



**MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL**



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Microfinanciación de la Vivienda a la Luz de la Banca de Oportunidades

Taller de Expertos
Bogotá, Septiembre 15 de 2006

Memorias del Taller



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



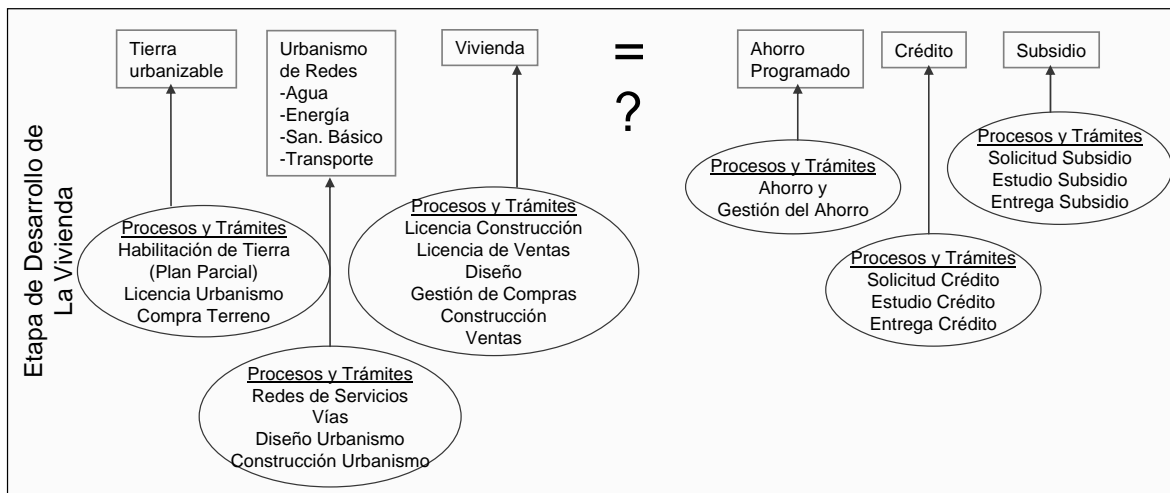
Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Indice

1. Introducción	3
2. Resumen de las ponencias de expertos	5
• Dr. Fabio Giraldo, UN-Hábitat	
• Dra. Maryse Gautier, Banco Mundial	
• Dra. Maria Mercedes Cuéllar, Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda	
• Dr. Jorge Leal, Confecoop	
• Dr. David Buitrago, Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial	
• Dra. Patricia Rico, Banco Colpatria	
• Dr. Boris Hernández, First Initiative	
• Dr. Lino Jaramillo, Consultor	
• Dr. Miguel Reyna, Consorcio Latinvestco	
• Dr. Josué Gastelbondo, Consultor Banco Mundial	
• Dra. Diana Sandoval, Fondo Nacional de Ahorro	
3. Debate	62
4. Conclusiones del Taller	64

1. Introducción

Como se indicó en las memorias del primer taller de esta serie, realizado sobre el tema de disponibilidad de suelo para vivienda de interés social el pasado 25 de agosto, la Mesa VIS de la Universidad de los Andes muestra de forma esquemática el acceso a vivienda de interés social como una ecuación. Esta ecuación se representa de forma gráfica en la figura siguiente.



Ecuación para el desarrollo de vivienda de interés social.

El déficit acumulado de vivienda y su continuado crecimiento (dada una producción de vivienda formal menor que el crecimiento de la demanda) indican que esta ecuación no se cumple. Esta continuada carencia se debe a diversos factores, como son los estudiados en los talleres de disponibilidad de suelo habilitado para vivienda de interés social, y el taller actual de micro financiación de vivienda.

El taller cuyas memorias aquí se presentan se convocó por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, Asocajas, UN-Hábitat, y First Initiative, con apoyo de la Mesa VIS de la Universidad de los Andes, para generar ideas, alternativas, propuestas enfocadas en mejorar los escenarios de financiación de vivienda de interés social. Para lograr este propósito se convocó la participación activa y el debate de expertos y conocedores del tema de diferentes sectores pertinentes.

A continuación se presentan las memorias del taller, estructuradas en tres partes principales. En primer lugar se incluyen los resúmenes de las ponencias realizadas por los invitados ponentes del taller. A continuación se resume el debate realizado por todos los participantes, una vez terminadas las presentaciones anteriores, y finalmente se presentan las principales conclusiones logradas a lo largo del desarrollo del taller.



**MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL**



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

La labor de editar estas memorias fue realizada por D. Echeverry, coordinador de la Mesa VIS, quien es profesor asociado de la Universidad de los Andes.

2. Resumen de las ponencias de expertos

Ponencia del Dr. Fabio Giraldo, UN-Hábitat

Inicia la ponencia agradeciendo a ASOCAJAS por su hospitalidad, a todos los ponentes de diversos sectores y de la banca multilateral, y a los participantes en el taller. Se destaca la importancia del tema de micro financiación de vivienda, y se anticipa que se presentarán resultados muy importantes de estudios que se vienen realizando con apoyo del Banco Mundial y del Gobierno Nacional. En esencia se han venido explorando todas las dificultades que puede tener el país en el proceso de micro financiación de VIS.

El sector del Hábitat del país sufrió una destrucción sistemática con la caída del sistema de financiación -que fue la caída del sistema de valor constante- la cual generó una crisis inmobiliaria profunda. Esta crisis impactó toda la estructura de la sociedad colombiana y ese es el contexto que no se puede perder de vista, y dentro del cual se ubica el presente taller. Los gobiernos han venido cabalgando a través de esta crisis que se inició en este sector en los años 1995 y 1996; de hecho por lo menos llevamos 10 años en un proceso de reconstrucción de lo que fue un activo fundamental para el país, consistente en una buena capacidad de financiación de vivienda.

A pesar de que en proceso de desarrollo de la UVR se mantuvieron criterios similares a los que se tuvieron para la creación del sistema UPAC, para poder captar ahorros del público y canalizarlos hacia un sector estratégico como lo es el de la construcción, se han dado fenómenos bastante particulares que vale la pena resaltar. La raíz de la crisis del sector se ubica en la liberación de los mercados. En forma particular, están la liberación del mercado financiero y de la banca múltiple, con las transformaciones de la apertura en Colombia. Esto llevó en forma lenta pero segura a una crisis fundamental de este sector y que fue en buena medida causante de la crisis general de la economía.

Se ha identificado que allí hay un problema en los planteamientos de la ley que dio lugar a la creación de la nueva unidad de valor real porque se establecieron límites a las tasas de interés para vivienda. Esto genera obstáculos a que el mercado financiero fluctúe, y también hace que haya costos financieros difíciles de recuperar.

De otra parte, el Gobierno nacional está trabajando en la dirección de abrir opciones en financiación. A esto se une el protagonismo que deben tener los municipios, dada la autonomía que tienen en las políticas territoriales, y en particular en lo que tiene que ver con el desarrollo de vivienda. Es importante buscar mecanismos para que este protagonismo de los gobiernos municipales sea activo y propicie el cumplimiento del artículo 51 de nuestra Constitución Política, el cual habla del derecho a la vivienda digna.

Es fundamental reconocer que hay un porcentaje de la población que puede estar cerca del 30%, al cual no se le llega con las políticas de vivienda. Es importante llegarle a estos sectores con iniciativas como la *Banca de las Oportunidades* y de acción contra la pobreza.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Se señala que es muy difícil que con procesos de autoconstrucción incluso liderados por organizaciones de vivienda, se pueda llegar a resolver este reto tan difícil. Se plantea el hecho, resultado de muchos sondeos personales, de que una familia en el trajín de la generación de ingreso en el sector informal difícilmente tiene el tiempo para realizar procesos de autoconstrucción de vivienda.

Se espera que sigamos progresando en el logro de las Metas del Milenio, para las cuales es de gran importancia el acceso a micro financiación para llegar a un hábitat de calidad para todos los hogares. Con el grupo de ponentes y participantes aquí presentes, se augura un taller exitoso.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Ponencia de la Dra. Maryse Gautier, Banco Mundial

Se inicia la presentación mencionando que se han observado dos razones principales por las cuales ha habido fracasos en la expansión del mercado de crédito hipotecario. Estas razones son:

- Fracaso del mercado y de las políticas, causado por
 - Volatilidad del mercado y las memorias que quedan
 - Gobierno o instituciones privadas de financiamiento de vivienda tienen demasiado poder sobre los mercados, los precios, los subsidios y tienen una política que impide las reformas
 - Obstáculos legales o jurídicos

- Mercados de crédito incompleto
 - Falta de información o información asimétrica
 - Riesgos y costo para alcanzar los segmentos pobre/bajo medio son demasiado altos para que los mercados se desarrollen.

Como se puede observar en las siguientes dos tablas, el alcance del mercado hipotecario en general en América Latina es bajo, particularmente si se compara con países industriales o de ingreso medio-alto.

Países de ingreso	Alcance del Mercado Hipotecario
Bajo	0.13
Bajo/medio	0.38
Medio	0.30
Medio y alto	0.87

Alcance del Mercado Hipotecario en Países de Diferentes Ingresos

Regiones	Alcance del Mercado Hipotecario
Africa sub-Sahara	0.13
Asia del Sur	0.08
Asia del Este	0.41
América Latina	0.37
Europa, y África del Norte	0.34
Países industriales	0.90

Alcance del Mercado Hipotecario en Diferentes Regiones

Las alternativas que surgen para mejorar el cubrimiento del crédito hipotecario se fundamentan en buscar una adecuada flexibilización de dicho mercado hipotecario, enfocada a acercar estos instrumentos a la población que los requiere. Se proponen alternativas como las siguientes:



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

1. Instrumentos alternativos

- Créditos hipotecarios que se pagan de manera flexible por ejemplo de manera creciente cuando los ingresos aumentan
- Adaptación de los pagos a los ingresos
- Depósito (financiado por el gobierno o por ahorro) que se substituya a los hogares cuando tengan problemas de pago

2. Alternativas de garantía

- La propiedad del terreno queda al banco de crédito durante el repago
- Mejoramiento de la evaluación inmobiliaria con educación de los profesionales y de los prestatarios
- Capacitación de los prestatarios sobre el tema de mantenimiento

3. Control del riesgo y estrategias de precios

- Sistemas de evaluación de los riesgos (por zona, con listas actualizadas)
- Establecer un sistema de determinación de precios basado en los riesgos (scoring)
- Aumentar el cociente crédito / precio

Existe un ejemplo en el Perú con la organización Techo Propio, donde se aplicó el microcrédito hipotecario, con un costo de vivienda de máximo US \$8.000 con crédito de \$3600, y 10% de pre-financiamiento. Se obtuvieron resultados variados debido a la dificultad de encontrar viviendas de este costo, y a la debilidad de repago.

Otras posibilidades complementarias se han dado, apoyadas en alternativas de financiamiento sin hipotecas y de microcrédito para vivienda. Estas alternativas son las siguientes:

1. Créditos de medio plazo con garantías:

- Ahorros de pensión como por ejemplo en Sur África, Brasil
- Garantía parcial: deducción del pago de los salarios
- Garantía de una tercera persona
- Uso de fondos de la comunidad

2. Créditos de corto plazo sin garantía

- Control social
- Familia y amigos
- Caja de compra-demanda
- Instituciones (con alta tasa de interés)

Se han presentado éxitos y limitaciones en la aplicación de micro financiamiento. Los éxitos se han encontrado en escenarios como los que se refieren a continuación:



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- Micro financiamiento exitoso para (i) Políticas financieras y trámites administrativos, (ii) Estructura institucional, (iii) Normas a nivel nacional y apoyo del gobierno,
 - Movilización de ahorros
 - Enfoque en involucrar a la comunidad
 - Relación con los municipios
 - Tasa de interés estimada a su costo real
 - Posibilidad de créditos a nombre de las mujeres
 - Incentivos para buenos desempeños

En las experiencias conocidas, también se han encontrado limitaciones, en las situaciones siguientes:

- Fuentes de financiamiento limitadas
- Costo alto (asistencia técnica)
- Dirigido a un segmento estrecho de los hogares

Se recomienda una adecuada integración del sistema de micro financiamiento para Viviendas (MFV) dentro del sistema de financiamiento de viviendas para los pobres. Esto conlleva el realizar las consideraciones siguientes:

- Elementos intrínsecos: actores, garantía, asistencia a la decisión y la construcción, disponibilidad de suelos, capacidad de los prestatarios, normas nacionales, y
- Adaptación a un sistema integral de financiamiento
- El MFV es una aplicación de los principios del microfinanciamiento
- El MFV y su costo
- Segmentación de los beneficiarios
- MFV y vivienda social
- MFV y subsidios

El MFV es una aplicación de los principios del micro financiamiento. Se listan a continuación lineamientos y experiencias que son útiles para hacer el micro financiamiento de vivienda más accesible y exitoso.

- En general, son las instituciones de micro financiamiento (IMF) para actividades económicas las que empiezan la producción de MFV. Tienen mejor capacidad y conocimiento del mercado. Tienen una distribución geográfica en todo el país (este es el caso de Bolivia).
- En Perú, el MFV representa el 25% del MF
- En Bolivia, los IMF han limitado a 35% de sus créditos la parte de MFV.
- Son también los bancos de crédito que empiezan a ampliar la investigación de nuevos prestatarios a ingresos más bajos ya sea con un IMF (Marruecos y Líbano) o directamente (Egipto)

Con respecto al Costo del MFV, es importante tener en cuenta las consideraciones que se listan a continuación:



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- El costo del micro financiamiento para la vivienda es alto: costo de los servicios, pequeña economía de escala
- El promedio es de 25% del costo de la vivienda en América Latina y el Caribe LAC, y del 35% en África
- En Colombia, existe falta de eficiencia entre instituciones encargadas de MFV
- En Colombia los topes exigidos por ley para la tasa de interés de crédito para vivienda hacen que no cuadre la tasa necesaria para el micro financiamiento de vivienda (que como se mencionó tiene costos altos y por ende tasas altas)

Es de gran importancia realizar una adecuada segmentación de los beneficiarios de la micro financiación. Al respecto se realizan los comentarios siguientes:

- Se dirige a un segmento de población muy bien identificado: capacidad de repago aún con incertidumbres (es decir, no son los más pobres), viviendas en zonas de riesgo bajo (existencia de agua, saneamiento, títulos), mantenimiento requerido (si hay crédito hipotecario).
- En Perú, solamente el 7% de los hogares se beneficiarán de MFV en 2011.
- Se espera que no se atiendan por este medio más que un 10 % de los hogares, y solamente si el marco del país es favorable.
- Es decir que se debe integrar en un sistema suficientemente amplio para brindar otras soluciones.

Otra información adicional y útil para el micro financiamiento y la vivienda social se discute a continuación:

- En general, el MFV se solicita para mejoramiento de viviendas.
- En la mayoría de los países, se conoce como financiamiento de Viviendas Progresivas, o de déficit cualitativo.
- En Perú, el valor promedio del MFV es de \$1000, y del crédito hipotecario es de \$20,000.
- En Bolivia el valor promedio del MFV es de \$4500
- No puede ser solamente una solución de extensión del sistema existente (ahorro/subsidio/crédito). Debe tener flexibilidad y adaptarse a la demanda.
- Puede ser dirigido a nuevas viviendas pero en este caso es limitado a viviendas muy modestas, con costo de transacción aceptable (cantidad mínima).
- Los usos del micro financiamiento: Vivienda con/sin tienda, densificación, extensión, equipamiento.

Se hace necesario comentar acerca del micro financiamiento de vivienda y los subsidios, como sigue:

- Los criterios de selección para MFV son diferentes a los criterios de selección para subsidios.
- Existe una experiencia de SIDA (agencia de ayuda de Sueca) en los países de América Central: el objetivo fue de desarrollar instrumentos mixtos MFV y subsidios. Lamentablemente fue un fracaso, pero SIDA estableció lecciones aprendidas.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- Sus recomendaciones: El banco de MFV y la institución de subsidios deben ser diferentes, los subsidios y el MFV no deben ser propuestos en un instrumento único
- Existen otras formas de subsidio posibles, tales como terreno y servicios públicos, que pueden ser mas adaptadas las necesidades.

En un sistema nacional, puede ser importante identificar los vacíos de crédito para vivienda. La planilla abajo, basada en una exposición del programa para vivienda internacional de la Escuela de Negocios de Wharton (*Wharton International Housing Finance Program*), es un ejemplo teórico de este tipo de analisis. :

	Income Deciles								
	10 th	20 th	30 th	40 th	50 th	60 th	70 th	80 th	90 th
Social Programs Upgrading				GAP					
Market Rate				GAP					
Subsidized loans/ lottery?									
Informal Settlements									

Vacíos en la financiación para vivienda (Access to Housing/ Housing Finance: Case Wharton International Housing Finance Program)

En la tabla anterior se indica que para los deciles más pobres de la población, la base del acceso a vivienda viene de programas de apoyo social; para los deciles más ricos están el mercado y sus tarifas. Los vacíos de instrumentos financieros están en los deciles intermedios.

Como conclusión a la ponencia se formula la propuesta de lo que se debe esperar en micro financiación de vivienda. Se debe esperar un sistema integrado con:

- Propuestas realistas y cuantificadas
- Con posibilidad de ampliación
- Con propuestas contempladas y desarrolladas con ayuda profesional



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



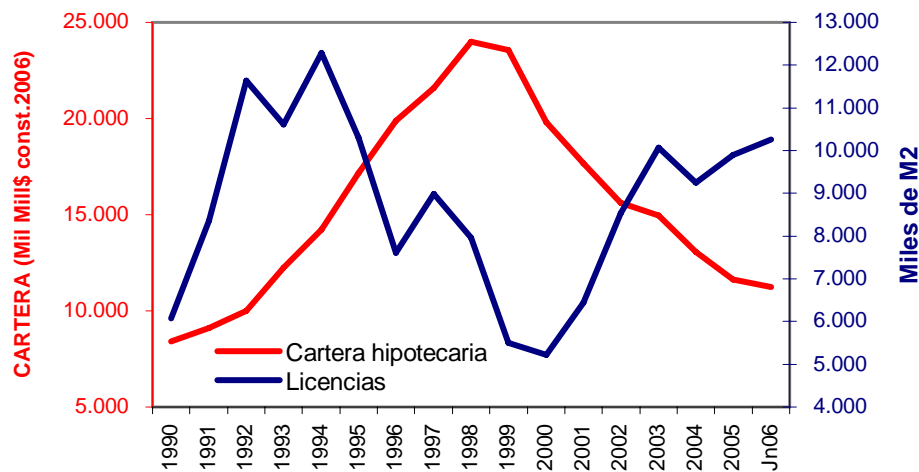
Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Ponencia de la Dra. Maria Mercedes Cuéllar, Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda

La ponencia se compone de varias partes, siendo la primera parte enfocada a observar el comportamiento del crédito para vivienda.

Primera Parte: Construcción y financiación de vivienda

Como se puede apreciar en la siguiente figura, se ha recuperado en muy buena forma la actividad constructora, pero la cartera hipotecaria no se recupera en la misma forma.



Acumulado anual de saldo de cartera hipotecaria vs. licencias de construcción (ICAV)

Incluye cartera propia y administrada de las entidades afiliadas al ICAV y la cartera cedida a CISA.

El dato de junio de 2006 incluye BBVA

Sin embargo, la cartera de VIS ha tenido un comportamiento sumamente estable a lo largo de los años recientes, con un valor muy uniforme, cercano a los cuatro mil millones de pesos (constantes de 2006).

Solamente recientemente, es con la baja en las tasas de interés para créditos de vivienda que se incrementa en forma notoria la cartera hipotecaria. En el período junio agosto de 2006, en comparación con el período junio-agosto de 2005, los desembolsos de préstamos individuales crecieron cerca de un 94%, en respuesta a la reducción de las tasas de interés. Esto se puede observar en la gráfica siguiente:



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



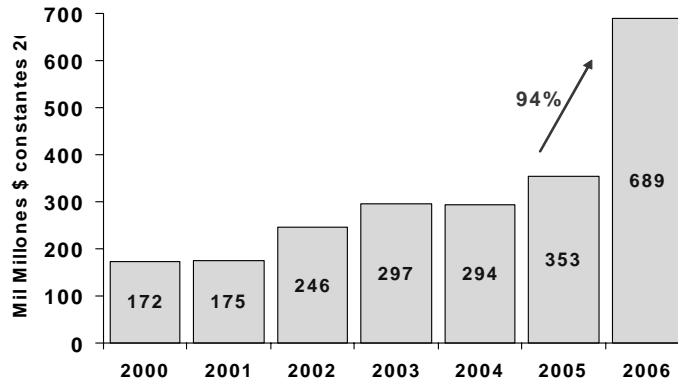
ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006



Desembolsos de créditos individuales (ICAV)

Después de alcanzar el punto más alto durante la crisis, la tasa de interés real de crédito hipotecario cae en el 2006. La caída de la tasa de interés de la deuda pública externa permitió reducir la tasa interna y por ende la del crédito hipotecario. El costo de la deuda pública externa cae como resultado de una mejor percepción de riesgo de los mercados sobre los países emergentes.

Segunda Parte: Factores que inciden sobre la demanda de vivienda

En esta segunda parte, la ponencia se dirige a mirar los factores que inciden sobre la demanda de vivienda. Se observan los ingresos y el tipo de vinculación laboral de la población. Estadísticas basadas en la encuesta de calidad de vida del DANE muestran que el 73% de la población tiene un ingreso menor a 4 SML. De este 73%, solamente un 19% es formal; es decir el 81% de la población con ingresos menores a 4 SML obtiene sus ingresos en la economía informal. Esto corresponde a cerca de 6.6 millones de hogares con ingresos informales y de ingresos menores a 4 SML.

Otro factor importante es el valor de la vivienda. El valor mínimo de la vivienda nueva supera las expectativas y capacidades de los sectores de menores ingresos. De acuerdo con estimativos realizados por el ICAV, el valor de la vivienda al cual pueden acceder los hogares de menores ingresos está alrededor de los 35 SML. Por otro lado, la oferta en el mercado de precios de vivienda nueva está en el rango 50-70 SML; siendo lo más barato hoy día 60 SML.

De otro lado es importante observar la capacidad de ahorro de los hogares. Para tal efecto se miraron los hogares en arriendo y se observó que de estos hogares, solamente el 30% tiene alguna capacidad de ahorro. Es decir, el 70% de los hogares arrendatarios no tiene capacidad de ahorro para reunir el aporte requerido para la cuota inicial de una vivienda nueva.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Es necesario determinar también la capacidad de pago que tienen los hogares para la cuota de amortización del crédito. La totalidad de los hogares con ingresos superiores a 4 SML están en capacidad de pagar la cuota de amortización de un crédito, sin que ésta supere el 30% del ingreso. En la siguiente tabla, calculada por el ICAV con base en la Encuesta de Calidad de Vida 2003 –DANE – DNP, se puede observar que los hogares con ingresos menores de 4 SML pueden en su mayoría pagar una cuota de amortización que no supere el 30% de sus ingresos.

	CUOTA INICIAL DE 20%	
	PUEDEN PAGAR CA	% PUEDEN PAGAR CA
FORMALES		
UVR + 11	540.680	84,1
UVR + 8	629.020	97,8
INFORMALES		
UVR + 11	887.471	53,5
UVR + 8	1.144.526	69,1
TOTAL		
UVR + 11	1.428.151	62,1
UVR + 8	1.773.546	77,1

Cuota de amortización según nivel de ingreso (Cálculos ICAV con base en la Encuesta de Calidad de Vida 2003 –DANE – DNP)

Se genera a continuación un análisis de la capacidad de endeudamiento de los hogares que permite determinar cual es el precio de la vivienda a la cual tiene acceso un hogar en función de su ingreso. Se puede concluir entonces que para los hogares con ingresos inferiores a 2 SML adquirir una vivienda nueva supera su capacidad de endeudamiento y de pago. La determinación e los valores de la siguiente tabla se realizó con base en las suposiciones siguientes para las condiciones del crédito: plazo de 180 meses, tasa de interés del 11% y cuota inicial del 20%. El valor de la vivienda se estimó de acuerdo con lo visto arriba, es decir con base en 23 meses de ingresos. El valor de la vivienda nueva en el mercado se obtuvo del valor promedio estimado por Camacol.

Ingresos en SML	Capacidad máxima de endeudamiento	Vr. Vivienda según capac. de endeudamiento	Valor mínimo de la vivienda	
			Nueva	Usada
< 1	11	14	50	35
1 - 1.5	28	35	50	35
1.5 - 2	40	49	50	44
2-3	57	71	70	67
3-4	79	99	100	74

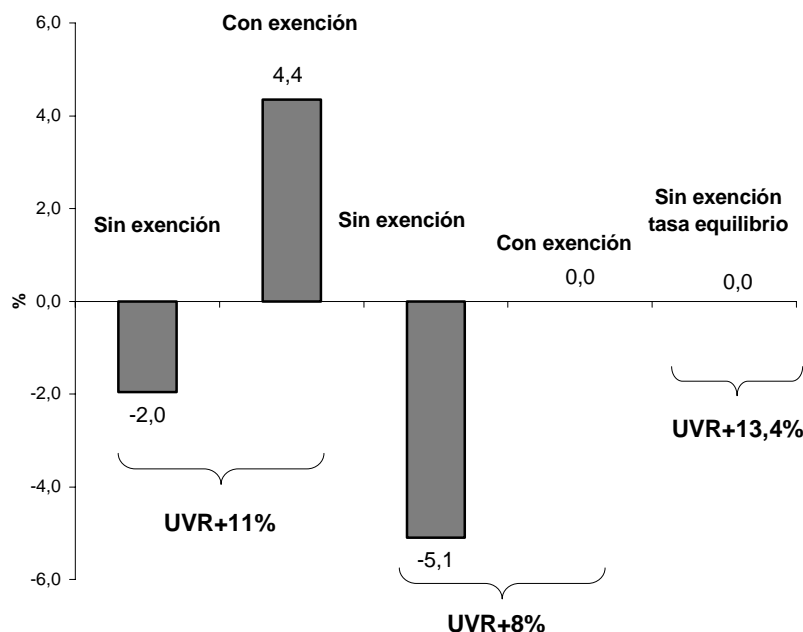
Capacidad de endeudamiento según nivel de ingresos -valores en SML (Cálculos ICAV con base en la Encuesta de Calidad de Vida 2003 –DANE – DNP)

Es importante también observar la alternativa de la compra de vivienda enfrentada a la alternativa del arriendo. Un comportamiento racional de los hogares obliga a que optarán por aquella alternativa que les sea más favorable. Si bien a las tasas máximas vigentes no existía incentivo al endeudamiento, de acuerdo con cálculos del ICAV basados en la Encuesta de Calidad de Vida (2003 –DANE – DNP), con una tasa de UVR+8% el crédito es más atractivo que el arriendo. En resumen, los hogares tienen en general los medios para pagar las cuotas de amortización del crédito; el obstáculo principal es el pago de la cuota inicial de la vivienda.

Tercera Parte: Riesgos del financiamiento hipotecario

A continuación, la ponencia se dirige a examinar los riesgos del financiamiento hipotecario para la banca. De acuerdo con cálculos del ICAV basados en información del Gobierno Nacional (DNP y MAVDT), en VIS el número de subsidios determina la demanda de vivienda de bajo costo. Es por lo tanto de gran importancia la política de asignación de subsidios como motivadora de la demanda.

Un riesgo notable gira alrededor de la eliminación de exenciones tributarias en créditos para VIS del sector financiero. Actualmente, los intereses provenientes de la cartera VIS no constituyen ingresos gravables; sin embargo, la reforma tributaria actualmente en discusión busca eliminar esta exención. Como se puede observar en la gráfica siguiente, la exención actual favorece tasas más bajas.



Exenciones tributarias: rentabilidad del crédito VIS (ICAV)



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Como se muestra en la anterior gráfica, con la exención actual la tasa de equilibrio es UVR+8%; sin la exención la tasa de equilibrio es UVR+13.4%. Esto implica que si se elimina la exención, el sector financiero se verá obligado a incrementar las tasas de interés para VIS. El Ministerio de Hacienda propone sustituir esta exención por un aporte presupuestal; es decir, que se realice la transferencia no vía tributaria sino vía transferencia presupuestal. Esto no es sencillo pero está siendo discutido, y el gobierno hoy tiene conciencia de que hay problema enorme y que si no se maneja adecuadamente puede paralizar totalmente el crédito para VIS.

De igual manera se menciona que los beneficios tributarios obtenidos por las cuentas AFC son claves para la activación de los créditos para vivienda no-VIS. Cabe resaltar que este beneficio tributario fue de gran importancia para reactivar la construcción en estratos altos, sector que se había paralizado a raíz de la última recesión. Este beneficio está también en riesgo con la reforma tributaria. Los ingresos de títulos de LP (bonos o titularizaciones) que respaldan la colocación de cartera también son exentos de impuestos. Esto permite reducir la tasa de interés, en especial cuando la diferencia entre las tasas de corto y largo plazo son elevadas. Este aspecto también está en riesgo con la reforma tributaria propuesta.

Otro riesgo financiero consiste en la diferencia entre las tasas de corto y largo plazo en el país. El diferencial entre las tasas de interés de largo y corto plazo en Colombia es muy alto y supera incluso el de países como México. En el país este diferencial empieza a abrirse nuevamente, por lo cual las entidades financieras están pensando en subir nuevamente las tasas de crédito de vivienda, con el impacto negativo sobre la demanda que puede esperarse.

Se debe considerar también como un riesgo importante para el sector financiero el tope de tasa de interés de colocación. En el año 2000 el tope era de 13.9% para No VIS, y de 11% para VIS; en este año el tope es de 12.7% para no-VIS, y del 11% para VIS. Si se reduce el tope para vivienda, y si se hace de manera retroactiva para toda la cartera, se introduce incertidumbre a toda la operación crediticia. Una de las razones de ser de la ley 546 fue la de finalizar a largo plazo todos los créditos y que hubiera una operación segura que no llevara a la quiebra al sistema financiero. Con la decisión de la semana pasada del Banco de la República afecta de manera importante la seguridad del sistema crediticio, con lo cual el sector financiero verá afectada su rentabilidad y muy probablemente tendrá que reevaluar integralmente el esquema de crédito para vivienda. Se comenta al margen que la decisión de la junta directiva del Banco de la República no fue fácil; tuvo numerosas sesiones de debate; de los 7 miembros de la junta directiva, tres salvaron el voto y los cuatro restantes dejaron una explicación de su voto aclarando que se vieron forzados a la decisión acatando a la Corte Constitucional

Cuarta Parte: Propuestas

Finalmente, se presentaron propuestas basadas en lo discutido. Es importante estabilizar el sobre costo del fondeo de largo plazo. Se propone igualmente modificar ley de vivienda, para hacerla más útil a las condiciones actuales. Por otro lado, se considera importante



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

mantener las exenciones tributarias mientras se expide un nuevo marco legal cuidadosamente planeado.

También se propone incrementar la oferta de VIS, ajustando el número de subsidios directos y su esquema a las características socioeconómicas de la población. Se postula igualmente la posibilidad de otorgar subsidio para la compra de vivienda usada. Debe cuidarse también el tema de acceso a suelo urbanizado, puesto que se está convirtiendo en un cuello de botella.

De otro lado, se debe estimular el ahorro programado. Esto debe ir de la mano con políticas para ayudar a bancarizar a la población informal que hoy día está por fuera de la posibilidad de recibir crédito de vivienda.

Se propone hacer obligatoria la garantía del Fondo Nacional de Garantías (FNG), pagada por el Estado, para vivienda de hasta 70 SML (prioritaria).

Conclusiones

Como conclusiones de la presentación están las siguientes:

- El aumento en la tasa de interés de largo plazo y/o la eliminación de las exenciones tributarias implica:
 - Aumento de las tasas de interés a los usuarios del crédito, o
 - Reducción de la rentabilidad de la operación.
- No es razonable que las entidades financieras inicien nuevas operaciones de escasa o nula rentabilidad (No VIS) o de rentabilidad negativa (VIS).
- Eliminar las exenciones tributarias a la demanda por crédito aumenta el costo financiero para el usuario, desincentivando la compra y financiación de vivienda.

El mensaje final de la ponencia plantea la siguiente inquietud. Una economía no puede prescindir en el largo plazo de un sistema adecuado de financiación de vivienda. ¿Hasta dónde puede crecer la actividad edificadora sin recursos del crédito?

Ponencia Dr. Jorge Leal, Confecoop

La ponencia hará referencia a dos aspectos muy importantes centrales al aporte del sector cooperativo en el tema de vivienda; el primero, la financiación de vivienda, y el segundo el desarrollo de vivienda cooperativa.

En el año de 2003 se creó la línea de redescuento de Findeter para VIS; este mecanismo fue muy novedoso para el sector solidario, y presentó algunas limitantes que han sido trabajadas y se han tratado de superar por parte tanto de Findeter como de las cooperativas. A continuación se hace una síntesis de estos retos.

A las pequeñas cooperativas les implica un esfuerzo grande y a su vez un costo importante incursionar en un esquema de redescuento novedoso, que implica aprendizaje y cumplimiento de trámites. A la vez existe la necesidad de mejorar en tecnología, lo cual suma al esfuerzo a realizarse.

Está también el reto de trabajar con la UVR, en un medio en el cual se asocia la UVR al antiguo UPAC, bastante desprestigiado dentro de la cultura del sector solidario. Esto genera rechazo de los potenciales usuarios. De esta manera hay una resistencia doble; por un lado las cooperativas para las cuales esta incursión en nuevo territorio es costosa, y por otro lado el rechazo mencionado de los usuarios hacia la UVR.

Es también importante señalar que a pesar de que las cooperativas son entidades sin ánimo de lucro, no pueden poner en riesgo la solidez de su estructura. Esto implica que no se puede pensar en hacer un sacrificio muy grande en tasas de interés porque se puede poner en riesgo la estructura financiera de la cooperativa. Dado que las cooperativas son entidades financieras relativamente pequeñas si se comparan con el sector financiero tradicional, esta menor capacidad les impide generar márgenes pequeños de intermediación de los créditos, por lo cual el producto de redescuento difícilmente puede darles los márgenes que les permiten estar seguras. A esto se añade que los plazos en vivienda son relativamente a largo plazo, lo cual incrementa la percepción de riesgo con este tipo de créditos por las cooperativas.

Ahora, cuando se considera el microcrédito, se afecta la capacidad de pago de los usuarios del mismo, por lo corto del plazo. Para viviendas VIS Tipo I y II, que son el objeto del redescuento de Findeter, los hogares potencialmente interesados tienen una capacidad de pago bastante limitada, capacidad que disminuye a medida que las cuotas aumentan con plazos cortos de amortización.

A los retos mencionados se suma la exigencia del ahorro que deben realizar los afiliados de una cooperativa; esto limita nuevamente a usuarios que puedan tener esta capacidad de ahorro. Difícilmente los hogares interesados en VIS Tipo I y II tienen esta capacidad de ahorro. Los afiliados están más interesados en VIS Tipo III y IV.

A consecuencia de los retos señalados existe una concertación en progreso entre Findeter y las cooperativas para hacer mejor esta línea de redescuento para vivienda. Este proceso de concertación involucra los siguientes temas claves: cobertura de la comisión del FNG, acceso a la línea de 144 meses, y financiación de VIS Tipos I, II, III y IV.

Los resultados a la fecha del uso de la línea de redescuento de Findeter por las cooperativas no muestran un buen volumen. De las 27 entidades cooperativas inscritas en la línea de redescuento, con un cupo total de 110.645 millones, solamente cuatro entidades han desembolsado una suma total de 649 millones. Esto muestra solamente un 0.6% de utilización del cupo en el sector solidario. La conclusión es que las cooperativas no se han acomodado al diseño de la línea, principalmente por los temas ya mencionados de la estructura financiera plazo-margen que no es del todo atractiva para el sector, y por el tema cultural de rechazo de la UVR.

Por otro lado se puede observar que la cartera total del sector cooperativo es considerable. Existen 209 cooperativas con actividad financiera. La cartera total del sector es de 5.3 billones, la cual se puede desglosar como se muestra en la tabla siguiente:

Tipo de actividad de crédito	Monto total del sector
Consumo	4.4 billones (83%)
Vivienda	415 mil millones (8%)
Comercial	404 mil millones (8%)
Microcrédito	62 mil millones (1%)

Desglose de la cartera total de las cooperativas

Si se analizan los créditos de vivienda, se observa que son 20.000 créditos con un promedio de 20.2 millones cada uno. Para las cooperativas con actividad financiera el monto promedio del crédito es de 24 millones, y para aquellas sin actividad financiera es de 13 millones en promedio.

El crecimiento de la cartera de vivienda en el sector cooperativo en los últimos años ha sido importante; entre el 2002 y el 2003 creció el 14.47%; del 2003 al 2004 el crecimiento fue del 21.14%; y entre el 2004 y el 2005 del 21.51%. Se resalta igualmente la voluntad del sector cooperativo de generar un impacto importante en el crédito de vivienda, lo cual se ve materializado en el acuerdo con el Gobierno en 2004 de colocar el 1% de la cartera en VIS (cerca de 26.000 millones). El resultado es que en el primer año se colocó una suma mayor a lo pactado (27.300 millones) y en el segundo año se colocaron 24.500 millones.

A pesar de que se consideran positivas estas cifras, la postura desde el sector cooperativo es la de analizar con cautela la situación del país, y en particular de los hogares más necesitados. Se insiste en que debe haber una adecuada articulación de una política de vivienda en los sectores vulnerables de la población, a través del subsidio, ahorro programado, garantías, líneas especiales, y otros instrumentos complementarios. Esto debe



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

ser articulado con una respuesta integral a retos también de gran importancia, como lo pueden ser mejorar los niveles de educación, buscar la solución del conflicto armado, mejorar la infraestructura pública (vías, telecomunicaciones), incrementar los niveles de bancarización de la población informal, etc.

Debe mirarse con gran cuidado también el espectro de tasas de interés al alza, lo cual implica un mayor riesgo para entidades financieras. Igualmente está el riesgo de una inminente reforma tributaria en la cual se afectará también a las entidades del sector financiero y solidario que brindan crédito de vivienda (IVA a servicios financieros, eliminación de estímulos para el sector, disminución en capacidad de ahorro personal, desmotivación a la población a bancarizarse por el cuatro mil).

Se señala también que con la política existente, las cooperativas por la estructura de plazo y tasa de los créditos están en desventaja frente al sector financiero tradicional. Esta condición debe ser revisada dentro de las políticas de vivienda, dado el carácter social, solidario y la base social de las mismas.

A continuación se realizó una presentación sobre la vivienda cooperativa, la cual también es una actividad importante del sector solidario. El sector solidario está a la búsqueda de soluciones alternativas de vivienda, con un escenario particular que puede ser favorable para sus asociados. El asociado es copropietario de la cooperativa, habitante de la vivienda y es sujeto de derechos y deberes cooperativos. Esto permite atacar la oferta con ventajas como la canalización del ahorro, los créditos blandos, las economías de escala, la auto-provisión de insumos, la adquisición mayorista o la construcción en serie.

No basta con otorgar un subsidio o un crédito a baja tasa; la población objetivo posee características particulares en materia de educación que a través de la iniciativa cooperativa se puede solventar. La invitación es a revisar esquemas que alrededor del mundo han sido promotores de desarrollo habitacional como el cooperativo, para poder brindar una solución real a las necesidades de quienes por diferentes aspectos han sido excluidos de las políticas diseñadas por el Gobierno.

Ponencia Dr. David Buitrago, Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial

La ponencia se centró en hacer una presentación del programa de la *Banca de las Oportunidades*, concebido recientemente por el Gobierno Nacional como una de las estrategias para atacar la pobreza. Este programa se sustenta en un marco legal provisto por el Documento Conpes del 16 de mayo de 2006, y por el Decreto 3078 del 8 de septiembre de 2006.

El mencionado Documento Conpes contiene una propuesta de política denominada *La Banca de las Oportunidades* que se describe a continuación en sus partes esenciales:

- **Objetivo General:** crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso al sistema financiero formal a aquellas familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores.
- **Servicios Financieros a acceder:** todos aquellos instrumentos que utilizan los hogares y las empresas para la realización de transacciones financieras o económicas, incluido el crédito.
- **Componentes de la política:** corresponsales no bancarios, cuentas de ahorro de bajo monto, regulación y fortalecimiento de las centrales de riesgo, reducción de tasas de interés, ampliación de garantías y promoción y desarrollo por parte del Estado.

El Decreto 3078 de 2006, crea el programa de Inversión *Banca de las Oportunidades*, con los siguientes lineamientos:

- **Objetivo:** Promover el acceso a crédito y demás servicios financieros a familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores.
- **Administrador de recursos:** Bancoldex
- **Régimen legal aplicable:** Derecho Privado
- **Coordinación, seguimiento y planeación:** La Comisión Intersectorial y Consejo Asesor., definidos como se describe más abajo
- **Actividades Financiables:** se detallan más adelante
- **Recursos:** Cuenta de Orden- Patrimonio Autónomo

Se espera que la *Banca de Oportunidades* esté configurada y operando en noviembre próximo.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Las funciones y los integrantes de la Comisión Intersectorial y del Consejo Asesor, instancias de coordinación, seguimiento y planeación de la Banca de Oportunidades se determinan como se especifica a continuación:

- **Comisión Intersectorial:** realiza la coordinación y seguimiento del programa y la formulación de recomendaciones. La integran el Ministro Consejero de la Presidencia, el Ministro Hacienda y Crédito Público, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo y el Director de Planeación Nacional.
- **Consejo Asesor:** formula recomendaciones a la Comisión Intersectorial. Es conformado por siete miembros designados mediante Resolución del Ministerio de Hacienda propuestos por la Comisión Intersectorial, previo proceso de selección. Debe tener representación de los segmentos de población a los que se dirige el programa.

Las siguientes son las actividades financiables con los recursos del Patrimonio Autónomo, componente de recursos de la *Banca de Oportunidades*:

- **Actividades Financiables:**
 - Estudios de reformas al marco regulatorio aplicable.
 - Convenios de apoyo e incentivo y de ampliación de cobertura.
 - Educación financiera a la oferta y a la demanda.
 - Promoción de productos financieros masivos
 - Las demás aprobadas por la comisión, relacionadas con la Política de Banca de las Oportunidades.
- **Recursos del Programa:**
 - Recursos del Presupuesto Nacional
 - Recursos obtenidos de entidades públicas del orden nacional o territorial, organismos multilaterales, de cooperación y donantes nacionales e internacionales.
 - Rendimientos producidos por la inversión de los recursos aportados.

Específicamente en vivienda se considera que la Banca de Oportunidades abre oportunidades importantes para poder cerrar financieramente la adquisición de VIS en zonas y en segmentos en donde no hay acceso a crédito de fuentes regulares.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Ponencia Dra. Patricia Rico, Banco Colpatría

La ponencia se compone de tres partes; en la primera se resaltaré el compromiso del Banco Colpatría con la financiación de VIS; en la segunda se presentarán unas cifras del sistema financiero y en la tercera se mostrarán unas cifras concretas del Banco Colpatría, así como una descripción del programa de capacitación de usuarios del crédito.

Primera parte: Compromiso del Banco Colpatría

El Banco Colpatría reitera su compromiso con la financiación de vivienda de interés social. Tradicionalmente ha reconocido su compromiso social, compromiso que debería ser de todo el sector. Este compromiso se demuestra con sus tasas bajas; el Banco Colpatría fue el pionero en presentar una oferta atractiva en precio de UVR + 8%, desde julio de 2.005. Igualmente ha generado acuerdos con cajas de compensación: Cafam y Compensar en Bogotá, Comfenalco y Comfandi en Cali, Comfenalco y Comfama en Medellín (Créditos preaprobados). También se caracteriza por entregar agilidad en el proceso de trámite de los créditos de vivienda, lo cual se sustenta en la facilidad que tiene para el cumplimiento de requisitos y documentación. Esto se subraya precisamente con la campaña *Sin Asteriscos*, y con la capacitación a deudores hipotecarios VIS.

Segunda parte: Cifras del Sistema Financiero

A continuación se presentan cifras que muestran la actividad del sector financiero en VIS. En particular, se hace referencia al compromiso generado por el Sector Financiero con el Gobierno Nacional de colocar fondos para la financiación de VIS. La tabla siguiente muestra la ejecución del sector con respecto a lo pactado.

COD ENTIDAD	NOMBRE ENTIDAD	VALOR META	VALOR COLOCADO	EJECUCION
1	BOGOTÁ	107,730,333,718	78,047,042,757	72.45%
2	POPULAR	57,164,340,733	30,847,721,112	53.96%
6	SANTANDER	32,604,845,450	19,172,000,000	58.80%
7	BANCOLOMBIA	186,736,169,025	195,278,338,650	104.57%
8	ABN AMRO BANK	3,400,832,671	0	0.00%
9	CITIBANK	33,639,040,057	0	0.00%
10	BANISTMO	13,660,452,818	10,838,000,000	79.34%
12	GNB SUDAMERIS	24,298,156,919	21,267,106,280	87.53%
13	BBVA COLOMBIA	117,196,494,515	121,539,729,739	103.71%
14	CREDITO	27,924,627,550	28,174,382,722	100.89%
22	UNION COLOMBIANO	9,541,930,848	0	0.00%
23	OCCIDENTE	60,694,145,471	23,784,493,923	39.19%
30	CAJA SOCIAL	50,476,807,570	96,288,027,146	190.76%
34	BANSUPERIOR	15,253,870,486	0	0.00%
39	DA VIVIENDA	58,351,144,410	161,411,986,142	276.62%
42	COLPATRIA RED MULTIBANCA	45,976,594,503	77,303,631,288	168.14%
43	BANCO AGRARIO	35,733,609,033	30,585,572,173	85.59%
44	MEGABANCO	26,830,823,426	16,517,000,000	61.56%
49	AV VILLAS	33,104,487,448	49,106,520,646	148.34%
50	GRANBANCO	52,734,822,320	30,800,500,253	58.41%
	TOTAL EJECUTADO	993,053,528,971	990,962,052,831	99.79%

Ejecución del Convenio del Sector Financiero con el Gobierno Nacional



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Se observa en la tabla que hay entidades que han superado la meta, dentro de las cuales se encuentra el Banco Colpatría. Esto hace que en promedio el sector haya cumplido casi en el 100%.

En la tabla siguiente se muestran los resultados del Fondo Nacional de Garantías, con respecto a la movilización de la línea de VIS en las entidades financieras, en los primeros semestres de 2005 y 2006 (enero-julio de 2005 y de 2006). Se puede apreciar un crecimiento importante de los beneficiados con el crédito, así como del monto total. En particular, el Banco Colpatría es una de las entidades del sector que más contribuye al número de beneficiarios en ambos períodos mostrados, llegando a 1.599 beneficiarios en el período enero-julio de 2006.

Nombre Intermediario	VALOR CREDITO 2005	No	VALOR CREDITO 2006	No
		BENEFICIARIOS 2005		BENEFICIARIOS 2006
BCSC	14,162,126,037.00	768	28,217,342,675.80	1,815
BANCO COLPATRIA	12,196,019,871.00	839	26,235,054,920.07	1,599
DAVIVIENDA	0.00	0	17,326,386,492.17	1,394
BANCO AGRARIO	3,086,027,336.00	467	12,812,325,256.66	1,978
BBVA	7,244,407,953.00	710	7,999,225,184.55	712
BANCO AV VILLAS	8,639,616,028.00	664	7,291,535,025.89	603
BANCO DE BOGOTA	2,056,194,593.00	240	2,301,503,115.10	200
GRANBANCO	0.00	0	1,215,742,462.00	76
Total general	32,961,606,344.00	2,639	80,842,144,049.54	6,761

Movilización de la línea de VIS enero-julio de 2005 y de 2006 (FNG)

Tercera Parte: cifras del Banco Colpatría

En las tablas que siguen se muestran cifras de radicaciones de créditos y de desembolsos efectivos, tanto para VIS como para no-VIS, en los años 2005 y 2006. Esto ayuda a visualizar varios aspectos relevantes de la actividad de crédito de vivienda del Banco Colpatría:

- Se puede apreciar que el número de clientes atendidos es mayor en VIS que en no-VIS, a pesar de que el valor en pesos de los créditos correspondientes es mucho mayor para créditos no-VIS
- Igualmente se puede apreciar que se está creciendo en créditos de vivienda entre al año anterior y el presente, a pesar de que las cifras del 2006 están incompletas
- Hay una cifra menor de créditos efectivamente desembolsados contra los créditos radicados (solicitados)



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

COMPOSICION RADICACIONES				
MES	VIS		DIFERENTE DE VIS	
	NUMERO	VALOR	NUMERO	VALOR
ENERO	228	4,394	120	7,684
FEBRERO	273	5,200	182	14,526
MARZO	262	5,070	202	16,264
ABRIL	432	7,965	235	19,642
MAYO	360	6,481	263	21,214
JUNIO	403	7,407	277	20,614
JULIO	391	7,426	267	22,142
AGOSTO	739	12,349	327	23,691
SEPTIEMBRE	621	11,377	311	23,491
OCTUBRE	623	11,488	335	25,672
NOVIEMBRE	489	9,093	286	21,927
DICIEMBRE	444	8,547	283	22,576
TOTAL	5265	96,797	3088	239,443
PORCENTAJE	63.03%	28.79%	36.97%	71.21%
TOTAL			8,353	336,240

Radicaciones de créditos, Banco Colpatria, año 2005

COMPOSICION DESEMBOLSOS				
MES	VIS		DIFERENTE DE VIS	
	NUMERO	VALOR	NUMERO	VALOR
ENERO	190	3.402	130	9.515
FEBRERO	220	3.653	98	7.373
MARZO	266	5.088	102	8.343
ABRIL	186	3.627	115	9.339
MAYO	240	4.390	92	7.812
JUNIO	239	4.234	104	11.128
JULIO	309	6.298	111	9.931
AGOSTO	295	5.563	120	10.972
SEPTIEMBRE	293	5.718	97	9.097
OCTUBRE	258	5.139	122	11.540
NOVIEMBRE	278	5.484	120	11.926
DICIEMBRE	358	6.747	152	13.792
TOTAL	3.132	59.343	1363	120.768
PORCENTAJES	70%	33%	30%	67%
TOTAL			4.495	180.111

Desembolsos de créditos, Banco Colpatria, año 2005



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

COMPOSICION RADICACIONES				
MES	VIS		DIFERENTE DE VIS	
	NUMERO	VALOR	NUMERO	VALOR
ENERO	499	9.089	301	23.528
FEBRERO	505	10.541	322	25.844
MARZO	556	10.679	379	33.339
ABRIL	379	7.260	370	29.749
MAYO	609	12.475	548	46.300
JUNIO	669	14.235	658	56.624
JULIO	619	12.952	605	47.139
AGOSTO	782	18.522	677	61.086
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				
TOTAL	4618	95.753	3860	323.609
PORCENTAJE	54,47%	22,83%	45,53%	77,17%
TOTAL			8.478	419.362

Radicaciones de créditos, Banco Colpatría, año 2006

COMPOSICION DESEMBOLSOS				
MES	VIS		DIFERENTE DE VIS	
	NUMERO	VALOR	NUMERO	VALOR
ENERO	289	5.738	116	11.225
FEBRERO	398	7.263	134	12.385
MARZO	402	7.489	169	14.106
ABRIL	368	7.760	162	14.552
MAYO	471	9.158	164	14.330
JUNIO	553	9.758	204	18.076
JULIO	533	5.353	238	24.963
AGOSTO	440	7.826	286	26.151
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				
TOTAL	3.454	60.345	1473	135.788
PORCENTAJES	70%	31%	30%	69%
TOTAL			4.927	196.133

Desembolsos de créditos, Banco Colpatría, año 2006



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

En la siguiente tabla se puede apreciar la composición detallada de los créditos de VIS del Banco Colpatria en el 2006. Se incluyen datos para los diferentes tipos de VIS, desde tipo I hasta tipo IV, tanto en radicaciones como en desembolsos.

CREDITOS RADICADOS 2006					CREDITOS DESEMBOLSOS A AGOSTO 2006				
RADICACION					DESEMBOLSO				
	NUMERO	VALOR	% N°	% VR		NUMERO	VALOR	% N°	% VR
VIS 1	1663	\$ 18.723	36%	20%	VIS 1	990	\$ 8.962	29%	15%
VIS 2	1309	\$ 23.081	28%	24%	VIS 2	1056	\$ 16.994	31%	28%
VIS 3	695	\$ 19.650	15%	21%	VIS 3	613	\$ 12.927	18%	21%
VIS 4	951	\$ 34.299	21%	36%	VIS 4	795	\$ 21.462	23%	36%
TOTAL	4618	\$ 95.753	100%	100%	TOTAL	3454	\$ 60.345	100%	100%

Composición de radicaciones y desembolsos de créditos VIS en el Banco Colpatria, año 2006

De los anteriores créditos de VIS del Banco Colpatria se canaliza una parte importante a través de las Cajas de Compensación, gracias a acuerdos logrados con estas entidades en Bogotá, Medellín y Cali. En la siguiente tabla se indican el número e créditos radicados, aprobados y desembolsados a través de las Cajas, en la ciudad de Bogotá.

CAJAS	N° RADICACION	VALOR	N° APROBACION	VALOR	%	N° DESEMBOLSOS	VALOR
CAFAM	902	\$ 10.604	403	\$ 4.435	89%	395	\$ 4.958
COMPENSAR	592	\$ 7.691	359	\$ 4.212	86%	155	\$ 2.386
COLSUBSIDIO	614	\$ 7.091	373	\$ 3.949	89%	166	\$ 2.343
OTROS	423	\$ 7.956	315	\$ 4.969	89%	132	\$ 1.910
TOTAL	2531	\$ 33.342	1450	\$ 17.565	87%	848	\$ 11.597

Colocación en las Cajas de Compensación Familiar – Bogotá D.C., datos a agosto 31 de 2006

Además de esta canalización de créditos con las Cajas en Bogotá, el Banco Colpatria atiende créditos de VIS con Cajas de Compensación en Medellín y en Cali.

Como se mencionó inicialmente, el Banco Colpatria identificó la necesidad de llevar capacitación a los deudores de crédito VIS. La capacitación va dirigida a los clientes que tienen aprobado el crédito hipotecario, con el fin de asesorarlos y enseñarles el funcionamiento de su nuevo crédito hipotecario. A estas capacitaciones han asistido 1.363 clientes de un total de 3.340, equivalentes al 41%.

Ponencia Dr. Boris Hernández, First Initiative

First Initiative (*Financial Sector Reform and Strengthening Initiative*) es una acción que integra a varias organizaciones internacionales que son las siguientes:

- Banco Mundial
- Fondo Monetario Internacional
- Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido (DFID)
- Agencia para el Desarrollo Internacional de Canadá (CIDA)
- Secretaria de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO)
- Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos (MFA)
- Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (SIDA)

Todos ellos han aportado recursos para la creación de un fondo económico para evaluar el estado de desarrollo de los sectores financieros en los países elegibles y a través de esto lograr los objetivos que se resumen a continuación.

El objetivo general es el diseño y desarrollo de un sistema de micro financiación de vivienda que sea eficiente, sostenible y accesible al segmento de la población colombiana de menores ingresos. Se busca implementar y adecuar la infraestructura institucional (financiera y regulatoria) necesaria para la articulación de un sistema eficiente de micro financiación de VIS de amplia cobertura social. Por lo tanto, se apoya al Gobierno Nacional a través de asistencia técnica, para implementar instrumentos que posibiliten el cierre financiero y garanticen la aplicación de los subsidios para VIS.

Es importante destacar que como ha venido surgiendo, no basta con un marco regulatorio o con un conjunto de bases legales, sino que debe haber una dinámica que permita que tales instrumentos operen dentro del marco constitucional. Es decir, debe haber una dinámica y unos instrumentos que hagan posible el cierre financiero para la compra de VIS, y que así se garantice la aplicación de subsidios de vivienda. Para esto se debe ubicar aquella porción de los recursos que es necesario reunir para que los subsidios tengan una aplicación efectiva, dado que la realidad nos muestra que a pesar de que hay subsidios disponibles, en muchos casos no hay posibilidad de cierre financiero. Para eliminar esta brecha se buscan formas de acción y se evalúan procesos de micro crédito que permitan su acceso a la población no bancarizable.

En estas actividades First Initiative tiene unas contrapartes con quienes desarrolla los objetivos planteados, que incluyen al Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial, el Ministerio de Hacienda, y el operador de UN-Hábitat en el país con el apoyo también de su oficina regional opera en Río de Janeiro. El procedimiento que se sigue conlleva la evaluación técnica de los instrumentos de micro financiación y la interacción con los distintos actores del sistema habitacional (VVDT, Findeter, FNG, Cajas de Compensación, Autoridades Públicas, Entes Territoriales, Agremiaciones, ONG, Banca Hipotecaria, etc.).



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

En este orden de ideas, se trabajan aspectos estratégicos tales como la optimización de subsidios VIS, la sostenibilidad del sistema de financiación para VIS, el incremento de la participación del mercado financiero en este segmento, y la armonización del marco regulatorio y de supervisión. Así se están generando productos como aquellos que siguen:

- Diseño de sistemas de administración de riesgo.
- Identificación y racionalización de costos de transacción del ciclo crediticio
- Adecuación al micro crédito inmobiliario de los procesos regulatorios y de supervisión
- Estructuración del sistema de garantías (FNG)
- Recomendaciones para la optimización de los procesos de desembolso de crédito y aplicación de subsidios
- Sensibilización del impacto sobre el mercado de la intervención de las tasas de interés.
- Análisis comparativo con otras experiencias en América Latina
- Diseminación de resultados, con su correspondiente debate

Las actividades que se han desarrollado a la fecha corresponden a la interacción con los diferentes actores que intervienen en el desarrollo e implementación de la política de vivienda en Colombia. Se destacan hasta la fecha las siguientes actividades de interacción con los actores claves:

- Taller-Capacitación “Crédito Hipotecario VIS y Microcrédito de Vivienda, realizado en septiembre de 2005”
- Seminario “Panorama de la Vivienda en Colombia”, realizado el 20 de abril de 2006
- Ciclo de Talleres de Expertos el cual se inició con el taller “Acceso a tierra urbanizable de bajo costo”, realizado el 25 de agosto de 2006.

Por otro lado, se están realizando actividades importantes de estudios técnicos, los cuales consisten en un conjunto de investigaciones dirigidas a un mayor conocimiento del sistema habitacional, con el fin de realizar las mejoras necesarias para lograr que los hogares colombianos accedan a una vivienda digna. Estos estudios se listan a continuación:

- Evaluación de los instrumentos de apoyo a la política de vivienda social. (Marulanda Consultores)
- Evaluación del ahorro programado en el acceso al crédito para vivienda de interés social (Econometría Consultores)
- Análisis de los costos de originar y administrar créditos hipotecarios para vivienda de interés social y micro crédito inmobiliario. (Dres. Luis Alberto Zuleta y Lino Jaramillo)
- Actualización de la garantía para vivienda de interés social VIS. (FINAC).
- Caracterización del mercado de arrendamiento urbano en los segmentos de menores ingresos. (CENAC)
- Optimización de los procedimientos involucrados en la operación de redescuento. (En proceso de licitación)



**MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL**



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Se agradece la participación en este evento, se invita a todos los expertos a que apoyen este proceso que se viene adelantando, y desde luego que discutan y debatan los estudios que se han realizado y aporten sus puntos de vista.

Ponencia Dr. Lino Jaramillo, Consultor

La ponencia del Dr. Jaramillo resume el trabajo elaborado para el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial, UN Hábitat y First Initiative, por los investigadores Luis Alberto Zuleta y Lino Jaramillo y entregada el pasado mes de abril de 2006. El trabajo elaborado se enfocó en estudiar los costos de financiación de vivienda de interés social y del micro crédito inmobiliario en Colombia.

La ponencia se organiza en cinco partes principales. Inicialmente y de forma muy breve se plantea el objetivo; a continuación se describen características del entorno del micro crédito de vivienda, y posteriormente se muestran estimaciones del costo de financiación de VIS y del micro crédito inmobiliario en Colombia. Finalmente se realizan comparaciones con otros países, así como un análisis y unas conclusiones.

Objetivo

El objetivo de la consultoría es la estimación de niveles y estructura de costos del micro crédito y de la financiación de vivienda de interés social (VIS).

Características del entorno

A continuación se describen características claves del entorno dentro del cual se realizan los micro créditos de vivienda.

- i. Condiciones de éxito de la política de financiación de las VIS: existen varias condiciones que deben cumplir los créditos de VIS, como se describen a continuación.
 - a. Que el crédito sea pagable por las familias
 - b. Que sea rentable para las entidades financieras
 - c. Que los créditos generen una escala suficiente para disminuir déficit de vivienda
- ii. La demanda de vivienda de interés social en Colombia: los tipos de soluciones de VIS demandadas en Colombia, son esencialmente tres.
 - a. La compra de vivienda
 - b. La autoconstrucción
 - c. El mejoramiento de vivienda
- iii. Es importante considerar los problemas de la demanda de vivienda social en Colombia, y cómo se han enfrentado.
 - a. Los bajos ingresos de las familias objetivo del crédito; esto se ha enfrentado esencialmente con el subsidio a la demanda y con techos a las tasas de interés.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- b. Igualmente, los ingresos inestables son otro problema, al cual se ha pretendido dar solución por medio de las garantías del Fondo Nacional de garantías, y por medio de seguros de desempleo.
 - c. En tercer lugar, las barreras estructurales, tales como la ausencia de títulos. Es difícil establecer un vínculo de deudores y acreedores cuando no hay forma de cobrar los dineros que se prestan. A este problema se ha respondido con programas de titulación de vivienda.
- iv. A continuación se exponen algunos componentes de la oferta de financiación de VIS. En particular, se describen los tipos de financiación disponibles y la clientela potencial:
- a. El crédito de consumo, el cual llega a asalariados e independientes formales.
 - b. El micro crédito inmobiliario, también para asalariados e independientes formales.
 - c. El micro crédito empresarial o de consumo, igualmente para asalariados e independientes formales.
 - d. El crédito hipotecario VIS, el cual por ser un crédito a más largo plazo es únicamente para asalariados.
- Se puede observar que los independientes informales no son objeto de prácticamente ninguna fuente de crédito, porque en ellos se agudizan mucho más los riesgos (bajos ingresos, ingresos inestables). Incluso los independientes informales tienen muy poco acceso al crédito hipotecario de tipo VIS que es un crédito a largo plazo, por el mayor riesgo que conllevan.
- v. Se han planteado varias soluciones a los problemas de oferta de financiación en Colombia, como los que se describen a continuación.
- a. En primer lugar están los subsidios y los controles a la oferta, tales como los toques a las tasas (que afectan a la oferta y a la demanda), las comisiones para tratar de compensar los efectos de los toques de la tasa de interés, las exenciones fiscales y los redescuentos.
 - b. También está el cambio tecnológico tanto para el crédito tradicional como para el micro crédito. La banca tradicional debe adaptar sus tecnologías para poder atender miles y miles de demandantes de bajos ingresos, ya que a este tipo de demandantes con la tecnología tradicional es imposible atenderle sus demandas de crédito.
 - c. Remoción de barreras tales como la implantación de infraestructura pública de acueducto, alcantarillado, de vías de comunicación, de energía, todo este tipo de infraestructura que muchas veces no está presente en proyectos de desarrollo de vivienda de interés social.

Estimaciones del costo de financiación de vivienda en Colombia

Se realizaron contactos importantes con entidades de crédito y micro crédito para estimar los costos de la financiación. Inicialmente se describe la metodología seguida, así como las entidades contactadas, y posteriormente se presentan los resultados obtenidos.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT

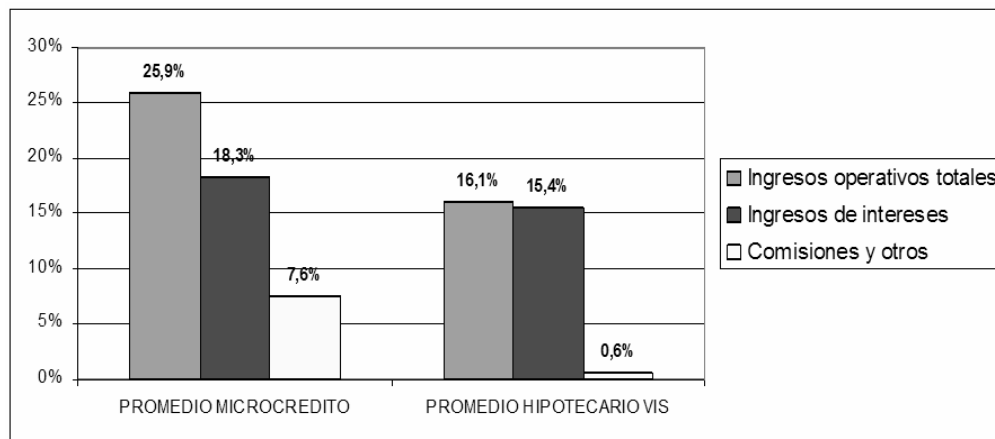


ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- i. Metodología seguida: se seleccionaron unos tipos de entidades y se les solicitó una información sobre estructuras de costos y de ingresos. Normalmente la información tenía sus limitaciones porque las metodologías de cálculo de las diferentes entidades no eran absolutamente uniformes respecto de la información solicitada. Sin embargo, se logró una medición comparable sobre los costos del crédito y cómo se diferenciaron estos costos entre las entidades micro financieras y las entidades bancarias que prestan para VIS.
- ii. Entidades contactadas: las entidades de crédito contactadas incluyeron a representantes de los bancos comerciales (BCSC, Bancolombia-Conavi, Banco Colpatría), compañías de financiamiento comercial (Compartir y Finamérica), la caja de compensación familiar CAFAM, la cooperativa Confiar, y la ONG Banco de la Mujer de Bogotá. También se tuvo una información del Banco de la Mujer en Cali, pero no muy completa.
- iii. Montos del crédito promedio: se hallaron montos promedio de los créditos para el año 2005 como se describe a continuación. El monto promedio del micro crédito para el año mencionado es de \$2.300.000; el del crédito de consumo es de \$4.100.000; y el del crédito hipotecario para vivienda de interés social es de \$16.600.000.
- iv. Resultados de ingresos: se encontró que los ingresos provenientes del micro crédito son más altos que los de los créditos hipotecarios, como se puede ver en la gráfica siguiente.



Micro crédito y crédito VIS: ingresos operativos como proporción de los montos prestados, año 2005

Otro hecho también importante es que dado el alto costo del crédito, la única forma de que ese negocio sea rentable es a través de comisiones; si no existieran las comisiones estos créditos podrían dar pérdidas. De esta forma, las comisiones son una alternativa al problema de los toques de las tasas de interés.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT

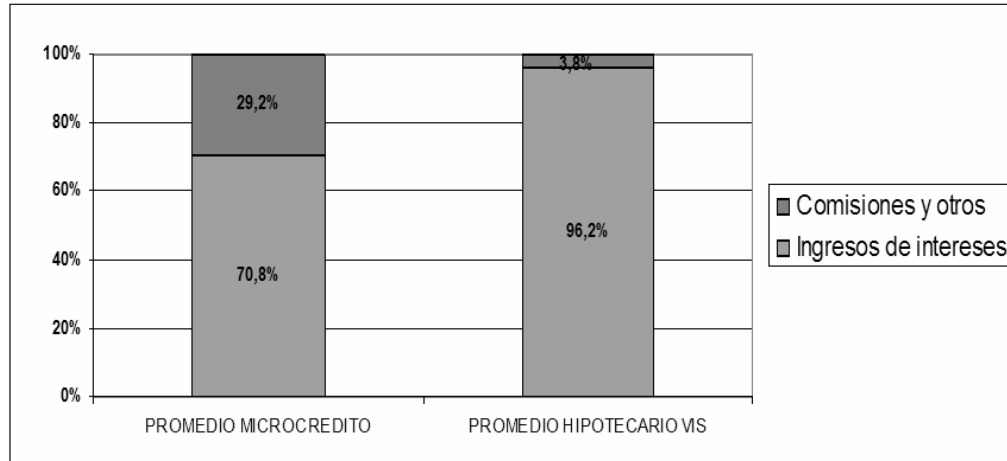


ASOCAJAS



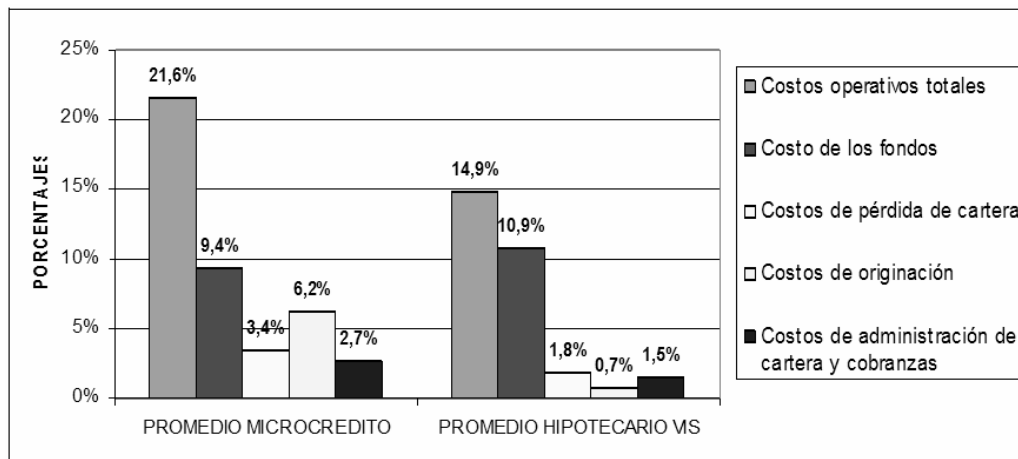
Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Como se muestra en la figura siguiente, casi el 30% de los ingresos por micro créditos están compuestos por comisiones y otros.



Micro créditos y créditos VIS: distribución porcentual de los ingresos operativos, año 2005

- v. Resultados de costos: se aprecia en la gráfica siguiente que los costos para el micro crédito son mayores que para el crédito inmobiliario.



Micro crédito y crédito VIS: costos operativos como proporción del monto del crédito, año 2005

Debe aclararse que la asignación de los costos indirectos en entidades que tienen una gama amplia de recursos de productos y servicios es muy difícil, y además las asignaciones de costo indirecto siempre son sujetas a directrices particulares de cada entidad. Pero es claro que los créditos cooperativos y los micro créditos tienen unos costos directos mucho más altos que el crédito hipotecario. Hay que observar dos cosas: los costos de origenación de micro crédito del 6.2%



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT

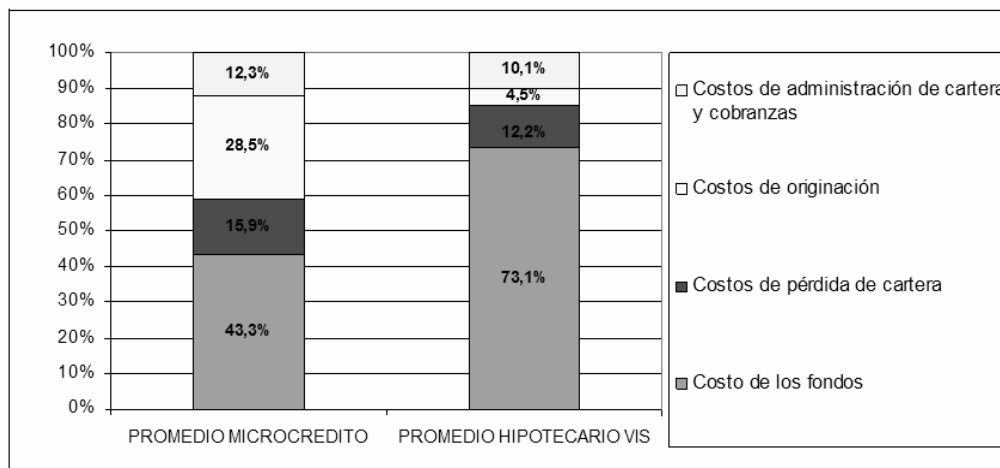


ASOCAJAS



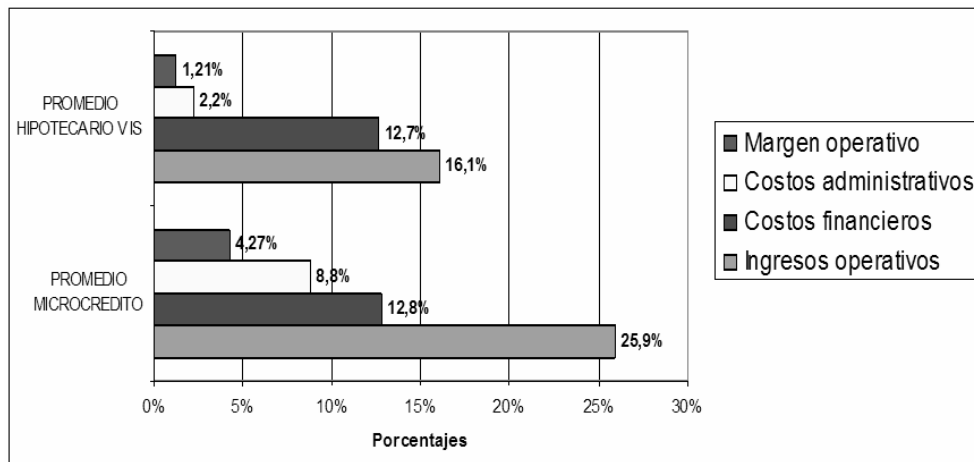
Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

son mucho más altos que los de la banca tradicional del 0.7%; y por otro lado, se observa que las pérdidas de cartera son un poco mayores aunque la manera de contabilizar estas pérdidas es diferente en micro crédito que en la banca tradicional, lo cual puede afectar un poco el porcentaje. La gráfica siguiente nos compara la estructura de costos del micro crédito con la del crédito VIS. En términos porcentuales aquí se ve que los costos de originación del micro crédito son el 28% de sus costos totales siendo ésta una proporción alta frente al 4.5% de la banca tradicional que presta para VIS. Los costos de pérdida de cartera también son un poco mayores.



Estructura de costos del micro crédito y del crédito VIS, año 2005.

- vi. Resultados de ingresos y costos: en la figura que sigue se observa en particular que el margen operativo es mayor en el micro crédito, dado el mayor ingreso operativo.



Microcrédito y crédito VIS: participación de ingresos y costos operativos en montos prestados, año 2005



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS

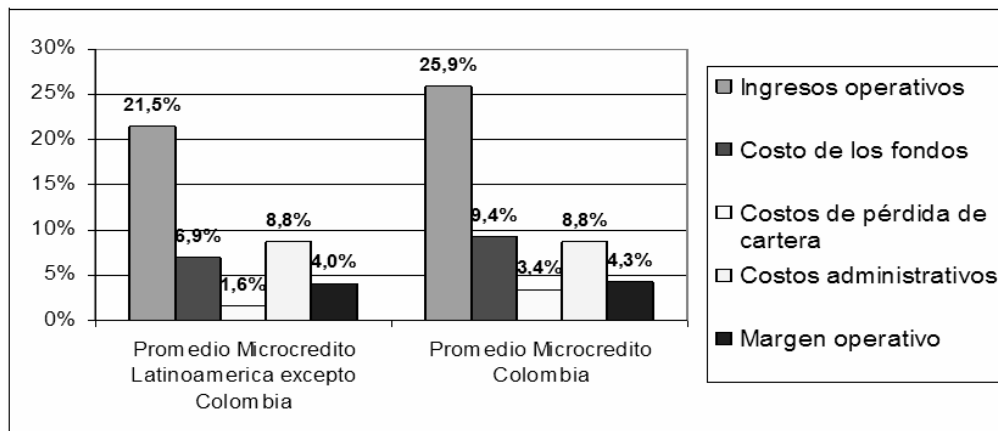


Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Aquí se ve también claramente que los costos administrativos, que son los costos no financieros para originar un crédito y para hacerle seguimiento y control, son muchos más altos en el micro crédito que en la banca tradicional que presta para el sector VIS.

Comparación de Costos con Latinoamérica (microcrédito)

En la figura siguiente se muestran los ingresos y los costos del micro crédito en Colombia en comparación con el resto de Latinoamérica; se aprecia que los costos administrativos no son muy diferentes entre Colombia y el promedio latinoamericano, pero los costos de pérdida de cartera son más altos en Colombia.



Comparación de los ingresos y costos del micro crédito: Colombia vs. Latinoamérica, participación porcentual en cartera bruta o montos de crédito, año 2005.

Se plantea la inquietud de si en Colombia hay margen suficiente o no; se puede disminuir el costo de los fondos a través de una mayor competencia en el mercado y por ende una mayor eficiencia. En los estudios se muestra que desde principios de esta década el nivel de competencia en los bancos de Colombia se ha incrementado, pero a su vez también se ha incrementado el nivel de concentración.

Queda abierta la pregunta de si es posible una disminución en los costos de fondeo de micro crédito en Colombia. La estructura de financiación es muy diferente entre los bancos comerciales y las entidades micro financieras; de estas últimas incluso todavía algunas perciben fondos a costo muy bajo pero eso se está terminando.

En la figura siguiente se observa que los costos administrativos del micro crédito latinoamericano son más altos que en Colombia.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



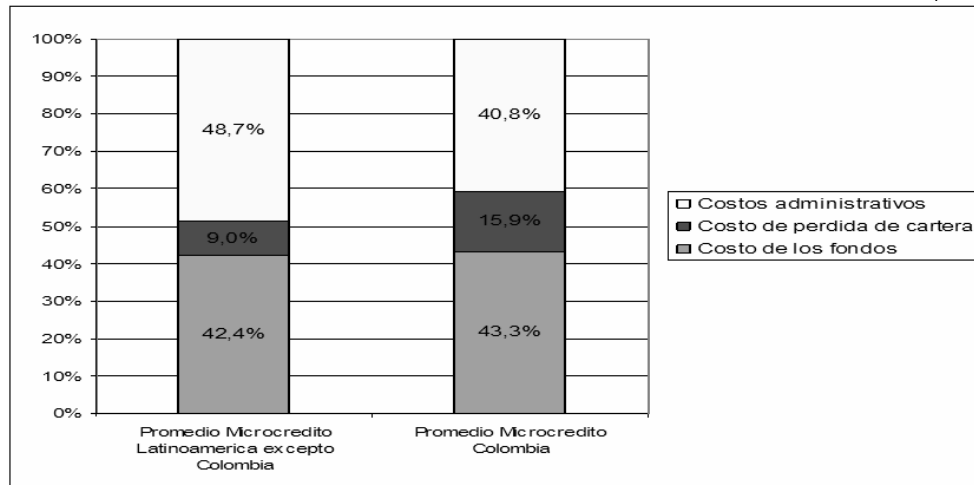
ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006



Comparación de costos del micro crédito: Colombia vs. Latinoamérica, participación porcentual en costos operativos, año 2005.

Análisis y conclusiones

i. El microcrédito y el crédito inmobiliario:

Una dificultad que se encontró para el estudio es que a pesar de que existe una figura que se llama el micro crédito inmobiliario, no existen estadísticas sobre este crédito. La razón fundamental para que no existan estadísticas es la incertidumbre jurídica. Esto en el sentido de que a las entidades les da temor cuando prestan para vivienda formalmente, ya que al decir que es un crédito para vivienda, y con la existencia de la comisión del 7.5%, comisión que sumada a los intereses excede los topes de las tasas máximas establecidas por el Banco de la República para la vivienda de interés social. Por esto muchas de las entidades prestan para vivienda como si fuera un crédito de consumo o un crédito empresarial. Este tope de las tasas de usura frente a unos costos tan altos de originación y administración de cartera genera márgenes insuficientes. De acuerdo a la literatura internacional, en países donde los controles a las tasas son menores la cobertura del crédito es mayor.

Los costos de fondeo dependen en gran parte de las tasas de interés pero también en parte pueden estar influenciados por los niveles de competencia dentro de la industria. Puede que haya posibilidades de disminuir costos de fondeo pero esto no es muy claro en el corto plazo; talvez con el TLC o algún evento futuro puedan disminuir los costos de fondeo para todas las actividades de crédito en Colombia.

Debido a los controles a las tasas de interés, se prefieren en general en el sector financiero los créditos de mayores montos, con las consecuencias de pérdida de eficiencia al operar en menor escala, además de tener unas consecuencias



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

negativas para atender el déficit de vivienda por menor cobertura. Los bancos comerciales no encuentran rentable el micro crédito inmobiliario, a pesar de que pueda implicar una mayor cobertura. Esto se debe a factores tales como la incertidumbre jurídica ya mencionada, de que las comisiones sean añadidas a las tasas de interés y así se excedan los topes. También están otros factores como los tiempos de recuperación muy largos de créditos no pagados, y el riesgo de sindicalización de los deudores para el no pago.

ii. El crédito VIS

El crédito VIS excluye a la vivienda para estratos más bajos. También excluye a los independientes porque no ofrecen suficientes garantías. Se añade a esto el problema de los topes a la tasa de interés, dado que la rentabilidad del crédito VIS está ligada a exenciones tributarias que son discrecionales de la política de turno y por ende inestables.

Si se quiere más cobertura del crédito VIS hacia los más pobres, los costos administrativos subirían como en el caso del micro crédito enfrentando los mismos problemas del micro crédito ya mencionados de los topes a las tasas de interés y las tasas de usura. Si se aumenta la cobertura se estará yendo a los más pobres hacia las zonas rurales, las zonas urbanas informales, y entonces los costos administrativos van a subir consecuentemente. Esto hace que entre más pobres y más dispersos son más difíciles de atender y por lo tanto son los que primero sufren a la hora de que se restrinja la cobertura, y pueden quedar en manos de agiotistas o en un sistema de crédito menos transparente.

iii. Topes a las tasas de interés

En la tabla siguiente se muestran diferentes esquemas de controles y límites a las tasas de interés en diferentes países desarrollados y en transición.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Controles en las tasas de interés	Límites de usura	Controles de facto
Algeria Bahamas China Libia Marruecos (a) Myanmar Paraguay Siria Tunez (a) UEAC (b)(e) UMOA (a)(f)	Armenia Bolivia (d) Brasil (a) Chile Colombia (b) Ecuador (b) Guatemala Honduras (a) Estados de la India Nicaragua (c) Sudáfrica (b) Uruguay Venezuela (c)	Brasil China Etiopía India Laos Pakistán Vietnam
<p>Notas:</p> <p>(a) Existe una regulación separada sobre los techos de las tasas de interés para el sector microfinanciero</p> <p>(b) Los prestamistas microfinancieros están excluidos de los techos de las tasas de interés, o estas autorizados para cobrar tarifas adicionales</p> <p>(c) Los techos de las tasas de interés aplican solamente para instituciones e individuos que no están regulados por las autoridades bancarias (incluyendo ONGs)</p> <p>(d) Introducido en Enero de 2004</p> <p>(e) Unión de Estados del África Central</p> <p>(f) Unión Monetaria del Oeste Africano</p>		

Techos de las tasas de interés en países desarrollados y en transición, año 2004

Se puede apreciar que algunos países tienen controles a las tasas de interés, otros tienen techos, topes o límites de usura como en Colombia, y finalmente otros tienen controles de facto.

La tabla siguiente muestra una lista de países en Asia para los cuales se tiene información de tasas de interés en bancos comerciales, en entidades de micro financiación y en fuentes informales.

PAIS	Entidades		
	Bancos comerciales TAP	microfinancieras TAP	Fuentes informales TAP
Indonesia	18%	28-63% (BFRs y microbancos a nivel local)	120-720%
Cambodia	18%	45%	120-180%
Nepal	11.5% (Sectores prioritarios) 15-18% (otros)	18-24%	60-120%
India	12-15% (a las SMEs)	20-40%	24-120% (Dependiendo del estado)
Filipinas	24-29%	60-80%	120+%
Bangladesh	10-13%	20-35%	180-240%

TAP: Tasa anual porcentual

Tasas de interés anuales de bancos comerciales, entidades microfinancieras y prestamistas informales, año 2003.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



FIRST
initiative

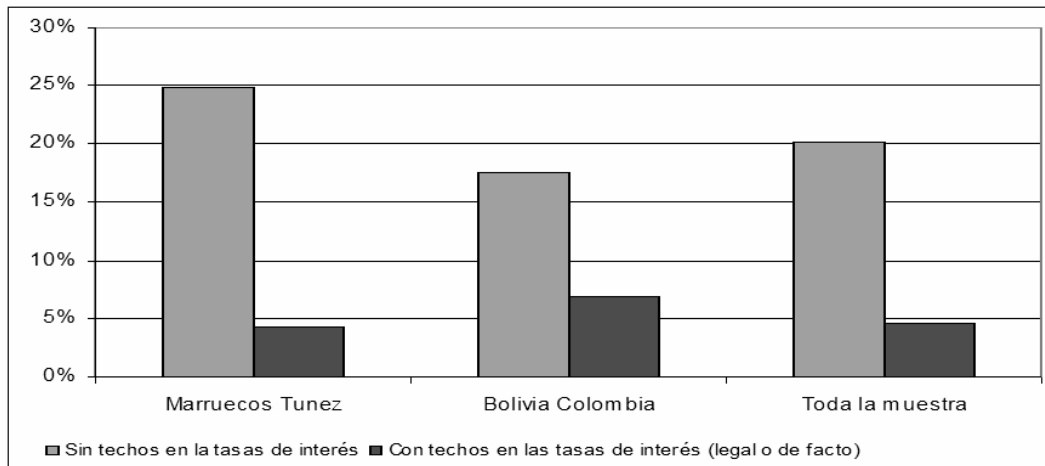
Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

(Wright y Alamgir, Tasas de interés para micro crédito en Bangladesh, basado en los datos recogidos por Sanjai Sinja, citado en Helms y Reille^{1/})

iv. Cobertura del crédito de vivienda

La cobertura del crédito depende en gran parte de los controles a las tasas de interés. Los controles restringen la oferta de crédito a los más pobres, quienes a la vez son los más costosos de atender (población rural, informales urbanos, etc.). Esto se traduce en que los más pobres tengan que recurrir a los agiotistas o a un sistema de crédito menos transparente (tasas nominales versus tasas efectivas). En un estudio de 1998 de los autores, para el Banco Mundial y el Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio, realizado en 16 municipios de dicha región, sobre los costos de financiación de los pobres se encontraron unas tasas efectivas de usura que llegaban al 1000% mediante modalidades como el “paga diario”^{2/}.

La gráfica que se muestra a continuación es interesante. En otro estudio realizado sobre cifras de 23 países con techo en tasas de interés y 7 países sin techo, se concluyó que en donde hay techo a la tasa se tiene una cobertura que es mucho menor.^{3/} Hay una diferencia del 20% al 5% entre los países que tiene techo y no tienen techo a las tasas de interés. En la gráfica se ha establecido el número de prestamistas micro financieros como un porcentaje de la población con ingresos menores a US \$2 dólares por día.



^{1/} Helms, Brigit y Xavier Reille (2004); “Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story so far”; CGAP, **Ocasional Paper** No.9, septiembre, p.3,.

^{2/} Zuleta, Luis Alberto y Lino Jaramillo G., **El Sistema Financiero en el Magdalena Medio**, estudio elaborado para SEAP-CINEP y el Banco Mundial, mayo de 1998.

^{3/} Christen, Robert Peck et al (1995). “Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Análisis of Successful Microfinance Programs”. **USAID Programs and Operations Assessment Report**, No.10, Washington, DC.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Penetración del mercado micro financiero en países con y sin techos en sus tasas de interés

(Cálculos para 23 países con techos en tasas de interés y 7 países sin techos, basado en Christen et al.)

v. Opciones de política

A continuación se exponen las diferentes opciones para la política de micro financiación de vivienda:

- Eliminar topes a tasas de interés de VIS.
- Establecer tasas de usura específicas para sector vivienda.
- Eliminar comisiones del 7.5%, de manera correspondiente.
- Si los topes y las tasas de usura persisten, eliminar incertidumbre jurídica, reglamentando para el micro crédito inmobiliario comisiones del 7.5%.
- Si las tasas de usura y los topes se quitan, se deben eliminar las exenciones fiscales a los créditos de VIS. Si este no es el caso, se deben mantener.
- Reestudiar el redescuento de Findeter, ante quejas de entidades financieras (costos de trámites muy altos).
- Si se mantienen las comisiones, diferirlas durante el primer año del crédito en vez de ubicarlas al comienzo.
- Estudiar la posibilidad de subsidiar gastos de originación y administración de la cartera del micro crédito inmobiliario, si los topes y las tasas de usura se mantienen (y siguen bajando).

Ponencia Dr. Miguel Reyna, Consorcio Latinestco-Galvis-Villota

La ponencia del Dr. Reyna se organiza en cinco partes que son; en primer lugar se describen los productos desarrollados en el estudio, en seguida se lleva a cabo un diagnóstico de la situación actual, posteriormente se describe la propuesta, luego la situación del mercado de VIS en el país, y finalmente se realiza una descripción general del modelo financiero del sistema propuesto. A continuación se describen en detalle las diferentes partes enunciadas.

Productos desarrollados en el estudio

El estudio se enfocó hacia la búsqueda de mejoras para el marco normativo del crédito para vivienda. Se llevó a cabo la revisión jurídica de los topes a las tasas de interés para la financiación de vivienda, tanto para la legislación nacional como para la legislación latinoamericana. Se llegó a la conclusión de que los topes en Colombia son el resultado de una decisión jurisprudencial y no legal, que no obedeció a una reflexión técnica sino filosófica y cuya aplicación ha sido contraproducente.

También se analizó el riesgo jurídico del micro crédito inmobiliario y del crédito de libre inversión destinado a vivienda. En el caso del micro crédito inmobiliario se llegó a que el artículo 95 de la ley 795 de 2003 generó una confusión antitécnica y contraproducente al someter los micro créditos inmobiliarios a los mismos topes de tasa de los créditos de vivienda a largo plazo. La práctica de otorgar créditos de libre inversión para vivienda no es acompañada con la ley y en esa medida, resulta riesgosa e inconveniente.

Por otro lado, se estableció la viabilidad de establecer pagos, gastos y otras comisiones que no computen como parte de la tasa de interés para los micro créditos inmobiliarios y créditos de vivienda. Esta posibilidad es legalmente impracticable dado que, según la interpretación de la Corte Constitucional y de la Superintendencia Bancaria, la tasa de interés debe remunerar íntegramente todas las actividades inherentes al otorgamiento del crédito y en consecuencia cualquier cobro por tales conceptos debe sumarse al monto de la tasa cobrada, sin exceder del tope.

Igualmente se buscó establecer las limitaciones para el establecimiento y la ejecución de garantías hipotecarias, así como el planteamiento de alternativas de mejoramiento. Se llegó a la conclusión de que la problemática jurídica relacionada con las hipotecas no se refiere a su constitución sino a su ejecución. El sistema colombiano de cobranza jurídica de las obligaciones hipotecarias es totalmente arcaico y dificulta enormemente la recuperación de los créditos morosos.

También se buscaron mecanismos innovadores de garantía para créditos de vivienda de interés social. Se analizaron otras modalidades de garantía y se concluyó que las bondades de la garantía hipotecaria superan los beneficios que otras figuras podrían reportar. Se



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

sugiere solucionar los graves obstáculos que se evidencian en el trámite de la ejecución de la hipoteca.

Se observó el crédito asociativo de FINAGRO y se contempló la posibilidad de implementarlo en créditos de VIS. A este respecto se destacan los siguientes resultados, los cuales en esencia descartan su aplicabilidad directa:

- El crédito asociativo de FINAGRO financia actividades productivas, primordialmente cultivos de ciclo corto.
- El integrador provee recursos monetarios, físicos y tecnología para el desarrollo de la actividad productiva.
- El integrador responde ante el intermediario financiero por los riesgos del negocio.
- Las implicaciones financieras sobre el negocio del micro crédito inmobiliario son menores.

Finalmente, se analizó la conveniencia de utilizar a FINDETER como entidad de redescuento de créditos y micro créditos de vivienda. Se llegó a las siguientes conclusiones con respecto a esta utilización de FINDETER:

- Carece de una infraestructura legal y corporativa para realizar adecuadamente el redescuento y capacitar a los originadores.
- Su actividad se concentra en el financiamiento a entidades territoriales primordialmente.
- Como el fondeo se basa en los convenios entre el sector financiero y el Gobierno, se le ha dado un sentido de provisionalidad al redescuento (impide el fortalecimiento institucional, técnico, operativo y comercial tanto a nivel de FINDETER como de los intermediarios).
- Las condiciones financieras del redescuento para créditos de vivienda no son sostenibles, dentro de la mecánica de captación de recursos del mercado

Diagnóstico de la situación actual

En esta sección de la ponencia se resumen los escollos u obstáculos para el desarrollo del crédito inmobiliario, con enfoque principalmente en los créditos VIS. A continuación se describen estos escollos.

- Restricciones a la oferta de vivienda: existen dificultades para la adecuación de tierras, debidas los Planes de Ordenamiento Territorial y Planes Parciales inadecuados. Los costos de de la vivienda prioritaria hacen no rentable esta vivienda para el desarrollador por las imposiciones normativas (por ejemplo, el código eléctrico RETIE). Por otro lado, los municipios no quieren pobres.
- Restricciones a la demanda de vivienda: en este sentido se señalan obstáculos por ubicaciones de proyectos no atractivas. Adicionalmente se tiene una oferta escasa, y la distribución de subsidios es ineficiente.
- Restricciones a la oferta de crédito: en este aspecto hay varios factores que inciden, como son los que se describen a continuación.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- Está la normatividad que reglamenta a los intermediarios financieros, la protección del ahorro así como el costo de la infraestructura para el crédito
- Hay incompatibilidad dado el alto riesgo de crédito para vivienda prioritaria (VIP) y hogares informales
- Igualmente la estructura de aprobación y cobranza es incompatible con la VIP y los informales (imposibilidad de evaluación)
- Los costos de operación de estos créditos son muy elevados (*know-how* y procedimientos especializados)
- Existe un riesgo financiero importante que es el “descalce”
- La normativa jurídica del crédito hipotecario es antitécnica
- Restricciones a la demanda de crédito: en cuanto a la demanda existen unos obstáculos importantes como el temor post-crisis, la incertidumbre debida a la fluctuación de la cuota, la insuficiencia de ingresos o la incapacidad de demostrarlos. Adicionalmente está el desconocimiento de las opciones disponibles por la ignorancia de los interesados.

Otro elemento del diagnóstico realizado se enfoca en la problemática jurídica del financiamiento hipotecario. Ante la ausencia de mecanismos estatales, la crisis económica de 1999 se pretendió solucionar con modificaciones legales que derivaron en un sistema legal antitécnico e inadecuado. Esta afirmación se soporta en los siguientes argumentos:

- Topes a las tasas de interés: son fijados de modo artificial y con base en consideraciones filosóficas. Estos topes afectan en particular a los sectores de menores ingresos (la financiación de informales exige una infraestructura especializada). Hay barreras a la reducción de intereses por la consecuente afectación del portafolio existente. La reducción de intereses es necesaria pero no por la vía de la imposición artificial.
- Sistema de ejecución “pro deudor”: los procesos de ejecución son largos y complejos. No hay garantía para el acreedor. Esto incrementa costos de administración así como el riesgo de recuperación. Por otro lado reduce la rentabilidad de la operación y contradice la tendencia internacional.
- Micro crédito inmobiliario: la regulación estancó el sistema pues lo sometió a las mismas reglas de los créditos de largo plazo
- Inflexibilidades: los sistemas de amortización son rígidos y las refinanciaciones obligatorias. Las tasas activas fijas generan el riesgo del “descalce”.

Existen otros escollos que se enfrentan al desarrollo del crédito inmobiliario. Estos se describen a continuación.

- Inadecuada asignación de riesgos: el riesgo de estabilidad macroeconómica no puede ser asumido por los particulares. Por otro lado, el riesgo de las titularizaciones, el de estabilidad de UVR y el FRECH caducaron.
- Insuficiencia de subsidios y trámite ineficiente: Colombia dedica menos del 0.13 del PIB a subsidios, cuando en países similares este porcentaje es superior al 1%. La



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

tramitología del FONVIVIENDA impide el acceso a vivienda sobre todo de informales.

- Elevado costo de la deuda del gobierno: este es uno de los factores que hace imposible la disminución de los costos de captación de las entidades financieras.
- Desaparición de los intermediarios especializados: esto afecta con mayor gravedad el crédito hipotecario de VIS por cuanto es el que más riesgo representa para la banca y el que menor rentabilidad ofrece ante un sistema de tasas controladas. Esto es en esencia la pérdida del *know-how*.

Otra componente del diagnóstico se enfoca en el conjunto de entidades que participan en la administración de los créditos inmobiliarios a nivel gubernamental. Se concluye que existe una desarticulación administrativa, la cual se ve reflejada en los aspectos siguientes.

- El viceministerio de vivienda y desarrollo territorial es el encargado de fijar políticas a nivel nacional
- FOGAFIN y el Banco de la República otorgan garantías (FRECH, Seguro UVR, Seguro Titularizaciones)
- FONNALGA otorga seguro de crédito
- Las Cajas de Compensación se encargan de los subsidios, y administran los recursos de aportes parafiscales
- Los municipios son responsables de los planes de ordenamiento territorial (POTS), y la reglamentación de tierras
- El viceministerio técnico de Hacienda y la Superintendencia Financiera son responsables de la regulación, vigilancia y control de los intermediarios financieros
- FINDETER está a cargo del redescuento financiero

Planteamiento de la propuesta

A continuación se plantea una propuesta para el financiamiento de la vivienda de interés social basada en el diagnóstico realizado y con una perspectiva integral. Esta propuesta se fundamenta en los planteamientos enunciados a continuación.

- El financiamiento de vivienda de interés social, y particularmente la de interés prioritario, requiere un esfuerzo institucional especializado a nivel del estado y de los agentes privados, que rebasa la solución de los problemas regulatorios propios del crédito hipotecario.
- El financiamiento de los más pobres, sobre todo informales, resulta muy difícil de operar con las limitaciones propias de las entidades captadoras de ahorro del público.
- Se debe estimular el ingreso de instituciones no financieras (ONFs) a la actividad de originación en los niveles más bajos, para que desarrollen la tecnología e infraestructura necesaria para entrar en tales niveles, sin las restricciones propias de la normatividad del sector financiero.
- Se requiere un esfuerzo del estado para, a través de una entidad especializada, fondear temporalmente a las ONFs y tutelar su desarrollo para que originen cartera hipotecaria bajo estándares adecuados con miras a su movilización.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



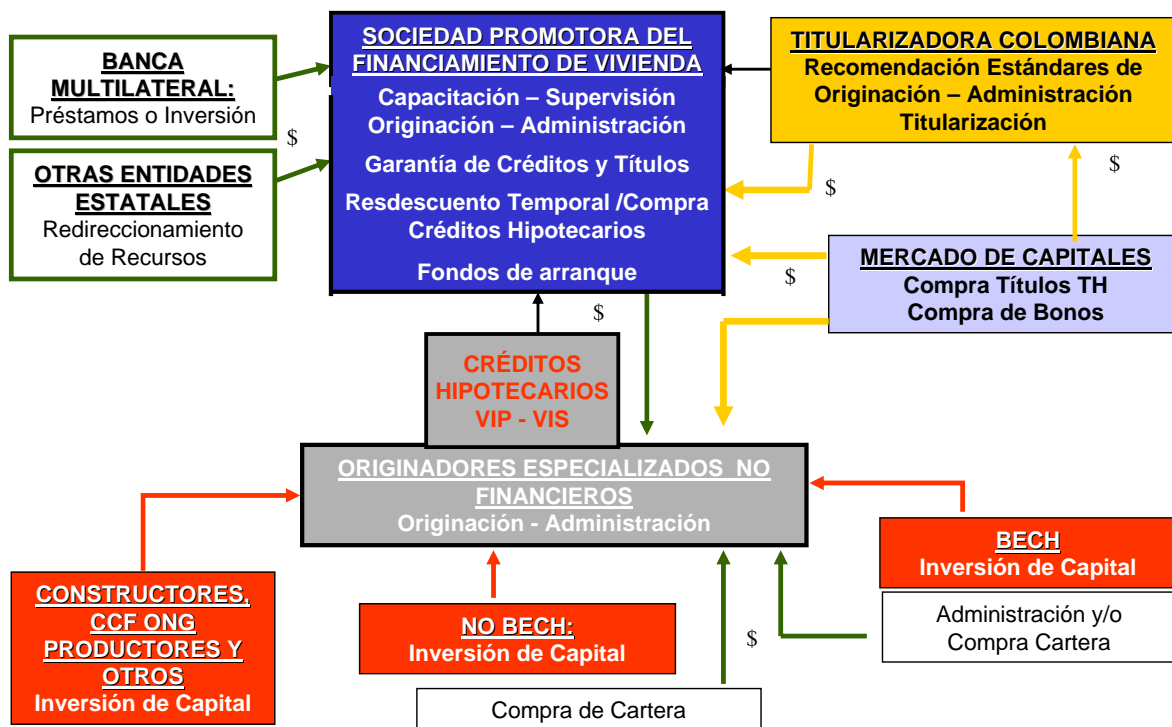
FIRST
initiative

Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- En el mediano plazo los ONFs se deberán financiar mediante la titularización de hipotecas técnicamente originadas en el mercado de capitales
- Se requiere el esfuerzo del Estado para la asunción técnica de riesgos, y así garantizar la estabilidad del sistema en el largo plazo.

A continuación se plantea un sistema que permitiría mejorar el acceso a crédito hipotecario, fundamentado en una propuesta original que involucra múltiples actores. Esta propuesta se ha tomado algunas bases en el sistema mexicano y las ha adaptado a las condiciones de nuestro país para generar un esquema que pueda funcionar.

La gráfica siguiente presenta las entidades y sus roles correspondientes en el sistema propuesto de financiamiento hipotecario.



Entidades y roles en el sistema propuesto.

Se muestra en la figura una serie de entidades originadoras de créditos hipotecarios para VIS y VIP, las cuales pueden involucrar entidades de la banca hipotecaria (BECH) que pueden comprar y administrar cartera hipotecaria, entidades no bancarias (no BECH) que pueden comprar cartera hipotecaria, y además constructores, proveedores (productores), cajas de compensación e incluso ONGs que pueden invertir capital para originar los mencionados créditos hipotecarios.

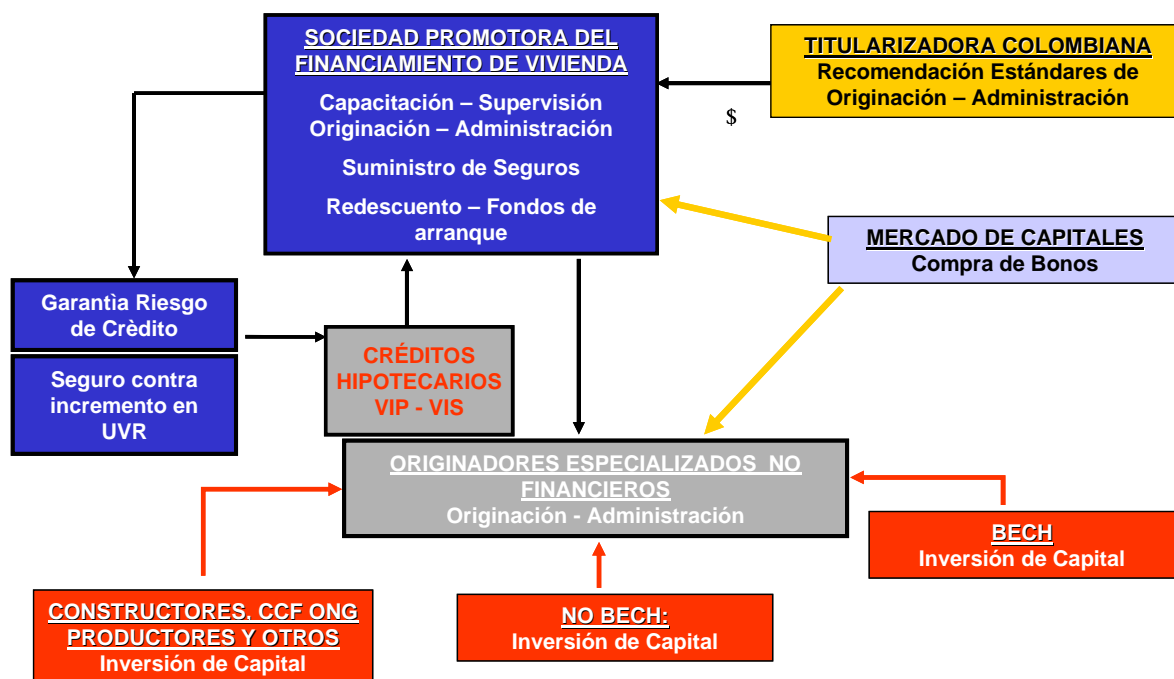
Esto se complementa con una sociedad promotora del financiamiento de vivienda, la cual incorpora unos fondos de arranque que ayudan a despegar el sistema, y que realiza una

Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

labor permanente de capacitación de los originadores de crédito y supervisión de su operación, promueve la circulación de títulos hipotecarios, y genera garantías y redescuentos para los mismos. Esta sociedad promotora del financiamiento de vivienda es propuesta como una entidad estatal que se fondea con créditos o con inversión de la banca multilateral y con la canalización de dineros gubernamentales a través del redireccionamiento de recursos de otras entidades estatales. Su labor es complementada por entidades titularizadoras de cartera hipotecaria, como la Titularizadora Colombiana que existe actualmente y se dedica a esta labor. Estas titularizadoras recomiendan estándares de originación y administran la cartera titularizada, facilitando la labor de la sociedad promotora.

Finalmente, se espera que este sistema permita que se involucren los grandes mercados de capitales, quienes estarían comprando los bonos y títulos hipotecarios como inversiones seguras a largo plazo.

En la siguiente gráfica se resume el esquema que se propone para el redescuento en el sistema de créditos hipotecarios para VIP y VIS.



Esquema propuesto para el redescuento en el sistema de créditos VIP y VIS.

En esencia se plantea que la sociedad promotora del financiamiento de vivienda sea quien asuma la garantía del riesgo de los créditos, y el seguro contra la inflación (incremento en la UVR). Esto permite que el sistema funcione, logrando compra de bonos por los mercados de capitales, debidamente promovidos, originados y administrados y con inversión de capital por parte de los mencionados originadores especializados no

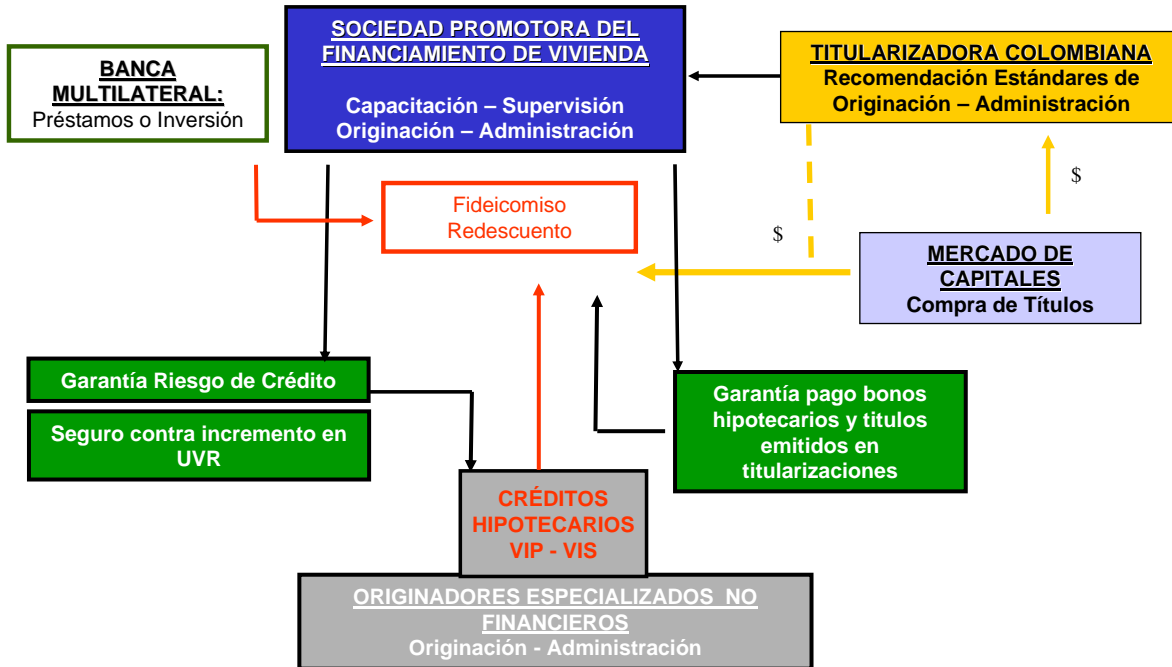


MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL

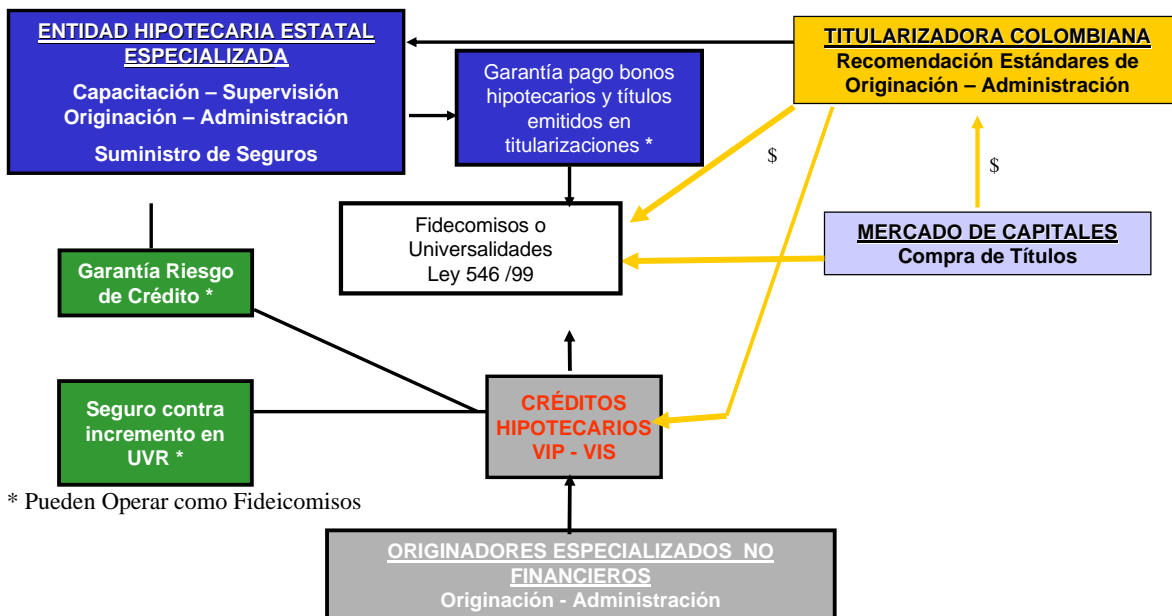


Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

financieros. De acuerdo con esta propuesta de sistema de financiación de VIP y VIS, se plantean dos modelos de titularización mostrados en forma esquemática en las dos figuras siguientes.



Modelo de titularización número 1.



* Pueden Operar como Fideicomisos

Modelo de titularización número 2.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

En el primer modelo se propone una participación de fondos de la banca multilateral canalizados por la sociedad promotora, par la configuración de un fideicomiso de redescuento. La sociedad promotora provee garantía contra el riesgo de los créditos y los asegura contra inflación (incremento de la UVR). Igualmente la sociedad promotora genera la garantía de pago a los bonos hipotecarios y títulos emitidos en las titularizaciones de la cartera hipotecaria.

En el segundo modelo se propone el aprovechamiento de la figura de los Fideicomisos o Universalidades mencionados en la ley 546 de 1999. Estos fideicomisos operan para suministrar garantía contra el riesgo de los créditos y contra el incremento de la UVR. Así como garantía de pago a los bonos hipotecarios y títulos.

Cuantificación total de la demanda de vivienda por tipo

La atención de la totalidad del déficit, el cual incluye la componente por formación nueva de hogares, el déficit cuantitativo acumulado, y el déficit cualitativo, demandaría recursos del orden de los 2,7 billones de pesos en subsidios, de los cuales sólo se tiene una disponibilidad actual del orden del 12,9%. En la tabla siguiente se cuantifica la demanda anual de vivienda hasta el año 2019, la cual debe ser satisfecha si se quiere atender en forma integral el déficit desde la fecha presente hasta el 2019.

REQUERIMIENTO VIVIENDAS ANUAL HASTA (2.019)

	MEJORAMIENTO	TIPO 1	TIPO 2	TIPO 3	
ASISTENCIAL POR DEFICIT CUANTITATIVO		51.030			
ASISTENCIAL POR FORMACION NUEVOS HOGARES		56.652			
FORMACION NUEVOS HOGARES		41.975	25.137	7.587	
DEFICIT CUALITATIVO (MEJORAMIENTO)	33.858				
DEFICIT CUANTITATIVO		37.569	9.042	1.120	TOT. VIVIENDAS
TOTAL VIVIENDAS (HOGARES VIS)	33.858	187.226	34.179	8.707	263.970

Para atender la demanda de vivienda es preciso segmentarla. Para realizar esta segmentación se abrieron dos grandes segmentos de la población como son los asalariados formales y los que reciben ingreso del mercado informal, o informales. Se observa un segmento de población asistencial, la cual debe ser objeto de una política estatal diferente. Esto requiere el esfuerzo conjunto entre gobierno nacional y entes territoriales, pues en realidad requieren de doble subsidio para solucionar su problema de vivienda. Además este segmento asistencial también requiere otro tipo de estrategias, tales como subsidio para arrendamiento, para construcción en sitio propio, o para mejoramiento.

La tabla siguiente muestra la propuesta de segmentación del mercado de vivienda.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

HOGARES FORMALES	HOGARES INFORMALES	SOLUCIÓN VIVIENDA	VALOR VIVIENDA	TIPO DE CREDITO	SUBSIDIO
INGRESO (smmlv)	INGRESO (smmlv)				
1,0 - 1,2	0,0 - 1,7	Arrendamiento Const sitio propio o mejoramiento	< 50	MCI	10,5*
1,3 - 2,5	1,8 - 3,0	VIS Tipo I	50	CLP	21
2,6 - 3,5	3,1 - 4,0	VIS Tipo II	70	CLP	14
3,6 - 4,0		VIS Tipo III	100	CLP	7
> 4,0	> 4,0	No VIS	> 135		0

1. El ingreso del hogar, el valor de la vivienda y el subsidio están en número de salarios mínimos

2. MCI: Microcrédito Inmobiliario para vivienda

3. CLP: Crédito de largo plazo

* Subsidio aplicado a la construcción en sitio propio en vivienda tipo 1 (decreto 1526 de 2005)

Propuesta de segmentación de la demanda de vivienda.

Modelo financiero general del sistema: metodología y supuestos

Para redondear la propuesta se generó un modelo financiero a través del cual se puede observar su viabilidad. Este modelo se sustenta en una metodología general y una serie de supuestos que se resumen a continuación. El esquema total se diseñó a partir de un modelo financiero que va desde la colocación del crédito de vivienda por parte de los originadores no financieros (ONF), al fondeo de las ONF por parte de la promotora del financiamiento de vivienda (PFV), hasta la obtención de recursos de la PFV a través de créditos con multilaterales y titularizaciones. Al respecto se hacen las siguientes precisiones al desarrollo del modelo:

- La proyección contempla el desembolso de créditos para los usuarios, la generación de utilidades para los agentes y el abastecimiento de recursos para las entidades.
- El modelo tiene una proyección de 20 años (2005-2025)
- La variable conductora es el número de viviendas demandadas para cada año, para diferentes escenarios de cobertura

Los supuestos considerados para las ONF en el modelo fueron:

- No captan ahorro del público
- No tienen que ocuparse del manejo del riesgo financiero
- Sirven la demanda de acuerdo con una curva de aprendizaje
- Los recursos se obtienen a través de una entidad de segundo piso (calzados en plazos y en tasas de interés)
- Al quinto año se comienza a titularizar la cartera originada
- Hay un conjunto de garantías que presta la PFV



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Los supuestos considerados para la PFV en el modelo fueron:

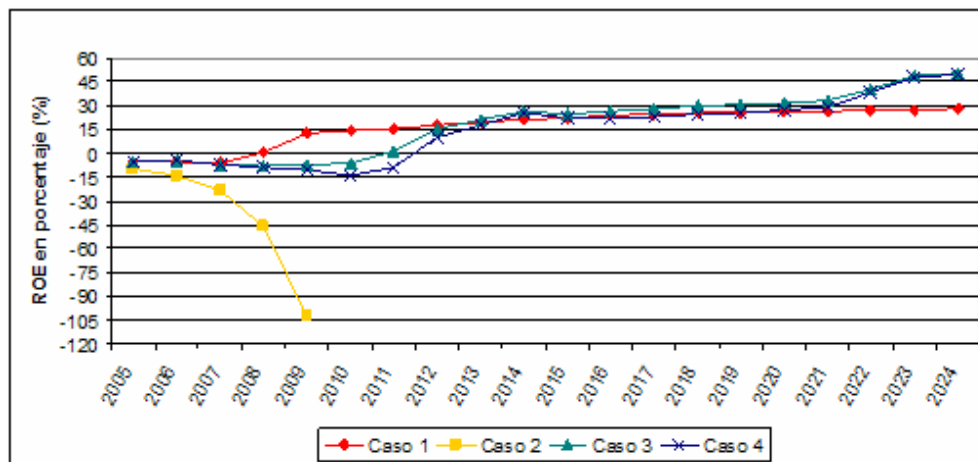
- Canaliza recursos y utiliza los de su propio patrimonio para las actividades que desarrolle la entidad
- Otorga garantías para asumir los riesgos relacionados con el financiamiento de la vivienda
- Maneja los subsidios de vivienda correspondientes al “Fonvivienda”
- Otorgaría el seguro de crédito a deudores, seguro contra la inflación, seguro a los títulos emitidos por la PFV y la cobertura de riesgo del diferencial entre la tasa de interés e inflación.
- Obtiene una capitalización inicial por \$100 mil millones y recursos con agencias multilaterales continuamente.

Para el modelo se construyeron los cuatro casos siguientes:

- Caso 1: se supusieron los costos de las Sofoles (sociedades de financiación de vivienda mexicanas, de las cuales se adaptó su concepto para la propuesta aquí consignada)
- Caso 2: se aumentaron los costos de funcionamiento de las ONFs y de la entidad de redescuento
- Caso 3: se subió la tasa colocación de los créditos, el costo de redescuento y se aumentó la comisión que pagan las universalidades por administrar cartera.
- Caso 4: se sensibilizaron los valores de la tasa del mercado de capitales y las tasas de colocación por parte de las entidades multilaterales.

Modelo financiero general del sistema: resultados

Los cuatro casos señalados en la sección anterior se corrieron con el modelo financiero, logrando resultados interesantes. Estos resultados se plasman en forma gráfica en las dos figuras siguientes, las cuales muestran la rentabilidad sobre el patrimonio de las originadoras no financieras (ONF), y de la promotora de financiamiento de vivienda (PVF).



Rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de las ONF's



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT

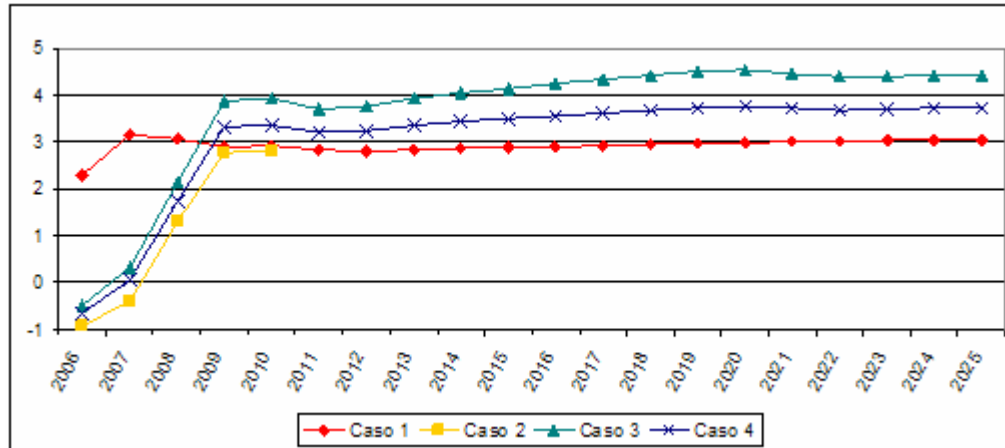


ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Se señala que solamente en el Caso 2 se genera un escenario desfavorable. En este caso se aumentan los costos de administración y de originación de los créditos hipotecarios, así como de mitigación de la entidad de redescuento. En todos los otros casos resulta una rentabilidad interesante después de los primeros cinco siete años de funcionamiento del sistema.



Rentabilidad sobre patrimonio (ROE) de la PVF.

Se puede observar que para la promotora de financiamiento de vivienda se genera una rentabilidad estable en todos los casos, después de los primeros años de funcionamiento del sistema.

Ponencia Dr. Josué Gastelbondo, Consultor Banco Mundial

El Dr. Gastelbondo realiza su ponencia sobre el tema del micro crédito y esquemas de recaudo innovadores. Se tratarán tres temas, que son: elementos para un nuevo sistema de financiamiento de vivienda social; el camino de las garantías: fondo de reserva y recompra; y el proceso de estructuración del fondo internacional de garantías para los colombianos en el exterior (FIG-COL). Por motivos de tiempo, el último tema es apenas abordado.

Elementos para un nuevo sistema de financiamiento de vivienda social

El financiamiento para vivienda de interés social no tiene el dinamismo necesario. Se plantean aspectos como los siguientes, como puntos de partida para un nuevo sistema de financiamiento de VIS.

- En el transcurso de la década de los 90's se le cierra a los sectores populares el acceso al crédito.
- Es posible esperar que el sector financiero entre en estos nichos de población con procesos de tercerización.
- El sector de economía solidaria de micro finanzas pueden hacer sinergias con el sector financiero o secundario para la administración y venta de cartera.

Se propone un nuevo sistema, con la capacidad de llegar a los sectores más necesitados del crédito, basado en los componentes que se detallan a continuación.

- i. El Estado, con sus entes territoriales cuenta con cartera colocada y por colocar: el Estado, con sus entes territoriales cuenta con cartera colocada y por colocar. En Bogotá hay colocados 24.000 millones y por colocar 12.000 millones; en Cali hay colocados 27.000 millones y por colocar 7.000 millones; en Medellín hay colocados 18.000 millones y por colocar 3.000 millones. Se propone migrar los recursos colocados a un nuevo sistema que garantice el recaudo y la generación de nuevas colocaciones con estos recursos, así como colocar los nuevos recursos en el nuevo sistema.
- ii. Es posible colocar los recursos mediante operadores sociales, quienes capturan la información socio – económica, originan el crédito parametrizado y acorde con los ingresos de las familias. Es necesario convocar entidades encargadas de realizar un trabajo de relación y acompañamiento directo a las comunidades, así como promover lazos de comunidad. Estos operadores sociales dan capacitación y orientación. También reciben documentación, y originan el crédito, incluyendo la coherencia entre forma de ingresos y cuotas. Igualmente pueden atender casos de mora y refinanciaciones
- iii. Se contratan recaudadores con tecnología móvil que tengan la opción de llegar directamente a los acreedores. Los recaudadores deben hacer presencia en los barrios y lugares más frecuentados por la comunidad y deben recaudar acorde con



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

las cuotas de cada familia, pudiendo recibir cantidades flexibles. Es importante utilizar tecnología móvil (datáfonos) programada para los recaudos. Estas unidades móviles suministran recibos de pago y extractos, y permiten consultas.

- iv. Se deben generar sistemas de garantías de refinanciación y recompra de la vivienda, para hacer más robusto el sistema. Se propone permitir esquemas de refinanciación flexibles y que se ajusten a los cambios de las condiciones de ingreso de las familias. Complementariamente se conforma un Fondo de Reserva y Recompra, el cual permite comprar a la familia su vivienda en caso del no pago. Para esto se pacta en la escritura la cláusula de retroventa y se socializan sus ventajas. Es importante incluir los seguros correspondientes a la persona y a la vivienda, así como colaborarle en la venta de la vivienda o recomprarla, en el caso del siniestro del crédito.
- v. Se propone vender la cartera al sector financiero o titularizarla. El mecanismo de sostenibilidad y crecimiento del sistema se soporta en su diseño de venta de cartera o titularización. La cartera se vende, mientras permanece la misma estructura de administración de la cartera con el respaldo de las entidades públicas. Las entidades financieras pueden: (1) solicitar parametrización de cartera; o (2) utilizar el sistema de compra y sustitución de créditos comprados; o (3) recurrir al Fondo de Reserva y Recompra.
- vi. Es importante utilizar adecuadamente los soportes tecnológicos. Se debe utilizar un solo software con Licencias a cargo de la entidad pública. Los operadores sociales acceden y alimentan las bases de datos y el sistema se ha parametrizado para la originación. Deben usarse los mismos formatos de garantías como escrituras y pagarés. Las unidades móviles de los recaudadores deben utilizar el mismo software y reportar recaudos en tiempo real. El sistema centralizado permite la venta de cartera en las condiciones que se acuerden.

El camino de las garantías: Fondo de Reserva y Recompra

La propuesta aquí enunciada es el resultado del trabajo colectivo de las siguientes entidades: Gobernación Valle del Cauca, Comfenalco Valle, Comfaunión, Comfandi, Comfacauca, Fiduciaria Alianza S.A., Lonja colombiana de propiedad raiz de Cali, Analfe, Cones, Confecoop. Además, esta propuesta incluye ajustes a partir de las sugerencias de: Dansocial, Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial, Findeter y Fondo Nacional de Garantías.

Se analizó la percepción del porque las entidades en el occidente colombiano no habían operado la línea de créditos para vivienda, y se llegó a las siguientes razones:

- El riesgo lo corre la entidad operadora
- La garantía del FNG protege prioritariamente a Findeter, más que al operador o a la familia.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- Los mecanismos de cobro en caso de mora y la recuperación del bien, colocan en riesgo la imagen de la misión social del operador.
- Prestar a esta población para VIS es un producto incierto y que se intuye riesgoso para la mayoría de operadores.

Se buscó como cubrir las cuotas ante Findeter, cuando la familia incumpliera el pago, y se llegó a las siguientes apreciaciones al respecto:

- La libranza es una forma de pago, no una garantía.
- Durante la vida del crédito el hogar muy probablemente cambiará de empleo.
- Se fracasó en la creación de la póliza para informales.
- Se propone cubrir las cuotas con recursos propios de “la reserva de liquidez”.

El mencionado procedimiento de recompra funciona de la siguiente manera.

- El operador firma un contrato con la Lonja o una entidad especializada del sector inmobiliario.
- El operador reporta el siniestro a esta entidad contratada.
- La entidad hace un avalúo comercial del bien.
- La entidad reporta al operador el avalúo y con recursos del Fondo ofrece el 90% a la familia.
- Se realiza un cruce de cuentas; hay devolución del subsidio si no han pasado 5 años. El saldo de la deuda, servicios y prediales se obtiene de la recompra. El remanente se entrega a la familia.
- A continuación se presenta un ejemplo numérico de la propuesta del procedimiento de recompra.
 - VIS Tipo 1: 20 millones
 - Pagó la vivienda así:
 - Ahorro: 2 millones
 - Subsidio: 9 millones
 - Crédito: 9 millones
 - Presenta siniestralidad del crédito en 3 años:
 - Había pagado 30 cuotas de \$150.000, es decir \$4.5 millones. De estos el aporte a capital es de \$2 millones. El saldo pendiente es de \$7 millones
 - El Fondo de recompra operaría así en este caso:
 - Avalúo comercial actual: \$20 millones o \$23’ creciendo al IPC.
 - El valor de recompra es del 90%: \$18 a \$20.7 millones.
 - Devolución subsidio: \$9 millones o \$10.5 indexado.
 - Cruce saldo deuda: \$7 millones más cuotas vencidas
 - Prediales y servicios: \$500.000
 - Saldo al hogar: \$0 - \$2’7 – \$4’2 millones
 - Una vez adquirido el inmueble:
 - Pago a la inmobiliaria: 3% (del 90%). \$540.000



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- Adecuaciones hasta: 4% (del 90%). \$720.000
 - Total egresos: hasta \$19'260.000
 - Venta del inmueble, entre el 96% y el 100% del avalúo.
 - Reembolso al Fondo
- Tiempo estimado de la operación compra - venta: 2 a 3 meses.

A continuación se describe un ejemplo basado en un monto de crédito de 10.000 millones del cupo de Findeter:

- Esto equivale a 1.000 créditos de 10 millones, para viviendas tipo 1 de 20 millones.
- El Fondo de Recompra y Financiación es de 100 millones
- El valor de la cuota promedio corresponde a \$170.000
- La actividad de recompra se estima en el 1% de las casas por año, es decir, 10 casas al año, o 2 casas cada 2 a 3 meses. El promedio es aproximadamente de \$40 millones.
- El saldo remanente del Fondo corresponde a \$60 millones
 - 10 familias por 9 meses (el 1%) implica \$15'300.000
 - El saldo del Fondo es de \$44'700.000, lo cual es equivalente a 263 cuotas en el año 1.

Al respecto del Fondo de Recompra y Refinanciación se puede llegar entonces a las siguientes conclusiones:

- La creación de los Fondos de Recompra y Refinanciación, corresponden de manera autónoma a los operadores y no requieren aprobaciones ni reglamentación particular.
- Estos Fondos permiten generar confianza en los operadores, al tener establecido el margen de riesgo económico de la operación.
- Estos recursos pertenecen al operador, son reembolsables y pueden tener alguna rentabilidad dependiendo del manejo.
- En caso de manejo en Fiducia, pueden crearse varias subcuentas por cada operador en un solo Fondo, disminuyendo costos fiduciarios.
- Se invita a crear estos Fondos y a operar la línea de redescuento de Findeter, con principios sociales solidarios.

Proceso de estructuración del Fondo Internacional de garantías (FIG-COL)

La OIM esta promoviendo la creación de un Fondo Internacional de Garantías para Colombianos en el Exterior. El FIG-COL está destinado a respaldar créditos a colombianos, otorgados por entidades financieras en el exterior con destino a inversiones de vivienda y empresariales en Colombia. Esto se apoya en el concepto de codesarrollo y de migración regular. Las garantías reales en Colombia se hacen al Fondo El modelo iniciará en el marco de las ferias de Vivienda, y en España está avanzado un convenio con La Caixa de Cataluña, articulado a Migración Laboral temporal y Circular (MLTC).



**MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL**



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Finalmente, el Dr. Gastelbondo agradece a las entidades organizadoras del Taller por la invitación a realizar su ponencia.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Ponencia Dra. Diana Sandoval, Fondo Nacional de Ahorro

Creación del Fondo Nacional de Ahorro y su marco legal

El Fondo Nacional de Ahorro, fue creado como establecimiento público mediante el decreto ley 3118 de 1968, y en virtud de la ley 432 de 1998 se transformó en Empresa Industrial y Comercial del Estado. Es una Empresa Industrial y Comercial del Estado de carácter financiero del orden nacional con un régimen legal propio, vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia y la Contraloría General de la República. El marco legal del Fondo Nacional de Ahorro es en resumen el siguiente:

- Decreto 3118 de 1968 (se crea al Fondo Nacional de Ahorro).
- Decreto 1453 de 1998 (se reglamenta la Ley 432 de 1998).
- Decreto 1454 de 1998 (se aprueba el acuerdo que adopta los estatutos del Fondo Nacional de Ahorro)
- Decreto 1582 de 1998 (se reglamenta el artículo 5 de la Ley 432 de 1998)
- Decreto 982 de 2000 (condiciones y modalidades del crédito educativo en el Fondo Nacional de Ahorro)
- Decreto 2843 de 2005 (reglamenta el crédito educativo en el Fondo Nacional de Ahorro)

De esta forma, el objetivo del Fondo Nacional de Ahorro es administrar de manera eficiente las cesantías de empleados públicos y privados, contribuyendo a la solución de vivienda y educación de sus afiliados. Esto se realiza recaudando las cesantías de los afiliados de acuerdo con las disposiciones legales vigentes, para protegerlas contra la pérdida del valor adquisitivo de la moneda, y pagando oportunamente las cesantías a los afiliados cuando estos lo requieran. Se aclara que la afiliación o traslado al FNA *no* hace perder el derecho adquirido a cesantías retroactivas (Ley 432 1998, Art 5).

Servicios del Fondo Nacional de Ahorro

Los servicios específicos que obtienen los afiliados incluyen la administración de sus cesantías, sin que haya cobro por esta administración, ni comisiones por retiro parcial y/o definitivo, así como acceso a crédito hipotecario y a crédito educativo. Existen dos modalidades para retiro de las cesantías; que son la modalidad parcial y la modalidad total, como se especifica a continuación.

- Modalidad de retiro parcial
 - Compra de Vivienda Nueva o Usada
 - Compra Lote
 - Construcción Vivienda
 - Mejora Vivienda
 - Liberación parcial y/o total de Gravamen Hipotecario
 - Compra de acciones de empresas en proceso de privatización
- Modalidad de retiro definitivo
 - Terminación del contrato de trabajo

- Fallecimiento del afiliado
- Traslado a otra sociedad administradora de cesantías

Crédito Hipotecario

El Fondo Nacional de Ahorro en cumplimiento de la política del Gobierno Nacional, “*Hacer de Colombia un País de Propietarios*” ha rediseñado su producto de crédito hipotecario para facilitar la adquisición de vivienda a sus afiliados, ofreciendo créditos en UVR y en pesos con las mejores tasas y beneficios (seguros) del mercado financiero hipotecario.

El Fondo tiene presencia en 792 Municipios con créditos aprobados en 692, incluyendo créditos en zona de conflicto, en municipios tales como San Vicente del Caguán, Bojayá, Orito, Inírida, Ungía, etc.

Se afirma que el Fondo Nacional de Ahorro es una buena opción para atender afiliados con necesidades particulares, entre los cuales se encuentran: afiliados sin historial crediticio, quienes no son sujetos de crédito en la banca hipotecaria (1 y 2 SMMLV) y afiliados con Maestría o Doctorado.

Para solicitar un crédito hipotecario en el Fondo se requiere ser afiliado y tener un reporte consolidado de cesantías (promedio un año), y presentar un formulario de solicitud de crédito para vivienda, diligenciado según las instrucciones. Este crédito puede utilizarse en: compra de vivienda nueva o usada, mejora de vivienda, construcción de vivienda en lote propio, y liberación de hipoteca. Las características del crédito hipotecario son:

- Plazo máximo para créditos en UVR hasta 25 años, y para afiliados con Maestría o Doctorado hasta 30 años.
- Plazo máximo para créditos en pesos hasta 10 años.
- Monto mínimo: 17 SMMLV para el crédito en pesos y 25 SMMLV para el crédito en UVR
- Monto máximo de 600 SMMLV para los créditos en pesos y en UVR
- Monto máximo de financiación: el 80% para VIS o cualquier otro tipo de vivienda nueva y el 70% para vivienda usada sobre el avalúo comercial del inmueble.
- Tasa de interés: para créditos en UVR desde 3.5% hasta 6.5% dependiendo del ingreso del afiliado.

Se señala que estas tasas son las más bajas del mercado hipotecario. La tasa para crédito VIS está subsidiada por la tasa para crédito no VIS. En el caso de crédito no-VIS, la tasa es de UVR + 6.5 %, tasa que tiene el único requisito de mantener al día el crédito. Esta tasa implica una cuota desde \$6,770 por millón prestado, y con abono de cesantías el tiempo de pago disminuye hasta en un 30%. Para crédito VIS, la tasa es de UVR + 3.5 %, tasa que tiene el único requisito de mantener al día el crédito. Esta tasa implica una cuota desde \$5,078 por millón prestado, y con abono de cesantías el tiempo de pago disminuye hasta en un 30%. En este caso, el estudio del crédito no tiene ningún costo para el afiliado. Para el



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

caso de créditos en pesos, la tasa para VIS es de 9.63% (ingresos hasta de 4 SMMLV), y para créditos no-VIS la tasa es de 11.63% (ingresos superiores a 4 SMMLV).

Es importante señalar que el Fondo Nacional de Ahorro tiene una política clara e incentivar y mantener la cultura de pago entre sus afiliados, para lo cual premia a los usuarios de crédito que pagan con puntualidad sus obligaciones.

A continuación se presentan otros beneficios adicionales a los afiliados que son usuarios del crédito hipotecario en el Fondo Nacional de Ahorro:

- Seguro Solidario: seguro que le garantiza a la familia del afiliado, sin crédito para vivienda, un monto para compra de la misma en caso de fallecimiento del afiliado.
- Seguro de Desempleo: en caso que el afiliado pierda el empleo, la aseguradora cubrirá hasta 12 cuota continuas de la obligación. Es la única entidad del sector financiero hipotecario que posee este seguro.
- Seguro de Vida: seguro que cubre por muerte, por incapacidad total y permanente y por enfermedades graves.
- Otros seguros, como el seguro de erupción volcánica, el seguro de incendio y/o rayo, el seguro de terremoto, anegación y/o explosión, daños por agua, y el seguro AMIT (actos mal intencionados de terceros).
- El estudio del crédito no tiene costo.
- El FNA le asigna sin costo, un abogado para asesorarlo en el trámite de legalización del crédito.
- Crédito para compra de vivienda en cualquier lugar del país.
- Opción segundo crédito hipotecario, una vez cancelado el primero.
- Créditos Conjuntos.
- El afiliado puede tener vigentes simultáneamente un crédito hipotecario y máximo dos créditos educativos.
- Servicio personalizado.
- Retiro Cesantías en 24 horas en la ciudad de Bogotá y próximamente en los demás puntos de atención.
- Convenios con Cajas de Compensación.
- Atención a través de *Call Center* Nacional.
- Horario extendido de atención en todo el país (lunes a viernes de 7:00 a.m. a 7:00 p.m. y sábados de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.).
- Se pueden realizar pagos a través de la red de oficinas de las siguientes entidades financieras: B.B.V.A, Banco Agrario, Banco de Bogotá, Banco de Occidente, Banco de Crédito, Bancolombia, Banco Colpatría, Citibank
- Se puede realizar el pago del crédito por medios electrónicos (red ATH, Internet, audio líneas).

A julio de 2006, el Fondo Nacional de Ahorro cuenta con 443.268 afiliados, con un monto total de cesantías de \$1.022.711 Millones. A la misma fecha, el número de afiliados opcionados para crédito hipotecario es de 156.787. A diciembre de 2005, el Fondo tenía



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

15.311 créditos aprobados por un monto de \$529.637 millones. De estos créditos, 12.232 con créditos VIS, lo cual arroja un porcentaje del 79.9% de los créditos hipotecarios. Para no-VIS son 3.079 créditos con un porcentaje del 20.1%. A agosto de 2006 se han aprobado 11.771 créditos, por un valor de \$ 388.404 millones.

El Fondo generó un compromiso en el cuatrienio 2002 a 2006 de otorgar 47.700 créditos por un monto cercano a los \$1.4 billones; dado el avance actual, la proyección es de superar este compromiso con 51.052 créditos, por un monto de \$1.7 billones.

Las proyecciones de créditos en vivienda para el siguiente cuatrienio se muestran en la siguiente tabla. En total esperan colocar 120 mil créditos en este período, con los valores mostrados en la tabla.

TIPO VIVIENDA	2007		2008		2009		2010	
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
VIS	18.375	\$648.540	21.570	\$799.396	26.364	\$1.025.891	29.559	\$1.207.754
NO VIS	4.625	\$163.251	5.430	\$201.224	6.636	\$258.239	7.441	\$304.017
TOTAL	23.000	\$811.792	27.000	\$1.000.621	33.000	\$1.284.131	37.000	\$1.511.772

Proyección créditos de vivienda cuatrienio 2007-2010

3. Debate

Se inicia el debate con la participación de los asistentes al taller. Se discutieron variados aspectos, relativos al tema específico del taller de micro financiación de vivienda, y aspectos relacionados. A continuación se presenta un resumen de la discusión. Se hace la aclaración de que se resumen los comentarios realizados con la mayor fidelidad posible, y por lo tanto se presentan los argumentos en pro y en contra que se realizaron durante el debate.

Se comenta que es necesario que se integren la política macro de financiación (marco reglamentario, etc.) con la política micro (acciones directas con los solicitantes de crédito). Es a través de esta visión integrada de la financiación que se llega a tener esquemas que pueden funcionar.

Se propone que hay dos problemas que impiden el desarrollo de la micro financiación de vivienda en el país; por un lado está la reducida inversión del gobierno en subsidios (es una muy pequeña proporción del PIB). Se menciona por ejemplo, que en Chile la inversión en subsidios de vivienda es cercana al 3% del PIB, cuando aquí en el País apenas supera u décimo de punto porcentual del PIB. Por otro lado se argumenta que los topes a las tasas de interés son otro obstáculo que impide el desarrollo de la micro financiación de vivienda.

A este último comentario se responde que se considera viable trabajar incluso con tasas más bajas que las reglamentadas por los topes. Se argumenta que con un 3% de margen se puede administrar y operar un sistema de microcrédito de buena escala. Se indica que con el acceso a la tecnología mencionada en la ponencia del Dr. Gastelbondo, fundamentada en software y equipo se pueden lograr muy buenas eficiencias. Se presenta el argumento de que todo el software requerido para administrar la propuesta flexible de administración de microcréditos presentada por el Dr. Gastelbondo cuesta alrededor de \$400 millones.

Se contra argumenta que entidades especializadas en microcrédito como el Banco de la Mujer cobran tasas muy altas, para ser sostenibles.

Se propone que el esquema presentado por el Dr. Gastelbondo es un esquema que cabe perfectamente en la propuesta materializada por el Gobierno en la Banca de las Oportunidades.

Se genera el comentario de que la financiación de la vivienda involucra un ciclo que inicia con la financiación de los constructores de VIS. Se argumenta que los constructores de VIS realizan un trabajo importante, enfrentando difíciles retos, para generar un producto social. Se plantea entonces la inquietud de que se deben promover mejores esquemas para facilitar esta financiación a los constructores de VIS. Por otro lado, la utilidad de estos constructores es en esencia lo recogido con la devolución del IVA, la cual está en riesgo con la reforma tributaria.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Se afirma que el problema de la falta de acceso a financiación de vivienda no se soluciona con una sola estrategia. Debe realizarse una pluralidad de esfuerzos, que además tengan flexibilidad para ajustarse a toda una gama de necesidades diferentes. En particular, se plantea que no se está invirtiendo en los sectores más pobres de la población.

Por otro lado, se propone que se arme toda la discusión tributaria para fomentar la entrada más contundente de los constructores a la construcción de VIS. Se argumenta que es importante poner orden y estabilidad reglamentaria, para aprovechar un logro importante que es que la vivienda en Colombia tiene un precio relativamente alcanzable si se compara a nivel internacional (US \$7,000 por unidad, aproximadamente). De todas formas, a pesar de este bajo precio relativo, está todavía lejos de los sectores más pobres de la población. A estos sectores se propone llegar con políticas de asistencia social.

Se hace una analogía de la banca hipotecaria como un gran trasatlántico, el cual tiene una gran capacidad pero una dificultad de maniobra muy limitada. Para llegar a los sectores que requieren el micro financiamiento de vivienda se requieren más bien lanchas y canoas, manteniendo la analogía. Por lo tanto, la banca hipotecaria debe ser complementada por mecanismos que permitan acercarse de manera más flexible y directa a los hogares usuarios del micro crédito.

La discusión regresa a la imposición de los topes a la tasa de interés para vivienda. Se pregunta si se amplía la cobertura de la financiación de VIS al eliminar los topes? En opinión de algunos, esta imposición de topes atropelló a los consumidores de crédito.

Existe entre algunos una preocupación por la interpretación del concepto de tasa de interés tope. Se reglamentó que debe ser la tasa mínima del mercado, pero hay diferentes interpretaciones posibles. Esto genera un mayor riesgo reglamentario, ampliado en el sentido de que hay competencias sobre la interpretación y definición de la tasa en diferentes instancias legales, que traslapan.

Se comenta que las acciones de la corte constitucional a raíz de la declaración de inconstitucionalidad del UPAC y del mandato al congreso de la generación de la ley de vivienda y su posterior revisión en la corte, son el resultado en gran medida del vacío de acciones en el Congreso de la República con respecto a la vivienda y su financiación. Este vacío fue suplido entonces por la Corte Constitucional, con las acciones anotadas. Se propone entonces que se desarrolle una ley de vivienda, que se proponga y se madure en la instancia del Congreso.

4. Conclusiones del Taller

Relevancia y pertinencia de lo discutido

De manera similar al taller anterior, en este taller se reunieron personas conocedoras y expertas en el tema específico de la financiación de vivienda de interés social. Las entidades representadas cubrieron un amplio espectro de aquellas que son más pertinentes e interesadas en el tema objeto. Las entidades organizadoras del evento, el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial, Asocajas, UN-Hábitat y First Initiative todas están en forma directa vinculadas con el mejoramiento del acceso a crédito para vivienda de interés social. Las entidades invitadas a través de sus representantes corresponden con aquellas más directamente relacionadas con el tema en nuestro medio, e involucran perspectivas complementarias que son entre otras: la visión global de la micro financiación de vivienda de la banca multilateral, consultores especializados en el tema de financiación hipotecaria, entidades bancarias relevantes para la VIS, el Fondo Nacional del Ahorro como actor clave en la financiación de vivienda, la perspectiva del sector cooperativo, etc. Con el grupo de participantes señalado se asegura que las presentaciones y las consecuentes discusiones del taller son pertinentes y relevantes para el tema de micro financiación de vivienda de interés social.

Es importante recordar el marco de las Metas del Milenio, metas acordadas por la gran mayoría de las Naciones, aglutinadas por las Naciones Unidas. Nuestro país se adhirió a estas Metas del Milenio, las cuales buscan un mundo más igualitario a través de la reducción de la pobreza. El acceso a vivienda es central a varias de estas metas, por lo que los medios que faciliten la financiación de vivienda contribuyen en forma directa al logro de las metas. Es así como el presente taller apoya en esta importante dirección.

A continuación se presentan dos secciones que pretenden brindar al lector la esencia de lo concluido en el taller. En la primera sección se resume el diagnóstico colectivo sobre el tema de micro financiación de vivienda de interés social; en la segunda sección se presentan las recomendaciones brindadas para el mejoramiento del micro financiamiento inmobiliario. Debe señalarse que se hará claridad en estas dos secciones tanto de los aspectos de consenso, como de aquellos en los cuales hubo desacuerdo. Ambos aspectos son importantes y son documentados.

Diagnóstico

Fueron variados los aspectos señalados en el taller que hacen parte del diagnóstico de la situación de la financiación de vivienda de interés social, y en forma más específica del diagnóstico de la micro financiación inmobiliaria en VIS. A continuación se presentan estos diferentes aspectos, los cuales permiten ver la perspectiva lograda en el taller.

- i. Amplio sector de la población sin adecuado acceso a vivienda: hay un sector amplio de la población al cual no se le llega con las políticas de vivienda, y particularmente con las políticas de financiación de vivienda. Son múltiples los factores que inciden sobre esta incapacidad de la demanda de vivienda de



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

acceder a ella. El ICAV presentó cifras en el taller, las cuales ayudan a percibir el panorama existente:

- el 73% de la población tiene ingresos inferiores a 4 SML
- de este 73%, solamente el 19% es formal y por ende el 81% es informal
- el valor de la vivienda al cual pueden acceder los hogares de menores ingresos está alrededor de los 35 SML. Por otro lado, la oferta en el mercado de precios de vivienda nueva está en el rango 50-70 SML; siendo lo más barato hoy día 60 SML
- solamente el 30% de los hogares en arriendo tienen alguna capacidad de ahorro
- los hogares con ingresos menores a 1.5 SML no pueden adquirir vivienda de 50 SML o más

ii. Fracasos en otros países de la micro financiación de vivienda: el Banco Mundial resumió el aprendizaje logrado en el mundo, dado que se puede aprender de los fracasos de la política de micro financiación de vivienda en otros países. Estos fracasos fueron causados principalmente por aspectos como los siguientes:

- la volatilidad del mercado y el impacto en las memorias de los actores del crédito a raíz de esta volatilidad
- las políticas demasiado inflexibles que impiden reformas necesarias
- los obstáculos legales o jurídicos
- la falta de información, principalmente a los usuarios potenciales del crédito
- los riesgos y los costos que impiden que los mercados se desarrollen
- la inadecuada segmentación de la demanda de crédito y un enfoque demasiado estrecho
- cuando los proveedores del micro crédito y de los subsidios son la misma entidad, hay mayor incidencia de problemas; por lo tanto los proveedores de crédito y los proveedores de subsidio deben ser diferentes

iii. Efectos persistentes de la crisis del sector financiero inmobiliario: en la década pasada se presentó la caída del sistema financiero, la cual generó un impacto dramático en el sector de vivienda y en el hábitat en general. Después de casi diez años de reconstrucción persisten secuelas tales como la desconfianza en el sistema de financiación por parte de muchos hogares, la rigidización de los procedimientos para la reducción del riesgo de cartera en las entidades que prestan para vivienda, la cultura del no pago, etc.

iv. El Gobierno y la financiación de vivienda: a los bajos ingresos de las familias en necesidad de vivienda y a la consecuente baja capacidad de compra, el Gobierno ha respondido con instrumentos como el subsidio y los topes a las tasas de interés. A la inestabilidad en los ingresos, que causa riesgo al crédito, se responde con garantías del Fondo de Garantías. Sin embargo, con los subsidios disponibles, en muchos casos no hay posibilidad de cierre financiero. Este



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

cierre financiero es particularmente difícil para el sector de la población que no es bancarizable o que no está bancarizado.

A pesar de que el Gobierno destina recursos para subsidios de vivienda, el esfuerzo es de menos del 0.13 del PIB correspondiente a estos subsidios, cuando en países similares este porcentaje es superior al 1%. Hay pues una insuficiencia en los subsidios. A esto se suma una dificultad en la realización de los trámites necesarios para hacer efectivo un subsidio; esto plantea un obstáculo adicional en la efectividad del instrumento.

En el taller se realizó una exposición de un programa importante diseñado por el Gobierno para llegar a sectores necesitados de crédito, incluyendo micro crédito inmobiliario. Este programa es de la *Banca de las Oportunidades*. Sobre este programa hay más detalle en el resumen de la ponencia del MAVDT, y habrá una discusión adicional en la siguiente sección de recomendaciones.

- v. El sector bancario y la financiación de vivienda: la actividad constructora se ha recuperado en muy buena forma, prácticamente llegando a los niveles más altos históricos; sin embargo, en el sector bancario la cartera hipotecaria no se ha recuperado en la misma forma. Se resalta que la cartera de VIS, que es una proporción menor de la cartera total, se ha mantenido a pesar de las dificultades recientes; el valor de la cartera de VIS está alrededor de los 4 billones de pesos.

Recientemente se logró un acuerdo de colocación de crédito VIS del Gobierno con el sector bancario. A este respecto, se manifiesta una cierta heterogeneidad dentro del sector bancario frente a las metas acordadas con el Gobierno de colocación de crédito VIS. Unos bancos están por encima de la meta y otros por debajo. Esto señala diferentes grados de interés y de compromiso con la financiación de VIS.

- vi. El sector cooperativo y la financiación de vivienda: Las cooperativas han ingresado con gran timidez a ofrecer crédito de vivienda con la línea de redescuento abierta por Findeter para tal propósito. La utilización del cupo de vivienda es solamente del 0.6% de los recursos de redescuento disponibles. Esto responde a la percepción de riesgo alto de las cooperativas hacia el micro crédito hipotecario. Las tasas son bajas y sus costos de operación son altos. Además el aprovechamiento de la línea de redescuento con Findeter para micro crédito inmobiliario requiere de tiempo y de un importante esfuerzo de aprendizaje. Por otro lado, los afiliados a las cooperativas están más interesados en VIS de tipos III y IV; los interesados en los tipos más bajos no tienen capacidad de ahorro, y por ende difícilmente pueden hacerlo desde las cooperativas.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- vii. Los créditos para la financiación de vivienda: las alternativas que se ofrecen para crédito en VIS son la tradicional de crédito inmobiliario, el micro crédito inmobiliario y el crédito de consumo. Los independientes informales prácticamente no tienen acceso a ninguno de estos créditos.

Hay actualmente una reducción en tasas de interés hipotecarias, causada por la reducción en las tasas de interés de la deuda pública externa, causada a su vez por una mejor percepción de riesgo en países emergentes como el nuestro. Según el ICAV, a una tasa menor o igual a UVR+8% para el crédito inmobiliario, es más atractivo comprar que arrendar vivienda, siendo el principal obstáculo la disponibilidad de recursos para la cuota inicial.

- viii. El riesgo y los costos en la financiación de vivienda: acerca de los costos y del riesgo inherente al crédito y el micro crédito inmobiliario se discutieron varios aspectos que se resumen a continuación.
- La banca no encuentra atractivo el micro crédito inmobiliario en parte por sus costos, los cuales son más altos que los costos de los créditos hipotecarios. Esto obliga a las entidades que ofrecen micro crédito inmobiliario a compensar con las comisiones.
 - El micro crédito para vivienda quedó sujeto a las mismas reglas que el crédito hipotecario, lo cual lo hace más difícil de aplicar.
 - En general los costos de los micro créditos en Colombia son comparables con los del resto de Latinoamérica.
 - En el país hay un diferencial importante entre las tasas de corto y largo plazo; este diferencial genera riesgo para las entidades bancarias.
 - Un cambio en la reglamentación tributaria que actualmente ofrece exenciones para los créditos VIS de las entidades financieras pone en alto riesgo la viabilidad de dichos créditos.
 - La reglamentación de los topes a las tasas de interés presenta el riesgo de que puedan afectarse los topes retroactivamente.
 - Muchas entidades crediticias prefieren prestar para vivienda a través de líneas diferentes al crédito o micro crédito inmobiliario por el riesgo de la reglamentación de los topes de las tasas de interés.
 - En países donde los controles a las tasas son menores la cobertura del crédito es mayor.
 - La mayor cobertura con los créditos VIS implica ir llegando cada vez más a la población más difícil de llegar. Esto implica mayores costos en la cobertura. Esto hace que requiera más esfuerzo atender a la población entre más pobre y más dispersa, población que es la que más se ve afectada con restricciones en la cobertura, quedando en manos del sistema de crédito informal, mucho menos transparente y muy costoso para el usuario (tasas de usura).



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- El sistema de ejecución de deudores morosos favorece al deudor; es demorado y le falta contundencia. Esto suma al riesgo de los créditos hipotecarios.
 - La normatividad existente (topes a las tasas), el alto riesgo, y la estructura de aprobación de créditos y cobranza, dificultan el acceso al crédito para VIP.
 - Está también el riesgo del descalce, dada la combinación de captación con intereses a corto plazo y préstamo a largo plazo.
 - El riesgo de estabilidad macroeconómica es actualmente asumido por los particulares. De alguna manera esto está relacionado con todas las eventualidades que pueden causar la fluctuación de las cuotas a los usuarios del sistema crediticio inmobiliario.
- ix. Población en necesidad del micro crédito inmobiliario: el típico usuario del crédito VIS no está bien informado acerca del crédito y sus características; desconoce las opciones disponibles y en general es temeroso del crédito (temor post-crisis).

La población que está en necesidad de vivienda de interés social está segmentada. Uno de los segmentos más importantes es el de la población informal. Sus ingresos siguen patrones diferentes a los de la población formal. De igual forma, la manera como pueden realizar pagos es diferente. Se observan patrones de posibilidades de pago mucho más irregulares que para la población formal, tales como patrones diarios, o semanales. También está el problema de la vivienda informal y la consecuente ausencia de títulos de las viviendas, lo cual implica un obstáculo adicional para el acceso a crédito.

Solamente a partir de un ingreso del hogar entre 1.5 y 2 SML tiene la familia la capacidad económica de adquirir las soluciones de vivienda de menor costo en el mercado (50 SML). Esto deja por fuera de esta posibilidad a las familias de menores ingresos.

- x. Desarticulación administrativa: se argumenta que existe una desarticulación administrativa de las entidades gubernamentales que están involucradas en el crédito hipotecario (MAVDT, Banco de la República, Findeter, Fogafín, DNP, Superintendencia financiera, etc.). Se señaló también que ha habido un vacío de acciones en el Congreso de la República con respecto a la vivienda y su financiación.

Recomendaciones

Las recomendaciones de este taller están directamente relacionadas con el esfuerzo de reducción de la pobreza, esfuerzo que dio origen a las Metas del Milenio promovidas por las Naciones Unidas y concertadas por sus naciones miembros. En el momento de la redacción de las presentes memorias se desarrolla la cumbre mundial del micro crédito en



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

Canadá, la cual busca llegar con este instrumento a millones de personas que lo requieren para sus micro empresas, o para suplir necesidades básicas, como la de vivienda.

Nuestro país está también realizando esfuerzos cada vez más enfocados en brindar un adecuado acceso al crédito a aquellos más necesitados. Es así como este taller se realizó dentro del marco propiciado por el esfuerzo gubernamental de la Banca de las Oportunidades, descrito en relativo detalle en la presentación del MAVDT.

Se argumentó en el debate la necesidad de que haya una adecuada integración de la política macro de financiación (marco reglamentario, estrategias a nivel nacional, etc.) con las acciones a nivel micro (acciones directas con los solicitantes de crédito). Esta visión integrada de la financiación de vivienda es necesaria, junto con una satisfactoria integración de los actores claves como lo son el Gobierno Nacional en sus diferentes instancias, los entes territoriales, el sector financiero, las cajas de compensación familiar, el sector cooperativo, el sector académico, etc.

Es de destacar que los municipios deben tener un protagonismo importante en el desarrollo de vivienda para poder cumplir con el mandato constitucional de brindar vivienda digna a todos los colombianos. Este protagonismo es hoy día demasiado tímido para los retos que se enfrentan.

A continuación se resumen algunas de las recomendaciones más relevantes que surgieron del taller.

- i. Segmentación de la demanda: la demanda de vivienda, y en particular aquella de VIS es muy diversa en sus atributos y características. Es preciso reconocer cada uno de los segmentos con sus características respectivas para desarrollar soluciones específicas hechas a la medida de los atributos de cada segmento. Es así como las opciones de crédito y micro crédito inmobiliario deben tener en cuenta las especificidades de cada segmento de la demanda para llegar de esta forma con propuestas más eficaces. La ponencia del consorcio Latinvestco, Galvis y Villota presentó una propuesta de segmentación que destaca los segmentos principales de la demanda de vivienda. De manera particular señala el segmento de los hogares formales con ingresos menores a 1. SML y de los hogares informales con ingresos menores a 1.7 SML, los cuales son los de mayores dificultades para acceder a vivienda por su gran dificultad de acceso al crédito.
- ii. Vencer el obstáculo del riesgo crediticio: el riesgo es un elemento que se manifiesta de diferente forma a cada uno de los diferentes actores. Un planteamiento adecuado del crédito y el micro crédito inmobiliario es aquel que minimiza la percepción de riesgo de cada uno de sus diferentes participantes, y que logra que aquellas partes más competentes para asumir los diferentes riesgos inevitables sean aquellas que lo asuman. En los numerales siguientes se



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

describen las recomendaciones discutidas en el taller para mejorar la manera de enfrentar los diferentes riesgos.

- iii. Bancarización de la población no bancarizada: uno de los obstáculos para llegar a ser sujeto de crédito es la falta de información sobre la confianza que puede generar un potencial deudor a la entidad bancaria. Muchos deudores potenciales quedan por fuera de la opción del crédito a pesar de que si son sujetos del mismo tendrían un patrón de pagos de acuerdo con lo pactado y por ende el riesgo para la entidad crediticia sería muy bajo. Un acopio de información metódico y riguroso sobre las costumbres de pago de estos individuos (pagos de servicios, pagos de créditos para compras de electrodomésticos, etc.) puede ayudar a incorporar una porción importante de la población al grupo de receptores posibles de crédito y micro crédito inmobiliario.
- iv. Revisión de los topes restrictivos de las tasas de interés del crédito de vivienda: para la mayoría de los ponentes en el taller la imposición de topes a las tasas de interés para crédito de vivienda significa un incremento del riesgo para la entidad crediticia. A pesar de la muy loable intención de la norma de proteger al usuario del crédito asegurando unas tasas bajas, esta reglamentación se traduce en la práctica en una restricción a los créditos. Debe señalarse sin embargo, que a este respecto hubo disenso en el taller. El Dr. Gastelbondo aseguró que es posible cubrir los costos y los riesgos inherentes al micro crédito inmobiliario con tasas incluso menores que los topes reglamentados por el Banco de la República. Sin duda lo que esto indica es que es necesario continuar la discusión y el análisis de las propuestas, así como la búsqueda de salidas innovadoras que permitan ampliar el cubrimiento del micro crédito inmobiliario hacia los segmentos más necesitados de vivienda con las tasas más competitivas posibles.
- v. Mantenimiento de las exenciones tributarias que reducen el riesgo y el costo del crédito para VIS: se mencionaron dos exenciones que están en riesgo de ser removidas. En primer lugar está la devolución del IVA a constructores de VIS, y en segundo lugar la exención tributaria de los intereses de la cartera de VIS para el sector bancario. Una eliminación de cualquiera de estas exenciones provocaría un impacto negativo importante en la producción formal de vivienda de interés social por parte de los constructores en el primer caso, o un descenso dramático en los nuevos créditos para VIS del sector bancario en el segundo.
- vi. Flexibilización de los procedimientos de originación y recaudo: la población con mayor dificultad de acceso a los créditos inmobiliarios posee unas características derivadas de la informalidad de su sustento, que requieren una mayor flexibilidad en los mecanismos de originación y recaudo de los créditos. La Dra. Gautier del Banco Mundial y el Dr. Gastelbondo, consultor de esta misma entidad generaron recomendaciones muy interesantes al respecto. Las



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

recomendaciones se dirigen hacia créditos hipotecario cuyo pago aproveche la forma como las familias de ingreso informal están acostumbradas a pagar sus deudas. Es así como se adaptan los pagos al patrón irregular de ingresos y a la forma de pago. Igualmente se propone establecer un sistema de determinación de precios basado en los riesgos (*scoring* por zona, con listas actualizadas de deudores, etc.), lo cual permite asignar costos del crédito diferenciales dependiendo de cada caso.

El Dr. Gastelbondo presentó además una propuesta concreta en la cual se aprovecha la tecnología digital y de transmisión inalámbrica de datos, para que operadores sociales, concededores de los sectores informales donde realizan su tarea, puedan llegar directamente a las familias deudoras con datáfonos para realizar cobros en montos y fechas flexibles. Esta propuesta se integra además con mecanismos innovadores de garantías y con alternativas para venta de cartera, como se sintetiza en los dos numerales siguientes.

- vii. Esquemas innovadores de garantías del micro crédito: se trata de buscar una mejor flexibilidad y eficacia de los instrumentos de garantía para que se ajusten a las condiciones de la población que las requiere. También en este caso la Dra. Gautier y el Dr. Gastelbondo del Banco Mundial presentaron lineamientos y propuestas en esta dirección, encaminados a brindar garantías dentro de un marco de flexibilidad. Se mencionaron por ejemplo créditos hipotecarios respaldados por un depósito financiado por el Gobierno o por el ahorro, que sustituya los pagos cuando haya defecto en el pago. Igualmente se presentó el concepto del fondo para la recompra, que permitiría incluso pasar a recomprar un predio para el cual ya no hay forma de recibir pago de su crédito. También se mencionó la existencia de fondos internacionales para la garantía de la compra de vivienda a crédito, como el que está siendo desarrollado por la OIM.
- viii. Propuestas de alternativas integrales para el crédito inmobiliario: dada la inmensa magnitud del reto de dar acceso a vivienda a la población más necesitada de recursos, es muy importante que las alternativas que se diseñen tengan una visión integral. Esta visión debe articular de manera eficiente a todos los actores relevantes, desde las grandes fuentes de capital hasta los deudores de cada micro crédito. En el taller se presentaron dos propuestas que tienen esta visión integral.

Se presentó la propuesta del consorcio Latinvestco-Galvis-Villota, propuesta que se describe en relativo detalle en el resumen de la ponencia respectiva en las presentes memorias, y que articula una serie de actores gubernamentales y del sector privado, para responder con crédito abundante y sostenible a las necesidades de vivienda en el país. Un elemento crucial en la propuesta planteada es la acción de organizaciones no financieras, que originan crédito con un conocimiento y una relación directa con los grupos solicitadores del crédito



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

VIS. El Gobierno apoya en el aporte del capital necesario para que el esquema pueda arrancar, así como en la asunción de riesgos técnicos. La propuesta se complementa con la participación de las entidades financieras y de mercados de capitales que son las que finalmente tienen la capacidad de fondear masivamente el desarrollo del esquema planteado.

También se presentó una propuesta por parte del Dr. Gastelbondo, consultor del Banco Mundial, propuesta descrita en forma más detallada en el resumen de la ponencia presentado más arriba, y que se fundamenta en un principio postulado de manera muy gráfica con el siguiente símil. Se describe a la banca hipotecaria y a los grandes capitales como un gran trasatlántico, el cual tiene una gran capacidad pero una dificultad de maniobra muy limitada. Para llegar a los sectores que requieren el micro financiamiento de vivienda se requieren más bien lanchas y canoas. Y es la combinación inteligente de estos recursos la que permite desarrollar una política sostenible para llegar con créditos suficientes a los sectores más necesitados. La propuesta involucra operadores sociales quienes por su cercanía con la población objeto y por su acceso a tecnología tipo datáfono pueden llegar a los deudores de micro crédito VIS para llevar a cabo un recaudo que se ajuste a los patrones de pago flexibles que se requieren. El esquema se complementa con propuestas de garantías a través de un fondo de reserva y de recompra de las viviendas (en caso de no pago), y con la titularización de la cartera con entidades financieras para fondear el proceso.

- ix. Incentivos a la cultura del pago puntual: una de las secuelas de la crisis de la década pasada que más afectan al esquema de crédito inmobiliario es la cultura del no pago que se generó en la población. Las entidades de crédito han respondido de diferentes maneras para mejorar este aspecto, el cual es crucial para la reducción de riesgos y por lo tanto para la reducción del costo del crédito incluso para los deudores. El FNA utiliza mecanismos tales como la aplicación de tasas preferenciales a los deudores puntuales en sus pagos. Adicionalmente tiene la política de subsidiar la tasa de los créditos de las familias de escasos recursos con la tasa de otros créditos, lo cual permite un reducción adicional a la tasa de crédito VIS (tasa de UVR+3.5% para VIS). Esta tasa sólo es accesible a los deudores que son cumplidos en todos sus pagos.
- x. Capacitación de los usuarios del crédito: la ignorancia por parte de los usuarios potenciales del crédito les impide hacer aprovechamiento adecuado de este instrumento. De igual forma, quienes se endeudan en crédito VIS y no tienen la información mínima necesaria, están incurriendo en un riesgo mayor de hacer una mala utilización del mismo (incumplimiento, penalidades, etc.). Tanto los ponentes de Confecoop como del Banco Colpatria indicaron la necesidad de capacitar al usuario del crédito para así mejorar el grado de éxito en la utilización efectiva y eficiente de este instrumento.



MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA
Y DESARROLLO TERRITORIAL



ONU HABITAT



ASOCAJAS



Memorias del Taller de Microfinanciación – Septiembre de 2006

- xi. Ampliación del espectro de alternativas para acceso a vivienda: es de gran importancia considerar que dado el amañó de las necesidades de vivienda así como la diversidad de escenarios y restricciones para estas necesidades, es importante incluir una adecuada diversidad de alternativas para la satisfacción de estas necesidades que se ajusten a estos escenarios y a estas restricciones. Estas alternativas diferentes a la adquisición de vivienda nueva apoyada en subsidio, crédito y ahorro programado incluyen vivienda en arriendo, subsidio a la vivienda usada, y otras.
- xii. Apoyo adicional al sector constructor: se mencionó durante el debate la posibilidad de mejorar el apoyo a la financiación a los constructores que se dedican a la producción de la vivienda más económica. Aunque no hubo una propuesta más concreta al respecto, se sustentó en el esfuerzo que debe hacer un constructor que se dedique a este segmento tan retador de la producción de vivienda.
- xiii. Ley de vivienda en el Congreso: finalmente, se propuso que se desarrolle una ley de vivienda, que se proponga y se madure en la instancia del Congreso.