

**DESARROLLO DE UN MODELO FINANCIERO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE  
VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL POR MEDIO DE SISTEMA DE  
AUTOFINANCIAMIENTO O CONSORCIO.**

**CRISTIAN FELIPE ORTIZ JARAMILLO  
NICOLAS REYES BEDOYA**

**ASESOR**

**JHONIER CARDONA SALAZAR**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA  
FACULTAD DE INGENIERIA  
CENTRO DE INVESTIGACIONES  
INGENIERIA FINANCIERA  
PEREIRA  
2008**

**DESARROLLO DE UN MODELO FINANCIERO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE  
VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL POR MEDIO DE SISTEMA DE  
AUTOFINANCIAMIENTO O CONSORCIO.**

**CRISTIAN FELIPE JARAMILLO  
NICOLAS REYES BEDOYA**

**Trabajo de Grado presentado  
como requisito parcial para optar al  
título de INGENIRO FINANCIERO.**

**ASESOR**

**JHONIER CARDONA SALAZAR**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA  
FACULTAD DE INGENIERIA  
CENTRO DE INVESTIGACIONES  
INGENIERIA FINANCIERA  
PEREIRA  
2008**

## CONTENIDO

	Pág.
1. EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO EN COLOMBIA	1
1.1. EL Sistema de Crédito de Vivienda Actual por Parte de la Banca Hipotecaria	1
1.1.1. Mecanismos de Financiación de Vivienda	8
1.1.2. Componentes de la Financiación de Vivienda de Interés Prioritario y Social.	9
1.1.3. Requisitos Generales para el Acceso a la Financiación por la Banca Hipotecaria	11
1.1.4. Tabla Comparativa para Crédito Hipotecario Banca Hipotecaria.	14
1.2. Crédito para Vivienda – Fondo Nacional de Ahorro (FNA)	15
1.2.1. Beneficios FNA	15
1.2.2. Líneas de Crédito FNA	16
1.2.3. Requisitos FNA	17
1.3. Cajas de Compensación Familiar	19
1.3.1. Subsidio de Vivienda Comfamiliar	19
1.3.2. Cronograma Postulación Al Subsidio Familiar De Vivienda De Interés Social Para Afiliados A La Caja De Compensación Familiar De Risaralda	23
1.3.3. La Vivienda de Interés Social y las Cajas de Compensación Familiar.	26
1.3.4. Programas Sociales de las Cajas de Vivienda	28
1.3.5. Programas Sociales de las Cajas. Actividad Financiera.	31
1.4. Cooperativas de Vivienda	34
1.4.1. Condiciones de Financiamiento de Vivienda	35
1.5. Cajas de Vivienda.	37
1.5.1. Caja Promotora de Vivienda Militar(CPVM)	37
1.5.2. Empresa Antioquia viva	39
1.5.2.1. Ventajas	40
1.5.2.2. Requisitos	40
1.5.2.3. Proyecto de Cofinanciación.	41
1.6. Mi Casa con Remesas	43
1.7. Marco Jurídico De La Vivienda y Del Consorcio En Colombia	45
2. BIENES Y SERVICIOS QUE ACTUALMENTE SE COMERCIALIZAN EN COLOMBIA BAJO LA FIGURA DE SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO COMERCIAL	56

3.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA POTENCIAL DISPONIBLE EN PEREIRA Y DOSQUEBRADAS PARA EL DESARROLLO DEL MODELO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL POR EL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO.	58
4.	MODELO FINANCIERO PARA EL AUTOFINANCIAMIENTO DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL	67
4.1.	Cómo Funciona el Autofinanciamiento Inmobiliario para VIP/VIS.	72
4.1.2.	Caracterización del Sistema de Autofinanciamiento Inmobiliario para VIP/VIS.	83
4.1.3.	Formas de adjudicación	84
4.1.4.	Sanciones Y Multas	85
4.1.5 .	Ventajas	86
5.	ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EJECUCION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL POR MEDIO DE SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO.	91
5.1.	Simulaciones de Variables para cada Segmento	95
6.	CONCLUSIONES	114
7.	RECOMENDACIONES	120
8.	BIBLIOGRAFIA	123
9.	ANEXOS	127
	GLOSARIO	128

## LISTA DE TABLAS

	Pág.
<b>TABLA 1.</b> Sistema UVR. Cuota Baja	3
<b>TABLA 2.</b> Sistema UVR. Cuota Media	4
<b>TABLA 3.</b> Sistema UVR. Cuota Estable	5
<b>TABLA 4.</b> Requisitos Generales	11
<b>TABLA 5.</b> Tabla Comparativa para Crédito Hipotecario	14
<b>TABLA 6.</b> Cuantía Del Subsidio	19
<b>TABLA 7.</b> Tipos de Microcrédito	25
<b>TABLA 8.</b> Programas Sociales de las Cajas Vivienda	29
<b>TABLA 9.</b> Subsidio Asignado 1991-2007	30
<b>TABLA 10.</b> Marco Jurídico	45
<b>TABLA 11.</b> Ley de Consorcio	55
<b>TABLA 12.</b> Familias que Pagan Arrendo	58
<b>TABLA 13.</b> Nivel de Ingresos Familiares	59
<b>TABLA 14.</b> Canon	59
<b>TABLA 15.</b> Estructura de Costos y Utilidad	73
<b>TABLA 16.</b> Autofinanciamiento	74
<b>TABLA 17.</b> Tabla de Amortización	75
<b>TABLA 18.</b> Autofinanciamiento Inmobiliario	76
<b>TABLA 19.</b> Estructura de Costo y Utilidad	77
<b>TABLA 20.</b> Autofinanciamiento Inmobiliario Con Subsidio de Vivienda Familiar	78

<b>TABLA 21.</b> Autofinanciamiento Inmobiliario Sin Subsidio de Vivienda Familiar	79
<b>TABLA 22.</b> Autofinanciamiento Inmobiliario Con Subsidio de Vivienda Familiar	80
<b>TABLA 23.</b> Autofinanciamiento Inmobiliario Sin Subsidio de Vivienda Familiar	81
<b>TABLA 24.</b> Autofinanciamiento Inmobiliario Con Subsidio de Vivienda Familiar	81
<b>TABLA 25.</b> Precio de Vivienda a Aspirar	82
<b>TABLA 26 .</b> Comparativo Financiación Banca Hipotecaria Vs Autofinanciamiento Inmobiliario	87
<b>TABLA 27.</b> Cuadro Comparativo vehículo Vs Vivienda	88
<b>TABLA 28.</b> Flujo de Caja Proyecto Extracto 2 con Subsidio	93
<b>TABLA 29.</b> Analisis Financiero del Proyecto	95
<b>TABLA 30.</b> Estado de P&G de Autofinanciamiento Estrato 1 Sin Subsidio	97
<b>TABLA 31.</b> Segmento Estrato 1 Con Subsidio	98
<b>TABLA 32.</b> Estado de P&G de Autofinanciamiento Estrato 1 Con Subsidio	99
<b>TABLA 33.</b> Segmento Estrato 2 Sin Subsidio	100
<b>TABLA 34.</b> Estado de P&G de Autofinanciamiento Estrato 2 Sin Subsidio	102
<b>TABLA 35.</b> Segmento Estrato 2 Con Subsidio	103
<b>TABLA 36.</b> Estado de P&G de Autofinanciamiento Estrato 2 Con Subsidio	105
<b>TABLA 37.</b> Segmento Estrato 3 Sin Subsidio	106
<b>TABLA 38.</b> Estado de P&G de Autofinanciamiento Estrato 3 Sin Subsidio	108

<b>TABLA 39.</b> Segmento Estrato 3 Con Subsidio	109
<b>TABLA 40.</b> Estado de P&G de Autofinanciamiento Estrato 3 Con Subsidio	111
<b>TABLA 41.</b> Cuadro Resumen Análisis Factibilidad Financiera Del Desarrollo del Modelo de Autofinanciamiento Inmobiliario	112

### **LISTA DE GRAFICAS**

	PAG
<b>GRAFICA Nº 1.</b> Tendencia de las Cuotas en Cada Sistema de Crédito	7
<b>GRAFICA Nº 2</b> Subsidio Familiar de Vivienda	30
<b>GRAFICA Nº 3</b> Sistema Nacional de Vivienda de Interés Social	33
<b>GRAFICA Nº 4</b> Comportamiento de Cuota Banca Hipotecaria	89
<b>GRAFICA Nº 5</b> Comportamiento de Cuota Sistema Autofinanciamiento	90
<b>GRAFICA Nº 6</b> Segmento Estrato 1 Sin Subsidio.	96
<b>GRAFICA Nº 7.</b> Utilidad Neta. Segmento Estrato 1 Con Subsidio	98
<b>GRAFICA Nº 8</b> Utilidad Neta. Segmento Estrato 2 Sin Subsidio	101
<b>GRAFIA Nº 9</b> Utilidad Neta. Segmento Estrato 2 Con Subsidio	104
<b>GRAFICA Nº 10</b> Utilidad Neta. Segmento Estrato 3 Sin Subsidio	107
<b>GRAFICA Nº 11</b> Utilidad Neta. Segmento Estrato 3 Con Subsidio	110

## **INTRODUCCIÓN**

La vivienda constituye un factor determinante de desarrollo social y económico, en la medida que posibilita la disminución de la pobreza y la miseria, la reactivación de la economía y la generación de empleo. Un factor fundamental son las directrices que fomentan la vivienda para las clases menos favorecidas llamada en nuestro país como La política de vivienda de interés social, la cual ha adquirido una creciente dimensión desde que se puso en marcha. Sin embargo, no ha jugado hasta ahora un papel importante en la reducción del déficit de vivienda pues la insuficiencia de suelos para la vivienda de interés prioritario y la falta de proyectos de este tipo dada la demanda actual de éste mercado ha influido de manera importante en este resultado y el avance de ésta política no se ha perfeccionado mas allá de generar sistemas de financiación de vivienda.

Teniendo en cuenta lo indicado se realizó una investigación atendiendo a los siguientes objetivos:

### **OBJETIVO GENERAL**

Desarrollo de un Modelo financiero para la comercialización de vivienda de interés prioritario y social en Colombia a través del diseño de un modelo financiero basado en el sistema de autofinanciamiento o consorcio.

### **Objetivos Específicos**

- Describir el funcionamiento del actual sistema de financiamiento para la vivienda en Colombia.
- Identificar los bienes y servicios que actualmente se comercializan en Colombia bajo la figura de sistema de autofinanciamiento comercial.



- Enumerar y explicar cada uno de los componentes del modelo del sistema de autofinanciamiento para la financiación de vivienda de interés prioritario y social.
- Demostrar por medio de herramientas financieras la viabilidad de un modelo de autofinanciamiento comercial destinado a la comercialización de vivienda de interés prioritario y social.

El trabajo realizado plantea los sistemas actuales de financiamiento dirigidos a la adquisición de vivienda y sus restricciones para el mercado de vivienda de interés prioritario y vivienda de interés social y se investiga la figura financiera de consorcio o autofinanciamiento comercial para finalmente proponer bajo este instrumento financiero un nuevo modelo de adquisición de vivienda dirigido específicamente a la vivienda de interés social donde es nuestra responsabilidad como profesionales aportar por el desarrollo económico social de la región e innovar con funcionales instrumentos financieros que se adapten al entorno actual en busca de generar alternativas que favorezcan, en este caso las familias de estratos 1,2 y 3 para las cuales el sueño de poseer una casa propia puede convertirse en una opción alcanzable de acuerdo al planteamiento y desarrollo de la propuesta.

Luego de la plena identificación del problema de la vivienda de interés prioritario en nuestro país se propone un modelo financiero basado en el autofinanciamiento que permita mayor accesibilidad e impacto, y se convierta en el factor de desarrollo pleno de la política de vivienda de interés prioritario y social la cual debe estar jalonada por un sistema de financiación factible puesto que el monto de los subsidios otorgados cubren aproximadamente el 35% del valor total de la vivienda pero el saldo restante es un monto sujeto al crédito del sector financiero, el cual no otorga ningún tipo de financiación a este mercado específico que requiere un tratamiento especial dado que son en su mayoría jefes cabeza de hogar y personas que poseen un bajo nivel de ingresos y fuerte vinculación a trabajos informales, muchos de éstos con la capacidad de pagar un arriendo mensual pero al no obtener aprobación crediticia por parte del sector financiero y finalmente sin ninguna otra alternativa el beneficiario no pueda gozar del subsidio terminando desvirtuado el concepto por el que fueron creados los subsidios y llegando a una paradoja en la cual muchas familias colombianas se encuentran porque se debe demostrar ser pobre para adquirir el subsidio pero se debe ser rico para acceder al crédito.

## **1. EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO EN COLOMBIA**

### **1.1. EL SISTEMA DE CRÉDITO DE VIVIENDA ACTUAL POR PARTE DE LA BANCA HIPOTECARIA**

Producto de la crisis del sistema UPAC en 1999, la Ley 546 de 1999 introdujo a partir de enero de 2000 una nueva unidad de valor real (UVR), cuyo valor se calcula con la metodología establecida por el CONPES, con base exclusivamente en la variación de IPC.<sup>1</sup>

A nivel del sistema financiero la banca hipotecaria ofrece en términos generales las siguientes características y condiciones para el financiamiento de vivienda:

- Adquirir vivienda nueva o usada.
- Adquirir casa o apartamento.
- Adquirir Vivienda de Interés Social y mayor a Vivienda de Interés Social.
- Financiar hasta del 70% sobre el valor de la vivienda.
- Acceder a las diferentes alternativas de financiación.
- En Pesos, con cuota fija durante toda la financiación de crédito, con plazos desde 120 meses (10 años) hasta 180 meses (15 años).
- En UVR, con cuota variable de acuerdo con el costo de vida, con plazos desde 1 mes hasta 180 meses (15 años).
- En UVR, con cuota variable acorde al costo de vida, con plazos desde 60 meses (5 años) hasta 360 meses (30 años), en UVR usted puede elegir las diferentes alternativas de pago como son cuota media, cuota baja o cuota estable, la que mejor se acomode a su presupuesto.

---

<sup>1</sup>Estudio realizado por Fedesarrollo para Asobancaria EL SECTOR FINANCIERO Y LA VIVIENDA. Mauricio Cárdenas, Mónica Hernández, Marzo 2006, Pag. 9- 22; a Noviembre 9 de 2007.

Actualmente funcionan tres líneas de financiación aprobadas por la Ley y ofrecidas por la banca hipotecaria:

### **Sistema UVR**

Los créditos en UVR utilizan esta como unidad monetaria, lo cual implica que todos los cálculos de liquidación y causación se realicen en UVR, y que para efectos del manejo económico y contable deben convertirse dichos valores a su equivalente en pesos.<sup>2</sup>

A este sistema de financiación se le fija una tasa anual máxima más UVR, para VIS a una tasa del 11% y para no VIS del 13,1%; se liquida actualmente sobre una tasa de inflación proyectada que oscila entre el 5% y 6,5% anual; las opciones en UVR son<sup>3</sup>:

#### *a) Cuota baja (cuota fija en UVR)*

Este sistema es ideal para aquellos cuyos ingresos crecen con la inflación y quieren una cuota que represente una porción estable de presupuesto mensual.

Ofrece las cuotas más bajas al inicio del crédito y éstas nunca suben única y exclusivamente con la inflación mensual.

La cuota mensual se fija en UVR, el pago en pesos se calcula según el valor mensual de la UVR que crece con la inflación.

El valor de las cuotas aumenta todos los meses de acuerdo con la inflación y nunca disminuye.

---

<sup>2</sup> Metrocuadrado: [www.metrocuadrado.com](http://www.metrocuadrado.com) Sistemas de crédito (tipo en UVR y pesos).2007

<sup>3</sup> Instituto Colombiano de Ahorro y Vivienda: <http://www.icav.asobancaria.com> Guía práctica del crédito de vivienda en uvr.

Como opera:

Diseñado en forma tal que la deuda, intereses, cuotas y abono a capital se calculen en UVR, los pagos que debe realizar el deudor se efectúan en pesos liquidados al valor que tenga la UVR en el momento del pago.

**Comportamiento y liquidación**

**Tabla No 1**

<u>Comportamiento</u>	<u>UVR</u>	<u>Pesos</u>
Cuota total	Fija	Creciente
Amortización K	Creciente	Creciente
Saldo deuda	Decreciente	Creciente

Fuente: Escuela de financiamiento, Módulo 4, Administración de cartera y gestión de cobro. Banco Davivienda.

b) *Cuota media (abono fijo a capital)*

Es la opción para quienes pueden pagar cuotas más altas al inicio del crédito y desean que su cuota disminuya en el tiempo.

Es el sistema más económico, ya que después de la vida del crédito el valor de las cuotas disminuye.

El abono a capital en UVR es el mismo durante todo el crédito, por lo cual la porción de intereses disminuye en la medida que el saldo de la deuda reduce.

Como opera:

Esta cuota se convierte en pesos al multiplicarla por el valor de la UVR en la fecha del vencimiento del pago. Al hacer la conversión de las UVR a pesos, el comportamiento en pesos tanto de cuota como de saldo es distinto por la relación que tiene la UVR con el IPC.

**Comportamiento y liquidación**

**Tabla Nº 2**

<u>Comportamiento</u>	<u>UVR</u>	<u>Pesos</u>
Cuota total	Decreciente	Creciente
Amortización K	Fija	Creciente
Saldo deuda	Decreciente	Creciente

Fuente: Escuela de financiamiento, Módulo 4, Administración de cartera y gestión de cobro. Banco Davivienda.

*c) Cuota estable (cuota cíclica)*

Para aquellos cuyos salarios o ingresos se ajustan una vez al año y quieren tener una cuota casi estable mes a mes. Las cuotas nunca disminuyen. El valor de la cuota se incrementa una vez al año con la inflación anual.

Como opera:

Esta modalidad de pago Estable en UVR, es una cuota diseñada con la intención de que en condiciones de crecimiento regular del IPC la cuota en pesos tenga un comportamiento regular dentro de cada año y se realicen incrementos de la cuota en pesos al comenzar cada año equivalente al índice de inflación vigente en el momento de la liquidación del crédito.

Para lograr el efecto descrito, el valor de la cuota en UVR es igual al comienzo de cada año, y decreciente en UVR durante los once meses siguientes, comportamiento que se repite durante cada anualidad.

### Comportamiento y liquidación

**Tabla No 3**

<u>Comportamiento</u>	<u>UVR</u>	<u>Pesos</u>
Cuota total	Fija al inicio de c/año Decreciente durante el año	Creciente al inicio de c/año Estable en el año
Amortización K	Regular durante el año Creciente al inicio de c/año	Creciente cada mes
Saldo deuda	Decreciente	Creciente

Fuente: Escuela de financiamiento, Módulo 4, Administración de cartera y gestión de cobro. Banco Davivienda.

## **Sistema en Pesos**

No aplica UVR, usa una tasa única anual.

Este sistema es ideal para los que no quieren saber nada de inflación y quieren que su cuota sea la misma durante todo el crédito.

Las opciones en pesos son:

a) Abono fijo a capital.

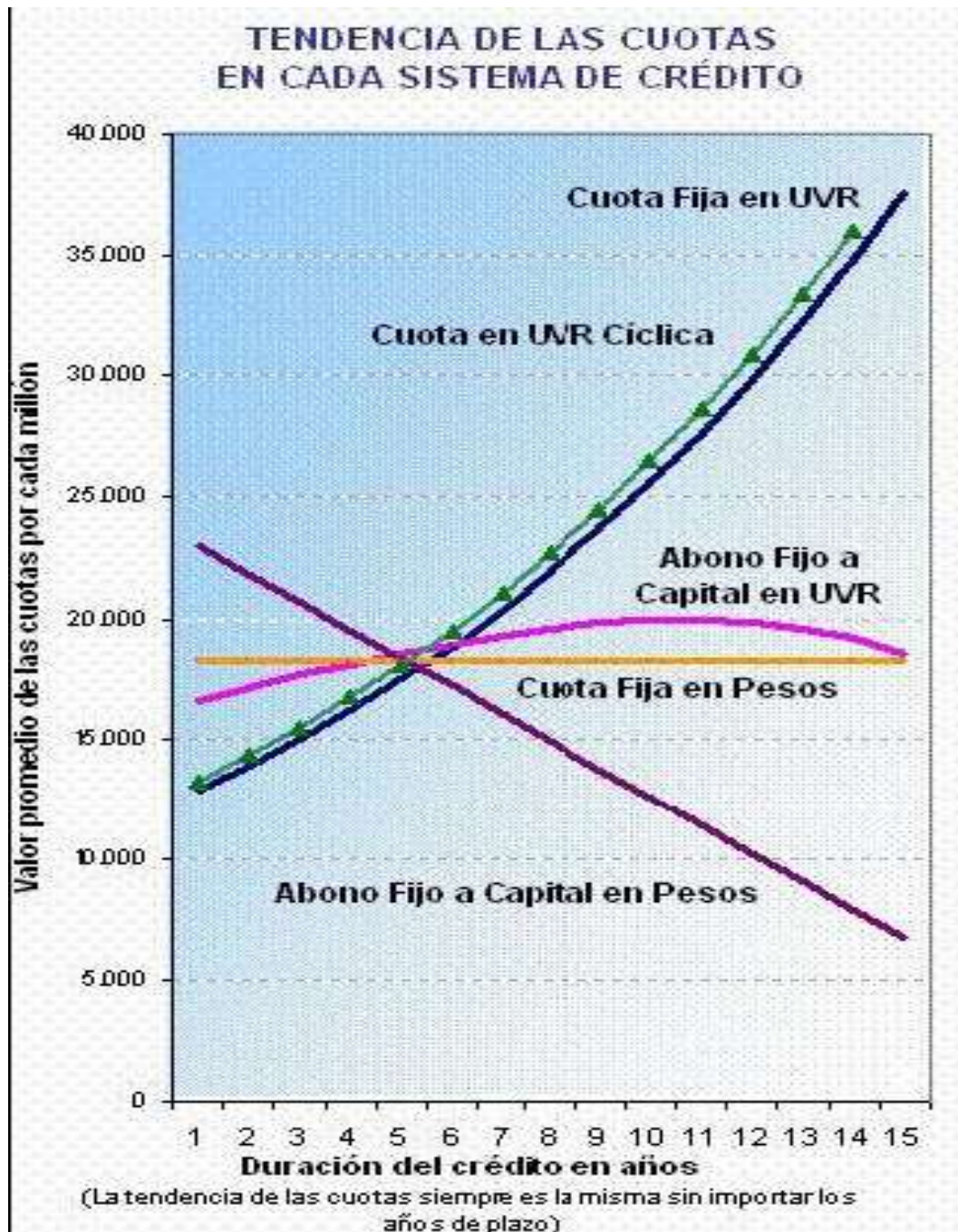
Las cuotas son un poco más altas al comienzo pero luego comienzan a bajar. Desde la primera cuota el aporte a capital es bastante alto por lo que resulta ser la opción más económica.

b) Cuota fija en pesos.

La cuota es idéntica de principio a fin. Sin embargo, el aporte a capital es gradual por lo que resulta un poco más costoso por efecto de los intereses.



**Grafica No 1**



Fuente: Metrocuadrado

### 1.1.1. MECANISMOS DE FINANCIACIÓN DE VIVIENDA

Actualmente el sistema financiero ofrece tres mecanismos para la financiación de vivienda los cuales se detallan a continuación:<sup>4</sup>

a) Crédito Hipotecario.

Un Crédito Hipotecario es un préstamo que, además de contar con la garantía personal del prestatario, se garantiza adicionalmente con una vivienda, un inmueble o un bien. En un crédito hipotecario es la garantía de la vivienda la que permite que el interés de los créditos sea inferior al que se puede ofrecer en un préstamo personal. También permite establecer plazos mucho más largos, para que así, la devolución del dinero solicitado y de los intereses correspondientes, pueda realizarse a través de cuotas más cómodas.

Destinado para adquirir vivienda nueva y usada, casa o apartamento, VIP, VIS o mayor. Se ofrece financiar máximo el 70% sobre el valor de la vivienda. Los plazos ofrecidos desde 1 hasta 180 meses en pesos y en UVR desde 60 hasta 360 meses.

b) Compra de vivienda sobre planos.

Ofrece la posibilidad pagar de contado el inmueble congelando el precio de la vivienda y obteniendo así descuentos importantes.

---

<sup>4</sup>Manual de Financiamiento, Davivienda 2006, Escuela de Financiamiento

Se utiliza para financiar hasta el 70% del valor de la vivienda, cancelar únicamente los intereses y el seguro de vida durante el tiempo de construcción hasta 18 meses y una vez el inmueble este construido se podrá pasar de la financiación a largo plazo a crédito hipotecario o leasing habitacional.

c) Leasing habitacional.

Es una figura jurídica que permite a una entidad entregar un bien inmueble de su propiedad a un cliente. A través de este mecanismo se puede adquirir vivienda con amortizaciones mensuales llamadas cánones y ejercer la opción de compra al finalizar el plazo o antes si se prefiere. Destinado para adquirir vivienda nueva y usada, casa o apartamento, mayor a VIP y VIS. Se ofrece financiar máximo el 70% sobre el valor de la vivienda. Los plazos ofrecidos desde 120 hasta 180 meses en pesos y en UVR. Su principal beneficio es que ahorra los gastos de escrituración por hipoteca.

### **1.1.2. COMPONENTES DE LA FINANCIACIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL**

El esquema de financiamiento y de inversión para vivienda de interés prioritario, es decir de 50 smmlv, distribuye el costo total de la vivienda VIP de acuerdo con los recursos financieros requeridos así:

a) Ahorro programado

La idea es que en un determinado tiempo las familias logren acumular el más alto porcentaje, mínimo el 10% del valor de su solución habitacional ya sea para compra, construcción o mejoramiento.

Las familias interesadas en el subsidio deben abrir una cuenta de ahorro programado en un banco hipotecario.

b) Subsidio Familiar de Vivienda

El Subsidio Familiar de Vivienda (S.F.V.) es un aporte en dinero o en especie que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de este, que constituye un complemento de su ahorro, para facilitarle la adquisición o construcción de una solución de vivienda de interés social o el mejoramiento de la misma.

c) Créditos Dependiendo de la Línea de Financiación y el Monto

Este último componente es el crédito de la banca hipotecaria en cualquiera de las opciones de financiación que requieren los beneficiarios del subsidio familiar de vivienda para completar el valor total de la vivienda, es decir que en términos generales el ahorro programado y el subsidio constituyen el treinta por ciento del valor de la vivienda necesario para calificar para el otorgamiento de un crédito hipotecario con el cual pueden adquirir la vivienda de interés prioritario y social.

### 1.1.3. REQUISITOS GENERALES PARA EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN POR LA BANCA HIPOTECARIA

- La edad del solicitante debe estar entre los 18 y 70 años
- Adjuntar los siguientes documentos:

**Tabla No 4**

DOCUMENTACIÓN BÁSICA SOLICITANTES DE CRÉDITO HIPOTECARIO DE VIVIENDA A LARGO PLAZO	Asalariado Pensionado	Independiente
<b>INFORMACIÓN DE LOS SOLICITANTES</b>		
Formulario de Solicitud de Productos Financieros Persona Natural debidamente diligenciado en original, sin enmendaduras, con firma y huella del cliente.	<b>X</b>	<b>X</b>
Fotocopia de la cédula de ciudadanía. Para extranjeros residentes en el país: Cédula de extranjería o NIT,	<b>X</b>	<b>X</b>
Certificado de ingresos y retenciones del año inmediatamente anterior debidamente firmado u oficio de no-declarante en el formulario que la entidad posee para tal fin. Si esta obligado a declarar: anexe copia de la declaración de renta del último año.	<b>X</b>	
Certificado laboral original vigente expedido por el Empleador con fecha no mayor a treinta (30) días, en la que se especifique: cargo y salario básico actual, tipo de contrato y antigüedad en la empresa. <b>Para los pensionados:</b> Anexar los dos últimos comprobantes de pago.	<b>X</b>	
Si tiene ingresos por comisiones debe especificar el salario básico, el monto promedio de los últimos seis (6) meses y periodicidad de las comisiones. Anexar fotocopia clara y legible de los desprendibles de nómina de los últimos tres (3) meses que acrediten las comisiones recibidas.	<b>X</b>	
Si está inscrito en Cámara de Comercio: anexar registro de Cámara de Comercio con fecha de expedición no mayor a sesenta (60) días o certificado de la entidad que acredite su existencia y representación legal.		<b>X</b>

<p>Si está obligado a presentar declaración de Renta:  Anexa copia de la Declaración de Renta de los dos (2) últimos años o como mínimo debe corresponder a la antigüedad exigida en los criterios mínimos de aceptación del segmento.  Si no está obligado, anexar Oficio de No Declarante en el formato que la entidad tiene diseñado para tal fin.</p>		<b>X</b>
<p>Si está obligado a presentar declaración de Renta:  Anexar estados financieros fiscales de los dos (2) últimos años al cierre del año (Balance y Estado de Pérdidas y Ganancias) o como mínimo debe corresponder a la antigüedad exigida en los criterios mínimos de aceptación del segmento y estados financieros con corte al último trimestre inmediatamente anterior a la fecha de la solicitud.  En caso de no estar obligado a presentar estados financieros fiscales, anexa Balance y Relación de ingresos y egresos mensuales, firmada por el cliente con corte al último trimestre inmediatamente anterior a la fecha de la solicitud.</p>		<b>X</b>
<p>Extractos de los últimos tres (3) meses, si los tiene.</p>		<b>X</b>


<b>DOCUMENTACIÓN ESPECÍFICA PARA EL CRÉDITO DE VIVIENDA</b>		
Anexo Crédito de Vivienda debidamente diligenciado	X	X
Certificado de libertad y tradición original o copia legible, con no más de treinta (30) días de expedición para inmuebles usados y no más de noventa (90) días para inmuebles nuevos.	X	X
Recibo de pago del avalúo con vigencia no mayor a seis (6) meses, practicado por un perito autorizado por Colmena BCSC	X	X
Promesa de Compraventa del inmueble a adquirir	X	X
<b>DOCUMENTOS PARA LEGALIZACIÓN DE LAS OPERACIONES</b>		
Pagare en blanco con carta de instrucciones debidamente firmado por todos los participantes en la operación.	X	X
Póliza de seguro de vida del (los) solicitante (s) de mayores ingresos y seguro de la garantía (incendio, terremoto y rayo), debidamente diligenciada, con firma y huella	X	X

Fuente: Metrocuadrado.com

### 1.1.4. TABLA COMPARATIVA PARA CREDITO HIPOTECARIO BANCA HIPOTECARIA

La siguiente tabla muestra a nivel de la banca hipotecaria e incluyendo el Fondo Nacional del Ahorro muestra un comparativo de los planes, tasas y condiciones para adquirir financiación para vivienda:

Tabla No 5



COMPARATIVO DE PLANES Y TASAS DE CRÉDITO HIPOTECARIO EN COLOMBIA

Última Actualización: ABRIL de 2008

		BBVA GRANAHORRAR	DA VIVIENDA	SANTANDER	COLMENA BCSC	AV VILLAS	FONDO NACIONAL DE AHORRO	COLPATRIA	CONAVI BANCOLOMBIA	
VIVIENDA CORRIENTE (NO VIS)	Cuota Pesos	Tasa Mínima Mensual	1,10%	1,20%	1,20%	1,21%	1,17%	1,15%	1,26%	1,21%
		Tasa Mínima Efectiva Anual	14,50%	15,50%	15,70%	15,50%	15,00%	14,68%	16,20%	15,50%
		Plazo Mínimo	15 años	15 años	120 meses	15 años	10 años	15 años	15 años	15 años
		Mínimo que presta	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la Vivienda	692 millones 250 mil pesos	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda
	Mínimo que presta	5 millones	5 millones	50 millones	20 salarios mínimos	10 millones	7 millones 845 mil 500 pesos	5 millones	10 millones	
	Cuota UVR	Tasa Mínima Efectiva Anual	9,30% UVR	9,80% UVR		9,80% UVR	9,89% UVR	9,0% UVR	9,7% + UVR	10,5% UVR
		Plazo Mínimo	20 Años	15 Años		20 años	15 años	25 Años y 30 años	15 años	15 años
		Mínimo que presta	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda		70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda	692 millones 250 mil pesos	70% Valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda
Mínimo que presta		5 millones	5 millones		20 salarios mínimos	10 millones de pesos	11 millones 537 mil 500 pesos	5 millones	10 millones	
VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS. Precio menor 58.549.500 pesos)	Cuota Pesos	Tasa Mínima Mensual	1,10%	1,20%		1,21%	1,17%	1,07%		1,21%
		Tasa Mínima Efectiva Anual	14,20%	15,50%		15,50%	15,00%	13,68%		15,50%
		Plazo Mínimo	15 años	15 años		15 años	10 años	15 años		15 años
		Mínimo que presta	80% valor de la vivienda	70% Valor de la vivienda		70% Valor de la vivienda	70% Valor de la Vivienda	692 millones 250 mil pesos		70% Valor de la vivienda
	Cuota UVR	Tasa Mínima Efectiva Anual	9% + UVR	9,8% + UVR		9,8% + UVR	9,8% + UVR	4,5% + UVR	10,6% + UVR	10,5% + UVR
		Plazo Mínimo	20 años	15 años		20 años	15 años	25 Años y 30 años	15 años	15 años
		Mínimo que presta	80% valor de la vivienda	70% valor de la vivienda		70% valor de la vivienda	70% valor de vivienda	692 millones 250 mil pesos	70% valor de la vivienda	70% valor de la vivienda
		Mínimo que presta	5 millones de pesos	5 millones de pesos		10 salarios mínimos mensuales	10 millones de pesos	11 millones 537 mil 500 pesos	5 millones de pesos	10 millones

Fuente: Metrocuadrado.com



## **1.2. CREDITO PARA VIVIENDA – FONDO NACIONAL DE AHORRO (FNA)**

El Fondo Nacional de Ahorro fue creado a través del Decreto Extraordinario 3118 de 1968, para administrar las cesantías de los empleados públicos y trabajadores oficiales. A través de la Ley 432 de 1998, se transformó en una Empresa Industrial y Comercial del Estado, de carácter financiero del orden nacional, lo cual le permitió ampliar su mercado al sector privado.

Su propósito está directamente relacionado con los fines del Estado, especialmente sobre los derechos de todos los colombianos a tener una vivienda digna y acceder a la educación.

### **1.2.1. Beneficios FNA**

Frente a la banca hipotecaria el Fondo Nacional del ahorro brinda los siguientes beneficios:

- Establece la tasa de interés de acuerdo a sus ingresos mensuales. Así, incluso las personas que ganan un salario mínimo, pueden obtener un crédito.
- No se requieren codeudores para solicitar y/o aprobar el Crédito para Vivienda.
- Seguro de desempleo (exclusivo FNA), seguro solidario y auxilio funerario.
- Opción real para afiliados sin historial crediticio, es decir, quienes no son sujetos de crédito en la banca hipotecaria.
- El estudio de crédito no implica costo.

### **1.2.2. Líneas de crédito FNA**

El Fondo ofrece líneas de crédito para vivienda basadas en dos diferentes sistemas de amortización, que dan la posibilidad de escoger el modo más conveniente de pago de las cuotas mensuales:

#### **▪ Crédito cuota constante en pesos**

Esta línea le permite conocer su cuota desde el inicio hasta el final y de esta manera planear y programar su presupuesto para adquirir su vivienda, conociendo de antemano el comportamiento de su crédito.

#### **Características**

Plazo máximo hasta 15 años

Cuotas fijas

Monto Mínimo: 17 SMMLV\* (\$ 7.845.500)

Monto Máximo: 1500 SMMLV\* (\$ 692.250.000)

#### **TASA DE INTERÉS:**

Tasas de interés EA, de acuerdo al nivel salarial, así:

Salario afiliado menor a 4 SMMLV: 7.5% + variación de la UVR de los últimos 12 meses.

Salario afiliado mayor o igual a 4 SMMLV: 8.5% + variación de la UVR de los últimos 12 meses.

El valor de las cesantías que posee el afiliado van canalizadas al pago del crédito, cuotas futuras ó al capital del crédito.

### ▪ **Crédito cuota decreciente mensual en UVR**

Línea para planear su inversión a largo plazo, ya que le permite diferir su crédito hasta 25 años.

#### **Características:**

Plazo hasta 25 años.

Cuotas decrecientes durante el mismo año, con incremento anual según el valor de la UVR.

Monto Mínimo: 25 SMMLV\* (\$ 11.537.500)

Monto Máximo: 1500 SMMLV\* (\$ 692.250.000)

El valor de las cesantías que posee el afiliado van canalizadas al pago del crédito, cuotas futuras ó al capital del crédito.

### **1.2.3. REQUISITOS FNA**

Para acceder al crédito de vivienda con el Fondo Nacional del ahorro es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- 1.- Ser afiliado al Fondo Nacional de Ahorro.
- 2.- Tener en la cuenta individual de cesantías el registro de por lo menos una (1) consignación por concepto de traslado de cesantías o reporte anual de cesantías.
- 3.- Contar con el puntaje mínimo de 600 puntos calculado mediante el sistema de calificación personal que determine la Junta Directiva.
- 4.- No tener crédito para vivienda vigente con el Fondo Nacional de Ahorro.
- 5.- No tener sobre sus cesantías embargos o pignoraciones.

6.- Presentar formulario de Solicitud de Crédito para Vivienda (formato original o fotocopia), debidamente diligenciado, con datos y firmas en original y la impresión dactilar del índice derecho en el formulario, anexando la documentación requerida de acuerdo con la finalidad. En caso de solicitudes conjuntas, cada afiliado(a) debe diligenciar completamente el formulario correspondiente.

7.- Autorización expresa y escrita del afiliado (a) al Fondo Nacional de Ahorro para consultar y reportar su comportamiento crediticio a las centrales de riesgo que la Entidad consulte.

8.- En caso de presentación de solicitudes conjuntas, cada afiliado (a) debe cumplir con los requisitos establecidos en el numeral 3.1. del Capítulo 3 del Acuerdo 1092 de 2007 y Acuerdo 1102 de 2007.

Los requisitos y condiciones acreditados para presentar y ser aprobada la solicitud de crédito deben permanecer hasta la fecha de aprobación y desembolso del crédito

Garantía:

El crédito es respaldado por hipoteca en primer grado a favor del Fondo Nacional de Ahorro.

### 1.3. CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR

Las Cajas de Compensación Familiar son entidades de naturaleza privada que manejan recursos parafiscales deducidos de la nómina de los empleados con el fin de alimentar un fondo de subsidios dirigido a trabajadores con ingresos inferiores a cuatro salarios mínimos y prestar varios servicios a sus afiliados. La ley 49 de 1990 obligó a las cajas a constituir fondos para vivienda de interés social (FOVIS) y ofrecer subsidios sin limitarse a la demanda de sus afiliados. El tamaño de dichos fondos depende del valor promedio de los recaudos por afiliado que presente la respectiva caja de compensación.

#### 1.3.1. SUBSIDIO DE VIVIENDA COMFAMILIAR VIVIENDAS CON APLICACIÓN DE SUBSIDIO

**VIP:** vivienda de interes prioritario  
hasta 70 smmlv \$ 32.305.000

**VIS:** vivienda de interes social propiamente dicho  
hasta 135 smmlv \$ 62.302.500

**Tabla No 6. CUANTIA DEL SUBSIDIO**

CCF		FNV		VALOR SFV (SMLMV)
INGRESOS		PUNTAJE SISBEN		
DESDE	HASTA	DESDE	HASTA	
0.00	1.00	0.00	10.88	22
>1.00	1.50	>10.88	14.81	21.5
>1.50	2.00	>14.81	18.75	21
>2.00	2.25	>18.75	20.72	19
>2.25	2.50	>20.72	22.69	17
>2.50	2.75	>22.69	24.66	15
>2.75	3.00	>24.66	26.63	13
>3.00	3.5	>26.63	30.56	9
>3.50	4.00	>30.56	34.50	4

## **Documentos que se deben anexar al formulario de postulación al Subsidio Familiar de Vivienda**

1. Fotocopia legible de las cédulas de ciudadanía de los mayores de 18 años
2. Registro Civil de Nacimiento de los menores de 18 años
3. Registro Civil de Matrimonio o declaración de Unión Marital de hecho
4. Documento expedido por Notaría o Declaración Extrajudicial que acredite la condición de mujer cabeza de hogar, cuando fuere el caso.
5. Carta Laboral con salario básico expedida por la entidad donde labora
6. Certificación de la Entidad Financiera donde tiene la cuenta de Ahorros para vivienda con fecha de expedición no mayor a 30 días y que contenga: Nombre del Titular de la Cuenta de Ahorro Programado y Número de Cédula, Fecha de Apertura, Número de la Cuenta , Promedio de los últimos 4 meses, Saldo a la Fecha y Cumplimiento del Compromiso de Ahorro.
7. Si el Ahorro está representado en Cesantías, debe traer la Certificación del Fondo de Cesantías donde están depositadas con fecha de expedición no mayor a 30 días y que contenga: Nombre y cédula del Titular con el valor destinado para vivienda y fecha de inmovilización.
8. Certificado de la Evaluación de la Capacidad de Crédito emitida por parte de la Entidad Financiera respectiva, con indicación del monto del préstamo al cual podrá acceder, con fecha de expedición no superior a 30 días.
9. Si tiene préstamo aprobado, certificación indicando el monto, con fecha de expedición no superior a 30 días.
10. Copia de la promesa de compraventa en el caso de que hayan efectuado aportes por concepto de cuota inicial de la vivienda a adquirir.
11. En caso haber sido beneficiario del subsidio y que hayan perdido su vivienda por imposibilidad de pago: Certificación de la entidad que recibió el inmueble como pago.

12. En caso de haber sido beneficiario del Subsidio y se haya disuelto la Sociedad Conyugal : Escritura de la Cancelación de la Sociedad.
13. Fotocopia del carné de COMFAMILIAR RISARALDA
14. En caso de separación, se debe adjuntar sentencia de esta separación.

### **Requisitos para acceder al subsidio**

#### **Requisitos para acceder al subsidio familiar de vivienda**

- Ser afiliado a una caja de compensación, no importa la antigüedad.
- Conformar un núcleo familiar que compartan el mismo espacio habitacional
- Núcleo familiar: cónyuges, uniones maritales de hecho, parentesco hasta en tercer grado de consanguinidad, hermanos, tíos.
- Tener ingresos familiares inferiores a 4 salarios mínimos mensuales
- No ser poseedor de vivienda en el caso de compra de vivienda nueva
- Ser propietario del lote o que el lote sea de la entidad promotora, para los casos de construcción en sitio propio.
- Propietario de vivienda con carencias básicas como pisos, techos, etc. en el caso de subsidio para de mejoramiento.

#### **Inhabilidades para postularse al subsidio familiar de vivienda de interés social**

- Si fue beneficiario de subsidio de vivienda familiar por parte del INURBE, CAJA AGRARIA, BANCO AGRARIO, FOREC, FOCAFE o CAJA DE COMPENSACION.
- Si fue beneficiario de una vivienda o un crédito por parte del INSTITUTO DE CREDITO TERRITORIAL.
- Quienes hubieren presentado información falsa en cualquiera de los procesos de acceso al subsidio.

- No poseer grupo familiar
- Tener vivienda en la actualidad
- Ingresos superiores a 4 SMMLV

### **Requisitos para la postulación**

- 10% del valor de la vivienda en una cuenta de ahorro programado en cualquier entidad financiera, o con el fondo nacional de ahorro o en cooperativas de ahorro y crédito.
- Inmovilizar la cuenta a partir de la postulación.
- Diligenciar el formulario que se entrega en COMFAMILIAR RISARALDA y radicarlo en el Departamento de Vivienda (Calle 22 Nª 4-40), en las fechas previamente señaladas.

### **Subsidio para construcción en sitio propio**

- El ahorro previo podrá estar conformado por el lote propiedad del hogar del postulante o entidad promotora del programa.
- El lote deberá estar libre de limitaciones, embargos. Salvo la hipoteca constituida a favor de la entidad que financiara su ejecución.
- Se estimará del valor de la vivienda un 10% para terreno bruto y un 20% en terreno urbanizado.



**1.3.2. CRONOGRAMA POSTULACION AL SUBSIDIO FAMILIAR DE  
VIVIENDA DE INTERES SOCIAL PARA AFILIADOS A LA CAJA DE  
COMPENSACION FAMILIAR DE RISARALDA**

**1° TRIMESTRE: PRIMERA POSTULACIÓN 2008**

Entrega, recibo y digitación de formularios: De 21 de Enero al 20 de Febrero

Asignación: 31 de Marzo

Acto protocolario de entrega: 11 de Abril

**2° TRIMESTRE: SEGUNDA POSTULACIÓN 2008**

Entrega, recibo y digitación de formularios: De 21 de Abril al 20 de Mayo

Asignación: 27 de Junio

Acto protocolario de entrega: 11 de Julio

**3° TRIMESTRE: TERCERA POSTULACIÓN 2008**

Entrega, recibo y digitación de formularios: De 21 de Julio al 20 de Agosto

Asignación: 30 de Septiembre

Acto protocolario de entrega: 10 de Octubre

**4° TRIMESTRE: CUARTA POSTULACIÓN 2008**

Entrega, recibo y digitación de formularios: 21 Octubre al 20 de Noviembre

Asignación: 15 de Diciembre.

Fuente:<http://www.comfamiliar.com/>

## **LÍNEA DE REDESCUENTO DE CRÉDITOS Y MICROCRÉDITOS INMOBILIARIOS DE FINDETER PARA LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR**

“Se entiende por redescuento toda operación en virtud de la cual Findeter entrega recursos a un establecimiento de crédito o a una entidad debidamente autorizada por la ley para intermediar, con el objeto de que financien operaciones de crédito individual o micro crédito inmobiliario a cambio de la cesión de garantías suficientes. Entre ellas están los establecimientos de crédito definidos en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, las cooperativas de ahorro y crédito, las cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito, Cajas de Compensación Familiar, Fondos de empleados y organizaciones no gubernamentales.”<sup>5</sup>

Los recursos de redescuento están destinados a los hogares de bajos ingresos para la financiación de las siguientes inversiones en vivienda de interés prioritario:

- Adquisición de vivienda de interés prioritario nueva y usada.
- Construcción en sitio propio.
- Mejoramiento de vivienda.

FINDETER ofrece a las Cajas de Compensación Familiar Cupos de Redescuento de Cartera Hipotecaria, para que éstas presten a sus afiliados créditos hipotecarios para Vivienda de Interés Social. Con esta alternativa se pretende llegar a los beneficiarios del subsidio familiar de vivienda para que tengan la posibilidad de acceder a esta línea de crédito, con el fin de agilizar la efectividad en la ejecución del subsidio

---

<sup>5</sup>[www.asocajas.org.co/2005/secciones/01\\_quienes\\_somos.asp](http://www.asocajas.org.co/2005/secciones/01_quienes_somos.asp)

Están autorizadas las siguientes Cajas de Compensación Familiar:

- COMFAMILIAR ATLÁNTICO
- COMFAMA
- COMFENALCO ANTIOQUIA
- COMFAMILIARES
- COMFANDI
- COMFENALCO VALLE
- COMFAMILIAR CARTAGO
- COMFAUNION PALMIRA
- CAFAM
- COLSUBSIDIO
- COMFAMILIAR HUILA

Para esta línea de redescuento se definieron dos tipos de productos: microcréditos y créditos hipotecarios cuyas condiciones son las siguientes:

**Tabla Nº 7. microcrédito**

<b>CONDICIONES</b>	<b>MICROCRÉDITO INMOBILIARIO</b>	<b>CRÉDITO INMOBILIARIO DE VIVIENDA INDIVIDUAL A LARGO PLAZO</b>	<b>CRÉDITOS DE VIVIENDA INDIVIDUAL A LARGO PLAZO PARA CCF, FONDOS DE EMPLEADOS Y ESTABLECIMIENTOS DE CRÉDITO</b>
PLAZO	59 MESES	120 MESES	144 MESES
MONEDA	PESOS	UVR	UVR
TASA DE INTERÉS	MÁXIMA LEGAL PERMITIDA PARA CRÉDITOS VIS. (Para los microcréditos en pesos con tasa variable se calculará la tasa de interés con base en la variación del IPC -que se asimilará a la variación de la UVR-).	MÁXIMA LEGAL PERMITIDA PARA CRÉDITOS VIS.	

SISTEMA DE AMORTIZACIÓN	CUOTA FIJA (TASA DE INTERÉS FIJA)ABONO CONSTANTE A CAPITAL (TASA DE INTERÉS VARIABLE)	ABONO CONSTANTE A CAPITAL	CUOTA DECRECIENTE MENSUALMENTE EN UVR CÍCLICA POR PERÍODOS ANUALES.
No se impondrán restricciones o sanciones por prepagos totales o parciales.			
El valor del crédito no puede superar el 80% del valor del inmueble.			

### **1.3.3. LA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL Y LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR**

Las Cajas de Compensación Familiar han dado gran prioridad al servicio de la Vivienda de Interés Social, en donde se unen esfuerzos para ofrecer a los trabajadores con ingresos hasta de cuatro (4) salarios mínimos mensuales la posibilidad de adquirir vivienda propia.

El objetivo fundamental de los programas de vivienda en las Cajas de Compensación Familiar está relacionado con la adquisición, construcción o mejoramiento a los afiliados y sus familias. En este sentido las modalidades de trabajo se centran en el otorgamiento de subsidios, construcción, crédito para la adquisición o mejoramiento y asesoría técnica.

**Desde el año de 1973**, las Cajas de Compensación Familiar están autorizadas para realizar planes de vivienda con el fin de construir y financiar planes de construcción y financiación.

**En el año 1990**, con la expedición de la **Ley 49 de 1990**, se estableció para las Cajas de Compensación Familiar, la creación del Fondo Obligatorio de Vivienda de Interés Social –FOVIS-, el cual debe ser constituido obligatoriamente o voluntariamente, de acuerdo con el cociente de recaudos de las Cajas y aplicar las normas y procedimientos del subsidio para trabajadores con ingresos de hasta cuatro (4) salarios mínimos.

**De acuerdo con la Ley 3ª de 1991**, se estableció el aporte en dinero para el subsidio de vivienda, factor que ha sido fundamental para contribuir a la efectiva consecución de una vivienda propia por parte de afiliados.

Estos Fondos fueron constituidos con el 12 ó el 20% de sus recaudos por aportes para destinarlos a dar subsidio de vivienda, teniendo en cuenta las prioridades establecidas por el artículo 68 de la Ley 49 de 1990. Es decir, que si en cada vigencia anual, la Caja no alcanza a ejecutar el presupuesto del FOVIS en la asignación de subsidios, estos recursos sobrantes, serán distribuidos entre las demás Cajas del país.

Se puede decir, que desde que se constituyó el FOVIS hasta el año 1999, estos fondos se concentraron en Bogotá y Valle. Históricamente, 13 Cajas de Compensación Familiar fueron obligadas a constituir dicho Fondo.

A su turno, la **Ley 633 de 2000**, dispuso que las Cajas de Compensación Familiar constituyeran FOVIS de acuerdo con su cociente particular en los porcentajes del 26%, 25%, 17%, 10% y 5%, con lo cual se pasó de 13 cajas obligadas a constituir FOVIS, concentradas en dos departamentos, a un total de 49 cajas y con una cobertura regional en 25 departamentos y una atención en 531 municipios.

Sin embargo, dentro de la Ley 633 de 2000, se estableció que la diferencia entre los porcentajes establecidos en la Ley 49 de 1990 y los que se originaran de ésta norma, se distribuirían hasta en un 50% de la diferencia para vivienda y lo demás, entre el subsidio de vivienda y recursos para la Atención de Niñez y Jornada Escolar Complementaria.

En este orden de ideas, y de acuerdo con lo presupuestado por todo el sistema de subsidio familiar para los diferentes programas de vivienda, los cuales, en el año 2000, pasaron de 90.000 millones de pesos a un presupuesto de 140 millones de pesos anuales.

Con la expedición de la **Ley 789 de 2002**, se dispuso mantener los mismos porcentajes de recaudo para constituir el FOVIS en cada vigencia anual, sin embargo, estos fondos se vieron disminuidos notoriamente debido a que la diferencia de recursos adicionales con respecto a la ley 49 de 1990 se debían distribuir teniendo en cuenta un nuevo componente correspondiente al subsidio para desempleo.

#### **1.3.4 PROGRAMAS SOCIALES DE LAS CAJAS DE VIVIENDA**

Es importante resaltar que la vivienda constituye un factor determinante que posibilita la reducción de la pobreza y la miseria, la reactivación de la economía, la generación de empleo y por ende el mejoramiento del nivel de vida de la población.

El comportamiento histórico muestra que durante el año 2007, se asignó el 59% para hogares con ingresos hasta 2 smlmv y el 41% entre 2 y 4 smlmv. En el año 2006, el 54% de lo asignado correspondió para hogares hasta 2 smlmv.

En Comfamiliar Risaralda las cifras de los subsidios entregados muestran que el 60% de los subsidios vencidos o renunciados corresponden a hogares con ingresos hasta 2 smlmv valor del subsidio familiar de vivienda urbano (sfv) 2008, lo que demuestra que parte de la población de más bajos recursos queda descubierta e imposibilitada para acceder a una vivienda digna.

**Tabla No 8. Programas Sociales de las Cajas Vivienda**

CCF				FONVIVIENDA		VALOR SUBSIDIO	
INGRESOS (SMLMV)				PUNTAJE SISBEN			
MAYOR DE	HASTA	MAYOR DE	HASTA	MAYOR DE	HASTA	SMLMV	AÑO 2008
0,00	1,00	\$ 0	\$ 461.500	0,00	10,88	22	\$ 10.153.000
1,00	1,50	\$ 461.500	\$ 692.250	10,88	14,81	21,50	\$ 9.922.250
1,50	2,00	\$ 692.250	\$ 923.000	14,81	18,75	21	\$ 9.691.500
2,00	2,25	\$ 923.000	\$ 1.038.375	18,75	20,72	19	\$ 8.768.500
2,25	2,50	\$ 1.038.375	\$ 1.153.750	20,72	22,69	17	\$ 7.845.500
2,50	2,75	\$ 1.153.750	\$ 1.269.125	22,69	24,66	15	\$ 6.922.500
2,75	3,00	\$ 1.269.125	\$ 1.384.500	24,66	26,63	13	\$ 5.999.500
3,00	3,50	\$ 1.384.500	\$ 1.615.250	26,63	30,56	9	\$ 4.153.500
3,50	4,00	\$ 1.615.250	\$ 1.846.000	30,56	34,50	4	\$ 1.846.000
<b>Subsidio Mejoramiento de Vivienda hasta 11,5 SMLMV:</b>							\$ 5.307.250

Elaboró: ASOCAJAS



**Grafica No 2**

**TABLA No 9**

### SUBSIDIOS ASIGNADOS 1991-2007

AÑOS	INURBE/FONVIVIENDA		BANCO AGRARIO		C.C.F.		C.P.V.M.		TOTAL		Promedio Subsidio (\$)
	Subsidios	Mill. (\$)	Subsidios	Mill. (\$)	Subsidios	Mill. (\$)	Subsidios	Mill. (\$)	Subsidios	Mill. (\$)	
1.991	17.402	70.509	-	-	9.128	17.840	1.949	33.152	28.479	121.501	4.266.337
1.992	40.313	48.026	20.165	22.363	10.028	34.315	3.028	58.516	73.534	163.220	2.219.653
1.993	57.490	89.002	38.912	43.762	22.066	18.966	2.547	44.060	121.015	195.790	1.617.899
1.994	65.760	155.691	81.206	68.885	14.381	42.447	4.338	59.916	165.685	326.939	1.973.256
1.995	71.380	136.691	40.888	52.028	33.227	60.082	4.097	23.826	149.592	272.627	1.822.470
1.996	49.390	89.168	50.441	62.057	31.922	87.165	4.058	22.421	135.811	260.811	1.920.397
1.997	57.479	118.974	25.201	54.353	39.694	141.751	3.120	20.923	125.494	336.001	2.677.427
1.998	19.966	44.828	12.369	31.612	28.847	121.631	6.046	46.100	67.228	244.171	3.631.984
1.999	21.369	120.853	3.085	8.414	20.374	98.908	5.150	45.578	49.978	273.753	5.477.470
2.000	22.226	127.692	12.345	46.646	20.069	119.750	3.535	36.388	58.175	330.476	5.680.722
2.001	32.139	208.760	12.582	51.697	32.139	208.760	3.677	41.877	80.537	511.094	6.346.077
2.002	15.012	108.907	9.650	40.227	32.178	233.760	3.638	45.078	60.478	427.972	7.076.491
2.003	20.441	141.570	9.370	39.172	24.840	163.126	4.534	60.667	59.185	404.535	6.835.088
2.004	36.763	256.079	14.979	72.940	32.696	181.541	4.793	70.562	89.231	581.122	6.512.561
2.005	46.871	206.799	12.954	66.051	39.427	266.126	7.166	112.860	106.418	651.836	6.125.242
2.006	38.538	298.689	12.882	75.771	48.796	341.774	6.101	104.439	106.317	820.673	7.719.114
2.007	14.138	108.299	9.506	57.749	18.298	130.704	2.897	50.873	44.839	347.625	7.752.738
TOTAL	626.677	2.330.537	366.535	793.727	458.110	2.268.646	70.674	877.236	1.521.996	6.270.146	4.119.686

Elaboró: ASOCAJAS



### **1.3.5 PROGRAMAS SOCIALES DE LAS CAJAS ACTIVIDAD FINANCIERA ESPECIAL**

La nueva Ley N° 920 de 2004 que autoriza a las Cajas de Compensación Familiar a crear Secciones de Ahorro y Crédito,

#### **PERMITE:**

- Que los trabajadores beneficiarios de las Cajas de Compensación Familiar con ingresos inferiores a tres salarios mínimos, que hoy son el 83%, dispongan de recursos de crédito para atender la educación de sus hijos, la capacitación para el mejoramiento de sus condiciones laborales, atender sus necesidades de salud NO-POSS, la adquisición de bienes productivos, la compra de su propia vivienda y procurarse una necesaria recreación para él y su familia.
- La posibilidad de ofrecer y dar crédito a trabajadores que actualmente, en una considerable mayoría, recurren a sistemas informales de crédito, soportando inmensos costos que comprometen la estabilidad económica del hogar.
- Que los trabajadores de bajos ingresos con el esfuerzo del ahorro obtengan subsidios para vivienda y el crédito complementario sin el penoso vía crucis que hoy padecen.
- La constitución de un Patrimonio Autónomo que proteja los ahorros de los trabajadores del riesgo financiero de la Caja y a la Caja del riesgo de la operación de intermediación financiera.
- Contar para la seguridad del ahorro de los trabajadores con un Fondo de Garantías para el seguro de los depósitos y un Fondo de Liquidez para atender de manera oportuna la devolución de los ahorros.

- Una inversión suficiente de la Caja para garantizar la operación de la Sección de Ahorro y Crédito, equivalente al aporte que se realiza para la constitución de una Cooperativa Financiera. Incluye la posibilidad de destinar hasta un 50% de dicha suma para aquellas Cajas de menores recursos, previa autorización de la Superintendencia Bancaria.
- Que las secciones de Ahorro y Crédito de las Cajas de Compensación Familiar, solo capten recursos mediante la modalidad de Ahorro Programado, Ahorro Contractual y Depósitos a Término.
- La celebración de Alianzas Estratégicas entre las Cajas de Compensación Familiar para atender el mayor número posible de trabajadores en las diferentes regiones del país.
- La inclusión social de los trabajadores de más bajos ingresos con el acceso a oportunidades formales de crédito.
- Impedir que las Cajas de Compensación Familiar obliguen a los trabajadores a ahorrar en la misma institución, obligarlos a ahorrar la cuota monetaria, realizar inversiones de capital con los recursos captados, condicionar la aprobación y desembolso del crédito a la adquisición en sus propios proyectos; entre otras.
- La inspección, vigilancia y control de las secciones de Ahorro y Crédito de las Cajas de Compensación Familiar por parte del Estado a través de la Superintendencia Bancaria. Igualmente se aplicarán a dichas secciones las normas del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero.
- Que las Cajas durante el año 2005 otorguen más de 45.000 subsidios de vivienda de interés social, incrementando en un 30% los subsidios adjudicados durante el año 2004.

- Que los responsables de la operación de las secciones de ahorro y crédito, sean profesionales con dedicación exclusiva y con cualidades e idoneidad verificadas por la Superintendencia Bancaria, quien además autorizará su posesión.
- Que de los créditos que otorguen las Cajas de Compensación Familiar se dediquen prioritariamente a la adquisición de vivienda de interés social y en menor porcentaje a créditos de libre inversión (salud, educación, recreación, emprendimiento, etc.).
- Que los rendimientos económicos de las secciones de ahorro y crédito de las Cajas de Compensación Familiar se dediquen a incrementar el número de subsidios para vivienda de interés social tipo I y II que estas instituciones destinan a los trabajadores beneficiarios.

**Grafica No 3**

**Sistema Nacional de Vivienda de Interés Social**



**Fuente:** Modelos de cooperativismo de Vivienda.

#### **1.4. COOPERATIVAS DE VIVIENDA**

Las Cooperativas son empresas económicas de interés social y de administración democrática, por lo tanto tiene las siguientes características:

- Cuenta o tiene recursos materiales y humanos para su funcionamiento, sus propietarios son los socios, quienes aportan los recursos materiales tales como:

- La tierra

- Las herramientas

- Dinero

- Fuerza de trabajo.

- Con los aportes recibidos la Cooperativa realiza actividades que van a beneficiar a los socios y a sus familias y a su comunidad.

- La propiedad sobre la empresa es colectiva.

- El mínimo de personas que puede conformar una Cooperativa es de 20, salvo en el caso de una Cooperativa de Producción Agrícola en la cual el mínimo de personas que la conforman es de 10.

- Proporciona a los afiliados bienes y servicios a menor costo.

- Todos los socios tienen iguales derechos y obligaciones.

### **1.4.1 CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA**

Se entiende como créditos de vivienda las operaciones activas de crédito otorgadas a personas naturales, asociados de a la cooperativa, destinados a la adquisición de vivienda (casa o apartamento) nueva o usada, compra de lote, o a la construcción de vivienda individual, independientemente de la cuantía se requiere amparar con garantía hipotecaria:

Requisitos Particulares: Tener como mínimo tres (3) meses de afiliación continua.

Cupo: Depende de la liquidez de los fondos de cada cooperativa oscila entre 3 y 6 veces por El valor de los aportes.

Plazo: Se define dependiendo de factores como la antigüedad del asociado y monto solicitado ya que el valor de las cuotas no puede ser sobrepasar el 50% de endeudamiento.

Por ejemplo:

- a) Hasta diez (10) S.M.L.V. 24 meses
- b) Hasta treinta (30) S.M.L.V. 36 meses
- c) Hasta cincuenta (50) S.M.L.V. 48 meses
- d) Más de cincuenta (50) S.M.L.V. 60 meses

Garantía: Hipoteca en primer grado, que el asociado debe constituir sobre el inmueble a favor de la cooperativa.

Otros requisitos particulares: Anexo a la solicitud de crédito para compra de vivienda nueva o usada o construcción, deberá anexar los siguientes documentos:

- Promesa de compraventa del respectivo inmueble.
- Certificado de libertad y tradición con fecha de expedición no superior a 30 días (para todos los casos).
- Avalúo comercial del inmueble a adquirir, solicitado a entidad o persona calificada y autorizada (el costo será asumido por el asociado).
- Paz y salvo del impuesto predial.
- Presupuesto de construcción (si es para construcción).
- Licencia de construcción (si es para construcción).

Todos los gastos de notaria y registro para la constitución y cancelación de la hipoteca serán a cargo del asociado.

## **1.5. CAJAS DE VIVIENDA**

### **1.5.1. CAJA PROMOTORA DE VIVIENDA MILITAR (CPVM)**

La Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía, es una Empresa Industrial y Comercial del Estado de carácter financiero del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito, de naturaleza especial, dotada de personería jurídica autonomía administrativa y capital independiente, vinculada al Ministerio de Defensa Nacional y vigilada por la Superintendencia Financiera.

El requisito para acceder a estos créditos hipotecarios es ser un servidor de las fuerzas armadas o policía nacional.

En cuanto a crédito hipotecario se refiere la Ley 973 del 21 de Julio de 2005 le concedió la facultad crediticia a la Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía. Sin embargo, la Junta directiva consideró necesario realizar una consultoría financiera antes de estructurar este sistema. Esta consultoría se encuentra en proceso de contratación y los resultados deben ser entregados próximamente.

A partir de febrero del 2008 la Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía, cambió el sistema de amortización para los créditos de vivienda otorgados hasta 1994 a raíz de los cambios en la naturaleza jurídica de la Entidad, en donde se le otorgó carácter financiero como establecimiento de crédito de naturaleza especial vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia.

**Cómo opera:**

Inicialmente se pactó que la cuota de la obligación se incrementaría anualmente, según el porcentaje elegido por el mismo beneficiario. Este sistema se modificó por el de cuota constante en pesos, en el cual el beneficiario cancelará una cuota fija hasta finalizar el saldo de capital del crédito, con lo cual cubrirá seguros, intereses y capital.

**Condiciones:**

En la actualidad la comisión Séptima del Senado aprobó en primer debate el proyecto de Ley 295 del 2008, que impulsa mecanismos para beneficiar a miembros de las FF.MM., Policía y personal del Ministerio de Defensa.

El proyecto -que modifica el decreto Ley 353 de 1994 y la Ley 973 del 2005, entre otras disposiciones- propone que a los 8 años el afiliado tenga la opción de disponer de sus cesantías, ahorros e intereses, y destinarlos como parte de pago de la compra de vivienda sin perder su calidad de afiliado, su antigüedad ni el acceso al subsidio, manteniendo la obligación del aporte mensual obligatorio.

Actualmente, los afiliados a la Caja deben cumplir con 168 cuotas de aportes (14 años), para retirar los recursos que tienen en su cuenta individual y recibir el subsidio por parte del estado, para adquirir su vivienda.

El proyecto sugiere que, precisamente, al cumplir los 14 años el afiliado pueda aplicar a su subsidio para pagar la hipoteca o el saneamiento de crédito.

Uno de los aspectos más relevantes del Proyecto de Ley 295, es que las parejas de afiliados podrán acumular los aportes que tengan por separado, hasta completar las 168 cuotas obligatorias y acceder a un subsidio por núcleo familiar.

Igualmente, se pretende otorgar una única solución de vivienda a los beneficiarios de afiliados fallecidos, la afiliación voluntaria de soldados e infantes de marina profesionales y voluntarios, pensionados por invalidez con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley 973 del 2005.



### **1.5.2. EMPRESA ANTIOQUIA VIVA**

La Empresa de Vivienda de Antioquia VIVA, es la Empresa Industrial y Comercial del Departamento, encargada de fomentar una política integral de vivienda popular en Antioquia.

VIVA, gestiona y une aportes de la Nación, los municipios, entidades departamentales, no gubernamentales y privadas, así como de la comunidad para la ejecución de proyectos masivos de construcción y mejoramiento de vivienda, aportando recursos financieros, técnicos y sociales.

Dado que la Empresa de Vivienda de Antioquia -VIVA- no tenía ni la experiencia, ni los recursos para operar un sistema de crédito, se buscaron las entidades que tuvieran experiencia en la colocación de créditos productivos en los estratos bajos, dado que conocen los clientes a los cuales se dirigirían los créditos de la Empresa. El uso de un operador privado para la administración de la cartera, también permite evitar la cultura del no pago al sector público.

VIVA creó el Fondo Rotatorio de Crédito con el cual apoya a familias de bajos recursos facilitándoles el acceso a un crédito para vivienda, tanto a quienes pertenecen al sector formal como al informal de la economía, que no suelen ser sujetos de crédito por el sistema financiero tradicional. Cabe destacar que el Fondo de Crédito para Vivienda de Interés Social -VIVA-, se inició en el año 2003 y en octubre de 2005, recibió un reconocimiento por parte de la Presidencia de la República, a través del Departamento de la Función Pública, como una experiencia exitosa en el país. Se destaca en el Fondo Rotatorio de Crédito de -VIVA-, el oportuno pago de las familias en quienes la Empresa deposita su confianza, ya que la cartera vencida a la fecha sólo representa el 1.1 % del total de los créditos desembolsados.

### **1.5.2.1 VENTAJAS**

1. Modelo diseñado para atender a familias con ingresos menores a 4 salarios mínimos.
2. La capacidad de pago de las familias está definida por el valor del arrendamiento que ha venido pagando.
3. El plazo máximo del crédito es de 180 meses, 15 años.
4. Las tasas de interés son fijas del 1.17% mensual, 14 % nominal anual.

### **1.5.2.2. REQUISITOS**

1. Pertenecer a nivel 1 o 2 del SISBEN.
2. El ingreso familiar debe ser menor a 4 salarios mínimos (\$ 1.846.000).
3. No estar reportado en Centrales de Riesgo.
4. Demostrar capacidad de pago.
5. El proyecto donde esté ubicada la vivienda, debe tener concepto favorable de la Empresa de Vivienda de Antioquia -VIVA-, por tanto debe presentar licencia de construcción de la vivienda, del urbanismo y permiso de venta.
6. Debe constituir hipoteca de primer grado a favor de -VIVA-.
7. Presentar acta de recibo a satisfacción de la vivienda.

Los estudios de crédito se realizan a través de Microempresas de Antioquia, entidad que está ubicada en el Edificio Bancoquia Cra 49 No 53 - 19 401 Medellín. Teléfono 5767100.

Los estudios de crédito y la administración de la cartera se realizan a través de entidades financieras, en especial Microempresas de Antioquia. El valor del estudio tiene un costo de \$60.000

EL ESTUDIO DE CRÉDITO NO ES REEMBOLSABLE. Este es un costo fijo que el sector financiero tiene estipulado por los gastos en que incurre por el análisis de un crédito.

#### DOCUMENTOS QUE DEBE ANEXAR A LA SOLICITUD

- 2 Fotocopias de la cedula ampliada del solicitante.
- Fotocopia ampliada de cedula del cónyuge o compañera.
- Fotocopia cedula de beneficiarios del subsidio mayores de edad.
- Carta laboral (Tipo de contrato, fecha de ingreso, sueldo y retenciones) de todos los integrantes del hogar que trabajen.
- Ultima colilla de pago - para empleados
- Certificado de cuota inicial o ahorro programado expedida por el constructor.
- Copia de contrato de compraventa.
- Copia de carta de asignación del subsidio.

#### 1.5.2.3. PROYECTOS DE COFINANCIACIÓN

- **VIVIENDA NUEVA:** Cuya área construida no puede ser inferior a 34.00 mts<sup>2</sup> emplazada en un lote de área mínima de 54.00 mts<sup>2</sup> y cuya estructura financiera esta soportada en los aportes de la Empresa de Vivienda de Antioquia VIVA, (Hasta \$1.500.000), el Municipio y la Comunidad. Se advierte que para la financiación de esta vivienda, pueden contemplarse los aportes del Gobierno Nacional (Fonvivienda y/o Banco Agrario) y Cajas de Compensación

- **VIVIENDA NUEVA ESPECIAL:** Cuya área construida no puede ser inferior a 34.00 mts2 emplazada en un lote de área mínima de 54.00 mts2 y cuya estructura financiera esta soportada en los aportes de la Empresa de Vivienda de Antioquia VIVA, (hasta \$5.000.000), el Municipio y la Comunidad. Cabe advertir que para la financiación de esta vivienda no se cuenta con los subsidios del Gobierno Nacional (Fonvivienda y/o Banco Agrario) y Cajas de Compensación.
  
- **PROYECTOS DE REUBICACIÓN DE VIVIENDA:** Apoyo a las familias que habitan en zonas de alto riesgo o que han sido víctimas de situación de desastre. Estos proyectos de vivienda, además de cumplir con las especificaciones de una vivienda nueva, precisan del certificado que justifique la causa de la reubicación. En este caso el aporte de la Empresa de Vivienda de Antioquia **VIVA**, es hasta \$ 3.000.000.
  
- **PROYECTOS ESPECIALES PARA POBLACIÓN DESPLAZADA:** VIVA otorga subsidios complementarios a familias en situación de desplazamiento que obtuvieron recursos de la nación, para acceder a viviendas nuevas o usadas

## **1.6. MI CASA CON REMESAS**

Es un proyecto de cooperación auspiciado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) ejecutado por la Caja de Compensación Familiar de Antioquia, Comfama, en asocio con Cafam, Comfenalco Valle, Confamiliares de Manizales, Comfenalco Quindío, Comfamiliar Risaralda, Comfamiliar Atlántico, Asocajas y Bancolombia para dar una amplia cobertura en el país.

Este proyecto busca que los colombianos residentes en el exterior puedan adquirir vivienda de bajos ingresos en Colombia para sus familias afiliadas al Sistema de Compensación Familiar, utilizando las remesas como medio de pago.

Mi casa con remesas busca reducir los obstáculos con los que tropieza quien desee comprar una vivienda desde el exterior para su familia en Colombia:

- Localizar oferta confiable y acorde con las necesidades de la familia transnacional.
- Como asegurarse de la calidad del producto y del oferente.
- Tener un interlocutor que colabore en la simplificación del proceso desde la decisión de compra hasta la entrega de la vivienda.
- Mejorar o facilitar la negociación.
- Reducir la tramitología en los procesos de compraventa: quién firma la compraventa y la escritura, dónde la firma y cómo pagar.
- Tener una oferta atractiva y confiable de crédito, subsidio y financiación.
- Mejorar la oferta de productos financieros y no financieros como seguros de deuda, bajas tasas de interés y cuantías más bajas de cuota inicial.
- Ampliar el acceso a los beneficios de las Cajas de Compensación Familiar en subsidio, asesoría técnica y crédito para vivienda.

## Ventajas

El acceso a vivienda mediante Mi casa con remesas es ventajoso para los colombianos residentes en el exterior, porque el Gobierno ha depositado en las Cajas de Compensación Familiar la administración de servicios de crédito, subsidio y de recursos para la construcción de viviendas para sus afiliados.

Con el asocio de estas seis cajas de compensación, se ha logrado una cobertura amplia de las regiones a las que se destinan el mayor número de remesas y de donde proceden el mayor número de inmigrantes (69% según Fedesarrollo):

- Comfama en Antioquia.
- Cafam en Cundinamarca.
- Comfenalco Valle en el Valle del Cauca.
- Confamiliares de Manizales, Comfenalco Quindío y Comfamiliar Risaralda en el Eje Cafetero.
- Comfamiliar Atlántico en Atlántico.

El respaldo con las operaciones y productos financieros y no financieros de Bancolombia, uno de los bancos más grandes del país, también ofrece una ventaja a quienes deseen adquirir vivienda. Será esta entidad la encargada de encauzar el movimiento de divisas enviadas desde el exterior para la compra de vivienda y de otorgar los créditos hipotecarios.

El mecanismo de financiación de vivienda para mi casa con remesas es administrado por Bancolombia direccionando los recursos provenientes de las remesas hacia el pago de la cuota inicial y de las cuotas mensuales que genere la adquisición del inmueble con las mismas características descritas en los sistemas de financiación tradicionales de la banca hipotecaria.

## 1.7. MARCO JURIDICO DE LA VIVIENDA Y DEL CONSORCIO EN COLOMBIA.

**TABLA Nº 10**

Título	Descripción del Documento	Fecha	Sección
Resolución 8 del 18 de agosto de 2006	Por la cual se señala la tasa máxima de interés remuneratorio de los créditos destinados a la financiación de vivienda individual a largo plazo, de proyectos de construcción de vivienda, y de vivienda de interés social, así como de los contratos y operaciones de leasing habitacional destinados a vivienda familiar	18/Ago/2006	Normatividad
Decreto 2440 del 15 de julio de 2005	Por el cual se reglamentan parcialmente las Leyes 546 de 1999 y 788 de 2002 y se establece el tratamiento tributario de los incentivos para la financiación de vivienda de interés social subsidiable	15/Jul/2005	Normatividad
Ley 964 del 8 de julio de 2005	Ver artículo 81: Beneficio tributario para los rendimientos de títulos de ahorro a largo plazo para la financiación de vivienda	08/Jul/2005	Normatividad
Decreto 2204 del 28 de junio de 2005	Por el cual se reglamenta el artículo 19 de la ley 546 de 1999	28/Jun/2005	Normatividad
Resolución Externa 3 del 20 de mayo de 2005	Por la cual se señala la tasa máxima de interés remuneratorio de los créditos destinados a la financiación de vivienda individual a largo plazo, de proyectos de construcción de vivienda, y de vivienda de interés social, así como de los contratos y operaciones de leasing habitacional destinados a vivienda familiar.	20/May/2005	Normatividad
Decreto 1526 del 16 de mayo de 2005	Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 975 de 2004. Ver Artículo 1°: Modificación del artículo 8° del Decreto 975 de 2004 (Valor del subsidio)	16/May/2005	Normatividad
Resolución 220 del 18 de febrero del 2005	Por la cual se definen los procedimientos y mecanismos de selección de los planes de vivienda y asignación de subsidios a los que se refiere el numeral 3 del artículo 1° y el artículo 3° del Decreto	18/Feb/2005	Normatividad

	3745 de 2004		
Resolución 008 del 31 de enero de 2005	Por la cual se determinan los procedimientos y requisitos para el pago del Subsidio Familiar de Vivienda asignado en la modalidad de arrendamiento	31/Ene/2005	Normatividad
Ley 920 del 23 de diciembre de 2004	Por medio de la cual se autoriza a las Cajas de Compensación Familiar a adelantar actividad financiera	23/Dic/2004	Normatividad
Decreto 4348 del 21 de diciembre de 2004	Por el cual se establece el monto a deducir por intereses sobre préstamos de vivienda y contratos de leasing habitacional para efectos de la deducción a que se refiere el artículo 119 del Estatuto Tributario	21/Dic/2004	Normatividad

<b>Título</b>	<b>Descripción del Documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Sección</b>
Ley 3745 del 11 de noviembre de 2004	Por el cual se establecen los criterios especiales a los que se sujetará el otorgamiento de Subsidios Familiares de Vivienda de Interés Social con cargo a recursos de la Bolsa Única Nacional y se modifica el literal f) del artículo 2º del Decreto 3111 de 2004	11/Nov/2004	Normatividad
Decreto 3456 del 21 de octubre de 2004	Adiciona un párrafo al artículo 8º del Decreto 066 de 2003 que reglamenta la cobertura de inflación a los créditos de vivienda a largo plazo	21/Oct/2004	Normatividad
Circular 38 del 20 de septiembre de 2004	La Superintendencia Bancaria reglamenta los sistemas de amortización para leasing habitacional	20/Sep/2004	Normatividad
Decreto 2060 del 24 de junio de 2004	Por el cual se establecen normas mínimas para vivienda de interés social urbana	24/Jun/2004	Normatividad
Decreto 2000 del 18 de junio de 2004	Por medio del cual se reglamentan las provisiones de los establecimientos de crédito originadores de cartera hipotecaria, sujetos a la inspección y vigilancia de la Superintendencia Bancaria, las que se	18/Jun/2004	Normatividad



	<p>constituyan sobre títulos representativos de cartera hipotecaria calificada como de dudoso o difícil cobro por la Superintendencia Bancaria en las categorías C, D y E, que adquieran en desarrollo de procesos de titularización, siempre que el pago de dichos títulos se encuentre subordinado a la existencia de remanentes en las universalidades a partir de las cuales se emiten, y que la provisión corresponda a aquella parte de la cartera respecto de la cual previamente a la creación de la universalidad no se ha solicitado deducción fiscal y hasta el monto equivalente a la provisión que se constituiría sobre la cartera hipotecaria de dudoso o difícil cobro antes mencionada y sobre los bienes recibidos en pago que de ella se deriven, si estos se mantuvieran en cabeza del respectivo establecimiento de crédito</p>		
Decreto 1789 del 3 de junio de 2004	<p>Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 41 de la Ley 820 de 2003 y se establecen disposiciones en relación con las sociedades especializadas en arrendamiento.</p>	03/Jun/2004	Normatividad
Decreto 1788 del 3 de junio de 2004	<p>Por el cual se reglamentan parcialmente las disposiciones referentes a la participación en plusvalía de que trata la Ley 388 de 1997</p>	03/Jun/2004	Normatividad
Decreto 1787 del 3 de junio de 2004	<p>por medio del cual se reglamentan las operaciones de leasing habitacional previstas en el artículo 1 de la Ley 795 de 2003. Deroga el Decreto 777 de 2003 salvo los artículos 10 y 11 que continúan vigentes</p>	03/Jun/2004	Normatividad
Decreto 1762 del 2 de junio de 2004	<p>Por el cual se reglamenta la Ley 861 de 2003 relativa al único bien inmueble urbano o rural perteneciente a la mujer cabeza de familia</p>	02/Jun/2004	Normatividad

Documento CONPES 3287 del 17 de mayo de 2004	Documento que somete a consideración del CONPES un conjunto de medidas orientadas a implementar el Programa de Subsidio Familiar de Vivienda en Especie, utilizando lotes de la Nación en el contexto de la Ley 708 de 2001	17/May/2004	Normatividad
--	---	-------------	--------------

<b>Título</b>	<b>Descripción del Documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Sección</b>
Concepto Tributario 022221 del 19 de abril de 2004	La DIAN resuelve el siguiente Problema Jurídico: ¿Hasta cuándo opera la excepción a la limitación de los costos y gastos relativos a los rendimientos financieros provenientes de títulos emitidos en procesos de titularización de cartera hipotecaria y bonos hipotecarios, así como de las rentas provenientes de las nuevas operaciones destinadas a la financiación de vivienda de interés social subsidiable de que tratan, respectivamente, los artículos 16 y 56 de la Ley 546 de 1999?	19/Abr/2004	Normatividad
Decreto 1013 del 1º de abril de 2004	Por el cual se fijan fechas de expedición de Títulos de Tesorería TES Ley 546	01/Abr/2004	Normatividad
Decreto 975 del 31 de marzo de 2004	Por el cual se reglamentan parcialmente las Leyes 49 de 1990, 3 de 1991, 388 de 1997, 546 de 1999, 789 de 2002 y 812 de 2003 en relación con el Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social en dinero para áreas urbanas	31/Mar/2004	Normatividad
Acuerdos 2352 del 31 de marzo de 2004	Se efectúan ajustes en el Presupuesto de Funcionamiento de la Rama Judicial, con el fin de dar cumplimiento a la Sentencia T-1171 de 2003 de la Corte Constitucional	31/Mar/2004	Normatividad
Acuerdo 2316 del 25 de febrero de 2004	A partir del día 1º de marzo de 2004, y durante el término de un mes, cada uno de los juzgados civiles del Distrito Judicial de Bogotá, en aplicación del artículo 32 del Código de Procedimiento Civil, remitirá hasta un máximo de 5 despachos comisorios mensuales a las Inspecciones de Policía de Bogotá	25/Feb/2004	Normatividad

Documento CONPES 3269 del 16 de febrero de 2004	Este documento somete a consideración del CONPES un conjunto de medidas encaminadas a optimizar el programa de SFV y a dinamizar y ampliar la oferta de crédito de VIS	16/Feb/2004	Normatividad
Decreto 428 del 12 de febrero de 2004	Reglamenta parcialmente el artículo 850-1 del Estatuto Tributario (devolución del impuesto del IVA en los pagos con tarjetas de crédito y/o débito)	12/Feb/2004	Normatividad
Decreto 3808 del 30 de diciembre de 2003	Reglamenta el artículo 119 del Estatuto Tributario: monto a deducir por intereses sobre préstamos de vivienda y contratos de leasing habitacional para el año gravable 2003	30/Dic/2003	Normatividad
Ley 863 del 29 de diciembre de 2003	Por la cual se establecen normas tributarias, aduaneras, fiscales y de control para estimular el crecimiento económico y el saneamiento de las finanzas públicas	29/Dic/2003	Normatividad
Acuerdo 2255 del 17 de diciembre de 2003	Modifica el inciso 3° del párrafo del artículo 6° y el inciso 1° del párrafo del artículo 7° del Acuerdo 1772 y el Acuerdo 1775 de 2003, que regula el procedimiento para notificaciones personales y por aviso de que trata la ley 794 de 2003	17/Dic/2003	Normatividad

<b>Título</b>	<b>Descripción del Documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Sección</b>
Ley 820 del 10 de julio de 2003	Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones	10/Jul/2003	Normatividad
Ley 812 del 26 de junio de 2003	Por la cual se aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006: hacia un Estado comunitario	26/Jun/2003	Normatividad
Acuerdo 1887 del 26 de junio de 2003	Por medio del cual se establecen las tarifas de agencias en derecho	26/Jun/2003	Normatividad
Acuerdo 1852 del 4 de junio de 2003	Modifica los artículos 26, 28 y 37 del Acuerdo 1518 de 2002 y el artículo 1 del 1605 de 2002. Relacionado con los auxiliares de la justicia	04/Jun/2003	Normatividad

Documento CONPES 3223 del 28 de mayo de 2003	Este documento somete a consideración del CONPES la autorización para que la Nación contrate una operación de crédito externo con la Banca Multilateral hasta por US\$200 millones, o su equivalente en otras monedas, destinado a financiar parcialmente el Programa de Subsidio Familiar de Vivienda Urbana, así como apoyar el fortalecimiento y la consolidación de la nueva institucionalidad del sector habitacional del país.	28/May/2003	Normatividad
Decreto 779 del 28 de marzo de 2003	Establece el tratamiento tributario del leasing habitacional	28/Mar/2003	Normatividad
Decreto 777 del 28 de marzo de 2003	Reglamenta las operaciones de leasing habitacional. Derogado parcialmente por el Decreto 1787 del 3 de junio de 2004	28/Mar/2003	Normatividad
Decreto 066 del 15 de enero de 2003	Por medio del cual se reglamenta la cobertura de inflación a los créditos de vivienda a largo plazo. Adicionado por Decreto 3456 de 2004	15/Ene/2003	Normatividad
Ley 795 del 14 de enero de 2003	Por la cual se reforma el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero	14/Ene/2003	Normatividad
Ley 794 del 8 de enero de 2003	Por la cual se modifica el Código de Procedimiento Civil y se regula el proceso ejecutivo	08/Ene/2003	Normatividad

<b>Título</b>	<b>Descripción del Documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Sección</b>
Decreto 2488 del 5 de noviembre de 2002	Modifica el Decreto 2620/00 en lo referente a planes de vivienda y porcentajes de ponderación para la calificación de postulación al Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) y elegibilidad de proyectos	05/Nov/2002	Normatividad
Decreto 2480 del 5 de noviembre de 2002	Reglamenta el otorgamiento del Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) en dinero para áreas urbanas	05/Nov/2002	Normatividad
Documento	Bases de la política de vivienda 2002 -	30/Sep/2002	Normatividad

CONPES 3200 del 30 de septiembre de 2002	2006: ajustes al programa de subsidio familiar de vivienda e incentivos de oferta y demanda para créditos en UVR.		
Resolución 4 del 19 de julio de 2002	Por la cual se delega en el Jefe de la Sección de Estadística de la Subgerencia de Estudios Económicos el cálculo y certificación del valor en moneda legal de la UVR y de la variación periódica de dicho valor	19/Jul/2002	Normatividad
Documento CONPES 3178 del 15 de julio de 2002	Se evalúa del Programa de Subsidio Familiar de Vivienda de Interés Social ejecutado por el INURBE durante el periodo 1999 - 2002 y se someten a consideración del CONPES algunas recomendaciones para mejorar las etapas de postulación, asignación, pago, seguimiento y control del SFV.	15/Jul/2002	Normatividad
Circular 011 del 5 de marzo de 2002	Modifica el Capítulo II de la Circular Básica Contable y Financiera. En consecuencia, se sustituye el Capítulo II de la Circular Externa 100 de 1995, referente a la Gestión del Riesgo de Crédito	05/Mar/2002	Normatividad
Decreto 2677 del 13 de diciembre de 2001	Modifica el Decreto 2620/00 en cuanto al giro anticipado del Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) y redistribución de los recursos de SFV no asignados	13/Dic/2001	Normatividad
Decreto 2005 del 21 de septiembre de 2001	Reglamenta los beneficios tributarios para las Cuentas de Ahorro para el Fomento de la Construcción o AFC	21/Sep/2001	Normatividad
Decreto 1585 del 30 de julio de 2001	Modifica el Decreto 2620/00 respecto del monto del Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) de acuerdo con el tipo de solución de vivienda	30/Jul/2001	Normatividad
Documento	Este documento somete a consideración	13/Jun/2001	Normatividad

CONPES 3221 del 13 de junio de 2001	del CONPES, la autorización a la Nación para contratar un empréstito externo con la Banca Multilateral hasta por US \$100 millones, o su equivalente en otras monedas, destinados a financiar parcialmente el Programa de Subsidio Familiar de Vivienda Urbana, así como otras acciones encaminadas al fortalecimiento institucional del sector vivienda.		
---	---	--	--

<b>Título</b>	<b>Descripción del Documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Sección</b>
Decreto 712 del 24 de abril de 2001	Por el cual se modifica el decreto 2221 de 2000 y se establecen los plazos para la emisión de TES - Ley 546	24/Abr/2001	Normatividad
Circular Externa 002 del 11 de enero de 2001	Por medio de la cual se modifica la Circular Externa N° 085 de 2000 que contiene disposiciones aplicables a los créditos de vivienda: actualiza el régimen aplicable a los créditos de vivienda a largo plazo y desarrolla los preceptos establecidos en los artículos 20 y 21 de la ley 546 de 1999. En este sentido, la circular en mención desarrolla íntegramente el Capítulo Cuarto del Título Tercero de la Circular Básica Jurídica o Circular Externa 007 de 1996	11/Ene/2001	Normatividad
Circular Externa 085 del 29 de diciembre de 2000	Por medio de la cual se reemplaza el Capítulo Cuarto del Título Tercero de la Circular Básica Jurídica, con el propósito de unificar las instrucciones impartidas en desarrollo de la Ley 546 de 1999, actualizar el régimen aplicable a los créditos de vivienda a largo plazo y cumplir con las obligaciones previstas en los artículos 20 y 21 de esta Ley	29/Dic/2000	Normatividad

Resolución 20 del 22 de diciembre de 2000	Por la cual se señala la tasa máxima de interés remuneratoria de los créditos VIS	22/Dic/2000	Normatividad
Decreto 2620 del 18 de diciembre de 2000	Decreto base que reglamenta el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) y la Vivienda de Interés Social -VIS-. Derogado por el Decreto 975 de 2004	17/Dic/2000	Normatividad
Circular Externa 068 del 13 de septiembre de 2000	Por medio de la cual se imparten instrucciones relacionadas con la liquidación de los créditos de vivienda y la aplicación de los pagos	13/Sep/2000	Normatividad
Resolución 14 del 3 de septiembre de 2000	Por la cual se señala la tasa máxima de interés remuneratoria de los créditos de vivienda individual a largo plazo y de proyectos de construcción de vivienda	03/Sep/2000	Normatividad
Resolución 13 del 11 de agosto de 2000	Por la cual se expiden regulaciones en materia de la Unidad de Valor Real (UVR)	11/Ago/2000	Normatividad
Decreto 145 del 4 de febrero de 2000	Establece las condiciones de los créditos de vivienda individual a largo plazo	04/Feb/2000	Normatividad
Circular Externa 007 del 27 de enero de 2000	Por medio de la cual se precisan algunos aspectos en cuanto al régimen de transición previsto en el Capítulo VIII de la Ley 546 de 1999	27/Ene/2000	Normatividad

<b>Título</b>	<b>Descripción del Documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Sección</b>
Ley 222 del 20 de diciembre de 1995	Se expide el régimen de procesos concursales	20/Dic/1995	Normatividad
Ley 3 del 15 de enero de 1991	Por la cual se crea el Sistema Nacional de Vivienda de Interés Social, se establece el Subsidio Familiar de Vivienda (SFV), se reforma el Instituto de Crédito Territorial - ICT- y se dictan otras disposiciones	15/Ene/1991	Normatividad

**Fuente: Incavi**  
**Tabla No 9**



### LEY DE CONSORCIOS (Tabla 11.)

TIPO	FECHA	RESUMEN
Resolución No. 300-000528	Febrero 22 de 2005	Reglamenta el sistema de autofinanciamiento comercial en Colombia.
Resolución No. 11746	1988	Reglamenta el sistema de administración de los consorcios comerciales.
LEY 795 LEY 510	Enero 14 de 2003 1999	Establece las funciones de la Superintendencia de Sociedades sobre las sociedades administradoras de consorcios comerciales, en los mismos términos previstos para la Superintendencia Bancaria
ACUERDO		
Decreto 1941	1986	La captación de recursos del ahorro privado con destino a la formación de fondos en que participen grupos de personas interesadas en la adquisición de determinados bienes o servicios, mediante abonos anticipados, periódicos o excepcionales, de cuotas que comprendan el valor del bien o servicio ofrecido y los gastos de administración del fondo o gestiones del grupo correspondiente.
Decreto 1080	1996	
Decreto 3100	1997	
Decreto 1970	1979	
Decreto 1730	1991	
Decreto 663	1993	
Decreto 2211	2004	

Fuente: D.M.S. Ediciones Jurídicas.

## **2. BIENES Y SERVICIOS QUE ACTUALMENTE SE COMERCIALIZAN EN COLOMBIA BAJO LA FIGURA DE SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO COMERCIAL.**

En nuestro país el sistema del consorcio nace en la década de los 70's y Autofinanciera S.A. fue la primera Sociedad de Consorcios Comerciales creada en el país. Actualmente es la única que trabaja con planes de referencia con la gran mayoría de marcas y modelos de automóviles que se comercializan en el país.

El Consorcio es una modalidad de compra basada en la unión de personas que se integran en grupos cerrados y decrecientes, de compradores con el objeto de adquirir un bien para cada uno de ellos mediante el pago de aportes mensuales durante un plazo fijado.

Con las cuotas aportadas en cada grupo, se realiza la compra de los bienes meta objetivo los cuales se adjudican a los mismos integrantes de cada grupo, en asambleas mensuales, ciclo que se repite durante un plazo estipulado hasta que todos los suscriptores reciben su bien objetivo, a valor actualizado independientemente del momento en que reciban.

Por lo tanto el consorcio funciona como un contrato de causa asociativa, no es un contrato de crédito, no implica intermediación financiera ni captación de ahorro privado por lo tanto los planes funcionan sin intereses y sin cuota inicial como requisito para adquirir el bien o servicio pactado.

### **El Objetivo**

Ofrecer al usuario la posibilidad de adquirir bien o servicio propio a través de la modalidad del consorcio comercial. Integrar Grupos que conforman un fondo común de autofinanciamiento de bienes o servicios, administrados fiduciariamente.

## **Los Grupos**

Es un conjunto finito de un número de Suscriptores integrados al sistema de autofinanciamiento comercial por medio de un contrato de adhesión.

## **Ventajas**

El plan ofrece las cuotas más bajas del mercado para la adquisición de bienes o servicios. Son grupos pequeños, cerrados y decrecientes. Con el plan, usted podrá escoger el bien o servicio de su preferencia.

## **Las Cuotas**

Es el valor que se cancela mensualmente por el monto del bien o servicio estas serán reajustadas de acuerdo al precio del bien o servicio del mercado.

Todos los Bienes y servicios ofrecidos por los consorcios o empresas de financiamiento comercial se financian bajo las características generales del sistema de autofinanciamiento variando según el valor del bien, el plazo pactado. Actualmente en Colombia existen las siguientes líneas:

- ✓ Vehículo nuevo o usado, particular o público
- ✓ Motocicleta nueva o usada
- ✓ Electrodomésticos
- ✓ Viajes turísticos
- ✓ Cirugías estéticas

### 3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA POTENCIAL DISPONIBLE EN PEREIRA Y DOSQUEBRADAS PARA EL DESARROLLO DEL MODELO EN LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL POR EL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO.

La tenencia de vivienda según el departamento administrativo nacional de estadística DANE, referido a los municipios de Pereira y Dosquebradas arroja una información valiosa que favorece a todo modelo financiero nuevo cuyo propósito es crear una nueva empresa de comercialización de vivienda de interés social y prioritario en Estas. Se deja ver con estos datos una aproximación a la realidad de la demanda potencial de vivienda en Pereira y Dosquebradas y la viabilidad del proyecto.

<b>FAMILIAS QUE PAGAN ARRIENDO</b>				
	<b>CONDICION ECONOMICA</b>			
<b>MUNICIPIO</b>	<b>ESTRATO 1</b>	<b>ESTRATO 2</b>	<b>ESTRATO 3</b>	<b>TOTAL</b>
<b>PEREIRA</b>	17.889	14.833	8.759	41.481
<b>DOSQUEBRADAS</b>	7.020	6.113	2.972	16.105
<b>TOTAL</b>	24.909	20.946	11.731	57.586

Fuente: DANE.

**Tabla Nº 12**

### NIVEL DE INGRESOS FAMILIARES

MUNICIPIO	CONDICION ECONOMICA		
	ESTRATO 1	ESTRATO 2	ESTRATO 3
PEREIRA Y DOSQUEBRADAS	Desde 400.000 hasta 700.000	Desde 701.000 hasta 1.000.000	Desde 1.001.000 Hasta 1.500.000
<b>INGRESOS PROMEDIO</b>	550.000	850.500	1.250.500

Fuente: DANE.

**Tabla No 13**

### CÁNON DE ARRENDAMIENTO MENSUAL

MUNICIPIO	CONDICION ECONOMICA		
	ESTRATO 1	ESTRATO 2	ESTRATO 3
PEREIRA Y DOSQUEBRADAS	Desde 120.000 hasta 200.000	Desde 201.000 hasta 300.000	Desde 301.000 Hasta 420.000
<b>CÁNON PROMEDIO</b>	160.000	250.500	360.500

Fuente: DANE.

**Tabla No 14**

Los hogares a los cuales están destinados estos dos tipos de vivienda pertenecen a los estratos 1 y 2, cuyo ingreso promedio es de \$370.000 y \$500.000 pesos, respectivamente. Proporcionalmente a sus ingresos, las cuotas mensuales indicadas resultan muy altas. Pero, además, las entidades financieras exigen que el hogar demuestre unos ingresos estables entre \$ 500.000 y \$ 840.000 para viviendas tipo 1, y entre \$ 1 millón y \$ 1.700.000 para viviendas tipo 2. Como el subsidio complementa el crédito y éste es de difícil acceso, una política de vivienda centrada en la asignación de subsidios no es viable.

**Arriendos en estratos 1 y 2 han subido 4,92% en promedio, frente a 4,75% en barrios medios y 4,2% en altos**

Para los hogares de menor ingreso económico se registra un aumento de 2,8% en lo que va del año, que podría crecer si se tiene en cuenta que hay poca oferta de Vivienda de Interés Social (VIS).

Muestra de ello es la caída de las licencias de construcción en este segmento, 32,49 por ciento, en lo corrido del año, según el Dane.

Ítems como mejoras urbanísticas, calidad en transporte, y la caída en la oferta de vivienda nueva han propiciado un verdadero negocio en esos arriendos.

En estos días, el canon en estratos uno y dos puede costar entre 150.000 y 250.000 pesos, una cifra que pesa cuando el ingreso es el mínimo (461.500 pesos).

"Esta cadena de sucesos que afecta a la vivienda de interés social (VIS) se presenta por la falta de tierra urbanizable, por el aumento en los precios de los insumos y otros valores agregados que frenan la oferta, con la consecuente disparada de los cánones", afirma el constructor Álvaro Villota, quien asegura que ya no hay viviendas prioritarias de 23 millones de pesos, mientras que de 32 millones quedan pocas.

Recuerda que hay personas con subsidios pero sin la posibilidad de hacerlos efectivos porque su situación ha cambiado desde su aprobación (hace un par de años, por ejemplo).

"Hoy están desempleados y por eso no tienen cómo acceder a un crédito complementario, o al pedirlo están reportados en las centrales de riesgo", señala el empresario.

Alejandro Florián, director de la Federación Popular de Vivienda (Fedevivienda), afirma que aunque no hay estadísticas sobre esta tendencia, el día a día en este mercado permite detectar una buena cantidad de relaciones contractuales no formales entre arrendadores y arrendatarios.

Para el arquitecto Ricardo Ramírez, quien ha trajinado con el tema social desde hace varios años, la situación es una consecuencia lógica del mercado. "Cuando hay poco nuevo qué ofrecer, la corrección en los precios es evidente y aunque no es algo exclusivo de los estratos populares, a ellos les afecta más".<sup>6</sup>

El aumento del alquiler en los mercados populares tiene una lectura adicional, según Ramírez: sectores de la periferia en Bogotá-Bosa, Ciudad Bolívar y Usme, por ejemplo- han tenido un desarrollo importante.

Tomando el censo del DANE 2005, podemos analizar las siguientes estimaciones:

En Pereira y Dosquebradas en los estratos 1, 2, 3 existen 57.586 familias que pagan arriendo.

De estas el 80% están en los estratos 1 y 2, lo cual demuestra la posibilidad de creación de una empresa de vivienda de interés prioritario y social que aporte con novedad en el mercado un modelo de autofinanciamiento habitacional dadas las condiciones limitantes para el financiamiento de vivienda en la banca hipotecaria en mencionado mercado.

Este análisis se acerca aún más a la realidad actual gracias al "Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda" de Camacol Risaralda. Cuyo contenido se menciona a continuación.

---

<sup>6</sup> Gabriel E. Flórez G. Redacción de Economía y Negocios

## **Oferta y Demanda.**

Según explicó Julio César Cardona Henao, director Económico de Camacol Risaralda y quien realizó el estudio de oferta, la mayor concentración de proyectos está dada en el estrato cinco con cerca de 1.200 apartamentos -multifamiliares-, y 800 casas -unifamiliares-, según los licenciamientos otorgados en 2007, pero la cosa no para allí porque la tendencia continúa tanto en Pereira como en Dosquebradas.

En total, la oferta existente en el área metropolitana suma unas 3.700 unidades del sector privado para la venta y la mayor concentración está en el rango de precios de 100 y 120 millones de pesos, es decir, estratos 4 y 5, el 6 presenta una ligera desaceleración y está acorde a las necesidades.

En vivienda de interés social, son cerca de 2.000 unidades, Primavera Azul en Dosquebradas y en Pereira, en Hacienda Cuba, lo que representa que la oferta supera las 5.000 unidades y de ellas un 60% está en plena construcción.

En materia de oferta, el área metropolitana podría estar ubicada en el cuarto o quinto lugar en Colombia y está por encima de ciudades como Bogotá, Caldas, Quindío y muy cerca del Valle y Santander.

La demanda, indica que cerca del 17% de los hogares de Pereira y Dosquebradas tienen intención de comprar, es decir, cerca de 24.650. Para el caso de los proyectos habitacionales entre 100 y 120 millones de pesos, se ha suavizado la demanda, sin embargo, persiste.



El estudio de oferta y demanda realizado por Camacol y que muestra que 17 por ciento de los hogares principalmente del estrato 3 del área metropolitana tienen intención de comprar casa.

Una muestra más de que la clase media tiende a desaparecer del mapa, se está evidenciando con fuerza en Pereira y su área metropolitana.

En esta parte del país, donde el año pasado se licenciaron cerca de un millón de metros cuadrados, conseguir tierra para construir vivienda dirigida al estrato tres se volvió una tarea titánica.

Según dicen los propios constructores, sencillamente no hay terrenos para edificar. Es decir, no hay disponibilidad de suelo y la razón es una sola: los costos.

El vicepresidente de la Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) Risaralda, Alberto Botero, señaló que para un constructor es rentable producir vivienda para la clase media con un precio bruto del metro cuadrado de tierra de 25.000 pesos, pero hoy el valor en el mercado supera los 60.000 pesos, sin aplicarle impuestos y demás arandelas.

"Hay una brecha en productividad basada en que no hay terreno urbanizable ni norma para ella. Si bien faltan viviendas no hay donde producirla porque donde hay tierra y norma, es demasiado costoso para hacer unidades de ese tipo", dijo.

Esto indica que además de haber escasez para producir vivienda de interés social (VIS) tipo uno y dos, se suma la tres y aquella dirigida a un segmento con un poco más de capacidad de compra, que va, esencialmente, a satisfacer la demanda de la clase media, media-media y algo de media – alta. Es decir, viviendas de entre 30 millones de pesos y 50 millones de pesos y un segmento más, con capacidad de compra de hasta 80 millones.

El diagnóstico quedó ratificado en un estudio de oferta y demanda de vivienda que divulgó esta semana Camacol Risaralda, pero a decir verdad era un secreto a voces, porque desde que comenzó el boom edificador en Pereira, los constructores empezaron a sentir que producir vivienda para la clase media no era rentable y, por ello, la oferta es prácticamente nula.

### **Problemas**

El problema es que en el estrato tres se registran actualmente, según señaló el análisis de Camacol, la mayor demanda en Pereira y Dosquebradas, que obvio, está insatisfecha.

En efecto, y de acuerdo con el director de Investigaciones Económicas de Camacol Risaralda, Julio César Cardona, sólo en Pereira existen 3.700 unidades – cerca de 700.000 metros cuadrados- disponibles para la venta en los estratos tres para arriba. Ésta se concentra, la mayor parte, en el cuatro y cinco -entre 100 millones de pesos y 120 millones de pesos- donde hay aproximadamente 2.500 viviendas ofertadas entre multi y unifamiliares. Le sigue el estrato seis con 709 unidades, mientras en el tres la oferta es a penas de 25 viviendas.

Cifra que sin duda se queda corta frente a la necesidad que muestra el mercado en este nicho y donde los propios constructores han detectado que existe la posibilidad de crecer ante las señales de sobreoferta que muestran los estratos altos.

En materia de VIS tipo uno y dos existen entre Pereira y Dosquebradas dos proyectos grandes privados puntuales, que alcanzan cerca de 2.500 unidades de vivienda, pero la demanda para este tipo de estrato es mucho más alta.

Se trata de una oferta futura que se comercializa por etapas.

El analista Carlos Alberto Osorio, quien hizo el estudio de demanda, demostró que el 17 por ciento de los hogares del área metropolitana de Pereira (24.500 de un total de 145.000 familias) manifestaron intención de comprar vivienda. De estos, cerca de 5.000 quieren adquirirla en los próximos seis meses y otros 7.000 afirman querer invertir en el transcurso de 2008.

Osorio señaló que al menos 5.000 hogares están dispuestos a comprar vivienda hasta de 50 millones de pesos y otros 2.875, de esa suma para arriba.

Lo anterior indica, manifiesta el analista, que la demanda está en la clase media y es esta franja la que no está siendo atendida.

La directora de Estudios Económicos de Camacol Nacional, Cristina Gamboa, señaló que ese fenómeno no es sólo de Pereira y que se da porque son escasas las iniciativas municipales para adecuar la tierra en las extensiones necesarias que permitan adelantar proyectos para los estratos uno, dos y tres en VIS.

"Ha faltado también competitividad de la cadena del sector y trabajar en macroproyectos estándares, industrializar los procesos para lograr mayor rentabilidad que permita reducir costos. La tierra no tiene por qué ser el único factor determinante para obtener rentabilidad en la vivienda para la clase media", aseguró.

### **Proyecto Promovido por Alcaldía**

La posibilidad que ven los constructores de Pereira de ofertar proyectos para el estrato tres está en el proyecto de vivienda Gonzalo Vallejo, que promueve la Alcaldía de Pereira y que contempla desarrollos de unidades tanto básicas como de estratos tres y cuatro. "Hay un esfuerzo municipal para potenciar tierras para el desarrollo de unidades que atiendan la creciente demanda de la clase media", dijo el vicepresidente de Camacol Risaralda, Alberto Botero.<sup>7</sup>

Cabe mencionar que la variable que obstaculiza la viabilidad de la comercialización de vivienda de interés prioritario y social es el costo del suelo, según este estudio; pero en lo que se refiere al negocio de la construcción y comercialización de vivienda según el modelo que se propone, este podría ser viable con la filosofía del todos ganan, puesto que este aprovecha la demanda, conformada por 7875 familias con una intención de compra de 17%.

---

<sup>7</sup> Tomado del Diario La República 29 de Febrero 2008. [www.larepublica.com.co](http://www.larepublica.com.co)

#### **4. MODELO FINANCIERO PARA EL AUTOFINANCIAMIENTO DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL.**

El autofinanciamiento inmobiliario plantea una propuesta financiera que permite el desarrollo de las familias de estratos 1,2 y 3 como unidades económicas que actualmente no pueden acceder a obtener crédito hipotecario porque no cumplen con los requisitos mediante el diseño de una alternativa de financiamiento de vivienda de interés prioritario y social por medio de un sistema de autofinanciamiento que articule y permita la modelación de todas las variables limitantes del mercado objetivo dirigido específicamente a estratos 1, 2 y 3 y que permita el desarrollo de la política de vivienda de interés prioritario y la optimización máxima de los subsidios otorgados y gracias a éste se generen nuevos retos para el campo de la construcción para incentivar gracias a una demanda creciente nuevos proyectos de VIS y VIP que abarquen un mercado cautivo con posibilidades de desarrollo económico y patrimonial para cada una de las familias favorecidas.

- Valor promedio de vivienda de interés prioritario:

Define para los municipios de Pereira y Dosquebradas el valor promedio en el mercado inmobiliario de la vivienda de interés prioritario hasta 70 smmlv \$ 32.305.000.

- Valor Promedio de Vivienda de Interés Social.

Define para los municipios de Pereira y Dosquebradas el valor promedio en el mercado inmobiliario de la vivienda de interés prioritario hasta 135 smmlv \$ 62.302.500.

- Estructura de Costo Utilidad de Vivienda.

Define el costo de una unidad habitacional partiendo de las variables del costo como materiales, suelo, licencias, mano de obra, gastos de escrituración, entre otros.

- Cuota de Inscripción.

Porcentaje correspondiente al valor total de bien objetivo a adquirir, que cubre la inscripción de la familia que desea ingresar al sistema de autofinanciamiento.

- Tasa de Comisión.

Funciona como la tasa de interés de un crédito hipotecario pactado con sistema de cuota fija la cual se liquida mensualmente sobre el capital, para el sistema de autofinanciamiento esta tasa cubre los gastos mensuales de el sorteo en la asamblea realizado por la compañía y el beneficio es que al no ser un crédito permite que la tasa sea muy baja generalmente inferior al 0,8% mensual, es decir 10% E.A.

- Plazo de Pago.

Define el número de cuotas mensuales a desembolsar por parte del beneficiario por lo tanto el tiempo de pago, esta variable es fundamental para definir el monto mensual óptimo que se ajusta a los gastos de cada familia dependiendo de su estrato o situación socio económica.

- Cuota Por Millón.

Es el factor financiero o multiplicador que permite realizar una conversión dada la relación que se debe pagar por concepto de cuota mensual por cada millón que cueste la unidad habitacional.

- Cuota Mensual.

Es el monto que una familia afiliada debe desembolsar mensualmente durante el plazo de pago pactado según el valor de la unidad habitacional.

- Seguro de Vida de Deudores.

Póliza que cubre el saldo de la obligación en caso de eventualidad de incapacidad total o permanente por parte del deudor contratante.

- Seguro Incendio y Terremoto.

Póliza que cubre el bien objeto del crédito hipotecario contra todo riesgo de siniestro en casos de incendio y terremoto.

- Seguro de Desempleo.

Póliza de seguro que cubre las cuotas mensuales del compromiso con el sistema de autofinanciamiento durante un período de seis meses, tiempo estimado para una familia de recobrar la actividad laboral.

- Costo Total Pagado Por Financiación.

Es el valor total que paga una familia afiliada adquiriendo una casa mediante cualquier tipo de financiación de vivienda, este monto es igual al valor de las cuotas por el plazo.

- Beneficio Financiero.

Es el monto que una familia afiliada deja de pagar por concepto de intereses haciendo un comparativo entre un crédito hipotecario con sistema de cuota fija en pesos y el sistema de autofinanciamiento, dado que es un monto que el usuario ahorra se convierte en un beneficio financiero y puede ser destinado a otros gastos familiares como alimentación, educación o recreación.

- Cantidad de Personas Mínimo para que el Modelo Sea Viable.

Define el punto de equilibrio dado en número de familias afiliadas al sistema de autofinanciamiento inmobiliario necesario para que el modelo tenga viabilidad financiera y se cumpla el objetivo de todos los integrantes del sistema en el tiempo destinado.

- Valor del Subsidio de Vivienda.

Aporte estatal en dinero o en especie que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de éste, que constituye un complemento de su ahorro para facilitarle la adquisición, construcción o mejoramiento de una solución de Vivienda de Interés Social -VIS. El aporte en especie puede estar representado en lotes de terreno de propiedad de entidades públicas nacionales.

- Puntaje de Subsidio Comfamiliar.

Está definido única y exclusivamente con las políticas de asignación de subsidios de vivienda de interés prioritario y social manejadas por Comfamiliar, para su cálculo se analizan todos los factores socio económicos de las familias y se determina la prioridad de tenencia de vivienda propia otorgando mayor puntaje a las familias que requieren con mayor premura una unidad habitacional.

- Asamblea.

Reunión mensual y pública donde los afiliados asisten voluntariamente para validar las políticas de adjudicación de las viviendas, según las modalidades de otorgamiento ya sea por puntaje, por sorteo y por subasta.



- Grupo Abierto.

Conforma los afiliados del sistema de autofinanciamiento, no requiere número determinado de participantes y permite el constante ingreso de nuevos miembros y la salida de los que hayan cumplido su ciclo de aportación, recepción del beneficio y pago de la deuda.

- Otorgamiento de Vivienda por Puntaje:

Estipula los parámetros de adjudicación progresiva de unidades habitacionales según el puntaje certificado por Comfamiliar, entregando las viviendas a las familias que requieran con mayor anticipación el inmueble.

- Otorgamiento de Vivienda por Subasta:

Determina las políticas de otorgamiento de unidades adicionales por el sistema de subasta u oferta, básicamente según el número de cuotas ofrecidas por adelantado.

- Otorgamiento de Vivienda por Sorteo.

Estipula los parámetros de adjudicación de unidades habitacionales vía sorteo, participando cada mes hasta ser adjudicado cada afiliado participante del grupo.

- Parámetros de Asignación de Viviendas.

Definen el número de adjudicaciones de unidades habitacionales mensualmente según la liquidez del fideicomiso garantizando la sostenibilidad del sistema de autofinanciamiento.

- Cobertura de Viviendas Progresiva.

Mensualmente y abarca por consiguiente un determinado número de familias que permite pronosticar el plazo esperado de adjudicación de viviendas para los nuevos afiliados al grupo.

#### **4.1. Cómo Funciona el Autofinanciamiento Inmobiliario para VIP/VIS**

El modelo de autofinanciamiento parte de encontrar desde la estructura del costo y utilidad de la construcción de vivienda de interés prioritario y social la variable determinante del sistema de la cual se desarrollan según las necesidades de cada familia, los demás componentes del modelo que es el precio de la vivienda.

De esta forma, mediante la estructura podemos identificar los costos de la construcción de una unidad de vivienda de interés prioritario y social, para buscar el precio óptimo al que una familia dependiendo de su capacidad socio económica pueda acceder y adquirir la vivienda con las bondades del sistema de autofinanciamiento, es decir que con el monto que paga mensualmente para el arriendo puede pagar su propia casa. Así según la siguiente estructura podemos determinar el precio de cada componente del costo que determinará el precio final de la vivienda incluyendo la utilidad que puede generar el constructor:

Para efectos demostrativos del modelo se plantea la unidad de vivienda con un precio de venta de \$28.000.000, actualmente ofrecidas por la constructora Asul S.A. con el proyecto Primavera Asul ubicado en Dosquebradas:

### ESTRUCTURA DE COSTO Y UTILIDAD

CONCEPTO	VALOR/UNIDAD	PESO CON RESPECTO AL PRECIO
<b>1. LOTE</b>	<b>3.149.960</b>	<b>11,25%</b>
<b>2. COSTOS DIRECTOS DE EDIFICACION</b>	<b>17.531.275</b>	<b>62,61%</b>
Urbanismo	3.304.054	11,80%
Construcción	12.274.899	43,84%
costos generales	1.952.322	6,97%
<b>3. COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>1.203.979</b>	<b>4,30%</b>
Estudios	78.400	0,28%
Proyectos	630.003	2,25%
Interventorías	61.600	0,22%
matrícula servicios	433.976	1,55%
<b>4. COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>4.659.189</b>	<b>16,64%</b>
notarias y registro	890.405	3,18%
de ventas	694.400	2,48%
Impuestos	1.526.013	5,45%
Pólizas	44.800	0,16%
Generales	1.503.570	5,37%
<b>5. COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>649.600</b>	<b>2,32%</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>27.194.003</b>	<b>97,12%</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>805.997</b>	
<b>VALOR DE LA VENTA</b>	<b>28.000.000</b>	<b>100,00%</b>
<b>EL PROYECTO UTILIDAD NETA</b>		
	<b>2,96%</b>	

**Tabla No 15.** Fuente: FACTIBILIDAD EMPRESA DE VIVIENDA DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, Mayo 2005 Centro de investigación Corporación Universidad Libre Seccional Pereira

Luego de encontrar el valor de la vivienda podemos calcular el valor de las cuotas mensuales a pagar partiendo de calcular la cuota de inscripción al sistema, la tasa de comisión mensual, el plazo adecuado de financiamiento y el seguro de desempleo. Todas estas variables específicamente la cuota de administración mensual y comisión se estipulan de acuerdo con el nivel de ingresos de las familias y se plantea como se calcula cuota a continuación:

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
VALOR VIVIENDA	\$ 28.000.000
CUOTA INSCRIPCION	\$ 2.800.000
VALOR FINANCIADO	\$ 28.000.000
COMISION SORTEO	0,65%
PLAZO (MESES)	180
CUOTA MENSUAL POR MILLON	\$ 9.441
Seguro de desempleo	\$ 9.760
CUOTA MENSUAL	\$ 274.120
VALOR TOTAL PAGADO	\$ 52.141.558

**Tabla Nº 16**

Fuente: Elaboración propia.

El sistema de autofinanciamiento inmobiliario no exige cuota inicial del 30% del valor del inmueble exigido por la banca hipotecaria, en el desarrollo del modelo esta variable es reemplazada por la cuota de inscripción al grupo de adquirientes de vivienda la cual no sobrepasa el 10%, por lo tanto se financia el total del inmueble.

En resumen se muestra tabla de amortización:

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>					
<b>MES</b>	<b>CUOTA</b>	<b>SEGURO</b>	<b>CUOTA ADMON.</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>CAPITAL</b>
0					\$ 28.000.000
1	\$ 274.120	\$ 9.760	\$ 182.000	\$ 82.360	\$ 27.917.640
12	\$ 274.120	\$ 9.760	\$ 175.916	\$ 88.444	\$ 26.975.754
36	\$ 274.120	\$ 9.760	\$ 161.037	\$ 103.323	\$ 24.671.551
60	\$ 274.120	\$ 9.760	\$ 143.654	\$ 120.706	\$ 21.979.907
120	\$ 274.120	\$ 9.760	\$ 86.304	\$ 178.005	\$ 13.099.560
180	\$ 274.120	\$ 9.760	\$ 1.707	\$ 262.653	\$ 0

Fuente: Elaboración propia. **Tabla No 17**

### **Tipos de aplicación**

El modelo de autofinanciamiento inmobiliario plantea un tipo de financiación según el estrato socio económico de las familias que desean ingresar al sistema dada su capacidad mensual para cubrir los gastos por concepto de vivienda los cuales su van a convertir en construcción de un patrimonio futuro, de esta manera se han definido las siguientes políticas de liquidación y adjudicación para cada uno de los estratos así:

#### **Proyecto Estrato 1**

Condiciones del sistema de autofinanciamiento

Cuota de inscripción: 8%

Comisión sorteo: 0,80 % m.v.

Plazo: De 10 a 15 años. (120 – 180)

Tiempo máximo entrega del inmueble: 12 meses

La cuota de inscripción es menor para buscar mayor accesibilidad en las familias de estrato inferior pero el hábito de pago representa un riesgo mayor lo que incrementa la tasa de comisión mensual.

Luego de realizar simulaciones para encontrar con un promedio de cuota mensual de \$160.000 destinado al pago de vivienda para los ingresos del estrato uno y de acuerdo a la estructura de costos de la construcción indicamos que una familia de estrato 1 puede acceder al sistema de autofinanciamiento bajo dos condiciones básicas:

Sin subsidio de vivienda familiar

Una familia de estrato 1 que no posea el beneficio del SVF puede acceder al sistema de autofinanciamiento pagando una cuota aproximada de \$160.000 que no afecte su flujo de caja mensual y aspirando a adquirir un inmueble que no supere los \$15.912.860 demostrado así:

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
<b>VALOR VIVIENDA</b>	<b>\$ 14.304.930</b>
<b>CUOTA INSCRIPCION</b>	\$ 1.144.394
<b>VALOR FINANCIADO</b>	\$ 14.304.930
<b>COMISION SORTEO</b>	0,80%
<b>PLAZO (MESES)</b>	180
<b>CUOTA MENSUAL POR MILLON</b>	\$ 10.503
<b>Seguro de desempleo</b>	\$ 9.760
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 160.000</b>
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 29.944.394</b>

**Tabla No 18** Fuente: Elaboración propia.

Con el modelo de estructura de los costos de construcción se calculan los montos asignados a cada componente del costo que debe tener para construir una vivienda que estas familias puedan adquirir.

### ESTRUCTURA DE COSTO Y UTILIDAD

CONCEPTO	VALOR/UNIDAD	PESO CON RESPECTO AL PRECIO
<b>1. LOTE</b>	<b>1.609.284</b>	<b>11,25%</b>
<b>2. COSTOS DIRECTOS DE EDIFICACION</b>	<b>8.956.560</b>	<b>62,61%</b>
Urbanismo	1.688.009	11,80%
Construcción	6.271.128	43,84%
costos generales	997.423	6,97%
<b>3. COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>615.101</b>	<b>4,30%</b>
Estudios	40.054	0,28%
Proyectos	321.862	2,25%
Interventorias	31.471	0,22%
matrícula servicios	221.714	1,55%
<b>4. COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2.380.335</b>	<b>16,64%</b>
notarias y registro	454.900	3,18%
de ventas	354.762	2,48%
Impuestos	779.626	5,45%
Pólizas	22.888	0,16%
Generales	768.160	5,37%
<b>5. COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>331.874</b>	<b>2,32%</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>13.893.154</b>	<b>97,12%</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>411.776</b>	
<b>VALOR DE LA VENTA</b>	<b>14.304.930</b>	<b>100,00%</b>
<b>EL PROYECTO UTILIDAD NETA</b>		
	<b>2,96%</b>	

**Tabla No 19** Fuente: FACTIBILIDAD EMPRESA DE VIVIENDA DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, Mayo 2005 Centro de investigación Corporación Universidad Libre Seccional Pereira

Con subsidio de vivienda familiar

Una familia de estrato 1 beneficiada con el subsidio de vivienda familiar puede acceder al sistema de autofinanciamiento aprovechando que puede entregar con el subsidio de \$10.153.000 el 36% por ciento del valor de la vivienda y acceder de manera inmediata pagando cuotas mensuales de \$160.000 por un inmueble nuevo de \$24.457.930, de la siguiente manera:

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
SFV	\$ 10.153.000
<b>VALOR VIVIENDA</b>	<b>\$ 24.457.930</b>
<b>CUOTA INSCRIPCION</b>	\$ 1.956.634
<b>VALOR FINANCIADO</b>	\$ 14.304.930
<b>COMISION SORTEO</b>	0,80%
<b>PLAZO (MESES)</b>	180
<b>CUOTA MENSUAL POR MILLON</b>	\$ 10.503
<b>Seguro de desempleo</b>	\$ 9.760
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 160.000</b>
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 30.756.634</b>

*Tabla No 20* Fuente: Elaboración propia.

## **Proyecto Estrato 2**

Condiciones del sistema de autofinanciamiento

Cuota de inscripción: 10%

Comisión sorteo: 0,7 % m.v.

Plazo: De 10 a 15 años. (120 – 180)

Tiempo máximo entrega del inmueble: 14 meses



Sin subsidio de vivienda familiar

Una familia de estrato 2 que no posea el beneficio del SVF puede acceder al sistema de autofinanciamiento pagando una cuota aproximada de \$250.500 que no afecte su flujo de caja mensual y aspirando a adquirir un inmueble que no supere los \$24.593.246 demostrados así:

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
<b>SFV</b>	<b>\$ 0</b>
<b>VALOR VIVIENDA</b>	<b>\$ 24.593.246</b>
<b>CUOTA INSCRIPCION</b>	<b>\$ 2.459.325</b>
<b>VALOR FINANCIADO</b>	<b>\$ 24.593.246</b>
<b>COMISION SORTEO</b>	<b>0,70%</b>
<b>PLAZO (MESES)</b>	<b>180</b>
<b>CUOTA MENSUAL POR MILLON</b>	<b>\$ 9.789</b>
<b>Seguro de desempleo</b>	<b>\$ 9.760</b>
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 250.500</b>
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 47.549.325</b>

*Tabla No 21* Fuente: Elaboración propia.

- Con subsidio de vivienda familiar

Una familia de estrato 2 beneficiadas con el subsidio de vivienda familiar puede acceder al sistema de autofinanciamiento aprovechando que puede entregar con el subsidio de \$10.153.000 el 26% por ciento del valor de la vivienda y acceder de manera inmediata pagando cuotas mensuales aproximadas de \$250.500 por un inmueble nuevo de \$34.746.246

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
<b>SFV</b>	\$ 10.153.000
<b>VALOR VIVIENDA</b>	<b>\$ 34.746.246</b>
<b>CUOTA INSCRIPCION</b>	\$ 3.474.625
<b>VALOR FINANCIADO</b>	\$ 24.593.246
<b>COMISION SORTEO</b>	0,70%
<b>PLAZO (MESES)</b>	180
<b>CUOTA MENSUAL POR MILLON</b>	\$ 9.789
<b>Seguro de desempleo</b>	\$ 9.760
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 250.500</b>
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	\$ 48.564.625

*Tabla No 22* Fuente: Elaboración propia.

### **Proyecto Estrato 3**

Condiciones del sistema de autofinanciamiento

Cuota de inscripción: 10%

Comisión sorteo: 0,65 % m.v.

Plazo: De 10 a 15 años. (120 – 180)

Tiempo de entrega del inmueble: 15 meses

- Sin subsidio de vivienda familiar

Una familia de estrato 3 que no posea el beneficio del SVF puede acceder al sistema de autofinanciamiento pagando una cuota aproximada de \$360.500 que no afecte su flujo de caja mensual y aspirando a adquirir un inmueble que no supere los \$37.149.072 demostrado así:

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
<b>SFV</b>	<b>\$ 0</b>
<b>VALOR VIVIENDA</b>	<b>\$ 37.149.072</b>
<b>CUOTA INSCRIPCION</b>	<b>\$ 3.714.907</b>
<b>VALOR FINANCIADO</b>	<b>\$ 37.149.072</b>
<b>COMISION SORTEO</b>	<b>0,65%</b>
<b>PLAZO (MESES)</b>	<b>180</b>
<b>CUOTA MENSUAL POR MILLON</b>	<b>\$ 9.441</b>
<b>Seguro de desempleo</b>	<b>\$ 9.760</b>
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 360.500</b>
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 68.604.907</b>

*Tabla No 23* Fuente: Elaboración propia.

- Con Subsidio de Vivienda Familiar.

Una familia de estrato 3 beneficiada con el subsidio de vivienda familiar puede acceder al sistema de autofinanciamiento aprovechando que puede entregar con el subsidio de \$10.153.000 el 20% por ciento del valor de la vivienda y acceder de manera inmediata pagando cuotas mensuales aproximadas de \$360.500 por un inmueble nuevo de \$47.302.072

<b>AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO</b>	
<b>SFV</b>	<b>\$ 10.153.000</b>
<b>VALOR VIVIENDA</b>	<b>\$ 47.302.072</b>
<b>CUOTA INSCRIPCION</b>	<b>\$ 4.730.207</b>
<b>VALOR FINANCIADO</b>	<b>\$ 37.149.072</b>
<b>COMISION SORTEO</b>	<b>0,65%</b>
<b>PLAZO (MESES)</b>	<b>180</b>
<b>CUOTA MENSUAL POR MILLON</b>	<b>\$ 9.441</b>
<b>Seguro de desempleo</b>	<b>\$ 9.760</b>
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 360.500</b>
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 69.620.207</b>

*Tabla No 24.* Fuente: Elaboración propia.

Dadas las condiciones del sistema de autofinanciamiento y las posibilidades de las familias de cada estrato en ser beneficiadas por el subsidio de vivienda familiar se presentan los precios de vivienda a los cuales las familias pueden acceder, aclarando que para el estrato 1 el valor mínimo ofrecido en el mercado inmobiliario actual de una vivienda de interés prioritario se sale de la cuota mensual promedio que destina este tipo de familia al pago de vivienda y por eso se planteó con la estructura de costos de construcción el precio máximo a adquirir con el desglose de los componentes del costo.

	<b>Cuota mensual disponible promedio</b>	<b>Beneficio</b>	<b>Precio de vivienda a aspirar</b>
<b>Proyecto Estrato 1</b>	\$ 160.000	Sin subsidio	\$ 14.304.930
		SFV	\$ 24.457.930
<b>Proyecto Estrato 2</b>	\$ 250.500	Sin subsidio	\$ 24.593.246
		SFV	\$ 34.746.246
<b>Proyecto Estrato 3</b>	\$ 360.500	Sin subsidio	\$ 37.149.072
		SFV	\$ 47.302.072

**Tabla No 25.** Fuente: Elaboración propia.

El simulador utilizado para el desarrollo del modelo permite calcular partiendo de un monto mensual destinado al pago de una vivienda, el monto de la vivienda a adquirir, además identifica para el precio de la unidad habitacional todos los componentes del costo dando la opción de desarrollar el proyecto de construcción de la vivienda, luego que una familia ingrese al sistema de autofinanciamiento empieza a optar mensualmente por la adquisición del inmueble por medio de sorteos mensuales donde se garantiza la entrega en el plazo máximo estipulado para cada estrato, también está la opción de ofertar determinado número de cuotas y acceder a adquirir la vivienda por este método.

De esta forma el sistema de autofinanciamiento inmobiliario se condiciona a las necesidades de cada familia eliminando los obstáculos del acceso al crédito hipotecario en el sector financiero, buscando desarrollar la creación de patrimonio para las clases menos favorecidas y el empuje en el sector de la construcción en cuanto a creación de proyectos de vivienda concentrados a los estratos 1, 2 y 3.

#### **4.1.2. Caracterización del sistema de autofinanciamiento inmobiliario para VIP/VIS**

El sistema de autofinanciamiento inmobiliario se trata de un sistema de consumidores que realizan aportaciones mensuales a la cuenta de un fideicomiso. Cada mes, con el monto de las aportaciones se financia la adquisición del inmueble a algunos miembros del grupo seleccionados mediante sorteo, antigüedad, acumulación de puntos, o subastas.

El modelo financiero sugiere que la empresa de autofinanciamiento inmobiliario requiere del establecimiento de un fideicomiso bancario para la administración de las cuotas cubiertas por los integrantes, estas cuotas o pagos mensuales incluyen pago de inscripción, gastos de administración y amortización al préstamo. La operación se realiza mediante la firma de un contrato de adhesión al fideicomiso y de de dicho fondo se van haciendo las entregas de los bienes inmuebles al ser adjudicados los préstamos.

La empresa de autofinanciamiento inmobiliario constituye el grupo abierto integrado en un fideicomiso donde los clientes realizan aportaciones periódicas al fideicomiso de acuerdo al contrato de adhesión. Para garantizar el pago de las aportaciones restantes, la empresa contrata a nombre del cliente un seguro de vida e incapacidad permanente y de desempleo.

Estas cantidades quedan bajo el resguardo de un fideicomiso responsable de la administración y asignación de los recursos en eventos de adjudicación públicas y abiertas.

Exclusivamente por orden del Comité Técnico y conforme al contrato establecido, el Fiduciario, previo avalúo del bien y establecimiento de las garantías correspondientes, asigna a los consumidores que resulten adjudicatarios.

El tipo de fideicomiso a contratar con el sistema de autofinanciamiento inmobiliario plantea un grupo abierto, éste no requiere número determinado de participantes y permite el constante ingreso de nuevos miembros y la salida de los que hayan cumplido su ciclo de aportación, recepción del beneficio y pago de la deuda. La razón de optar por el grupo abierto es porque se acumula un fondo mayor y se facilita la entrega oportuna del préstamo al sustituirse gente que se retira del sistema con nuevos solicitantes.

#### **4.1.3. Formas de adjudicación:**

- ✓ **Por antigüedad:** La entrega del dinero se hace al transcurrir la tercera parte del plazo en que se solicitó el préstamo. A su vez, el solicitante ya ha realizado pagos mensuales que cubrieron la tercera parte del valor del crédito, funcionando esto como un ahorro obligado.
  
- ✓ **Por subasta:** Se requiere un mínimo de seis meses de estar realizando pagos mensuales para ser elegible. En general se exige el 50 por ciento de los pagos a liquidar como ofrecimiento al ser seleccionados, participando cada mes hasta ser adjudicados. Tiene preferencia el que ofrezca mayores aportaciones.

- ✓ **Por calificación:** Algunas compañías lo manejan. Si el solicitante es cumplido y paga anticipadamente cada pago mensual, se le da preferencia como puntaje para la entrega del préstamo, ya sea por antigüedad o por subasta.
  
- ✓ **Por sorteo:** Se participa cada mes independientemente que no se haya reunido por el solicitante la tercera parte de sus pagos, único requisito es que esté al corriente en el pago.

#### **4.1.4. Sanciones y multas:**

- El sistema tiene como ventaja el poder cancelar y retirarse devolviendo a la compañía las entregas con una sanción, otra ventaja es que se pueden ceder los derechos a un tercero. Se puede dar por cancelado el contrato, retirándose antes de otorgado el préstamo, se aplica una sanción cuyo valor es de un mes si está al día con las cuotas y de dos si no lo está. Si decide retirarse no hay posibilidad de que se le reembolse el total de su dinero aportado sin que exista una penalización de por medio. Pero se pueden traspasar los derechos y obligaciones mediante una cesión de derechos debiendo pagar gastos fiscales y de administración.
  
- Existe cobro de intereses por pagos atrasados a pesar de ser ahorro, esto es, sin haber recibido el bien.

#### **4.1.5. Ventajas**

- Las mensualidades son bajas y con interés fijo
- Nos facilita formar el hábito de ahorro e impone disciplina para lograr nuestras metas
- Inicialmente no se desembolsa una cantidad importante de dinero, excepto por la cuota de inscripción.
- Facilita el adquirir casa, al no requerir investigar al solicitante, ni tampoco requiere aval, ni se cobran intereses solo gastos de administración.

La principal ventaja frente al crédito tradicional hipotecario se refleja en el valor total pagado el cual denominamos beneficio financiero y lo planteamos en el siguiente cuadro donde se puede observar que el beneficiario paga un mayor valor final por el bien, esto por el concepto de intereses que elevan el valor de las cuotas mensuales.

Dado que la banca hipotecaria financia máximo el 70% del valor del inmueble para efectos comparativos el valor de las viviendas de un sistema y otro difiere entre ellas pero el valor financiado es igual para los dos sistemas.



FINANCIACIÓN BANCA HIPOTECARIA		AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO	
VALOR VIVIENDA	\$ 40.000.000	VALOR VIVIENDA	\$ 28.000.000
CUOTA INICIAL	\$ 12.000.000	CUOTA INSCRIPCION	\$ 2.800.000
VALOR FINANCIADO	\$ 28.000.000	VALOR FINANCIADO	\$ 28.000.000
TASA M.V.	1,43%	COMISION SORTEO	0,70%
PLAZO (MESES)	180	PLAZO (MESES)	180
CUOTA MENSUAL X MILLON	\$ 15.504	CUOTA MENSUAL POR MILLON	\$ 9.789
		Seguro de desempleo	\$ 9.760
CUOTA MENSUAL	\$ 434.100	CUOTA MENSUAL	\$ 283.848
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 90.138.050</b>	<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	<b>\$ 53.892.686</b>

**Tabla Nº 26.** Fuente: Elaboración propia.

Este comparativo indica que en un crédito por \$28.000.000 contratado por la banca hipotecaria el beneficiario paga \$150.252 más por concepto de intereses y que en los 15 años terminaría desembolsando un 221,92% más por el valor inicial prestado del inmueble de \$28.000.000 , es decir se paga 2,21 veces el bien mientras que con el autofinanciamiento pagando una cuota mensual mucho más asequible pagaría aproximadamente un 40% menos representado en \$36.245.364, es decir pagando un 0,92 veces por el valor prestado del bien.

Dado que el sistema de autofinanciamiento inmobiliario surge a partir del sistema de autofinanciación que actualmente funciona con vehículos es necesario para análisis de la viabilidad de la propuesta realizar un comparativo de la propuesta frente a lo que actualmente se maneja con automóviles y se dan diferencias que para efectos comparativos se pueden apreciar en cuota de inscripción, tasa de

comisión mensual y plazo claras diferencias donde es más elevada el autofinanciamiento inmobiliario porque las bases del mercado inmobiliario requieren un mayor sacrificio económico diferente al segmento de vehículo que permite una mayor facilidad por el tipo de bien.

Paradójicamente a pesar de que el segmento de vehículos permite muchas facilidades dada la conformación de grupos cerrados de participantes en el sistema de autofinanciamiento de vehículos no existe un plazo definido de entrega del bien y con un máximo de 24 meses aproximadamente pero con la gran incertidumbre de que el afiliado desconoce el tiempo de adquisición del bien en términos normales de entrega por sorteo, lo que se convierte en la gran falencia del sistema que a pesar de esta variable sujeta al azar funciona con excelentes resultados en el mercado automotor.

### CUADRO COMPARATIVO VEHICULO / VIVIENDA

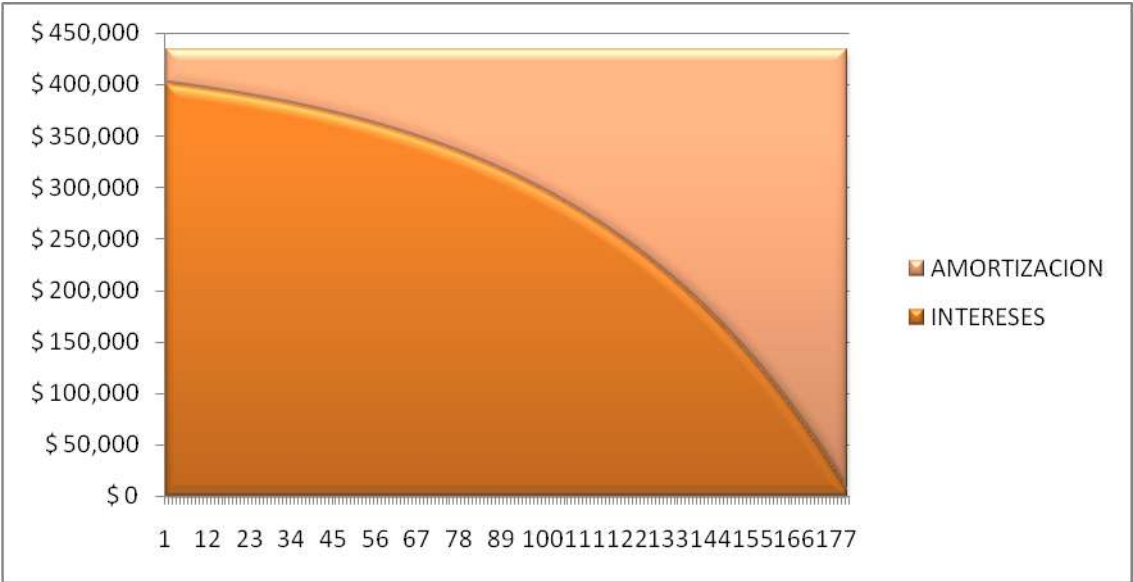
CHEVYPLAN		AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO	
VALOR VEHICULO	\$ 28.000.000	VALOR VIVIENDA	\$ 28.000.000
CUOTA INICIAL 3,48%	\$ 974.400	CUOTA INSCRIPCION 8%	\$ 2.240.000
MONTO DEL PLAN	\$ 28.000.000	VALOR FINANCIADO	\$ 28.000.000
TASA M.V.	0,34%	COMISION SORTEO	0,80%
PLAZO (MESES)	78	PLAZO (MESES)	180
CUOTA X MILLON	\$ 14.617	CUOTA X MILLON	\$ 10.503
No aplica seguro de desempleo		Seguro de desempleo	\$ 9.760
CUOTA MENSUAL	\$ 409.282	CUOTA MENSUAL	\$ 303.835
VALOR TOTAL PAGADO	\$ 32.898.409	VALOR TOTAL PAGADO	\$ 56.930.270
RAZON DE PAGO	1,17	RAZÓN DE PAGO	2,03
TIEMPO DE ENTREGA	Indeterminado	TIEMPO DE ENTREGA	14 meses máximo

**Tabla No 27.** Fuente: Elaboración propia.

De aquí se puede observar gráficamente comparando el área destinada para amortizar a la deuda contra los intereses que se pagan en los dos tipos de financiamiento y se puede identificar un mayor pronunciamiento de la curva en el crédito hipotecario.

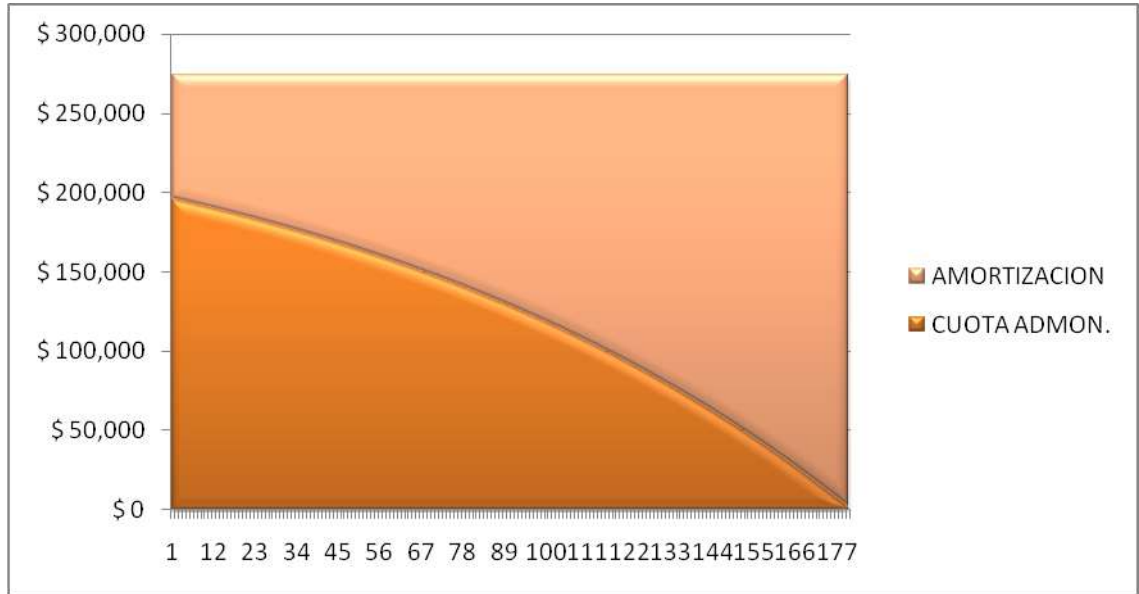
Este beneficio financiero representa un capital considerable que puede ser destinado a otros conceptos como educación, alimentación o salud para cada una de estas familias.

**Grafica No. 4 COMPORTAMIENTO DE CUOTA BANCA HIPOTECARIA**



Fuente: Elaboración propia

**Grafica No. 5 COMPORTAMIENTO DE CUOTA SISTEMA  
AUTOFINANCIAMIENTO**



Fuente: Elaboración propia

## **5. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EJECUCIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO Y SOCIAL POR MEDIO DE SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO.**

En el análisis financiero de la empresa que se encargue de realizar la ejecución del modelo de autofinanciamiento inmobiliario se deben tener en cuenta las siguientes disposiciones utilizadas que permiten la modelación del sistema de acuerdo a la interacción de las variables preponderantes que permiten que la ejecución del proyecto sea viable, las cuales se calcularon, estimaron y proyectaron para cada estrato social y de acuerdo al subsidio familiar de vivienda, estas variables son las siguientes:

- **Flujo de caja mensual.**

Para el flujo de caja mensual se simula la administración de los fondos en fondos fiduciarios dado que el recaudo se da mediante un patrimonio autónomo previamente constituido administrado por una fiduciaria se propone manejarlos a través de un fondo a la vista que genera una rentabilidad promedio mensual del 0,87%. Es así como todos los recursos financieros de la empresa se operarán desde este tipo de fondo para lograr generar una rentabilidad acumulada y aunque existan otros instrumentos financieros que generen mayores rentabilidades se busca este tipo de fondos para la simulación que implican el menor esfuerzo financiero para ajustar el modelo y concentrar la operación al sistema de autofinanciamiento.

Este flujo de caja está proyectado a 180 periodos, es decir para los 15 años siguientes a la puesta en marcha de la empresa y contempla todos los ingresos y egresos de la empresa incluyendo la inversión de capital inicial y la entrega progresiva de viviendas a los beneficiarios mensuales del sistema de autofinanciamiento.

El número de clientes es progresivo año tras año en un valor constante de 100, muy inferior número de familias dispuestas a adquirir vivienda y beneficiadas por subsidio de vivienda familiar que no pudieron acceder a éste por impedimento de capacidad de crédito hipotecario, todo lo anterior planteado en el estudio de la demanda potencial.

El flujo de caja mensual nos muestra la sostenibilidad del sistema de autofinanciamiento en el tiempo con la suficiente solvencia para garantizar las entregas de los inmuebles y permitir un crecimiento y desarrollo de la empresa.

**Tabla No 28. FLUJO DE CAJA PROYECTO ESTRATO 2 CON SUBSIDIO**

FLUJO DE CAJA FIDUCIARIA PROYECTO ESTRATO 2 CON SUBSIDIO												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>SALDO INICIAL</b>	2.500.00 0.000	3.115.99 8.988	2.902.09 7.064	2.822.7 40.706	2.745.14 9.676	2.664.33 8.256	2.590.2 80.391	2.518.0 30.724	2.447.6 03.885	2.379.0 14.622	2.312.2 77.803	2.242.40 8.417
<b>INSCRIPCION</b>	347.462. 460	-	34.746.2 46	34.746. 246	34.746.2 46	34.746.2 46	34.746. 246	34.746. 246	34.746. 246	34.746. 246	34.746. 246	34.746.2 46
<b>SFV</b>	507.650. 000	-	101.530. 000	101.530 .000	101.530. 000	101.530. 000	101.530 .000	101.530 .000	101.530 .000	101.530 .000	101.530 .000	101.530. 000
<b>AMORT. CUOTA</b>	6.858.72 8	6.906.73 9	6.955.08 6	7.689.6 44	8.429.34 4	9.174.22 3	9.924.3 15	10.679. 658	11.440. 288	12.206. 243	12.977. 559	13.754.2 75
<b>ING. ADMON.</b>	17.215.2 72	17.167.2 61	17.118.9 14	18.791. 756	20.459.4 55	22.121.9 77	23.779. 285	25.431. 342	27.078. 111	28.719. 557	30.355. 640	31.986.3 24
<b>MADURACION</b>												
<b>RENDIMIENTOS</b>		27.109.1 91	25.248.2 44	24.557. 844	23.882.8 02	23.179.7 43	22.535. 439	21.906. 867	21.294. 154	20.697. 427	20.116. 817	19.508.9 53
<b>EGRESOS</b>												
<b>ENTREGA PROG.</b>	248.187. 471	248.187. 471	248.187. 471	248.187 .471	248.187. 471	248.187. 471	248.187 .471	248.187 .471	248.187 .471	248.187 .471	248.187 .471	248.187. 471
<b>GASTOS OPERAT.</b>	15.000.0 00	15.000.0 00	15.000.0 00	15.000. 000	20.000.0 00	15.000.0 00	15.000. 000	15.000. 000	15.000. 000	15.000. 000	20.000. 000	15.000.0 00
<b>TIT 3</b>												
<b>REQUERIDO</b>												
<b>IMPUESTOS</b>	-	1.897.64 3	1.767.37 7	1.719.0 49	1.671.79 6	1.622.58 2	1.577.4 81	1.533.4 81	1.490.5 91	1.448.8 20	1.408.1 77	1.365.62 7
<b>SALDO FINAL</b>	3.115.99 8.988	2.902.09 7.064	2.822.74 0.706	2.745.1 49.676	2.664.33 8.256	2.590.28 0.391	2.518.0 30.724	2.447.6 03.885	2.379.0 14.622	2.312.2 77.803	2.242.4 08.417	2.179.38 1.118
										TOTAL IMPUESTOS =====>		17.502.6 24
										TOTAL RENDIMIENTOS =====>		250.037. 483

Fuente: Elaboración propia

- Estado de Ganancias y Pérdidas.

Este esquema financiero está proyectado a 15 años y discrimina del flujo de caja lo que realmente son conceptos de ingreso para la empresa incluyendo las rentabilidades que genere la fiducia, en éste se proyectan las utilidades netas para cada año y se realiza un análisis financiero del valor presente neto y la tasa interna de retorno del inversionista basándonos en la rentabilidad del patrimonio promedio del sector financiero para el año 2007.

Básicamente el estado de ganancias y pérdidas sujeto a los indicadores financieros VAN y TIR aprueban la ejecución y factibilidad del desarrollo del modelo.

Por último definidas las políticas de cuotas de inscripción y de administración para cada uno de los segmentos de mercado existen dos variables fundamentales para la modelación financiera que definen el capital inicial para la ejecución exitosa del sistema de autofinanciamiento, estas son:

- Número inicial de personas del grupo.

Define el capital inicial a invertir puesto que el sistema no posee la captación de recursos necesaria para garantizar la entrega progresiva de viviendas, la solidez se empieza a consolidar a medida que mayor número de familias se adicionen al sistema de financiamiento.

- Tiempo máximo de entrega del bien.

La incertidumbre en el tiempo estimado de entrega del bien es un problema que poseen las actuales entidades dedicadas al autofinanciamiento. Con el autofinanciamiento inmobiliario le podemos garantizar un tiempo máximo de entrega es decir un número máximo de sorteos donde puede adquirir el bien desde la primera cuota hasta el máximo garantizado para cada segmento.



## 5.1 SIMULACIÓN DE VARIABLES PARA CADA SEGMENTO

Luego de realizar la modelación financiera de todas las variables mencionadas en el sistema de autofinanciamiento inmobiliario se simula para cada segmento con un grupo inicial de 100 personas arrojando los siguientes resultados:

### Segmento Estrato 1

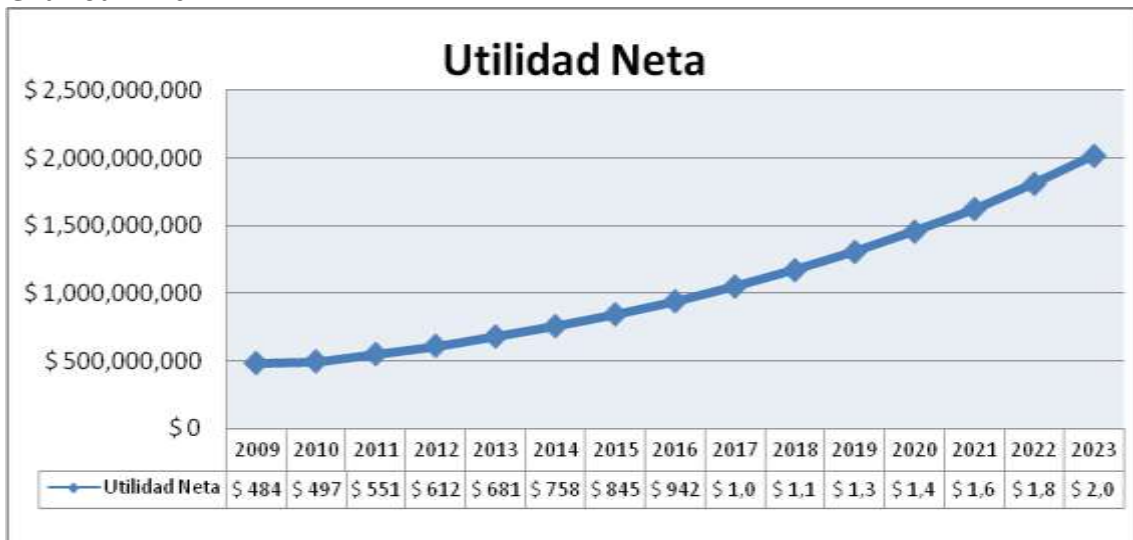
Para familias de estrato 1 con y sin subsidio de vivienda según su capacidad de pago promedio mensual, el valor de las viviendas constituyen un monto que no genera las expectativas de un inversionista dado que para su ejecución se requieren \$5.000.000.000 los cuales al cabo de 15 años presentan los siguientes indicadores financieros:

#### SEGMENTO ESTRATO 1 SIN SUBSIDIO

ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	
TASA	20%
INV INICIAL	\$ -5.000.000.000
FLUJO 1	\$ 484.857.576
FLUJO 2	\$ 497.051.251
FLUJO 3	\$ 551.307.654
FLUJO 4	\$ 612.515.779
FLUJO 5	\$ 681.404.282
FLUJO 6	\$ 758.202.870
FLUJO 7	\$ 845.461.642
FLUJO 8	\$ 942.555.600
FLUJO 9	\$ 1.051.038.173
FLUJO 10	\$ 1.172.240.669
FLUJO 11	\$ 1.307.350.695
FLUJO 12	\$ 1.457.866.951
FLUJO 13	\$ 1.625.396.859
FLUJO 14	\$ 1.811.714.658
FLUJO 15	\$ 2.018.778.652
VAN	\$ -1.496.884.556
TIR	13,17%

**Tabla No 29.** Fuente: Elaboración propia.

**Grafica No 6**



Fuente: Elaboración propia.

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EMPRESA DE AUTOFINANCIAMIENTO  
ESTRATO 1 SIN SUBSIDIO**

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ing x Inscripcion	228.880	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328	137.328
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ing x comision cuota	186.534	339.503	489.902	633.684	770.185	897.888	1.018.349	1.128.323	1.227.559	1.315.181	1.389.816	1.450.231	1.495.001	1.522.555	1.531.166
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Bruta</b>	415.413	476.830	627.229	771.011	907.512	1.035.215	1.155.676	1.265.650	1.364.886	1.452.509	1.527.143	1.587.559	1.632.329	1.659.883	1.668.494
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos de Admon	100.000	108.000	116.640	125.971	136.048	146.328	158.874	171.328	185.093	199.900	215.892	233.163	251.817	271.962	293.736
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos de Vtas	40.000	43.200	46.656	50.388	54.419	58.773	63.474	68.552	74.037	79.960	86.357	93.265	100.726	108.749	117.474
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Operacional</b>	275.413	325.630	463.933	594.651	717.044	829.509	933.513	1.025.715	1.105.756	1.172.648	1.224.894	1.261.129	1.279.785	1.279.135	1.257.287
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos Financieros	8.000	8.640	9.330	10.076	10.839	11.754	12.694	13.710	14.807	15.994	17.277	18.653	20.145	21.756	23.497
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Antes de otros Ing - Egres</b>	267.413	316.990	454.602	584.574	706.160	817.755	920.818	1.012.004	1.090.948	1.156.656	1.207.622	1.242.476	1.259.639	1.257.378	1.233.789
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ingresos	445.239	414.082	355.030	313.601	291.584	290.917	313.785	362.645	440.835	548.997	692.598	874.397	1.098.272	1.368.497	1.689.778
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Egresos	20.000	21.000	22.050	23.100	24.325	25.525	26.804	28.142	29.549	31.027	32.577	34.206	35.917	37.714	39.597
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	692.653	710.073	787.582	875.022	973.434	1.083.146	1.207.802	1.346.507	1.501.483	1.674.629	1.867.643	2.082.667	2.321.995	2.588.163	2.883.969
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Impuestos	207.796	213.021	236.274	262.506	292.030	324.944	362.340	403.952	450.444	502.388	560.293	624.800	696.598	776.449	865.190
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Neta</b>	484.857	497.051	551.307	612.515	681.404	758.202	845.461	942.556	1.051.038	1.172.240	1.307.350	1.457.866	1.625.396	1.811.714	2.018.778

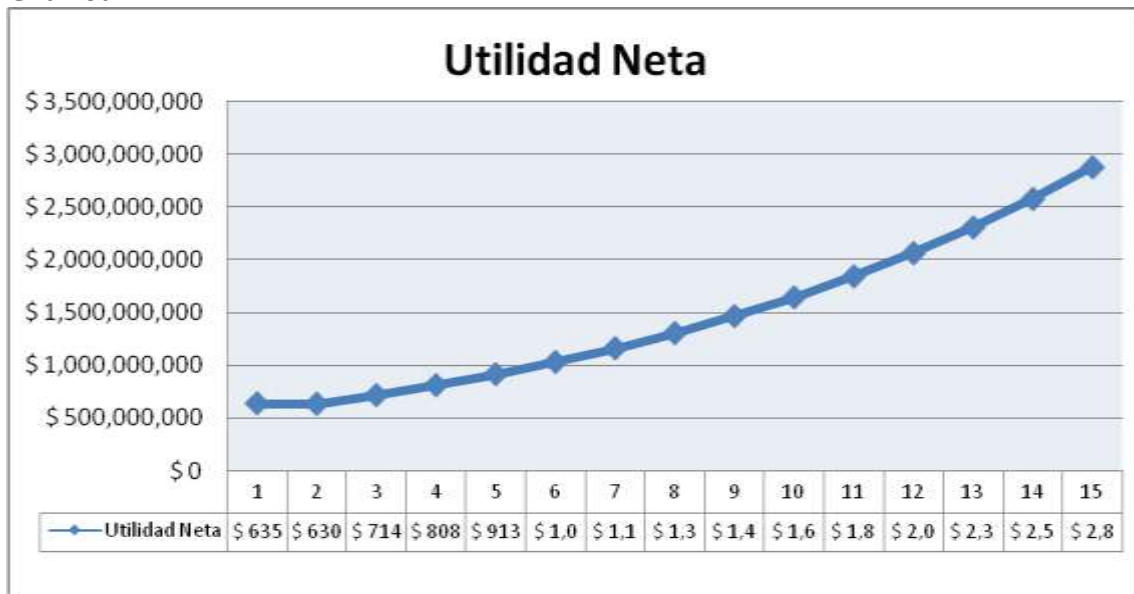
**Tabla No 30.** Fuente: Elaboración propia

**SEGMENTO ESTRATO 1 CON SUBSIDIO**

<b>ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO</b>	
TASA	20%
INV INICIAL	\$ -5.000.000.000
FLUJO 1	\$ 635.421.417
FLUJO 2	\$ 630.573.412
FLUJO 3	\$ 714.426.039
FLUJO 4	\$ 808.235.334
FLUJO 5	\$ 913.035.044
FLUJO 6	\$ 1.029.390.952
FLUJO 7	\$ 1.160.223.352
FLUJO 8	\$ 1.305.315.025
FLUJO 9	\$ 1.466.668.584
FLUJO 10	\$ 1.646.110.128
FLUJO 11	\$ 1.845.372.289
FLUJO 12	\$ 2.066.554.131
FLUJO 13	\$ 2.311.924.395
FLUJO 14	\$ 2.583.985.784
FLUJO 15	\$ 2.885.499.028
<b>VAN</b>	<b>\$ -255.455.330</b>
<b>TIR</b>	<b>18,30%</b>

*Tabla No 31* Fuente: Elaboración propia.

**Grafica No 7**



Fuente: Elaboración propia.

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EMPRESA DE AUTOFINANCIAMIENTO ESTRATO 1 CON SUBSIDIO

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ing x Inscripcion	391.880	234.128	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78	234.78
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ing x comision cuota	186.534	339.503	489.902	633.684	770.185	897.888	1.018.349	1.128.323	1.227.559	1.315.181	1.389.816	1.450.231	1.495.001	1.522.555	1.531.166
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Bruta</b>	577.861	574.299	724.698	868.480	1.004.981	1.132.684	1.253.145	1.363.119	1.462.355	1.549.977	1.624.612	1.685.028	1.729.797	1.757.351	1.765.962
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos de Admon	100.000	108.000	116.600	125.940	136.086	146.932	158.672	171.387	185.091	199.903	215.800	233.100	251.802	271.903	293.702
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos de Vtas	40.000	43.200	46.650	50.388	54.419	58.773	63.479	68.552	74.037	79.960	86.350	93.260	100.726	108.749	117.487
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Operacional</b>	437.861	423.099	561.402	692.120	814.512	926.978	1.030.982	1.123.184	1.203.224	1.270.117	1.322.363	1.358.598	1.377.254	1.376.604	1.354.755
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos Financieros	8.000	8.640	9.331	10.077	10.883	11.754	12.699	13.710	14.807	15.992	17.277	18.653	20.145	21.756	23.497
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad antes de otros Ing - Egre</b>	429.861	414.459	552.070	682.042	803.628	915.223	1.018.287	1.109.473	1.188.417	1.254.125	1.305.091	1.339.945	1.357.108	1.354.847	1.331.258
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ingresos	497.883	507.360	490.587	495.731	525.016	580.860	665.976	783.404	936.372	1.128.487	1.363.732	1.646.481	1.981.557	2.374.273	2.830.481
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Egresos	20.000	21.000	22.050	23.152	24.310	25.526	26.809	28.142	29.549	31.027	32.577	34.200	35.917	37.719	39.598
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	907.744	900.819	1.020.608	1.154.621	1.304.335	1.470.558	1.657.461	1.864.735	2.095.240	2.351.585	2.636.246	2.952.220	3.302.749	3.691.408	4.122.141
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Impuestos	272.323	270.245	306.182	346.386	391.300	441.167	497.238	559.420	628.572	705.475	790.873	885.660	990.824	1.107.422	1.236.642
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad Neta</b>	635.421	630.573	714.426	808.245	913.035	1.029.390	1.160.223	1.305.315	1.466.668	1.646.110	1.845.372	2.066.554	2.311.924	2.583.985	2.885.499
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	417	412	9	4	4	952	352	025	584	128	289	131	395	784	028

**Tabla No 32.** Fuente: Elaboración propia

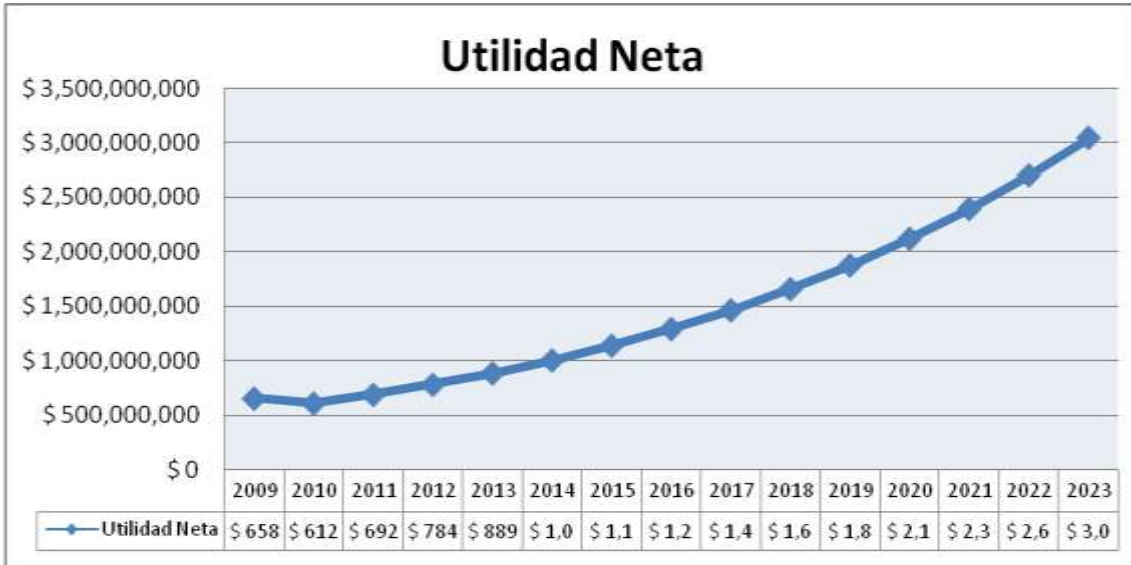
## Segmento Estrato 2

Para familias de estrato 2 sin subsidio de vivienda según su capacidad de pago promedio mensual, el valor de las viviendas constituyen un monto unitario que empieza a generar un flujo de caja positivo a partir de la inversión de un capital inicial de \$4.000.000.000 generando moderados rendimientos pero cumpliendo las expectativas de los inversionistas.

<b>SEGMENTO ESTRATO 2 SIN SUBSIDIO</b>	
<b>ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO</b>	
<b>TASA</b>	20%
<b>INV INICIAL</b>	\$ -4.000.000.000
<b>FLUJO 1</b>	\$ 658.712.271
<b>FLUJO 2</b>	\$ 612.599.969
<b>FLUJO 3</b>	\$ 692.870.102
<b>FLUJO 4</b>	\$ 784.595.027
<b>FLUJO 5</b>	\$ 889.061.573
<b>FLUJO 6</b>	\$ 1.006.940.843
<b>FLUJO 7</b>	\$ 1.142.006.114
<b>FLUJO 8</b>	\$ 1.293.900.874
<b>FLUJO 9</b>	\$ 1.465.186.192
<b>FLUJO 10</b>	\$ 1.658.230.958
<b>FLUJO 11</b>	\$ 1.875.234.735
<b>FLUJO 12</b>	\$ 2.118.921.267
<b>FLUJO 13</b>	\$ 2.392.239.079
<b>FLUJO 14</b>	\$ 2.698.456.649
<b>FLUJO 15</b>	\$ 3.041.196.677
<b>VAN</b>	<b>\$ 740.796.113</b>
<b>TIR</b>	<b>22,46%</b>

*Tabla No 33.* Fuente: Elaboración propia

**Grafica No 8**



Fuente: Elaboración propia

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EMPRESA DE AUTOFINANCIAMIENTO ESTRATO 2 SIN SUBSIDIO

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ing x Inscriccion	\$ 491.864.920	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952	\$ 295.118.952
Ing x comision cuota	\$ 280.224.894	\$ 509.011.561	\$ 733.142.345	\$ 946.574.533	\$ 1.148.374.024	\$ 1.336.489.506	\$ 1.512.923.604	\$ 1.673.368.600	\$ 1.817.455.375	\$ 1.944.061.871	\$ 2.051.347.026	\$ 2.137.731.716	\$ 2.201.391.108	\$ 2.240.341.041	\$ 2.252.424.116
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 772.089.814	\$ 804.130.513	\$ 1.028.261.297	\$ 1.241.693.485	\$ 1.443.492.976	\$ 1.631.608.458	\$ 1.808.042.556	\$ 1.968.487.552	\$ 2.112.574.327	\$ 2.239.180.823	\$ 2.346.465.978	\$ 2.432.850.668	\$ 2.496.510.060	\$ 2.535.459.993	\$ 2.547.543.068
Gastos de Admon	\$ 100.000.000	\$ 108.000.000	\$ 116.640.000	\$ 125.971.200	\$ 136.048.896	\$ 146.932.808	\$ 158.687.432	\$ 171.382.427	\$ 185.093.021	\$ 199.900.463	\$ 215.892.500	\$ 233.163.900	\$ 251.817.012	\$ 271.962.373	\$ 293.719.362
Gastos de Vtas	\$ 40.000.000	\$ 43.200.000	\$ 46.656.000	\$ 50.388.480	\$ 54.419.558	\$ 58.773.123	\$ 63.474.973	\$ 68.552.971	\$ 74.037.208	\$ 79.960.185	\$ 86.357.000	\$ 93.265.560	\$ 100.726.805	\$ 108.784.949	\$ 117.487.745
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ 632.089.814	\$ 652.930.513	\$ 864.965.297	\$ 1.065.333.805	\$ 1.253.024.522	\$ 1.425.902.527	\$ 1.585.880.151	\$ 1.728.552.154	\$ 1.853.444.098	\$ 1.959.320.175	\$ 2.044.216.479	\$ 2.106.421.209	\$ 2.143.966.244	\$ 2.154.712.671	\$ 2.136.335.960
Gastos Financieros	\$ 8.000.000	\$ 8.640.000	\$ 9.331.200	\$ 10.077.696	\$ 10.883.912	\$ 11.754.625	\$ 12.694.995	\$ 13.710.594	\$ 14.807.442	\$ 15.992.037	\$ 17.271.400	\$ 18.653.112	\$ 20.145.361	\$ 21.756.990	\$ 23.497.549
<b>Utilidad Antes de otros Ing - Egre</b>	\$ 624.089.814	\$ 644.290.513	\$ 855.634.097	\$ 1.055.256.109	\$ 1.242.140.610	\$ 1.414.147.902	\$ 1.573.185.157	\$ 1.714.841.560	\$ 1.838.636.656	\$ 1.943.328.138	\$ 2.026.945.079	\$ 2.087.768.097	\$ 2.123.820.883	\$ 2.132.955.682	\$ 2.112.838.411
Ingresos	\$ 336.927.716	\$ 251.852.300	\$ 156.230.335	\$ 88.746.429	\$ 52.257.475	\$ 49.864.648	\$ 85.054.063	\$ 161.730.268	\$ 284.035.584	\$ 456.599.794	\$ 684.539.578	\$ 973.469.072	\$ 1.329.580.641	\$ 1.759.695.372	\$ 2.271.326.902
Egresos	\$ 20.000.000	\$ 21.000.000	\$ 22.050.000	\$ 23.152.500	\$ 24.310.125	\$ 25.525.631	\$ 26.801.913	\$ 28.142.008	\$ 29.549.109	\$ 31.026.564	\$ 32.577.893	\$ 34.206.787	\$ 35.917.127	\$ 37.712.983	\$ 39.598.632
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	\$ 941.017.530	\$ 875.142.813	\$ 989.814.432	\$ 1.120.850.038	\$ 1.270.087.961	\$ 1.438.486.919	\$ 1.631.437.306	\$ 1.848.429.820	\$ 2.093.123.131	\$ 2.368.901.369	\$ 2.678.906.764	\$ 3.027.030.381	\$ 3.417.484.398	\$ 3.854.938.071	\$ 4.344.566.681
Impuestos	\$ 282.305.259	\$ 262.542.844	\$ 296.944.330	\$ 336.255.011	\$ 381.026.388	\$ 431.546.076	\$ 489.431.192	\$ 554.528.946	\$ 627.936.939	\$ 710.670.411	\$ 803.672.029	\$ 908.109.114	\$ 1.025.245.319	\$ 1.156.481.421	\$ 1.303.370.004
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 658.712.271	\$ 612.599.969	\$ 692.870.100	\$ 784.595.027	\$ 889.061.573	\$ 1.006.940.843	\$ 1.142.006.114	\$ 1.293.900.874	\$ 1.465.186.192	\$ 1.658.230.958	\$ 1.875.234.735	\$ 2.118.921.267	\$ 2.392.239.079	\$ 2.698.456.649	\$ 3.041.196.677

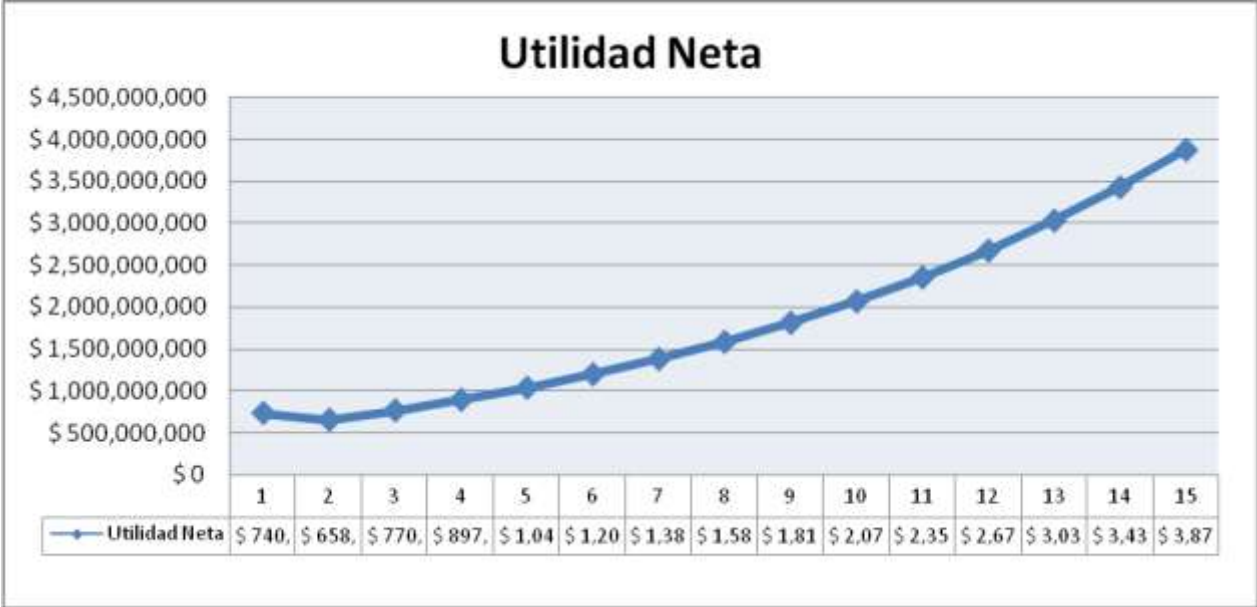
**Tabla No 34.** Fuente: Elaboración propia



Para familias de estrato 2 con subsidio de vivienda según su capacidad de pago promedio mensual, el valor de las viviendas constituyen un monto unitario y el valor de subsidio que ingresa al flujo de caja permite generar un flujo de caja positivo a partir de la inversión de un capital inicial de \$2.500.000.000 generando valor para el inversionista y una tasa de retorno atractiva para los inversionistas.

<b>SEGMENTO ESTRATO 2 CON SUBSIDIO</b>	
<b>ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO</b>	
<b>TASA</b>	20%
<b>INV INICIAL</b>	\$ -2.500.000.000
<b>FLUJO 1</b>	\$ 740.031.108
<b>FLUJO 2</b>	\$ 658.648.385
<b>FLUJO 3</b>	\$ 770.848.152
<b>FLUJO 4</b>	\$ 897.744.568
<b>FLUJO 5</b>	\$ 1.040.953.614
<b>FLUJO 6</b>	\$ 1.201.508.961
<b>FLUJO 7</b>	\$ 1.383.583.267
<b>FLUJO 8</b>	\$ 1.587.259.951
<b>FLUJO 9</b>	\$ 1.815.584.681
<b>FLUJO 10</b>	\$ 2.071.460.145
<b>FLUJO 11</b>	\$ 2.357.673.904
<b>FLUJO 12</b>	\$ 2.677.597.399
<b>FLUJO 13</b>	\$ 3.034.892.612
<b>FLUJO 14</b>	\$ 3.433.613.922
<b>FLUJO 15</b>	\$ 3.878.249.714
<b>VAN</b>	<b>\$ 3.135.972.194</b>
<b>TIR</b>	<b>37,54%</b>

**Tabla No 35** Fuente: Elaboración propia



**Grafica No 9** Fuente: Elaboración propia

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EMPRESA DE AUTOFINANCIAMIENTO ESTRATO 2  
CON SUBSIDIO**

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ing x Inscripcion	\$ 694.9 24.92 0	\$ 416. 954. 952	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2	\$ 416.9 54.95 2
Ing x comision cuota	\$ 280.2 24.89 4	\$ 509. 011. 561	\$ 733.1 42.34 5	\$ 946.5 74.53 3	\$ 1.148 .374. 024	\$ 1.336 .489. 506	\$ 1.512 .923. 604	\$ 1.673 .368. 600	\$ 1.817 .455. 375	\$ 1.944 .061. 871	\$ 2.051 .347. 026	\$ 2.137 .731. 716	\$ 2.201 .391. 108	\$ 2.240 .341. 041	\$ 2.252 .424. 116
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 975.1 49.81 4	\$ 925. 966. 513	\$ 1.150 .097. 297	\$ 1.363 .529. 485	\$ 1.565 .328. 976	\$ 1.753 .444. 458	\$ 1.929 .878. 556	\$ 2.090 .323. 552	\$ 2.234 .410. 327	\$ 2.361 .016. 823	\$ 2.468 .301. 978	\$ 2.554 .686. 668	\$ 2.618 .346. 060	\$ 2.657 .295. 993	\$ 2.669 .379. 068
Gastos de Admon	\$ 100.0 00.00 0	\$ 108. 000. 000	\$ 116.6 40.00 0	\$ 125.9 71.20 0	\$ 136.0 48.89 6	\$ 146.9 32.80 8	\$ 158.6 87.43 2	\$ 171.3 82.42 7	\$ 185.0 93.02 1	\$ 199.9 00.46 3	\$ 215.8 92.50 0	\$ 233.1 63.90 0	\$ 251.8 17.01 2	\$ 271.9 62.37 3	\$ 293.7 19.36 2
Gastos de Vtas	\$ 40.00 0.000	\$ 43.2 00.0 00	\$ 46.65 6.000	\$ 50.38 8.480	\$ 54.41 9.558	\$ 58.77 3.123	\$ 63.47 4.973	\$ 68.55 2.971	\$ 74.03 7.208	\$ 79.96 0.185	\$ 86.35 7.000	\$ 93.26 5.560	\$ 100.7 26.80 5	\$ 108.7 84.94 9	\$ 117.4 87.74 5
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ 835.1 49.81 4	\$ 774. 766. 513	\$ 986.8 01.29 7	\$ 1.187 .169. 805	\$ 1.374 .860. 522	\$ 1.547 .738. 527	\$ 1.707 .716. 151	\$ 1.850 .388. 154	\$ 1.975 .280. 098	\$ 2.081 .156. 175	\$ 2.166 .052. 479	\$ 2.228 .257. 209	\$ 2.265 .802. 244	\$ 2.276 .548. 671	\$ 2.258 .171. 960
Gastos Financieros	\$ 8.000 .000	\$ 8.64 0.00 0	\$ 9.331 .200	\$ 10.07 7.696	\$ 10.88 3.912	\$ 11.75 4.625	\$ 12.69 4.995	\$ 13.71 0.594	\$ 14.80 7.442	\$ 15.99 2.037	\$ 17.27 1.400	\$ 18.65 3.112	\$ 20.14 5.361	\$ 21.75 6.990	\$ 23.49 7.549
<b>Utilidad Antes de otros Ing - Egre</b>	\$ 827.1 49.81 4	\$ 766. 126. 513	\$ 977.4 70.09 7	\$ 1.177 .092. 109	\$ 1.363 .976. 610	\$ 1.535 .983. 902	\$ 1.695 .021. 157	\$ 1.836 .677. 560	\$ 1.960 .472. 656	\$ 2.065 .164. 138	\$ 2.148 .781. 079	\$ 2.209 .604. 097	\$ 2.245 .656. 883	\$ 2.254 .791. 682	\$ 2.234 .674. 411
Ingresos	\$ 250.0 37.48 3	\$ 195. 799. 752	\$ 145.7 91.54 9	\$ 128.5 52.63 1	\$ 147.4 10.10 5	\$ 205.9 83.10 2	\$ 308.3 28.28 1	\$ 458.9 78.66 4	\$ 662.7 68.85 3	\$ 925.0 91.20 4	\$ 1.251 .902. 391	\$ 1.649 .741. 831	\$ 2.125 .821. 118	\$ 2.688 .084. 046	\$ 3.345 .280. 955
Egresos	\$ 20.00 0.000	\$ 21.0 00.0 00	\$ 22.05 0.000	\$ 23.15 2.500	\$ 24.31 0.125	\$ 25.52 5.631	\$ 26.80 1.913	\$ 28.14 2.008	\$ 29.54 9.109	\$ 31.02 6.564	\$ 32.57 7.893	\$ 34.20 6.787	\$ 35.91 7.127	\$ 37.71 2.983	\$ 39.59 8.632
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	\$ 1.057 .187. 297	\$ 940. 926. 264	\$ 1.101 .211. 646	\$ 1.282 .492. 240	\$ 1.487 .076. 591	\$ 1.716 .441. 373	\$ 1.976 .547. 524	\$ 2.267 .514. 216	\$ 2.593 .692. 401	\$ 2.959 .228. 778	\$ 3.368 .105. 577	\$ 3.825 .139. 141	\$ 4.335 .560. 875	\$ 4.905 .162. 745	\$ 5.540 .356. 734
Impuestos	\$ 317.1 56.18 9	\$ 282. 277. 879	\$ 330.3 63.49 4	\$ 384.7 47.67 2	\$ 446.1 22.97 7	\$ 514.9 32.41 2	\$ 592.9 64.25 7	\$ 680.2 54.26 5	\$ 778.1 07.72 0	\$ 887.7 68.63 4	\$ 1.010 .431. 673	\$ 1.147 .541. 742	\$ 1.300 .668. 262	\$ 1.471 .548. 824	\$ 1.662 .107. 020
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 740.0 31.10 8	\$ 658. 648. 385	\$ 770.8 48.15 2	\$ 897.7 44.56 8	\$ 1.040 .953. 614	\$ 1.201 .508. 961	\$ 1.383 .583. 267	\$ 1.587 .259. 951	\$ 1.815 .584. 681	\$ 2.071 .460. 145	\$ 2.357 .673. 904	\$ 2.677 .597. 399	\$ 3.034 .892. 612	\$ 3.433 .613. 922	\$ 3.878 .249. 714

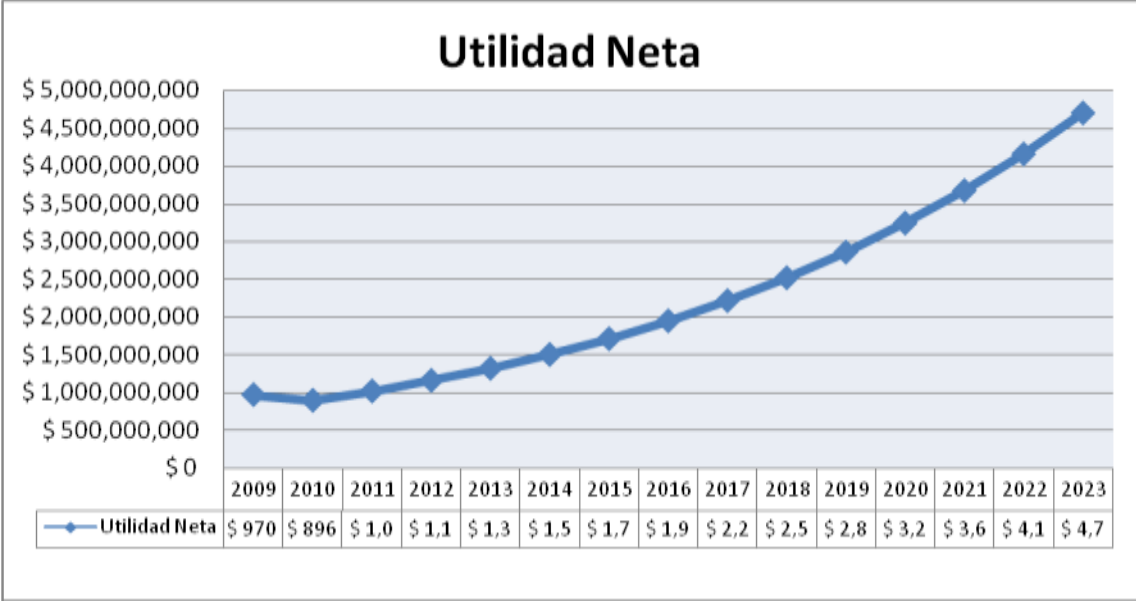
**Tabla No 36.** Fuente: Elaboración propia

### Segmento Estrato 3

Para familias de estrato 3 sin subsidio de vivienda según su capacidad de pago promedio mensual, el valor de las viviendas constituyen un monto unitario que empieza a generar un flujo de caja positivo a partir de la inversión de un capital inicial de \$5.000.000.000 generando moderados rendimientos pero cumpliendo las expectativas de los inversionistas.

<b>SEGMENTO ESTRATO 3 SIN SUBSIDIO</b>	
<b>ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO</b>	
<b>TASA</b>	20%
<b>INV INICIAL</b>	\$ -5.000.000.000
<b>FLUJO 1</b>	\$ 970.944.908
<b>FLUJO 2</b>	\$ 896.000.777
<b>FLUJO 3</b>	\$ 1.018.605.129
<b>FLUJO 4</b>	\$ 1.159.373.346
<b>FLUJO 5</b>	\$ 1.320.391.967
<b>FLUJO 6</b>	\$ 1.503.012.602
<b>FLUJO 7</b>	\$ 1.712.603.302
<b>FLUJO 8</b>	\$ 1.949.323.377
<b>FLUJO 9</b>	\$ 2.217.116.820
<b>FLUJO 10</b>	\$ 2.519.795.111
<b>FLUJO 11</b>	\$ 2.860.987.126
<b>FLUJO 12</b>	\$ 3.245.119.437
<b>FLUJO 13</b>	\$ 3.677.002.299
<b>FLUJO 14</b>	\$ 4.161.970.665
<b>FLUJO 15</b>	\$ 4.705.940.395
<b>VAN</b>	<b>\$ 2.104.162.804</b>
<b>TIR</b>	<b>26,19%</b>

**Tabla No 37.** Fuente: Elaboración propia



**Grafica Nº 10** Fuente: Elaboración propia

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EMPRESA DE AUTOFINANCIAMIENTO ESTRATO 3 SIN SUBSIDIO

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ing x Inscripcion	742.9 81.44 0	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4	445.7 88.86 4
Ing x comision cuota	392.7 70.91 7	712.6 93.75 4	1.025 .508. 046	1.322 .778. 856	1.603 .249. 497	1.864 .239. 699	2.108 .247. 293	2.329 .719. 535	2.528 .123. 976	2.702 .024. 851	2.849 .000. 523	2.967 .024. 692	3.053 .756. 636	3.106 .666. 384	3.123 .019. 416
<b>Utilidad Bruta</b>	1.135 .752. 357	1.158 .482. 618	1.471 .296. 910	1.768 .567. 720	2.049 .038. 361	2.310 .028. 563	2.554 .036. 157	2.775 .508. 399	2.973 .912. 840	3.147 .813. 715	3.294 .789. 387	3.412 .813. 556	3.499 .545. 500	3.552 .455. 248	3.568 .808. 280
Gastos de Admon	100.0 00.00 0	108.0 00.00 0	116.6 40.00 0	125.9 71.20 0	136.0 48.89 6	146.9 32.80 8	158.6 87.43 2	171.3 82.42 7	185.0 93.02 1	199.9 00.46 3	215.8 92.50 0	233.1 63.90 0	251.8 17.01 2	271.9 62.37 3	293.7 19.36 2
Gastos de Vtas	\$ 40.00 0.000	\$ 43.20 0.000	\$ 46.65 6.000	\$ 50.38 8.480	\$ 54.41 9.558	\$ 58.77 3.123	\$ 63.47 4.973	\$ 68.55 2.971	\$ 74.03 7.208	\$ 79.96 0.185	\$ 86.35 7.000	\$ 93.26 5.560	\$ 100.7 5	\$ 108.7 9	\$ 117.4 5
<b>Utilidad Operacional</b>	995.7 52.35 7	1.007 .282. 618	1.308 .000. 910	1.592 .208. 040	1.858 .569. 907	2.104 .322. 633	2.331 .873. 752	2.535 .573. 001	2.714 .782. 611	2.867 .953. 067	2.992 .539. 887	3.086 .384. 097	3.147 .001. 684	3.171 .707. 926	3.157 .601. 173
Gastos Financieros	8.000 .000	8.640 .000	9.331 .200	10.07 7.696	10.88 3.912	11.75 4.625	12.69 4.995	13.71 0.594	14.80 7.442	15.99 2.037	17.27 1.400	18.65 3.112	20.14 5.361	21.75 6.990	23.49 7.549
<b>Utilidad Antes de otros Ing - Egre</b>	987.7 52.35 7	998.6 42.61 8	1.298 .669. 710	1.582 .130. 344	1.847 .685. 995	2.092 .568. 008	2.319 .178. 757	2.521 .862. 407	2.699 .975. 169	2.851 .961. 030	2.975 .268. 487	3.067 .730. 985	3.126 .856. 323	3.149 .950. 936	3.134 .103. 624
Ingresos	419.3 11.79 8	302.3 58.49 2	178.5 30.47 4	97.26 9.794	62.89 8.369	80.11 8.483	99.30 1	27.28 3	83.68 3	72.83 6	433. 871	360. 713	921. 231	434. 426	267. 001
Egresos	20.00 0.000	21.00 0.000	22.05 0.000	23.15 2.500	24.31 0.125	25.52 5.631	26.80 1.913	28.14 2.008	29.54 9.109	31.02 6.564	32.57 7.893	34.20 6.787	35.91 7.127	37.71 2.983	39.59 8.632
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	1.387 .064. 154	1.280 .001. 110	1.455 .150. 184	1.656 .247. 638	1.886 .274. 239	2.147 .160. 860	2.446 .576. 145	2.784 .747. 681	3.167 .309. 743	3.599 .707. 301	4.087 .124. 466	4.635 .884. 911	5.252 .860. 427	5.945 .672. 379	6.722 .771. 993
Impuestos	416.1 19.24 6	384.0 00.33 3	436.5 45.05 5	496.8 74.29 1	565.8 82.27 2	644.1 48.25 8	733.9 72.84 4	835.4 24.30 4	950.1 92.92 3	1.079 .912. 190	1.226 .137. 340	1.390 .765. 473	1.575 .858. 128	1.783 .701. 714	2.016 .831. 598
<b>Utilidad Neta</b>	970.9 44.90 8	896.0 00.77 7	1.018 .605. 129	1.159 .373. 346	1.320 .391. 967	1.503 .012. 602	1.712 .603. 302	1.949 .323. 377	2.217 .116. 820	2.519 .795. 111	2.860 .987. 126	3.245 .119. 437	3.677 .002. 299	4.161 .970. 665	4.705 .940. 395

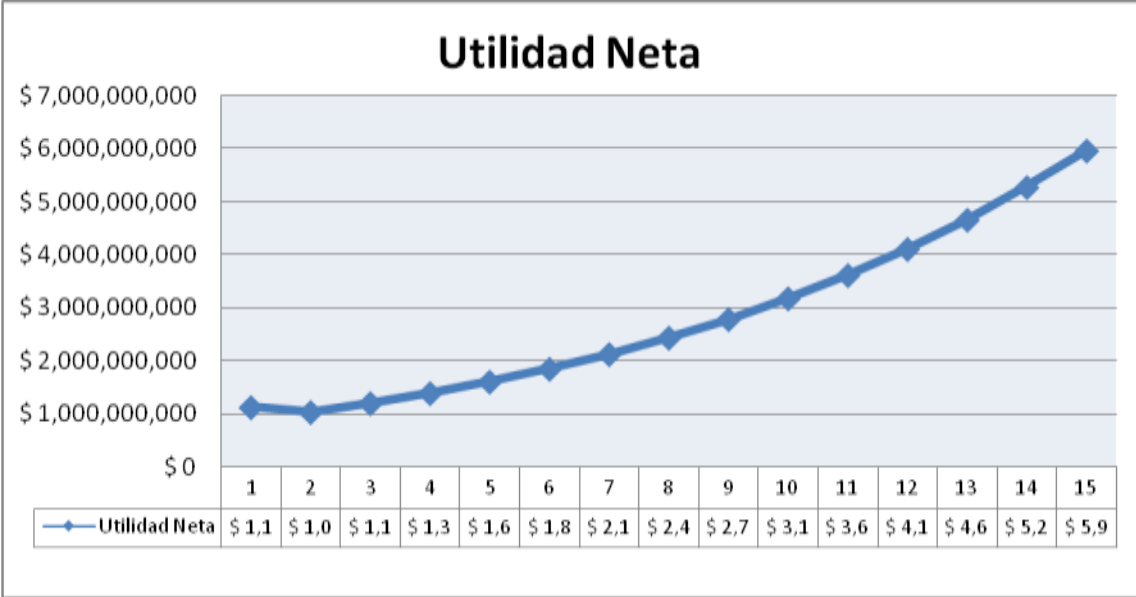
**Tabla No 38.** Fuente: Elaboración propia

Para familias de estrato 2 con subsidio de vivienda según su capacidad de pago promedio mensual, el valor de las viviendas constituyen un monto unitario y el valor de subsidio que ingresa al flujo de caja permite generar un flujo de caja positivo a partir de la inversión de un capital inicial de \$2.500.000.000 generando valor para el inversionista y una tasa de retorno atractiva para los inversionistas.

### SEGMENTO ESTRATO 3 CON SUBSIDIO

ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO	
TASA	20%
INV INICIAL	\$ -4.450.000.000
FLUJO 1	\$ 1.120.538.998
FLUJO 2	\$ 1.028.012.035
FLUJO 3	\$ 1.195.707.694
FLUJO 4	\$ 1.386.145.399
FLUJO 5	\$ 1.601.876.515
FLUJO 6	\$ 1.844.764.678
FLUJO 7	\$ 2.120.741.947
FLUJO 8	\$ 2.430.588.907
FLUJO 9	\$ 2.778.933.905
FLUJO 10	\$ 3.170.342.255
FLUJO 11	\$ 3.609.273.210
FLUJO 12	\$ 4.101.068.025
FLUJO 13	\$ 4.651.544.506
FLUJO 14	\$ 5.267.147.458
FLUJO 15	\$ 5.955.015.276
<b>VAN</b>	<b>\$ 4.204.652.126</b>
<b>TIR</b>	<b>33,45%</b>

**Tabla No 39** Fuente: Elaboración propia



**GraficaNº11** Fuente: Elaboración propia



## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EMPRESA DE AUTOFINANCIAMIENTO ESTRATO 3 CON SUBSIDIO

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
CONCEPTO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ing x Inscripcion	\$ 946.0 41.44 0	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4	\$ 567.6 24.86 4
Ing x comision cuota	\$ 392.7 70.91 7	\$ 712.6 93.75 4	\$ 1.025 .508 046	\$ 1.322 .778 856	\$ 1.603 .249 497	\$ 1.864 .239 699	\$ 2.108 .247 293	\$ 2.329 .719 535	\$ 2.528 .123 976	\$ 2.702 .024 851	\$ 2.849 .000 523	\$ 2.967 .024 692	\$ 3.053 .756 636	\$ 3.106 .666 384	\$ 3.123 .019 416
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 1.338 .812 357	\$ 1.280 .318 618	\$ 1.593 .132 910	\$ 1.890 .403 720	\$ 2.170 .874 361	\$ 2.431 .864 563	\$ 2.675 .872 157	\$ 2.897 .344 399	\$ 3.095 .748 840	\$ 3.269 .649 715	\$ 3.416 .625 387	\$ 3.534 .649 556	\$ 3.621 .381 500	\$ 3.674 .291 248	\$ 3.690 .644 280
Gastos de Admon	\$ 100.0 00.00 0	\$ 108.0 00.00 0	\$ 116.6 40.00 0	\$ 125.9 71.20 0	\$ 136.0 48.89 6	\$ 146.9 32.80 8	\$ 158.6 87.43 2	\$ 171.3 82.42 7	\$ 185.0 93.02 1	\$ 199.9 00.46 3	\$ 215.8 92.50 0	\$ 233.1 63.90 0	\$ 251.8 17.01 2	\$ 271.9 62.37 3	\$ 293.7 19.36 2
Gastos de Vtas	\$ 40.00 0.000	\$ 43.20 0.000	\$ 46.65 6.000	\$ 50.38 8.480	\$ 54.41 9.558	\$ 58.77 3.123	\$ 63.47 4.973	\$ 68.55 2.971	\$ 74.03 7.208	\$ 79.96 0.185	\$ 86.35 7.000	\$ 93.26 5.560	\$ 100.7 26.80 5	\$ 108.7 84.94 9	\$ 117.4 87.74 5
<b>Utilidad Operacional</b>	\$ 1.198 .812 357	\$ 1.129 .118 618	\$ 1.429 .836 910	\$ 1.714 .044 040	\$ 1.980 .405 907	\$ 2.226 .158 633	\$ 2.453 .709 752	\$ 2.657 .409 001	\$ 2.836 .618 611	\$ 2.989 .789 067	\$ 3.114 .375 887	\$ 3.208 .220 097	\$ 3.268 .837 684	\$ 3.293 .543 926	\$ 3.279 .437 173
Gastos Financieros	\$ 8.000 .000	\$ 8.640 .000	\$ 9.331 .200	\$ 10.07 7.696	\$ 10.88 3.912	\$ 11.75 4.625	\$ 12.69 4.995	\$ 13.71 0.594	\$ 14.80 7.442	\$ 15.99 2.037	\$ 17.27 1.400	\$ 18.65 3.112	\$ 20.14 5.361	\$ 21.75 6.990	\$ 23.49 7.549
<b>Utilidad Antes de otros Ing - Egre</b>	\$ 1.190 .812 357	\$ 1.120 .478 618	\$ 1.420 .505 710	\$ 1.703 .966 344	\$ 1.969 .521 995	\$ 2.214 .404 008	\$ 2.441 .014 757	\$ 2.643 .698 407	\$ 2.821 .811 169	\$ 2.973 .797 030	\$ 3.097 .104 487	\$ 3.189 .566 985	\$ 3.248 .692 323	\$ 3.271 .786 936	\$ 3.255 .939 624
Ingresos	\$ 429.9 57.64 0	\$ 369.1 10.00 3	\$ 309.6 98.13 9	\$ 299.3 93.86 9	\$ 343.1 83.15 2	\$ 446.4 99.73 4	\$ 615.4 18.50 8	\$ 856.7 13.46 9	\$ 1.177 .643 518	\$ 1.586 .289 899	\$ 2.091 .577 991	\$ 2.703 .308 409	\$ 3.432 .288 383	\$ 4.290 .422 416	\$ 5.290 .823 688
Egresos	\$ 20.00 0.000	\$ 21.00 0.000	\$ 22.05 0.000	\$ 23.15 2.500	\$ 24.31 0.125	\$ 25.52 5.631	\$ 26.80 1.913	\$ 28.14 2.008	\$ 29.54 9.109	\$ 31.02 6.564	\$ 32.57 7.893	\$ 34.20 6.787	\$ 35.91 7.127	\$ 37.71 2.983	\$ 39.59 8.632
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	\$ 1.600 .769 997	\$ 1.468 .588 622	\$ 1.708 .153 849	\$ 1.980 .207 713	\$ 2.288 .395 022	\$ 2.635 .378 111	\$ 3.029 .631 352	\$ 3.472 .269 867	\$ 3.969 .905 578	\$ 4.529 .060 364	\$ 5.156 .104 586	\$ 5.858 .668 607	\$ 6.645 .063 580	\$ 7.524 .496 369	\$ 8.507 .164 680
Impuestos	\$ 480.2 30.99 9	\$ 440.5 76.58 7	\$ 512.4 46.15 5	\$ 594.0 62.31 4	\$ 686.5 18.50 7	\$ 790.6 13.43 3	\$ 908.8 89.40 6	\$ 1.041 .680 960	\$ 1.190 .971 673	\$ 1.358 .718 109	\$ 1.546 .831 376	\$ 1.757 .600 582	\$ 1.993 .519 074	\$ 2.257 .348 911	\$ 2.552 .149 404
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 1.120 .538 998	\$ 1.028 .012 035	\$ 1.195 .707 694	\$ 1.386 .145 399	\$ 1.601 .876 515	\$ 1.844 .764 678	\$ 2.120 .741 947	\$ 2.430 .588 907	\$ 2.778 .933 905	\$ 3.170 .342 255	\$ 3.609 .273 210	\$ 4.101 .068 025	\$ 4.651 .544 506	\$ 5.267 .147 458	\$ 5.955 .015 276

**Tabla No 40** Fuente: Elaboración propia

**CUADRO RESUMEN ANÁLISIS FACTIBILIDAD FINANCIERA DEL  
DESARROLLO DEL MODELO DE AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO**

	<b>Beneficio</b>	<b>Capital Inicial</b>	<b>Valor Presente Neto (VPN)</b>	<b>Tasa interna de retorno (TIR)</b>
<b>Proyecto Estrato 1</b>	Sin subsidio	\$ 5.000.000.000	\$ -1.496.884.556	13,17%
	SFV	\$ 5.000.000.000	\$ -255.455.330	18,30%
<b>Proyecto Estrato 2</b>	Sin subsidio	\$ 4.000.000.000	\$ 740.796.113	22,46%
	SFV	\$ 2.500.000.000	\$ 3.135.972.194	37,54%
<b>Proyecto Estrato 3</b>	Sin subsidio	\$ 5.000.000.000	\$ 2.104.162.804	26,19%
	SFV	\$ 4.450.000.000	\$ 4.204.652.126	33,45%

**Tabla No 41** Fuente: Elaboración propia

La simulación de las variables arroja en resumen la siguiente tabla de resultados fundamental para la toma de decisiones de las alternativas a ofrecer a los diferentes segmentos de mercado mostrando que individualmente la opción más acertada es el proyecto estrato 2 con subsidio el cual implica la menor inversión inicial y por consiguiente la mayor tasa interna de retorno para el inversionista.

## **RENTABILIDAD ANUAL GENERADA EN EL SECTOR FINANCIERO PARA EL INVERSIONISTA**

La actual coyuntura de los mercados internacionales ha provocado el nerviosismo en los inversionistas y una mayor aversión al riesgo dada por las exposiciones a altas volatilidades en la mayoría de los instrumentos financieros de inversión, nuestro país sin ser ajeno al entorno mundial también es afectado dada la correlación que posee con la economía norteamericana al ser su principal socio comercial, es por esta razón que para efectos de análisis de rentabilidad optamos por el tradicional Certificado de depósito a termino CDT, el cual nos brinda toda la seguridad en la inversión y garantiza el pago de los rendimientos pactados. Bajo este título valor encontramos que los principales bancos están pagando en CDT pesos tasa fija el 8,95% E.A. + spread negociado con mesa de dinero de 1,5%, lo que alcanza el 10,45% Efectivo anual, tasa inferior a la practicada en el análisis de la empresa de autofinanciamiento que garantiza y es viable a partir del ROE rentabilidad anual del patrimonio para el sector financiero en el año 2007 para Colombia.

## 6. CONCLUSIONES

- La ley de vivienda en Colombia establece las condiciones de crédito para la tenencia de vivienda nueva o usada; en las modalidades de crédito tradicional se puede pagar en pesos o en UVR, este servicio lo ofrece la banca Hipotecaria, cajas de compensación familiar, cooperativas, asociaciones mutuales de ahorro y crédito, fondos de empleados, y el fondo nacional del ahorro.
- El actual sistema de crédito de financiamiento de vivienda en Colombia, está regido por la ley 546 de 1999 que adopta el UVR. La UVR, es la unidad que debe utilizarse en los créditos de vivienda, cuyo valor se determina con base en la inflación; es decir, la variación del índice de precios al consumidor, IPC, calculado por el DANE. La UVR tomará entonces el rumbo que tome la inflación; a través de la cual la banca le ofrece al consumidor tres opciones para adquisición de la vivienda llámese usada, nueva y para el mejoramiento de las mismas.
- Ante la crisis que presentó el sistema UPAC se adoptó el sistema de UVR como una alternativa para el crédito de vivienda en Colombia, no es clara la diferencia entre los dos sistemas porque básicamente su funcionamiento es igual. La UVR atada al IPC ha funcionado para el consumidor porque el banco de la república ha tenido la intención clara de controlar la inflación en el largo plazo dando tranquilidad a los usuarios, sin embargo no quiere decir que se puede entrar en una crisis y el sistema colapse.

- Otra manera de pagar el crédito de vivienda nueva o usada es en pesos. El sistema de cuota constante en pesos, dice que la cuota es fija; Este sistema es ideal para los que no quieren saber nada de inflación y quieren que su cuota sea la misma durante todo el crédito. Los créditos en pesos pagan cuotas más altas al comienzo, mientras que en los créditos en UVR las cuotas al comienzo son más bajas.
- El deudor puede elegir el sistema que más se acomode a sus condiciones financieras actuales y a la proyección de sus ingresos; por lo tanto no se puede decir que un sistema sea mejor que otro.
- El sistema para crédito de vivienda en Colombia deja de manera libre para que el deudor se acomode a una de estas dos alternativas, dependiendo de sus ingresos. Por tanto esto hace viable los dos sistemas.
- Las alternativas ofrecidas por el UVR son:
  - Cuota baja
  - Cuota media
  - Cuota estable
- En nuestro país el sistema del consorcio nace en la década de los 70's y Autofinanciera S.A. fue la primera Sociedad de Consorcios Comerciales creada en el país. Actualmente es la única que trabaja con planes de referencia con la gran mayoría de marcas y modelos de automóviles que se comercializan en el país.

- El Consorcio es una modalidad de compra basada en la unión de personas que se integran en grupos cerrados y decrecientes, de compradores con el objeto de adquirir un bien para cada uno de ellos mediante el pago de aportes mensuales durante un plazo fijado.
  
- Por lo tanto el consorcio funciona como un contrato de causa asociativa, no es un contrato de crédito, no implica intermediación financiera, ni captación de ahorro privado, por lo tanto los planes funcionan sin intereses y sin cuota inicial como requisito para adquirir el bien o servicio pactado.
  
- Ofrecer al usuario la posibilidad de adquirir bien o servicio propio a través de la modalidad del consorcio comercial. Integrar Grupos que conforman un fondo común de autofinanciamiento de bienes o servicios, administrados fiduciariamente ya es parte de una realidad en el país.
  
- La tenencia de vivienda según el departamento administrativo nacional de estadística DANE, referido a los municipios de Pereira y Dosquebradas arroja una información valiosa que favorece a todo modelo financiero nuevo cuyo propósito es crear una nueva empresa de comercialización de vivienda de interés social y prioritario en Estas. Se deja ver con estos datos una aproximación a la realidad de la demanda potencial de vivienda en Pereira y Dosquebradas y la viabilidad del proyecto.
  
- Estos son los datos analizados de la fuente del DANE 2005:  
En Pereira y Dosquebradas en los estratos 1, 2, 3 existen 57.586 familias que pagan arriendo.

De estas el 80% están en los estratos 1 y 2, lo cual demuestra la posibilidad de creación de una empresa de vivienda de interés prioritario y social que aporte con novedad en el mercado un modelo de autofinanciamiento habitacional dadas las condiciones limitantes para el financiamiento de vivienda en la banca hipotecaria en mencionado mercado.

- "Hay una brecha en productividad basada en que no hay terreno urbanizable ni norma para ella. Si bien faltan viviendas no hay donde producirla porque donde hay tierra y norma, es demasiado costoso para hacer unidades de ese tipo",
- El analista Carlos Alberto Osorio, quien hizo el estudio de demanda, demostró que el 17 por ciento de los hogares del área metropolitana de Pereira (24.500 de un total de 145.000 familias) manifestaron intención de comprar vivienda. De estos, cerca de 5.000 quieren adquirirla en los próximos seis meses y otros 7.000 afirman querer invertir en el transcurso de 2008.
- Osorio señaló que al menos 5.000 hogares están dispuestos a comprar vivienda hasta de 50 millones de pesos y otros 2.875, de esa suma para arriba.
- El sistema de autofinanciamiento inmobiliario presenta una alternativa que brinda el acceso a familias de estratos 1, 2 y 3 para alcanzar el sueño de tener casa propia, dado que elimina los principales obstáculos para acceder al sistema de crédito existente en la actualidad, en este se puede adquirir una vivienda sin cuota inicial y la financiación no genera intereses.

- El sistema de autofinanciamiento inmobiliario ajusta las cuotas mensuales de acuerdo al ingreso de las familias de estratos 1, 2 y 3 garantizando el cumplimiento de las cuotas al no afectar el flujo de caja mensual y permite la sostenibilidad y liquidez del patrimonio destinado para la compra de viviendas dado los bajos índices de mora que genera el tener una cuota acorde con los ingresos de cada familia.
- El costo de oportunidad que implica adquirir vivienda para familias de estratos 1, 2 y 3 bajo el sistema de autofinanciamiento inmobiliario se traduce en el sacrificio que se incurre al obtener el inmueble en el máximo tiempo de entrega del inmueble lo cual una familia de estrato 1 y 2 no esté dispuesta a tomar.
- El sistema de autofinanciamiento no excluye segmentos de mercado más altos a los explícitamente dirigidos, es así como una familia que posea la cuota inicial tradicional del 30% para un crédito hipotecario puede acceder al sistema mediante oferta de cuotas con esto adquirir el inmueble directamente sin tener un tiempo máximo de entrega y beneficiarse al no pagar intereses por la financiación donde se puede llegar a pagar hasta 3 veces el monto desembolsado inicialmente.
- Es determinante para el funcionamiento del sistema de autofinanciamiento inmobiliario que se cuente con un capital semilla que sirva de respaldo y garantice la entrega de las primeras viviendas para dar a conocer el sistema, el capital sirve de factor multiplicador al capturar todo el mercado potencial hasta que se vuelve auto sostenible resultado de la dirección financiera ejecutada profesionalmente.



- El flujo de caja mensual que es calculado en la simulación de la ejecución de cada proyecto independiente indica que para familias de estrato 1 con o sin subsidio el modelo de sistema de autofinanciamiento es inviable desde todo punto de vista porque no cumple con ninguno de los parámetros fijados por el flujo de caja arrojando déficit o si aumentamos la inversión inicial o el plazo máximo a entregar el inmueble no es factible para ninguno de los actores sujetos de financiamiento.
- El sistema se puede ejecutar con éxito en familias de estratos 2 y 3 con o sin subsidio porque la simulación demuestra que se cumplen con todas las condiciones planteadas por las familias y por los inversionistas satisfactoriamente.
- Los segmentos de mercado que generan las mayores utilidades para los inversionistas son los de familias de estrato 2 y 3 con subsidio de vivienda porque el valor del subsidio actúa como un porcentaje de cuota inicial que permite mayor solvencia al fondo e implica menor inversión de capital inicial.

## 7. RECOMENDACIONES

- Para los estratos 1, 2 y 3 la posibilidad de ser propietario de vivienda se hace viable con los actuales sistemas de financiamiento en el país teniendo una excelente cultura de ahorro; se recomienda por tanto motivar una cultura mínima financiera en los hogares de dichos extractos socioeconómicos.
- Ante tal realidad proponemos otro modelo financiero con el cual las familias de extractos socioeconómicos bajos puedan ser propietarios de vivienda en el país.
- El país está preparado para comercializar vivienda de interés social bajo la modalidad de consorcio donde todos ganen.
- Sería una ayuda oportuna, dar la posibilidad a las familias del país de extractos 1,2,3 adquirir vivienda sin crear incertidumbre en la capacidad de pago.
- Aplicar el modelo financiero de consorcio en la región de Pereira y Dosquebradas es una salida a la necesidad de vivienda que no logra cubrir la oferta.
- Aunque se plantea la alternativa del sistema de autofinanciamiento inmobiliario para familias de estrato 1, se considera que por sus propias condiciones socio económicas no se ofrezca inicialmente esta alternativa porque representa un riesgo mayor al estar expuesto el sistema al flujo de ingresos de estas familias que puede ser inestable y provoque el colapso del sistema al perder liquidez que garantice la entrega progresiva de viviendas.

- El ofrecimiento de las alternativas de autofinanciamiento inmobiliario en la primera fase del proyecto se debe otorgar a familias de estratos 2 y 3 que posean vínculos laborales estables entre ellas las favorecidas por subsidio familiar de vivienda y no tengan acceso al crédito de la banca hipotecaria. Conformando un grupo confiable para permitir el desarrollo y crecimiento del fondo que administra la entrega progresiva de viviendas.

▪La ejecución de autofinanciamiento inmobiliario para familias de estrato 1 con las condiciones planteadas no es viable dado que el capital inicial requerido bajo este sistema no es recuperable con la tasa de referencia del inversionista porque los flujos generados por este tipo de familias no logran sustentar el flujo de caja del fondo. La viabilidad para el ofrecimiento de esta alternativa se genera a partir del cobro de una mayor tasa de comisión mensual a partir del 1,1 mensual lo que desvirtúa el concepto del no pago de intereses y equipara las cuotas a las del crédito de la banca hipotecaria que actualmente se da para crédito de cuota fija en pesos con una tasa del 1,43 m.v. Sin embargo el autofinanciamiento inmobiliario continúa otorgando una mayor accesibilidad al no requerir cuota inicial y puede ser atractivo para este segmento de mercado aun con la condición de una tasa mayor frente a las alternativas para estratos 2 y 3.

- El funcionamiento y sostenibilidad del modelo se fundamenta en un crecimiento constante que para efectos de simulación se tomo un crecimiento anual constante de 100 familias, relativamente bajo para el impacto del modelo. Así para todas las consideraciones del sistema de autofinanciamiento se requiere mínimo éste numero de familias anual de ahí en adelante el desempeño de la empresa que puede mejorar su posición financiera notablemente hasta el punto de minimizar el tiempo máximo de entrega y ajustar las políticas para alcanzar mayor cobertura de mercado y hacer perdurable en el tiempo el modelo financiero.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

**ARANGO, Álvarez** Alberto. Matemáticas Financiera. Mc Graw Hill, 218 p.

"Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda" de Camacol Risaralda

**Naciones Unidas.** Serie financiamiento del desarrollo: La política de interés social en Colombia en los noventa. Santiago de Chile:

Impreso en Naciones Unidas, 1999.

ISBN: 92-1-321494-4

**BID (2004).** *Colombia, Programa de Vivienda de Interés Social (VIS) Urbana,* Propuesta de Préstamo, Disponible en <http://www.fedevivienda.org.co>.

**CÁRDENAS, M. y Badel, A. (2003).** La crisis de financiamiento hipotecario en Colombia: causas y consecuencias. Banco Interamericano de Desarrollo.

**Documento CONPES 3269,** *Bases para la optimización del programa de subsidio familiar de vivienda y lineamientos para dinamizar la oferta de crédito de vivienda de interés social.* 2004

**MARULANDA, B, M.** Paredes y L. Faljury (2004). *La Bancarización en Colombia.*

**PIZANO, E. (2005)** Del UPAC a la UVR, Vivienda en Colombia 1970-2005.

Editores Konrad Adenauer Stiftung, Santafé y Pensamiento Siglo XXI. Bogotá.

**SZALACHMAN, R. (1994).** Un perfil del déficit de vivienda en Colombia. CEPAL.

**CARDENAS S.**, Mauricio (Cárdenas Santa-María)

La crisis de financiamiento hipotecario en Colombia: causas y consecuencias / por Mauricio Cárdenas, Alejandro Badel.

**CAMACOL**

- “Actividad Edificadora y Oferta en Bogotá y Municipios Vecinos – II semestre 1998”
- “La Vivienda Social ¿Terminará la Espera?”. Volumen 13 No. 4 Edición 45. Diciembre de 1990

**CENAC (Centro Nacional de Estudios de la Construcción).**

“Déficit de Vivienda en Colombia 1964 – 1973 y Proyecciones 1974 – 1980”. CEN – 12 – 76. Bogotá, diciembre 1976.

**CENAC (Centro Nacional de Estudios de la Construcción).**

“Método para el Estudio de la Calidad de Vivienda Urbana y Rural en Colombia, Estimación del Déficit Cualitativo”. CEN – 14 – 77. Bogotá 1977

**DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística).**

“XVI Censo Nacional de Población y V de Vivienda”

**DANE – PNUD – Unicef.** “La Pobreza en Bogotá” 1985.

**DAPD (Departamento Administrativo de Planeación Distrital).**

“Observatorio de la Dinámica Urbana. Volumen II”

**DNP (Departamento Nacional de Planeación).**

“Elementos para el Diseño de un Sistema de Subsidio Directo a la Vivienda. Una Propuesta”, abril 1990

**DNP (Departamento Nacional de Planeación).**

“Déficit Cuantitativo y Cualitativo de Vivienda por Regiones y Ciudades Capitales”.  
Bogotá, octubre 1990.

**Documento CEDE 2000-07.**Revista de la comisión Económica para América Latina y el Caribe, número 85, abril de 2005, Santiago de Chile, Oscar Altimir Director, Reynaldo Bajraj Director Adjunto. El crédito Hipotecario para familias de menores ingresos.

**DOCUMENTO CEDE 2007-10,** Informalidad del Mercado de Crédito para la Vivienda de Interés Social, Junio de 2007, ISSN 1657-7191 (Edición Electrónica), Ricardo Rocha, Fabio Sánchez, Jorge Tovar.

**LA VIVIENDA EN COLOMBIA.**

Sus Determinantes Socio-Económicos y Financieros Sergio Clavijo, Michel Janna y Santiago Muñoz.

“**ANÁLISIS COYUNTURAL:** Oferta y Demanda en el Sector Constructor Colombiano” Coyuntura económica (Abril 2004). Fedesarrollo .

“**PERFIL DE DÉFICIT Y POLÍTICAS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL:** Situación de Algunos países de la región en los Noventa”. Financiamiento para el Desarrollo (CEPAL, No. 103, Septiembre). Szalachman, R. (2000)

“**EL MERCADO HIPOTECARIO SECUNDARIO COLOMBIANO**” en Reporte de Estabilidad Financiera, Zea, Camilo (2003) (Banco de la República, Diciembre).

LA POLÍTICA DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN COLOMBIA EN LOS NOVENTA, Junio de 1999, María Luisa Chiappe de Villa, Proyecto Interdivisional CEPAL “Instituciones y mercados” Santiago de Chile, financiado por GTZ

**ARTICULO-WEB-PL\_DET\_NOT\_REDI\_M2-2733655**

[http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/financiacion\\_m2/credhipot\\_m2/archivocreditoshipoteca/](http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/financiacion_m2/credhipot_m2/archivocreditoshipoteca/)

MODELOS DE COOPERATIVISMO DE VIVIENDA: Una Revisión Documental,  
Equipo de investigación: Agosto 2006 Universidad Cooperativa de Colombia  
Alvarez Rodrigues, Juan Fernando.

[www.micasaconremesas.com](http://www.micasaconremesas.com)

[www.supersociedades.gov.co](http://www.supersociedades.gov.co)

LA VIVIENDA DE USO MIXTO EN EL AREA METROLITANA PEREIRA CENTRO  
OCCIDENTE, Pereira, Agosto 26 de 2005



## **9. ANEXOS**

**Simulador crédito autofinmobiliario formato Excel**

## GLOSARIO

**Abono:** Se llama también amortización al abono a capital que se hace de un préstamo.

**Ahorro:** Parte del ingreso (nacional, familiar o personal) que no se destina a la compra de bienes de consumo. El ahorro se obtiene restándole a los ingresos totales el gasto total en consumo. De esta forma,  $\text{Ahorro} = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$ . El ahorro privado lo llevan a cabo las unidades familiares y las empresas, mientras que el ahorro público lo realiza el gobierno.

**Amortización:** Imputación del monto de una inversión como gasto durante varios años. Así se reconoce la pérdida de valor o depreciación de un activo a lo largo de su vida. Se llama también amortización al abono a capital que se hace de un préstamo.

**Análisis Financiero:** Es un conjunto de principios, técnicos y procedimientos que se utilizan para transformar la información reflejada en los estados financieros, en información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones, fusiones de empresas, concesión de crédito, entre otros.

**Asobancaria:** Es la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia, que actúa como gremio representativo del sector financiero colombiano.

**Autofinanciamiento:** Práctica de utilizar las ganancias obtenidas o los ahorros acumulados para hacer las inversiones que una empresa o unidad familiar necesita realizar. Hasta que las economías modernas desarrollaron el crédito, a través de los bancos y los mercados accionarios.

**Aval:** Figura mediante la cual una persona natural o jurídica se compromete a responder por determinadas obligaciones adquiridas por otra entidad, en caso de que esta, como principal obligada, las incumpla. Para el caso de las emisiones en el mercado de valores el aval lo debe otorgar un establecimiento de crédito vigilado por la Superintendencia Financiera.

**Balance general:** Estado financiero que mide la riqueza de la firma en un instante. Se rige por el principio de partida doble, lo cual se expresa en un equilibrio que está dado por la siguiente ecuación:  $\text{Activos} - \text{Pasivos} = \text{Patrimonio}$ .

**Capacidad de pago:** Monto que el titular de un crédito puede destinar al pago de las cuotas de un crédito hipotecario.

**Captación de recursos:** Proceso a través del cual un intermediario financiero recibe recursos por parte de individuos, a cambio de la adquisición de deudas u obligaciones.

**Cartera:** Posesión de títulos por un individuo o por una institución. La cartera puede incluir bonos, acciones, certificados de depósitos bancarios, oro, entre otros.

**Cesión de crédito:** Transferencia del crédito de un banco a otro. Puede ocurrir por decisión del banco o por solicitud del deudor.

**Cobertura contra la inflación:** Mecanismo ofrecido por FOGAFIN que les garantiza a los deudores hipotecarios una inflación definida desde el principio, de manera que los protege contra aumentos de la inflación (UVR) por encima de ese nivel

**Consortio:** El contrato asociativo por el cual dos (02) o más personas se asocian, con el criterio de complementariedad de recursos, capacidades y aptitudes, para participar en un proceso de selección y, eventualmente, contratar con el Estado.

**Cuenta de ahorro programado:** Depósito de ahorro requerido para la postulación al Subsidio Familiar de Vivienda que puede abrirse en establecimientos de crédito vigilados por la Superintendencia Bancaria.

Cuenta de ahorro para el fomento de la construcción AFC: Cuenta de ahorro para estimular el sector de la construcción a través de la concesión de beneficios tributarios a compradores de vivienda nueva o usada

**DANE:** Departamento Administrativo Nacional de Estadística, que se encarga de garantizar la información estadística estratégica para el desarrollo social, económico y político del país.

**Demanda:** Conjunto de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado, en un tiempo determinado y a un precio dado. El análisis de la demanda parte del supuesto de que todos los factores se mantienen constantes, excepto el precio, y que a medida que cambia el precio, la cantidad demandada por el consumidor también varía.

**DTF:** Tasa promedio ponderada de las captaciones en certificados de Depósito a Término -CDT's - de los bancos, las corporaciones financieras y las compañías de financiamiento comercial. Generalmente, esta tasa se da en modalidad trimestre anticipado. Su cálculo es semanal y refleja la tasa de interés una semana atrás.

**Encargo fiduciario:** Acto de confianza en virtud del cual una persona entrega a otra uno o más bienes determinados con el propósito de que ésta cumpla con ellos una finalidad específica, bien sea en beneficio del fideicomitente o de un tercero.

**Estado de resultados:** El estado de resultados o de pérdidas o ganancias muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad. Es acumulativo, es decir, resume las operaciones de una compañía desde el primero hasta el último día del periodo.

**Fideicomitente:** Es el cliente de la fiduciaria, también llamado fiduciante o constituyente. Es aquella persona natural o jurídica, de naturaleza pública o privada, que encomienda a la fiduciaria una gestión determinada para el cumplimiento de una finalidad, pudiendo, para ello, entregarle uno o más bienes.

**Fideicomiso:** Negocio o acto jurídico (contractual o testamentario) mediante el cual una persona transmite o se obliga a transmitir la propiedad de uno o más bienes a otra, para que sean destinados a una finalidad determinada. Contrato por medio del cual una persona, denominada fideicomitente, entrega bienes o derechos de su propiedad a otra persona, llamada fiduciaria, la cual maneja y administra en beneficio de un tercero ajeno a la operación contractual, que se conoce como fideicomisario, el cual podrá recibir dichos bienes o derechos, si así lo indicó el fideicomitente.

**Fiducia:** El vocablo fiducia significa fe, confianza. Mediante la fiducia una persona natural o jurídica llamada fideicomitente o constituyente, entrega a una sociedad fiduciaria uno o más bienes concretos, despojándose o no de la propiedad de los mismos, con el objeto de que dicha fiduciaria cumpla una determinada finalidad, en provecho del mismo fideicomitente o de quien este determine; este último se llama beneficiario.

**Fiduciarias:** Entidades que administran recursos pertenecientes al Estado y particulares para ser invertidos bonos y CTD's, que cuenta con una rentabilidad y disponibilidad diaria.

**Fondo de garantías de instituciones financieras de Colombia Fogafin:** Fondo encargado de la protección de la confianza de los depositantes y acreedores en las instituciones financieras inscritas, preservando el equilibrio y la equidad económica e impidiendo injustificados beneficios económicos o de cualquier otra naturaleza de los accionistas y administradores causantes de perjuicios a las instituciones financieras. Dentro de este objeto general, el Fondo tiene las siguientes funciones: servir de instrumento para el fortalecimiento patrimonial de

las instituciones inscritas; participar transitoriamente en el capital de las instituciones inscritas; procurar que las instituciones inscritas tengan medios para otorgar liquidez a los activos financieros y a los bienes recibidos en pago; organizar y desarrollar el sistema de seguro de depósito y, como complemento de aquél, el de compra de obligaciones a cargo de las instituciones inscritas en liquidación o el de financiamiento a los ahorradores de las mismas; adelantar los procesos liquidatorios originados en medidas administrativas de liquidación adoptadas por la Superintendencia Bancaria, para lo cual se observarán las normas que regulan tales procesos y asumir temporalmente la administración de instituciones financieras, para lograr su recuperación económica.

**Fondo de inversión:** Instrumento de inversión por el que un inversor o partícipe aporta o suscribe una cantidad de dinero que le da derecho a la propiedad de un porcentaje de la cartera del fondo (participación). Dicha cartera está formada por diversos activos y es administrada por una sociedad gestora.

**Fondo de pensiones:** Patrimonio que se constituye por el capital obtenido a través del ahorro acumulado de un colectivo de personas con finalidad de pagar unas prestaciones a sus partícipes una vez hayan alcanzado la edad de jubilación. Con los recursos obtenidos, el fondo adquiere títulos para hacer frente a los pagos en el futuro.

**Fondos comunes:** Fondo común es el conjunto de los recursos obtenidos por una sociedad fiduciaria con ocasión de la celebración y ejecución de negocios de fideicomiso de inversión, sobre los cuales el fiduciario ejerce una administración colectiva. La administración de los fondos comunes fiduciarios está asignada por la ley en forma exclusiva a las sociedades fiduciarias, vigiladas por la Superintendencia bancaria. Los fondos comunes se integran con dineros aportados por los inversionistas (constituyentes o adherentes), con fundamento en la celebración de contratos de fiducia mercantil de inversión o de encargo fiduciario de inversión. Los Fondos comunes pueden ser: Fondos comunes ordinarios; cuando la destinación de los recursos y los parámetros de funcionamiento del portafolio se hallan determinados por la ley. Fondos comunes especiales; cuando la destinación de los recursos y los parámetros de funcionamiento del portafolio son libremente determinados por los constituyentes o adherentes con la ayuda del administrador.

**Gobierno central:** Componente del Sector Público no financiero que incluye la Presidencia de la República, los ministerios y los establecimientos públicos.

**Hipoteca:** Derecho real de prenda constituido sobre inmuebles para que, permaneciendo en poder del deudor, sirva como garantía en el cumplimiento de su obligación.

**Índice de costos de la construcción ICCV:** Es un instrumento estadístico que permite conocer el cambio porcentual entre períodos de tiempo del costo medio de la demanda debido a variaciones en los precios: se excluyen los demás elementos que influyen en su variación (los cambios en la estructura de costos y las modificaciones en las características de los productos). El índice se calcula como un indicador global resultado de una media ponderada de índices elementales de artículos. La ponderación es fija y se determina por medio de una estructura de gasto tipo o de referencia.

**Índice de precios al consumidor IPC:** El Índice de Precios al Consumidor o IPC, es un número sobre el cual se acumulan a partir de un periodo base las variaciones promedio de los precios de los bienes y servicios consumidos por los hogares de un país, durante un periodo de tiempo. De manera más compleja se trata del indicador de la inflación de un país más conocido, y se constituye en un indicador de carácter coyuntural sobre el comportamiento de los precios minoristas de un país. Técnicamente el IPC es un índice de canasta fija, correspondiente a un periodo base en el tiempo, construido sobre una variante de los índices, que permite una actualización más rápida de la canasta para seguimiento de precios, según evolucione o cambie el gasto de consumo de los hogares de un país.

**Índice de precios al productor:** Es el producto resultante de una investigación estadística de carácter estratégico, que permite medir la variación porcentual promedio de los precios al por menor de un conjunto de bienes y servicios. Para entender mejor la naturaleza del IPP, se debe pensar en el índice como una medida del porcentaje de cambio, a través del tiempo, del costo promedio de una gran canasta de bienes y servicios comprados por los hogares de Colombia, manteniendo constante la calidad y la cantidad de los bienes. La diferencia con el IPC radica en las agrupaciones en las que está dividido el índice. El IPP tiene en cuenta las siguientes agrupaciones: Alimentos y animales vivos, bebidas y tabaco, materias primas no combustibles y lubricantes, aceites y grasas vegetales y animales, productos químicos, artículos manufacturados, maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos.

**Inflación:** Alza generalizada y persistente de los precios. La inflación en Colombia se mide con el IPC, este índice es una media ponderada, no es la medida exacta de los precios de todos los productos.

**Ingreso Per cápita:** Ingresos totales captados por todos los habitantes de un país determinado por el número de habitantes.

**Interés:** Precio pagado por un deudor (prestatario) a un acreedor (prestamista) a cambio de poder utilizar los recursos financieros que éste le suministra durante un cierto período de tiempo.

**Intermediario financiero:** Empresa cuya actividad consiste en recibir fondos del público y, mediante la transformación de plazos y cantidades, conceder créditos a personas y empresas que los requieren.

**Leasing habitacional:** contrato mediante el cual un banco o una compañía de financiamiento comercial entrega en arrendamiento con opción de compra un inmueble destinado a vivienda, a cambio del pago de un cánon periódico durante un plazo convenido. Al vencimiento del contrato, el cliente puede optar por restituir el bien o ejercer la opción de compra.

**Leasing inmobiliario:** Firma de un contrato en el cual un usuario utiliza y disfruta un bien, a cambio de unas cuotas durante un plazo determinado, que al finalizar da al usuario el derecho de comprar el inmueble que ha tomado en arriendo.

**Margen de intermediación:** Diferencia entre las tasas de captación y colocación del sistema financiero.

**Oferta:** Cantidad de mercancías que pueden ser vendidas a los diferentes precios del mercado por un individuo o por el conjunto de individuos de la sociedad.

**Obligación:** relación jurídica establecida entre dos personas, por la cual una de ellas llamada deudor queda sujeta con otra llamada acreedor a una prestación o abstención generalmente de carácter patrimonial, que el acreedor puede exigir del deudor.

**Pagaré:** título valor a través del cual el deudor se obliga a pagar al banco el valor del crédito en las condiciones de plazo, sistema de pago y tasa de interés que en él se indiquen.

**Participación:** Título que representa el derecho de propiedad de cada inversor en el patrimonio colectivo de un fondo de inversión.

**Política de auxilio de vivienda:** es el conjunto de directrices, orientaciones, criterios y lineamientos conducentes al otorgamiento de los subsidios de vivienda de interés prioritario y social en busca de la elevación del bienestar social.

**Producto interno bruto:** Valor total de la producción corriente de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional durante un cierto período de tiempo, que por lo común es un trimestre o un año. El término "producción corriente" significa que no se cuenta la reventa de artículos que se produjeron en un período anterior. Los "bienes finales" excluyen el valor de las materias primas y los bienes

intermedios que se utilizan como insumos para la producción de otros bienes. Generalmente, este valor es expresado en una unidad monetaria.

**Rendimiento:** Es la ganancia en dinero, bienes o servicio que una persona o empresa obtienen de sus actividades industriales, agrícolas, profesionales, o de transacciones mercantiles o civiles.

**Rentabilidad:** Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición.

**Sistema de amortización:** plan de pagos para la cancelación de una deuda en el plazo y condiciones pactadas. Determina el valor de las cuotas mensuales, la periodicidad del pago, la porción de las cuotas que se destina a la amortización a capital y la porción de las cuotas que se aplica al pago de intereses.

**Subsidio familiar de vivienda SFV:** aporte estatal en dinero o en especie que se otorga por una sola vez al beneficiario, sin cargo de restitución por parte de éste, que constituye un complemento de su ahorro para facilitarle la adquisición, construcción o mejoramiento de una solución de Vivienda de Interés Social -VIS. El aporte en especie puede estar representado en lotes de terreno de propiedad de entidades públicas nacionales.

**Superintendencia Financiera de Colombia:** Entidad encargada de garantizar la solvencia y estabilidad del sistema financiero, previsional y asegurador, y el derecho de los intermediarios a operar dentro de un marco regulatorio y de supervisión claro y estable que permita el desarrollo de su actividad.

**Tasa de interés:** Es la expresión porcentual del interés aplicado sobre un capital. Las tasas de interés pueden estar expresadas en términos nominales o efectivos. Las nominales son aquellas en que el pago de intereses no se capitaliza, mientras que las efectivas corresponden a las tasas de intereses anuales equivalentes a la capitalización de los intereses periódicos, bien sea anticipadas o vencidas. La tasa de interés efectiva es el instrumento apropiado para medir y comparar el rendimiento de distintas alternativas de inversión.

**Tasa interna de retorno TIR:** Herramienta para el análisis de rentabilidad de flujos de fondos, que se define como la tasa de descuento de los flujos en la que el valor presente neto se hace igual a cero. Corresponde a la rentabilidad que obtendría un inversionista de mantener el instrumento financiero hasta su extinción, bajo el supuesto que reinvierte los flujos de ingresos a la misma tasa.



**Unidad de poder adquisitivo constante UPAC:** Unidad de cuenta antiguamente utilizada para realizar operaciones de crédito hipotecario a largo plazo a través de ajustes de valor de acuerdo con la capacidad adquisitivo de la moneda legal. Su valor se modificaba de acuerdo con la variación resultante del promedio del Índice Nacional de Precios al Consumidor. Esta unidad se trabajaba dentro del sistema de valor constante.

**Unidad de valor real UVR:** Es la unidad de cuenta que debe utilizarse en los créditos para la financiación de vivienda, por disposición de la Ley 546 de 1999, cuyo valor en pesos se determina exclusivamente con base en la inflación como tope máximo, sin ningún otro elemento ni factor adicional; es decir, corresponde exactamente a la variación del índice de precios al consumidor, IPC, certificado por el DANE. Su valor es calculado por el Banco de la República para cada uno de los días del año.

**Vivienda de Interés prioritario y social VIP y VIS:** tipo de vivienda, cuyo valor máximo es de ciento treinta y cinco salarios mínimos legales mensuales (135 smlv).