

# **Análisis de los costos de originar y administrar créditos hipotecarios para vivienda de interés social y microcrédito inmobiliario**

**Estudio elaborado para el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial  
y UN HABITAT - FIRST INITIATIVE**

**Informe Final**

**Luis Alberto Zuleta Jaramillo  
Lino Jaramillo Giraldo**

**Mayo de 2006**

## INDICE

RESUMEN DEL DOCUMENTO .....	3
INTRODUCCION GENERAL.....	20

### CAPITULO I

#### LAS MICROFINANZAS APLICADAS A VIVIENDA: EXPERIENCIA INTERNACIONAL

1.1	INTRODUCCION .....	22
1.1.1	Objetivos del capítulo.....	22
1.1.2	La situación de la vivienda en el mundo .....	22
1.1.3	Sistemas de financiación de la vivienda en el mundo.....	23
1.1.4	Obstáculos al desarrollo de la financiación de vivienda en países en desarrollo .....	27
1.2	LAS MICROFINANZAS COMO UNA SOLUCIÓN O ALTERNATIVA PARCIAL AL PROBLEMA DEL SISTEMA HIPOTECARIO .....	30
1.3	LOS COSTOS DE LA FINANCIACIÓN DE VIVIENDA PARA LAS FAMILIAS DE MENORES INGRESOS.....	34
1.3.1	Elementos principales de costo .....	34
1.3.2	La tasa efectiva .....	39
1.4	METODOLOGÍAS DE COSTEO DE LOS SERVICIOS DE MICROFINANCIACIÓN DE VIVIENDA.....	39
1.4.1	Sistema tradicional de asignación de costos .....	40
1.4.2	Sistema de asignación de costos basado en actividades.....	44
1.5	LOS COSTOS, LOS INDICADORES PARA EL ANALISIS DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (EMF) Y SU ADAPTACION A VIVIENDA.....	48
1.5.1	Indicadores de calidad de cartera .....	50
1.5.2	Indicadores de rentabilidad .....	51
1.5.3	Indicadores de solvencia financiera .....	52
1.5.4	Indicadores de crecimiento .....	53
1.5.5	Indicadores de cobertura .....	54
1.5.6	Indicadores de productividad .....	54
1.5.8	Conclusión .....	57

CAPITULO II  
LAS MICROFINANZAS APLICADAS A VIVIENDA: COMPARACIONES DE COSTOS  
PARA AMERICA LATINA

2.1	INTRODUCCIÓN .....	58
2.2	LA FINANCIACION DE LAS ACTIVIDADES .....	59
2.3	LAS ESTRUCTURAS DE COSTOS .....	65
2.5	ALGUNAS CONCLUSIONES PRELIMINARES .....	73

CAPITULO III  
COSTOS DE FINANCIACION DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN COLOMBIA

3.1	INTRODUCCION .....	75
3.2	LOS SUBSIDIOS FINANCIEROS A LA VIVIENDA EN COLOMBIA .....	77
3.3	LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL CREDITO DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN COLOMBIA.....	81
3.4	LOS COSTOS DE LA FINANCIACION DE VIVIENDA EN COLOMBIA.....	84
3.4.1	Introducción.....	84
3.4.2	Ingresos de la financiación del microcrédito y del crédito hipotecario VIS .....	86
3.4.3	Costos y márgenes de utilidad operativos de la financiación del microcrédito y del crédito hipotecario VIS .....	90
3.4.4	Comparación de costos de Colombia con algunos países de América Latina	101
3.5	ALGUNOS TEMAS IDENTIFICADOS A ANALIZAR .....	110
3.5.1	Microcrédito y microcrédito inmobiliario .....	110
3.5.2	Crédito hipotecario VIS .....	114
3.6	LOS CONTROLES A LAS TASAS DE INTERÉS.....	115
3.7	LAS ALTERNATIVAS DE COLOCACION DE LOS RECURSOS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS .....	119
3.8	OPCIONES DE POLITICA.....	123

ANEXO AL CAPITULO III

Anexo A:	Información de entidades individuales de la muestra (porcentajes) .....	128
Anexo B:	Información de entidades individuales de la muestra (por millón prestado) .....	132

ANEXO AL ESTUDIO

ANEXO AL ESTUDIO.....	134
-----------------------	-----

## RESUMEN DEL DOCUMENTO

### 1. Introducción

La vivienda constituye uno de los activos más preciados por el ser humano debido a que presta tanto servicios básicos (refugio, seguridad, etc.) como también de servir de activo patrimonial. Se estima que las personas están dispuestas a gastar hasta el 15% y el 30% de sus ingresos para obtener respectivamente uno u otro servicio de la vivienda. Para las familias de ingresos bajos, la vivienda puede llegar a representar por encima del 60% del total de activos. Por otra parte, entre el 30% y el 60% de los clientes de entidades microfinancieras (EMF) utilizan en alguna medida sus viviendas como factor de producción en sus microempresas, con un importante impacto sobre la productividad.

Según algunos estudios el 80% de la población mundial, o no posee vivienda o está en posesión de una vivienda que no cumple con todos los requisitos de una vivienda digna, ya sea por sus características físicas o por que carece de títulos o reconocimiento legal (déficit cuantitativo y cualitativo). Dado lo anterior, se ha encontrado que existe una enorme demanda insatisfecha de vivienda en el mundo integrada principalmente por las familias de menores ingresos.

### 2. Sistemas de financiación de la vivienda para pobres en el mundo

Los sectores de menores ingresos de los países en vías de desarrollo perciben niveles de ingresos bajos, inestables e inciertos, de tal modo que las fuentes primarias de financiación (ahorros propios o de amigos y parientes) son insuficientes para lograr niveles razonables de calidad en sus viviendas.

Un sistema basado en hipotecas que pueda servir para financiar la compra de vivienda nueva o usada debe estar basado en unos derechos de propiedad claramente definidos y en mecanismos funcionales (en costo, tiempo y viabilidad política) de recuperación de los créditos impagados a través de la ejecución de los pagarés que acompañan a las hipotecas. Este esquema puede funcionar para créditos de vivienda en sectores poblacionales de ingresos medios y altos, pero no es seguro en sectores de ingresos bajos, sin títulos o con documentación incompleta.

Existen diversos riesgos por los cuales los créditos de largo plazo para financiar viviendas no son suficientes en muchos países en desarrollo. Estos riesgos, que hacen que las hipotecas no sean atractivas como inversiones, son los siguientes: riesgos de crédito, de fondeo, de agencia y político. Los principales factores de riesgo son la falta de acceso a garantías (colaterales), los altos costos de suscripción y aseguramiento de los créditos, el pobre acceso de los prestamistas al mercado de capitales y las tasas de interés controladas o subsidiadas.

Son tres los pilares que debe cumplir un sistema de crédito para vivienda en favor de los pobres:

- a) La posibilidad de ser pagado por las familias;
- b) Garantizar la rentabilidad para las entidades financieras y,
- c) Tener escala suficiente como para disminuir el creciente déficit de vivienda en los países en desarrollo.

Las posibilidades de pago de una familia pobre, a las tasas de interés real del mercado, dependen de si es posible repagar durante un período de tiempo bastante largo. Esto enfrenta dos problemas: se requiere también financiación de largo plazo para las instituciones prestamistas y, los ingresos de las familias beneficiarias, desde una perspectiva de largo plazo, son inestables e inciertos. Los esquemas no comerciales que han desarrollado algunos países han sido insostenibles o de escasa cobertura.

Las microfinanzas para vivienda incorporan metodologías adaptadas de la "revolución microfinanciera", a saber:

- a) Los préstamos corresponden a cantidades pequeñas y están basados en la capacidad de pago de los clientes;
- b) Los períodos de repago son relativamente cortos si se los compara con el crédito hipotecario, pero se ubican en el rango alto de los créditos microempresariales;
- c) El precio que se cobra por el préstamo (tasa de interés y comisiones) debe cubrir los costos reales de largo plazo –operacionales y financieros- de proveer el servicio;

- d) Los préstamos no se respaldan usualmente con garantías hipotecarias, sino usualmente con sustitutos a dicha colateralización;
- e) Los préstamos tienden a financiar las necesidades habitacionales de manera incremental (mejoramiento de vivienda y/o autoconstrucción), en función del poder de compra de los préstamos con períodos cortos de pago y bajos montos de repago mensuales y,
- f) Si el proveedor es una EMF, los servicios de crédito pueden estar vinculados a la participación previa del cliente en los ahorros o en servicios de crédito más tradicionales.

Además, el microcrédito se ha aplicado principalmente a clientes del sector informal, mientras que los programas de financiación de vivienda para familias de bajos ingresos se aplican principalmente a favor de familias que pueden mostrar una historia salarial y pueden respaldar sus créditos en hipotecas.

Los problemas de financiación de vivienda no son muy complejos cuando se trata de créditos para financiación de mejoras marginales en las viviendas pues en estos casos se trata simplemente de ampliar la cobertura por productos para extenderla a este tipo de aplicaciones, cuidando que los niveles de endeudamiento de las familias no excedan ciertos límites. Los retos más importantes se ubican en la necesidad de hacer llegar los recursos (a mayores plazos y en mayores montos) a las familias que requieran hacer rehabilitaciones sustanciales a sus viviendas o comprar nueva vivienda pero que tienen ingresos bajos, variables e inciertos.

Ante los problemas de garantías (costos y su ejecución si no hay pago) las entidades microfinancieras de vivienda recurren a los mismos criterios que las EMF empresariales para hacer cumplir sus contratos. Por ejemplo, exigen a sus clientes potenciales ahorrar por un número específico de meses antes de otorgarles un crédito, estableciendo así la voluntad y capacidad de los mismos para repagar sus créditos.

La literatura que reseña la experiencia internacional también hace énfasis en la importancia de continuar subsidiando la compra de vivienda para las familias más pobres entre los pobres, pero concentrando los subsidios en grupos especialmente identificados

de la población y en la construcción de capacidad de las instituciones de crédito dedicadas a este campo.

### **3. Las microfinanzas aplicadas a vivienda: comparaciones de costos para América Latina**

En esta sección se presentan las conclusiones principales de la información de algunos tipos de entidades financieras de un grupo de países de Latinoamérica (México, Salvador, Honduras, Bolivia, Ecuador y Perú). Se compara tanto las principales fuentes de financiación de los activos, como las estructuras de costos operativos.

Los tipos de entidades a comparar son básicamente los bancos comerciales, las uniones de crédito, las cooperativas de ahorro y crédito y diversos tipos de entidades especializadas en las microfinanzas o en el crédito de vivienda.

Las principales conclusiones son las siguientes:

- Las entidades no bancarias que otorgan crédito de vivienda a través de microcrédito no se financian principalmente con recursos provenientes de ahorro del público, sino por medio de crédito bancario, o de recursos patrimoniales en distintas proporciones.
- El costo de recursos para las entidades que otorgan crédito de vivienda a través de microcrédito puede ser similar o más bajo que el crédito bancario si la mezcla de captación de recursos proviene principalmente de fuentes patrimoniales. En cambio, el costo de recursos tiene una más elevada participación en los costos totales cuando se financia a través de crédito bancario.
- Los niveles de provisiones de cartera de las entidades con crédito de vivienda a través de microcrédito pueden ser incluso inferiores que los niveles de los bancos, lo cual puede indicar que los sectores de más bajo ingreso que toman estos créditos son cuidadosos en el repago de los créditos.
- Los costos administrativos de las entidades que otorgan crédito de vivienda a través de microcrédito son usualmente más elevados que los costos administrativos bancarios ya que se requiere una tecnología crediticia especial

más cercana a los clientes y estos son más numerosos, requiriéndose mayor intensidad de mano de obra profesional, tal como se resaltó en el capítulo anterior.

- El crédito hipotecario otorgado por los bancos tiene predominantemente una menor participación de costos financieros y administrativos con respecto a las participaciones respectivas de los costos de crédito de vivienda a través de microcrédito.
- Algunas entidades solo prestan a los asalariados (principalmente para compra de vivienda) mientras que otras solo atienden a los independientes (básicamente mejoramiento de vivienda), la mayoría atienden a ambos.
- Los mayores plazos se dan en cuanto al crédito de vivienda para adquisición y autoconstrucción (hasta 25 años), plazos intermedios para mejoramiento (hasta 10 años) y los menores para capital de trabajo (hasta 3 años) y seguramente para créditos de consumo.
- Las tasas de interés son generalmente más altas para el microcrédito (con garantía personal o prendaria) que para el crédito con garantía hipotecaria.
- Las comisiones por el crédito son relativamente bajas en dos países sobre los que se tiene información. Estos países no tienen controles a las tasas de interés.

#### **4. La financiación de vivienda de interés social en Colombia**

Existe en el país una enorme demanda potencial de vivienda que no se hace efectiva debido a la baja rentabilidad que representa para la banca comercial los bajos ingresos y la inestabilidad de los mismos de una importante proporción de la población, además de la existencia de controles a las tasas de interés.

Además de lo anterior, la demanda de los estratos de bajos ingresos enfrenta barreras que pueden denominarse como estructurales para acceder al crédito, como son la carencia en muchos casos de títulos para sus propiedades y el déficit de la infraestructura pública que debe rodear cualquier asentamiento humano, como calles, vías de comunicación con otras áreas, servicios de acueducto y alcantarillado, nomenclatura urbana, entre otros.

En Colombia los problemas de bajos ingresos se han enfrentado principalmente con subsidios a la demanda aunque también se han introducido controles o techos a las tasas



de interés y subsidios a la oferta que tratan de compensar el sacrificio de ingresos introducido por dichos controles. Los aspectos de inestabilidad se atienden en Colombia muy parcialmente con seguros de desempleo y con garantías del Fondo Nacional de Garantías.

Respecto a la población misma, es necesario introducir diferencias al interior de la población de bajos ingresos, pues no es lo mismo el caso de la población asalariada que la situación de la población que ejerce actividades independientes y, por supuesto, existen también diferencias de ingresos entre los pobres reconocidas por sistemas de estratificación socioeconómica utilizados en varios países, independientemente del origen de sus ingresos. La normatividad en Colombia también introduce otros elementos de diferenciación que dependen del tamaño de las ciudades, de si trata de vivienda urbana o rural, entre otras clasificaciones.

Estas características de la demanda deben confrontarse, a su vez, con la tecnología utilizada por parte de la oferta tradicional (sistema financiero) de crédito para vivienda, más adaptada a un tipo de cliente de medianos o altos ingresos (estudios de crédito - *scoring*, utilización de hipotecas, muy largos plazos para amortización de los créditos, etc.). La tecnología adecuada para atender la demanda de crédito de los pobres involucra aspectos diferentes a la anterior pues tiene un alto componente de recolección de información para el otorgamiento de los créditos y de seguimiento y control posterior de los pagos de los mismos (intensiva en mano de obra). El riesgo también se maneja de forma diferente, más apoyada en la historia de cada prestatario y en la presión del grupo social que en garantías reales. Estas diferencias inciden, por supuesto, en los costos de cada tecnología.

En un sistema de mercado donde el Estado asuma las tareas de remoción de las barreras estructurales que limitan la demanda de crédito para vivienda de los estratos pobres de la población, el sistema de precios debería lograr su cometido de permitir que las diferentes tecnologías de crédito coexistan en las entidades de mayores recursos financieros de tal forma que se logre movilizar un volumen de crédito para vivienda que disminuya el déficit de vivienda. En este contexto, los subsidios estarían focalizados únicamente hacia los más pobres de los pobres.

Los principales subsidios a la oferta de financiación de vivienda en Colombia son los siguientes:

- a. Los topes a las tasas de interés de los créditos de vivienda y una tasa menor para los créditos a la vivienda de interés social (VIS). Este es un subsidio a la demanda pero que afecta directamente los ingresos del oferente.
- b. La posibilidad de cobrar por una serie de servicios prestados a los demandantes de crédito (comisiones en microcrédito inmobiliario).
- c. Las exenciones fiscales a los rendimientos sobre la colocación de los créditos VIS y el leasing habitacional.
- d. Las exenciones sobre los rendimientos financieros de la titularización hipotecaria y de la emisión de bonos hipotecarios.
- e. El redescuento que realice Findeter a los créditos VIS otorgados.

## **5. Los diferentes segmentos del crédito de vivienda de interés social en Colombia**

La demanda de vivienda de interés social en Colombia se realiza para: a) Compra de vivienda nueva o usada, b) construcción de unidades habitacionales (autoconstrucción) y, c) mejoramiento de las viviendas poseídas actualmente.

En general, estas demandas pueden ser expresadas tanto por personas asalariadas como por personas que realizan trabajos independientes – formales o informales.

Por su parte, las entidades que prestan a los diferentes demandantes de vivienda de interés social lo hacen bajo varias de las siguientes modalidades: a) Crédito de consumo, b) microcrédito inmobiliario (no utilizado actualmente), c) microcrédito de consumo, empresarial o de libre disposición y d) crédito hipotecario VIS.

La VIS es financiada básicamente a jefes de familias con ingresos provenientes de relaciones laborales y no está diseñada para atender a familias cuyos ingresos provienen principalmente de actividades independientes.

Las modalidades de microcrédito inmobiliario y de microcrédito en general atienden tanto a personas asalariadas como a personas que desempeñan labores como independientes.

Es casi seguro que los independientes que desarrollan trabajos informales (tipo vendedores ambulantes) no estén atendidos por ninguna de las anteriores modalidades.

## **6. Los costos de la financiación de vivienda de interés social en Colombia**

Los tipos de intermediarios que son objeto de la estimación de costos son los bancos comerciales (hipotecarios), las compañías de financiamiento comercial, las cajas de compensación y las ONG's.

Las cifras muestran los resultados en todos los casos para un año promedio de operación de los créditos, de tal forma de calcular una tasa anual de ingresos o de costos sobre montos prestados.

Los ingresos operativos directos como proporción de los montos prestados representaron en 2005 para el microcrédito el 25.9% mientras que para el crédito VIS el 16.1%. De estos porcentajes, respectivamente 18.3% y 15.4% representan intereses, mientras que 7.6% y 0.6% corresponden a comisiones y otros ingresos directos. Lo anterior quiere decir que para el caso del microcrédito, el 71% de los ingresos corresponden a intereses mientras que para el crédito VIS la participación de los intereses llega al 96%. La diferencia se explica por las comisiones de 7.5% que están autorizadas a cobrar las microfinancieras.

Es posible que estos porcentajes, que representan unos ingresos promedios, estén un tanto subvalorados si se quieren tomar como tasas implícitas de interés, debido a que en el denominador (ingresos/montos prestados) se utilizó la cifra de montos promedios de crédito y no la de cartera promedio, por las dificultades de homologar las cifras respectivas de todas las entidades. Las cifras de la mayoría entidades fueron el resultado de ejercicios específicos que realizaron algunas entidades para este estudio o como parte de sus planes de lanzamiento de nuevos productos. Esto es importante si se procede a comparar dichas tasas implícitas o promedias con los las tasas de usura o con los topes establecidos al crédito de vivienda VIS o, inclusive con las cifras de balances y P&G de otros países latinoamericanos.

Para el ejercicio se tomaron únicamente los costos operacionales directos (financieros y administrativos) y los resultados hacen referencia a márgenes de utilidad antes de impuestos directos pero incluyendo las exenciones tributarias para VIS y los impuestos indirectos.

Respecto a los montos prestados, estos costos representaron en 2005 el 21.6% en el caso del microcrédito y el 14.9% en cuanto a los créditos hipotecarios VIS. Los diferentes rubros de costo tienen los siguientes pesos respecto a los montos prestados:

- El ítem de costo de mayor peso respecto a los montos prestados en ambos casos es el costo de los fondos: 9.4% de la cartera para el caso del microcrédito y 10.9% tratándose del crédito VIS.
- El costo de originación es significativo para el microcrédito, con una participación en la cartera bruta del 6.2%, mientras que no es muy importante para el crédito VIS pues muestra una participación de solo 0.7%.
- La administración de la cartera y las cobranzas representan unos costos que alcanzan 2.7% de la cartera para el caso del microcrédito y 1.5% para el crédito VIS.
- Finalmente, los costos de pérdida de cartera son mayores en términos porcentuales respecto a los montos prestados para el caso del microcrédito (3.4%) que para el crédito hipotecario VIS (1.8%).

Del total de costos directos, para el microcrédito el 43% corresponde al costo de los fondos, el 28.5% a los costos de originación, el 16% a los de pérdida de cartera y el 12.3% a los de administración de la cartera y su cobranza. Para el crédito hipotecario VIS, el costo de los fondos es el de mayor peso: 73% del total de costos directos; le siguen en importancia los costos de pérdida de cartera, 12%; los costos de administrar y cobrar la cartera, 10% y, finalmente, los costos de originar los préstamos, 4.5%.

De las cifras anteriores debe destacarse la importancia crucial que tienen los costos de originación para explicar la diferencia del total de costos por peso prestado entre el microcrédito y el crédito VIS. De hecho, si se excluyen dichos costos, las diferencias entre ambos sistemas de crédito se reducen a algo más de un punto porcentual.

Unas pocas cifras pueden ilustrar el tema de las diferencias en costos administrativos (de originación y de administración de cartera) entre el microcrédito y el crédito hipotecario VIS. El primero puede manejar en Colombia entre 40 mil y 100 mil préstamos vigentes por entidad al año mientras que el segundo podría manejar entre 3 mil y 5 mil por entidad. Por supuesto, promover, recibir solicitudes, estudiarlas, desembolsar los montos prestados, administrar la cartera, recibir los pagos y perseguir a los morosos, es mucho más costoso para el elevado número de préstamos vigentes del microcrédito que para los préstamos hipotecarios VIS.

Finalmente, los indicadores de márgenes de utilidad operativos sobre montos prestados y sobre ingresos operativos son mayores para el microcrédito (4.3% y 16.5%, respectivamente) que para el crédito hipotecario VIS (1.2% y 7.6%, respectivamente).

## **7. Comparación de Latinoamérica con Colombia**

### **a. Microcrédito**

- Países de bajo costo y bajo margen de utilidad, operativos: México, Bolivia y Salvador.
- Países de alto costo y márgenes medios o altos de utilidad operativa: Perú, Ecuador y Colombia (excepto las cooperativas ecuatorianas, las cuales presentan bajos costos y márgenes medios).

Como se puede apreciar, Colombia no se caracteriza por la presencia de costos y márgenes bajos, lo que podría ser un resultado de niveles bajos de eficiencia y/o de niveles altos de costo en cuanto a sus fuentes de recursos o por riesgo. Al respecto, un análisis más detallado de los costos operativos muestra que en el caso de Colombia, el problema de los costos se ubica más en la parte financiera que en la administrativa. Así, el microcrédito en Colombia presenta los más altos costos financieros de la muestra analizada, tanto considerando el costo de los fondos como el costo por pérdidas de cartera

- En cuanto al costo de los fondos, Colombia alcanza un 9.4% de los montos prestados, mayor al alcanzado en México (8.8%), Ecuador (bancario, 7.7%) y Perú (Cajas Municipales, 6.7%), los tres de mayores costos de fondeo además de Colombia. En los otros casos de países y tipos de entidades, los costos de fondeo no superan el 5.5%.
- Respecto a los costos por pérdidas de cartera, el único país que supera el 3% es Colombia (3.4%); los demás países muestran porcentajes que llegan máximo al 2.8% (Ecuador).

Microrate, una calificadora de riesgo internacional de las EMF latinoamericanas muestra para 2004 los resultados de 30 entidades de dicho tipo, incluyendo a cinco colombianas y 25 de Bolivia, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, México y Perú. La muestra de Microrate indica que la relación gasto de intereses / cartera bruta (costo de fondos) fue de 9.6% para Colombia y de 7.1% para las 25 EMF de otros países, mientras que la relación gastos operativos / cartera bruta (costos administrativos) fue de 13.9% para Colombia y de 17.8% para las otras 25 EMF.

#### **b. Vivienda de interés social**

En general, todos los tipos de entidades o esquemas de crédito (caso de Colombia) que prestan para vivienda social muestran márgenes de utilidad respecto a los montos prestados relativamente bajos, siendo el mayor de casi 3% en Bolivia y los otros muy bajos, 1.2% en Colombia y 0.64% en México o inclusive negativos (-1.2% en Honduras)

Por rubro de costo, se pueden reproducir los mismos argumentos del microcrédito:

- En cuanto a costos financieros, los de VIS en Colombia son los segundos más altos (12.7% de la cartera) después de los de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras (18.5%).
- Al contrario, en lo que respecta a costos administrativos (originación y administración y cobranzas de cartera) la situación de Colombia muestra los niveles más bajos (2.2%) frente a niveles de 3.1% de las Sofoles, 9.9% de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras y 7% del Sistema Mutuo de Ahorro y Préstamo de Bolivia.

## 8. Algunos temas identificados a analizar

### a. Microcrédito y microcrédito inmobiliario

Las entidades prefieren clasificar los préstamos para vivienda como microcréditos empresariales, de consumo o de libre disposición, cuidándose de trabajar dentro de los límites que impone la ley para que un crédito sea considerado como micro: no superar 25 salarios mínimos mensuales y 5 años de plazo.

La razón de este proceder por parte de la mayoría de las entidades financieras y ONG's es el temor de que si se hacen figurar los préstamos como créditos de vivienda (microcrédito inmobiliario) se incurra en una violación de los principios de equidad establecidos en la Constitución Política al cobrar una comisión del 7.5% sobre los montos prestados, además de la tasa de interés, aspecto que puede generar controversias y demandas populares para el caso de vivienda. Como resultado de esta situación no existen estadísticas del microcrédito para vivienda.

Este problema de la no formalización del microcrédito inmobiliario tiene dos causas principales: a) El establecimiento de tasas máximas para el crédito de vivienda y, b) la existencia de las tasas de usura.

La existencia de las tasas de usura, cuando se trata de microcréditos, genera problemas ante los altos costos administrativos en que es necesario incurrir con créditos de bajos montos, tal como se mostró en la sección anterior de costos del microcrédito. Este problema se agrava en la medida que las tasas de usura disminuyen como resultado de la reducción de la inflación frente a costos fijos (de originación y administración de cartera) que por su misma naturaleza no disminuyen.

Una solución no óptima a este problema fue la introducción de la posibilidad de cobrar honorarios y comisiones para el caso del microcrédito empresarial y comisiones para el caso del microcrédito inmobiliario. Con las *comisiones* se remuneraría el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza

especializada de la obligación. La posibilidad de cobrar honorarios por el primero y no por el segundo es una razón de más para preferir no clasificar los créditos como inmobiliarios.

Sin embargo, los topes a las tasas de interés que pueden cobrarse para los microcréditos inmobiliarios (UVR más 11 puntos o alrededor de 16.4% en 2005) se han convertido en una dificultad mayor para la operación del microcrédito inmobiliario como un producto específico que puedan promocionar las entidades oferentes de microcrédito, al existir dudas sobre si para esta modalidad de crédito de vivienda pueden cobrarse tasas (intereses más comisiones) mayores al 16.4% en 2005. Esto, por supuesto, se convierte en una barrera para extender esta modalidad de microcrédito, afectando la cobertura.

La reducción progresiva en las tasas de interés, que se está dando en Colombia en los últimos años, y específicamente la reducción de tasas para el crédito comercial no-VIS, con niveles de tasas efectivas que ya van por debajo del 12% anual, y por debajo de los topes para la VIS (alrededor de 16% en 2006), llevarán seguramente a que las autoridades económicas reduzcan dichos topes, dificultando más aún la financiación micro inmobiliaria de los créditos de vivienda de interés social.

La reducción progresiva en las tasas de interés de los créditos de vivienda que no vayan acompañadas en reducciones en los costos de fondeo y de pérdida de cartera, teniendo en cuenta los altos costos administrativos del microcrédito, puede agravar antes que solucionar el problema del microcrédito inmobiliario, pues los ingresos seguirán acotándose hacia la baja, por decisiones del Estado, mientras que los costos, principalmente los administrativos, no tienen muchas posibilidades de reducirse en el caso de Colombia, debido a la alta eficiencia alcanzada por este tipo de empresas en el país.

En resumen, pretender que las tasas de interés del microcrédito inmobiliario sean fijadas por debajo de las tasas de interés del crédito hipotecario no-VIS es desconocer las circunstancias de mayores costos que representa financiar soluciones de vivienda de bajo costo a plazos que están entre uno y cinco años. Las comisiones son una solución que reconoce parcialmente este hecho, el cual debería enfrentarse directamente con los precios del producto, es decir, con las tasas de interés. Además, las comisiones son una solución para los créditos de corto o mediano plazo (pues solo se pueden cobrar una vez), pero no para los créditos del largo plazo.



El tema de la **cobertura**, es decir, de una corriente de recursos de financiación de magnitud suficiente como para que el déficit de vivienda de los estratos socioeconómicos medios-bajos y bajos disminuya progresivamente, tiene el gran obstáculo de que los grandes actores, los bancos comerciales, no encuentran rentable el microcrédito inmobiliario, tanto por los controles a las tasas de interés como por la incertidumbre jurídica que ronda la financiación de vivienda en Colombia. Entre otras causales, el microcrédito inmobiliario no ha sido reglamentado por el gobierno, de acuerdo a lo establecido por la ley. Esta reglamentación podría definir algunos de los temas de incertidumbre, al ser sometida la misma al escrutinio de la Corte Constitucional.

Otros problemas que incrementan el riesgo son los de los tiempos de recuperación de los créditos no pagados, mucho más altos en Colombia que en otros países. En este mismo sentido, los bancos y otras entidades sienten que las soluciones de vivienda de interés social también enfrentan problemas derivados de que tienden a estar configuradas por proyectos de un número alto de viviendas para que sean rentables para el constructor y para aprovechar los incentivos gubernamentales a los compradores y a los constructores. Este hecho lleva a que sea más factible que los compradores conformen asociaciones de deudores para negarse a pagar cuando las condiciones económicas no son las más favorables, o a apoyar el no pago o impedir la recuperación de inmuebles de deudores individuales, afectando negativamente las posibilidades de recibir ingresos o de recuperar las propiedades, de todas formas de bajo valor comercial en las condiciones anotadas.

#### **b. Crédito hipotecario VIS**

El promedio de los créditos VIS es de alrededor de \$16 y medio millones. Este promedio excluye posiblemente (se trata de un promedio) a dos tipos de demandantes de crédito: a) A los más pobres, pues no incluye a los demandantes de créditos para vivienda tipo 1, cuyo límite es de \$12 millones y, b) a los independientes, pues las garantías hipotecarias no cubren a este tipo de demandantes de crédito de vivienda.

Los costos administrativos para los créditos VIS posiblemente también sean más altos que los créditos tradicionales hipotecarios, debido a los mayores riesgos que se debe

asumir y, por lo tanto, a los mayores estudios y mayor seguimiento que deben realizarse. Posiblemente también deben contemplarse mayores pérdidas de cartera.

En este caso de los créditos hipotecarios VIS, los topes a las tasas de interés (UVR más 11 puntos) han sido hasta ahora un tema de importancia para las discusiones de la rentabilidad bancaria. Las reducciones en las tasas de interés deben repercutir en reducciones en los costos de fondeo y posiblemente en las pérdidas de cartera. Sin embargo, es de esperar que ante las reducciones en las tasas de interés de los créditos hipotecarios ordinarios, se reduzca el tope del UVR más 11 puntos, sin que necesariamente otros factores de costo fijo se reduzcan como es el caso de los costos administrativos. Esto podría introducir dificultades para la rentabilidad y, por lo tanto, para la cobertura de los créditos para la VIS, si se considera un ingreso promedio operativo esperado de 16.1% sobre montos prestados y una tasa de interés UVR más 5 o 6 puntos, es decir una tasa de 10.2% o 10.5%. Es decir, el tope UVR más 11 puntos está en el límite de los ingresos esperados para que el negocio VIS sea rentable, pero un tope de UVR más 5 o 6 puntos porcentuales definitivamente no.

La opción más adecuada para el caso del crédito de vivienda, tanto del microcrédito inmobiliario como del VIS, es eliminar los topes a las tasas de interés, continuar con la política de estabilidad macroeconómica que permita reducir las tasas de interés real e introducir elementos de mayor competencia en el mercado de financiación de vivienda de tal forma que también las tasas nominales se reduzcan. Los problemas de cobertura requieren flexibilidad para establecer precios ante condiciones económicas cambiantes, de tal forma que se atraigan al negocio financiero de la financiación de vivienda a los participantes que manejan grandes volúmenes de recursos, y un más alto nivel de competencia entre los actuales y futuros participantes. Esto asegura tanto recursos cuantiosos como tasas bajas de interés real.

### **c. Los controles a las tasas de interés**

En 2004, alrededor de 40 países en desarrollo y en transición tenían algún tipo de techo a las tasas de interés. Estos techos usualmente presentan tres formas básicas: a) Controles a las tasas de interés; b) tasas de usura y, c) techos de facto.

La voluntad de proteger a los más pobres es usualmente la principal razón de los controles a las tasas aunque también existen algunas razones menos claras a favor de algunos grupos poblacionales de alto ingreso, además de los siempre presentes buscadores de rentas.

En la literatura internacional se encuentra un consenso bastante identificable acerca de las siguientes consecuencias de dichos controles a las tasas de interés:

- a. Los controles efectivamente benefician a algunos sectores pobres de la población pero derivan en una disminución de la oferta de crédito total y precisamente hacia los sectores de mayor pobreza (rurales, informales urbanos, etc.), pues la atención a los mismos es la más costosa (las tasas máximas o techos de usura no son rentables si se presta a dichos grupos). La cobertura se ve afectada negativamente.
- b. Ante esta situación, los sectores más pobres de la población terminan convirtiéndose en clientes de los prestamistas individuales, los proveedores y otras fuentes de crédito no formal, cuyas tasas de interés son justamente mucho más altas que las que cobran las microfinancieras con tasas no controladas.
- c. Los techos y los controles a las tasas de interés resultan en muchas ocasiones en sistemas de crédito mucho menos transparentes y costosos para los deudores de crédito, pues estimulan la creatividad de las entidades para convertir tasas nominales controladas en tasas efectivas de interés mucho más altas.

En cualquier evento, se requiere que las autoridades económicas promuevan la competencia entre los proveedores de crédito, como una forma efectiva de reducir las tasas de interés y mantener los costos del microcrédito a un nivel lo más bajo posible.

Sin embargo, como las cifras de la sección anterior lo muestran y lo explica en detalle la literatura internacional, los costos del microcrédito, aún con los más altos estándares de eficiencia, son más altos que los costos del crédito bancario tradicional. La razón para ello es la de que las EMF tramitan una mucha mayor cantidad de créditos de baja cuantía que los bancos comerciales. Además, estos microcréditos requieren una frecuente

interacción cara a cara con los clientes, no solo para lograr recolectar la información de los mismos sino también como un sustituto a la ausencia de colaterales o la posibilidad de aplicar métodos computarizados de *scoring*. Los procesos de desembolso y reembolso de los microcréditos son también mucho más costosos debido al alto número de operaciones.

Para la mayoría de los pobres el acceso al crédito es más importante que el costo real del mismo. De hecho, existen estudios que muestran el impacto positivo del microcrédito sobre los clientes que lo utilizan y la presencia simultánea de altas tasas de reembolso y de regreso a solicitar nuevos préstamos. Como se mencionó, las alternativas al microcrédito son mucho más costosas y/o riesgosas para los pobres.

Como consecuencia, se requiere de la eliminación de los topes o techos a las tasas de interés y el seguimiento de una política de promoción de la competencia entre los diferentes oferentes de crédito, incluidas las EMF. Si esta política solo es aplicada a las EMF, se requiere tener en cuenta que los costos administrativos podrían reducirse a los mínimos que genera la competencia pero sus costos de fondeo podrían continuar afectados por los posibles bajos niveles de competencia existentes en la banca comercial.

## INTRODUCCION GENERAL

Los objetivos centrales de este documento según los términos de referencia de la consultoría son los siguientes:

- Identificar las estructuras de costos de distintos tipos de intermediarios financieros sobre crédito hipotecario para vivienda de interés social y para microcrédito inmobiliario según las distintas modalidades de financiación de vivienda que tengan estas entidades.
- Evaluar la capacidad de los intermediarios financieros para cubrir todos los costos, teniendo en cuenta los límites existentes a las tasas de interés para este tipo de créditos.
- Comparar la situación colombiana de financiación de vivienda de interés social con otras experiencias latinoamericanas relevantes.
- Identificar algunos elementos de política compensatoria en el caso de que el costo de los créditos no sean cubiertos con las tasas de intereses vigentes.

Para dar respuesta a estos interrogantes, este documento se organiza de la siguiente manera:

- En el primer capítulo se presenta la información secundaria obtenida sobre experiencias internacionales relacionadas con el tema. Este capítulo incluye una descripción de los indicadores financieros usualmente utilizados para evaluar esta experiencia.
- En el segundo capítulo se presenta la información cuantitativa internacional relacionada con bancos hipotecarios y de microcrédito habitacional que ha sido obtenida también de información secundaria.
- El tercer capítulo desarrolla el análisis de los costos de una muestra de entidades colombianas, compara los resultados con experiencias latinoamericanas y presenta algunas opciones de política.

Para el análisis de los costos, la consultoría realizó una serie de entrevistas sobre aspectos cualitativos y solicitó el diligenciamiento de información cuantitativa a la muestra de entidades que hizo parte del estudio. Adicionalmente se realizaron entrevistas sobre

opciones de política con la Titularizadora de Colombia, el Banco de la República, Regulación Financiera del Ministerio de Hacienda y Crédito Público y profesionales expertos en el tema.

Durante el proceso de la consultoría se presentaron dos informes de avance al Comité de Dirección del estudio. Las observaciones y comentarios resultantes de la discusión con este Comité están incorporadas en este informe final.

## CAPITULO I

### LAS MICROFINANZAS APLICADAS A VIVIENDA: EXPERIENCIA INTERNACIONAL

#### 1.1 INTRODUCCION

##### 1.1.1 Objetivos del capítulo

Los dos primeros capítulos de este estudio se refieren a la experiencia internacional sobre microcrédito y sirven de base para evaluar la experiencia colombiana sobre el tema.

En las secciones iniciales de este capítulo se hace un corto recuento del papel que cumplen las microfinanzas aplicadas a vivienda en el mundo y se define esta actividad.

En el capítulo se describen también algunos de los principales elementos de costo de la actividad de microfinanciación de vivienda, se presentan algunas metodologías existentes para estimación y los indicadores utilizados para evaluar la actividad.

##### 1.1.2 La situación de la vivienda en el mundo

La vivienda constituye uno de los activos más preciados por el ser humano debido a que presta innumerables servicios, algunos de ellos básicos como servir de refugio contra las inclemencias del tiempo, dar privacidad y seguridad a las personas y servir como un sitio de descanso. Se estima que las personas están dispuestas a gastar hasta el 15% de sus ingresos por obtener cualquier tipo de vivienda o refugio que le ofrezca estos servicios, aunque no sea propia<sup>1/</sup>.

Al mismo tiempo, la vivienda representa un activo valioso que otorga estatus social, permite disfrutar cuando se dispone de suficientes ingresos de una serie de comodidades, genera ingresos de renta, sirve como colateral para solicitar préstamos y puede representar una parte importante de la inversión requerida en sectores de bajos ingresos

---

<sup>1/</sup> The Center for Urban Development Studies (2000). **Housing Microfinance Initiatives**. Harvard University Graduate School of Design, section 1, p.2.

para desarrollar actividades económicas que se convierten en muchas ocasiones en la principal fuente de generación de ingresos para toda la familia<sup>2/</sup>.

En este último papel de la vivienda, como activo, las familias están dispuestas a gastar hasta el 30% de sus ingresos. Para las familias de ingresos bajos, la vivienda puede llegar a representar por encima del 60% del total de activos. Por otra parte, entre el 30% y el 60% de los clientes de entidades microfinancieras (EMF) utilizan en alguna medida sus viviendas como factor de producción en sus microempresas, con un importante impacto sobre la productividad <sup>3/</sup>

Según algunos estudios el 80% de la población mundial, o no posee vivienda o está en posesión de una vivienda que no cumple con todos los requisitos de una vivienda digna, ya sea por sus características físicas o por que carece de títulos o reconocimiento legal (déficit cuantitativo y cualitativo).

Dado lo anterior, se ha encontrado que existe una enorme demanda insatisfecha de vivienda en el mundo integrada principalmente por las familias de menores ingresos.

### **1.1.3 Sistemas de financiación de la vivienda en el mundo**

La financiación de la vivienda en el mundo ha atravesado varias etapas en su desarrollo. Mientras se ha logrado un mayor avance en los países desarrollados, solo se ha logrado algún avance en los países en desarrollo para las familias de ingresos medios y altos, dejando por fuera de la financiación a largo plazo una proporción importante de la población.

Los principales sistemas de financiación de vivienda existentes son los siguientes<sup>4/</sup>:

---

<sup>2/</sup> La vivienda puede representar hasta el 45% de los gastos de inversión para las microempresas. The Center for Urban Development Studies (2000, p.3).

<sup>3/</sup> / The Center for Urban Development Studies, 2000, p.p.2 y 3.

<sup>4/</sup> Lea, Michael (2001). **Overview of Housing Finance Systems**; Countrywide Internacional Consulting Services.



## **1) Autofinanciación o financiación directa entre individuos**

En los comienzos de las economías actualmente desarrolladas la vivienda era financiada principalmente con ahorros propios, o financiada con ahorros de amigos, parientes, clubes de ahorro u otras clases de fuentes informales de financiación.

En los países en desarrollo esta no es una fuente de financiación suficiente debido a los muy bajos ingresos e inestabilidad e incertidumbre sobre los mismos de una importante parte de la población. Sin embargo, los ahorros propios y de los amigos y parientes sí son una fuente de recursos utilizada como inversión inicial para la compra de los lotes o la construcción de las bases de lo que es una vivienda.

## **2) Instituciones financieras formales**

Con el tiempo, en los países desarrollados aparecieron entidades financieras formales: entidades privadas por acciones, organizaciones mutuales u organizaciones especiales - gubernamentales o no - que operaban separadamente del sistema financiero. También vale la pena mencionar a las cooperativas, las cuales operaban en gran parte como instituciones cerradas, por cuanto los recursos prestables provenían principalmente de ahorros de socios potenciales compradores de vivienda.

El mecanismo predominante aún en muchos países para financiar las viviendas son los bancos de depósito, los cuales reciben ahorros del público en general y de las empresas, incluyendo ahorradores no compradores de vivienda, disponiendo de una más grande capacidad de fondos prestables que si fuesen únicamente ahorros de compradores potenciales de vivienda. Entre estas entidades se destacan los bancos comerciales, bancos de ahorro e instituciones especializadas en financiar vivienda (sociedades constructoras o asociaciones de ahorro y crédito). Estas entidades originan, sirven y financian los créditos. Se financian con depósitos de corto plazo y pueden emitir títulos de ahorro hipotecario.

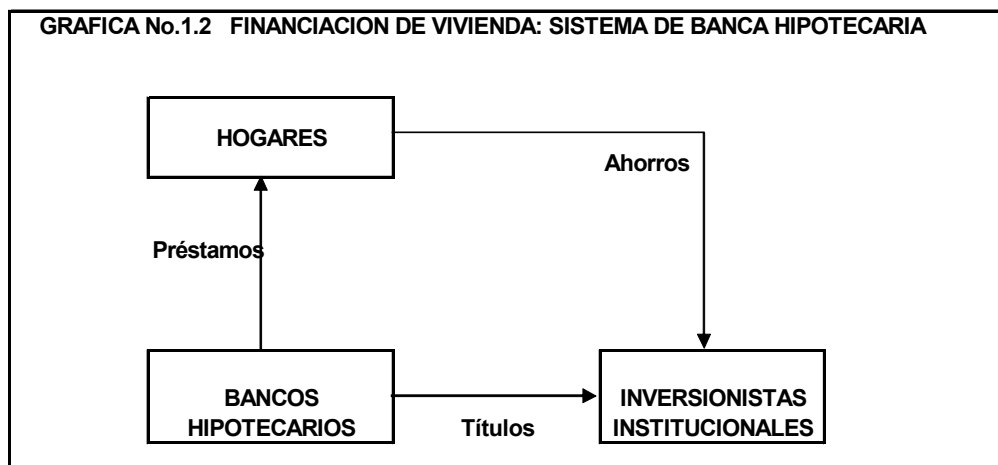
Este sistema corresponde a un enfoque "al detal" en cuanto que las instituciones tratan directamente con el público a la hora de prestar o recibir fondos (Gráfica No.1.1).



Fuente: Michael Lea (2001). Overview of Housing Finance Systems. Countrywide International Consulting Services, p.2

### 3) Sistema de banca hipotecaria

Este esquema corresponde a una etapa más avanzada de desarrollo de los sistemas de financiación de vivienda. La banca hipotecaria se refiere a entidades especializadas que originan y sirven portafolios de créditos hipotecarios que son financiados por medio de títulos que ellas mismas emiten. Estos títulos son adquiridos por fondos de pensiones, compañías de seguros, o sociedades titularizadoras. Un rasgo predominante de los bancos hipotecarios es la presencia predominante de hipotecas de largo plazo a tasa de interés fija (Gráfica No.1.2).

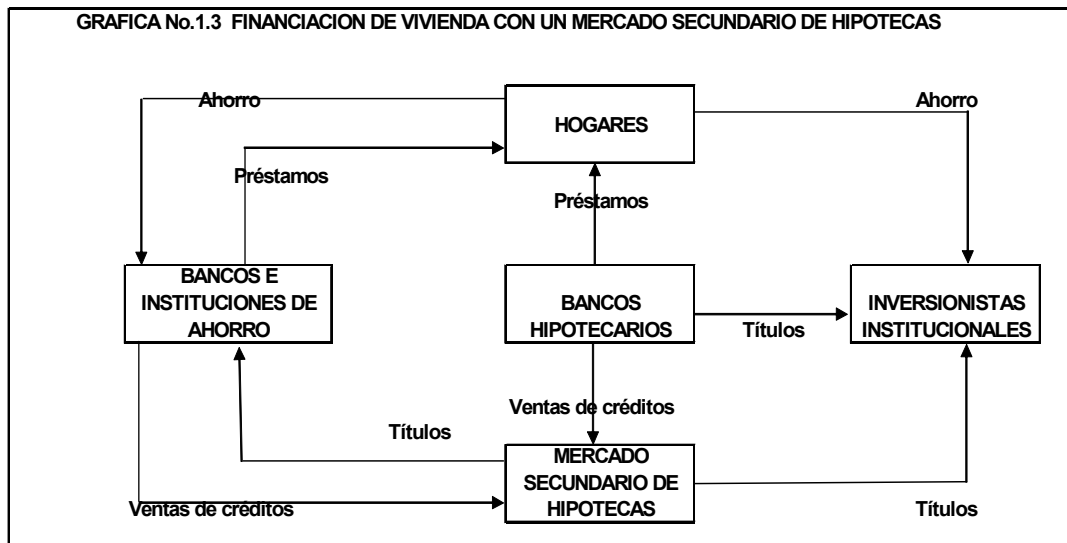


Fuente: Michael Lea (2001). Overview of Housing Finance Systems. Countrywide International Consulting Services, p.3

Este esquema es una combinación de sistemas minorista y mayorista. Este último viene del lado de la financiación de las entidades pues los fondos son obtenidos principalmente de fuentes institucionales a través del mercado de capitales, más que directamente del público. En Colombia, la banca hipotecaria especializada se financiaba del público y de las empresas, con títulos exentos de impuestos, más que de fuentes institucionales.

#### 4) Mercados secundarios de hipotecas

Este mercado involucra la venta de préstamos hipotecarios (o portafolios de préstamos), transfiriendo así el riesgo y la propiedad de los préstamos hipotecarios a un tercero. El riesgo de este último deriva principalmente de las tasas de interés fijas de largo plazo que se pactan en los créditos hipotecarios (Gráfica No.1.3).

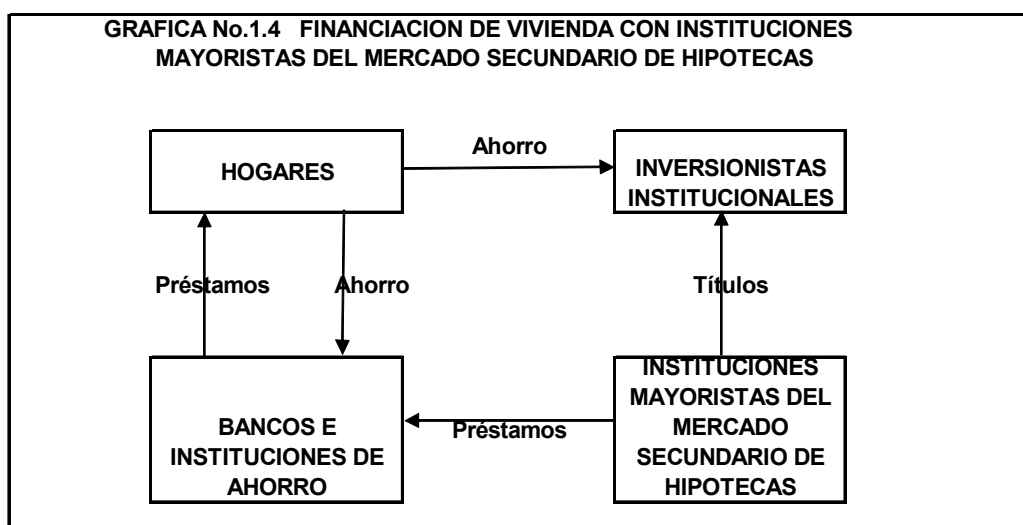


Fuente: Michael Lea (2001). Overview of Housing Finance Systems. Countrywide International Consulting Services, p.4.

Las instituciones especializadas que compran estos créditos hipotecarios obtienen sus fondos a través de la emisión de títulos respaldados (o garantizados) por los préstamos hipotecarios. Estas entidades son en su mayoría, o han sido hasta ahora, respaldadas o patrocinadas por los gobiernos, lo cual facilita la aceptación por parte de los inversionistas de los títulos que emiten.

## 5) Entidades hipotecarias secundarias

Estas entidades son una alternativa al banco al detal. Se denominan entidades hipotecarias secundarias y son típicamente poseídas o apoyadas por el gobierno. Emiten bonos de obligación general en el mercado de capitales y utilizan los recursos captados para refinanciar los portafolios de prestamistas del mercado primario (Gráfica No.14).



Fuente: Michael Lea (2001). Overview of Housing Finance Systems. Countrywide International Consulting Services, p.6.

La aparición y desarrollo de estos mercados y entidades de carácter secundario requieren de la presencia de mercados de capitales relativamente desarrollados.

### 1.1.4 Obstáculos al desarrollo de la financiación de vivienda en países en desarrollo

Los sectores de menores ingresos de los países en vías de desarrollo perciben niveles de ingresos bajos, inestables e inciertos, de tal modo que las fuentes primarias de financiación (ahorros propios o de amigos y parientes) son insuficientes para lograr niveles razonables de calidad en sus viviendas.

Existen muchas razones que pueden explicar las dificultades para crear sistemas de financiación de vivienda con hipotecas y, subsecuentemente, a través de mercados secundarios para las mismas.

Un sistema basado en hipotecas que pueda servir para financiar la compra de vivienda nueva o usada debe estar basado en unos derechos de propiedad claramente definidos y en mecanismos funcionales de recuperación de los créditos impagados a través de la ejecución de los pagarés que acompañan a las hipotecas. Este esquema puede funcionar para créditos de vivienda en sectores poblacionales de ingresos medios y altos, pero no es seguro en sectores de ingresos bajos, sin títulos o con documentación incompleta. Además, ejecutar un pagaré de una hipoteca o grupo de hipotecas es políticamente muy difícil fuera de que los costos de establecer una hipoteca son muy altos para el caso de la compra de una vivienda de bajo precio.

Existen diversos riesgos por los cuales los créditos de largo plazo para financiar viviendas no son suficientes en muchos países en desarrollo. Estos riesgos, que hacen que las hipotecas no sean atractivas como inversiones, son los siguientes: riesgos de crédito, de fondeo, de agencia y político.

El **riesgo de crédito** está representado por los altos costos y largos tiempos requeridos para evaluar y autorizar un crédito a un individuo que ofrece como garantía una propiedad ubicada en una cierta localidad. Además de estos costos, existe la dificultad mayor de que el prestamista no logre hacer efectiva su deuda, en tiempos y con costos razonables, ante un atraso considerable en los pagos por parte del prestatario.

Los **riesgos de fondeo** de los créditos también son considerables. Para que puedan ser pagadas por los hogares, las hipotecas deben ser de largo plazo (15 o más años), pero esto debe contrastarse con los pasivos de los prestamistas, típicamente de corto plazo, enfrentando altos riesgos de liquidez si asignan una alta proporción de los mismos a hipotecas. También se presentan riesgos de tasas de interés si los créditos de vivienda deben otorgarse a tasas fijas de interés frente a pasivos de corto plazo con tasas variables.

Los **riesgos de agencia** surgen cuando se presenta divergencia en los incentivos de cada agente participante. En este caso, el agente que origina las hipotecas puede ser distinto del que soporta el riesgo de la calidad de las evaluaciones y el seguimiento realizado a los prestatarios. El primero tiene el incentivo a generar créditos mientras el segundo está preocupado por la calidad de las deudas hipotecarias.

Los **riesgos políticos** surgen cuando existe una apreciable inestabilidad en el marco legal y político dentro del cual los créditos tienen lugar. Entre estos riesgos vale la pena destacar las amnistías y perdones de deudas decretadas por el gobierno, los controles gubernamentales a las tasas de interés, la presencia de competidores estatales subsidiados y el continuo cambio en las reglas del juego sobre el crédito.

#### a. Principales factores de riesgo

- **Falta de acceso a garantías** (colaterales) por parte de prestamistas y prestatarios. Por ejemplo, si los títulos de propiedad no están claramente establecidos o si el sistema legal no permite ejecutar con agilidad y a bajo costo las hipotecas. Si estas son ejecutables, el valor de reventa de las viviendas puede ser incierto.
- **Altos costos de suscripción y aseguramiento de créditos** o incapacidad de alcanzar diversificación geográfica. Puede presentar una ausencia de estandarización o de información acerca de las hipotecas. Solución: Sistema de seguros de hipotecas (público o privado).
- **Pobre acceso de los prestamistas al mercado de capitales** o preocupaciones de los mismos acerca de su capacidad para enfrentar riesgos de liquidez o de tasa de interés. Estos últimos están agravados en ambientes inflacionarios. Solución: mayoristas secundarios de hipotecas (*secondary mortgage facilities*) que emiten bonos de madurez mayor y más bajo costo que las instituciones prestamistas individuales.
- **Tasas de interés subsidiadas:** Suelen desplazar la actividad de los prestamistas privados sin entrar a analizar el por qué las tasas inicialmente son altas. En el caso de los préstamos de largo plazo, las tasas subsidiadas proveen además subsidios más allá del período inicial de restricciones de capacidad de pago. Las

tasas subsidiadas no solucionan tampoco los demás problemas mencionados anteriormente.

## **1.2 LAS MICROFINANZAS COMO UNA SOLUCIÓN O ALTERNATIVA PARCIAL AL PROBLEMA DEL SISTEMA HIPOTECARIO**

Son tres los pilares que debe cumplir un sistema de crédito para vivienda en favor de los pobres:

- a) La posibilidad de ser pagado por las familias;
- b) Garantizar la rentabilidad para las entidades financieras y,
- c) Tener escala suficiente como para disminuir el creciente déficit de vivienda en los países en desarrollo.

Las posibilidades de pago de una familia pobre, a las tasas de interés real del mercado, dependen de si es posible repagar durante un período de tiempo bastante largo. Esto enfrenta dos problemas: se requiere también financiación de largo plazo para las instituciones prestamistas y, los ingresos de las familias beneficiarias, desde una perspectiva de largo plazo, son inestables e inciertos. Los esquemas no comerciales que han desarrollado algunos países han sido insostenibles o de escasa cobertura.

Las microfinanzas para vivienda incorporan metodologías adaptadas de la "revolución microfinanciera", a saber:

- a) Los préstamos corresponden a cantidades pequeñas y están basados en la capacidad de pago de los clientes;
- b) Los períodos de repago son relativamente cortos si se los compara con el crédito hipotecario, pero se ubican en el rango alto de los créditos microempresariales;
- c) El precio que se cobra por el préstamo (tasa de interés y comisiones) debe cubrir los costos reales de largo plazo –operacionales y financieros- de proveer el servicio;
- d) Los préstamos no se respaldan usualmente con garantías hipotecarias, sino usualmente con sustitutos a dicha colateralización;

- e) Los préstamos tienden a financiar las necesidades habitacionales de manera incremental (mejoramiento de vivienda y/o autoconstrucción), en función del poder de compra de los préstamos con períodos cortos de pago y bajos montos de repago mensuales y,
- f) Si el proveedor es una EMF, los servicios de crédito pueden estar vinculados a la participación previa del cliente en los ahorros o en servicios de crédito más tradicionales.

En resumen, las microfinanzas de vivienda son las microfinanzas empresariales y familiares aplicadas para financiar viviendas a sectores de bajos ingresos.

Desde otro punto de vista las microfinanzas de vivienda son aquellos servicios prestados por entidades para la financiación específicamente de vivienda, incluyendo todos los servicios hacia la financiación de vivienda que las EMF tradicionales incluyen, aunque los términos y condiciones puedan apartarse de la ortodoxia microfinanciera.

Otra distinción en microfinanzas para financiar vivienda consiste en que divide las entidades proveedores en dos: a) aquellas que hacen disponible la financiación para vivienda sin ningún condicionamiento a todos los clientes elegibles, incluyendo a los clientes que solicitan crédito por primera vez; b) y aquellas que extienden tal financiación de manera condicional y únicamente a clientes que tengan una historia previa con la entidad.

Las del primer grupo prestan para vivienda en conjunto con otros tipos de microcréditos, pero tratando de manera independiente cada tipo de crédito. Los créditos son individuales, tienden a ser relativamente pequeños y a corto plazo (1.5 a 4 años) y casi siempre se trata de financiación para cubrir necesidades incrementales de vivienda.

Las del segundo grupo de EMF generalmente soportan tasas de interés más bajas y períodos de repago más largos, pues los créditos de vivienda ofrecen menos riesgo y pueden ser vistos como premios por el buen comportamiento de los clientes en el pago de otros préstamos no de vivienda y en el ahorro (tomados como productos centrales).



La compra de viviendas, lotes o mejoras mayores a las viviendas existentes representa sumas de dinero que no pueden ser pagadas en cortos períodos de tiempo por la mayoría de las familias requiriéndose así la concesión de créditos de largo plazo a las mismas. En el caso de las familias más pobres este aspecto es un obstáculo mayor a la concesión de créditos a las mismas.

Este problema ha sido enfrentado a través de los países desde dos perspectivas<sup>5/</sup>:

- a) La oferta tradicional de microcrédito para empresas pequeñas y familiares y de consumo para las familias de bajos ingresos ha ido adecuándose en su tecnología para incluir los créditos a la vivienda como un nuevo producto que ofrece a las familias y microempresas, mediante estrategias que incluyen reducción de costos de transacción, eliminación de los problemas asociados a los préstamos a grupos y el mantenimiento de tasas bajas de interés, de tal forma de ajustar las condiciones (plazos y demás) de sus préstamos a las necesidades de liquidez de sus clientes.
- b) Los impulsores de crédito de vivienda para las familias de más bajo ingreso, sean tomadas como nuevos tipos de clientes o como sus únicos clientes (p.e. Sofoles en México) están descubriendo las ventajas de aplicar algunas de las tecnologías del microcrédito empresarial y familiar para introducir préstamos de largo plazo y de mayor tamaño para mejoramiento de vivienda a los pobres del sector informal.

Además, el microcrédito se ha aplicado principalmente a clientes del sector informal, mientras que los programas de financiación de vivienda para familias de bajos ingresos se aplican principalmente a favor de familias que pueden mostrar una historia salarial y pueden respaldar sus créditos en hipotecas.

Los problemas de financiación de vivienda no son muy complejos cuando se trata de créditos para financiación de mejoras marginales en las viviendas pues en estos casos se trata simplemente de ampliar la cobertura por productos para extenderla a este tipo de

---

<sup>5/</sup> Christen, Robert P. (2004). "Foreword"; **Housing Microfinance: A Guide to Practice**, editado por Franck Daphnis y Bruce Ferguson, Kumarian Press.

aplicaciones, cuidando que los niveles de endeudamiento de las familias no excedan ciertos límites.

Los retos más importantes se ubican, para unos y otros esquemas de financiación de vivienda, en la necesidad de hacer llegar los recursos (a mayores plazos y en mayores montos) a las familias que requieran hacer rehabilitaciones sustanciales a sus viviendas o comprar nueva vivienda pero que tienen ingresos bajos, variables e inciertos.

Las dificultades específicas de las empresas microfinancieras que buscan especializarse en crédito de vivienda son de dos órdenes:

- a) No tienen suficiente información de los clientes que desean tomar un préstamo de alto valor durante un largo período y que no pueden proveer dicha información.
- b) La incapacidad del prestamista para juzgar la capacidad del cliente para acceder a futuros créditos (por análisis propio de la entidad o por información de centrales de riesgo).

Aunque los créditos estén colateralizados, es difícil en estos casos ejecutar las hipotecas por razones políticas. En estas circunstancias, las entidades microfinancieras de vivienda (EMV) recurren a los mismos criterios que las EMF empresariales para hacer cumplir sus contratos. Por ejemplo, exigen a sus clientes potenciales ahorrar por un número específico de meses antes de otorgarles un crédito, estableciendo así la voluntad y capacidad de los mismos para repagar sus créditos.

Los costos de prestar para mejoramiento marginal o incremental de vivienda no tienen por qué ser más altos que los de capital de trabajo, aunque esto no es así cuando se trata de créditos que exigen hipotecas o cuando es difícil seleccionar adecuadamente los clientes o diseñar incentivos para hacer cumplir las obligaciones crediticias. Otros peligros del crédito de vivienda surgen cuando los mismos hacen subir el nivel de endeudamiento de los clientes por encima de lo que pueden pagar.

La literatura que reseña la experiencia internacional también hace énfasis en la importancia de continuar subsidiando la compra de vivienda para las familias de más bajo

ingreso, pero concentrando los subsidios en grupos especialmente identificados de la población y en la construcción de capacidad de las instituciones de crédito dedicadas a este campo. Los subsidios no deben aplicarse en la tasa de interés o en tolerar altos niveles de vencimientos de cartera, como una manera de mantener sistemas financieros sanos y competitivos basados en la aplicación de disciplina en los créditos e instituciones sostenibles.

### **1.3 LOS COSTOS DE LA FINANCIACIÓN DE VIVIENDA PARA LAS FAMILIAS DE MENORES INGRESOS**

#### **1.3.1 Elementos principales de costo**

El precio que una EMF cobra por sus créditos para mejoramiento de vivienda será una función principalmente de los costos en que incurre en su actividad. Los costos hacen relación a la financiación de sus recursos (materia prima básica) y a los costos variables y fijos operativos involucrados en la actividad, teniendo en cuenta las diversas operaciones llevadas a cabo por la entidad en el proceso de originación y administración del crédito, incluyendo la garantía hipotecaria cuando ésta aplica.

Los costos variables, en el caso de la microfinanciación, están afectados por las actividades específicas de evaluación, asesoría y seguimiento que debe hacerse a este tipo de créditos. Estas actividades consumen, en principio, mucho más tiempo que las que se requieren para préstamos de vivienda a personas de mayores ingresos. En este último caso, los mayores costos son los de suscripción de las hipotecas, cuando éstas se generan.

Los costos fijos también hacen una gran diferencia entre los créditos de una EMF dedicada a la financiación de vivienda y los de un banco comercial o hipotecario que presta a familias de más alto ingreso. En el primer caso, los costos fijos generales, en principio tan altos como los de la banca comercial, se distribuyen entre muchos créditos de bajo valor que generan también bajos ingresos a las EMF.

### **a. Capacidad de pago de las familias**

Lo primero que debe quedar claro es que las familias de bajos ingresos tienen en general una baja capacidad de pago. Se considera que las familias beneficiarias de microcréditos para mejoramiento de vivienda podrían destinar entre 20% y 35% de sus ingresos para pagar dicho crédito, siendo mayor entre más pobres sean las familias. Estos porcentajes deben considerar, así mismo, los niveles previos de endeudamiento que tengan las familias, de tal forma que los niveles totales de endeudamiento no excedan el 30% o 40% del ingreso según el caso y las circunstancias <sup>6/</sup>.

La capacidad de pago de una familia también puede ser diferente dependiendo de los requerimientos de seguridad que deba llenar. En algunos casos se exige que el prestatario tenga una historia previa de buen servicio de sus deudas, o posea ahorros dentro de la EMF formados en el año o dos años previos a la solicitud de crédito. También es posible que se le exija la presentación de uno o dos codeudores con finca raíz.

### **b. Período de repago de los créditos**

El período de repago de un microcrédito de vivienda generalmente tiene un rango de tiempo que va de un año a cinco años. Para estimarlo, la EMF deberá responder la siguiente pregunta: ¿en qué tiempo podrá pagar un cliente un préstamo que atienda sus necesidades de vivienda? La respuesta dependerá de los siguientes factores (Daphnis, p.p.92-94):

- La capacidad de pago corriente estimada del cliente;
- El precio del préstamo;
- La necesidad de la EMF de minimizar la probabilidad de que el cliente falle en sus pagos.

Los períodos de repago son generalmente más largos que los de las microfinanzas tradicionales pero menores que los del crédito hipotecario. Al mismo tiempo, las

---

<sup>6/</sup> Daphnis, Franck (2004); "Elements of Product Design for Housing Microfinance"; **Housing Microfinance: A Guide to Practice**, editado por Franck Daphnis y Bruce Ferguson, Kumarian Press p.p.85-114.

cantidades prestadas son mayores que las del crédito microempresarial. Entre más pobre sea el cliente es más seguro que los períodos de repago serán fijados más cortos para reducir el riesgo de no pago. Estos períodos y las cantidades prestadas pueden ser aumentadas en la medida que los clientes cumplan exitosamente varios ciclos dentro de su crédito.

En el negocio de las microfinanzas existe cierta flexibilidad al definir períodos de pago y montos de crédito, al redefinir para este tipo de actividad el objeto del crédito: no se trata de una vivienda nueva o usada completa sino de una construcción incremental (autoconstrucción progresiva o por etapas) y un mejoramiento también progresivo de la vivienda.

Diferencias de riesgo y costo para EMF también surgen, afectando la extensión de los períodos de repago, si prestan en general para vivienda sin ningún condicionamiento o con condicionamientos de ahorro, historia crediticia o codeudores.

### **c. El precio de los créditos microfinancieros para vivienda**

La tasa de interés anual que puede cargar un proveedor de microfinanciación de vivienda depende de los costos competitivos de proveer el servicio, los costos financieros de obtener los fondos necesarios para prestar, la tasa de utilidad esperada sobre la cartera, que permita el crecimiento de la misma (tasa de capitalización) y el rendimiento esperado de las inversiones diferentes a la cartera de crédito.

Una fórmula simplificada para el cálculo de la tasa de interés sería la siguiente:

$$R = (GA + PC + CF + TC - IF) / (1 - IF) \quad (1)$$

Donde R es la tasa efectiva anual de interés, GA son los gastos administrativos, PC son las pérdidas de cartera, CF son los costos de obtener los fondos financieros a utilizar en la cartera de créditos, TC es la tasa de capitalización y IF son los ingresos de las inversiones, todos expresados como un porcentaje del promedio de la cartera vigente.

De tal modo que esta tasa R sea suficiente para cubrir todos los costos operacionales y financieros, capitalizar el portafolio al nivel deseado y proveer de ganancias a los inversionistas.

Los **gastos administrativos** se refieren a tres tipos de ítems:

- Gastos del personal de línea (costos directos): salarios y prestaciones pagados a los administradores, analistas y supervisores de crédito, promotores y demás empleados de apoyo para la entrega de créditos a los clientes. Aquí también estarían incluidos los pagos a los arquitectos e ingenieros que presten servicios de asistencia en la construcción, tanto de planta como de terceros, cuando se prestan estos servicios.
- Costos de la administración general: gerentes e indirectos (arrendamientos, contabilidad, adquisición de equipo y depreciación), cuando los créditos de vivienda no representan el único producto de la EMF.
- Otros costos directos: Gastos de entrenamiento en nuevas metodologías de crédito, costos de transporte, comunicaciones, suministros, equipo, consultorías externas, entre otros.

Entre los gastos deberá incluirse una estimación de los gastos futuros que reemplacen gastos que han sido financiados por donaciones que más adelante no se continuarán recibiendo. Igualmente, deberá tener en cuenta las posibles economías de escala que podrá obtener en la medida que aumente la escala de sus operaciones. Se calcula que dichas economías se hacen presentes cuando se alcanzan volúmenes de entre 5.000 y 10.000 clientes<sup>7/</sup>.

Las **pérdidas de crédito** podrían ser enfrentadas con unas provisiones de hasta 3% de la cartera promedio vigente, de acuerdo a las prácticas corrientes de las EMF alrededor del mundo o a la experiencia o previsiones de largo plazo de la entidad. Se considera que instituciones con tasas de pérdidas superiores al 5% no son viables.

Los **costos de financiar la cartera** deben ser los costos esperados en el largo plazo cuando la EMF no reciba ningún subsidio. Estos costos deben obtenerse de manera

---

<sup>7/</sup> Rosemberg, Richard (1999). **Las Tasas de Interés de los Microcréditos**; CGAP, Estudios Especiales, p.2.

ponderada, dependiendo de la composición esperada que tenga la financiación entre préstamos, depósitos y capital propio.

Una fórmula para estimar el costo de financiar la cartera podría ser la siguiente:

$$CF = [i_1 * P/C] + [i_2 * D/C] + [i_3 * K/C] \quad (2)$$

Donde:

*CF* son los costos financieros ponderados expresados como una proporción del portafolio de la entidad;

*P* son los saldos promedios de los préstamos anuales que la EMF deberá realizar para financiar su cartera;

*i*<sub>1</sub> es la tasa de interés que tendrá que pagar para obtener *P*, tasa que debe ser equivalente a la tasa de los bancos comerciales para clientes medios, no importa que parte de los fondos sean recibidos a tasa subsidiadas;

*D* es el valor promedio de los depósitos que la EMF espera atraer durante el período;

*i*<sub>2</sub> es la tasa de interés que la entidad cree que tendrá que pagar por *D*;

*K* es el patrimonio promedio (neto de pasivos financieros) que se prevé para el período;

*i*<sub>3</sub> es la tasa de inflación anual esperada y,

*C* es el valor esperado promedio del portafolio de la entidad, la suma de *P*, *D* y *K*, el cual debería ser aproximadamente igual a la cartera promedio.

La **tasa de capitalización** de la EMF debe permitirle no solo crecer la cartera en el futuro, sino retribuir a los inversionistas cuando la entidad financiera se constituye con ánimo de lucro. Se esperan usualmente tasas de capitalización de entre 5% y 15% del promedio de

la cartera; en todo caso deberán aplicarse tasas que estén por encima de la tasa de inflación esperada, si se desea crecer en términos reales (Rosemberg, 1999, p.4).

### **1.3.2 La tasa efectiva <sup>8/</sup>**

Una tasa de interés nominal determinada puede equivaler a una tasa efectiva más alta (lo que el cliente realmente paga por el crédito) de acuerdo a la estructuración del crédito y su repago.

Por ejemplo, si se exige el pago anticipado de los intereses como deducción del monto inicial desembolsado, si se cobra una comisión por la aprobación o estudio del crédito, si se calcula la tasa nominal con pagos de un período determinado pero se cobran sobre períodos más cortos, si se exige que parte del préstamo se deposite en la entidad como ahorro obligatorio.

En resumen, la fijación de la tasa de interés es una función de variables internas (costos operacionales), externas (costos comerciales de los fondos, tasa de inflación) o una mezcla de ambas (desempeño del portafolio).

## **1.4 METODOLOGÍAS DE COSTEO DE LOS SERVICIOS DE MICROFINANCIACIÓN DE VIVIENDA**

En la sección anterior se establecieron los ítems principales de costo que son tenidos en cuenta para la determinación del precio de los servicios financieros que prestan las EMF que atienden la demanda de mejoramiento o construcción incremental de vivienda.

En esta sección se ahondará en las metodologías existentes para medir este tipo de costos y se desagregará un poco más el análisis de los principales costos operativos que caracterizan esta actividad financiera, con el objeto de tener mayores elementos (indicadores) para el análisis de las estructuras de costos y los costos promedios de las

---

<sup>8/</sup> Rosemberg, R.(1999). Opus cit., p.5.



entidades nacionales e internacionales que prestan el servicio de microfinanciación de vivienda <sup>9/</sup>.

Las dos metodologías de asignación de costos pueden denominarse como metodología tradicional y metodología por actividad. La primera es una metodología de asignación de costos administrativos (no financieros) directamente a los productos. La segunda hace seguimiento a los costos administrativos, primero a través de actividades y luego a los productos.

Estas metodologías tienen como propósito principal asignar o distribuir los llamados costos indirectos, es decir, aquellos costos que no están relacionados directamente con un centro de costos (productos, sucursales, programas, departamentos, clientes, etc). En este caso, interesa particularmente describir los procesos de asignación hacia los productos de crédito.

De acuerdo a la experiencia, en la mayor parte de las entidades financieras, particularmente en las EMF, casi todos los costos administrativos no financieros pueden ser considerados indirectos desde el punto de vista de los productos, como es el caso de muchos de los costos de personal, factor productivo que usualmente trabaja en más de un producto.

#### **1.4.1 Sistema tradicional de asignación de costos**

En este sistema, los costos indirectos pueden ser asignados a cada producto mediante la utilización de bases de asignación. Estas bases deberían representar tan estrechamente como sea posible el consumo (o generación) de costos indirectos de cada producto. Otros criterios pueden ser los beneficios recibidos por cada producto o la capacidad de cada uno de soportar costos, basada dicha capacidad en su potencial de generar ingresos.

Por supuesto, los costos directos, aquellos que pueden relacionarse sin ninguna dificultad a un determinado producto, son asignados directamente a dicho producto. Como cuando

---

<sup>9/</sup> Helms, Brigit y Lorna Grace (2004). **Microfinance Product Costing Tool**; CGAP, Technical Tools Series No.6.

desde el principio se clasifican y recopilan los costos de visitas de funcionarios a los clientes por tipo de producto de crédito.

En los cuadros Nos.1.1 y 1.2 se presentan ejemplos de listados de cuentas del sistema contable tradicional. En el primero, las cuentas se clasifican en categorías, incluyendo las cuentas financieras. En el segundo, se incluyen principalmente los gastos administrativos (nominando con este nombre a los gastos de personal, administrativos propiamente dichos, transporte y equipo, entre otros) sobre los que se describirán bases de asignación a productos de crédito.

<b>CUADRO No.1.1 EJEMPLO DE CUENTAS CLASIFICADAS DEL SISTEMA TRADICIONAL CONTABLE DE ASIGNACION DE COSTOS</b>	
<p><b>Gastos financieros</b>            Intereses sobre préstamos            Cargos y comisiones bancarias            Intereses sobre depósitos de ahorros de clientes            Otros gastos financieros</p> <p><b>Provisiones para incobrables</b>            Provisiones para préstamos incobrables            Provisión para pérdidas por intereses</p> <p><b>Gastos de personal</b>            Sueldos, oficiales de crédito            Sueldos, otros            Honorarios            Impuestos de seguridad social            Seguro de salud            Otros seguros            Vacaciones            Permiso por enfermedad            Otros beneficios</p> <p><b>Gastos administrativos</b>            Útiles de oficina            Gastos de teléfono y fax            Correo y mensajería            Gastos de impresión            Honorarios profesionales            Gastos por contabilidad y auditoría            Gastos legales            Otros gastos administrativos            Seguros</p>	<p><b>Gastos de ocupación de local</b>            Alquiler            Servicios públicos            Mantenimiento y limpieza</p> <p><b>Gastos de viajes</b>            Tarifa aérea            Transporte terrestre            Gastos operativos de vehículos            Gastos de alojamiento            Alimentación y gastos imprevistos            Transporte de mercaderías            Almacenamiento            Gastos misceláneos por viajes</p> <p><b>Equipo</b>            Alquiler de equipo            Mantenimiento de equipo            Depreciación de equipo            Depreciación de vehículos            Amortización de local</p> <p><b>Gastos de programas</b>            Asistencia técnica</p> <p><b>Gastos diversos</b>            Formación profesional            Gastos de representación</p> <p><b>Ingresos y gastos no operativos</b>  <b>Impuestos de renta pagados</b>  <b>Otros impuestos pagados</b>  <b>Diversos</b></p>
<p>Fuente: Adaptado de Helms, Brigit y Lorna Grace (2004). Microfinance Product Costing Tool; CGAP, Technical Tools Series No.6. Basado en el ejemplo de plan de cuentas presentado por Margaret Bartel et al. en Fundamentals of Accounting for Microcredit Programs (New York: PACT Publications, 1994).</p>	

**CUADRO No.1.2 EJEMPLO DE CUENTAS NO CLASIFICADAS DEL SISTEMA TRADICIONAL CONTABLE DE ASIGNACION DE COSTOS**

Gastos de intereses  
Provisión para pérdidas de crédito  
Costos de personal  
Transporte  
Mantenimiento  
Depreciación  
Alquileres  
Servicios públicos  
Materiales  
Seguros  
Correos y comunicaciones  
Honorarios profesionales  
Publicidad y promoción  
Ganacias o pérdidas antes de impuestos  
Impuestos de renta  
Ganacias o pérdidas después de impuestos

Fuente: Adaptado de Helms, Brigit y Lorna Grace (2004). Microfinance Product Costing Tool; CGAP, Technical Tools Series No.6.

En el Cuadro No.1.3 se describen algunas de las principales bases de asignación de costos a productos más frecuentemente utilizadas. Entre ellas sobresalen estimaciones de la proporción de tiempo dedicado por el personal a cada producto, del número de transacciones por producto como un porcentaje de todas las transacciones, de la participación de cada producto en el portafolio total, entre otras.

CUADRO No.1.3 BASES DE ASIGNACION DE COSTO MAS UTILIZADAS EN EL SISTEMA CONTABLE TRADICIONAL	
Base de asignación	Aplicación
Tiempo del personal	Proporción del tiempo de trabajo del personal dedicado a cada producto durante un período definido de tiempo, basado en registros específicos u otras técnicas.
Número de transacciones	Número total de transacciones por producto durante un período de tiempo determinado, como un porcentaje del total de transacciones.
Número de cuentas	Número de cuentas como una proporción del total de cuentas.
Volumen del portafolio	Proporción del portafolio del producto promedio durante un período de tiempo determinado.
Igual	Si un recurso es genérico, se le asigna a cada producto una participación similar.
Fuente: Helms, Brigit y Lorna Grace (2004). Microfinance Product Costing Tool; CGAP; Technical Tools Series No.6, p.15.	

En el Cuadro No.1.4 se presenta un ejemplo de selección de base de asignación para algunos de los ítems de costo que se incluyeron en el Cuadro No.1.2, según la metodología de asignación tradicional.

**CUADRO No. 1.4 BASES DE ASIGNACION POR PRODUCTO DE ALGUNOS COSTOS SEGÚN CONTABILIDAD TRADICIONAL**

<b>Item de costo</b>	<b>Base de asignación</b>
Director ejecutivo	Volumen del portafolio
Administrador financiero	Volumen del portafolio
Transporte del director	Volumen del portafolio
Transporte de los analistas de crédito y similares	Tiempo del analista
Mantenimiento	Volumen del portafolio para oficina central y tiempo de analistas para sucursales.
Depreciación	Volumen del portafolio para oficina central y tiempo de analistas para sucursales.
Alquileres	Numero de cuentas en oficina central y numero de transacciones en sucursales.
Servicios públicos	Numero de cuentas en oficina central y numero de transacciones en sucursales.
Materiales	Numero de cuentas en oficina central y numero de transacciones en sucursales.
Seguros	Volumen del portafolio
Correos y comunicaciones	Numero de cuentas en oficina central y tiempo de analistas en sucursales.
Honorarios profesionales	Igual o similar por producto.
Publicidad y promoción	Igual o similar por producto.

Fuente: Adaptado de Helms, Brigit y Lorna Grace (2004). Microfinance Product Costing Tool; CGAP, Technical Tools Series No.6, p.19.

**1.4.2 Sistema de asignación de costos basado en actividades**

Este sistema es alternativo al tradicional, permitiendo un análisis más detallado de los costos en cuanto a cómo se generan y por qué. En lugar de asignar los costos directamente a los productos, el costeo basado en actividades (CBA) determina primero los costos de las actividades y procesos centrales de la EMF, para luego asignar dichos

costos a los productos, partiendo de la base de cómo cada producto “consume” o utiliza dichas actividades (Helms y Grace; 2004, p.25).

Los procesos típicos de una EMF incluyen originación de créditos, servicio de los créditos existentes, apertura de cuentas de depósito, servicio de depósitos y retiros de cuentas de ahorro, entre otros. También se pueden mencionar aquellos procesos que sirven de soporte a los procesos principales y que no son fácilmente relacionados con productos específicos. Entre estos procesos se encuentran la administración general, la contabilidad, el trabajo secretarial, el apoyo a la tecnología de la información, la administración del recurso humano y el mercadeo.

Para cada proceso principal se deben identificar las principales actividades que deben realizar los funcionarios. Por ejemplo, en el proceso de originar un crédito se deben incurrir en actividades como recibir las solicitudes de crédito, estudiar dichas solicitudes, autorizarlas y realizar los desembolsos correspondientes. El Cuadro No.1.5 incluye algunas de las actividades más importantes en el otorgamiento de los microcréditos para vivienda.

El próximo paso consistiría en analizar las dinámicas de costo de cada actividad, comenzando con estimativos de la cantidad de tiempo que utiliza cada funcionario en cada actividad. A cada funcionario se le estima las horas gastadas en cada actividad y proceso, tanto en términos absolutos (total horas) como relativos (porcentaje por actividad).

<b>CUADRO No.1.5 PROCESOS FUNDAMENTALES Y SUS ACTIVIDADES EN EL MICROCRÉDITO PARA VIVIENDA</b>	
<b>Porcesos centrales</b>	<b>Actividades</b>
<b>Otorgamiento de crédito</b>	Respuesta a preguntas de los clientes potenciales y asesoría a los mismos Recepción de solicitudes de crédito Revisión y aprobación de la solicitud Desembolso de los créditos aprobados
<b>Servicio de los créditos existentes</b>	Análisis detallado a clientes en mora Seguimiento de trayectoria de repagos y clientes en mora Análisis del portafolio Administración general de los créditos
<b>Actividades de apoyo</b>	Mercadeo y promoción general Relaciones con donantes e inversionistas Contabilidad e informes generales Reclutamiento, entrenamiento y pago a los funcionarios Mantenimiento de la tecnología de información Administración general
Fuente: Adaptado de Helms, Brigit y Lorna Grace (2004). Microfinance Product Costing Tool; CGAP, Technical Tools Series No.6, p.27.	

El siguiente paso en el proceso de costeo es determinar el costo mensual o anual de cada actividad. Primero, los salarios y prestaciones de los funcionarios son distribuidos entre actividades con base en la distribución porcentual de las estimaciones de tiempo ya realizadas, teniendo en cuenta el número de personas empleadas en cada posición o nivel (por ejemplo: un director ejecutivo, tres subdirectores, doce analistas, etc).

Si, por ejemplo, existen  $n$  actividades = 1, 2, 3,.....,  $j$ ,.....,  $n$ ; y existen también  $m$  tipos de funcionarios = 1, 2, 3,.....,  $i$ ,.....,  $m$ ; el costo de personal de cada actividad viene dado por la siguiente expresión:

*Costo de personal de la actividad  $j$*  =  $\sum$  [costo del funcionario tipo  $i$  \* porcentaje de tiempo gastado por cada funcionario tipo  $i$  en la actividad  $j$  \* número de funcionarios tipo  $i$ ].

En seguida, se asignan todos los costos diferentes a personal (excepto los financieros) a las actividades para obtener un costo total no financiero por actividad. Algunos costos diferentes a los de personal pueden ser asignados a actividades de acuerdo a su utilización directa en ellas, basándose en registros o utilizando las bases de asignación de la contabilidad tradicional.

Un enfoque más simple para distribuir los costos diferentes a los de personal entre actividades es el de utilizar para ello los tiempos utilizados por el personal en cada actividad y proceso. Este enfoque preserva los usos múltiples (costeo de productos y análisis de eficiencia) de un ejercicio de costeo basado en actividades y refleja el nivel de esfuerzo del personal al “consumir” otros costos en el curso de su trabajo.

De esta forma, el costo diferente al personal de cada actividad será dado por la siguiente expresión:

*Costo diferente a personal de la actividad j* =  $\sum$  [costo tipo *k* diferente a personal \* porcentaje de tiempo gastado por todos los funcionarios en la actividad *j*].

Tipos de costo diferentes a los de personal = 1, 2, 3,..., *k*,..., *r*. Donde se asume que existen *r* diferentes tipos de ítem de costo diferentes a los de personal, los cuales van desde el tipo 1 hasta el *r*, pasando por el *k*. El porcentaje de tiempo gastado por todos los funcionarios en la actividad *j* habría que buscarlo en las estimaciones anteriores.

Por supuesto, el costo total (no financiero) por actividad es la suma de los costos de personal más los costos diferentes a personal.



## 1.5 LOS COSTOS, LOS INDICADORES PARA EL ANALISIS DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (EMF)<sup>10</sup>/ Y SU ADAPTACION A VIVIENDA

### - Los indicadores y los costos

En general, los indicadores de desempeño de una EMF deben reflejar la estructura de costos de la entidad, de tal forma que un cambio en estos últimos afecta negativa o positivamente dichos indicadores. Por ejemplo, un incremento en la cartera vencida respecto a la cartera total debe reflejarse en el balance y el P&G ante la necesidad de aumentar las provisiones y los castigos de cartera.

Otros indicadores pueden reflejar tanto excesos de costos operativos como también mala asignación de los recursos. Por ejemplo, un exceso de activos o una mezcla de financiación (pasivos-patrimonio) no adecuada puede afectar los indicadores de rentabilidad. En este punto caben también entidades que tienen indicadores de crecimiento insuficientes, perdiendo la oportunidad de realizar economías de escala.

Manejos inadecuados de la liquidez, por diversas razones, como por ejemplo una mezcla no óptima de fuentes de financiación de corto, mediano y largo plazo o una corrida de depósitos por un manejo inadecuado de la cartera pueden afectar negativamente los indicadores de solvencia financiera.

No solo es importante que una EMF crezca de manera adecuada para aprovechar economías de escala, o reduzca costos de manera significativa, sino también que logre índices importantes de cobertura en cuanto a número de clientes, dado el carácter social de su actividad y la enorme demanda potencial, en su mayoría insatisfecha, que enfrentan las EMF (eficiencia asignativa).

Por supuesto, los costos de una EMF también están afectados por la calidad de la administración. Una administración poco eficiente puede generar alzas en costos que se

---

<sup>10</sup>/ Basado en Waterfield, Charles y Nick Ramsing (1998). **Sistemas de Información Gerencial para Instituciones de Microfinanzas Guía Práctica**; Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP, por sus siglas en inglés), Serie de Instrumentos Técnicos No.1. Ver también Secretaría del CGAP, **Formato para la Evaluación de las Instituciones Microfinancieras**, octubre de 1999.

reflejan, a su vez, en indicadores no muy favorables de productividad de los factores de producción, ya sea mano de obra (analistas de crédito, por ejemplo) o capital (sucursales u otros activos como la misma cartera) (eficiencia productiva).

#### - **Algunos indicadores para las EMF**

Existen muchos indicadores que se pueden estimar para una EMF. La selección de los mismos debe depender de los objetivos específicos que se persigan para un trabajo o situación específicos. En este trabajo se tiene interés más que todo en aquellos indicadores relacionados con la eficiencia productiva: costos administrativos y costos financieros. El tema de la escala de operaciones se menciona pero no se tienen elementos suficientes para estimar el efecto de la misma en los costos.

Como se insiste en la literatura especializada (Waterfield y Ramsing, 1998, p.48), para evitar errores de interpretación los indicadores deben utilizarse de manera conjunta y no aislada en el análisis de una EMF. También sería preferible utilizar series de indicadores en vez de utilizar únicamente valores de los mismos para un solo momento del tiempo. Sin embargo, para el análisis de un conjunto de EMF y no de una sola entidad no es tan vital este punto. Además, entre mayor sea el número de entidades mayor es el costo implicado de obtener y sistematizar la información.

Así mismo, es importante elegir adecuadamente las bases o denominadores de la mayoría de los indicadores, dado que los mismos usualmente relacionan dos magnitudes: la operativa o generadora de costos y la de inversión o recursos utilizados. En este caso, una de las bases más utilizadas es la del total de los activos productivos de la EMF. Estos activos, para el caso de los programas de crédito, están compuestos generalmente de cuentas de caja, depósitos a plazos, préstamos pendientes e inversiones de largo plazo. En algunas ocasiones se prefiere definir como activos productivos únicamente a la cartera vigente de créditos, debido a la variabilidad que pueden tener otros activos como, por ejemplo, la financiación de donantes.

Finalmente, es importante advertir que muchos factores dinámicos (tamaño, madurez o crecimiento) o estructurales (tipo de clientes objetivo) pueden afectar los costos y por

supuesto los mismos indicadores, dificultando las comparaciones entre entidades. Entre estos factores sobresalen los siguientes (Waterfield y Ramsing, 1998, p.49):

- Tamaño de la institución. Posibles economías de escala.
- Madurez. Costos de aprendizaje.
- Tasa de crecimiento. Capacidades ociosas.
- Rotación de cartera. Préstamos según plazos y sus costos.
- Tamaño promedio de los préstamos. A menor tamaño mayor costo.
- Frecuencia de los reembolsos. A mayor frecuencia y menores montos mayor costo.
- Cobertura geográfica. Más costosos en área rural.
- Servicios proporcionados. Necesidad de separar los costos por tipo de servicio proporcionado.
- Inflación y tipo de cambio.

#### **1.5.1 Indicadores de calidad de cartera**

La cartera de préstamos es usualmente el activo de mayor tamaño administrado por una EMF. Los préstamos irrecuperables, sino se controlan, pueden convertirse en la mayor fuente de costos de las entidades.

##### **a. Cartera en riesgo**

El indicador más apropiado es el porcentaje de la cartera que se encuentra en mora en dos o más pagos - según la modalidad de pago sea semanal o mensual -. Si se utiliza una amplia variedad de frecuencias de reembolsos, el corte a los 30 días es el más conveniente.

Este indicador es diferente al tradicional de cartera en mora que utiliza la banca tradicional. La cartera en riesgo es el total de la cartera que incluya atrasos en los pagos y no solo la porción que presenta atrasos.

*Cartera en riesgo (dos o más pagos) = Saldo pendiente total de préstamos con dos o más pagos atrasados / Saldo pendiente total de cartera de préstamos.*

**b. Indicadores de reserva y castigo sobre préstamos con atraso en sus pagos**

Otros dos indicadores de cartera que vinculan la morosidad mostrada por el anterior indicador con los costos, son los siguientes:

*Razón de la reserva para préstamos incobrables = Reserva para préstamos incobrables / Cartera vigente bruta*

*Razón de préstamos castigados = Préstamos castigados durante el período / Promedio de la cartera bruta vigente del período*

Se entiende que las provisiones constituidas sobre los créditos que muestran retrasos deben provenir de la aplicación de porcentajes que se incrementan sistemáticamente con la antigüedad del préstamo (Waterfield y Ramsing, 1998, p.55).

Para este estudio se incluirá como costo precisamente el último indicador, es decir, las pérdidas de cartera que aparecen en el P&G de las entidades como proporción de los montos prestados.

**1.5.2 Indicadores de rentabilidad**

En este caso se utilizan indicadores estándar de rentabilidad de los activos y el patrimonio con una importante diferencia: Las entidades microfinancieras usualmente reciben donaciones y subsidios que hacen necesario ajustar la información de ingresos y gastos de tal forma que se anticipe el futuro cuando todo este apoyo pueda terminarse. Se

utilizan, en la medida de la disponibilidad de la información, cifras de ingresos y gastos ajustados por los costos reales de mercado de los mismos.

Los indicadores de rentabilidad serían los siguientes:

**a. Rentabilidad del activo ajustado**

$$\text{Rentabilidad del activo, ajustado} = \frac{\text{Ingreso neto ajustado por servicios financieros}}{\text{Activo total promedio}}$$

El margen de utilidad o ingreso neto ajustado representa el excedente o déficit de ingresos generado por la EMF producto de sus ingresos y gastos totales financieros. Estos ingresos y gastos deben ajustarse de tal forma que se mida el costo de mercado de los recursos donados o subsidiados.

**b. Rentabilidad del patrimonio, ajustado**

$$\text{Rentabilidad del patrimonio, ajustado} = \frac{\text{Ingresos neto ajustado por servicios financieros}}{\text{Patrimonio promedio}}$$

Para este estudio se utilizará más bien como indicador indirecto de rentabilidad el margen neto operativo como proporción de los montos prestados.

**1.5.3 Indicadores de solvencia financiera**

Algunos indicadores permiten estimar la situación de seguridad y solidez de las EMF. Uno de estos indicadores es el de apalancamiento financiero, otros son los de riesgo de liquidez o de tasa de interés. También existen otros que miden el riesgo de cambio o el inflacionario. En este caso se describen solo algunos de ellos.

**a. Indicador de apalancamiento financiero**

Este indicador muestra el nivel en que la entidad utiliza su patrimonio para obtener financiación de otras fuentes. Muestra también la medida o capacidad de la entidad para cubrir sus compromisos con terceros ante pérdidas potenciales de activos.

Los organismos de control usualmente establecen topes al endeudamiento que pueden tener las entidades financieras, como una forma de proteger a los ahorradores y a terceros que aportan sus recursos.

*Indicador de apalancamiento financiero = Activo total / Patrimonio*

**b. Indicador de liquidez**

En este caso, el indicador muestra la capacidad de la EMF de contar con recursos líquidos suficientes para honrar sus pasivos. La liquidez es necesaria para pagar los gastos, desembolsar nuevos préstamos, pagar los préstamos que se hayan obtenido y abastecer los retiros de depósitos de ahorro o a plazos de sus clientes.

El indicador de liquidez más apropiado dependerá de la estructura de financiación que tenga la EMF, siendo más perentoria las necesidades en la medida que se financie con ahorros que no son utilizados como garantías colaterales de los préstamos que realiza. Es más probable que los desembolsos para pagar los préstamos de terceros se puedan programar o proyectar, lo que no sucede con los ahorros.

**1.5.4 Indicadores de crecimiento**

El crecimiento de una entidad es importante tanto para reducir sus costos a través de la escala, como para lograr las coberturas necesarias, pero si es demasiado rápido puede generar problemas de gestión de la cartera.

Se pueden tener indicadores de crecimiento de variables claves como las siguientes:

- *Cartera,*
- *Número de prestatarios,*
- *Depósitos de ahorro y*
- *Número de ahorristas.*

### **1.5.5 Indicadores de cobertura**

La mayor parte de las EMF tienen como objetivo principal cumplir con una misión que está socialmente motivada, sin buscar solamente maximizar el rendimiento de los inversionistas. Como tales, buscan beneficiar a la mayor cantidad posible de familias de bajos ingresos.

#### **a. Cobertura de los clientes**

Se refiere al número de clientes activos, es decir, que están recibiendo servicios de la entidad, sin repetir aquellos que reciben dos o más tipos de servicios.

#### **b. Cobertura de los préstamos**

Incluye indicadores como número de prestatarios activos y valor de la cartera vigente neta.

Respecto a estos indicadores, aunque no se tengan cifras para su estimación, se hace énfasis en el capítulo final acerca de la relación entre el control de las tasas de interés y las posibilidades de obtener unos altos índices de cobertura. Se muestra allí también la evidencia empírica sobre este aspecto crucial.

### **1.5.6 Indicadores de productividad**

Se suelen utilizar tres tipos de indicadores de productividad: de productividad operacional (la utilización de personal y equipo), de productividad financiera (la utilización de los recursos financieros) y de eficiencia.

**a. Productividad operacional**

Se refieren básicamente a indicadores de los analistas de crédito y de las sucursales. Sobresalen los siguientes:

- *Prestatarios activos por analista de crédito (carga de trabajo).*
- *Cartera de préstamos neta por analista de crédito (monto de responsabilidad de recursos)*
- *Clientes activos por sucursal (carga de trabajo)*
- *Cartera de préstamos neta por sucursal (monto de responsabilidad de recursos)*
- *Depósitos de ahorro por sucursal (capacidad de atraer ahorros).*

**b. Productividad financiera**

Los indicadores en este grupo persiguen evaluar la eficiencia con que la institución genera ingresos al utilizar sus recursos. Se menciona los siguientes:

- *Intervalo de rendimiento.* Se refiere a la diferencia entre el rendimiento por intereses que teóricamente debería estarse produciendo (la tasa nominal) y el ingreso por intereses recibido actualmente (interés implícito). Este último es la relación entre los ingresos por intereses y la cartera de préstamos neta promedio.
- *Rendimiento sobre activos productivos.* Ingresos financieros (intereses, comisiones, intereses moratorios e intereses sobre inversiones) como porcentaje de los activos productivos promedios.
- *Rendimiento sobre la cartera.* Ingresos por servicios crediticios (los ingresos financieros menos los que provienen de las inversiones) como porcentaje de la cartera neta vigente promedio.

En el capítulo sobre estimaciones de costos se hace uso del indicador de ingresos financieros sobre los montos prestados. Para el caso de las entidades microfinancieras, con plazos de crédito en su mayoría de muy corto plazo (máximo un año) los montos de



cartera se asimilan a los montos prestados en ejercicios de rentabilidad de microcréditos suministrados a los consultores.

### **c. Indicadores de eficiencia**

Se incluyen, entre otros, los siguientes indicadores porcentuales:

- *Participación de los analistas de crédito = número de analistas de crédito / Total del personal*
- *Razón del costo operativo = Costos operativos totales / Cartera neta vigente promedio (es el indicador más importante de este grupo)*
- *Costo promedio de la deuda = Gastos de intereses / Deuda promedio sujeta al pago de intereses*
- *Contribución de la oficina central a los gastos generales = Costos operativos de la oficina principal / Costos operativos totales*

Para el presente estudio se utiliza la relación de costos administrativos (de originación y administración de cartera) a montos prestados como indicador de eficiencia administrativa.

La definición de gastos operativos es la misma que la utilizada en los estados de resultados, es decir, incluye sueldos, gastos administrativos, depreciación y gastos generales pero excluye los costos financieros y las provisiones de cartera.

La participación de la oficina central en el total (sean de personal o de gastos) debería disminuir en la medida que se ganen economías de escala con el crecimiento de las EMF.

#### **1.5.7 Estructuras de costo**

Un indicador general que se utiliza en este estudio es el de la estructura de costos respecto a los ingresos, es decir, cómo se distribuyen los ingresos brutos (por cobro de intereses y comisiones) entre los diferentes rubros de costo y el margen operativo.

### **1.5.8 Conclusión**

El tipo de indicadores que finalmente se utilizan en el presente trabajo es un subconjunto de los anteriores indicadores. El criterio de selección es aquel subconjunto que ayude a explicar las diferencias en las estructuras de costos o en los costos por unidad de operación (monto de los créditos). Para lo anterior se tuvo en cuenta también la disponibilidad de la información.

## **CAPITULO II**

### **LAS MICROFINANZAS APLICADAS A VIVIENDA: COMPARACIONES DE COSTOS PARA AMERICA LATINA**

#### **2.1 INTRODUCCIÓN**

En este capítulo se presenta de manera resumida un conjunto de información de algunos tipos de entidades financieras de un grupo de países de Latinoamérica. Se pretende comparar entre los distintos tipos de entidades, tanto las principales fuentes de financiación de los activos, como las estructuras de costos operativos.

Los tipos de entidades a comparar son básicamente los bancos comerciales, las uniones de crédito, las cooperativas de ahorro y crédito y diversos tipos de entidades especializadas en las microfinanzas o en el crédito de vivienda.

El grupo de países está integrado por México, Salvador, Honduras, Bolivia, Ecuador y Perú. Con esta selección de países no se pretende generalizar lo que ocurre en toda Latinoamérica, sino más bien tener un punto de referencia para Colombia con países de desarrollo económico similar (Perú, por ejemplo), de mayor desarrollo (México, por ejemplo) o que siendo de menor desarrollo relativo le llevan ventajas a Colombia en cuanto a la industria del microcrédito (Bolivia y Ecuador, por ejemplo). También se incluyen otros dos países de menor desarrollo (Honduras y Salvador).

La información se tomó de las “Superbancarias” de los seis países; el nivel de agregación utilizado en el análisis es aquel que permiten las cifras disponibles en las páginas de Internet de cada país.

En el capítulo III se comparan las estructuras de costos de estos países con Colombia pero restringiendo dicha comparación a los tipos de crédito o entidades de interés para este estudio: microcrédito y crédito para vivienda de interés social.

## 2.2 LA FINANCIACION DE LAS ACTIVIDADES

Una forma sencilla de conocer cómo se financian las entidades financieras es comparando las estructuras de los pasivos y el patrimonio con respecto al activo para cada tipo de entidad.

### a. México

En México se comparan tres tipos de entidades: Las uniones de crédito, las Sofoles hipotecarias y la banca múltiple o comercial.

De la información de las entidades financieras de este país se puede concluir lo siguiente (Cuadro No.2.1):

CUADRO No.2.1			
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE FINANCIACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS			
SEPTIEMBRE DE 2005			
(PARTICIPACION PORCENTUAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO EN LOS ACTIVOS)			
MEXICO	UNIONES DE CREDITO	SOFOLES HIPOTECARIAS	BANCA MULTIPLE
<b>Activo</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Pasivo</b>	<b>81,96%</b>	<b>91,85%</b>	<b>87,98%</b>
Préstamos de socios, bancarios y de otros or	73,57%	79,98%	8,33%
Otras cuentas por pagar	4,93%	3,17%	4,71%
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	4,76%	-	10,12%
Captación directa	3,21%	-	64,00%
Cuentas de Ahorro	2,73%	-	-
Pasivos bursátiles	0,00%	8,67%	-
Otros pasivos	0,90%	0,03%	0,82%
<b>Patrimonio</b>	<b>18,04%</b>	<b>8,15%</b>	<b>12,02%</b>

Fuente: Estimación de los consultores con base en cifras tomadas de [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)

- Las sofoles hipotecarias (80%) y las uniones de crédito (73.6%) se financian principalmente con créditos de otras entidades, o de socios, pues o no pueden captar del público o captan muy poco.
- Las uniones de crédito (18%) se financian en una mayor proporción que las sofoles (8%) y los bancos comerciales (12%) a través de aportes patrimoniales.
- La banca comercial (64%) se financia principalmente por medio del ahorro del público.
- Las sofoles hipotecarias, a diferencia de las otras entidades, tienen una importante financiación de pasivos bursátiles (8.7%).

**b. Salvador**

Para el caso de Salvador, se compara el Banco Procredit (microcrédito) con el resto de la banca comercial.

La información disponible permite concluir lo siguiente acerca de la financiación de estas entidades (Cuadro No.2.2):

<b>CUADRO No.2.2</b>		<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL DE FINANCIACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS</b>	
<b>SALVADOR</b>		SEPTIEMBRE DE 2005	
(PARTICIPACION PORCENTUAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO EN LOS ACTIVOS)			
	<b>RESTO BANCOS</b>	<b>BANCO PROCREDIT, S.A.</b>	
<b>ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	
<b>PASIVO</b>	<b>84,10%</b>	<b>86,33%</b>	
DEPOSITOS	61,11%	51,31%	
PRESTAMOS	15,09%	27,57%	
TITULOS DE EMISION PROPIA	5,44%	0,00%	
OTRAS FUENTES	2,46%	7,45%	
<b>PATRIMONIO</b>	<b>10,84%</b>	<b>13,67%</b>	

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de [www.ssf.gob.sv](http://www.ssf.gob.sv)

- La financiación de las entidades financieras (bancos) se realiza principalmente por medio de ahorros del público (más del 60%).
- Los bancos comerciales también se financian a través de créditos financieros (15%).
- La emisión de títulos valores es un recurso de alguna importancia utilizado por la banca comercial para financiar sus actividades (5.4%).
- El Banco Procredit (atención a la microempresa y créditos de vivienda para familias de bajos recursos) se financia proporcionalmente más que los bancos comerciales con préstamos de otras entidades (28% en vez de 15%) que con ahorros del público (51% en vez de 61%).

### c. Honduras

Tres tipos de entidades se describen para este país: Sociedades Financieras, Asociaciones de Ahorro y Préstamo y los bancos comerciales.

Los principales comentarios de la financiación de estos tres tipos de entidades son los siguientes (Cuadro No.2.3):

CUADRO No.2.3			
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE FINANCIACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS			
AGOSTO DE 2005			
(PARTICIPACION PORCENTUAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO EN LOS ACTIVOS)			
	SOCIEDADES FINANCIERAS	BANCOS COMERCIALES	ASOCIACIONES DE AHORRO Y PRESTAMO
<b>ACTIVO</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>PASIVO</b>	<b>76,7%</b>	<b>78,8%</b>	<b>89,1%</b>
DEPOSITOS	37,5%	61,8%	52,8%
OTRAS OBLIGACIONES	2,4%	2,5%	2,7%
OBLIGACIONES BANCARIAS	27,5%	9,4%	30,5%
RESERVAS TECNICAS	0,00%	0,1%	0,00%
CREDITOS DIFERIDOS	0,3%	0,9%	0,1%
RESERVAS DE VALUACION	8,5%	3,7%	3,0%
RESERVAS EVENTUALES	0,6%	0,4%	0,0%
<b>PASIVOS CONTINGENTES</b>	<b>0,00%</b>	<b>12,6%</b>	<b>1,2%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>23,3%</b>	<b>8,6%</b>	<b>9,7%</b>

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de www.cnbs.gov.hk

- Las sociedades financieras (23%) presentan una mayor proporción que las demás entidades (bancos comerciales 8.6% y asociaciones de AyP 9.7%) en cuanto a la financiación de sus actividades por medio del patrimonio.
- La financiación por medio de ahorros del público es utilizada principalmente por los bancos comerciales (62%) y las asociaciones de ahorro y préstamo (53%).
- La financiación a través de préstamos de otras entidades es utilizada en mayor medida por las sociedades financieras (27.5%) y las asociaciones de ahorro y préstamo (30.5%).

### d. Bolivia

Los tipos de entidades considerados en este caso son los siguientes: Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo para Vivienda, Cooperativas de Ahorro y Crédito, el sistema bancario y el Banco Caja Los Andes (microcrédito).

Las principales conclusiones de la observación de las cifras de pasivos y patrimonio de los anteriores tipos de entidad son las siguientes (Cuadro No.2.4):

CUADRO No.2.4		ESTRUCTURA PORCENTUAL DE FINANCIACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS			
<b>BOLIVIA</b>		NOVIEMBRE DE 2005			
		(PARTICIPACION PORCENTUAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO EN LOS ACTIVOS)			
	Sistema mutual de ahorro y préstamo para la vivienda	Cooperativas de ahorro y crédito	Sistema Bancario	Banco Caja Los Andes	
<b>ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	
<b>PASIVO</b>	<b>88,95%</b>	<b>84,90%</b>	<b>89,36%</b>	<b>89,97%</b>	
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	80,26%	79,68%	72,93%	51,41%	
OBLIGACIONES CON BANCOS Y ENTIDADES DE FINANCIAMIENTO OTROS	3,17%	0,75%	11,05%	34,73%	
<b>PATRIMONIO</b>	<b>11,05%</b>	<b>15,10%</b>	<b>10,64%</b>	<b>10,03%</b>	

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de [www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)

- Las cooperativas (80%) y mutuales (80%) se financian más con ahorros del público que con otras entidades de crédito (0.75% y 3.2%).
- La banca otorga mayor importancia relativa a la financiación a través del crédito de los mismos bancos y otras entidades (11%), pero de todas formas su principal fuente de financiación es el ahorro del público (73%).
- Las fuentes de financiación propias (patrimonio) aparecen como importantes fuentes de financiación para las cooperativas (15%) y en menor medida para las mutuales de ahorro y crédito para vivienda (11%) y la banca comercial (10.6%).
- El Banco Caja los Andes (con importantes créditos microempresariales y para microfinanciación de vivienda) tiene una estructura de financiación por pasivos que recurre relativamente más al crédito de otras entidades financieras (35%) que a los ahorros del público (51%) [Préstamos de otras entidades financieras: Cooperativas 0.75%, mutuales 3.2% y sistema bancario 11%).

#### e. Ecuador

La información del Ecuador divide el sistema financiero en tres grupos: Sociedades Financieras, Cooperativas y Sistema Bancario. A su vez, cada uno de los grupos anteriores los subdivide en entidades comerciales, entidades de consumo y entidades

para la microempresa, además de un grupo de bancos dedicados a la financiación de vivienda.

Comparando las fuentes de financiación de los cuatro tipos de bancos y de las sociedades financieras y cooperativas que ofrecen microcréditos, se obtienen las siguientes conclusiones (Cuadro No.2.5):

CUADRO No.2.5										
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE FINANCIACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS										
NOVIEMBRE DE 2005										
ECUADOR										
(PARTICIPACION PORCENTUAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO EN LOS ACTIVOS)										
	SISTEMA DE BANCOS				SOCIEDADES FINANCIERAS			COOPERATIVAS		
	BANCOS COMERCIALES	BANCOS DE CONSUMO	BANCOS DE VIVIENDA	BANCOS DE MICROEMPRESA	SOCIEDADES FINANCIERAS COMERCIALES	SOCIEDADES FINANCIERAS CONSUMO	SOCIEDADES FINANCIERAS DE MICROEMPRESA	COOPERATIVAS COMERCIALES	COOPERATIVAS DE CONSUMO	COOPERATIVAS DE MICROEMPRESA
<b>ACTIVO</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<b>PASIVO</b>	89,83%	89,79%	90,67%	90,85%	83,50%	84,12%	50,79%	76,42%	78,35%	77,37%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	78,20%	84,56%	61,57%	58,10%	70,21%	45,76%	17,37%	54,75%	70,85%	69,32%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	4,86%	1,11%	0,53%	30,40%	7,16%	2,56%	28,82%	18,17%	4,71%	5,48%
CUENTAS POR PAGAR	2,31%	2,99%	4,04%	1,86%	3,08%	22,58%	3,15%	3,43%	2,02%	2,08%
VALORES EN CIRCULACION	0,62%	0,00%	20,73%	0,00%	0,00%	8,12%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
OTRAS FUENTES	3,84%	1,13%	3,82%	0,49%	3,05%	5,10%	1,45%	0,07%	0,77%	0,49%
<b>PATRIMONIO</b>	8,41%	7,82%	6,24%	7,80%	13,07%	10,48%	36,63%	22,40%	18,67%	19,91%

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de www.superban.gov.ec

- La financiación con recursos patrimoniales propios es asunto principalmente de las cooperativas (20%) y de las sociedades financieras (37%), que atienden ambas a la microempresa. En general, las cooperativas de todo tipo tienden a financiarse más con patrimonio que con otras fuentes.
- Con ahorros del público se financian principalmente los bancos comerciales (78%) y de consumo (84%), las sociedades financieras comerciales (70%) y las cooperativas de consumo (71%) y que atienden a la microempresa (69%).
- Con créditos de otras entidades financieras se financian de manera significativa únicamente los bancos de microempresas del sistema bancario (30%), las sociedades financieras que atienden a las microempresas (29%) y, en alguna medida, las cooperativas comerciales (18%).
- Los bancos de vivienda se financian de manera importante a través de la emisión de valores (21%).



**g. Perú**

Para el caso del Perú se comparan las fuentes de financiamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa, el Banco Mibanco (microcrédito) y el resto de bancos comerciales.

La comparación de las fuentes de financiación de estos tipos de entidades financieras arroja los siguientes resultados (Cuadro No.2.6):

<b>CUADRO No.2.6</b>		<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL DE FINANCIACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS</b>		
<b>PERU</b>		NOVIEMBRE DE 2005		
(PARTICIPACION PORCENTUAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO EN LOS ACTIVOS)				
	<b>BANCOS</b>		<b>CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CREDITO</b>	<b>ENTIDADES DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MICRO EMPRESA</b>
	<b>Mibanco</b>	<b>Resto Banca Múltiple</b>		
<b>ACTIVO</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVO</b>	<b>83,44%</b>	<b>89,89%</b>	<b>83,91%</b>	<b>70,57%</b>
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	56,77%	73,55%	62,67%	0,03%
ADEUDOS Y OBLIGACIONES FINANCIERAS	15,05%	7,21%	10,14%	65,51%
DEPÓSITOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y ORGANISMOS INTERNACIONALES	2,71%	1,57%	5,56%	-
OTROS PASIVOS	2,57%	2,15%	2,98%	2,36%
CUENTAS POR PAGAR	2,54%	1,07%	0,78%	1,46%
OBLIGACIONES EN CIRCULACIÓN NO SUBORDINADAS	2,44%	1,99%	-	-
OTROS PASIVOS	1,36%	2,35%	1,78%	1,21%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>16,56%</b>	<b>10,11%</b>	<b>16,09%</b>	<b>29,43%</b>

Fuente: Estimaciones de los concultores con base en cifras tomadas de [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)

- Las cajas municipales (16%) y las entidades de desarrollo que atienden las necesidades de financiación de las pequeñas y microempresas –pymi- (29%) se financian en mayor medida con recursos propios (patrimonio) que los bancos comerciales (10%).
- Las entidades de desarrollo de las pymi se financian principalmente con créditos de otras entidades financieras (65.5%) y patrimonio (29%) pues parece que no pueden captar del público.
- Los bancos comerciales se financian principalmente con ahorros del público (73.5%) y, en menor medida que las demás entidades, con créditos financieros (7.2%) y patrimonio (10%).

- MiBanco (microfinanzas) presenta, frente a los demás bancos comerciales, una financiación más inclinada hacia los préstamos de otras entidades financieras (15% frente a 7.2%) y aportes patrimoniales (16.6% frente a 10%).

### 2.3 LAS ESTRUCTURAS DE COSTOS

Para la comparación de las estructuras de costos operativos de las entidades financieras al interior de cada país se tomaron los mismos grupos de entidades que en el caso de la financiación (sección anterior).

Desafortunadamente, las cifras estadísticas presentan niveles de desagregación muy diferentes entre países e, inclusive, entre los diferentes tipos de entidades al interior de cada país. Como resultado, en algunos casos fue necesario adoptar la desagregación para todos los tipos de entidades del tipo que presentaba menor desagregación.

#### a. México

Las conclusiones para este país, respecto a la composición comparativa porcentual de los costos operativos, fueron las siguientes (Cuadro No.2.7):

<b>CUADRO No.2.7</b>		<b>COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS</b>		
<b>MEXICO</b>		SEPTIEMBRE DE 2005 (PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE COSTOS OPERATIVOS)		
<b>ITEM DE COSTO</b>	<b>UNIONES DE CREDITO</b>	<b>SOFOLAS HIPOTECARIAS</b>	<b>BANCA MULTIPLE</b>	
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	
GASTOS POR INTERESES	60,8%	61,4%	54,5%	
COMISIONES PAGADAS	1,4%	4,1%	3,5%	
PROVISIONES RIESGO DE CREDITO	3,8%	5,6%	5,7%	
GASTOS DE ADMINISTRACION	31,7%	23,0%	32,2%	
I. S. R. y P. T. U. causados	2,4%	6,0%	4,0%	

Fuente: Estimación de los consultores con base en cifras tomadas de [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)

- Los gastos por intereses tienen una participación mayor en las uniones de crédito (61%) y en las Sofoles hipotecarias (61%) que en los bancos comerciales 54.5%).
- Las provisiones para préstamos incobrables tienen una participación similar entre Sofoles (5.6%) y banca comercial (5.7%) pero menor en las uniones de crédito (3.8%).
- Los gastos administrativos son menores en las Sofoles hipotecarias (23%) que en las Uniones de Crédito (32%) y en los bancos comerciales (32%).

**b. Salvador**

En el caso de este país centroamericano, la estructura comparativa de costos operativos de los diferentes tipos de entidades presenta las siguientes características (Cuadro No.2.8):

<b>CUADRO No.2.8</b>		<b>COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS</b>		
<b>SALVADOR</b>		NOVIEMBRE DE 2005		
		(PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE COSTOS OPERATIVOS)		
<b>ITEM DE COSTO</b>	<b>RESTO DE BANCOS</b>	<b>BANCO PROCREDIT, S.A.</b>	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIAS</b>	
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
CAPTACION DE RECURSOS (intereses)	36,63%	24,01%	41,24%	
SANEAMIENTO DE ACTIVOS DE INTERMEDIACION (provisiones)	14,51%	12,87%	7,48%	
<b>COSTOS DE OTRAS OPERACIONES</b>	<b>5,66%</b>	<b>0,13%</b>	<b>1,69%</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>43,20%</b>	<b>63,00%</b>	<b>49,59%</b>	

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de [www.ssf.gob.sv](http://www.ssf.gob.sv)

Los costos de captación de recursos son menores en el Banco Procredit (24%) que en el resto de la banca comercial (36.6%). Sin embargo, los mayores gastos al respecto los muestran las instituciones financieras no bancarias (41%).

- Las mayores provisiones por créditos de dudoso recaudo las tienen los bancos comerciales (14.5%) y el banco Procredit (12.9%) y las menores las instituciones financieras no bancarias (7.5%).
- Los mayores gastos administrativos corresponden al Banco Procredit (63%), justamente uno de los principales bancos que suministra microcrédito. Los demás tipos de entidades tienen porcentajes que no llegan al 50%.

**c. Honduras**

Las estructuras de costos operativos de los diferentes tipos de entidades financieras que existen en este país, presentan las siguientes características comparativas (Cuadro No.2.9):

CUADRO No.2.9		COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS		
HONDURAS		AGOSTO DE 2005 (PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE COSTOS OPERATIVOS)		
ITEM DE COSTO	SOCIEDADES FINANCIERAS	BANCOS	ASOCIACIONES DE AHORRO Y PRESTAMO	
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	46,54%	43,67%	65,01%	
INTERESES	42,93%	42,82%	65,01%	
COMISIONES Y OTROS	3,60%	0,85%	0,00%	
CREDITOS DUDOSO RECAUDO	3,17%	5,22%	0,10%	
<b>GTOS. DE ADMINISTRACION</b>	50,30%	51,11%	34,88%	

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de www.cnbs.gov.hn

Los gastos financieros de las asociaciones de ahorro y préstamo (65%) son mucho más altos que los de las sociedades financieras (46.5%) y los bancos comerciales (43.7%).

- Las diferentes tipos de entidades se financian con depósitos del público incurriendo en gastos de intereses que representan una proporción relativamente similar para todos (de 27.7% a 32.9%), siendo los más bajos para el caso de las sociedades financieras.
- La diferencia principal en los gastos financieros se ubica en los préstamos con otras entidades financieras. Las asociaciones de ahorro y préstamo tienen unos gastos por este concepto muy altos (32%) comparados con los de los bancos (11.6%) y las sociedades financieras (15.3%).
- Al contrario, los gastos de administración tienen la mayor participación en los bancos (51%) y en las sociedades financieras (50%), básicamente por dos cuentas: depreciaciones en el caso de las sociedades financieras (19%) y otros gastos, diferentes a los de personal, en el caso de los bancos (23.6%).
- Los gastos por créditos de dudoso recaudo tienen un mayor peso en los bancos comerciales (5.2%), un peso intermedio en las sociedades financieras (3.2%) y casi no existen en las asociaciones de ahorro y crédito (0.1%).

**d. Bolivia**

Las entidades de este país mediterráneo tienen unas estructuras de costos operativos que se pueden comparar de la siguiente manera (Cuadro No.2.10):

CUADRO No.2.10 COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS				
BOLIVIA				
NOVIEMBRE DE 2005				
(PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE COSTOS OPERATIVOS)				
	Sistema mutual de ahorro y préstamo para la vivienda	Cooperativas de ahorro y crédito	Banco Caja Los Andes	Sistema Bancario
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
GASTOS FINANCIEROS	33,74%	26,92%	33,74%	21,04%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	7,03%	6,21%	7,03%	20,87%
CARGOS POR INCOBRABILIDAD DE ACTIVOS FINANCIEROS	14,46%	17,31%	14,46%	18,92%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	44,77%	49,55%	44,77%	39,16%

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de [www.sbef.gov.bo](http://www.sbef.gov.bo)

- Con respecto al total de costos operativos, los bancos comerciales tienen gastos financieros (21%) más bajos comparados con las entidades mutuales (33.7%) y las cooperativas (26.9%).
- Los bancos comerciales, con respecto al total de costos operativos, presentan costos de administración (39%) más bajos que las cooperativas (49.5%) y las mutuales de ahorro y crédito para vivienda (44.8%). Esto indica que las mutuales y las cooperativas posiblemente son principalmente suministradoras de microcrédito.
- Los gastos por provisiones de cartera incobrable son más altos en los bancos comerciales (18.9%) que en las entidades mutuales (14.5%) y las cooperativas (17.3%).
- Así mismo, los bancos comerciales, con respecto al total de costos operativos, presentan mayores costos operativos de comisiones y gastos de bienes realizables (21%), que las mutuales (7%) y las cooperativas (6%).
- En general, los bancos comerciales muestran menores costos administrativos (39% contra 45%-50%) pero mayores costos financieros (21% contra 21%-33.7%) que las demás entidades consideradas.

e. Ecuador

Las entidades financieras ecuatorianas presentan también estructuras de costos operativos que se diferencian de la manera siguiente (Cuadro No.2.11):

CUADRO No.2.11 COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS						
Ecuador						
NOVIEMBRE DE 2005 (PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE COSTOS OPERATIVOS)						
ITEM DE COSTO	SISTEMA DE BANCOS				SOCIEDADES FINANCIERAS	COOPERATIVAS
	BANCOS COMERCIALES	BANCOS DE CONSUMO	BANCOS DE VIVIENDA	BANCOS DE MICROEMPRESA	SOCIEDADES FINANCIERAS DE MICROEMPRESA	COOPERATIVAS DE MICROEMPRESA
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
INTERESES CAUSADOS	15,9%	17,4%	22,0%	25,5%	9,6%	25,0%
COMISIONES CAUSADAS	1,8%	2,8%	3,1%	1,7%	0,0%	0,1%
PERDIDAS FINANCIERAS	1,9%	2,6%	0,1%	3,1%	0,0%	0,0%
PROVISIONES POR PERDIDA DE CARTERA	19,3%	22,8%	17,7%	10,9%	5,7%	18,2%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	58,9%	53,9%	57,1%	58,8%	84,7%	56,6%
OTRAS PERDIDAS OPERACIONALES	2,3%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%

Fuente: Estimaciones de los consultores con base en cifras tomadas de [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)

- Los bancos comerciales (16%) y los de consumo (17%) tienen unos gastos por intereses menores que los bancos de vivienda (22%) y principalmente que los bancos de microempresas (25.5%).
- Los gastos de intereses de las sociedades financieras de microempresas (9.6%) son mucho menores que los de los bancos en general y que los de las cooperativas de microempresas (25%).
- También en el sistema bancario, los bancos comerciales (19%) y los de consumo (23%) tienen unos gastos por provisiones mayores que los bancos de vivienda (17.7%) y principalmente que los bancos de microempresas (11%).
- Las mayores provisiones por deudas de difícil recaudo son realizadas por los bancos comerciales (19%) y de consumo (23%), seguidas por las cooperativas (18%) y los bancos de vivienda (17.7%). Las menores provisiones entre las entidades financieras son realizadas por las sociedades financieras que atienden a las microempresas (5.7%).
- Los menores gastos de personal los tienen los bancos de vivienda (8.8%), los mayores las sociedades financieras que atienden a la microempresa (45%). Costos de personal intermedios, pero mayores a los de la banca comercial (19.7%) y de

consumo (18%), los tienen las cooperativas que atienden a la microempresa (27.5%).

- Sin embargo, los bancos de vivienda pagan los mayores costos en honorarios por servicios prestados (12.7%), mayores a los pagados por los bancos de microempresas (5%), las sociedades financieras (4.5%) y cooperativas (3.4%) que atienden a la microempresa y, también mucho mayores a los honorarios que cancela la banca comercial (1.8%) y de consumo (1.1%).
- Es interesante anotar que en el caso de Ecuador, las comisiones del microcrédito son relativamente bajas por la no existencia de topes o controles a las tasas de interés.<sup>11/</sup>

#### f. Perú

Las estructuras de costos operativos de las diferentes entidades financieras del Perú se pueden comparar entre sí de la forma siguiente (Cuadro No.2.12):

CUADRO No.2.12		COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS GASTOS OPERATIVOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS			
PERU		NOVIEMBRE DE 2005			
		(PARTICIPACION PORCENTUAL SOBRE COSTOS OPERATIVOS)			
		BANCOS			
		Mibanco	Resto Banca Múltiple	Cajas municipales de ahorro y crédito	Entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>19,16%</b>	<b>33,47%</b>	<b>34,87%</b>	<b>22,80%</b>
Intereses y Comisiones por Obligaciones con el Público		11,36%	16,19%	25,93%	0,00%
Intereses y Comisiones por Adeudos y Obligaciones Financieras		3,45%	4,16%	4,55%	21,49%
Otros gastos financieros		4,36%	13,12%	4,38%	1,31%
<b>PROVISIONES POR CREDITOS INCOBRABLES</b>		<b>11,34%</b>	<b>7,88%</b>	<b>12,52%</b>	<b>11,22%</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>69,50%</b>	<b>58,66%</b>	<b>52,61%</b>	<b>65,98%</b>
Personal		39,39%	24,28%	25,53%	39,03%
Servicios Recibidos de Terceros		23,04%	21,03%	20,78%	21,58%
Otros		7,07%	13,34%	6,29%	5,37%

Fuente: Estimaciones de los concultores con base en cifras tomadas de [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)

- Los gastos financieros, principalmente por ahorros del público y deuda con otras entidades, son importantes para las cajas municipales (34.8%) y la banca comercial (33.5%), aunque mucho menos para las EDPMc (22.8%). Sin embargo, estas últimas recurren a la financiación de otras entidades financieras en mayor

<sup>11/</sup> Superintendencia de Bancos del Ecuador (junio de 2005). **El Control de las Tasas de Interés. Microcrédito para Emprendimientos.**

proporción (21.5%) que los bancos (4.2%) y las cajas municipales (4.6%). Las cajas no se financian con ahorros del público.

- Las provisiones por créditos incobrables son de mayor importancia para las cajas municipales (12.5%) y las EDPMc (11%) que para los bancos comerciales (7.9%).
- Los gastos administrativos son más altos para las EDPMc (63%) que para la banca comercial (47.5%) y las cajas municipales (48%).
- Los principales gastos administrativos de los bancos comerciales, las cajas municipales y las EDPMc son los de personal (25.5%, 39% y 24%) y los servicios recibidos de terceros (21%, 21.6% y 21%). Se observa que las EDPMc son precisamente las entidades que atienden a la microempresa.
- El banco Mibanco (microcrédito) presenta en general una estructura de costos más similar a la de las EDPMc (microcrédito) que a la banca comercial. Las diferencias principales se ubican en que las EDPMc no captan recursos del público mientras Mibanco sí. Este último presenta una estructura de financiación más diversificada que las EDPMc.

## 2.4 CONDICIONES DEL MICROCRÉDITO EN ALGUNOS PAÍSES DE LATINOAMÉRICA

El Cuadro No.2.13 muestra las condiciones que aplican algunas entidades en Latinoamérica para el suministro del microcrédito.

	Banco Procredit Salvador				M Banco Puro		Banco Los Andes Procredit Bolivia		Banco Económico Bolivia		Hipotecaria Su Casita Mexico		Banco Solidario Ecuador	
	Compra vivienda	Mejora vivienda	Pequeña empresa	Microempresa	Vivienda	Vivienda	Microempresarial	Asalariado	Microempresarial	Vivienda	Vivienda	Vivienda	Microempresarial	Vivienda
Compra vivienda	X			X	X						X			
Autoconstrucción	X			X	X	X				X				
Mejoramiento		X		X		X				X				X
Plazo	Hasta 10 años	Hasta 10 años	Hasta 4 años capital de trabajo. Hasta 7 años inversión fija. Inmuebles productivos hasta 10 años.	Hasta 4 años capital de trabajo. Hasta 7 años inversión fija. Inmuebles productivos hasta 10 años.	Hasta 20 años	Hasta 5 años			3 (capital trabajo) y 7 (inversión) años	10 años	5 a 25 años	5 a 25 años		
Tasa de interés % garantía fianza personal o prendaria	18%	24%	18%-30% según monto	18%-30% según monto		30%-45% según monto							13.43%	13.43%
Tasa de interés % garantía hipotecaria	14% o 15%	18%	12%-18% según monto	18%-30% según monto	12% a 14% según monto				12%-13%	10%-12.5% según montos	Desde 11.99% según plazo	Desde 11.99% según plazo		
Asistencia técnica						X								
Comisiones %											Comisión apertura 1.5% sobre monto. Estudio crédito \$100 por participante. Investigación socioecon \$750 por crédito.	Comisión apertura 1.5% sobre monto. Estudio crédito \$100 por participante. Investigación socioecon \$750 por crédito.	0.5% hasta 1.6%	0.5% hasta 1.6%
Asalariados	X	X			X	X		X		X	X	X		X
Independientes	X	X	X	X	X	X								X
Tasa de inflación % 2005		4.6%			1.10%	18.670		4.90%		4.90%		2.90%		4.60%
Crédito promedio US\$			750			3.000		1.761						1.350
Rango créditos	Hasta US\$40.000	Hasta US\$5.000	US\$10.000- US\$100.000	US\$25- US\$10.000	Hasta US\$35.000	Hasta US\$10.000		US\$200- US\$20.000		US\$10.000 - US\$500.000	US\$10.000 - US\$100.000		Máximo US\$263.000	Máximo US\$263.000
Forma de pago	Mensual o ciclo de ingresos	Desde mensual	Desde semanal	Desde semanal	Mensual	Desde semanal		Hasta US\$5.000		US\$500.000 - US\$100.000				

Fuente: Internet



Se observa en dicho Cuadro que se presta tanto para compra de vivienda nueva como para autoconstrucción y mejoramiento de la vivienda. Algunas entidades, como el Banco Solidario en Ecuador, solo mencionan la modalidad de mejoramiento.

Respecto a los plazos del crédito, para capital de trabajo se presta hasta 3, 4 y 5 años. Para inversión fija hasta 7 años y para vivienda hasta 10 años en unos casos (Bolivia y El Salvador) y hasta 20-25 años en otros (Perú y México).

Las tasas de inflación de los países incluidos en el Cuadro No.13, para 2005, fueron las siguientes: El Salvador 4.6%; Perú 1.1%; Bolivia 4.9%; México 2.9% y Ecuador 4.6%.

Las tasas de interés con garantía personal o prendaria son altas en El Salvador (18% para compra de vivienda y autoconstrucción, 24% para mejoramiento y entre 18% y 30% para inmuebles productivos) y en Perú (30%-45% para autoconstrucción y mejoramiento de vivienda) y más bajas en Ecuador (13.4%) para mejoramiento de vivienda. Posiblemente también sean bajas en México y Bolivia, como se muestra en el capítulo siguiente. Llama la atención el nivel tan alto de las tasas de interés existentes en Perú, el país de la muestra de menor inflación en 2005.

Las tasas de interés con garantía hipotecaria no presentan variaciones tan marcadas entre países como en el caso de la garantía personal o prendaria. Así, para El Salvador varían entre 12% y 18% según que sea para compra de vivienda, autoconstrucción y mejoramiento y entre 18% y 30% para la microempresa, según montos. Interesantemente varían entre 12% y 18% para la pequeña empresa y entre 18% y 30% para la microempresa. En Perú se presenta la mayor diferencia, pues de un nivel de entre 30%-45% para garantía personal, se reduce a otro entre 12% a 14% con garantía hipotecaria. Las tasas de interés con garantía hipotecaria para Bolivia y México rondan el 12%.

No existe mucha información en la red Internet sobre comisiones cobradas por las entidades. Se mencionan comisiones desde 0.5% hasta 1.6% en Ecuador, donde no hay controles a las tasas de interés, y comisiones del 1.5% en México donde tampoco existen los controles a las tasas de interés. En México se cobra una comisión adicional fija por el estudio del crédito y por la investigación socioeconómica.

En los casos del Salvador, Perú y Bolivia se presta tanto a asalariados como a personas independientes (microcrédito empresarial y microcrédito y crédito de vivienda). En el caso de México los préstamos van únicamente a los asalariados pues se trata del crédito hipotecario de las Sofoles. Para el caso del Ecuador (Banco Solidario) es claro que solamente se atiende a los independientes (mejoramiento de vivienda).

Respecto a los montos de crédito, en El Salvador se presta hasta US\$40.000 para compra o autoconstrucción de vivienda, hasta US\$5.000 para mejoramiento de vivienda, hasta US\$100.000 a las pequeñas empresas y hasta US\$10.000 a las microempresas. En Perú, se presta hasta US\$35.000 para compra o autoconstrucción de vivienda y hasta US\$10.000 para mejoramiento. En Bolivia, hasta US\$20.000 para microempresarios y hasta US\$5.000 para asalariados. En México se presta hasta US\$260.000 para vivienda, tanto compra como mejoramiento.

El microcrédito promedio, que incluye hasta mejoramiento de la vivienda, es de máximo US\$3.000 (caso Perú), con cifras de US\$750 para El Salvador, US\$1.760 para Bolivia y US\$1.350 para Ecuador. Para compra o autoconstrucción de vivienda, los niveles promedios son mayores: US\$18.700 en el caso del Perú. En el caso de las Sofoles mexicanas (crédito hipotecario), los promedios posiblemente son mucho mayores.

Finalmente, las modalidades de pago van desde semanal hasta mensual dependiendo del país y de la modalidad de crédito, posiblemente semanal para algunos tipos de microcrédito y mensual para créditos de compra o autoconstrucción de vivienda.

## **2.5 ALGUNAS CONCLUSIONES PRELIMINARES**

- Las entidades no bancarias que otorgan crédito de vivienda a través de microcrédito no se financian principalmente con recursos provenientes de ahorro del público, sino por medio de crédito bancario, o de recursos patrimoniales en distintas proporciones.
- El costo de recursos para las entidades que otorgan crédito de vivienda a través de microcrédito puede ser similar o más bajo que el crédito bancario si la mezcla de captación de recursos proviene principalmente de fuentes patrimoniales. En

cambio, el costo de recursos tiene una más elevada participación en los costos totales cuando se financia a través de crédito bancario.

- Los niveles de provisiones de cartera de las entidades con crédito de vivienda a través de microcrédito pueden ser incluso inferiores que los niveles de los bancos, lo cual puede indicar que los sectores de más bajo ingreso que toman estos créditos son muy cuidadosos en el repago de los créditos.
- Los costos administrativos de las entidades que otorgan crédito de vivienda a través de microcrédito son usualmente más elevados que los costos administrativos bancarios ya que se requiere una tecnología crediticia especial más cercana a los clientes y estos son más numerosos, requiriéndose mayor intensidad de mano de obra profesional, tal como se resaltó en el capítulo anterior.
- El crédito hipotecario otorgado por los bancos tiene predominantemente una menor participación de costos financieros y administrativos con respecto a las participaciones respectivas de los costos de crédito de vivienda a través de microcrédito.
- Algunas entidades solo prestan a los asalariados (principalmente para compra de vivienda) mientras que otras solo atienden a los independientes (básicamente mejoramiento de vivienda), la mayoría atienden a ambos.
- Los mayores plazos se dan en cuanto al crédito de vivienda para adquisición y autoconstrucción (hasta 25 años), plazos intermedios para mejoramiento (hasta 10 años) y los menores para capital de trabajo (hasta 3 años) y seguramente para créditos de consumo.
- Las tasas de interés son generalmente más altas para el microcrédito (con garantía personal o prendaria) que para el crédito con garantía hipotecaria.
- Las comisiones por el crédito son relativamente bajas en dos países sobre los que se tiene información. Estos países no tienen controles a las tasas de interés.

## CAPITULO III

### COSTOS DE FINANCIACION DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN COLOMBIA

#### 3.1 INTRODUCCION

Es importante recordar las condiciones principales que debe cumplir un sistema de crédito para vivienda en favor de los pobres, tal como se explicó en el capítulo I:

- a) La posibilidad de ser pagado por las familias;
- b) Garantizar la rentabilidad para las entidades financieras y,
- c) Tener escala suficiente como para disminuir el creciente déficit de vivienda en los países en desarrollo.

En la experiencia internacional se ha documentado también suficientemente que existe una enorme demanda potencial de vivienda que no se hace efectiva debido a la baja rentabilidad que representa para la banca comercial, los bajos ingresos y la inestabilidad de los mismos para una importante proporción de la población, además de la existencia en muchos países de controles a las tasas de interés.

Además de lo anterior, la demanda de los estratos de bajos ingresos enfrenta barreras que pueden considerarse "estructurales" para acceder al crédito, como son la carencia en muchos casos de títulos para sus propiedades y el déficit de la infraestructura pública que debe rodear cualquier asentamiento humano, como calles, vías de comunicación con otras áreas, servicios de acueducto y alcantarillado, nomenclatura urbana, entre otros.

En Colombia los problemas de bajos ingresos se han enfrentado principalmente a través de **subsidios a la demanda**, aunque también se han introducido **controles o techos a las tasas de interés** y **subsidios a la oferta** que tratan de compensar el sacrificio de ingresos introducido por dichos controles. Los aspectos de inestabilidad se atienden en Colombia muy parcialmente con seguros de desempleo y con **garantías del Fondo Nacional de Garantías**.

Respecto a la población misma, es necesario segmentar la población de bajos ingresos, pues no es lo mismo el caso de la población asalariada que la situación de la población que ejerce actividades independientes y, por supuesto, existen también diferencias de ingresos entre los pobres reconocidas por sistemas de estratificación socioeconómica utilizados en varios países, independientemente del origen de sus ingresos. La normatividad en Colombia también introduce otros elementos de diferenciación que dependen del tamaño de las ciudades, de si trata de vivienda urbana o rural, entre otras clasificaciones.

Estas características de la demanda deben confrontarse, a su vez, con la tecnología utilizada en la oferta tradicional de crédito para vivienda (sistema financiero), más adaptada a un tipo de cliente de medianos o altos ingresos (estudios de crédito *-scoring*, utilización de hipotecas, muy largos plazos para amortización de los créditos, etc.). La tecnología adecuada para atender la demanda de crédito de los pobres involucra aspectos diferentes a la anterior pues tiene un alto componente de recolección de información para el otorgamiento de los créditos y de seguimiento y control posterior de los pagos de los mismos (intensiva en mano de obra). El riesgo también se maneja de forma diferente, apoyado más en la historia de cada prestatario y en la presión del grupo social, que en garantías reales. Estas diferencias inciden, por supuesto, en los costos de cada tecnología.

La financiación de vivienda involucra riesgos que cada tecnología enfrenta de manera diferente: con garantías reales hipotecarias y esquemas sistematizados de estudio de las solicitudes de crédito con acceso a bases de datos de centrales de riesgo, bajo el esquema tradicional y, por medio del conocimiento directo y la experiencia con ahorro o créditos de menor cuantía por parte del sistema de microcrédito, además de los estudios previos que también se realizan en este segmento.

En un sistema de mercado donde el Estado asuma las tareas de remoción de las barreras estructurales que limitan la demanda de crédito para vivienda de los estratos pobres de la población, el sistema de precios debería lograr el objetivo de permitir que las diferentes tecnologías de crédito coexistan en las entidades de mayores recursos financieros de tal forma que se logre movilizar un volumen de crédito para vivienda que disminuya el déficit

de vivienda. En este contexto, los subsidios estarían focalizados únicamente hacia los más pobres de los pobres.

En este capítulo se estiman los niveles y estructuras de costos, tanto del microcrédito como de la financiación de la vivienda de interés social (VIS) para Colombia, comparándolos con las cifras recolectadas para Latinoamérica (ver capítulo II). Se analiza también, en un contexto de reducción drástica de las tasas de interés bancarias para el suministro de créditos comerciales de vivienda, si se justifican los controles existentes a las tasas de interés para el crédito VIS y las tasas de usura para el caso del microcrédito.

### **3.2 LOS SUBSIDIOS FINANCIEROS A LA VIVIENDA EN COLOMBIA**

De acuerdo a las normas legales, las viviendas de interés social (VIS) son aquellas “que se desarrollen para garantizar el derecho a la vivienda de los hogares de menores ingresos. En cada plan nacional de desarrollo el Gobierno Nacional establecerá el tipo y precio máximo de las soluciones destinadas a estos hogares teniendo en cuenta, entre otros aspectos, las características del déficit habitacional, las posibilidades de acceso al crédito de los hogares, las condiciones de la oferta, el monto de recursos de crédito disponibles por parte del sector financiero y la suma de fondos del Estado destinados a los programas de vivienda” (ley 546 de 1999).

Dentro de la amplia gama de subsidios financieros a la vivienda (Recuadro No.3.1), en esta sección se describen muy someramente aquellos subsidios que afectan principalmente a la oferta de crédito en Colombia, entre ellos los siguientes:

**RECUADRO No.3.1**  
**SUBSIDIOS FINANCIEROS A LA VIVIENDA EN EL MUNDO**

Siguiendo la descripción del trabajo de María Hoek Smit y Douglas Diamond<sup>1/</sup>, realizada por María Mercedes Cuellar<sup>2/</sup>, los subsidios financieros pueden clasificarse en las siguientes categorías:

- a. Subsidios a la tasa de interés de créditos de vivienda recurriendo al mercado (bajar los costos del crédito).
- b. Subsidios a la tasa de interés de los créditos de vivienda utilizando fondos especiales de origen estatal
- c. Subsidios a la tasa de interés sobre créditos de vivienda por medio de deducciones tributarias por los intereses hipotecarios pagados por los deudores
- d. Apoyo estatal a los esquemas de ahorro relacionados con la vivienda
- e. Seguros o garantías respaldadas por el Estado para cubrir el riesgo del mercado primario de crédito
- f. Garantías o seguros ofrecidos por el Estado para cubrir el riesgo de liquidez
- g. Subsidios directos (lump-sum) a la compra
- h. Bancos hipotecarios estatales

1/ Hoeck Smit, Marja y Douglas Diamond (2003): **The Design and Implementation of Subsidies for Housing Finance**, marzo.

2/ Cuellar, María Mercedes (2004): **Situación de financiación de vivienda en Colombia**, Congreso Internacional de Financiación de Vivienda Sectores Medios y Populares, Instituto de Ahorro y Vivienda – ICAV.

- f. Los topes a las tasas de interés de los créditos de vivienda y una tasa menor para los créditos a la vivienda de interés social (VIS). Este es un subsidio a la demanda pero que afecta directamente los ingresos del oferente.

Aclara la Corte Constitucional que: “será la Junta Directiva del Banco de la República, de conformidad con sus facultades constitucionales y legales, la autoridad competente para los efectos de fijar las condiciones de financiación de créditos de vivienda de interés social, las cuales deben ser las más adecuadas y favorables, a fin de que consulten la capacidad de pago de los deudores y protejan su patrimonio familiar, también bajo el entendido de que la tasa real de interés remuneratorio no comprenderá la inflación y será inferior a la vigente para los demás créditos de vivienda”. Sentencia C-955-00 de 26 de julio de 2000

- g. La posibilidad de cobrar por una serie de servicios prestados a los demandantes de crédito (comisiones en microcrédito inmobiliario).

Con el propósito de estimular las actividades de microcrédito inmobiliario, se podrá cobrar una *comisión* de acuerdo con la reglamentación que expida el Gobierno

Nacional, con la cual se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación. La mencionada comisión no se reputará como interés. Ley 795 de 2003 (Recuadro No.3.2).

La reglamentación del microcrédito inmobiliario no ha sido expedida todavía por el gobierno.

**RECUADRO No.3.2  
MICROCREDITO INMOBILIARIO Y LA COMISION DEL 7.5%**

**Ley 795 de 2003. Artículo 95. Microcrédito inmobiliario.** Se entiende por microcrédito inmobiliario, toda financiación que se otorga para la adquisición, construcción o mejoramiento de inmuebles, cuyo monto no supere los veinticinco (25) salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv), con un plazo inferior a cinco (5) años y una tasa de interés equivalente a la prevista para la financiación de Vivienda de Interés Social (VIS). El valor del inmueble sobre el cual recae este tipo de financiación no podrá exceder de ciento treinta y cinco (135) salarios mínimos legales mensuales vigentes (smlmv).

Con el propósito de estimular las actividades de microcrédito inmobiliario, se podrá cobrar una *comisión* de acuerdo con la reglamentación que expida el Gobierno Nacional, con la cual se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación. La mencionada comisión no se reputará como interés para efecto de lo dispuesto en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

Esta operación podrá ser desarrollada por los establecimientos de crédito, las cooperativas financieras, las cooperativas de ahorro y crédito y las cooperativas multiactivas con sección de ahorro y crédito.

- h. Las exenciones fiscales a los rendimientos sobre la colocación de los créditos VIS y el leasing habitacional.

El rendimiento sobre la colocación de los créditos VIS (hasta 2006) y el leasing habitacional son exentos de impuestos. Ley 546 de 1999, artículo 56: “Adicionase al Estatuto Tributario, el siguiente artículo: Las nuevas operaciones destinadas a la financiación de vivienda de interés social subsidiables, no generarán rentas gravables por el término de cinco (5) años, contados a partir de la vigencia de la presente ley.”

- i. Las exenciones sobre los rendimientos financieros de la titularización hipotecaria y de la emisión de bonos hipotecarios.



La titularización<sup>12/</sup> y los bonos hipotecarios estarán libres de impuestos hasta el 2006. Ley 546 de 1999. Artículo 16: “Estarán exentos del impuesto de renta y complementarios, los rendimientos financieros causados durante la vigencia de los títulos emitidos en procesos de titularización de cartera hipotecaria y de los bonos hipotecarios de que trata la presente ley, siempre que el plazo previsto para su vencimiento no sea inferior a cinco (5) años.”

“Gozarán del beneficio aquí consagrado los títulos emitidos en procesos de titularización de cartera hipotecaria y los bonos hipotecarios de que trata la presente ley, que se coloquen en el mercado dentro de los once (11) años siguientes a la fecha de expedición de la presente ley. En ningún caso el componente inflacionario o mantenimiento de valor de dichos títulos o bonos constituirá un ingreso gravable.”

“Los establecimientos de crédito también podrán transferir sus créditos, incluyendo las garantías o los derechos sobre los mismos y sus respectivas garantías, a sociedades titularizadoras, a sociedades fiduciarias en su calidad de administradoras de patrimonios autónomos o a otras instituciones autorizadas por el Gobierno Nacional, con el fin de que éstas emitan títulos, en las condiciones previstas en el presente artículo, para ser colocadas entre el público.”

**j. El redescuento que realice Findeter a los créditos VIS otorgados.**

Las condiciones financieras para el redescuento de microcréditos inmobiliarios de vivienda son, entre otras, los siguientes:

Plazo, 59 meses; tasa de redescuento, IPC más 2 puntos porcentuales; tasa de interés final, no puede superar el UVR más 11 puntos porcentuales; forma de pago, mensual; margen de redescuento, entre el 50% y el 90%.

---

<sup>12/</sup> **Titularización hipotecaria:** mecanismo a través del cual se emiten títulos valores al mercado, con el fin de que se paguen con las cuotas futuras de los créditos de vivienda. A su vez, el banco propietario de tales créditos recibe el dinero por la venta de los títulos.

Para el caso de créditos VIS: Plazo, 120 meses; tasa de redescuento, UVR más 2 puntos; tasa de interés final, UVR más 11 puntos; forma de pago, mensual; margen de redescuento, entre el 50% y el 90%.

### **3.3 LOS DIFERENTES SEGMENTOS DEL CREDITO DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN COLOMBIA**

La demanda de vivienda de interés social en Colombia se realiza para compra de vivienda nueva o usada, construcción de unidades habitacionales (autoconstrucción) o para el mejoramiento de las viviendas poseídas actualmente.

La autoconstrucción de una unidad habitacional es el proceso por el cual una persona obtiene su solución de vivienda mediante la edificación de la misma en un lote de su propiedad.

Igualmente, el mejoramiento de la vivienda consiste en suplir una o varias de las siguientes carencias básicas de una vivienda de interés social propia:

- Falta de redes y acometidas domiciliarias de acueducto y alcantarillado,
- Inexistencia de baños y/o cocina,
- Deficiencias en la estructura principal, cimientos, muros o cubierta,
- Existencia de pisos en tierra o en materiales inapropiados,
- Construcción en materiales provisionales tales como latas, tela asfáltica y madera de desecho,
- Existencia de hacinamiento crítico, cuando el hogar se habita en una vivienda con más de tres personas por cuarto (incluyendo sala, comedor y dormitorios).

En general, estas demandas pueden ser expresadas tanto por personas asalariadas como por personas que realizan trabajos independientes – formales o informales.

Por su parte, las entidades que prestan a los diferentes demandantes de vivienda de interés social lo hacen bajo varias de las siguientes modalidades, según se desprende de las entrevistas realizadas de este estudio a entidades que financian crédito de vivienda de interés social:

- Crédito de consumo,
- Microcrédito inmobiliario (no utilizado actualmente),
- Microcrédito de consumo, empresarial o de libre disposición,
- Crédito hipotecario VIS.

La VIS es financiada básicamente a jefes de familia con ingresos provenientes de relaciones laborales y no está diseñada para atender a familias cuyos ingresos provienen principalmente de actividades independientes, que no tengan documentación y garantías suficientes.

Las modalidades de microcrédito inmobiliario y de microcrédito en general están dirigidas a personas asalariadas como a personas que desempeñan labores como independientes. Es muy probable que los independientes que desarrollan trabajos informales (tipo vendedores ambulantes) no estén atendidos por ninguna de las anteriores modalidades.

La modalidad de microcrédito inmobiliario posiblemente fue pensada para formalizar e incentivar el crédito de vivienda que actualmente se aplica a través del microcrédito empresarial o de consumo. A precios de 2006, estaba pensado para créditos VIS hasta de \$10 millones (25 salarios mínimos legales mensuales), con un plazo inferior a cinco años y una tasa de interés igual a la prevista para la VIS.

El incentivo introducido por la Ley 795 de 2003 para este tipo de microcrédito fue el de autorizar a las entidades a cobrar una comisión (actualmente fijada en 7.5%) que remunerare “el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación” (ver Recuadro No.3.3)

### RECUADRO No.3.3

#### LAS COMISIONES PARA EL MICROCRÉDITO ASESORIA TECNICA, VISITAS, ESTUDIO DEL CREDITO ETC.

**Ley 590 de 2000 ARTICULO 39. SISTEMAS DE MICROREDITO.** Con el fin de estimular las actividades de microcrédito, entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía autorizase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar *honorarios y comisiones*, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

Con los *honorarios* se remunerará la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle así como las visitas que deban realizarse para verificar el estado de dicha actividad empresarial; y con las *comisiones* se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

La vivienda de interés social está dividida en seis tipos que abarcan desde la categoría 1 para VIS que puede llegar a un valor de \$12 millones (microcrédito inmobiliario), hasta la categoría 6 para VIS que podría llegar a \$55 millones. Como se puede observar, es un rango sumamente amplio que incluiría personas de estratos socioeconómicos posiblemente del 2 hasta el 4 <sup>13</sup>/ si la única condición es el valor de la vivienda (Cuadro No.3.1).

---

<sup>13</sup> / Según Fedesarrollo al estrato 1 pertenecen el 14.8% de los hogares urbanos, a los estratos 2, 3 y 4 pertenecen el 39.9%, 33.7% y 7.7% respectivamente. Es decir los estratos 2, 3 y 4 corresponden al 81.3% de los hogares urbanos. Ver "Tendencia Económica" Fedesarrollo (Marzo de 2006 No.48).

<b>CUADRO No. 3.1</b>		
<b>TIPOS DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN COLOMBIA, 2006</b>		
Tipo de vivienda	Valor máximo (SMLM) a/	Valor máximo (millones de \$ de 2006)
1	Hasta 30	Hasta \$12'2
2	Hasta 50	Hasta \$20'4
3	Hasta 70	Hasta \$28'6
4	Hasta 100	Hasta \$40'8
5	Hasta 120	Hasta \$49'0
6	Hasta 135	Hasta \$55'1

Nota: a/ Salarios mínimos legales mensuales.

### **3.4 LOS COSTOS DE LA FINANCIACION DE VIVIENDA EN COLOMBIA**

#### **3.4.1 Introducción**

En esta sección se estiman los costos de la financiación de vivienda en Colombia para tres tipos de canales de financiación: a) El microcrédito, b) el crédito de consumo y, c) los recursos que la ley señala deben ser aplicados a la financiación para vivienda hipotecaria de interés social (VIS)<sup>14/</sup>.

Los objetivos específicos de la sección son los de evaluar los límites existentes a las tasas de interés como factores que pueden limitar la oferta de crédito y las políticas compensatorias de comisiones o subsidios existentes en Colombia. También se procede a efectuar comparaciones de estructuras de costos con otras experiencias latinoamericanas. Igualmente, se analizan las consecuencias que tiene para la cobertura de financiación de vivienda la existencia de los controles o límites a las tasas de interés.

<sup>14/</sup> En realidad, los recursos del microcrédito también financian mucho de lo que se denomina vivienda de interés social, dado el tipo de clientela que los demanda. La distinción parece ubicarse más bien en que la normatividad VIS en Colombia se refiere a un tipo de crédito hipotecario del cual se benefician familias de recursos bajos y medios. El microcrédito y el crédito de consumo también benefician a este tipo de familias pero no existe todavía un desarrollo normativo suficiente y una reglamentación para el microcrédito inmobiliario.

Para los mencionados canales de financiación, los recursos de crédito pueden ser utilizados para objetivos de mejoramiento de vivienda, autoconstrucción y compra de vivienda nueva o usada. Esto es más claro para el caso de la VIS por disposiciones legales específicas. En los casos del crédito de consumo y del microcrédito, las EMF prestan para todos estos propósitos pero, por razones que se explicarán en mayor detalle más adelante, no clasifican los créditos de vivienda como tales.

En el caso del microcrédito inmobiliario, cuando se utilice, las posibilidades abiertas a los demandantes de crédito son las mismas que se mencionaron arriba.

La diferencia más importante en cuanto a los microcréditos y el crédito de consumo, por un lado, y el crédito VIS, por otro lado, se establece respecto a las garantías exigidas: hipotecarias en cuanto al segundo y ya sea hipotecaria, prendaria o personal respecto al primero. Otras diferencias pueden ubicarse en cuanto a montos de crédito y plazos (mayores para VIS) y en cuanto a tasas de interés (mayores para el microcrédito y el crédito de consumo). Estas últimas diferencias también inciden en el tipo de beneficiarios: mayormente asalariados para la VIS y asalariados o independientes para el microcrédito y el crédito de consumo.

Los tipos de intermediarios que son objeto de la estimación de costos son los bancos comerciales (hipotecarios), las compañías de financiamiento comercial, las cajas de compensación, las cooperativas financieras y las ONG's.

Al respecto, se seleccionó una muestra de entidades que estuvieron dispuestas a suministrar información a los consultores para las estimaciones de costo pertinentes. Estas entidades son las siguientes:

- Banco Caja Social Colmena BCSC – banco comercial
- BANCOLOMBIA- CONAVI – banco comercial
- Banco COLPATRIA – banco comercial
- Financiera Compartir – compañía de financiamiento comercial
- FINAMERICA - compañía de financiamiento comercial
- Caja de Compensación Familiar CAFAM
- Cooperativa Financiera CONFIAR

- Banco de la Mujer Bogotá – ONG microfinanciera

Se tuvo a disposición también una información de costos de otra ONG: El Banco de la Mujer de Cali.

A estas entidades se les solicitó información de ingresos y de costos para el año 2005. Es de advertir que las entidades de la muestra tienen un sistema de costeo por actividades para el microcrédito y para el crédito hipotecario. La desagregación de costos que se logra en el estudio dependió del nivel de información obtenido de las entidades, que permitió una comparación homogénea entre ellas.

### **3.4.2 Ingresos de la financiación del microcrédito y del crédito hipotecario VIS**

Las entidades cuya información se tomó para este estudio muestran en conjunto unos créditos promedios para 2005 de \$2.300.000 para el caso del microcrédito, de \$4.100.000 para el crédito de consumo y de \$16.600.000 para el crédito hipotecario VIS.

Estos créditos están sujetos a regulaciones de tasas por parte de las autoridades. Así, los créditos de consumo y el microcrédito tienen como tope la denominada tasa de usura (27.91% efectivo anual promedio en 2005). Los créditos para VIS tienen una tasa de interés específicamente asignada: UVR más 11 puntos porcentuales (equivale en 2005 a una tasa promedio de más o menos 16.4%).

Las entidades que ofrecen microcrédito y microcrédito inmobiliario pueden cobrar una comisión del 7.5% para cubrir los costos de algunos servicios como el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

Los ingresos de la actividad de microcrédito, del crédito de consumo y del crédito VIS se comparan entre las diferentes entidades recurriendo a dos conceptos: a) ingresos como proporción de los montos prestados y, b) estructura porcentual de los diferentes ítems de ingreso. Esta misma metodología se aplica para el caso de los costos.

Finalmente, las cifras muestran los resultados en todos los casos para un año promedio de operación de los créditos, de tal forma que se pueda calcular una tasa anual de ingresos o de costos sobre montos prestados.

Los ingresos de los créditos están compuestos básicamente de dos ítems: intereses y otros ingresos, principalmente compuestos estos últimos por las comisiones. Para 2005, un crédito de consumo entregado por una cooperativa generaba unos ingresos anuales de aproximadamente \$934 mil (US\$ 402), un microcrédito una suma que podía llegar a \$595 mil (US\$ 256) y un préstamo para VIS unos ingresos de \$2.7 millones (US\$ 1.150) (Cuadro No.3.2)<sup>15/</sup>.

<b>CUADRO No.3.2 INGRESOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO, 2005</b>			
(Pesos corrientes)			
<b>ITEM DE INGRESO</b>	<b>PROMEDIO CONSUMO (\$)</b>	<b>PROMEDIO MICROCREDITO (\$)</b>	<b>PROMEDIO HIPOTECARIO VIS (\$)</b>
<b>I. INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>933.882</b>	<b>594.634</b>	<b>2.668.422</b>
1. Ingresos de intereses	829.672	420.706	2.565.884
2. Comisiones y otros	104.210	173.928	102.538

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

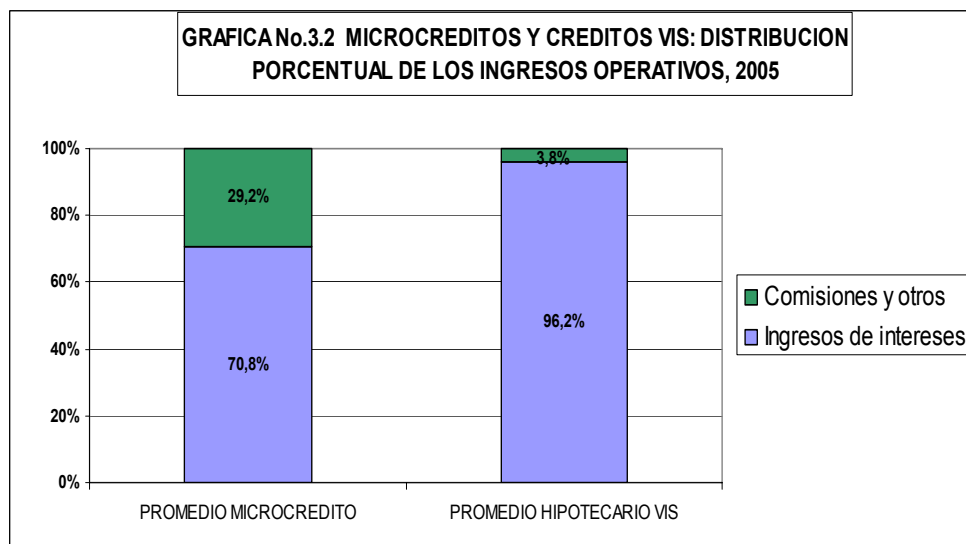
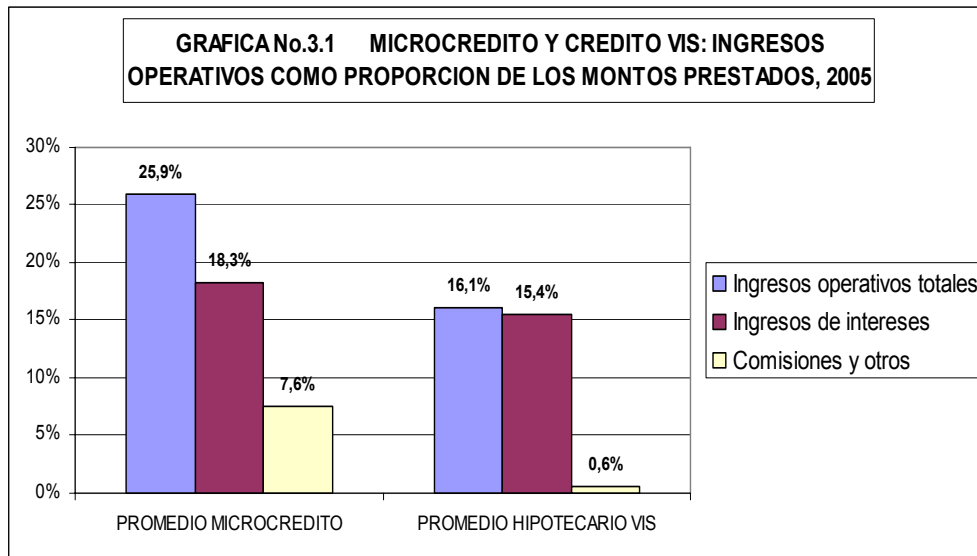
Debido a la baja representatividad de las cifras de crédito de consumo (una sola entidad), se presentan a continuación únicamente las cifras de microcrédito y de crédito hipotecario VIS.

Los ingresos operativos directos como proporción de los montos prestados representaron en 2005 para el microcrédito el 25.9% mientras que para el crédito VIS el 16.1%. De estos porcentajes, respectivamente 18.3% y 15.4% representan intereses, mientras que 7.6% y 0.6% corresponden a comisiones y otros ingresos directos. Lo anterior quiere decir que para el caso del microcrédito, el 71% de los ingresos corresponden a intereses mientras que para el crédito VIS la participación de los intereses llega al 96%. La

<sup>15/</sup> Ver cuadros con cada entidad en Anexos A y B (Cuadros Nos. A3.1 a A3.3 y B3.1 y B3.2).



diferencia se explica por las comisiones de 7.5% que están autorizadas a cobrar las microfinancieras (Gráficas Nos.3.1 y 3.2 y Cuadros Nos.3.3 y 3.4).



CUADRO No.3.3 ESTRUCTURA DE INGRESOS OPERATIVOS RESPECTO A LOS MONTOS PRESTADOS, 2005 ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROREDITO (Porcentajes)			
ITEM DE INGRESO	PROMEDIO CONSUMO	PROMEDIO MICROREDITO	PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
Tipo de crédito	<i>Consumo</i>	<i>Microcrédito</i>	<i>Hipotecario VIS</i>
<b>Monto de crédito \$</b>	4.111.083	2.296.253	16.610.753
<b>I. Ingresos operativos como proporción de los montos prestados</b>	<b>22,7%</b>	<b>25,9%</b>	<b>16,06%</b>
1. Ingresos de intereses	20,2%	18,3%	15,4%
2. Comisiones y otros	2,5%	7,6%	0,6%
Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.			

CUADRO No.3.4 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS INGRESOS OPERATIVOS ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROREDITO (Porcentajes)			
ITEM DE INGRESO	PROMEDIO CONSUMO	PROMEDIO MICROREDITO	PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
Tipo de crédito	<i>Consumo</i>	<i>Microcrédito</i>	<i>Hipotecario VIS</i>
<b>Monto de crédito \$</b>	4.111.083	2.296.253	16.610.753
<b>I. INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
1. Ingresos de intereses	88,84%	70,8%	96,2%
2. Comisiones y otros	11,16%	29,2%	3,8%
Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.			

Es posible que estos porcentajes, que representan unos ingresos promedios, estén un tanto subvalorados si se quieren tomar como tasas implícitas de interés, debido a que en el denominador (ingresos/montos prestados) se utilizó la cifra de montos promedios de crédito y no la de cartera promedia, por las dificultades de homologar las cifras respectivas de todas las entidades. Las cifras de dos de las ocho entidades son cifras de balances y estados de pérdidas y ganancias obtenidos de la Superintendencia Financiera mientras que las de las demás fueron el resultado de ejercicios específicos que realizaron

algunas entidades para este estudio o como parte de sus planes de lanzamiento de nuevos productos. Esto es importante si se procede a comparar dichas tasas implícitas o promedias con los las tasas de usura o con los topes establecidos al crédito de vivienda VIS o, inclusive con las cifras de balances y P&G de otros países latinoamericanos.

También es importante resaltar nuevamente que las cifras se refieren a los resultados de un año típico o promedio del flujo total de un crédito, que para el caso del microcrédito puede ser precisamente de un año o año y medio, pero para el caso VIS se extiende hasta por 15 años. Esto es válido también para el caso de los costos.

### **3.4.3 Costos y márgenes de utilidad operativos de la financiación del microcrédito y del crédito hipotecario VIS**

Para el ejercicio se tomaron únicamente los costos operacionales directos (financieros y administrativos), pues no es posible obtener para la mayoría de las entidades información sobre costos indirectos. Los resultados hacen referencia a márgenes de utilidad antes de impuestos directos pero incluyendo las exenciones tributarias para VIS y los impuestos indirectos. Como quedó claro de las cifras recibidas por los consultores, las entidades son muy heterogéneas y aplican sistemas contables diferentes a la hora de reunir cifras por productos específicos <sup>16/</sup>.

El listado de costos detallado que fue solicitado a las entidades de la muestra se clasificó en 4 grupos de costos, de la siguiente manera:

- **Costo de originación** del crédito hipotecario, del microcrédito inmobiliario, o del microcrédito aplicado a vivienda

Este concepto involucra las actividades realizadas por la entidad financiera desde la asesoría y solicitud de crédito hasta el desembolso del mismo.

Estas actividades son usualmente las siguientes, cuando aplican en la entidad correspondiente:

---

<sup>16/</sup> / Este hecho dificultaría la utilización de las cifras de gastos indirectos, si hubiesen estado disponibles para todas las entidades.

- Asesoría sobre de compra de vivienda, mejoramiento autoconstrucción
- Mercadeo de oferta de vivienda
- Reclutamiento y entrenamiento de asesores
- Mantenimiento de la tecnología de información
- Administración general de la entidad o el departamento de créditos de vivienda
- Diseño y evaluación del formulario de crédito
- Evaluación de la documentación requerida
- Respuestas a inquietudes de clientes potenciales
- Apoyo al cliente en su actividad de obtener la documentación y llenar el formulario
- Evaluación de la solicitud de crédito
  - Visita al beneficiario
  - Recolección información financiera del beneficiario
  - Sistema de "credit scoring"
  - Evaluación de garantías no hipotecarias
  - Chequeo sobre desempeño anterior de crédito
  - Evaluación riesgo del crédito
  - Aceptación de la solicitud de crédito
  - Revisión y aprobación de la solicitud
- Otros costos administrativos del proceso
- Elaboración minuta de hipoteca cuando haya lugar
- Verificación de pagos de registro, derechos notariales y otros
- Revisión documento de hipoteca
- Firmas registradas de contratos
- Remisión a oficina de registro
- Otras actividades administrativas involucradas

- **Costo de fondeo**

Esta actividad involucra los siguientes aspectos:

- Costo de captación de fondos

- Costo de colocación
- Margen de intermediación
- Costo de capital de los accionistas
- Subsidios del gobierno
- Cofinanciamientos
- Desembolso del crédito
- Titularización de cartera

Nota: El costo de fondeo debe tener en cuenta los recursos sin costo (donaciones) y los recursos con costo (depósitos a la vista y ahorro).

- **Pérdidas de cartera**

- Provisiones de cartera
- Castigos de cartera

- **Administración de la cartera**

- Recaudo de cuotas
- Recaudo de primas de seguro
- Recaudo de comisiones involucradas
- Análisis de cartera
- Seguimiento a créditos en mora
- Cobranzas
- Otras actividades administrativas

Los resultados de este ejercicio de costeo simplificado se presentan a continuación. Los resultados por entidad financiera se presentan en el anexo a este capítulo.

Los costos promedios operacionales directos por crédito concedido en 2005 fueron de \$767 mil (US\$331) en el caso de los créditos de consumo, de \$497 mil (US\$214) en el caso de los microcréditos y de \$2.5 millones en cuanto al crédito hipotecario VIS (Cuadro No.3.5).

CUADRO No.3.5 COSTOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO, 2005 (Pesos corrientes)			
ITEM DE COSTO	PROMEDIO CONSUMO	PROMEDIO MICROCREDITO	PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
<b>I. COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>767.394</b>	<b>496.607</b>	<b>2.466.719</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>297.177</b>	<b>294.012</b>	<b>2.105.242</b>
a. Costo de los fondos a/	246.612	215.220	1.803.408
b. Costos de pérdida de cartera	50.565	78.792	301.835
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>470.217</b>	<b>202.596</b>	<b>361.477</b>
a. Costos de originación b/	470.217	141.722	111.710
b. Costos de admon.de cartera y cobranzas	-	60.874	249.767

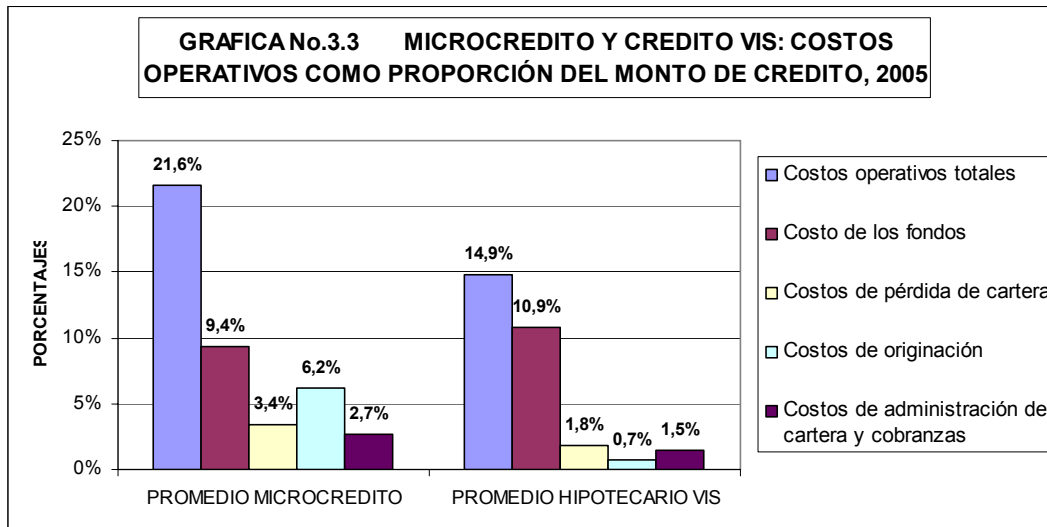
Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia. Nota: a/ Incluye costos de capital. b/ Consumo incluye orig y admon en conjunto.

Respecto a los montos prestados, estos costos representaron en 2005 el 21.6% en el caso del microcrédito y el 14.9% en cuanto a los créditos hipotecarios VIS (Cuadro No.3.6).

CUADRO No.3.6 ESTRUCTURA DE COSTOS OPERATIVOS RESPECTO A LOS MONTOS PRESTADOS, 2005 ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO (Pesos y porcentajes)			
ITEM DE COSTO	PROMEDIO CONSUMO	PROMEDIO MICROCREDITO	PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
Monto de crédito \$	4.111.083	2.296.253	16.610.753
<b>I. Costos operativos como proporción del monto de crédito</b>	<b>18,7%</b>	<b>21,6%</b>	<b>14,9%</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>7,2%</b>	<b>12,8%</b>	<b>12,7%</b>
a. Costo de los fondos a/	6,0%	9,4%	10,9%
b. Costos de pérdida de cartera	1,2%	3,4%	1,8%
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>11,4%</b>	<b>8,8%</b>	<b>2,2%</b>
a. Costos de originación	11,4%	6,2%	0,7%
b. Costos de admon.de cartera y cobranzas	0,0%	2,7%	1,5%

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia. Nota: a/ Incluye costos de capital. b/ Consumo incluye orig y admon en conjunto

Los diferentes rubros de costo tienen los siguientes pesos respecto a los montos prestados (Gráfica No.3.3 y Cuadro No.3.6)<sup>17/</sup>:

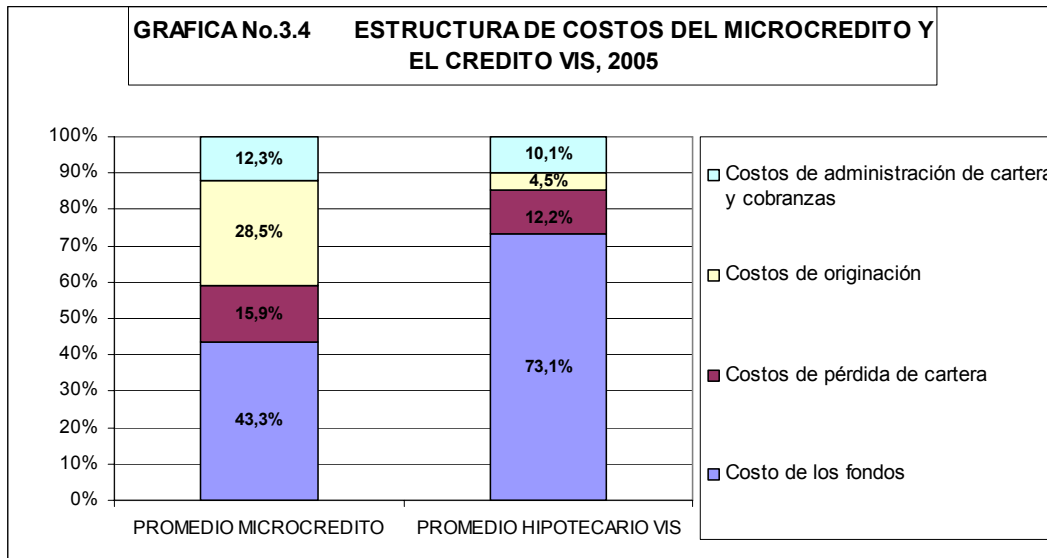


- El ítem de costo de mayor peso respecto a los montos prestados en ambos casos es el costo de los fondos: 9.4% de la cartera para el caso del microcrédito y 10.9% tratándose del crédito VIS.
- El costo de origenación es significativo para el microcrédito, con una participación en la cartera bruta del 6.2%, mientras que no es muy importante para el crédito VIS pues muestra una participación de solo 0.7%.
- La administración de la cartera y las cobranzas representan unos costos que alcanzan 2.7% de la cartera para el caso del microcrédito y 1.5% para el crédito VIS.
- Finalmente, los costos de pérdida de cartera son mayores en términos porcentuales respecto a los montos prestados para el caso del microcrédito (3.4%) que para el crédito hipotecario VIS (1.8%).

Del total de costos directos, para el microcrédito el 43% corresponde al costo de los fondos, el 28.5% a los costos de origenación, el 16% a los de pérdida de cartera y el 12.3% a los de administración de la cartera y su cobranza. Para el crédito hipotecario VIS, el costo de los fondos es el de mayor peso: 73% del total de costos directos; le

<sup>17/</sup> Ver Anexos A y B (Cuadros Nos.A3.4 a A3.6, B3.1 y B3.2) para información por nivel de entidad.

siguen en importancia los costos de pérdida de cartera, 12%; los costos de administrar y cobrar la cartera, 10% y, finalmente, los costos de originar los préstamos, 4.5% (Gráfica No.3.4 y Cuadro No.3.7).



**CUADRO No.3.7 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS COSTOS OPERATIVOS**  
ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO

(Porcentajes)

ITEM DE COSTO	PROMEDIO CONSUMO	PROMEDIO MICROCREDITO	PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
<b>I. COSTOS OPERATIVOS (distribución %)</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>38,73%</b>	<b>59,20%</b>	<b>85,35%</b>
a. Costo de los fondos a/	32,14%	43,34%	73,11%
b. Costos de pérdida de cartera	6,59%	15,87%	12,24%
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>61,27%</b>	<b>40,80%</b>	<b>14,65%</b>
a. Costos de origenación	61,27%	28,54%	4,53%
b. Costos de admon.de cartera y cobranzas	0,00%	12,26%	10,13%

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia. Nota: a/ Incluye costos de capital. b/ Consumo incluye orig y admon en conjunto.

De las cifras anteriores debe destacarse la importancia crucial que tienen los costos de origenación para explicar la diferencia del total de costos por peso prestado entre el



microcrédito y el crédito VIS. De hecho, si se excluyen dichos costos, las diferencias entre ambos sistemas de crédito se reducen a algo más de un punto porcentual. **Al incluir la originación, los costos totales directos como proporción de la cartera suben para el crédito VIS de 14.2% a 14.9% mientras que los del microcrédito aumentan de 15.5% a casi 22%.**

Unas pocas cifras pueden ilustrar el tema de las diferencias en costos administrativos (de originación y de administración de cartera) entre el microcrédito y el crédito hipotecario VIS. El primero puede manejar en Colombia entre 40 mil y 100 mil préstamos vigentes por entidad al año mientras que el segundo podría manejar entre 3 mil y 5 mil por entidad. Por supuesto, promover, recibir solicitudes, estudiarlas, desembolsar los montos prestados, administrar la cartera, recibir los pagos y perseguir a los morosos, es mucho más costoso para el elevado número de préstamos vigentes del microcrédito que para los préstamos hipotecarios VIS.

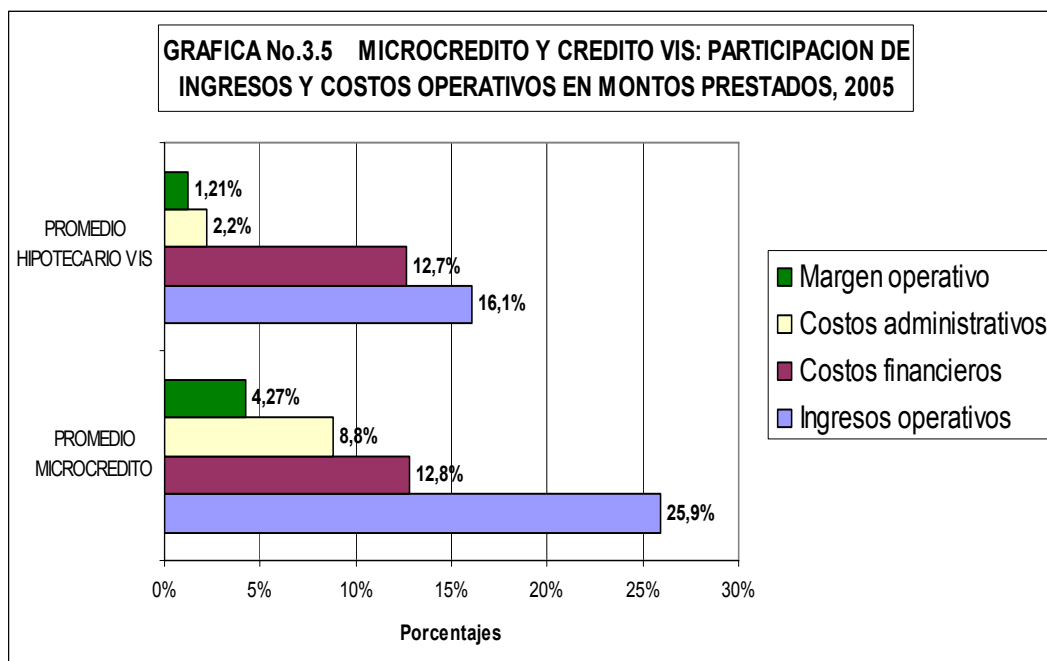
Finalmente, el Cuadro No.3.8 y las Gráficas Nos.3.5 y 3.6 reúnen todas las cifras de ingresos y costos, obteniendo así mismo los indicadores de márgenes de utilidad operativos sobre montos prestados y sobre ingresos operativos. Se puede anotar que ambos tipos de márgenes son mayores para el microcrédito (4.3% y 16.5%, respectivamente) que para el crédito hipotecario VIS (1.2% y 7.6%, respectivamente).<sup>18/</sup>

---

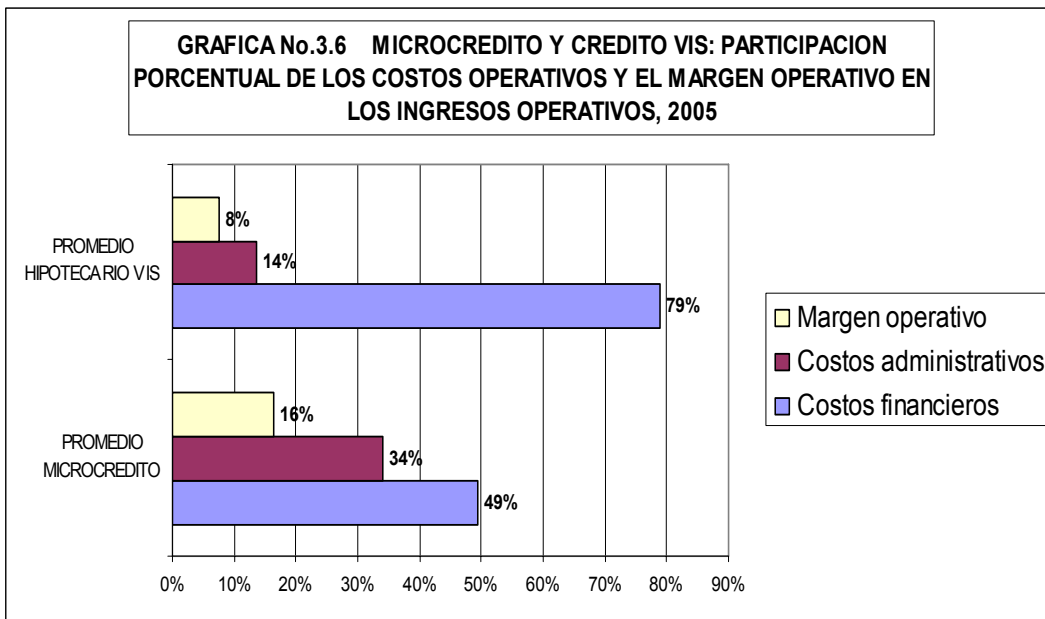
<sup>18/</sup> Ver Anexos A y B (Cuadro No.A3.7, B3.1 y B3.2) para información conjunta de ingresos, costos y márgenes por entidad.

CUADRO No.3.8 INGRESOS Y COSTOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO , 2005 (Pesos corrientes y porcentajes)			
ITEM DE INGRESO Y/O COSTO	PROMEDIO CONSUMO	PROMEDIO MICROCREDITO	PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
<b>I. INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>933.882</b>	<b>594.634</b>	<b>2.668.422</b>
1. Ingresos de intereses	829.672	420.706	2.565.884
2. Comisiones y otros	104.210	173.928	102.538
<b>II. COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>767.394</b>	<b>496.607</b>	<b>2.059.519</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>297.177</b>	<b>294.012</b>	<b>2.105.242</b>
a. Costo de los fondos	246.612	215.220	1.803.408
b. Costos de pérdida de cartera	50.565	78.792	301.835
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>470.217</b>	<b>202.596</b>	<b>361.477</b>
a. Costos de originación a/	470.217	141.722	111.710
b. Costos de administración de cartera y cobranzas	-	60.874	249.767
<b>III. MARGEN OPERATIVO (\$)</b>	<b>166.488</b>	<b>98.027</b>	<b>201.702</b>
<b>IV. MARGEN OPERATIVO SOBRE INGRESOS (%)</b>	<b>17,8%</b>	<b>16,5%</b>	<b>7,6%</b>
<b>V. Margen operativo sobre monto promedio de crédito</b>	<b>4,05%</b>	<b>4,27%</b>	<b>1,21%</b>
<b>Monto promedio de crédito \$</b>	<b>4.111.083</b>	<b>2.296.253</b>	<b>16.610.753</b>

Fuente: Cuadros Nos. 3.2 y 3.5. Nota: a/ Consumo reúne orig y admon en conjunto.



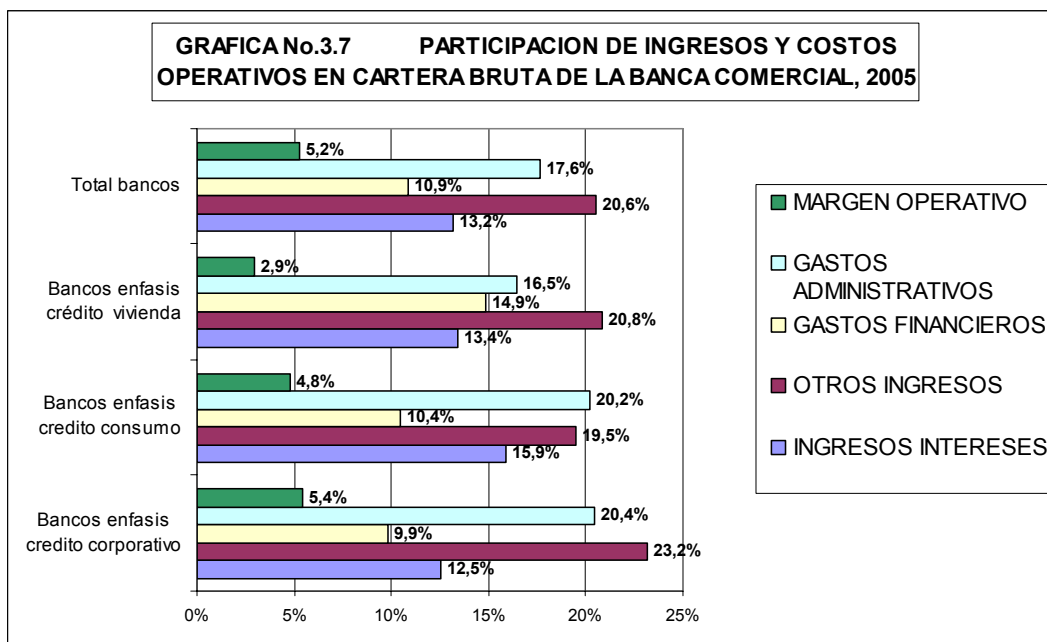
**GRAFICA No.3.6 MICROREDITO Y CREDITO VIS: PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS COSTOS OPERATIVOS Y EL MARGEN OPERATIVO EN LOS INGRESOS OPERATIVOS, 2005**



Una comparación de los anteriores ingresos y costos del negocio del microcrédito y del crédito VIS con el resto de la banca comercial es factible aunque debe tenerse en cuenta que las anteriores cifras representan resultados de ejercicios específicos en contextos simplificados de un solo producto o servicio, con asignación exclusiva de costos directos. Los resultados totales de la banca comercial incluyen toda la numerosa gama de productos y servicios que hoy día ofrece una banca no especializada y las importantes distorsiones que la crisis de finales de los años 90 y primeros años del siglo XXI introdujeron en las decisiones de colocación de recursos de la banca comercial (esto se ilustra más adelante).

La Gráfica No.3.7 permite, sin embargo mostrar que los ingresos de la banca por intereses, principalmente resultantes de la cartera de créditos, oscilan entre un 12.5% de dicha cartera para la banca mayormente corporativa y un 15.9% para la banca con alguna especialización o énfasis en el crédito de consumo. El crédito de vivienda, principalmente no-VIS, muestra unos ingresos por intereses del orden de 13.4%. Estas tasas implícitas son menores a las del microcrédito (18.3%) y a las del crédito VIS (16.1%). Únicamente las tasas del crédito de consumo son prácticamente iguales a las tasas del crédito VIS.

**GRAFICA No.3.7 PARTICIPACION DE INGRESOS Y COSTOS OPERATIVOS EN CARTERA BRUTA DE LA BANCA COMERCIAL, 2005**



Las tasas de comisiones de la banca, aunque no se muestran en la gráfica, son de 3.1% para el crédito comercial, 3.8% para el crédito de consumo y 1.4% para el crédito de vivienda. Estas tasas de comisiones son mucho menores que las del microcrédito (7.6%) pero mayores que las del crédito VIS (0.6%). Las cifras que aparecen en la gráfica como “Otros ingresos” incluyen también ingresos de cambios, valorización de inversiones, utilidades en ventas de inversiones y utilidades en valorización de derivados.

Los gastos financieros, en este caso principalmente intereses pagados y pérdidas de cartera, son más altos para el crédito de vivienda (principalmente no-VIS, 14.9%) que para el microcrédito (12.8%) y el crédito VIS (12.7%). Posiblemente en las cifras de los bancos con énfasis en el crédito de vivienda se incluyan todavía rastros de la crisis mencionada. Los gastos financieros de la banca con énfasis corporativo (9.9%) y de consumo (10.4%) son menores que los de la banca con énfasis en vivienda y que los del microcrédito y el crédito VIS.

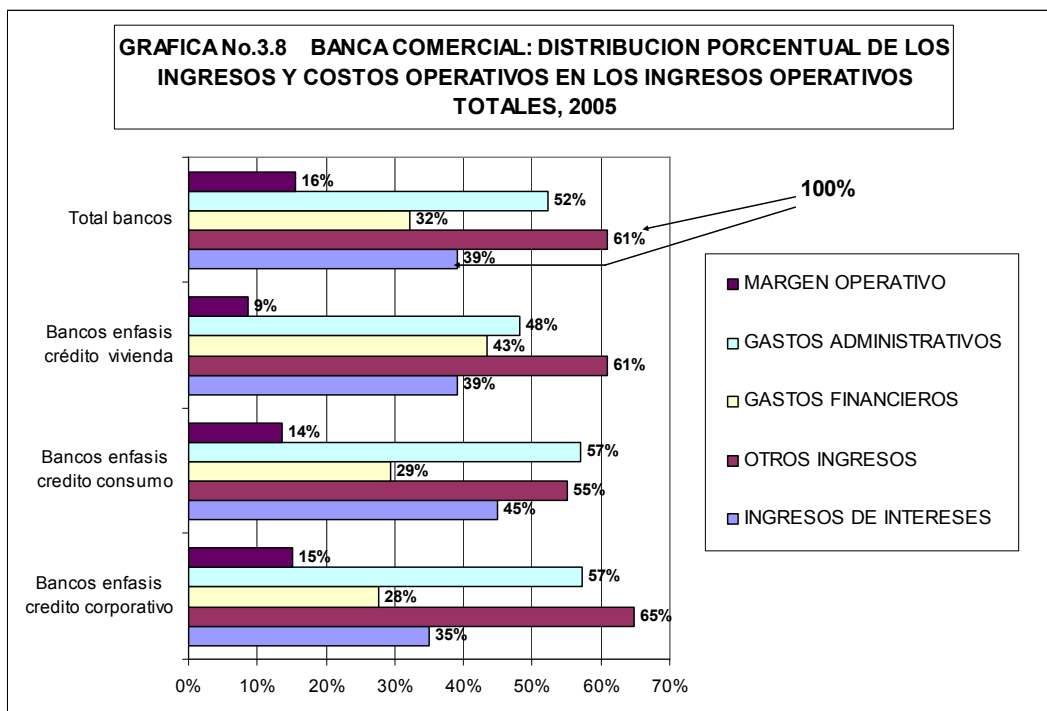
La comparación de gastos administrativos no tiene mucho sentido considerando que en el caso del microcrédito y el crédito VIS solo se incluyeron los gastos directos mientras que

en las cifras operativas del P&G bancario aparecen tanto costos administrativos directos como indirectos sin que se disponga de una metodología para separar ambos rubros.

Un comentario similar al del párrafo anterior puede hacerse para el caso de los márgenes operativos. Son muchas las vías por medio de las cuales los bancos obtienen ingresos operativos: préstamos, cambio de monedas, inversiones, servicios varios entre otras. Se observa, sin embargo, que los bancos con énfasis en vivienda tienen el menor margen operativo (2.9%), posiblemente como resultado del arrastre de pérdidas de la crisis de los últimos años. Los márgenes operativos de la banca de consumo (4.8%) y de la banca corporativa (5.4%) son mayores, como era de esperarse, teniendo en cuenta el mayor crecimiento de las carteras comercial y de consumo que los de la cartera de vivienda. El margen operativo para el crédito VIS (1.2%) solo es positivo debido a las exenciones fiscales. El margen del microcrédito (4.3%) es algo menor que los de la banca de consumo y la banca corporativa, posiblemente por los altos costos administrativos directos y el mayor costo de fondeo.

La Gráfica No.3.8 muestra las cifras anteriores de la banca pero como porcentajes de los ingresos operativos totales.

**GRAFICA No.3.8 BANCA COMERCIAL: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS INGRESOS Y COSTOS OPERATIVOS EN LOS INGRESOS OPERATIVOS TOTALES, 2005**



### 3.4.4 Comparación de costos de Colombia con algunos países de América Latina <sup>19/</sup>

#### a. El microcrédito

En el 2005, los 6 países latinoamericanos que se comparan en este estudio respecto al microcrédito presentan la siguiente faceta en cuanto a la inflación: un país de baja inflación (Perú: 1.1%), un país de inflación intermedia (México: 2.9%) y cuatro países con tasas de inflación más altas (Ecuador: 4.6%; Bolivia: 4.9%; Salvador: 4.6% y Colombia: 4.8%).

Al mismo tiempo, los países pueden clasificarse en dos niveles en cuanto a la magnitud de sus costos y márgenes de utilidad operativos (Cuadro No.3.9):

<sup>19/</sup> / Debe tenerse en cuenta que esta comparación se refiere a la cartera promedio para las entidades de América Latina y al monto de crédito para la muestra de entidades colombianas, lo cual introduce un sesgo para Colombia que no puede ser corregido con la metodología utilizada por este estudio con información de costos de un solo año.

<b>CUADRO No.3.9 COSTOS Y MARGENES DE UTILIDAD OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE SUMINISTRAN MICROREDITO EN AMERICA LATINA, 2005</b>			
		<b>COSTO</b>	<b>MARGEN</b>
<b>PERU</b>	Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	ALTO	ALTO
	Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresas	ALTO	ALTO
	Mi Banco	ALTO	ALTO
<b>MEXICO</b>	Uniones de Crédito	BAJOS	BAJOS
<b>ECUADOR</b>	Bancos de microempresas	ALTOS	BAJOS
	Sociedades Financieras de microempresas a/	ALTOS	ALTOS
	Cooperativas de microempresas	BAJOS	MEDIOS
<b>BOLIVIA</b>	Banco Caja Los Andes	BAJOS	BAJOS
<b>SALVADOR</b>	Banco Procredit	BAJOS	BAJOS
<b>COLOMBIA</b>	Microcréditos (bancos, otras financieras, ONG's y otras)	ALTOS	MEDIOS
Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras de la Gráfica No.3.9 a/ Una entidad (Finca) que trabaja en sector de ingresos bajos y muy bajos con micro créditos de consumo (mayor riesgo).			

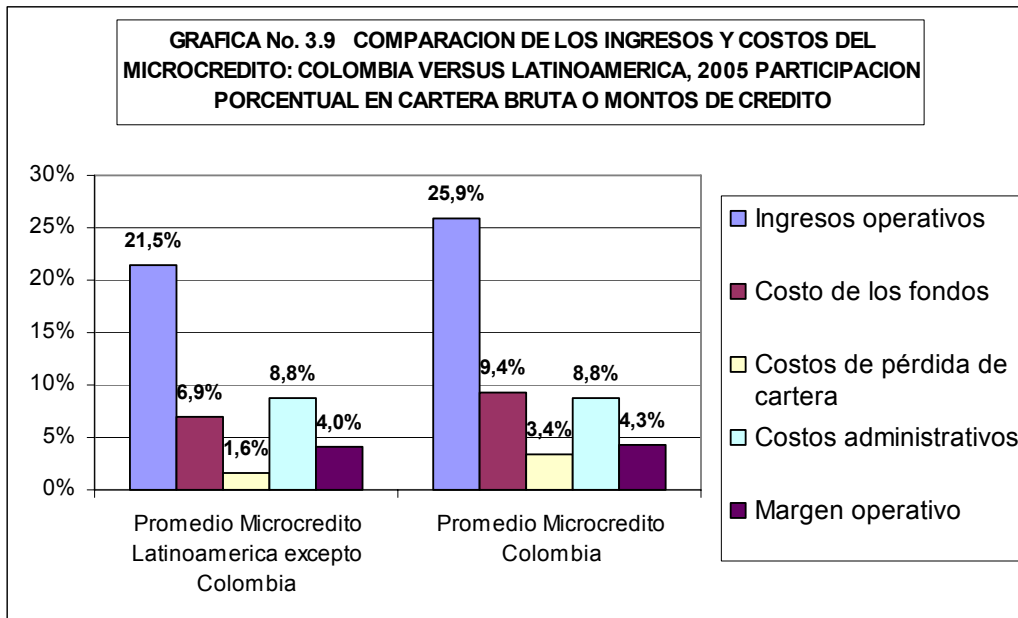
- Países de bajo costo y bajo margen de utilidad, operativos: México, Bolivia y Salvador.
- Países de alto costo y márgenes medios o altos de utilidad operativa: Perú, Ecuador y Colombia (excepto las cooperativas ecuatorianas, las cuales presentan bajos costos y márgenes medios).

Como se puede apreciar de la información, Colombia no se caracteriza por la presencia de costos y márgenes bajos, lo que podría ser un resultado de niveles bajos de eficiencia y/o de niveles altos de costo en cuanto a sus fuentes de recursos o por riesgo.

Al respecto, un análisis más detallado de los costos operativos muestra que en el caso de Colombia, el problema de los costos se ubica más en la parte financiera que en la administrativa. Así, el microcrédito en Colombia presenta los más altos costos financieros de la muestra analizada, tanto considerando el costo de los fondos como el costo por pérdidas de cartera (Cuadro No.3.10 y Gráfica No.3.9):

CUADRO No.3.10 COMPARACION EN AMERICA LATINA DE LOS INGRESOS Y COSTOS DEL MICROREDITO, 2005											
	PARTICIPACION PORCENTUAL EN CARTERA BRUTA O MONTO DE CREDITO										
	PERU			MEXICO	ECUADOR			BOLIVIA	SALVADOR	COLOMBIA	
	Entidades de Desarrollo de la Cajas Municipales Pequeña y de Ahorro y Crédito a/	Micro Empresas	Mi Banco b/	Uniones de Crédito c/	Bancos de Microempresas	Sociedades Financieras de Microempresas	Cooperativas de Microempresas	Banco Caja Los Andes d/	Banco Procredit e/	Microcrédito	
I. INGRESOS OPERATIVOS	28,43%	30,00%	28,48%	15,01%	27,58%	37,31%	17,16%	18,46%	15,41%	25,90%	
II. COSTOS OPERATIVOS	19,32%	24,08%	19,88%	14,09%	25,61%	23,14%	13,23%	17,45%	14,70%	21,63%	
1. Costos financieros	9,16%	8,19%	6,06%	9,29%	10,54%	3,53%	5,72%	6,44%	5,42%	12,80%	
a. Costo de los fondos	6,7%	5,5%	3,8%	8,76%	7,75%	2,22%	3,31%	4,34%	3,53%	9,37%	
b. Costos de pérdida de cartera	2,42%	2,70%	2,25%	0,53%	2,79%	1,31%	2,41%	2,10%	1,89%	3,43%	
2. Costos administrativos	10,2%	15,9%	13,8%	4,80%	15,07%	19,61%	7,51%	11,01%	9,28%	8,82%	
III. MARGEN NETO SOBRE CARTERA	9,11%	5,92%	8,60%	0,92%	1,97%	14,17%	3,93%	1,01%	0,71%	4,27%	

Fuentes: Cálculos de los consultores con base en información tomada de las entidades supervisoras de cada país y de las páginas web de algunas entidades.  
 Notas:  
 a/ Préstamos en general de microcrédito.  
 b/ Microcrédito y pequeñas empresas.  
 c/ Microcrédito y pymes.  
 d/ Microcréditos y pymes.  
 e/ 57% microempresas, 12% pequeñas, 8% medianas y 23% vivienda (año 2003).



Nota: promedio Latinoamericano ponderado por cartera bruta



- En cuanto al costo de los fondos, Colombia alcanza un 9.4% de los montos prestados, mayor al alcanzado en México (8.8%), Ecuador (bancario, 7.7%) y Perú (Cajas Municipales, 6.7%), los tres de mayores costos de fondeo además de Colombia. En los otros casos de países y tipos de entidades, los costos de fondeo no superan el 5.5%.
- Respecto a los costos por pérdidas de cartera, el único país que supera el 3% es Colombia (3.4%); los demás países muestran porcentajes que llegan máximo al 2.8% (Ecuador).

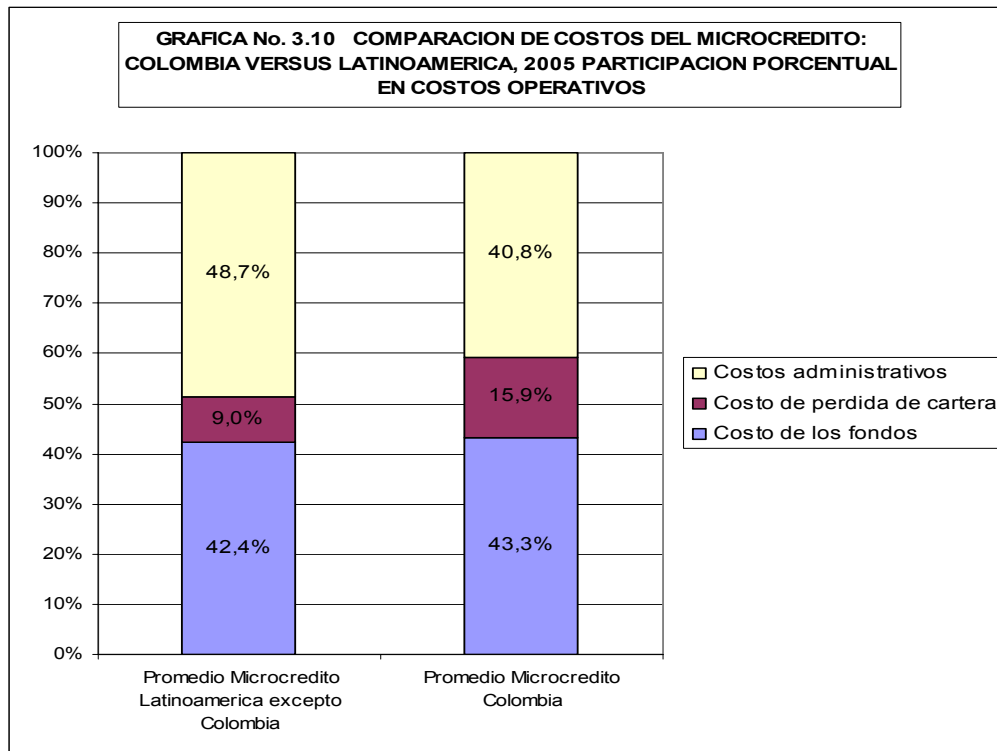
Un argumento que puede respaldar la hipótesis de que el alto costo operativo de las entidades colombianas que ofrecen microcrédito se debe, al menos hasta 2005, a las condiciones poco competitivas del entorno financiero colombiano y no a ineficiencias generalizadas de estas entidades, se puede encontrar en el hecho que los costos administrativos del microcrédito en Colombia (originación, administración de cartera y cobranzas) están entre los más bajos de la muestra utilizada (8.8%), solo siendo más bajos los de las uniones de crédito en México (4.8%) y las cooperativas en Ecuador (3.9%).

En términos de participación de los diferentes rubros de costo en los costos operativos totales, los costos financieros para el caso de Colombia representaron el 59% de los costos totales en 2005, porcentaje superado únicamente por el de las uniones de crédito mexicanas (66%). Como contraparte, el 41% de los costos del microcrédito en Colombia son costos administrativos, el porcentaje más bajo de la muestra, siendo nuevamente superado (por ser más bajo) únicamente por el de las uniones de crédito de México (34%). El promedio de América Latina está ponderado por la cartera (Cuadro No.3.11 y Gráfica No.3.10).

CUADRO No.3.11 COMPARACION EN AMERICA LATINA DE LOS COSTOS DEL MICROREDITO, 2005										
PARTICIPACION PORCENTUAL EN COSTOS OPERATIVOS										
	PERU			MEXICO	ECUADOR			BOLIVIA	SALVADOR	COLOMBIA
	Cajas Municipales de Ahorro y Crédito a/	Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresas	Mi Banco b/	Uniones de Crédito c/	Bancos de Microempresas	Sociedades Financieras de Microempresas	Cooperativas de Microempresas	Banco Caja Los Andes d/	Banco Procredit e/	Microcrédito
<b>II. COSTOS OPERATIVOS</b>	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
<b>1. Costo financiero</b>	47,4%	34,0%	30,5%	65,9%	41,2%	15,3%	43,2%	36,9%	36,9%	59,2%
a. Costo de los fondos	34,9%	22,8%	19,2%	62,2%	30,3%	9,6%	25,0%	24,9%	24,0%	43,3%
b. Costos de pérdida de cartera	12,5%	11,2%	11,3%	3,8%	10,9%	5,7%	18,2%	12,0%	12,9%	15,9%
<b>2. Costos administrativos</b>	52,6%	66,0%	69,5%	34,1%	58,8%	84,7%	56,8%	63,1%	63,1%	40,8%

Fuentes: Cálculos de los consultores con base en información tomada de las entidades supervisoras de cada país y de las páginas web de algunas entidades.

Notas:  
a/ Préstamos en general de microcrédito.  
b/ Microcrédito y pequeñas empresas.  
c/ Microcrédito y pymes.  
d/ Microcréditos y pymes.  
e/ 57% microempresas, 12% pequeñas, 8% medianas y 23% vivienda (año 2003).



Al respecto, Microrate, una calificadora de riesgo internacional de las EMF latinoamericanas muestra para 2004 los resultados de 30 entidades de dicho tipo,

incluyendo a cinco colombianas y 25 de Bolivia, Ecuador, El Salvador, Nicaragua, México y Perú. La muestra de Microrate indica que la relación gasto de intereses / cartera bruta (costo de fondos) fue de 9.6% para Colombia y de 7.1% para las 25 EMF de otros países, mientras que la relación gastos operativos / cartera bruta (costos administrativos) fue de 13.9% para Colombia y de 17.8% para las otras 25 EMF.

#### b. El crédito de vivienda social

El crédito hipotecario VIS es comparado en este estudio con el crédito de vivienda de las Sofoles hipotecarias mexicanas, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras y el Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo para Vivienda en Bolivia.

En general, todos los tipos de entidades o esquemas de crédito (caso de Colombia) que prestan para vivienda social muestran márgenes de utilidad respecto a los montos prestados relativamente bajos, siendo el mayor de casi 3% en Bolivia y los otros muy bajos, 1.2% en Colombia y 0.64% en México o inclusive negativos (-1.2% en Honduras) (Cuadros Nos.3.12 y 3.13).

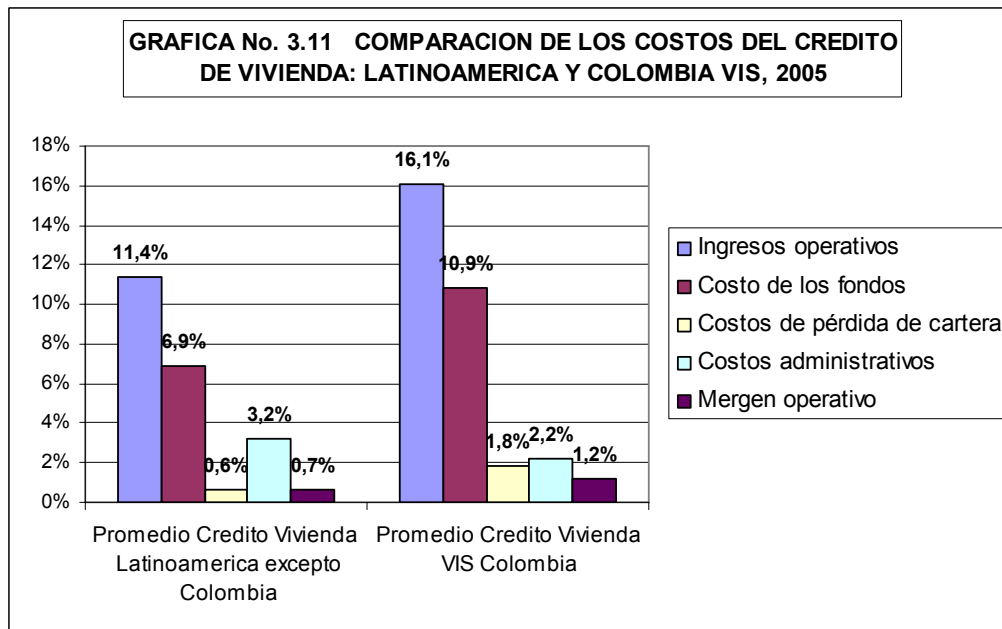
CUADRO No.3.12 COMPARACION EN AMERICA LATINA DE LOS INGRESOS Y COSTOS DEL CREDITO PARA VIVIENDA, 2005				
PARTICIPACION PORCENTUAL EN CARTERA BRUTA O MONTOS DE CREDITO				
	Sofoles Hipotecarias México	Asociaciones de Ahorro y Préstamo Honduras a/	Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo para Vivienda Bolivia	Hipotecario VIS Colombia
I. INGRESOS OPERATIVOS	11,19%	27,17%	16,52%	16,06%
II. COSTOS OPERATIVOS	10,55%	28,38%	13,56%	14,85%
1. Costos financieros	7,50%	18,48%	6,53%	12,67%
a. Costo de los fondos	6,91%	18,45%	4,57%	10,86%
b. Costos de pérdida de cartera	0,59%	0,03%	1,96%	1,82%
2. Costos administrativos	3,05%	9,9%	7,02%	2,18%
III. MARGEN NETO SOBRE CARTERA	0,64%	-1,21%	2,96%	1,21%

Fuentes: Cálculos de los consultores con base en información tomada de las entidades supervisoras de cada país y de las páginas web de algunas entidades.  
Notas:  
a/ 58% créditos para vivienda y 34% comerciales a agosto de 2005.

<b>CUADRO No.3.13 COSTOS Y MARGENES DE UTILIDAD OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE SUMINISTRAN CREDITO VIVIENDA ESTRATOS MEDIOS Y BAJOS EN AMERICA LATINA, 2005</b>			
		<b>COSTO</b>	<b>MARGEN</b>
<b>MEXICO</b>	Sofoles hipotecarias	BAJOS	BAJOS
<b>BOLIVIA</b>	Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo Vivienda	MEDIOS	BAJOS / MEDIOS
<b>HONDURAS</b>	Asociaciones de Ahorro y Préstamo	ALTOS	BAJOS
<b>COLOMBIA</b>	Hipotecario VIS	MEDIOS	BAJOS
Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras de la Cuadro No.3,12			

Los costos, sin embargo, difieren entre unos y otros, siendo relativamente bajos para el caso de las Sofoles (México, 10.6%), intermedios para VIS en Colombia (14.8%) y el Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo de Bolivia (13.6%) y altos para las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras (28.4%).

Por rubro de costo, se pueden reproducir los mismos argumentos del microcrédito (Cuadro No.3.12 y Gráfica No.3.11):



Nota: promedio Latinoamericano ponderado por cartera bruta

En cuanto a costos financieros, los de VIS en Colombia son los segundos más altos (12.7% de la cartera) después de los de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras (18.5%).

- Al contrario, en lo que respecta a costos administrativos (originación y administración y cobranzas de cartera) la situación de Colombia muestra los niveles más bajos (2.2%) frente a niveles de 3.1% de las Sofoles, 9.9% de las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras y 7% del Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo de Bolivia.

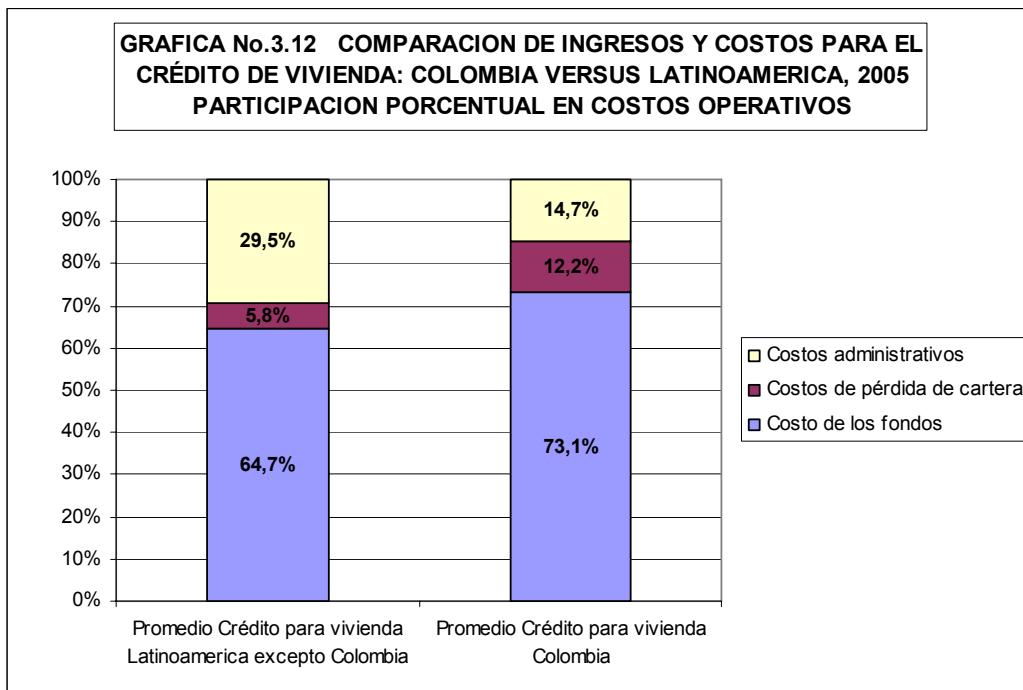
Si se utiliza más bien para comparar las estructuras porcentuales de costos respecto a costos operativos totales, el resultado es casi el mismo (Cuadro No.3.14 y Gráfica No.3.12). El promedio de América Latina está ponderado por la cartera.

CUADRO No.3.14 COMPARACION EN AMERICA LATINA DE LOS INGRESOS Y COSTOS DEL CREDITO PARA VIVIENDA, 2005				
PARTICIPACION PORCENTUAL EN COSTOS OPERATIVOS				
	Sofoles Hipotecarias México	Asociaciones de Ahorro y Préstamo Honduras a/	Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo para Vivienda Bolivia	Hipotecario VIS Colombia
<b>II. COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>1. Costo financiero</b>	<b>71,09%</b>	<b>65,12%</b>	<b>48,16%</b>	<b>85,35%</b>
a. Costo de los fondos	65,50%	65,01%	33,70%	73,11%
b. Costos de pérdida de cartera	5,59%	0,11%	14,45%	12,24%
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>28,91%</b>	<b>34,88%</b>	<b>51,77%</b>	<b>14,65%</b>

Fuentes: Cálculos de los consultores con base en información tomada de las entidades supervisoras de cada país y de las páginas web de algunas entidades.

Notas:

a/ 58% créditos para vivienda y 34% comerciales a agosto de 2005.



Nota: promedio Latinoamericano ponderado por cartera bruta

- En el caso de Colombia, la participación de los costos financieros (85.4%) en los costos operativos totales es la más alta del grupo de entidades que se comparan, principalmente en referencia a costo de fondos (73%). En este último caso, los costos de fondos, participan con 65.5%, 65.0% y 34% del total de costos operativos, respectivamente, en el caso de las Sofoles hipotecarias, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras y el Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo de Bolivia.
- Los costos administrativos para el caso de los créditos VIS en Colombia solo representan el 14.6% del total de costos operativos, frente a porcentajes respectivos de 29%, 35% y 52% para las Sofoles hipotecarias mexicanas, las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de Honduras y el Sistema Mutual de Ahorro y Préstamo de Bolivia.

### **3.5 ALGUNOS TEMAS IDENTIFICADOS A ANALIZAR**

En el transcurso de la consultoría se han identificado algunos temas que ameritan un análisis más detallado, pues se convierten en aspectos que pueden incidir en el desempeño del mercado de financiación de vivienda de interés social.

Estos temas pueden dividirse entre las distintas modalidades de crédito que son utilizadas para financiar las viviendas de interés social: microcrédito, microcrédito inmobiliario y crédito hipotecario VIS.

#### **3.5.1 Microcrédito y microcrédito inmobiliario**

Mediante el microcrédito se financian gastos para vivienda pero clasificados como microcréditos empresariales, de consumo o de libre disposición. Se incluyen en esta modalidad préstamos para adquisición, autoconstrucción y mejoramiento de vivienda. Se asume que en el primer caso, el cliente combina varias modalidades de financiación (ahorros, préstamos de parientes, etc.) de forma que pueda reunir los fondos necesarios para pagar su cuota inicial.

La razón de este proceder por parte de la mayoría de las entidades financieras y ONG's es el temor de que si se registran los préstamos como créditos de vivienda (microcrédito inmobiliario) se incurra en una violación de los principios de equidad establecidos en la Constitución Política al cobrar una comisión del 7.5% sobre los montos prestados, además de la tasa de interés, aspecto que puede generar controversias y demandas populares para el caso de vivienda.

Las entidades prefieren clasificar los préstamos para vivienda como microcréditos empresariales, de consumo o de libre disposición, cuidándose de trabajar dentro de los límites que impone la ley para que un crédito sea considerado como micro: no superar 25 salarios mínimos mensuales y 5 años de plazo.

Como resultado de esta situación no existen estadísticas del microcrédito para vivienda.

Este problema de la no formalización del microcrédito inmobiliario tiene dos causas principales: a) El establecimiento de tasas máximas para el crédito de vivienda y, b) la existencia de las tasas de usura.

La existencia de las tasas de usura, cuando se trata de microcréditos, genera problemas ante los altos costos administrativos en que es necesario incurrir con créditos de bajos montos, tal como se mostró en la sección anterior de costos del microcrédito. Este problema se agrava en la medida que las tasas de usura disminuyen como resultado de la reducción de la inflación frente a costos fijos (de originación y administración de cartera) que por su misma naturaleza no disminuyen. Inclusive, los costos fijos por unidad tenderían a incrementarse al tener que aumentar el monto mínimo de crédito que es rentable con tasas de interés más bajas (menos operaciones de crédito, es decir, menor escala). La cobertura hacia los más pobres de los pobres disminuiría.

Una solución no óptima a este problema fue la introducción de la posibilidad de cobrar honorarios y comisiones para el caso del microcrédito empresarial. Con los *honorarios* se cubrirían la asesoría técnica especializada al microempresario y las visitas que deban realizarse para verificar el estado de la actividad empresarial; con las *comisiones* se remuneraría el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación (Ley 590 de 2000).



Para estimular el microcrédito específicamente para financiación de vivienda, el cual no necesariamente está atado a la actividad empresarial, se extendió la posibilidad de cobrar las comisiones autorizadas al microcrédito empresarial a una nueva modalidad que se llamó microcrédito inmobiliario (Ley 705 de 2003). Con la comisión para esta modalidad se remunera el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

Sin embargo, los topes a las tasas de interés que pueden cobrarse para vivienda (UVR más 11 puntos o alrededor de 16.4% en 2005) se han convertido en una dificultad mayor para la operación del microcrédito inmobiliario como un producto específico que puedan promocionar las entidades oferentes de microcrédito, al existir dudas sobre si para esta modalidad de crédito de vivienda pueden cobrarse tasas (intereses más comisiones) mayores al 16.4% en 2005. Esto, por supuesto, se convierte en una barrera para extender esta modalidad de microcrédito de vivienda, afectando la cobertura.

La reducción progresiva en las tasas de interés, que se está dando en Colombia en los últimos años, y específicamente la reducción de tasas para el crédito comercial no-VIS, con niveles de tasas efectivas que ya van por debajo del 12% anual, y por debajo de los topes para la VIS (alrededor de 16% en 2006), llevarán seguramente a que las autoridades económicas reduzcan dichos topes, dificultando más aún la financiación micro inmobiliaria de los créditos de vivienda de interés social. Si, por ejemplo, el Banco de la República reduce el tope para la financiación de VIS a UVR más 5.5 puntos porcentuales, esto equivaldría a una tasa de interés de 10.2%, la cual al adicionársele la comisión del 7.5% quedaría en una tasa de 18.5%, tasa que podría cubrir los costos operativos directos del crédito VIS pero no los del microcrédito inmobiliario. En ambos casos persistiría el riesgo jurídico anteriormente anotado.

La reducción progresiva en las tasas de interés de los créditos de vivienda que no vayan acompañadas de reducciones en los costos de fondeo y de pérdida de cartera, teniendo en cuenta los altos costos administrativos del microcrédito, puede agravar antes que solucionar el problema del microcrédito inmobiliario, pues los ingresos seguirán acotándose hacia la baja, por decisiones del Estado, mientras que los costos, principalmente los administrativos, no tienen muchas posibilidades de reducirse en el caso

de Colombia, debido a la alta eficiencia alcanzada por este tipo de empresas en el país. Una respuesta posible de los oferentes de microcrédito para financiar vivienda es la de concentrarse en los créditos a las viviendas tipo 3 y 4, desatendiendo las demandas de los más pobres.

En resumen, pretender que las tasas de interés del microcrédito inmobiliario sean fijadas por debajo de las tasas de interés del crédito hipotecario no-VIS es desconocer las circunstancias de mayores costos que representa financiar soluciones de vivienda de bajo costo a plazos que están entre uno y cinco años. **Las comisiones son una solución que reconoce parcialmente este hecho, el cual debería enfrentarse directamente con los precios del producto, es decir, con las tasas de interés.** Además, las comisiones son una solución para los créditos de corto o mediano plazo (pues solo se pueden cobrar una vez), pero no para los créditos del largo plazo.

El tema de la **cobertura**, es decir, de una corriente de recursos de financiación de magnitud suficiente como para que el déficit de vivienda de los estratos socioeconómicos medios-bajos y bajos disminuya progresivamente, tiene el gran obstáculo de que los grandes actores, los bancos comerciales, no encuentran rentable el microcrédito inmobiliario, tanto por los controles a las tasas de interés como por la incertidumbre jurídica que ronda la financiación de vivienda en Colombia. Entre otras causales, el microcrédito inmobiliario no ha sido reglamentado por el gobierno, de acuerdo a lo establecido por la ley. Esta reglamentación podría definir algunos de los temas de incertidumbre, al ser sometida la misma al escrutinio de la Corte Constitucional.

Otros problemas que incrementan el riesgo son los de los tiempos de recuperación de los créditos no pagados, mucho más altos en Colombia que en otros países. En este mismo sentido, los bancos y otras entidades sienten que las soluciones de vivienda de interés social también enfrentan problemas derivados de que tienden a estar configuradas por proyectos de un número alto de viviendas para que sean rentables para el constructor y para aprovechar los incentivos gubernamentales a los compradores y a los constructores. Este hecho lleva a que sea más factible que los compradores conformen asociaciones de deudores para negarse a pagar cuando las condiciones económicas no son las más favorables, o a apoyar el no pago o impedir la recuperación de inmuebles de deudores

individuales, afectando negativamente las posibilidades de recibir ingresos o de recuperar las propiedades, de todas formas de bajo valor comercial en las condiciones anotadas.

### **3.5.2 Crédito hipotecario VIS**

Como se vio en la sección de ingresos y costos del crédito VIS, el promedio de los créditos VIS es de alrededor de \$16 y medio millones. Este promedio excluye posiblemente (se trata de un promedio) a dos tipos de demandantes de crédito: a) A los más pobres, pues no incluye a los demandantes de créditos para vivienda tipo 1, cuyo límite es de \$12 millones y, b) a los independientes, pues las garantías hipotecarias no cubren a este tipo de demandantes de crédito de vivienda.

Los costos administrativos para los créditos VIS posiblemente también sean más altos que los créditos tradicionales hipotecarios, debido a los mayores riesgos que se debe asumir y, por lo tanto, a los mayores estudios y mayor seguimiento que deben realizarse. Posiblemente también deben contemplarse mayores pérdidas de cartera.

En este caso de los créditos hipotecarios VIS, los topes a las tasas de interés (UVR más 11 puntos) han sido hasta ahora un tema de importancia para las discusiones de la rentabilidad bancaria. Las reducciones en las tasas de interés deben repercutir en reducciones en los costos de fondeo y posiblemente en las pérdidas de cartera. Sin embargo, es de esperar que ante las reducciones en las tasas de interés de los créditos hipotecarios ordinarios, se reduzca el tope del UVR más 11 puntos, sin que necesariamente otros factores de costo fijo se reduzcan como es el caso de los costos administrativos. Esto podría introducir dificultades para la rentabilidad y, por lo tanto, para la cobertura de los créditos para la VIS, si se considera un ingreso promedio operativo esperado de 16.1% sobre montos prestados y una tasa de interés UVR más 5 o 6 puntos, es decir una tasa de 10.2% o 10.5%. Es decir, el tope UVR más 11 puntos está en el límite de los ingresos esperados para que el negocio VIS sea rentable, pero un tope de UVR más 5 o 6 puntos porcentuales definitivamente no.

La opción más adecuada para el caso del crédito de vivienda, tanto del microcrédito inmobiliario como del VIS, es eliminar los topes a las tasas de interés, continuar con la política de estabilidad macroeconómica que permita reducir las tasas de interés real e

introducir elementos de mayor competencia en el mercado de financiación de vivienda de tal forma que también las tasas nominales se reduzcan. **Los problemas de cobertura requieren flexibilidad para establecer precios ante condiciones económicas cambiantes, de tal forma que se atraigan al negocio financiero de la financiación de vivienda a los participantes que manejan grandes volúmenes de recursos.** Esto asegura tanto recursos cuantiosos como tasas bajas de interés real.

### 3.6 LOS CONTROLES A LAS TASAS DE INTERÉS

En 2004, alrededor de 40 países en desarrollo y en transición tenían algún tipo de techo a las tasas de interés. Estos techos usualmente presentan tres formas básicas (Cuadro No.3.15):

<b>CUADRO No.3.15 Techos de las tasas de interés en países desarrollados y en transición, 2004</b>		
<b>Controles en las tasas de interés</b>	<b>Límites de usura</b>	<b>Controles de facto</b>
Algeria Bahamas China Libia Marruecos <sup>(a)</sup> Myanmar Paraguay Siria Tunez <sup>(a)</sup> UEAC <sup>(b)(e)</sup> UMOA <sup>(a)(f)</sup>	Armenia Bolivia (d) Brasil <sup>(a)</sup> Chile Colombia <sup>(b)</sup> Ecuador <sup>(b)</sup> Guatemala Honduras <sup>(a)</sup> Estados de la India Nicaragua <sup>(c)</sup> Suráfrica <sup>(b)</sup> Uruguay Venezuela <sup>(c)</sup>	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 Africa Central</p> <p>(f) Unión Monetaria del Oeste Africano</p>		

- a. Controles a las tasas de interés. Once países tenían controles a las tasas. El único país latinoamericano era Paraguay.
- b. Tasas de usura. En este grupo se cuentan trece países, incluyendo a algunos países latinoamericanos (Bolivia – a partir de enero de 2004, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Uruguay y Venezuela). Ecuador y Colombia excluyen de estos techos a las microfinancieras o les permiten cobrar comisiones. Nicaragua aplica los techos únicamente a las entidades no reguladas.
- c. Techos de facto. Trece países aplican techos de facto, es decir, mantienen entidades oficiales de gran tamaño que prestan a tasas subsidiadas, convirtiéndose de hecho en límites a las tasas de interés del mercado. En este grupo figura Brasil.

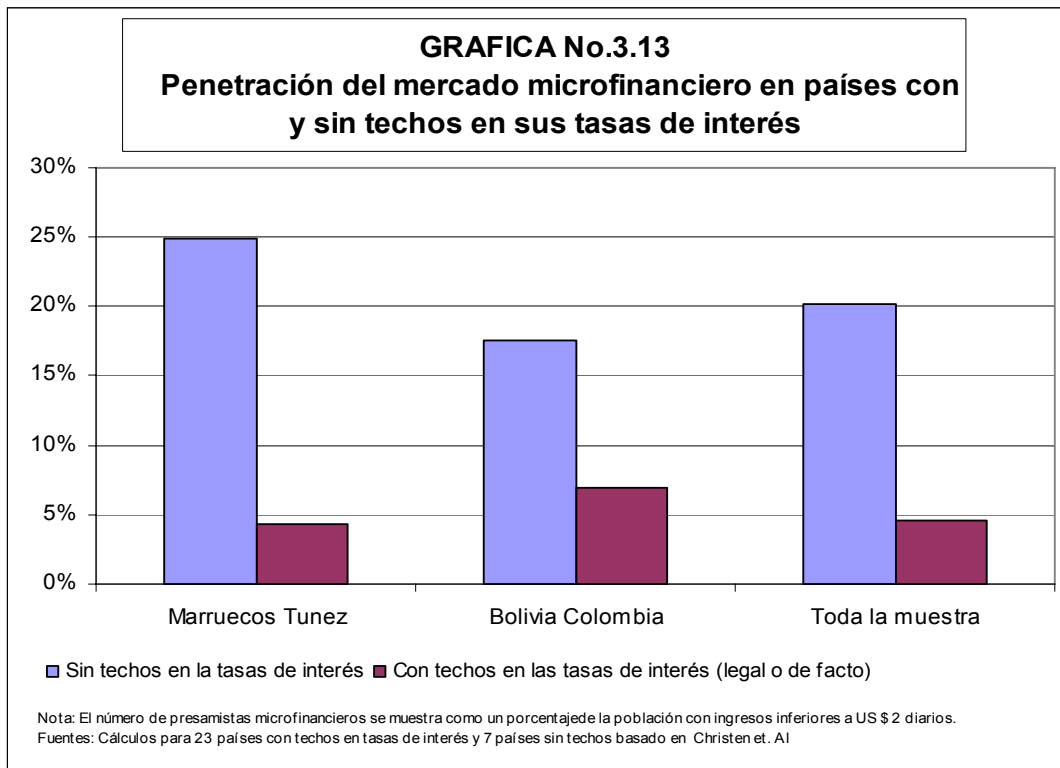
La voluntad de proteger a los más pobres es usualmente la principal razón de los controles a las tasas aunque también existen algunas razones menos claras a favor de algunos grupos poblacionales de alto ingreso, además de los siempre presentes buscadores de rentas.

En la literatura internacional se encuentra un consenso bastante identificable acerca de las siguientes consecuencias de dichos controles a las tasas de interés<sup>20/</sup>:

- d. Los controles efectivamente benefician a algunos sectores pobres de la población pero derivan en una disminución de la oferta de crédito total y precisamente en detrimento de los sectores de mayor pobreza (rurales, informales urbanos, etc.), pues la atención a los mismos es la más costosa (las tasas máximas o techos de usura no son rentables si se presta a dichos grupos). La cobertura se ve afectada negativamente (Gráfica No.3.13).

---

<sup>20/</sup> Helms, Brigit y Xavier Reille (2004); "Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story so far"; CGAP, **Occasional Paper** No.9, septiembre, p.3,.



- e. Ante esta situación, los sectores más pobres de la población terminan convirtiéndose en clientes de los prestamistas individuales, los proveedores y otras fuentes de crédito no formal, cuyas tasas de interés son justamente mucho más altas que las que cobran las microfinancieras con tasas no controladas (Cuadro No.3.16)<sup>21/</sup>.

<sup>21/</sup> En Colombia, la prensa ha destacado en las últimas semanas la existencia de tasas de interés cobradas por agiotistas que van del 120% al 360% anual o más. El Tiempo, marzo 11 y 25 de 2006.

<b>CUADRO No.3.16 Tasas de Interés Anuales de Bancos Comerciales, Entidades microfinancieras y prestamistas informales, aproximadamente 2003</b>			
<b>PAIS</b>	<b>Bancos comerciales</b>	<b>Entidades microfinancieras</b>	<b>Fuentes informales</b>
	TAP	TAP	TAP
Indonesia	18%	28-63% (BPRs 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

Fuente: Wright y Alamgir, Tasas de Interés para microcrédito en Bangladesh, basado en los datos recogidos por Sanjay Sinja. Citado en : Helms y Reille, Topes de tasas de interés y microfinanciación, la historia hasta ahora.

- f. Los techos y los controles a las tasas de interés resultan en muchas ocasiones en sistemas de crédito mucho menos transparentes y costosos para los deudores de crédito, pues estimulan la creatividad de las entidades para convertir tasas nominales controladas en tasas efectivas de interés mucho más altas.

En cualquier evento, se requiere que las autoridades económicas promuevan la competencia entre los proveedores de crédito, como una forma efectiva de reducir las tasas de interés y mantener los costos del microcrédito a un nivel lo más bajo posible.

Sin embargo, como las cifras de la sección anterior lo muestran y lo explica en detalle la literatura internacional, los costos del microcrédito, aún con los más altos estándares de eficiencia, son más altos que los costos del crédito bancario tradicional. La razón para ello es la de que las EMF tramitan una mucha mayor cantidad de créditos de baja cuantía que los bancos comerciales. Además, estos microcréditos requieren una frecuente interacción cara a cara con los clientes, no solo para lograr recolectar la información de los mismos sino también como un sustituto a la ausencia de colaterales o la posibilidad de aplicar métodos computarizados de *scoring*. Los procesos de desembolso y reembolso de los microcréditos son también mucho más costosos debido al alto número de operaciones. Se calcula en la literatura especializada que los costos operativos de una

EMF son en promedio cinco veces más altos que los costos operativos de un banco comercial<sup>22/</sup>.

Para la mayoría de los pobres el acceso al crédito es más importante que el costo real del mismo<sup>23/</sup>. De hecho, existen estudios que muestran el impacto positivo del microcrédito sobre los clientes que lo utilizan y la presencia simultánea de altas tasas de reembolso y de regreso a solicitar nuevos préstamos<sup>24/</sup>. Como se mencionó, las alternativas al microcrédito son mucho más costosas y/o riesgosas para los pobres.

Como consecuencia, se requiere de la eliminación de los topes o techos a las tasas de interés y el seguimiento de una política de promoción de la competencia entre los diferentes oferentes de crédito, incluidas las EMF. Si esta política solo es aplicada a las EMF, se requiere tener en cuenta que los costos administrativos podrían reducirse a los mínimos que genera la competencia pero sus costos de fondeo podrían continuar afectados por los posibles bajos niveles de competencia existentes en la banca comercial.

### **3.7 LAS ALTERNATIVAS DE COLOCACION DE LOS RECURSOS DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS**

En esta sección solo se describen algunos aspectos que muestran que en los últimos 6 o 7 años las entidades financieras, especialmente los bancos, han tomado decisiones acerca de su actividad de intermediación que colocan a la financiación de vivienda en una situación no muy favorable frente a otras alternativas, a pesar de las exenciones introducidas por la ley a las entidades que coloquen créditos VIS y los cupos de redescuento que introdujo el gobierno con Findeter a dicho tipo de colocación.

Si se observa un horizonte de 10 años (1995-2005) se puede observar cómo los activos de los bancos comerciales han ido evolucionando hacia una disminución en la cartera de

---

<sup>22/</sup> Helms, Brigit y Xavier Reille (2004); "Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story so far"; CGAP, **Occasional Paper** No.9, septiembre, p.3,.

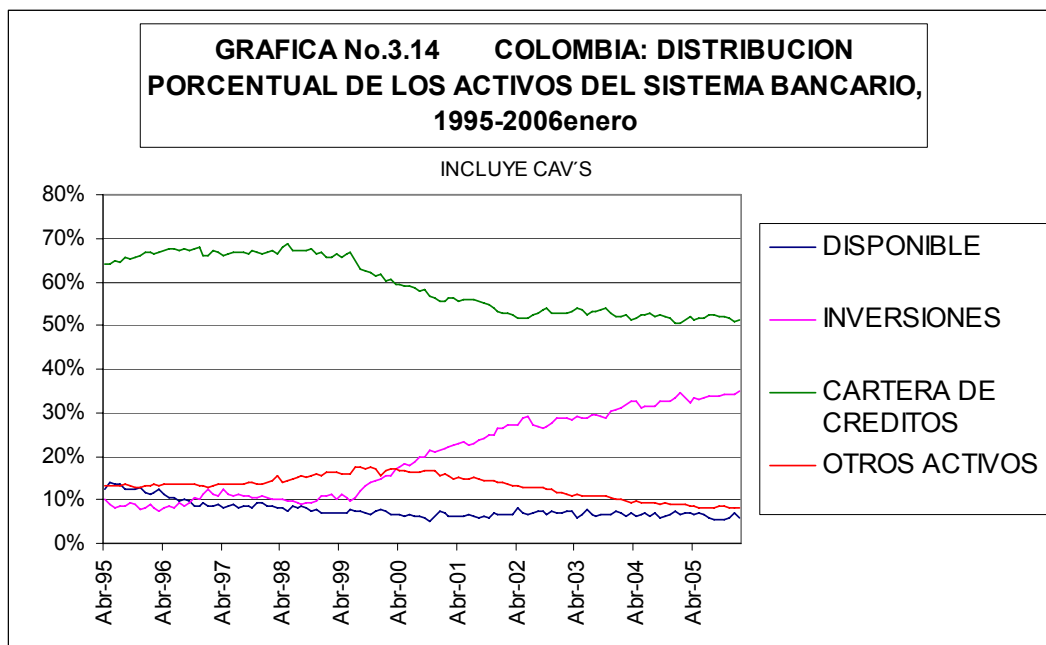
<sup>23/</sup> Christen, Robert Peck et al (1995). "Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Análisis of Successful Microfinance Programs". **USAID Programs and Operations Assessment Report**, No.10, Washington, DC.

Robinson, Marguerite (2002). "The Microfinance Revolution". Vol.1. **Sustainable Finance for the Poor**. Washington, DC; CGAP.

<sup>24/</sup> Littlefield, Elizabeth et al (2004). "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millenium Development Goals?". **CGAP Focus Note**, No.24, Washington, DC, CGAP.

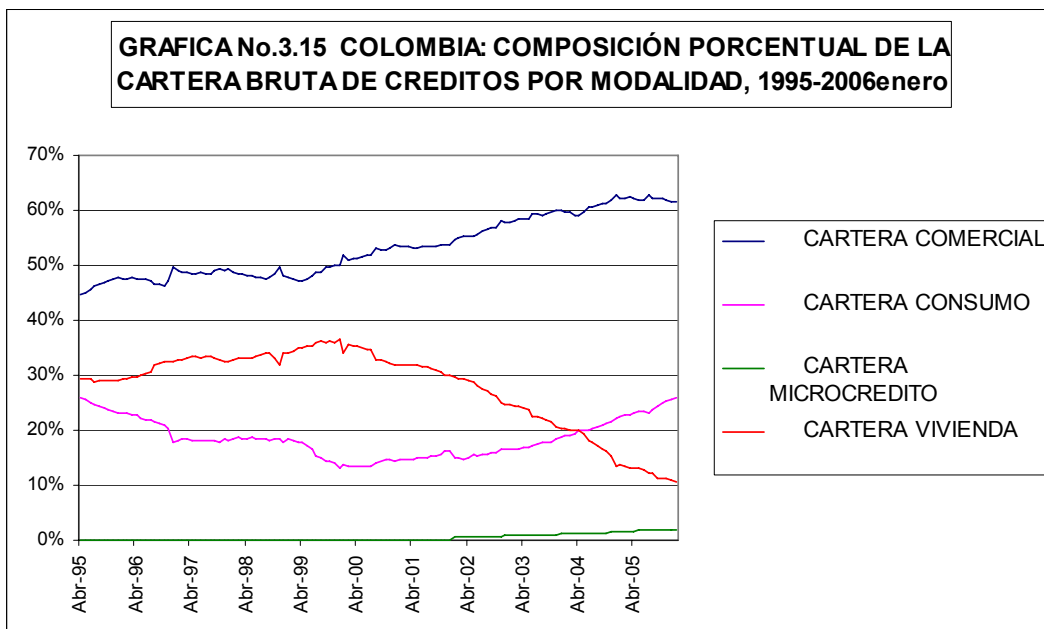


créditos, pasando de niveles promedios de 65% de los activos en 1995 (frente a un promedio de 8.7% para las inversiones), a un promedio de 52% en 2005 (34% para las inversiones) (Gráfica No.3.14). La crisis de deuda y recesiva del período 1998-2001 o 2002 explica este hecho, al disminuir no solo la demanda de crédito sino la misma actividad económica.



A su vez, si se observa la evolución en el período de la cartera de crédito, por tipo de crédito, es claro que la principal reducción en la participación en la colocación total ocurrió en la cartera de vivienda: de niveles promedios de participación en la cartera total cercanos al 30% en 1995, pasó a niveles de alrededor del 12.5% en 2005 (Gráfica No.3.15).

**GRAFICA No.3.15 COLOMBIA: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LA CARTERA BRUTA DE CREDITOS POR MODALIDAD, 1995-2006enero**



Si se comparan las cifras promedias anuales de 1995 con las del 2005 para los activos, la cartera bruta total y la cartera de vivienda del sistema bancario, en términos nominales, se encuentra que los crecimientos anuales promedios fueron de 12.7% para los activos totales, de 10.1% para la cartera total y de solo 1.3% para la cartera de vivienda. Como elemento de comparación, el PIB nominal creció en 12.7% anual durante dicho período, justamente la misma tasa de crecimiento de los activos totales bancarios. Esto quiere decir que la disminución en la participación de la cartera de créditos fue compensada principalmente por el incremento en las inversiones (básicamente papeles de deuda pública). Las tasas reales anuales de crecimiento de estas mismas variables durante el período considerado fueron las siguientes: Activos, 2,1%; Cartera total, -0.3%; Cartera de vivienda, -8.3% y PIB, 2.0% (Cuadro No.3.17).

CUADRO No.3.17 ACTIVOS Y CARTERA PROMEDIOS BANCARIOS, 1995-2005				
(Pesos corrientes y porcentajes)				
AÑOS	ACTIVOS BANCARIOS b/ (Millones \$)	CARTERA CREDITO BANCARIA b/ (Millones \$)	CARTERA VIVIENDA BANCARIA b/ (Millones \$)	PIB NOMINAL PAIS c/ (Miles de millones \$)
1995 a/	32.113	20.968	6.220	84.439
1996	39.660	26.639	8.449	100.711
1997	51.582	34.373	11.606	121.707
1998	64.094	43.034	14.712	140.483
1999	65.874	42.394	15.783	151.565
2000	65.539	38.298	13.792	174.896
2001	68.275	37.779	12.707	188.559
2002	73.702	38.797	11.649	204.530
2003	80.296	42.685	10.442	230.466
2004	90.092	46.800	8.880	256.862
2005	106.108	54.798	7.064	278.584
Tasa crecim anual nominal	12,7%	10,1%	1,3%	12,7%
Tasa crecim anual real	2,1%	-0,3%	-8,3%	2,0%
Notas: a/ Promedio abril-diciembre.				
b/ Promedios anuales Superintendencia Financiera.				
c/ Banco de la República y DNP (2005)				
d/ Rubros financieros deflactados con IPC; PIB cifras DNP, DANE y Bco. de la República.				

El gobierno, además de las comisiones que pueden en principio cobrar las EMF por el microcrédito inmobiliario, introdujo, a través de una ley, unas exenciones por las colocaciones que hicieran los intermediarios financieros en cartera VIS y dio la oportunidad de descontar dichos créditos al UVR más 2 puntos porcentuales en Findeter.

El beneficio impositivo para el crédito VIS se ha estimado como el 2% de los fondos desembolsados. Este beneficio representa para el conjunto de entidades analizadas solo el 0.6% de los fondos desembolsados aunque puede estar un tanto subvalorado pues no todas las entidades lo incluyeron. Es claro que si se compara este 2% de incentivo con el margen operativo de solo 1.2%, se concluye que el crédito VIS no sería rentable sin dicha exención.

Por su parte, los rendimientos del encaje y las inversiones forzosas respecto a los fondos prestados son bastante reducidos como era de esperarse: 0.1% para dos casos en que se suministró la información del encaje y 0.27% y 0.17% para las inversiones forzosas. Esto representa, por supuesto, unos menores ingresos operativos en el sentido de un costo de oportunidad. Representan sacrificios altos en tasas -si se comparan con tasas de ingresos por intereses sobre montos prestados de entre 15.4% (VIS) y 18.3% (microcrédito) - pero bajos respecto a montos absolutos a dedicar a este tipo de inversiones forzosas o de encaje.

Al respecto, valdría la pena que el gobierno evaluara la rentabilidad social de las inversiones forzosas y la rentabilidad social del crédito de vivienda de interés social, de tal forma que si la segunda fuese mayor se eliminaran las respectivas inversiones forzosas únicamente para el caso VIS.

Finalmente, los beneficios del redescuento de Findeter están por analizarse debido a que la mayoría de las entidades que podrían utilizarlo no lo hacen con el argumento que los costos del trámite son muy altos.

### **3.8 OPCIONES DE POLITICA**

A la pregunta central de este estudio de si los ingresos que perciben las entidades financieras con los topes en las tasas les permiten cubrir los costos, la respuesta es afirmativa, pero restrictiva. Es decir, las entidades financieras ofrecen productos relacionados con el financiamiento de vivienda de manera que puedan obtener un margen, pero con el resultado de que la cobertura poblacional es muy restrictiva con respecto a la demanda potencial de la población de bajos ingresos, especialmente la población que no deriva ingresos de un contrato laboral estable.

Sin embargo, las reducciones progresivas en las tasas de usura y las esperadas en los topes de las tasas para vivienda VIS seguramente reducirán también progresivamente la rentabilidad del microcrédito para vivienda y del crédito para VIS, reduciendo aún más la cobertura en detrimento de los más pobres, cuya atención es comparativamente más costosa.

Teniendo en consideración el análisis de este capítulo surgen en su orden las siguientes opciones para remover los obstáculos identificados.

- **Eliminación de las restricciones jurídicas a los niveles de tasas de interés y reglamentaciones afines**

Es claro que a nivel internacional se observa que puede lograrse una mayor cobertura de financiamiento de vivienda en la medida que las tasas de interés se liberen y se apliquen las condiciones de mercado.

Este no es un estudio jurídico y por lo tanto la evaluación de las condiciones de viabilidad de esta opción no está dentro del alcance de este documento, ni tampoco lo está la evaluación de la viabilidad política de esta opción. Paradójicamente es más atractivo desde el punto de vista político la introducción de controles a las tasas de interés, pero los resultados económicos están a la vista, como se ha intentado mostrar en este documento.

Así las cosas, la mejor opción desde el punto de vista económico para impulsar una mayor cobertura, tanto en el campo del microcrédito, como en el campo del crédito hipotecario, consiste en eliminar los controles a la tasa de usura y la eliminación simultánea del tope a la tasa de interés de crédito de vivienda.

Desde este punto de vista, valdría la pena un reexamen de la viabilidad de impulsar esta iniciativa.

Una alternativa a la eliminación de las tasas de usura, compatible con la dificultad política, consiste en la introducción de tasas de usura diferenciales por tipo de crédito. Aparentemente esta iniciativa no requiere de un proyecto de ley. En cuanto a los topes de las tasas de interés para la VIS, debe darse un proceso de concientización de que dichos topes restringen la cobertura. Debería haber una asimilación de la modalidad de créditos VIS hacia microcrédito con hipoteca, si esta última figura no desaparece como sería lo óptimo. Esto permitiría cobrar comisiones por los créditos VIS.

En este mismo contexto, parece conveniente eliminar las inflexibilidades de las normas respecto a plazos que hacen que se otorguen créditos de vivienda por la vía del crédito de

libre disposición o crédito de consumo, o microcrédito, sin que puedan registrarse como crédito de vivienda, dadas las restricciones de la regulación actual que exigen que se considere un crédito de vivienda sólo para plazos mayores a 5 años.

Una inadecuada reglamentación de las normas ha conducido a la utilización de canales de crédito para autoconstrucción y para mejoramiento de vivienda, que no permite el registro de las cifras como crédito para vivienda. La reglamentación también ha conducido a la restricción de la cobertura, particularmente en los sectores de población que perciben ingresos por concepto de actividades diferentes a las del empleo por contrato laboral, incluidos los de más bajo ingreso en este momento.

- **Incorporación de comisiones para el crédito hipotecario**

Todas las entidades financieras y ONGs entrevistadas para este estudio coincidieron en manifestar que se percibe un alto riesgo jurídico en la introducción de comisiones para el microcrédito inmobiliario sin haber surtido el proceso de reglamentación de la ley a este respecto ante la Corte. Se teme que las comisiones se consideren como parte de la tasa de interés y que por esta vía se incumplan los límites a las tasas del crédito de vivienda.

A este respecto, parece conveniente reglamentar el microcrédito inmobiliario, con el fin de tener una mayor certidumbre jurídica.

Por otra parte, la metodología actual de comisiones para crédito inmobiliario parece inconveniente en la medida que distorsiona el flujo de caja del deudor, introduciendo una cuota muy elevada en el momento en el que se paga la comisión. Una posible solución a este problema consistiría en que la comisión que se paga durante cada año pueda ser diferida mes a mes en las cuotas del primer año. Esto, sin embargo, representa una disminución en la remuneración efectiva que recibe la entidad, aspecto que amerita un análisis adecuado.

- **Subsidios a la originación y administración de cartera**

En la evaluación de costos de este documento está muy claro que para atender el segmento de población de personas independientes y de muy bajo ingreso se requiere de

una tecnología crediticia especial que requiere de visitas periódicas al beneficiario del crédito y la elaboración de los estados financieros del beneficiario.

En este contexto, se han introducido en otros países subsidios al costo de originación y de administración de cartera, bien por la vía de crear una institución especializada, tal como ocurre con CORFO en Chile, bien por la vía de que se destinen partidas del presupuesto público para cubrir estos costos de las entidades financieras.

Por supuesto, esta solución se enfrenta con la restricción fiscal y con la discusión de las prioridades de las políticas públicas para otros usos diferentes a los del crédito de vivienda.

El mecanismo de subsidio planteado en esta sección no sustituye los subsidios directos a la vivienda de los más pobres entre los pobres.

## **ANEXO AL CAPITULO III**



**ANEXO A: INFORMACIÓN DE ENTIDADES INDIVIDUALES DE LA MUESTRA (PORCENTAJES)**

<b>CUADRO No.A3.1 INGRESOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCRREDITO, 2005</b>											
(Pesos corrientes)											
Tipo de crédito y entidad	Microcrédito		Microcrédito		Microcrédito		Microcrédito		Hipotecario		
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	
<b>I. INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>500.482</b>	<b>314.954</b>	<b>602.044</b>	<b>665.197</b>	<b>776.522</b>	<b>708.605</b>	<b>933.862</b>	<b>2.123.027</b>	<b>2.748.800</b>	<b>2.974.060</b>	<b>2.827.800</b>
1. Ingresos de intereses	350.482	230.830	429.287	413.649	603.962	496.024	829.672	2.123.027	2.428.800	2.883.909	2.827.800
2. Comisiones y otros a/	150.000	84.124	172.756	251.548	172.560	212.582	104.210	-	320.000	90.150	-

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.  
Notas: a/ Incluidos los beneficios fiscales.

<b>CUADRO No.A3.2 ESTRUCTURA DE INGRESOS OPERATIVOS RESPECTO A LOS MONTOS PRESTADOS, 2005</b>											
(Porcentajes)											
Tipo de crédito y entidad	Microcrédito		Microcrédito		Microcrédito		Microcrédito		Hipotecario		
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	
<b>Monto de crédito \$</b>	<b>2.000.000</b>	<b>1.039.243</b>	<b>2.410.870</b>	<b>3.226.596</b>	<b>2.300.806</b>	<b>2.800.000</b>	<b>4.111.063</b>	<b>14.412.947</b>	<b>16.000.000</b>	<b>18.030.067</b>	<b>18.000.000</b>
<b>I. Ingresos operativos como proporción de los montos prestados</b>	<b>25,0%</b>	<b>30,3%</b>	<b>25,0%</b>	<b>20,6%</b>	<b>33,8%</b>	<b>25,3%</b>	<b>22,7%</b>	<b>14,7%</b>	<b>17,2%</b>	<b>16,5%</b>	<b>15,7%</b>
1. Ingresos de intereses	17,5%	22,2%	17,8%	12,8%	26,3%	17,7%	20,2%	14,7%	15,2%	16,0%	15,7%
2. Comisiones y otros b/	7,5%	8,1%	7,2%	7,8%	7,5%	7,6%	2,5%	0,0%	2,0%	0,5%	0,0%

Notas: a/ Cartera bruta como monto de crédito. b/ Incluye beneficios fiscales.  
Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

CUADRO No.A3.3 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS INGRESOS OPERATIVOS ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS. CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO											
Tipo de crédito y entidad	(Porcentajes)										
	Microcrédito 1	Microcrédito 2	Microcrédito 3	Microcrédito 4	Microcrédito 5	Microcrédito 6	Consumo 1	Hipotecario VIS 1	Hipotecario VIS 2	Hipotecario VIS 3	Hipotecario VIS 4
<b>Monto de crédito \$</b>	2.000.000	1.039.243	2.410.870	3.226.596	2.300.806	2.800.000	4.111.083	14.412.947	16.000.000	18.030.067	18.000.000
<b>I. INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
1. Ingresos de intereses	70,03%	73,29%	71,30%	62,18%	77,78%	70,00%	88,84%	100,00%	88,36%	96,97%	100,00%
2. Comisiones y otros	29,97%	26,71%	28,70%	37,82%	22,22%	30,00%	11,16%	0,00%	11,64%	3,03%	0,00%

Notas: a/ Cartera bruta como monto de crédito. b/ Incluye beneficios fiscales.

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades de la Superintendencia Financiera de Colombia.

CUADRO No.A3.4 COSTOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS. CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO, 2005											
Tipo de crédito y entidad	(Pesos corrientes de 2005)										
	Microcrédito 1	Microcrédito 2	Microcrédito 3	Microcrédito 4	Microcrédito 5	Microcrédito 6	Consumo 1	Hipotecario VIS 1	Hipotecario VIS 2	Hipotecario VIS 3	Hipotecario VIS 4
<b>I. COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>500.482</b>	<b>265.265</b>	<b>550.725</b>	<b>550.409</b>	<b>546.725</b>	<b>566.037</b>	<b>767.394</b>	<b>1.351.607</b>	<b>3.469.668</b>	<b>2.421.438</b>	<b>2.624.164</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>223.482</b>	<b>98.479</b>	<b>208.938</b>	<b>303.065</b>	<b>464.303</b>	<b>465.804</b>	<b>297.177</b>	<b>1.265.457</b>	<b>2.948.800</b>	<b>2.226.713</b>	<b>1.960.000</b>
a. Costo de los fondos a/	163.482	74.602	148.821	206.267	359.616	338.533	246.612	1.078.088	2.748.800	1.644.342	1.742.400
b. Costos de pérdida de cartera	60.000	23.877	60.117	96.798	104.687	127.271	50.565	187.368	200.000	582.371	237.600
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>277.000</b>	<b>166.786</b>	<b>341.787</b>	<b>247.344</b>	<b>82.422</b>	<b>100.233</b>	<b>470.217</b>	<b>86.150</b>	<b>520.868</b>	<b>194.725</b>	<b>644.164</b>
a. Costos de originación	193.000	111.747	239.251	173.141	65.616	67.578	470.217	81.360	97.264	90.478	177.738
b. Costos de admon.de cartera y cobranzas	84.000	55.039	102.536	74.203	16.807	32.656	-	4.790	423.604	104.247	466.426

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Notas: a/ Incluye costos de capital.

CUADRO No.A3.5 ESTRUCTURA DE COSTOS OPERATIVOS RESPECTO A LOS MONTOS PRESTADOS, 2005 ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO (Pesos y porcentajes)											
Tipo de crédito y entidad	Microcrédito						Hipotecario				
	1	2	3	4	5	6	Consumo 1	VIS 1	VIS 2	VIS 3	VIS 4
Monto de crédito \$	2.000.000	1.039.243	2.410.870	3.226.596	2.300.806	2.800.000	4.111.083	14.412.947	16.000.000	18.030.067	18.000.000
<b>I. Costos operativos como proporción del monto de crédito</b>	<b>25,0%</b>	<b>25,5%</b>	<b>22,8%</b>	<b>17,1%</b>	<b>23,8%</b>	<b>20,2%</b>	<b>18,7%</b>	<b>9,4%</b>	<b>21,7%</b>	<b>13,4%</b>	<b>14,6%</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>11,2%</b>	<b>9,5%</b>	<b>8,7%</b>	<b>9,4%</b>	<b>20,2%</b>	<b>16,6%</b>	<b>7,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>18,4%</b>	<b>12,4%</b>	<b>11,0%</b>
a. Costo de los fondos b/	8,2%	7,2%	6,2%	6,4%	15,6%	12,1%	6,0%	7,5%	17,2%	9,1%	9,7%
b. Costos de pérdida de cartera	3,0%	2,3%	2,5%	3,0%	4,6%	4,5%	1,2%	1,3%	1,3%	3,2%	1,3%
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>13,9%</b>	<b>16,0%</b>	<b>14,2%</b>	<b>7,7%</b>	<b>3,6%</b>	<b>3,6%</b>	<b>11,4%</b>	<b>0,6%</b>	<b>3,3%</b>	<b>1,1%</b>	<b>3,6%</b>
a. Costos de originación	9,7%	10,8%	9,9%	5,4%	2,9%	2,4%	11,4%	0,6%	0,6%	0,5%	1,0%
b. Costos de admon.de cartera y cobranzas	4,2%	5,3%	4,3%	2,3%	0,7%	1,2%	0,0%	0,03%	2,6%	0,6%	2,6%

Notas: a/ Cartera bruta como monto de crédito. b/ Incluye costos de capital.

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

CUADRO No.A3.6 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS COSTOS OPERATIVOS ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO (Porcentajes)											
Tipo de crédito y entidad	Microcrédito						Hipotecario				
	1	2	3	4	5	6	Consumo 1	VIS 1	VIS 2	VIS 3	VIS 4
<b>I. COSTOS OPERATIVOS (distribución %)</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>44,65%</b>	<b>37,12%</b>	<b>37,94%</b>	<b>55,06%</b>	<b>84,92%</b>	<b>82,29%</b>	<b>36,73%</b>	<b>93,63%</b>	<b>84,99%</b>	<b>91,96%</b>	<b>75,45%</b>
a. Costo de los fondos b/	32,66%	28,12%	27,02%	37,48%	65,78%	59,81%	32,14%	79,76%	79,22%	67,91%	66,40%
b. Costos de pérdida de cartera	11,99%	9,00%	10,92%	17,59%	19,15%	22,48%	6,59%	13,86%	5,76%	24,05%	9,05%
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>55,35%</b>	<b>62,88%</b>	<b>62,06%</b>	<b>44,94%</b>	<b>15,08%</b>	<b>17,71%</b>	<b>61,27%</b>	<b>6,37%</b>	<b>15,01%</b>	<b>8,04%</b>	<b>24,55%</b>
a. Costos de originación	38,56%	42,13%	43,44%	31,46%	12,00%	11,94%	61,27%	6,02%	2,80%	3,74%	6,77%
b. Costos de admon.de cartera y cobranzas	16,78%	20,75%	18,62%	13,48%	3,07%	5,77%	0,00%	0,35%	12,21%	4,31%	17,77%

Notas: a/ Cartera bruta como monto de crédito. b/ Incluye costos de capital.

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

<b>CUADRO No.A3.7 INGRESOS Y COSTOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO, 2005</b>											
Tipo de crédito y entidad	(Pesos corrientes)						Consumo 1	Hipotecario			
	Microcrédito 1	Microcrédito 2	Microcrédito 3	Microcrédito 4	Microcrédito 5	Microcrédito 6		VIS 1	VIS 2	VIS 3	VIS 4
<b>I. INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>500.482</b>	<b>314.954</b>	<b>602.044</b>	<b>665.197</b>	<b>776.522</b>	<b>708.605</b>	<b>933.882</b>	<b>2.123.027</b>	<b>2.748.800</b>	<b>2.974.060</b>	<b>2.827.800</b>
1. Ingresos de intereses	350.482	230.830	429.287	413.649	603.962	708.605	829.672	2.123.027	2.428.800	2.883.909	2.827.800
2. Comisiones y otros	150.000	84.124	172.756	251.548	172.560	-	104.210	-	320.000	90.150	-
<b>II. COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>500.482</b>	<b>265.265</b>	<b>550.725</b>	<b>550.409</b>	<b>546.725</b>	<b>566.037</b>	<b>767.394</b>	<b>1.351.607</b>	<b>1.840.868</b>	<b>2.421.438</b>	<b>2.624.164</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>223.482</b>	<b>98.479</b>	<b>208.938</b>	<b>303.065</b>	<b>464.303</b>	<b>465.804</b>	<b>297.177</b>	<b>1.265.457</b>	<b>1.320.000</b>	<b>2.226.713</b>	<b>1.980.000</b>
a. Costo de los fondos	163.482	74.602	148.821	206.267	359.616	338.533	246.612	1.078.088	1.120.000	1.644.342	1.742.400
b. Costos de pérdida de cartera	60.000	23.877	60.117	96.798	104.687	127.271	50.565	187.368	200.000	582.371	237.600
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>277.000</b>	<b>166.786</b>	<b>341.787</b>	<b>247.344</b>	<b>82.422</b>	<b>100.233</b>	<b>470.217</b>	<b>86.150</b>	<b>520.868</b>	<b>194.725</b>	<b>644.164</b>
a. Costos de originación	193.000	111.747	239.251	173.141	65.616	67.578	470.217	81.360	97.264	90.478	177.738
b. Costos de administración de créditos y cobranzas	84.000	55.039	102.536	74.203	16.807	32.656	-	4.790	423.604	104.247	466.426
<b>III. MARGEN OPERATIVO</b>	<b>-</b>	<b>49.689</b>	<b>51.318</b>	<b>114.788</b>	<b>229.797</b>	<b>142.568</b>	<b>166.488</b>	<b>771.420</b>	<b>907.932</b>	<b>552.622</b>	<b>203.636</b>
Monto de crédito \$	2.000.000	1.039.243	2.410.870	3.226.596	2.300.806	2.800.000	4.111.083	14.412.947	16.000.000	18.030.067	18.000.000

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Notas: a/ Cálculos de ingresos y costos por tamaño de crédito promedio. Crédito promedio estimado como resultado de dividir cartera bruta por número de créditos.

Nota: la entidad hipotecaria VIS 1 corresponde a una Caja de Compensación

**ANEXO B: INFORMACIÓN DE ENTIDADES INDIVIDUALES DE LA MUESTRA (POR MILLÓN PRESTADO)**

CUADRO No.B3.1 INGRESOS Y COSTOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO, 2005												
(Pesos por millón prestado)												
ITEM DE INGRESO Y/O COSTO	Microcredito						Consumo	Hipotecario				
	1	2	3	4	5	6		VIS 1	VIS 2	VIS 3	VIS 4	
<b>I. Ingresos operativos por millón</b>	<b>250.241</b>	<b>303.061</b>	<b>249.720</b>	<b>206.161</b>	<b>337.500</b>	<b>253.073</b>	<b>227.162</b>	<b>147.300</b>	<b>171.800</b>	<b>164.950</b>	<b>157.100</b>	
1. Ingresos de intereses	175.241	222.114	178.063	128.200	262.500	253.073	201.814	147.300	151.800	159.950	157.100	
2. Comisiones y otros	75.000	80.947	71.657	77.961	75.000	-	25.348	-	20.000	5.000	-	
<b>II. Costos operativos por millón</b>	<b>250.241</b>	<b>255.248</b>	<b>228.434</b>	<b>170.585</b>	<b>237.623</b>	<b>202.156</b>	<b>186.665</b>	<b>93.777</b>	<b>115.054</b>	<b>134.300</b>	<b>145.787</b>	
<b>1. Costos financieros</b>	<b>111.741</b>	<b>94.760</b>	<b>86.665</b>	<b>93.927</b>	<b>201.800</b>	<b>166.359</b>	<b>72.287</b>	<b>87.800</b>	<b>82.500</b>	<b>123.500</b>	<b>110.000</b>	
a. Costo de los fondos	81.741	71.785	61.729	63.927	156.300	120.905	59.987	74.800	70.000	91.200	96.800	
b. Costos de pérdida de cartera	30.000	22.975	24.936	30.000	45.500	45.454	12.300	13.000	12.500	32.300	13.200	
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>138.500</b>	<b>160.488</b>	<b>141.769</b>	<b>76.658</b>	<b>35.823</b>	<b>35.798</b>	<b>114.378</b>	<b>5.977</b>	<b>32.554</b>	<b>10.800</b>	<b>35.787</b>	
a. Costos de originación	96.500	107.527	99.239	53.661	28.519	24.135	114.378	5.645	6.079	5.018	9.874	
b. Costos de administración de cartera y cobranzas	42.000	52.961	42.531	22.997	7.305	11.663	-	332	26.475	5.782	25.913	
<b>III. Margen operativo por millón</b>	<b>-</b>	<b>47.813</b>	<b>21.286</b>	<b>35.576</b>	<b>99.877</b>	<b>50.917</b>	<b>40.497</b>	<b>53.523</b>	<b>56.746</b>	<b>30.650</b>	<b>11.313</b>	
Monto de crédito \$	2.000.000	1.039.243	2.410.870	3.226.596	2.300.806	2.800.000	4.111.083	14.412.947	16.000.000	18.030.067	18.000.000	

Fuente: Cálculos de los consultores con base en cifras suministradas por las entidades u obtenidas de la Superintendencia Financiera de Colombia.

CUADRO No.B3.2 INGRESOS Y COSTOS OPERATIVOS DE ENTIDADES QUE PRESTAN PARA VIVIENDA VIS, CREDITO DE CONSUMO Y MICROCREDITO , 2005 (Pesos por millón prestado)					
ITEM DE INGRESO Y/O COSTO	PROMEDIO		PROMEDIO		PROMEDIO HIPOTECARIO VIS
	PROMEDIO CONSUMO	O	MICROCREDITO		
<b>I. Ingresos operativos por millón</b>	<b>227.162</b>		<b>258.958</b>		<b>160.644</b>
1. Ingresos de intereses	201.814		183.214		154.471
2. Comisiones y otros	25.348		75.744		6.173
<b>II. Costos operativos por millón</b>	<b>186.665</b>		<b>216.269</b>		<b>123.987</b>
<b>1. Costos financieros</b>	<b>72.287</b>		<b>128.040</b>		<b>126.740</b>
a. Costo de los fondos	59.987		93.727		108.569
b. Costos de pérdida de cartera	12.300		34.313		18.171
<b>2. Costos administrativos</b>	<b>114.378</b>		<b>88.229</b>		<b>21.762</b>
a. Costos de originación a/	114.378		61.719		6.725
b. Costos de administración de cartera y cobranzas	-		26.510		15.036
<b>III. Margen operativo por millón</b>	<b>40.497</b>		<b>42.690</b>		<b>12.143</b>
<b>Monto promedio de crédito \$</b>	<b>4.111.083</b>		<b>2.296.253</b>		<b>16.610.753</b>

Fuente: Cuadros Nos. 3.2 y 3.5. Nota: a/ Consumo reúne orig y admon en conjunto.

## **ANEXO AL ESTUDIO**

### **UNA EXPERIENCIA DE PARTICIPACION DE UNA FIRMA DE CONSTRUCTORES EN LA FINANCIACION DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL**

#### **1. ANTECEDENTES**

En este anexo se presentan algunos rasgos básicos de una experiencia de participación de una firma de constructores en la financiación de vivienda de interés social en la ciudad de Cali.

Esta experiencia no hace parte de la muestra de entidades incluidas en este estudio pero tiene algunos elementos relevantes y por esta razón se presenta como anexo.

La crisis del sistema UPAC a mediados de la década pasada hizo muy complejo el acceso de las personas asalariadas o no asalariadas de bajos ingresos a una solución de vivienda de condiciones razonables. En este contexto, en la ciudad de Cali a instancias de una firma de constructores y promotores de vivienda de interés social se impulsó a partir de 1998 un esquema de alianzas estratégicas para construir y financiar soluciones habitacionales.

#### **2. CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL PROGRAMA**

##### **- Entidades participantes en las alianzas estratégicas**

Las alianzas estratégicas se conformaron para cada programa habitacional con los siguientes participantes: los propietarios de la tierra, la firma de constructores, la Gobernación del Valle, el municipio respectivo y la Caja de Compensación COMFANDI.

- Los propietarios de la tierra aportan la misma a la alianza estratégica y reciben el pago diferido en la medida en que se va recuperando la cartera de las soluciones vendidas.
- Los constructores adelantan las obras de construcción con apalancamiento proveniente de crédito bancario, que se va sufragando con la recuperación de cartera.
- La Caja de Compensación COMFANDI aporta también recursos a cada programa.

- El gobierno departamental y el municipio participan principalmente con el apoyo consistente en impulsar de manera ágil los trámites de permisos requeridos. En algunos casos financian un número reducido de soluciones del programa.
- Se contrata una entidad fiduciaria para administrar los recursos aportados al programa respectivo así como la tierra entregada al fideicomiso.

- **Esquema financiero**

- El programa busca minimizar el volumen requerido de recursos de crédito bancario, incluyendo en el pago de cada solución el ahorro programado de cada familia y el monto de los subsidios a los que puede acceder la familia respectiva.
- Las viviendas de interés social que se construyan son vivienda de tipo 1 y 2 hasta 50 salarios mínimos vigentes.
- Una vez definidos los montos de los ahorros y del subsidio, según las posibilidades de cada familia, éstas reciben un crédito por el monto remanente que permita cubrir el valor de la vivienda, para un plazo de 5 ó de 10 años. El monto promedio de estos créditos es del orden de 7 a 8 millones de pesos para cada solución de vivienda.
- Las tasas de interés que se cobran por los créditos son las tasas legales UVR + 11 (aproximadamente 1.4% por mes), pero se presta a tasa fija durante el período del crédito.
- La alianza le cobra al beneficiario del crédito el 0.6% mensual del valor del crédito correspondiente a los servicios de promoción, asesoría, apoyo en la evaluación y obtención del crédito.
- La cartera vencida está en un rango del 4 al 5%.

- **Tamaño del programa**

- El programa ha logrado construir y financiar hasta el momento 2.500 soluciones de vivienda.
- El tamaño de la cartera vigente para un programa de 1.500 viviendas en curso es de 900 millones de pesos.



- **Problemas identificados**

- Se tiene conciencia de que los créditos a tasa fija pueden ser otorgados en algunas coyunturas de la economía, pero no en cualquier coyuntura y se considera que es un aspecto riesgoso del programa.
- Se han iniciado procesos judiciales sobre aproximadamente 100 obligaciones.
- El mayor riesgo de este tipo de programas que han identificado sus promotores es el de la sindicalización de los deudores, sobre la cual ha habido pequeños brotes, pero no generalizados. Este problema podría ser grave para los promotores en una época de disminución en el crecimiento económico, o de recesión en la ciudad o en el país.

- **Perspectivas del programa**

La coyuntura actual de alta competencia de los bancos para otorgar crédito hipotecario se ve como promisoria por parte de los promotores del programa. Se considera que si esta perspectiva se mantiene estos esquemas no serían necesarios. Por esta razón el programa se ha detenido transitoriamente, mientras se clarifica qué ocurre con la financiación bancaria.

### **3. PRINCIPALES CONCLUSIONES**

La existencia de este programa corrobora las dificultades de acceso a la vivienda de los sectores de bajos ingresos que se han presentado en este estudio. También se observa cómo es necesario recuperar bajo alguna modalidad de comisiones o de subsidios los mayores costos involucrados en la originación y administración de créditos para este segmento de beneficiarios.

También se observan dos aspectos críticos para este tipo de esquemas: la competencia de la banca tradicional y la posibilidad de no poder enfrentar una crisis que sindicalice sus deudores.

- Con respecto a la competencia de la banca tradicional surge la pregunta de si cabe algún papel para este tipo de soluciones. Desafortunadamente, no se tuvo acceso a información de costos de este esquema de financiación de vivienda que permita deducir su capacidad de sobrevivir a la competencia.

Esto simplemente es una forma de preguntarse si existe alguna ventaja comparativa de disponer de empresas especializadas en proyectos de vivienda que aglutinen los servicios especializados de varios actores (constructores, gobiernos departamentales, gobiernos municipales, cajas de compensación, entidades fiduciarias, etc.) disminuyendo con ello los llamados costos de transacción (trámites, relaciones con las familias y su organización para efectos de la conformación de los ahorros y la obtención de subsidios, etc.). Este es un tema que requiere mayor profundización.

- Respecto a la sindicalización de los clientes, es pertinente preguntarse si deben crearse mecanismos (por ejemplo de aseguramiento) que disminuyan los riesgos de enfrentar un sindicato de deudores. Cualquier solución que se plantee, debería evitar que la misma genere problemas de riesgo moral y determinar los costos de la solución y quien pagaría dicho costo. Una manera de disminuir los riesgos es diversificando regionalmente los proyectos. Sin embargo, esto plantea problemas de tamaño (capital) y complejidad administrativa, entre otros.