaso informaron que no proporcionan ningún tipo de asistencia técnica. Para las que ofrecen asistencia técnica, habitualmente se trata de un servicio opcional, aunque en el caso de los productos de préstamos de microfinanzas para vivienda, puede ser obligatorio. En tal sentido, la asistencia técnica se ofrece en la mayoría de los casos como servicio gratuito para los clientes, aunque unas pocas instituciones encuestadas (cuatro para todos los productos, ocho para microfinanzas para vivienda) cobran una parte de su costo y otras (una para todos los productos, cinco para microfinanzas para vivienda únicamente) exigen que los clientes paguen el costo total del servicio.

Respecto al producto de microfinanzas para vivienda, a las instituciones encuestadas se les pidió que seleccionaran los tipos de servicios de asistencia técnica que ofrecen. Las opciones proporcionadas fueron “elaboración preliminar del proyecto”, “asesoramiento para la construcción”, “elaboración



“Algunos clientes se instruyen y se sienten agradecidos a partir del asesoramiento y las técnicas de construcción; el asesoramiento ayuda a los clientes a reducir el costo de la construcción; los clientes que aceptan asesoramiento mejoran la calidad de las estructuras”.

del presupuesto”, “formación en finanzas personales (centrada en el pago del préstamo)”, “habilidades para el mantenimiento de la vivienda” y “asesoramiento/formación legal sobre la tenencia de la vivienda/el título del terreno”. Los resultados establecieron que los servicios de asistencia técnica más habituales son asesoramiento para la construcción (74 por ciento), elaboración del presupuesto (70 por ciento) y formación en finanzas personales (57 por ciento). Otros servicios de asistencia técnica mencionados en la sección para ampliar respuestas incluyeron “formación sobre la calidad de los materiales de construcción”, “preparación de los planos por parte de un ingeniero” y “asistencia en el procesamiento del título de la propiedad”.

Dado que la asistencia técnica es un servicio adaptado a clientes individuales y sus necesidades, a menudo puede ser costosa y difícil de implementar. Por lo tanto, la encuesta ofreció un espacio para que las instituciones encuestadas brindaran información acerca de sus desafíos y sus perspectivas a partir de las experiencias al ofrecer asistencia técnica. Esta retroalimentación cualitativa confirmó que la asistencia técnica es sumamente valorada pero complicada de prestar. Entre los comentarios a favor de la asistencia técnica se incluyen:

- “Mejor desempeño y uso de recursos; mejor calidad de la construcción”.
- “El beneficio adicional que la distingue de los productos ofrecidos por la competencia”.
- “El impacto social creado en la sociedad. Mayor bienestar de las personas”.
- “Algunos clientes se instruyen y se sienten agradecidos a partir del asesoramiento y las técnicas de construcción; el asesoramiento ayuda a los clientes a reducir el costo de la construcción; los clientes que aceptan asesoramiento mejoran la calidad de las estructuras”.
- “El uso eficiente de los recursos; la fidelidad de los clientes; mejores características de productos para el banco y mayor calidad para el cliente”.
- “Los clientes han agradecido los servicios ofrecidos y, en consecuencia, han podido concretar sus sueños a través de la construcción incremental”.

Si bien muchas otras instituciones también informaron altos niveles de satisfacción por parte de los clientes que reciben asistencia técnica y mayor fidelidad de los clientes, no todas las instituciones encuestadas consideraron que la asistencia técnica fuera apreciada por los clientes. Se observó otro tipo de

frustraciones, según se recogen a partir de los siguientes comentarios respecto a los desafíos al prestar asistencia técnica:

- “Las personas no ven un valor en los consejos legales y técnicos, ya que se encuentran principalmente impulsadas por sus pares en las comunidades”.
- “Escasez de personal técnico especializado dentro de la institución financiera”.
- “Capacitamos a los albañiles locales, pero a algunos clientes no les gusta emplear personal de albañilería capacitado y prefieren dar el trabajo a un pariente o un vecino”.
- “Lenguas locales, logística y recursos limitados”.
- “Algunos clientes hacen caso omiso a nuestros consejos”.
- “Crear consciencia entre los clientes acerca de la importancia de la asistencia técnica. Inculcar el proceso de asistencia técnica en las operaciones, lograr que el personal de operaciones tome consciencia de (su) importancia”.
- “Dificultad para realizar un seguimiento de la eficacia y el impacto de la asistencia técnica”.

Por lo tanto, la asistencia técnica parece sumar valor a los préstamos de microfinanzas para vivienda en cuanto a la calidad de la construcción y el impacto social, y también aumenta la fidelidad de los clientes y ofrece una ventaja competitiva respecto a otras instituciones. No obstante, es exigente en lo relativo a la logística, requiere habilidades especializadas y capacitación a nivel institucional y una inversión considerable de tiempo para prestar el servicio y supervisarlos. De hecho, entre las instituciones que no ofrecen asistencia técnica, se brindaron motivos similares para no ofrecerla: falta de capacidad para implementarla, costos y otras limitaciones financieras.

En última instancia, el éxito de la asistencia técnica depende de la aceptación por parte del cliente; cumple con un propósito solamente si el cliente aprecia el servicio y percibe su valor. Se podría argumentar que hacer que los clientes paguen parte del servicio o la totalidad de este (por ejemplo, incorporar un porcentaje marginal a la tasa de interés) podría garantizar que todos los clientes que deseen asistencia técnica puedan obtener acceso a los servicios.

Usos de los préstamos de microfinanzas para vivienda

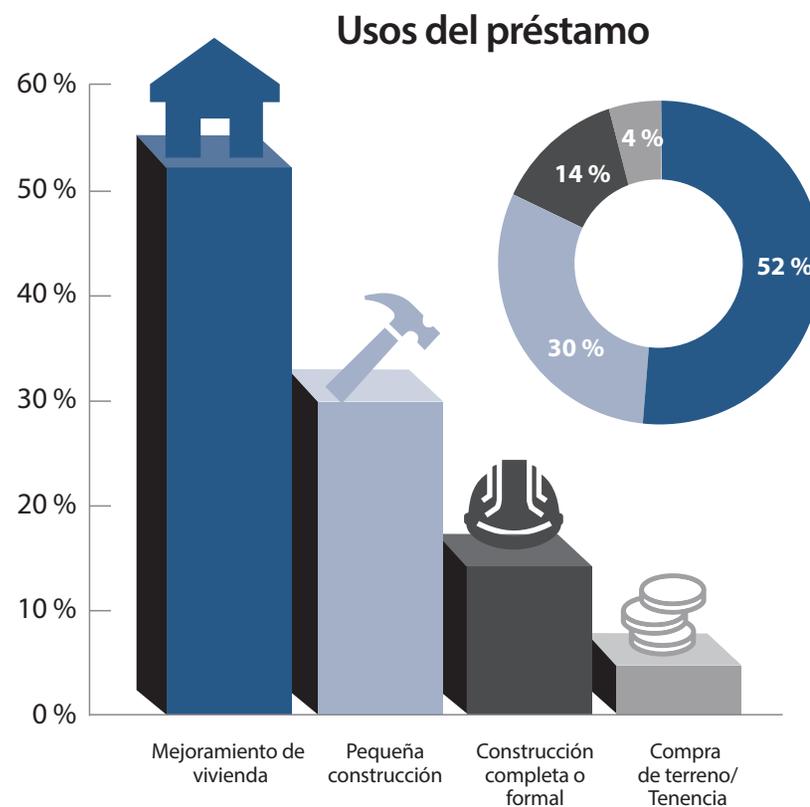
La encuesta ofreció cuatro categorías para establecer prioridades en cuanto a la manera en que se usan los préstamos de microfinanzas para vivienda:

1. Préstamos de mejoramiento de vivienda o MV, que denota renovaciones pequeñas.
2. Préstamos para construcciones pequeñas o CP, que implica proyectos más grandes, tales como la incorporación de una habitación.
3. Construcción de casa completa o proceso formal de construcción, que refleja los préstamos empleados para la construcción de una vivienda completa.
4. Compra de terreno o tenencia, que contempla los préstamos empleados para comprar terrenos (para construir una vivienda) o escritura/título de propiedad plena del terreno.

Los resultados revelaron que, en promedio, el 51 por ciento de los préstamos de microfinanzas para vivienda se usan para la primera categoría, préstamos de mejoramiento de vivienda; el 30 por ciento se usa para la segunda, préstamos para construcciones pequeñas, el 14 por ciento se usa para la construcción de una casa completa o un proceso formal de construcción y el 4 por ciento se usa para la compra de terreno o la tenencia. La evaluación de los usos de los préstamos por región mostró que el porcentaje más grande de los préstamos empleados para la categoría de MV se encuentra en América Central, mientras que el mayor porcentaje de préstamos para CP se encuentra en América del Sur. La construcción de casa completa muestra su porcentaje más grande en Asia-Pacífico, y el mayor porcentaje de compra de terreno o tenencia se observa en África-Medio Oriente. Las futuras encuestas se podrían centrar en las discrepancias regionales de los usos de los préstamos para comprender mejor este hallazgo.

El tema de la tenencia de terreno continúa en la sección Tenencia segura, pero se da inicio a este análisis para demostrar de qué forma los clientes de microfinanzas para vivienda usan préstamos para garantizar la tenencia (a través de las categorías Construcción de casa completa/proceso formal de construcción y Compra de terreno/tenencia). Las regiones que presentan los usos de préstamos de mayor magnitud para estas dos categorías son África-Medio Oriente (29 por ciento) y Asia-Pacífico (28 por ciento); los menores se pueden encontrar en Europa del Este y el Cáucaso (5 por ciento) y América Central (9 por

ciento). Por tipo de institución, con el 26 por ciento, los bancos comerciales tienen la mayor participación de usos de préstamos de microfinanzas para vivienda enfocados en mejoramientos de mayor envergadura o más formales, y las fundaciones representan la menor participación, con el 3 por ciento. Aun así, no existe una fuerte correlación con los montos promedio de préstamos brindados por esos tipos de instituciones, lo cual indica que muchos factores contribuyen con la forma en que los préstamos se emplean.



Derechos sobre la tierra y vivienda

La tenencia del terreno y los derechos sobre la tierra son componentes esenciales al analizar el sector de las microfinanzas para vivienda. Dos consideraciones importantes son la carencia de seguridad de los derechos sobre la tierra para los prestatarios de microfinanzas para vivienda y el enfoque habitual de las instituciones que exigen el título de un terreno para otorgar el préstamo de microfinanzas para vivienda (u otro tipo de préstamo). Las instituciones encuestadas observaron que los requisitos de título de un terreno se fundamentan en su mayoría en las políticas institucionales respecto a las garantías. En tal sentido, la encuesta revisó la seguridad de tenencia de los prestatarios de microfinanzas para vivienda de acuerdo con las instituciones de préstamo.

Cuando se les preguntó si las instituciones financieras evalúan la seguridad de tenencia de los prestatarios de microfinanzas para vivienda, la mayoría (54 instituciones, 65 por ciento de las instituciones encuestadas) informó que sí lo hacen. La mayoría de estas emplean la solicitud del préstamo, pero unas pocas usan otros métodos, los cuales incluyen la verificación de la tenencia de terrenos con autoridades locales, abogados y empresas de títulos, registros de propiedad de terrenos u otros documentos de debida diligencia exigidos para el préstamo. Si bien la mayoría de las instituciones encuestadas evalúan la seguridad de tenencia de un cliente, dos regiones mostraron discrepancias. La mayoría de las instituciones encuestadas de Europa del Este y el Cáucaso (11 de 16) informaron que no evalúan la seguridad de la tenencia, probablemente a raíz de las reformas agrarias que se suscitaron como resultado de la caída de la Unión Soviética. Siete de las 16 encuestadas de América Central tampoco realizan una evaluación y una indicó que no la considera necesaria; otra mencionó que los terrenos de los clientes rurales pertenecen a la comunidad en general.

La encuesta también encontró que si bien la mayoría de las instituciones evalúan la seguridad de la tenencia de los clientes, no necesariamente requieren un título de propiedad plena formal para otorgar un préstamo de microfinanzas para vivienda. Treinta y una de las instituciones encuestadas (37 por ciento) informan que sus instituciones exigen un título de un terreno para otorgar un préstamo de microfinanzas para vivienda, aunque muchas de esas 31 instituciones

Evaluación de la seguridad de la tenencia de los clientes de microfinanzas para vivienda

El 65 %

de las instituciones evalúa la seguridad de la tenencia de sus clientes de microfinanzas para vivienda

encuestadas indicaron que sus instituciones aceptan documentos alternativos para demostrar la tenencia. Cerca del 40 por ciento no exige el título y el 23 por ciento requiere el título del terreno únicamente si el monto del préstamo supera un umbral determinado. La mayor parte de las últimas instituciones encuestadas indicaron que los préstamos que superan los USD 5000 exigen un título, ya que es un monto de préstamo superior al que obtienen los prestatarios habituales de microfinanzas para vivienda, según se vio anteriormente en la sección Montos de los préstamos.

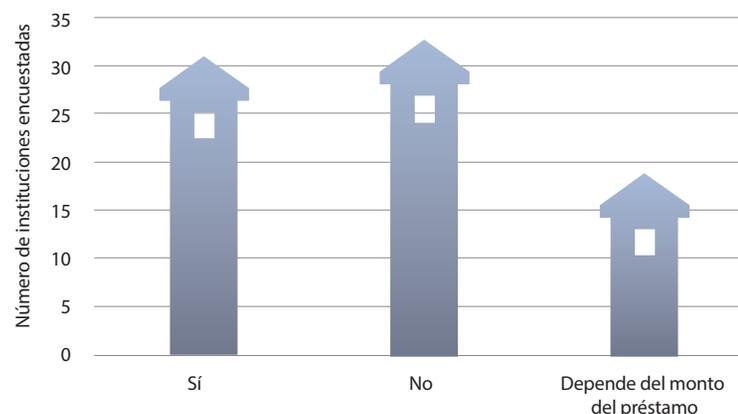
Entre las alternativas formales aceptadas por las instituciones se incluyen:

1. Certificado de registro (61 por ciento).
2. Acuerdo de compra de terreno (54 por ciento).
3. Documento de uso municipal (49 por ciento), y también se aceptan otros comprobantes de tenencia, aunque son menos preferibles.

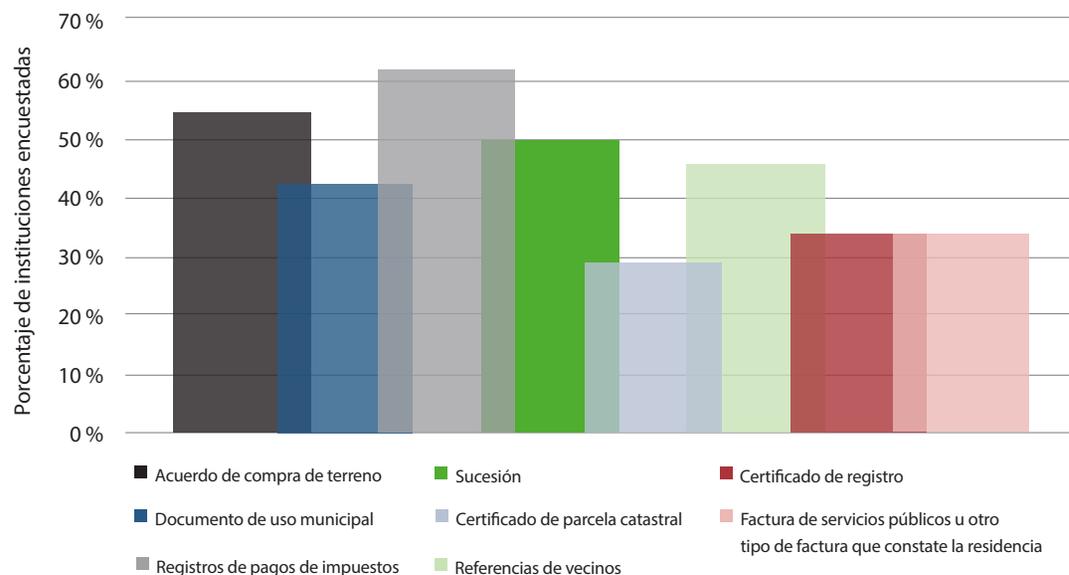
Únicamente 14 instituciones encuestadas (17 por ciento) informaron que no aceptan alternativas formales. Algunas instituciones (48 instituciones o 58 por ciento de las instituciones encuestadas) aceptarían incluso lo que se podría considerar alternativas informales de tenencia de terreno en lugar del título. Por ejemplo, el 46 por ciento de las instituciones aceptan facturas de servicios públicos.

En promedio, las instituciones informaron que el 39 por ciento de los prestatarios de microfinanzas para vivienda podrían entregar un título formal de propiedad plena, el 31 por ciento podría proporcionar una alternativa formal, el 22 por ciento podría presentar únicamente una alternativa

¿Exigen título para un préstamo de microfinanzas para vivienda?



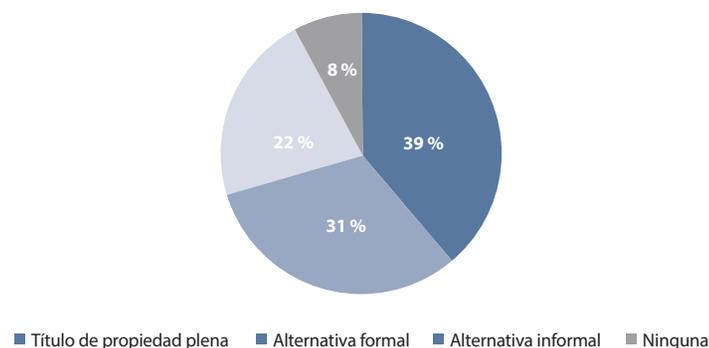
El continuo de derechos sobre la tierra Documentos formales e informales aceptados en lugar de un título



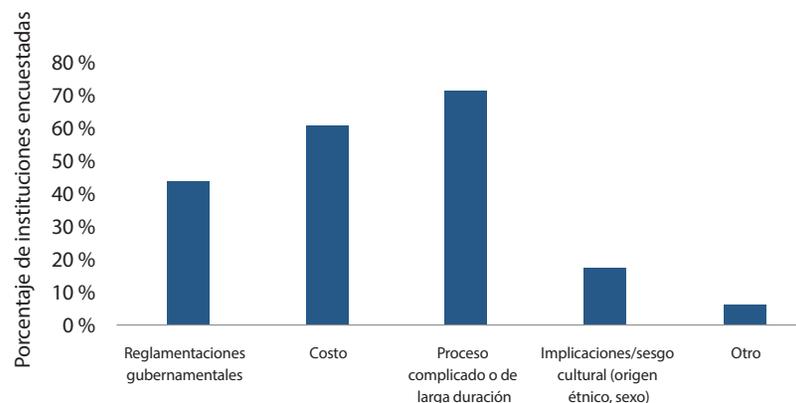
informal y el 8 por ciento no podría brindar ninguna de las opciones. Regionalmente, las instituciones de América Central y América del Sur informaron que más del 40 por ciento de sus clientes tienen la posibilidad de entregar un título formal de propiedad plena y casi ninguno de sus clientes (0 por ciento en América del Sur, 2 por ciento en América Central) no puede proporcionar ningún documento. De manera similar, las instituciones de Asia Central presentan un mayor porcentaje de clientes con posibilidad de proporcionar un título formal de propiedad plena (43 por ciento), una alternativa formal (46 por ciento) o una alternativa informal (11 por ciento), y ningún cliente no puede proporcionar ningún documento. La región de África-Medio Oriente informó tanto el menor porcentaje de clientes que pueden proporcionar un título formal (30 por ciento) como el mayor porcentaje de clientes que no pueden proporcionar ningún tipo de documento en lugar de un título (18 por ciento). Esta distinción regional se correlaciona con la siguiente pregunta en la cual se consultó a las instituciones encuestadas acerca de la base de los requisitos de títulos, y en la que, por mayoría abrumadora, las instituciones eligieron “política institucional”, mientras que la mayor parte de las instituciones de la región de África-Medio Oriente seleccionaron “reglamentaciones gubernamentales”, lo cual indica una mayor barrera respecto a los derechos sobre la tierra en la región.

A fin de determinar si existe una demanda del mercado de protección de los derechos sobre la tierra, la encuesta preguntó a las instituciones si actualmente ofrecen o considerarían ofrecer un producto de préstamo para formalizar documentos de propiedad de terrenos. Treinta y tres instituciones confirmaron interés y 13 informaron que ya ofrecen un préstamo para dichos servicios. Si bien el costo indudablemente puede constituir un obstáculo para la protección de los derechos sobre la tierra, según lo indica el 60 por ciento de las instituciones encuestadas, el mayor desafío que

Condición de tenencia de los clientes de microfinanzas para vivienda



Mayores desafíos que enfrentan los prestatarios para adquirir un título formal



enfrentan sus prestatarios al momento de adquirir derechos formales de terrenos es que la formalización de los terrenos es un proceso complicado y extenso (71 por ciento). En consecuencia, la institución de mejores sistemas, a menudo impulsada por los gobiernos locales, constituye un componente necesario para incrementar los derechos sobre la tierra de las familias de bajos ingresos.

Hábitat para la Humanidad ha explorado algunas otras teorías respecto al mejoramiento de viviendas y una mayor seguridad de tenencia, además de reconocer la necesidad de mejores sistemas gubernamentales de registro de terrenos. Una idea es que cuando una familia invierte en bienes inmuebles,

por ejemplo, una vivienda, existen mayores probabilidades de desear obtener mayores derechos de tenencia. En consecuencia, es posible que las familias estén más dispuestas a buscar mejoras de la tenencia segura al realizar mejoramientos en sus viviendas. Una teoría alternativa sugiere que mejorar la propia vivienda puede brindar a una familia mayores derechos de reclamación a través de posesión adversa, junto con credibilidad para solicitar documentación a autoridades locales de derechos sobre la tierra. Esta teoría se ajusta bien a la idea de que no existen derechos formales e informales binarios sobre la tierra, sino que hay un continuo en el cual las familias se desplazan desde la informalidad hasta la formalidad con el transcurso del tiempo.

Global Land Tool Network y el continuo de los derechos sobre la tierra ⁵

Con frecuencia, la tenencia de terrenos se entiende en términos binarios: formal/informal, legal/extralegal, segura/no segura, *de facto/de jure*. No obstante, en la práctica, entre estos extremos existe un espectro amplio y complejo de acuerdos de tenencia legítimos y adecuados. Pueden estar documentados e indocumentados, y pueden ser formales e informales, para personas y para grupos, incluidos grupos nómadas o residentes de asentamientos informales y demás asentamientos, que pueden ser legales o extralegales. El grado de la seguridad real de tales acuerdos depende de los contextos locales regulatorios, institucionales y de gestión.

El continuo de derechos sobre la tierra es un concepto o una metáfora para comprender y administrar esta vasta complejidad de derechos sobre la tierra. Ofrece un versátil enfoque alternativo para simplemente centrarse en los títulos de propiedad privada que poseen las personas. Se promueve la defensa de los tipos de tenencia que mejor se adecuan tanto a las necesidades sociales, culturales y económicas de comunidades locales como a las necesidades de las autoridades responsables de la administración de terrenos en un momento en particular.

El continuo promueve el reconocimiento y el aumento de la seguridad en todo el espectro, y ofrece la oportunidad de desplazarse entre las numerosas formas de tenencia. Esto brinda a los gobiernos y las partes intervinientes en lo que respecta a los terrenos un enfoque innovador para la concreción de la seguridad de la tenencia a través del reconocimiento, el registro y la administración de una variedad de formas de tenencia de tierras adecuadas y legítimas. Cada vez más este enfoque es implementado por una variedad de partes intervinientes en todo el mundo en iniciativas que apuntan a lograr la seguridad en la tenencia para todos.

Desde una perspectiva operativa, se puede decir que existe un continuo de derechos sobre la tierra cuando se contempla el espectro completo de derechos formales, informales y consuetudinarios dentro de un sistema de administración de información sobre la tierra y cuando una variedad de derechos en un país constituye una reclamación con aplicabilidad legal que puede interponerse y defenderse en un foro, que podría ser un tribunal.

⁵ Fuente: Global Land Tool Network, 2016. Referencias:

- ONU-Hábitat y GLTN. (2012). "Handling Land: Innovative Tools for Land Governance and Secure Tenure." Nairobi: Programa de las Naciones Unidas para Asentamientos Humanos, Instituto Internacional de Reconstrucción Rural, Global Land Tool Network.
- Royston, L. y Du Plessis, J. (2014). "A Continuum of Land Rights: Evidence from Southern Africa." Actas de la Conferencia sobre Tierra y Pobreza de 2014 del Banco Mundial, del 24 al 27 de marzo de 2014.
- Du Plessis, J.; Augustinus, C.; Barry, M.; Lemmen, C.; and Royston, L. (2016) "The Continuum of Land Rights Approach to Tenure Security: Consolidating Advances in Theory and Practice." Actas de la Conferencia sobre Tierra y Pobreza de 2016 del Banco Mundial, del 14 al 18 de marzo de 2016.

Tendencia del mercado de microfinanzas para vivienda

Desempeño de cartera

La encuesta estableció que la calidad de la cartera correspondiente a las microfinanzas para vivienda es mejor que la cartera general; el índice promedio de cartera en riesgo de menos de 30 días o PAR30 del producto de microfinanzas para vivienda es del 2,61 por ciento, en comparación con el 4,92 por ciento de la cartera general. Al analizar estos resultados por tipo de institución y por geografía, siguen siendo los mismos. Las carteras de microfinanzas para vivienda presentan de manera abrumadora cifras menores de PAR30. La región de Asia-Pacífico informó una proporción de PAR30 particularmente baja tanto para la cartera en general como para la de microfinanzas para vivienda; en cambio, las instituciones de Asia Central mostraron proporciones de PAR30 superiores, que podrían ser el resultado de la reciente crisis económica que afecta a la región.

Estrategia de crecimiento e innovación de los productos

La mayoría de las instituciones destacó que las carteras de microfinanzas para vivienda (como porcentaje de las carteras generales) muestran un crecimiento (68 por ciento) o al menos se mantienen en el mismo nivel (23 por ciento). De hecho, como se mencionó en la sección Cobertura de la encuesta, el porcentaje de prestatarios que son exclusivamente clientes de microfinanzas para vivienda, es decir, que únicamente tienen en la institución un préstamo de microfinanzas para vivienda, es del 22 por ciento y, en promedio, las microfinanzas para vivienda representan el 16 por ciento de las carteras generales.

CASO DE MICROFINANZAS PARA VIVIENDA: MIBANCO

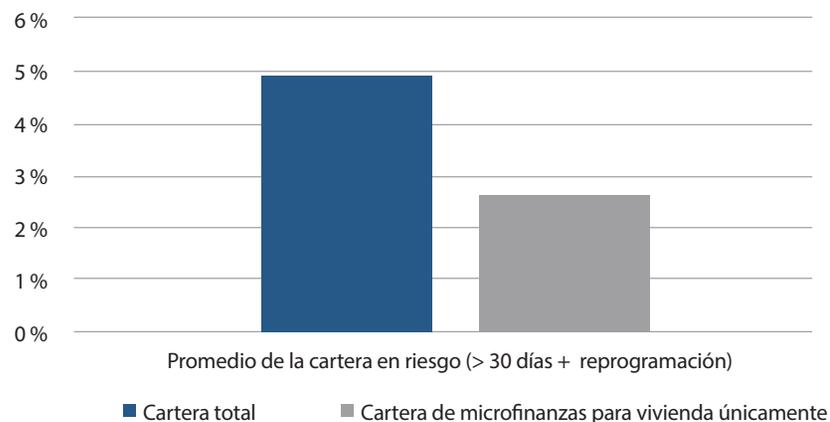
En 2009, el banco peruano de microfinanzas Mibanco (adquirido por Edyficar en 2014) trabajó con el Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad a fin de desarrollar un nuevo producto de microfinanzas para vivienda que incluyera la asistencia técnica no financiera para los prestatarios.

Durante el piloto, la base de clientes de microfinanzas para vivienda de Mibanco aumentó de 100 a 10.200 por mes. De manera paralela, los préstamos desembolsados también se incrementaron de USD 210.000 a USD 2,1 millones todos los meses. La encuesta estableció que Mibanco posee más de 100.000 préstamos activos de microfinanzas para vivienda, que en su mayoría se emplean para proyectos de construcción pequeños. En la actualidad, la institución experimenta un éxito y un

crecimiento constantes. Mibanco fue una de las pocas instituciones que informó poseer activos superiores a los USD 500 millones y tuvo la cartera de microfinanzas para vivienda de mayor volumen informada en la encuesta de este año.

La cartera de microfinanzas para vivienda de Mibanco presenta un buen desempeño; su proporción de cartera en riesgo de menos de 30 días (PAR30) fue inferior a aquella de la cartera de préstamos generales de Mibanco. La institución fue una de las pocas que ofrece una tasa de interés ligeramente superior para los productos de microfinanzas para vivienda e informó que el producto de microfinanzas para vivienda fue más rentable que sus otros productos de préstamos. En tal sentido, Mibanco pretende ampliar el tamaño de la cartera extendiendo el producto a nuevas demografías y áreas.

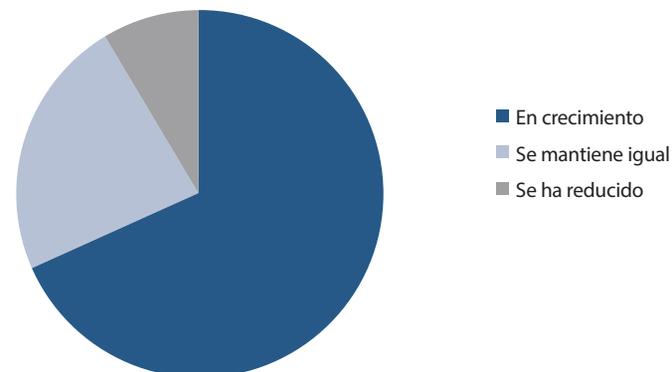
Proporciones de carteras en riesgo



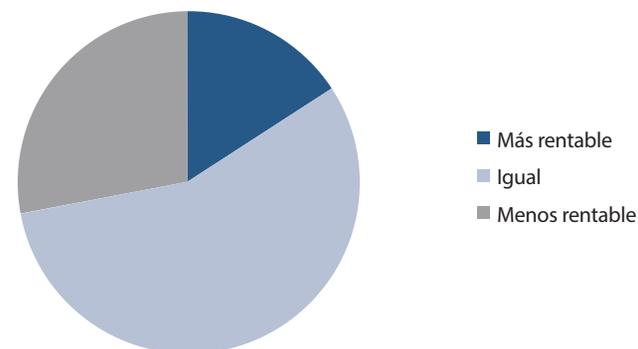
En cuanto a la rentabilidad, las microfinanzas para vivienda se consideran igualmente rentables que otros productos de préstamos en el 56 por ciento de las instituciones. Solo el 16 por ciento de las instituciones manifestó que las microfinanzas para vivienda son más rentables que los otros productos, y el 28 por ciento indicó que eran menos rentables. Si regresamos a la sección Información de productos de préstamo, observaremos que la rentabilidad se correlaciona directamente con las tasas de interés que se cobran. Una institución que informó que las microfinanzas para vivienda son menos rentables que sus otros productos cobra una tasa de interés por debajo del 10 por ciento para el producto de microfinanzas para vivienda, en comparación con las tasas de interés por encima del 70 por ciento correspondiente a los otros productos de préstamos. Al analizar las instituciones que manifestaron tanto las tasas de interés como la rentabilidad de las microfinanzas para vivienda, 17 de las 22 instituciones (77 por ciento) que consideran que las microfinanzas para vivienda son menos rentables ofrecen tasas de interés menores para el producto de microfinanzas para vivienda. Las cinco restantes ofrecen las mismas tasas de interés independientemente del tipo de producto. Lo interesante es que tres de las instituciones que observaron que las microfinanzas para vivienda eran más rentables ofrecían tasas de interés menores para el producto de microfinanzas para vivienda. Futuros aprendizajes se podrían centrar en un análisis más profundo a fin de determinar de qué forma las instituciones financieras que cobran tasas de interés menores pueden lograr rentabilidad, cuántas ventas cruzadas de otros productos se logran a través del producto de microfinanzas para vivienda, cuánto tiempo se requiere para alcanzar el punto de equilibrio (y cuándo se torna rentable) y si este modelo de préstamo se puede replicar.

Dada la calidad de la cartera y la rentabilidad del producto de microfinanzas para vivienda, no es de sorprender que las instituciones encuestadas también informaran de manera abrumadora que sus instituciones ampliarán el monto del producto de microfinanzas para vivienda (80 por ciento) y planean ampliarlo a nuevas demografías y áreas (63 por ciento). Los planes de expansión incluyen la implementación del producto en todas las sucursales (o bien ofrecerlo a todos

Crecimiento de las microfinanzas para vivienda como parte de la cartera



Rentabilidad de las microfinanzas para vivienda en comparación con otros productos de préstamos

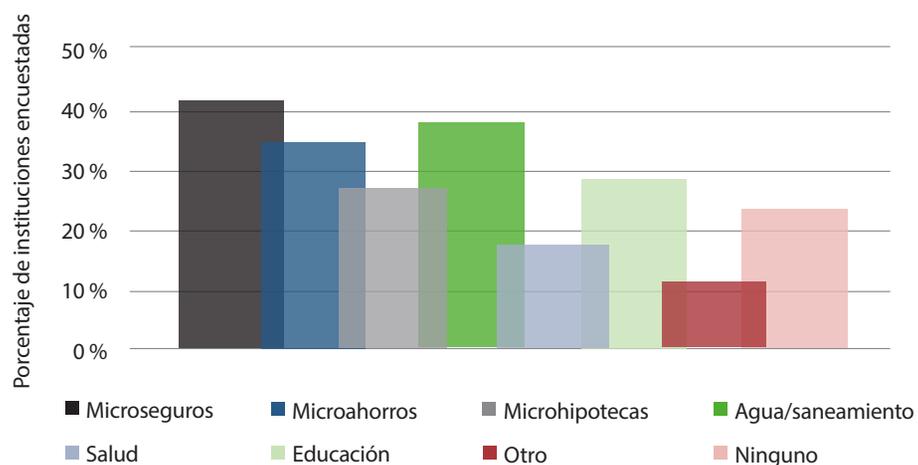


los clientes) y la ampliación a áreas rurales, campos de refugiados o áreas con baja penetración. Un comentario interesante que se brindó destacó que los planes de expansión de la institución incluyen el establecimiento de alianzas con proveedores de materiales para obtener descuentos para los clientes. La porción más grande de las respuestas contrarias a la expansión de la cartera de microfinanzas para vivienda provinieron de las regiones de Asia Central (la mitad) y Europa del Este y el Cáucaso (12 de 16), probablemente como resultado de la reciente crisis económica que enfrentan dichas regiones. Aun así, el 93 por ciento de todas las instituciones encuestadas incluyeron las microfinanzas para vivienda en el plan empresarial de la institución.

La encuesta también analizó la forma en que las instituciones ampliarán el alcance de las microfinanzas para vivienda y si tienen planes para implementar otros productos relacionados con las viviendas con impacto social. Tales productos incluyen microseguros, microahorros, microhipotecas, salud, educación, y agua, saneamiento e higiene o WASH (Water, Sanitation and Hygiene). En las respuestas de la encuesta, los microseguros se ubicaron en el primer lugar; el 41,5 por ciento de las instituciones consideran agregarlos, seguidos por WASH (37,8 por ciento) y microahorros (34 por ciento). Los productos de préstamos “ecológicos”, incluidos aquellos destinados a dispositivos solares, de energía renovable y demás dispositivos ecológicos, se encontraron dentro de las otras respuestas proporcionadas por las instituciones.

Sin embargo, el sector todavía tiene desafíos; en su gran mayoría, las instituciones tienen limitaciones de capital que evitan la ampliación del producto de microfinanzas

Nuevos productos para complementar las microfinanzas para vivienda



“Los préstamos para vivienda y para consumo tienen la tasa más baja de préstamos no recuperables”.

para vivienda. Una de las instituciones encuestadas escribió que el producto de microfinanzas para vivienda se “suspendió a raíz de falta de fondos a pesar del hecho de que aún existe una enorme demanda de préstamos para la vivienda”. Cerca del 40 por ciento de las instituciones encuestadas manifestó que la falta de capital era un desafío; otros desafíos incluyeron la falta de disponibilidad de terrenos o títulos (30 por ciento) y el deseo de centrarse en otros productos (25,6 por ciento).

La pregunta final de la encuesta ofrecía una plataforma abierta para que las instituciones encuestadas compartieran ideas que tal vez no hubieran sido recogidas en las preguntas de la encuesta. Los comentarios demostraron el valor del producto para la institución, incluida la forma en que las microfinanzas para vivienda ayudan a las instituciones a conservar clientes y entablar relaciones con ellos. Respecto a las características de la cartera, los comentarios incluyeron que “los préstamos para vivienda y de consumo presentan la menor tasa de préstamos no recuperables” y que las microfinanzas para vivienda “ayudan en la diversificación del riesgo de préstamos de microempresas”, lo cual profundiza la demostración de la importancia del producto desde un punto de vista empresarial.

En esta sección, las instituciones presentaron algunas otras perspectivas destacables. Una institución mencionó la necesidad de recopilar información sobre la gestión y la administración de las tierras, lo cual ayudaría a conocer de qué forma otros países resuelven los problemas de registros de terrenos a los que se enfrentan los prestamistas de microfinanzas para vivienda.

Finalmente, las respuestas reconocieron el valor del producto para el prestatario final y cómo las microfinanzas para vivienda mejoran los ingresos. Una institución encuestada escribió que “este producto es muy importante porque las personas sin hogar [pueden] terminar [su] vivienda... con agua potable, baños y estufas solares y mejoradas”.

“Los impactos son:

1. Mejora de la calidad de vida o la felicidad **2.** Mejora de la salud o de los riesgos de salud **3.** Seguridad **4.** Mejor seguridad de la tenencia **5.** Mejora de las oportunidades **6.** Mejoramiento de la educación **7.** Mejora de las oportunidades económicas y el estatus social. **Uno de los principales desafíos del producto de microfinanzas para vivienda es el asesoramiento sobre construcción y la capacidad para hacer un seguimiento y lograr entender el valor agregado de este para el cliente”.**

Conclusión

La primera edición de esta encuesta, en 2014, sentó la base para comprender la posición de las microfinanzas para vivienda en las carteras de las instituciones financieras en todo el mundo. La encuesta de este año, la edición 2015-16, amplió su alcance para permitir la realización de un análisis más profundo de la práctica de microfinanzas para vivienda. También alcanzó a más instituciones en una mayor cantidad de países y regiones de todo el mundo, con tamaños de activos y carteras de clientes diversos, licencias y estructuras legales, y años de experiencia en el sector, lo que proporciona una representación más significativa del sector.

Tanto la encuesta del año pasado como la de este año confirman que el producto de préstamos de microfinanzas para vivienda se está expandiendo a causa de la demanda de los clientes, y que presenta una potencial oportunidad comercial para los prestamistas de microfinanzas. Funciona para diversificar carteras y se ha demostrado que tiene un gran desempeño. Las microfinanzas para vivienda también tienen una función de impacto social al satisfacer las necesidades críticas de los prestatarios de bajos ingresos que buscan mejorar su estándar de vida, brindándoles acceso al capital para el mejoramiento de la vivienda.

Los resultados revelaron que los préstamos de microfinanzas para vivienda están llegando a personas con salarios familiares bajos. Las microfinanzas para vivienda representan, en promedio, el 16 por ciento de la cartera de préstamos en general de las instituciones encuestadas, lo que continúa siendo una tendencia prometedora (cuando se compara con un análisis previo de 2011 realizado por Hábitat, Omidyar Network y MIX Market, que determinaron que las carteras de microfinanzas para vivienda representan menos del 2 por ciento de las carteras de las instituciones financieras). Aunque unas pocas instituciones encuestadas observaron que las microfinanzas para vivienda tienen una mayor participación con respecto al total de la cartera, la cifra más comúnmente informada fue del 5 por ciento. Como tal, la mayoría de las instituciones informaron la cantidad de préstamos de microfinanzas para vivienda activos como menos de 10.000, y la opción de respuesta más popular fue inferior a 500 préstamos activos. Por otra parte, la mayoría informó que la cantidad de préstamos activos para todos los tipos de productos es superior a 10.000 y la mayoría informó cantidades de préstamos activos superiores a 100.000.

El monto promedio de los préstamos para todos los productos, incluidas las microfinanzas para vivienda, está entre USD 1001 y USD 2000, aunque la mayoría de las instituciones encuestadas informaron montos de préstamos de microfinanzas para vivienda en las categorías más pequeñas de monto de préstamos proporcionadas: inferior a USD 500, entre USD 500 y USD 1000 y entre USD 1001 y USD 2000. Lo anterior respalda el hallazgo de la encuesta de que la mayoría de los préstamos de microfinanzas para vivienda se utilizan para hacer pequeños mejoramientos de vivienda. Las instituciones proporcionaron el detalle de cómo se utilizan los préstamos de microfinanzas para vivienda; el promedio de todos los casos informados es del 51 por ciento para mejoramiento de vivienda, el 30 por ciento para construcciones pequeñas, el 14 por ciento para construcción de vivienda completa y el 4 por ciento para la compra de terreno/tenencia.

La encuesta del año pasado demostró unas pocas áreas de confusión sobre los derechos de la tierra, lo cual no fue sorprendente cuando se consideró que el 71 por ciento de las instituciones encuestadas este año informaron que el mayor desafío enfrentado por sus prestatarios en el aseguramiento de los derechos de la tierra es que son procesos complicados o prolongados. La encuesta del año pasado se refirió a la diversidad de documentos del terreno que las instituciones frecuentemente aceptan en lugar de un título como garantía. La encuesta de este año se perfeccionó en la práctica de evaluar la seguridad de tenencia de los clientes; en esta evaluación se determinó que el 40 por ciento de las instituciones no requieren un título formal para un préstamo, y un 23 por ciento adicional lo requiere solamente cuando se excede determinado monto del préstamo. En el último caso, los títulos son requeridos cuando un préstamo excede los USD 5000. Como la encuesta determinó anteriormente, la mayoría de los montos de préstamos de microfinanzas para vivienda no se acercan a ese monto de préstamo, mucho menos lo exceden.

En cambio, la mayoría de las instituciones aceptan una amplitud de documentos que demuestran los derechos de la tierra de una persona, incluidos certificados de registro, contratos de compra de terrenos, documentos de uso municipal, facturas de servicios públicos e incluso referencias de los vecinos. Las instituciones encuestadas creen que más del 50 por ciento de sus clientes de microfinanzas para vivienda pueden solamente producir una de estas alternativas,

mientras que el 39 por ciento podría producir un título y el 8 por ciento no podría producir nada.

La encuesta también destacó cómo las instituciones ofrecen servicios adicionales, en la forma de asistencia técnica, a sus clientes. En el caso de las microfinanzas para vivienda, las instituciones generalmente ofrecen asistencia para la construcción, presupuesto del proyecto de construcción y educación financiera sobre cómo pagar el préstamo. Estos servicios, ya sea para microfinanzas para vivienda u otros productos de préstamos, se ofrecen generalmente como un servicio opcional pero gratuito. Como tal, el comentario en la sección demostró los desafíos financieros y logísticos para proporcionar asistencia técnica.

Finalmente, las dificultades que enfrentan las instituciones encuestadas incluyen que el producto de microfinanzas para vivienda es menos rentable que sus otros productos de préstamos, aunque la mayoría de las instituciones encuestadas también ofrecen tasas de interés más bajas para el producto de microfinanzas para vivienda, lo que podría explicar este hallazgo.

Mientras las instituciones buscan expandir el producto de microfinanzas para vivienda, también enfrentan una falta de capital para hacerlo. De hecho, la fuente de financiamiento más seleccionada para el producto de microfinanzas para vivienda es el financiamiento internacional, mientras que las instituciones frecuentemente utilizan su patrimonio para financiar los otros productos de préstamo.

Los resultados de la encuesta confirman que las microfinanzas para vivienda podrían ser una buena oportunidad comercial para los prestamistas de microfinanzas. Las instituciones informaron de manera abrumadora que el producto de microfinanzas para vivienda se agregó a sus carteras en respuesta a la demanda de los clientes (76 por ciento), para diversificar sus carteras (71 por ciento) y para conservar clientes leales (65 por ciento), pero también para generar impacto social (75 por ciento).

Las microfinanzas para vivienda usan muchos de los mismos requisitos y procedimientos que las instituciones establecieron para sus otros productos de préstamos: los requisitos financieros, las garantías y las prácticas de desembolso son similares independientemente del tipo de producto. Los desembolsos se hacen en menos de dos semanas, proporcionados como dinero en efectivo completo al prestatario con un plan de pago mensual. Las fuentes de pago no difieren entre los clientes de microfinanzas para vivienda y otros productos de préstamos.

Al solidificar el valor demostrado que las microfinanzas para vivienda les proporcionan a las carteras, las instituciones encuestadas también informaron de manera abrumadora (69 instituciones, o el 83 por ciento) que ofrecen el producto a sus nuevos clientes con los cuales no tienen un historial crediticio, y utilizan las microfinanzas para vivienda para realizar la venta cruzada de sus otros servicios financieros.

Finalmente, los productos de microfinanzas para vivienda tienen un buen desempeño como parte del total del portafolio, con una tasa menor de portafolio en riesgo de la cartera de microfinanzas para vivienda. Por lo tanto, casi todas las instituciones que generan informes tienen planes para extenderlo a nuevas áreas o demografías, y expandir más su participación en la cartera en general. Con esos planes de crecimiento, las instituciones también pretenden agregar productos innovadores relacionados con la vivienda (p. ej., microseguros) a sus carteras de clientes.

En este informe hemos encontrado e informado las tendencias y las anomalías, los desafíos y los logros, y el crecimiento del otorgamiento de préstamos asequibles de microfinanzas para vivienda a familias de bajos ingresos para mejorar sus condiciones de vida. El Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad Internacional espera usar esta investigación para informar a los actores clave del sector, tanto financiadores como instituciones financieras interesados en implementar o que implementan microfinanzas para vivienda, e informar la composición de encuestas futuras para que su distribución anual siga refinando nuestro conocimiento de este sector en crecimiento.

Este informe fue producido por el Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad Internacional.

- Composición de la encuesta, análisis de los datos y autor del informe: Rosemarie Savio Hepner, especialista en el programa de mercado de capitales, Hábitat para la Humanidad Internacional
- Editores:
 - o Sandra Prieto, directora, Desarrollo del mercado y financiamiento para vivienda, Hábitat para la Humanidad Internacional
 - o Patrick Kelley, director ejecutivo, Desarrollo del mercado y financiamiento para vivienda, Hábitat para la Humanidad Internacional
- Colaborador: Jyoti Patel, director, Mercados de capital, Hábitat para la Humanidad Internacional
- El Departamento de comercialización, uso de la marca y publicaciones de Hábitat para la Humanidad Internacional

Al Centro le gustaría reconocer el trabajo de su equipo mundial, especialmente Giselle Espinoza, Belinda Florez, Dzenita Kicic, Adriana Llorca, Elena Milanovska, Maria Morales, Jennifer Oomen, Naeem Razwani, Gregory Skowronski, Stephen Wanjala y Joanna Zuniga. Su trabajo, especialmente para crear la lista de receptores y diseminar la encuesta, posibilitó la producción de este informe. Al Centro también le gustaría agradecer a las instituciones financieras que participaron en la encuesta de este año, una lista de las cuales puede encontrarse en el Anexo 1.

El Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda facilita la colaboración entre actores de los sectores público y privado, así como del tercer sector, para desarrollar soluciones de vivienda sostenibles e innovadoras para las 1600 millones de personas en todo el mundo que carecen de una vivienda adecuada.

Esta iniciativa es el resultado de la planificación estratégica que llevó a Hábitat a trabajar de manera más catalítica a fin de tener un mayor impacto y escala a través de la inclusión de enfoques del desarrollo para aumentar el acceso a soluciones de viviendas asequibles entre las poblaciones de ingresos más bajos.

El Centro ofrece servicios de asesoramiento, participa en la investigación y el desarrollo del conocimiento, y promueve las oportunidades de aprendizaje entre pares.

habitat.org/TCIS

© Terwilliger Centro de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad Internacional, 2016. Todos los derechos reservados.

Anexo 1: Lista de instituciones encuestadas

Alsol Contigo S.A. de C.V.	Financiera FAMA, S.A.	MDO Arvand LLC
AMK Microfinance Institution PLC	Financiera ProEmpresa	MFI Alter Modus DOO
Amret Co. Ltd.	First Finance PLC	Mibanco
Annapurna Microfinance Pvt. Ltd.	Fondo de Desarrollo Local (FDL)	Micro Development Fund
ASA Philippines Foundation	Foundation EMDA	Microcredit Foundation Horizonti
Asociación Familia y Medio Ambiente (FAMA), OPDF	FUNDENUSE, S.A	Microcredit Foundation MI-BOSPO
Banco ADOPEM	FUPROVI	Microcredit Foundation Mikro ALDI
Banco D-MIRO, S.A.	Gramalaya Urban and Rural Development Initiatives and Network (GUARDIAN) MFI	Microcredit Foundation Sunrise
Banco Múltiple ADEMI, S. A.	Growing Opportunity Finance (India) Pvt. Ltd.	Microfinance Organization CREDO LLC
Bimpuh Finance PLC	Hábitat para la Humanidad El Salvador	Microfinance Organization KMF LLC
Centenary Rural Development Bank	Hattha Kaksekar Ltd.	Nor Horizon Universal Credit Organization LLC
Chaitanya India Fin Credit Pvt. Ltd.	HOPE Ucrania	Opportunity Bank Uganda Ltd.
Chamroeun Microfinance Ltd.	Integrated Development Foundation (IDF)	Pride Microfinance Ltd. (MDI)
Chhimek Laghubitta Bikas Bank Ltd.	Jeevan Bikas Samaj	Select Financial Services Ltd.
CJSC MDO IMON International	JSC MFO Crystal	Servicios Financieros ENLACE, S.A. de C.V.
Contactar	Kaebauk Investimentu No Finansas, S.A.	Shakti Foundation For Disadvantaged Women
Coopenae, R.L.	Kamurj UCO CJSC	SHEPHERD Collective (Self Help Promotion for Health and Rural Development)
Cooperativa COMIXMUL	KASAGANA-KA Development Center, Inc.	SOFIPA, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
Credicampo S.C. de R.L. de C.V.	Kompanion Bank CJSC	Solución Asea, S.A. de C.V., S.F.P.
Crezcamos S.A.	KosInvest	The First Microfinance Bank of Afghanistan
Edpyme Alternativa, S.A.	Lebanese Association for Development - Al Majmoua	UGAFODE Microfinance Ltd. (MDI)
Enterprise Support & Community Development Trust (ENCOT)	Letshego Kenya Ltd.	Ujjivan Financial Services Ltd.
Entrepreneurs Financial Centre (EFC Zambia)	LOK Microcredit Foundation	VisionFund AzerCredit LLC
Federación Mexicana de Asociaciones Privadas de Salud y Desarrollo Comunitario A.C.	LOLC (Camboya) PLC	XacBank LLC
Finance for Development LLC	LOLC Micro Credit Ltd.	
Financiera Confianza	Mahasemam Trust	
	MCC Salyam Finance	Otras insituciones encuestadas desearon permanecer en el anonimato.



SEDE CENTRAL ADMINISTRATIVA: 270 Peachtree St. NW, Suite 1300 Atlanta, GA 30303
SEDE CENTRAL INTERNACIONAL: 121 Habitat St., Americus, GA 31709-3498 EE. UU.
(800) 422-4828 fax (229) 924-6541 publicinfo@habitat.org habitat.org