



DOCUMENTO CEDE 2007-10
ISSN 1657-7191 (Edición Electrónica)
JUNIO DE 2007

INFORMALIDAD DEL MERCADO DE CRÉDITO PARA LA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL¹

RICARDO ROCHA²
FABIO SÁNCHEZ³
JORGE TOVAR⁴

Resumen

Se trata de un documento dedicado a revelar los principales rasgos del mercado de crédito para Vivienda de Interés Social, VIS, para la población pobre en Colombia y a analizar los resultados de la política durante lo corrido del presente milenio. La primera mitad del estudio estudia la oferta VIS sobre los resultados de 70 encuestas aplicadas a oferentes de crédito VIS en 17 ciudades, diseñadas según entrevistas a expertos que recogen los principales rasgos, productos, requisitos de acceso y aspectos relacionados con la administración y rentabilidad de la cartera VIS. La segunda mitad analiza la demanda por subsidios y crédito VIS, con base en una encuesta realizada a familias en las mismas ciudades y su posterior análisis estadístico y econométrico, allí se muestran los principales obstáculos para el acceso y una estimación de los efectos sobre el bienestar. Finalmente una sección dedicada a conclusiones y recomendaciones.

Palabras clave: VIS, vivienda, pobreza, mercado de crédito, informalidad

Clasificación JEL: G21, I38, O17, R21, R32

¹ Estudio realizado para el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial a través del Programa de cooperación técnica no reembolsable No. ATN/JF-8452-CO, con recursos del Fondo Especial del Japón en virtud del Convenio suscrito con el Banco Interamericano de Desarrollo – BID. Se agradecen los valiosos comentarios a Beatriz Marulanda, Mariana Paredes, David Buitrago, María Margarita Ruíz, Alejandro Bayona, Diego Echeverry, Andrés Zambrano y a los asistentes a la Mesa VIS realizada en la Universidad de los Andes y al Segundo Encuentro Local del Capítulo Colombiano de la Red de Desigualdad y Pobreza de América Latina y el Caribe.

² Investigador, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico – CEDE, Universidad de los Andes, E-mail: rrocha@uniandes.edu.co

³ Director del Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico – CEDE, Universidad de los Andes, E-mail: fasanche@uniandes.edu.co

⁴ Profesor investigador, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico – CEDE, Universidad de los Andes, E-mail: jtovar@uniandes.edu.co

INFORMALITY IN FINANCING OF HOUSING, THE CASE OF SOCIAL INTEREST PROGRAMS IN COLOMBIA

Abstract

This work is dedicated to show how the housing credit market for poor people is in Colombia and the effectiveness of governmental policy (Housing for Social Interest, HSI) during the current decade. The paper studies both supply and demand of HSI based on surveys applied for lenders and families in 17 cities. The use of statistics and econometrics techniques offers an identification of the main barriers for accessing and an estimation of their welfare effects. Finally, the reader can find the usual section with suggestions and remarks

Key words: HIS, housing, poverty, credit market.

JEL Classification: G21, I38, O17, R21, R32

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN	4
1 ANTECEDENTES	6
1.1 Informalidad y acceso al crédito.....	6
1.2 Política SFV y el crédito	7
1.3 Algunos resultados.....	9
2 LOS OFERENTES	13
2.1 Diseño de la encuesta.....	16
2.2 Características	17
2.3 Productos para VIS	23
2.4 Requisitos y calificaciones	29
2.5 Competitividad	35
3 LOS DEMANDANTES.....	39
3.1 Diseño de la encuesta.....	45
3.2 Características de la población	49
3.3 Características de las viviendas.....	55
3.4 Subsidio para compra de Vivienda.....	60
3.5 Crédito para compra o construcción de vivienda	66
4 DETERMINANTES DE LA DEMANDA Y SUS EFECTOS.....	78
4.1 La probabilidad de acceder a los SFV y al crédito	78
4.2 Efectos sobre el Bienestar	85
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
6 BIBLIOGRAFÍA	91
7 ÍNDICE DE TABLAS	91
8 ÍNDICE DE DIAGRAMAS.....	94
9 ANEXO ENTREVISTAS PARA DISEÑO DE ENCUESTAS.....	95
10 ANEXO METODOLOGÍA DE ENCUESTAS A OFERENTES	100
11 ANEXO METODOLOGÍA DE ENCUESTA A LOS HOGARES.....	115

INTRODUCCIÓN

En el mes de noviembre de 2003 el Gobierno Nacional formalizó el otorgamiento de una Cooperación Técnica No Reembolsable (ATN/JF-8452-CO) proveniente del Programa de Vivienda de Interés Social Urbana (Crédito BID 1483 OC-CO). Dicha Cooperación contó con la participación del Banco Interamericano de Desarrollo en su calidad de administrador del Fondo Especial del Japón, del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, MAVDT y de la Agencia de Cooperación Internacional (ACCI).

Para tal efecto, el programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, por encargo del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, contrató a finales de 2004 a la Universidad de los Andes, para realizar un estudio sobre oferta y demanda de crédito para la vivienda social en Colombia, haciendo énfasis en el conocimiento de la demanda proveniente de familias del sector informal con ingresos inferiores a 3 SMLMV. Ello enmarcado dentro del Programa de Vivienda Social Urbana 1483 OC-CO que se propone promover el crédito, a partir de aumentar el conocimiento de este vasto segmento del mercado, tanto para que los oferentes de crédito adecuen sus instrumentos, como para la formulación de políticas del Gobierno Nacional tendientes a promover la financiación de vivienda de interés social.

El estudio se desarrolló durante 2005 y en su instrumentación el CEDE contó con el apoyo y orientación de una larga lista de expertos y entidades relacionadas con el tema, donde se destaca el Viceministerio de Vivienda del MAVDT, el DNP, el ICAV, la Titularizadora Colombia, Asocajas, Findeter, FNG, Fogacoop, las Superintendencias Financiera, de Subsidio Familiar y de Economía Solidaria, la Constructora, AV Villas, Constructora Prourbanos, Constructora OIKOS, Fedevivienda entre muchos otros, así como la diligente interventoría del equipo de Marulanda Consultores.

La investigación partió de la premisa de que el acceso de las familias pobres al crédito para compra de vivienda resulta mucho más difícil cuando sus ingresos provienen de la economía informal, debido al elevado riesgo y baja rentabilidad que perciben los oferentes formales. Un hecho que limita las potencialidades que ofrece la política de Vivienda de Interés Social, VIS, financiada con el Subsidio Familiar de Vivienda, SFV, condicionados al crédito y que explica la dinámica del crédito hipotecario para vivienda de interés social. Se considera oferentes formales aquellas entidades vigiladas por la regulación prudencial y los demandantes formales aquellos que tienen un contrato de trabajo.

Entre diversas razones, lo anterior se atribuye al precario conocimiento que se dispone de la población objetivo de la política (ingresos entre 1 y 3 salarios mínimos), sobre sus rasgos socioeconómicos, motivaciones y modalidades para financiar la compra de vivienda. Otro tanto acontece con el conocimiento de los oferentes de crédito para VIS, en lo que corresponde a productos, requisitos de acceso, calificaciones y tecnologías (BID, 2004).

Las conclusiones centrales del estudio dan alcance a varias de las hipótesis ya planteadas sobre el tema e invitan a la reflexión. El Sistema SFV-Crédito no ha logrado mayores coberturas por la relación existente entre su diseño y la estructura del mercado de crédito. En su diseño actual, el instrumento resulta mas accesible para los hogares pobres de mayores ingresos, vinculados formalmente al mercado de trabajo y que pueden acreditar ahorros en el sistema financiero, pudiéndose constatar resultados positivos sobre el bienestar derivado de la calidad de las viviendas. En consecuencia por el lado de la demanda se puede incrementar coberturas fomentando el ahorro financiero, divulgando las ventajas del sistema SFV-UVR. Por el lado de la oferta, se deben remover fallas mediante la promoción de un mayor conocimiento público de los productos crediticios para VIS, adecuarlos a las necesidades de la clientela y por parte de los oferentes, mejorar su información sobre el riesgo de la clientela informal y su interacción con las comunidades. Para los más pobres se plantea la necesidad de una mayor dosis de SFV y la pertinencia de unos oferentes más especializados.

El documento tiene cinco secciones, la primera sección es la presente introducción. La segunda sección se dedica al mercado de la vivienda de interés social, la política de subsidios y el crédito para la vivienda de interés social. En la tercera sección, se caracteriza la oferta VIS con base en 70 encuestas aplicadas a oferentes de crédito VIS en las mismas ciudades, que se diseñaron con entrevistas a una selección de expertos, donde se presentan los principales rasgos, productos, requisitos de acceso y aspectos relacionados con la administración y rentabilidad de la cartera VIS. En la cuarta se presenta una caracterización de la demanda por subsidios y crédito VIS, basada en una encuesta realizada en 17 ciudades del país y su posterior análisis estadístico y econométrico, una identificación de los principales obstáculos y una estimación de los efectos sobre el bienestar. En la última se presentan las conclusiones y recomendaciones.

1 ANTECEDENTES

1.1 Informalidad y acceso al crédito

El déficit habitacional y la restricción al crédito de vivienda para las familias de bajos ingresos prevalecen en América Latina. Según Stein (2004), las familias de bajos ingresos realizan construcciones de sus viviendas sin asistencia técnica y financiera por parte de algún ente público y/o privado. Esto se debe principalmente a que las entidades financieras privadas prefieren no financiar familias pertenecientes al sector informal debido a la falta de un ingreso estable y, el Estado por su parte, ha fallado en la focalización de sus subsidios hacia las personas más pobres, pues son entregados a grupos con ingresos medios. Por lo tanto, los hogares que trabajan en la economía informal sólo con pocas excepciones han sido excluidos del acceso al capital de instituciones financieras públicas y privadas. Como respuesta a esta problemática, durante los últimos años, se ha incrementado el número de instituciones financieras no tradicionales que están ofreciendo microcrédito a familias de bajos ingresos.

En Colombia, existe un gran déficit habitacional (30%) entre las familias de menores ingresos, expresado tanto en la carencia absoluta de vivienda, como en la habitación de viviendas de mala calidad o que no cuentan con los servicios públicos básicos y desde 1991 frente a este problema el principal instrumento de política ha consistido en el subsidio familiar de vivienda (SFV) condicionado a ahorro y al crédito hipotecario. Sin embargo, desde entonces el acceso al instrumento ha sido inferior al esperado fundamentalmente por los rasgos característicos de la población objetivo⁵, sus bajos niveles de ingresos (Szalachman, 1994).

Además, a las restricciones en las disponibilidades fiscales se suma que la mayor parte de la población objetivo se encuentra vinculada a la economía informal y por consiguiente tiene una baja probabilidad de acceso a crédito para hacer efectivo el subsidio. Esta cartera VIS se percibe con desventajas de escala, con riesgo de no pago por la vulnerabilidad de las economías familiares, la incertidumbre de los ingresos y la baja calidad de los títulos de propiedad. Además, la oferta de crédito de vivienda en Colombia se encuentra segmentada. Por un lado, con capacidad de movilizar el ahorro público se encuentra la banca hipotecaria y las cooperativas financieras atienden a los hogares con vínculos laborales formales, y por el otro lado, limitadas a su patrimonio individual, pero con destrezas en microfinanzas, unas contadas fundaciones y ONG, atienden los hogares dependientes de la economía informal. (CONPES 3269, 2004).

Pese a los esfuerzos del Estado, el principal instrumento de la política de vivienda para los pobres resulta insuficiente frente a las necesidades de los hogares con ingresos por debajo de los cuatro salarios mínimos. “Se estima que la producción

⁵ La información utilizada para el análisis del mercado hipotecario en Colombia y América Latina está basada en encuestas de hogares, las cuales están centradas principalmente en ingresos y empleo, y por lo tanto sus preguntas no están elaboradas específicamente para un estudio relativo a la problemática de vivienda, generando información insuficiente con respecto a la situación de vivienda.

derivada del sistema de subsidios familiares de vivienda cubre un 40% de las necesidades anuales de nuevas viviendas para este segmento, lo demás atendándose a través del mercado de construcción informal y el mercado de alquiler” (BID, 2004).

Las restricciones de la banca especializada para la oferta de crédito hipotecario para vivienda de interés social, se atribuyen principalmente a: la incertidumbre en la capacidad de pago, las dificultades para el uso de las garantías y la vulnerabilidad a las fluctuaciones en la tasa de interés. Un 60% del ingreso familiar se destina a pagos de hipoteca, servicios públicos y transporte con lo que el excedente para alimento, ropa y gastos imprevistos es mínimo, de allí que los bajos y volátiles ingresos se asocien con un alto riesgo de incumplimiento (BID, 2004; Szalachman, 1994). La falta y precariedad de títulos de propiedad no permiten respaldar las solicitudes de crédito en los asentamientos informales y son elevados los costos que representa para el acreedor recuperar la garantía (Cárdenas y Badel, 2003). Además, la existencia de una tasa de interés regulada, se percibe como una rigidez costosa frente a eventuales fluctuaciones del mercado (CONPES 3269, 2004).

Las causas del poco acceso al crédito hipotecario del sector informal de la economía –mencionadas anteriormente-, conllevan a un problema por el lado de los demandantes de este tipo de crédito: la percepción desfavorable que se forman sobre el sector financiero, lo cual conlleva a que estas familias prefieran financiar sus viviendas a través de oferentes informales de crédito (Marulanda, 2004).

1.2 Política SFV y el crédito

El Instituto de Crédito Territorial se transformó en el Instituto Nacional de Vivienda de Interés Social y Reforma Urbana, INURBE (Ley 3 de 1991), adoptándose los subsidios a la demanda o Subsidios Familiares de Vivienda, SFV, con el objetivo de atender la demanda por Vivienda de Interés Social, VIS, de los hogares con carencias habitacionales, con cargo a recursos del presupuesto de la Nación. Adicionalmente, a las Cajas de Compensación Familiar CCF se les encomendó entregar SFV con recursos del Fondo Obligatorio de Vivienda de Interés Social FOVIS (con cargo a las contribuciones parafiscales a la nómina) , y a las CAV se les permitió nuevamente financiar VIS (Pizano, 2005). Posteriormente, luego de otorgar 489 mil SFV entre 1991 y 2003, al INURBE se le se transforma en el Fondo Nacional de Vivienda FONVIVIENDA (Decretos 554 y 555 del 2003).

El SFV está condicionado a la disponibilidad de un ahorro por parte de la familia, equivalente al 10% del valor de la solución de vivienda⁶. En promedio durante los últimos 5 años se han entregado 60.000 subsidios por el equivalente a 0,45

⁶ De este requisito están eximidas aquellas familias que apliquen a subsidios para programas de reubicación de zonas de alto riesgo no mitigable, población desplazada, víctimas de desastres naturales o actos terroristas, familias reubicadas con ocasión de las políticas de poblamiento de San Andrés y Providencia y hogares con ingresos menores a 2 SMMLV que tienen garantizada por otros medios la financiación total de la solución de vivienda.

billones (DNP, 2006). El resto del valor de la VIS es pagado con recursos propios, crédito y subsidios locales, entre otras fuentes.

Además, el FINDETER ofrece un cupo de redescuento para las entidades financieras destinada a la financiación de VIS (Decretos 2481 y 3165 del 2003), mediante operaciones de crédito o microcrédito inmobiliario⁷ cuyo fin sea la construcción, remodelación o adquisición de VIS. Su acceso está contemplado para establecimientos de crédito, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas multiactivas e integrales con sección de ahorro y crédito, fondos de empleados, Cajas de Compensación Familiar sometidos a la vigilancia y control de Estado y ONG. Para ellos el FNG les ofrece coberturas parciales del valor de la vivienda. Así mismo, estos decretos establecen que los intermediarios de la operación de redescuento procurarán que los créditos otorgados cumplan con las condiciones de homogeneidad necesarias para un futuro proceso de titularización de cartera

En el 2004 la política de VIS incorporó que la asignación de los SFV debía estar condicionado a la financiación total de la vivienda, la distribución regional se haría de acuerdo con el Indicador Pobreza Relativa, que conjuga los componentes de hacinamiento y vivienda inadecuada del NBI con las proyecciones de población y los SFV prácticamente se restringió a la VIS tipo 1 y 2, y se igualaron los valores entre las CCF y el FONVIVIENDA con la finalidad de alcanzar mayor cobertura (Documento CONPES 3269, 2004, Decreto 975 de 2004 y 1526 de 2005).

En 2003 se firmó un convenio entre el Gobierno con los sectores financiero y solidario para desembolsar más de 0,5 billones de pesos para financiar VIS tipo 1 y 2 en los años 2004 y 2005. En junio de 2005, un nuevo convenio acordó generar desembolsos por 1 billón de pesos y el Gobierno garantizó 20.000 millones de pesos para cubrir la prima correspondiente al seguro de crédito del FNG, con el fin que no sea asumida por el usuario.

Además, desde el punto de vista de la cooperación internacional el BID apoyará al Gobierno en la formulación y lanzamiento del Programa de Vivienda Social (CO0241), mediante el cual se busca (i) consolidar y financiar el nuevo sistema de gestión de subsidios para vivienda social; (ii) ordenar y fortalecer el marco institucional e intergubernamental del sector; y (iii) apoyar el desarrollo de áreas estratégicas del sector, tales como el mercado de microcrédito de vivienda. Precisamente dentro de esta iniciativa se enmarcó la realización del presente estudio.

⁷ En 2003 se autorizó el microcrédito inmobiliario (Ley 795), cuyo monto no supere los veinticinco (25) salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV), con un plazo inferior a cinco (5) años y una tasa de interés equivalente a la prevista para la financiación de VIS. El valor del inmueble sobre el cual recae este tipo de financiación no podrá exceder de ciento treinta y cinco (135) salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV). Esta operación podrá ser desarrollada por los establecimientos de crédito, las cooperativas financieras, las cooperativas de ahorro y crédito y las cooperativas multiactivas con sección de ahorro y crédito.

1.3 Algunos resultados

Aunque las encuestas en Colombia revelan que una parte importante de la población es propietaria de la vivienda donde viven, la calidad de la misma está lejos de los niveles de calidad mínimos para que la vivienda sea calificada como adecuada o “digna”. Utilizando la Encuesta de Calidad de Vida, se observa que en Colombia más de la mitad de los hogares tienen vivienda propia o la están pagando, es decir son propietarios. En la Tabla 1 se observa que cerca del 57% de los hogares tienen vivienda propia. Para los hogares con menos de 3 SMMLV la proporción cae al 49%.

Tabla 1: Tenencia de la vivienda. Porcentaje de la población

Concepto	Total de la población	Hogares con menos de 3 SMMLV
Propia, totalmente pagada	51.7	43.39
Propia, pagando	5.5	5.44
En arriendo o subarriendo	27.5	34.31
En usufructo	13.9	15.82
Ocupante de hecho	1.4	1.04
Total	100	100

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida 2003. Cálculos: CEDE

Las familias que tienen vivienda propia y la están pagando utilizan las diferentes entidades de financiación, encontrándose que no hay diferencias importantes en cuanto a la oferta de crédito de los bancos y los fondos al comparar la población total y la población objetivo de esta investigación. Los hogares con ingresos menores a tres salarios utilizan en mayor forma la financiación del FNA y de las empresas donde trabajan que el resto de la población (Tabla 2).

Tabla 2: Fuente del crédito de vivienda (%)

Concepto	Total de la población	Hogares con menos de 3 SMM
Banco o CAV	52.6	54.3
Fondo de empleados o cooperativa	8.6	10.1
Empresa donde trabaja algún miembro del hogar	8.7	11.6
Fondo Nacional del Ahorro	6.5	8.9
Otra	23.6	15.1

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida 2003. Cálculos CEDE

Al respecto Marulanda (2004) encontró que las familias pertenecientes al 40% más pobre de la población son los que muestran menor utilización de financiamiento para vivienda. Como era de esperarse las familias con mayores ingresos tienen facilidad de acceso al mercado de crédito formal (Tabla 3).

Tabla 3: Financiamiento de vivienda por quintil de ingreso (%)

Quintil	Crédito Hipotecario	Crédito Constructor	Crédito Consumo	Otros
1	4.5	0.4	1.9	93.2
2	3.7	0.8	1.0	94.5
3	17	0.1	0.3	82.6
4	18.2	1.5	2.1	78.3
5	25.8	1.9	2.4	69.9
Total	13.7	1.0	1.6	83.8

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida 2003. Cálculos: Marulanda (2004)

La población objetivo de la presente investigación son hogares con ingresos entre uno y tres SMMLV y con un especial énfasis en los hogares que reciben sus ingresos del sector informal, es decir no tienen contrato legal de trabajo. En este sentido, para identificar la manera en que dichos hogares acceden a la vivienda, es útil estudiar cómo lo han hecho hogares con esas características que ya han solucionado o están solucionando su problema de vivienda. Esta población está bastante segmentada y presenta características heterogéneas, punto central que se abordará a lo largo de la investigación. En la Tabla 4 se muestra la cantidad de hogares que conforman este segmento, diferenciando los formales de los informales

Tabla 4: Número de hogares con ingreso entre 1 y 3 SMMLV

Región	Formales*	Informales	Total	Informales/Total
1. Atlántica	252.536	146.890	399.426	0,37
2. Oriental	251.879	155.732	407.611	0,38
3. Central	216.387	78.758	295.144	0,27
4. Pacífica	61.098	19.097	80.194	0,24
5. Bogotá DC	84.817	285.627	370.444	0,77
6. Antioquia	201.800	151.159	352.959	0,43
7. Valle Cauca	179.285	137.157	316.442	0,43
8. San Andrés y Providencia	3.951	4.757	8.708	0,55
9. Orinoquía y Amazonas	27.381	15.554	42.935	0,36
Total	1.479.132	994.731	2.473.863	0,40
Participación	60%	40%	100%	

Fuente: ECV, 2003, Cálculos CEDE. *Hogares con un miembro con contrato laboral

La Tabla 5 muestra la participación de cada entidad dentro de la entrega de subsidios para los años 1998 - 2002. La entidad que más asigna subsidios para el total de la población es INURBE, aunque se debe resaltar que para la población objetivo de esta investigación su participación cae 10 puntos porcentuales. Las CCF tienen una participación importante dentro de los hogares con menos de tres salarios mínimos y están 6 puntos porcentuales por encima del total de la población.

Tabla 5: Otorgamiento de subsidios 1998 – 2002 (%)

Concepto	Total de la población	Hogares con menos de 3 SMM
Inurbe	51.8	41.5
CCF	8.1	14.5
Municipio	14.5	15.5
Banco Agrario	0.3	0.6
Caja de vivienda popular	1.1	0.5
FOREC	1.1	4.8
Federación Nacional de Cafeteros	0.7	0
Otra	22.4	22.7

Fuente: Encuesta de Calidad de Vida. Cálculos CEDE

En el Plan Nacional de Desarrollo para el periodo 2002 – 2006 «Hacia un Estado Comunitario», se tienen tres áreas estratégicas de desarrollo para el tema de VIS: El Sistema Nacional de Subsidio y Crédito Familiar de Vivienda de Interés Social Urbana y Rural, los instrumentos financieros y el desarrollo técnicos.

La primera área está integrada por las entidades otorgantes del Subsidio Familiar de Vivienda, dirigido a las familias de más bajos recursos, para facilitarles el acceso a una solución habitacional. Como meta fundamental se tiene la financiación de 400.000 viviendas para las familias de menores ingresos. Para alcanzar esta meta se optimizó el modelo de subsidios, se implementó el programa nacional de vivienda de interés social urbano y rural y por último se implementó el programa de subsidios en especie.

Hasta mayo de 2005 el programa “País de Propietarios”⁸ tenía los siguientes resultados: se habían asignado 232.819 subsidios y créditos, es decir cerca 58% de la meta original, esto señala que en el tiempo que resta se deberían otorgar casi 170.000 subsidios por parte de las diferentes entidades encargadas de asignar subsidios (Fonvivienda debe asignar cerca de 45 mil subsidios, las CCF 100 mil y las restantes entidades cerca de 25 mil subsidios). Un punto importante en la financiación de la VIS es la colocación de 200.000 millones de pesos por FINDETER, hasta el momento representados en 27.141 créditos y de los 548.000 millones que se comprometieron a colocar las entidades de los sectores financiero y solidario (Tabla 6).

⁸ El Plan País de propietarios se encuentra dentro del Plan de Reactivación Social del 2003 y este consiste en la asignación de casi un billón de pesos para microcrédito destinado a la creación de pequeñas y medianas empresas y la adopción de claras medidas para impulsar la vivienda. Se invertirán 700 mil millones en subsidios de vivienda de interés social. Serán 94 mil las familias beneficiadas con este programa. Otras 20 mil familias, de clase media, recibirán créditos con tasa de interés fija por valor de 300 mil millones de pesos. Para los deudores morosos se creó la posibilidad de acogerse al programa de Leasing que les permitirá mantener sus viviendas y pagar un arriendo mientras se ponen al día en sus pagos. Tomado de www.minambiente.gov.co

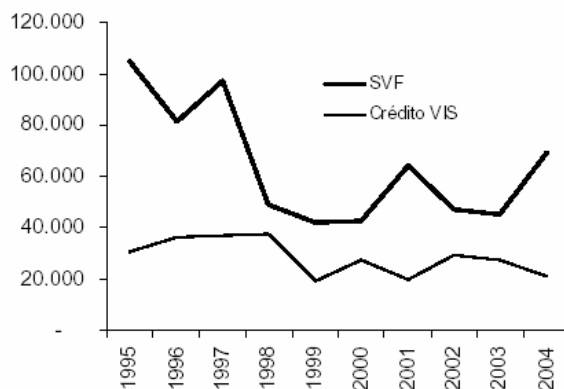
Tabla 6: Resultados del programa "País de propietarios"

Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial	Meta cuatrenio	Resultado acumulado a abril 2005	Avance (%)
Total de subsidios y créditos de VIS asignados (urbano y rural)	400,000	232.819	58
Subsidios VIS urbana (Fonvivienda)	120,270	75.359	63
Subsidios VIS urbana (CCF)	168,536	75.433	45
Subsidios VIS urbana (CPVM)	14,588	12,393	85
Subsidios VIS rural (Banco Agrario)	55,400	24,349	44
Créditos VIS (FNA)	37,206	18.144	49
Créditos VIS Línea de redescuentos de Findeter	8,000	27.141	339
Recursos colocados por el Convenio Gobierno - Sector financiero y solidario para VIS (Miles de mill)	526	474,6	90

Fuente: SIGOB Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial

Sin embargo, tras los anteriores objetivos de política en materia de VIS, la evidencia muestra que no existe la correspondencia deseada entre los SFV y el crédito para VIS. Pese al crecimiento en los SFV desde 1998, de 49 mil a 69 mil en 2004, el número de créditos para VIS ha descendido de 38 mil a 22 mil (Gráfico 1). Mientras tanto, la recuperación en los valores de créditos desembolsados a la VIS desde 2002, luego de la postración de los cuatro años anteriores, no presenta signos de dinamizarse (Gráfico 2). Por otra parte, la participación de la VIS sobre la cartera hipotecaria⁹ ha declinado durante los tres últimos años (Gráfico 3).

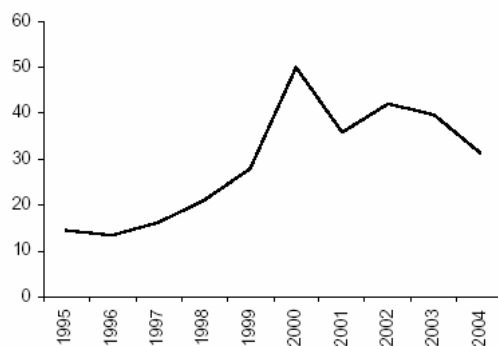
Gráfico 1 Número de subsidios urbanos y créditos asignados



Fuentes: Inurbe, Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial, DANE

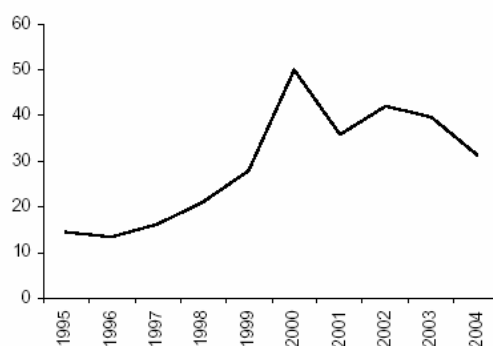
⁹ Cifras oficiales de subsidios del Inurbe/Fonvivienda. La cartera se calcula según la Encuesta de Financiamiento de Vivienda (EFVI) de DANE. El universo de la investigación de cartera bruta del DANE, está conformado por las entidades que financian vivienda en el país: Banca hipotecaria comercial, Fondo Nacional de Ahorro, fondos, cajas de vivienda, cooperativas y entidades colectoras que poseen cartera hipotecaria (como CISA). En este caso, eso se suma el valor constante de la cartera VIS titularizada por la Titularizadora Colombia así: Emisiones 1 y 2 en 2002, emisiones 3 y 4 en 2003 y emisiones 5 y 6 en 2004.

Gráfico 2 Valor de los subsidios urbanos y créditos asignados.



Fuentes: Inurbe, Ministerio de Ambiente Vivienda y Desarrollo Territorial, DANE, Titularizadora Colombia

Gráfico 3 Composición de la cartera hipotecaria VIS y No VIS (%)



Fuentes:DANE

2 LOS OFERENTES

Ante todo los resultados de la encuesta de oferentes se deben contextualizar por el marco institucional. Tal como ilustra en el Anexo de Instituciones VIS, el radio de operación de los oferentes y el acceso al crédito se encuentra acotado por las diferencias en los objetivos y las razones sociales, que regulan fuentes y usos de recursos. Los bancos hipotecarios están autorizados para movilizar ahorro del público hacia sus clientes. Otro tanto ocurre con las Cooperativas de Ahorro y Crédito cuando son abiertas, pero si son cerradas sólo prestan a sus afiliados sus propios aportes, tal como en esencia acontece con los Fondos de Empleados constituidos por los empleados formales. Las Cajas de Compensación Familiar como administradoras de las contribuciones parafiscales a los contratos formales de trabajo tienen como misión prestar servicios a sus afiliados. Por su parte las Firmas Constructoras y las Entidades Oficiales¹⁰ prestan en la medida de sus posibilidades patrimoniales.

¹⁰ En este caso se trata de instituciones locales especializadas en la promoción de vivienda.

Los resultados de las encuestas se presentan en cinco secciones, la primera relacionada con el diseño de la encuesta, la segunda corresponde a una caracterización de los oferentes VIS encuestados, en aspectos relacionados con su experiencia, tamaño, competidores, composición de la cartera y calidad, fuentes de financiamiento y costos. La tercera sección se encuentra dedicada a identificar las líneas de crédito para VIS, en términos de finalidades, ingreso y actividad de la clientela, plazos y tasas de interés. La cuarta sección hace referencia a las condiciones de acceso según formalidad laboral de la clientela, tales como la percepción del riesgo, métodos y criterios de evaluación, requisitos y dificultad de cumplimiento, las garantías y el rechazo de solicitudes. La quinta sección se dedica a analizar aspectos relacionados con la competitividad, tales como factores de incomodidad de la clientela, duración de trámites, morosidad tolerable, herramientas de administración de carteta, reciprocidades a los usuarios, importancia del entorno institucional y de las políticas.

El primer bloque de hallazgos relacionado con la caracterización de los oferentes de crédito. Se trata de un mercado muy segmentado, donde los bancos y las CCF son percibidos como la principal competencia en el mercado VIS. Allí, el mayor potencial de oferta de crédito VIS corresponde a los bancos hipotecarios porque tienen una escala de operación que trasciende la escala local o el interior de las empresas, que es donde operan la mayor parte de los oferentes de crédito VIS; los bancos ofrecen mayor experiencia en el negocio de crédito y participan con la mayor parte del valor de la cartera VIS y el número de usuarios. En general, los oferentes se fondean con recursos que tengan un menor costo relativo, donde el redescuento tiene un costo y una utilización intermedia, y donde los bancos hipotecarios reportan una mayor diversidad de fuentes de financiación por estar facultadas para movilizar el ahorro del público (Anexo de Instituciones VIS).

Las líneas de crédito para VIS en su mayoría se ofrecen para la compra de vivienda nueva y con menor jerarquía para la compra de vivienda usada y lotes con servicios. Como una generalidad la cartera VIS se ofrece para financiar los tipos 1 y 2, pero se destina preferencialmente para las tipo 3 y 4, así como a la clientela de ingresos comprendidos entre 1 y 3 SMMLV. La mayor parte de clientela VIS corresponde a la clientela con relación laboral formal. Los bancos, las constructoras y las ONG reportan menor discriminación para los clientes informales por crédito VIS, pero ocurre lo contrario con las otras categorías de oferentes. Discriminación que también se refleja en las estrategias de promoción de la cartera VIS y en la calificación de las solicitudes de crédito.

Los plazos de los créditos son más largos para la compra de vivienda nueva y en los bancos, un resultado contrario a lo que se esperaría de la estructura de plazos que tiene el fondeo de recursos, donde los aportes de los afiliados permitirían plazos mas largos y oferentes adicionales a los bancos hipotecarios. Las tasas de interés son más elevadas en pesos, que sus equivalente indexadas según la UVR y son mayores para los compradores que para los constructores, las más bajas corresponden a los bancos hipotecarios y son las únicas que se ajustan al tope de la UVR + 11, un hecho que plantea la necesidad de homologar para los diferentes oferentes los alcances de la regulación.

Respecto a la percepción de riesgo y acceso, la mayor parte de los oferentes consideran a la cartera VIS con un riesgo medio y bajo, y que este disminuye en presencia de subsidio. Una de las explicaciones de la discriminación de los clientes informales, se observa cuando los oferentes declaran tener una menor calidad de información sobre su capacidad de pago, a pesar de que se recurren a herramientas de evaluación y requisitos diferentes, como las visitas domiciliarias y exigir facturas de proveedores y certificados de ingresos por parte de un contador público. Por fuera de la encuesta, el marco institucional arriba mencionado también determina que los oferentes discriminen a los clientes informales.

En general, cuando se trata de usuarios individuales, la calificación privilegia en su orden al ingreso familiar, la formalidad, la estabilidad, la bancarización y las garantías, mientras cuando se trata de financiar la construcción de proyectos VIS, se califica positivamente la trayectoria del constructor, la localización, el equipamiento, la elegibilidad del subsidio y el urbanismo. Los requisitos más difíciles de cumplir por parte de los solicitantes de crédito son la acreditación de codeudores y en el caso de los informales el diligenciamiento del formulario. En ambos casos se privilegia la formalidad. La tasa de rechazo para los informales es el doble que en los formales. La principal causa de rechazo son los ingresos insuficientes y la segunda el reporte en las centrales de riesgo. Adicionalmente los oferentes señalaron que las tres primeras incomodidades de la clientela VIS son el sistema UVR, el papeleo excesivo y la demora en el desembolso, sobre este último la encuesta reportó un tiempo promedio de 62 días, cuya tercera parte corresponde al trámite de la formalización.

La mora es relativamente tolerable en presencia de mejores prácticas bancarias. En cuanto a los aspectos tras la administración y la rentabilidad de la cartera VIS, la encuesta revela que los constructores, las CCF y los bancos, declaran tener tasas máximas de morosidad tolerables superiores a cero. Un hecho que coincide con el despliegue dentro de las tecnologías de administración de cartera, del uso de *call centers*, planes de refinanciación, departamento legal y la oferta de productos complementarios, en su mayoría de índole financiero. En general, con muy bajos porcentajes de utilización aparecen los estímulos de pago, el uso de sistemas de monitoreo y facturación de cartera, el conocimiento de los costos medios, *outsourcing* de recaudo y puntos de pagos en la urbanización.

Las garantías más frecuentemente exigidas a los usuarios VIS son en su orden la hipoteca, los seguros, los fiadores y las garantías del FNG. La mayor importancia de los actores en el mercado de crédito VIS los oferentes se la conceden a los terratenientes, al político/concejal y a la Junta o líder comunal, en su orden.

Se esperan hacia el futuro disminuciones en la rentabilidad de la cartera VIS, con excepción de las CCF y las cooperativas. Solamente, los bancos hipotecarios y los constructores, le atribuyen importancia en la determinación de la rentabilidad a los estímulos tributarios. Dada la mayor percepción de riesgo de la cartera VIS de las familias informales, el 30% de los oferentes respondió afirmativamente que si pudiera, cobraría un *premium* a la tasa de interés, en promedio del 2% y con el cual esperaba incrementar la colocación de cartera en 13% de los casos.

2.1 Diseño de la encuesta

Las percepciones de los oferentes de crédito se obtuvieron mediante la aplicación de encuestas tanto directivos como funcionarios que atienden público en 17 ciudades. El contenido se definió de acuerdo con los objetivos de la investigación que hacían hincapié en indagar sobre los requisitos de acceso, criterios de calificación y las necesidades de información sobre la demanda de VIS haciendo énfasis en los usuarios con vinculación laboral informal. Para precisar contenidos se realizaron 20 entrevistas a expertos sobre la VIS en temas de promoción, urbanismo, construcción y financiamiento (Anexo de Entrevistas).

Allí se identificaron para los oferentes, adicionalmente los siguientes aspectos a indagar:

- La garantía hipotecaria y la cuota inicial no son suficientes para analizar la disponibilidad a pagar.
- Las condiciones financieras no resultan claramente atractivas.
- Nuevos oferentes no necesariamente implican un mayor financiamiento de crédito.
- La adopción de la tecnología financiera y crediticia no es instantánea.
- Las potenciales fuentes de financiamiento resultan insuficientes frente a la demanda.
- Cambios en las condiciones institucionales desfavorecen la certidumbre.

Se realizaron 70 encuestas en 17 ciudades solicitadas en los términos de referencia, de acuerdo a la observancia de dos criterios. Por una parte, la importancia de cada ciudad dentro del panorama reciente de asignación de crédito para VIS y por otra parte, la demanda potencial de dicho servicio financiero en cada ciudad (Anexo de la encuesta de oferta).

La encuesta de oferta tiene como objetivo fundamental caracterizar a los oferentes de crédito, específicamente en lo que se refiere a sus productos destinados a la financiación de VIS y, de esta manera, encontrar los determinantes principales que determinan el otorgamiento o no de un crédito a un hogar para dicho propósito. Lo anterior, dado en énfasis del presente estudio, se hace buscando distinguir las políticas diferenciales que los oferentes puedan aplicar tanto a sus clientes formales como informales.

Las primeras dos secciones de la encuesta buscan recoger información institucional sobre el oferente, como primer nivel básico necesario para la caracterización, así como dimensionar el tamaño actual y potencial de su actividad crediticia y su dedicación a crédito VIS en específico. La tercera sección busca caracterizar los distintos productos ofrecidos por el intermediario financiero, incluyendo una caracterización de los clientes que se acercan a demandarlos. La sección cuarta explora los detalles del proceso de originación de cartera, incluyendo los procedimientos y herramientas usados por la entidad para evaluar a los solicitantes de crédito y las principales razones de rechazo.

La quinta sección busca explorar los aspectos relacionados con la administración de la cartera, los costos que esta administración genera para la entidad y las herramientas que utiliza el oferente para este propósito. En la sexta sección se exploran las percepciones del oferente acerca del riesgo de la cartera VIS así como las acciones y herramientas que usa la entidad para afrontar la morosidad. Relacionado con esto, también indaga sobre el tipo de garantías que solicita para cada línea de crédito y los tiempos que lleva la recuperación de la misma en caso de fallo en los pagos. La séptima sección se ocupa de explorar los determinantes de la rentabilidad del negocio de cartera VIS y por último, en la octava sección se busca identificar los distintos actores que operan en el negocio de VIS y la relación de cada uno con los demás.

Adicionalmente, se presenta otro formato de encuesta para ser aplicado a nivel de oficina, en el que se hacen preguntas más relacionadas con el contacto directo entre el oferente y el demandante y se eliminan preguntas relacionadas con las políticas generales del banco que no son del resorte de un gerente de oficina. En especial, es de interés indagar con este formulario las razones por las que los demandantes son rechazados o no se acercan a los distintos oferentes, de manera que sea posible contrastar los resultados de la encuesta de demanda con las percepciones del oferente en su relación con el público.

2.2 Características

En primer lugar revelan que la mayor experiencia en el negocio de crédito, la tienen los Bancos Hipotecarios y las Cooperativas, quienes en su totalidad poseen más de 10 años en el negocio. Les siguen en experiencia los Fondos de Empleados, las Entidades Oficiales y ONG con 50% de casos. Por último están las Cajas de Compensación Familiar con 42% y los Constructores con cero por ciento (Tabla 7).

Tabla 7 Experiencia en el negocio crediticio. % de respuestas.

Oferente	Porcentajes				total
	>10 años	>5, < 10 años	2>, < 5 años	< 2 años	
Bancos	87	13			100
Cajas de Compensación Familiar	42	21	26	11	100
Constructores		60	40		100
Cooperativas	100				100
Fondo de Empleados	50	50			100
Entidades Oficiales	50			50	100
ONG	67		33		100
Total	56	20	17	7	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Los únicos oferentes que tienen un espectro de operación nacional son los Bancos Hipotecarios y cerca del 30% de las Cooperativas y Fondos de Empleados encuestados. La mayoría de los encuestados (65%) tienen un radio de operación regional (departamental), en su totalidad son Cajas de Compensación Familiar. Mientras que el énfasis en la operación a escala municipal corresponde a los Constructores, las ONG y las Entidades Oficiales (Tabla 8).

Tabla 8 Cobertura de la operación. % de respuestas.

Oferente	Porcentajes			
	Nacional	Regional	Local	Total
Bancos	100	0	0	100
CCF	0	100	0	100
Constructores	0	50	50	100
Cooperativas	36	36	27	100
Fondo de Empleados	33	67	0	100
Entidades Oficiales	0	40	60	100
ONG	17	33	50	100
Total	17	65	18	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

De acuerdo con las respuestas de los directivos, el mercado de crédito VIS se encuentra segmentado, la mayoría percibe estar compitiendo con baja intensidad. Los bancos hipotecarios y las CCF son percibidos como los principales competidores para toda la gama de oferentes, con calificaciones promedio de 2,9 y 2,6 en una escala de 0 a 5, reportándose con mayor intensidad en las Cooperativas y los propios bancos (Tabla 9).

Tabla 9 Importancia de la competencia. Promedio de la calificación con 5 max..

Importancia (fila) que le concede a la competencia (columna):	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total
Banco	5,0	2,5	1,0	3,6	4,0	1,5	2,3	2,9
Cooperativa	2,6	2,3	1,0	2,7	1,5	2,0	1,0	2,1
Caja de compensación	3,3	2,2	1,2	3,9	1,5	2,5	4,3	2,6
Fondo de Empleados	2,0	2,2	1,6	1,7	0,0	2,0	0,0	1,8
ONG	1,1	1,5	0,4	2,1	0,0	1,0	1,7	1,3
Entidad oficial	1,3	0,6	0,4	0,6	0,0	0,0	1,7	0,7
Agiotista	0,7	1,2	1,6	1,3	0,0	0,0	1,7	1,1

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Además, cuando se preguntó en las oficinas sobre las relaciones de sustituibilidad entre los oferentes de crédito que se daban entre los usuarios, como una generalidad las calificaciones fueron bajas (Tabla 10). Las respuestas de los bancos, cooperativas y ONG, señalan que cuando rechazan una solicitud, el usuario acude en orden de importancia a las Cooperativas, las CCF y los mismos bancos, con un promedio de calificación de 2 con una escala máxima de 5. Otro tanto acontece, con respecto a la pregunta de si aceptaban solicitudes de clientes rechazados, la mayor calificación 2,1 se le dio a aquellos que provenían de los bancos hipotecarios.

Tabla 10 Segunda instancia de solicitud y aceptación según primera instancia, de solicitudes rechazadas. Promedio de la calificación.

Los solicitantes rechazados(fila) acuden a (columna):	BAN	COOP	ONG	Total
Banco	2,2	0,7	0,0	1,9
Cooperativa	2,3	0,0	5,0	2,1
CCF	2,5	0,0	0,0	2,0
Fondo de Empleados	1,7	0,0	5,0	1,6
ONG	0,8	1,3	0,0	0,8
Entidad Oficial	0,7	0,0	0,0	0,6
Agiotista	0,8	0,0	0,0	0,7

Acepta (fila) clientes rechazados por (columna):	BAN	COOP	ONG	Total
Banco	2,2	2,7	0,0	2,1
Cooperativa	1,1	1,0	0,0	1,0
CCF	1,2	2,3	0,0	1,3
Fondo de empleados	0,7	0,7	0,0	0,7
ONG	0,3	1,0	0,0	0,4
Entidad oficial	0,3	0,3	0,0	0,3
Agiotista	0,3	1,0	0,0	0,4

5: máx; 0: no acepta

Fuente: Encuesta realizada por el CEDEO

El 100% de los bancos hipotecarios, las Cooperativas, los Fondos de Empleados, las Cajas de Compensación Familiar y las Entidades Oficiales, son materia de supervisión a cargo de organismos de control (Tabla 11), como son las respectivas Superintendencias y Contralorías del Estado, cuyo control coincide con mejores índices de calidad de cartera (Tabla 12). Las cooperativas, los constructores y las ONG tienen revisor fiscal y auditorías.

Tabla 11 Entes de supervisión y rendición de cuentas. % de respuestas.

Supervisión/Oferente	Porcentajes							Total
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F de Emp	Ent Ofic.	ONG	
Superbancaria	100	0	0	0	0	0	0	17
Supersolidaria	0	0	0	100	100	0	0	20
Supersubsidio	0	100	20	0	0	0	0	43
Rev. Fiscal	88	100	100	100	100	0	100	93
Auditoría interna	88	100	60	57	0	0	67	76
Auditoría externa	25	0	0	14	0	0	33	9
Contraloría	50	16	20	14	0	100	0	24
Ninguna	13	5	40	14	50	50	67	0
Otro	13	5	40	14	50	50	67	20

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

El promedio de cartera vencida VIS sobre su total es de 6,2%, con diferencias al interior de la encuesta, según tipos de oferentes (Tabla 12). Se considera alta la percepción de riesgo cuando el porcentaje de cartera vencida promedia el 24%, mientras calificaciones medias y bajas corresponden a 5,7% y 4,2%. De acuerdo con la encuesta, el indicador presenta los umbrales más elevados para considerar su cartera como de alto riesgo, se reportan entre los constructores y las CCF y los bancos, examinando la información contenida en la segunda columna. Los mayores índices de cartera vencida se dan en las ONG y en los constructores con 25,5% y 15%, respectivamente, mientras ocurre lo contrario con las cooperativas, fondos de empleados y entidades oficiales, con porcentajes de cartera VIS en mora que oscilan entre 0,1% y 2,8%.

Tabla 12 Índice de cartera vencida según oferentes y sus percepciones del riesgo.

Oferente	% de cartera vencida según percepción del riesgo			
	ALTO	MEDIO	BAJO	Total
Bancos	21,0	7,0	4,0	8,6
Cajas de Compensación Familiar	1,0	9,9	6,4	6,8
Constructores		15,0	-	15,0
Cooperativas		2,3	3,0	2,6
Fondo de Empleados			0,1	0,1
Entidades Oficiales		3,8	0,7	2,8
ONG	50,0	-	1,1	25,5
Total	24,0	5,7	4,2	6,2

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En la muestra el 97% de la cartera VIS es otorgada por los bancos hipotecarios, correspondiéndoles sendos 1% a las cooperativas, la Cajas de Compensación Familiar y constructores (Tabla 13).

Tabla 13 Tipo de crédito. % de respuestas

Datos	Porcentaje							Total
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	
Cartera total	90	6	0	2	0	0	2	100
Cartera Hipoteca	98	0	1	1	0	0	0	100
Hipotecaria VIS	97	1	1	1	0	0	0	100
Hipotecaria no VIS	99	0	0	1	0	0	0	100
Vivienda no hipotecaria	91	8	0	0	0	0	0	100
Crédito constructor	100	0	0	0	0	0	0	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En promedio las entidades encuestadas, tenían a final de 2004 una cartera VIS por 52 mil millones, los bancos hipotecarios 268 mil millones, las cooperativas 4,6 mil millones, las ONG mil millones y las entidades oficiales 1,4 millones. Las CCF y las constructoras tienen valores inferiores a los mil millones y los Fondos de Empleados no tienen cartera VIS. Por la herencia del sistema UPAC, no resulta sorprendente las enormes disparidades de tamaños entre la banca hipotecaria (otrora CAV) frente a los demás tipos oferentes. (Tabla 14).

Tabla 14 Cartera por entidad. (promedios \$ Mills)

Oferente	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de E.	Ent Ofic.	ONG	Total
Cartera total	1.757.832	57.066	7.439	38.440	-	2.500	61.115	345.223
Cartera Hipotecaria	706.935	816	5.883	8.829	6.932	1.400	1.052	147.749
Hipotecaria VIS	268.808	816	4.383	4.611	-	1.400	1.052	52.541
Hipotecaria no VIS	569.253	-	1.500	7.438	6.932	-	-	96.103
Vivienda no hipotecaria	434.374	13.389	-	1.973	235	1.100	-	73.252
Crédito constructor	53.315	-	-	-	-	-	-	8.078

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En promedio las entidades encuestadas, tenían a final de 2004 cerca de 5.800 clientes en cartera VIS. Los mayores números corresponden a los bancos

hipotecarios con casi 22 mil en promedio y a las ONG con mil clientes. El resto de entidades tienen menos de 600 clientes en promedio (Tabla 15).

Tabla 15 Número de clientes promedio por entidad

Datos	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de E.	Ent Ofic.	ONG	Total
Total clientes	334.708	2.133	839	10.214	-	1.184	38.971	83.481
Cientes hipotecaria	39.700	160	671	32	1.093	184	1.052	10.231
Hipotecaria VIS	22.254	106	521	145	-	184	1.052	5.800
Hipotecaria no VIS	19.043	55	150	200	1.093	-	-	4.261
Cientes viv. no hipot.	87.559	382	-	122	16	1.000	-	12.199
Cientes créd. constr.	80	-	-	-	-	-	-	14

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En consecuencia el valor promedio por usuario de los créditos VIS es de 9 millones, explicado fundamentalmente por el valor promedio de 12 millones otorgado por los bancos hipotecarios. Esta magnitud es inferior los 14 millones del crédito hipotecario y los 23 millones de la cartera no VIS (Tabla 16).

Tabla 16 Crédito por cliente. (promedios en \$ mills)

Datos	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Er	Ent Ofic.	ONG	Total
Cartera total	5	27	9	4	-	2	2	4
Cartera Hipotecaria	18	5	9	276	6	8	1	14
Hipotecaria VIS	12	8	8	32	6	8	1	9
Hipotecaria no VIS	30	-	-	37	6	-	-	23
Vivienda no hipotecaria	-	35	-	16	15	1	-	6
Crédito constructor	666	-	-	-	-	-	-	565

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Las entidades que destinan una mayor parte de su activo a conceder crédito son las ONG con 86%, por encima del promedio de 47%, le siguen los Bancos Hipotecarios y las entidades oficiales con 54% y 49 % de manera respectiva. La cartera hipotecaria representa el 43% del total de cartera de la muestra de entidades entrevistadas, los mayores énfasis corresponden a las Entidades Oficiales, los constructores y los Bancos Hipotecarios, con 56%, 79% y 40%, las CCF tienen el 1% y los Fondos de Empleados nada. A su turno la cartera VIS representa el 36% de la cartera hipotecaria, siendo el 100% en todos los tipos de entidades encuestadas con las excepciones de los Bancos Hipotecarios que tienen 38% (Tabla 17).

Tabla 17 Tamaños relativos de la cartera (promedios en \$ Mills)

	Activos	Cartera total	C. total/Activos	Cartera H	C. Hip/C. Total	Cartera VIS	C. VIS/C. Hip.
Bancos hipotecarios	3.256.972	1.757.832	54%	706.935	40%	268.808	38%
Cajas de Compensación	266.296	57.066	21%	816	1%	816	100%
Constructores	19.124	7.439	39%	5.883	79%	4.383	75%
Cooperativas	156.536	38.440	25%	8.829	23%	4.611	52%
Fondo de Empleados	-	-	-	6.932	-	-	0%
Entidades Oficiales	5.092	2.500	49%	1.400	56%	1.400	100%
ONG	71.141	61.115	86%	1.052	2%	1.052	100%
Total general	737.959	345.223	47%	147.749	43%	52.541	36%

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En cuanto a las fuentes de financiación, las más comunes según la frecuencia de respuestas, son 59% los recursos propios, 34% el redescuento, 25% las cuentas de ahorro y los créditos, y 23% los CDT. En contraste la emisión de bonos y la titularización, corresponden al 9% y 2% de las respuestas. El ahorro programado solo resulta relevante para los Bancos Hipotecarios, las cooperativas y los fondos de empleados, quienes lo comparten junto con la utilización de los instrumentos tradicionales de fondeo. Como era de esperarse, los aportes de afiliados resultan importantes para las CCF, las Cooperativas y los Fondos de Empleados (Tabla 18).

Tabla 18 Fuentes de fondeo de la cartera. % de respuestas

Fuente	Porcentaje							Total
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	
Cuentas de ahorro	71	0	0	67	100	0	0	25
Cuentas corrientes	71	0	0	0	0	0	0	11
CDT	71	0	0	50	100	0	0	23
Ahorro programado	43	0	0	33	100	0	0	16
Créditos	29	5	40	50	100	50	33	27
Redescuento	57	47	0	17	0	0	33	34
Emisión de bonos	43	0	0	0	0	0	33	9
Aportes	0	79	0	100	50	0	0	50
Donaciones	0	0	0	0	0	0	0	0
Recursos propios	14	47	1	67	100	100	100	59
Titularización	14	0	0	0	0	0	0	2
Otro	0	5	29	33	0	0	0	11

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En cuanto al costo de los recursos, en términos de tasa efectiva anual, la encuesta revela que este es mayor para los créditos, la emisión de bonos y los CDT con un rango comprendido entre 13,5% y 8,6%, mientras que lo contrario ocurre con los recursos propios y los aportes, que no alcanzan a reportar el 1%. Con costos entre 3,6% y 8,6% se encuentran fuentes de financiamiento como las cuentas corrientes, las cuentas de ahorro tradicionales y las de ahorro programado, y el redescuento (Tabla 19).

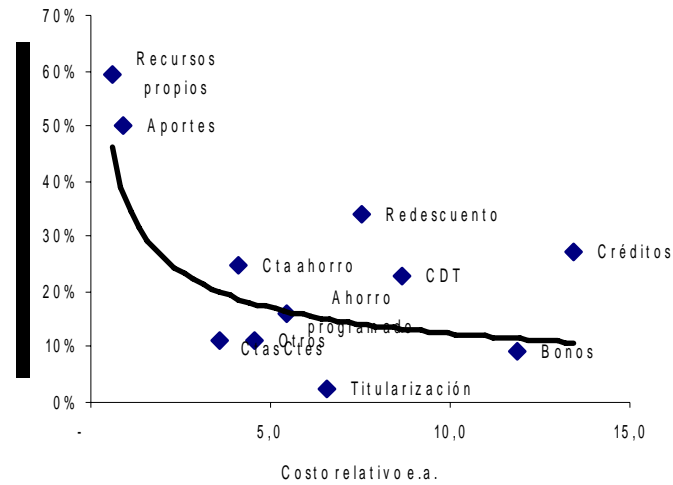
Tabla 19 Costo del financiamiento de la cartera. Tasa efectiva anual %.

Fuente	Porcentaje							Total
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de E.	Ent. Ofic.	ONG	
Cuentas de ahorro	4	-	-	3	8	-	-	4
Cuentas corrientes	2	-	-	8	-	-	-	4
CDT	6	-	-	10	11	-	-	9
Ahorro programado	3	-	-	4	13	-	-	5
Créditos	-	10	17	14	14	27	11	13
Redescuento	5	8	-	10	-	-	11	8
Emisión de bonos	12	-	-	-	-	-	12	12
Aportes	-	0	-	2	6	-	-	1
Recursos propios	-	1	-	-	-	-	-	1
Titularización	7	-	-	-	-	-	-	7
Otro	-	-	-	5	-	-	-	5

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En general, cuando se examina la relación de las respuestas en torno a la importancia de las fuentes de financiamiento y costo relativo, se observa una relación inversa, es decir una preferencia a utilizar fuentes de financiamiento menos costosas (Gráfico 1).

Gráfica 1 Financiamiento de la cartera. Frecuencia de utilización y costo relativo, %.



Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

2.3 Productos para VIS

De acuerdo con las encuestas a funcionarios de alto nivel, el destino de las líneas para VIS corresponde mayoritariamente para la construcción de vivienda nueva, sea constructor asociado o no, 45% y 64%, en forma respectiva, seguido de los créditos para mejoramiento 57%, la construcción en sitio propio, 43% y la compra de vivienda usada, 43%. Las CCF, cooperativas y los fondos de empleados declaran que ofrecen líneas en mayor proporción para el mejoramiento de las viviendas y la adquisición de lotes sin servicios, para usuarios rurales (Tabla 20). Cuando se contrastan dichas respuestas con los resultados de las encuestas realizadas en las oficinas, el patrón resulta mucho más marcado a favor del financiamiento de la vivienda nueva y usada, y un menor énfasis hacia el resto de modalidades.

Tabla 20 Finalidad de los créditos VIS. % de respuestas.

Otorga crédito VIS para	Porcentaje											
	Ban. Hip.		CCF	Construc.	Coop.	F. Empl.	Ent. Ofic.	ONG	Total			
Viv. Nueva Constr. Asociado	57	79	37	100	33	100	50	-	33	45	78	
Viv. Nueva cualquier constr.	100	100	58	20	83	33	50	100	33	1	64	91
Vivienda usada	86	74	26	20	67	67	100	50	-	-	43	70
Lote con servicios	14	11	26	40	67	67	50	-	-	1	30	22
Lote sin servicios	-	5	21	20	50	33	50	-	-	-	20	9
Constr. Sitio propio	14	26	47	20	67	33	100	50	33	1	43	30
Ampliación/mejoramiento	29	16	63	20	83	33	100	50	67	1	57	22
Otro	-	-	11	-	-	-	-	-	-	-	5	-

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE.

Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

La mayor parte de las respuestas en torno a la atención de la clientela VIS según ingresos, 66%, se encuentra comprendida en el rango entre 1 y 2 salarios mínimos mensuales, seguido por 41% para el segmento comprendido entre 2 y 3 SMMLV. Los bancos hipotecarios atienden todos los segmentos con respuestas entre 57% y 71%, en contraste las entidades oficiales y las ONG se encuentran

especializadas entre 1 y 2 SMMLV. (Tabla 21). Resultados señalados corresponden a las encuestas realizadas a funcionarios de alto nivel, su contraste con las encuestas realizadas en las oficinas, revela que se presta mucho menos a 1 y 2 SMMLV y que la clientela corresponde en mayor porcentaje al segmento comprendido entre 2 y 3 SMMLV.

Tabla 21 Ingreso de la clientela VIS. %de repuestas.

Datos	Porcentaje										Total	
	Ban. Hip.		CCF	Construc.	Coop.	F. Emp.	Ent Ofic.	ONG				
< 1 smmlv	71	11	16	-	-	33	-	-	-	-	18	13
1 - 2 smmlv	71	21	79	40	33	67	50	100	67	-	66	26
2 - 3 smmlv	57	42	47	40	17	-	50	-	33	100	41	39
3 - 4 smmlv	71	11	11	-	33	-	50	-	-	-	23	9
> 4 smmlv	57	-	-	-	17	33	50	-	-	-	14	4

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

El 82% de los directivos de las entidades afirma tener entre su clientela de productos VIS a empleados y el 34% trabajadores por cuenta propia, lo cual se explica por las respuestas de las CCF, las Cooperativas y los Fondos de Empleados, las cuales privilegian su clientela de empleados sobre la de trabajadores independientes (Tabla 22). Las encuestas realizadas en las oficinas revelaron menores frecuencias para los obreros, profesionales independientes, microempresarios y trabajadores por cuenta propia.

Tabla 22 Ocupación de la clientela VIS. % de respuestas

Actividad	Porcentaje										Total	
	Ban. Hip.		CCF	Construc.	Coop.	F. Emp.	Ent Ofic.	ONG				
Empleado	86	89	95	80	100	67	100	-	-	-	82	83
Obrero	57	16	32	-	33	-	-	50	-	-	30	13
Prof. Independiente	43	5	-	-	67	33	-	-	-	-	16	9
Microempresario	71	16	-	60	67	-	-	50	67	-	34	13
Trabajador cuenta propia	71	21	5	60	33	67	-	100	67	100	34	30
Desempleado	14	-	-	-	-	-	-	50	33	-	7	-

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

Las respuestas de los directivos revelan diferentes grados de atención a la clientela. Cuando se trata de clientes formales se atiende en el 93% de los casos, pero si se trata de informales, el porcentaje de respuestas positivas desciende a 52%. Con la excepción de los bancos hipotecarios y las entidades oficiales, ello es particularmente evidente en los diferentes grupos de oferentes.

La atención se reduce a una tercera parte, cuando no se trata de clientes y afiliados, sin existir una significativa diferencia entre solicitantes formales e informales. Por su parte los resultados de las encuestas realizadas a oficinas, son muy parecidas cuando se trata de solicitudes de afiliados y clientes, en caso contrario los niveles de atención descienden en los bancos, son inexistentes en las cooperativas y aumentan en las ONG (Tabla 23).

Tabla 23 Atención de formales e informales, según vinculación. % de respuestas

Oferente	Porcentaje							
	Cliente o afiliado				No cliente ni afiliado			
	Formales		Informales		Formales		Informales	
Bancos hipotecarios	100	95	86	95	86	47	71	42
Cajas de Compensación Familiar	100		26		11		5	
Constructores	80		80		20		20	
Cooperativas	100	100	67	100	-		-	
Fondo de Empleados	100		-		-		-	
Entidades Oficiales	50		50		100		100	
ONG	67	100	100	100	67	100	67	100
Total	93	96	52	96	30	43	25	39

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

Las directivas de los oferentes de crédito también señalaron en 57% de los casos que su clientela correspondía a VIS tipo 1 y un 48% a VIS tipo 2, siendo 14% respondieron que atendían VIS tipo 3 y 11% a la tipo 4. Los porcentajes más bajos de respuestas de clientela en VIS 1 y 2 corresponden a las Cooperativas y los Fondos de Empleados (Tabla 24). Cuando se le encuestó a las oficinas de los Bancos Hipotecarios, la clientela VIS en los tipos 3 y 4 resultó mayoritaria.

Tabla 24 Clientela según tipo de VIS. % de respuestas

Tipo de VIS	Porcentaje											
	Ban. Hip.		CCF	Construc.	Coop.		F. Emp	Ent Ofic.	ONG		Total	
Tipo 1	43	42	68	80	17	67	-	100	67	100	57	47
Tipo 2	43	47	68	60	17	-	-	50	-	-	48	39
Tipo 3	29	68	-	40	17	-	50	-	-	-	14	56
Tipo 4	29	47	-	-	50	33	-	-	-	-	11	43
No VIS	14	-	-	-	17	-	-	-	-	-	5	-

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

Dentro de las estrategias para atraer nuevos clientes VIS, como una generalidad las respuestas revelan mayores porcentajes a favor de atraer clientes formales, con la excepción del uso de la publicidad masiva. De hecho las mayores disparidades se observan cuando se trata de publicidad dirigida, 70% tienen para formales y 28% para informales; en el caso de productos especializados, las respuestas son afirmativas en 54% y 28% según se trate de clientes formales o informales (Tabla 25). Dicha focalización de la promoción de la VIS sobre los clientes formales, se hace particularmente evidente en el caso de los CCF, las cooperativas y los fondos de empleados, mientras que ocurre lo contrario en el caso de los bancos hipotecarios, las ONG y las entidades oficiales. Cuando se contrastan las respuestas obtenidas de los directivos con las de las oficinas, no se reportaron diferencias para el tipo de promoción entre clientes formales e informales.

Tabla 25 Estrategias de promoción según formalidad de la clientela. % de respuestas.

Oferente	Porcentaje																			
	Usa publicidad masiva				Usa publicidad dirigida				Tiene productos especializados en VIS				Hace alianza con constructores				Hace visitas domiciliarias			
	Formal		Informal		Formal		Informal		Formal		Informal		Formal		Informal		Formal		Informal	
Bancos hipotecarios	38	63	38	58	50	63	25	63	50	47	38	47	75	79	57	74	63	21	38	21
CCF	16		16		84		11		58		-		32		5		5		5	
Constructores	60		60		60		60		60		60		20		20		20		-	
Cooperativas	71	33	71	33	86	67	57	67	43	33	29	33	14	33	17	33	14	-	29	-
Fondo de Empleados	-		-		100		-		-		-		-		-		-		-	
Entidades Oficiales	-		-		-		-		100		100		50		50		50		-	
ONG	67	-	67	-	33	100	67	100	67	100	100	100	33	100	33	100	33	100	67	100
Total	35	57	35	52	70	65	28	65	54	48	28	48	35	74	20	70	22	22	17	22

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

Respecto a las líneas de crédito hacia el segmento de estudio VIS, el mayor número de ellas se encuentra destinada a la compra de vivienda nueva y usada, un 48% de los directivos declaró que ofrecían líneas para constructores asociados, 63% para la compra a cualquier constructor y 43% líneas para vivienda usada, siendo los bancos hipotecarios quienes tienen mayores porcentajes de respuestas, 63%, 100% y 88% en forma respectiva. Cuando dicha pregunta se respondió en las oficinas, estos porcentajes se elevaron 78%, 91%, 70% en su orden (Tabla 26).

El financiamiento de la construcción en sitio propio y la ampliación se reportaron en 41% y 54% de las respuestas de los directivos, principalmente en las Cajas de Compensación Familiar, las Cooperativas y las ONG. Sin embargo, dichos porcentajes descienden a 30% y 22% cuando se trata de encuestas a oficinas, principalmente por las repuestas de los bancos hipotecarios. La menor frecuencia de líneas corresponde al financiamiento de lotes, incluidos predios rurales que obviamente no están integrados a las redes urbanas de servicios públicos domiciliarios.

Tabla 26 Destino de las líneas de crédito. % de respuestas

Oferente	Porcentajes								
	Viv. Nueva Constr. Asociado	Viv. Nueva cualquier constr.	Vivienda usada	Lote con servicios	Lote sin servicios	Constr. Sitio propio	Ampliación/ mejoramiento	Otro	
Bancos hipotecarios	63	100	88	13	-	13	25	-	
CCF	79	100	74	11	5	26	16	-	
Constructores	37	58	26	26	21	47	63	11	
Cooperativas	100	20	20	40	20	20	20	-	
Fondo de Empleados	43	71	57	57	43	57	71	-	
Entidades Oficiales	100	33	67	67	33	33	33	-	
ONG	50	50	100	50	50	100	100	-	
Total	-	100	50	-	-	50	50	-	
	33	33	-	-	-	33	67	-	
	-	100	-	100	-	100	100	-	
	48	63	43	28	20	41	54	4	
	78	91	70	22	9	30	22	-	

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos.

Los plazos de las líneas para vivienda según finalidades son mayores para compra y compra-construcción en sitio propio, con 10 y 6 años, el resto entre 5 y 3 años (Tabla 27). Por su parte las tasas de interés en pesos, presentan un mayor valor para mejoramiento de la vivienda, con 22%, mientras que lo contrario sucede con las líneas para construcción con 15%. Las líneas en UVR adicionadas en puntos porcentuales, son más baratas en aproximadamente 4,7 puntos, las más costosas corresponden a los créditos destinados a la construcción con 19% (equivalente en pesos), siendo el resto cercanas al 14% (Tabla 27).

Tabla 27 Plazos y tasas de interés (%) según líneas de crédito destinadas a vivienda

Destino	Plazos		Tasas de interés		
	meses	años	en pesos	en UVR	
				puntos sobre UVR	equivalente
Compra	122,5	10,2	19,7	10,1	15,1
Compra/construcción	95,8	8,0	19,3	9,0	14,0
Compra/constr/mejora	73,2	6,1	20,5	9,0	14,0
Construcción	53,0	4,4	14,7	14,0	19,0
Deshipoteca	66,0	5,5	18,7		
Mejoramiento	42,0	3,5	21,4		
Total	92,9	7,7	20,0	10,2	15,2

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. En mayo el piso de la tasa de usura estaba en 28,5%.

Según oferentes, los mayores plazos los ofrecen los bancos hipotecarios con 13 años. El resto de oferentes oscilan entre 4 y 8 años (Tabla 28). Mientras que lo contrario acontece con las Entidades Oficiales y las ONG. Las mayores tasas de interés en pesos corresponden a las cobradas por la ONG, 24%, los constructores, 21% y las Cooperativas con 22% mientras que los Fondos de Empleados y las Entidades Oficiales cobran en promedio 19,6% y 19%. Respecto a las tasas de interés denominadas en la UVR adicionada en puntos porcentuales, los mayores valores los cobran los bancos UVR + 11,7 equivalente a un 16,7% (con la UVR a mayo de 2005), mientras que las Cooperativas y las CCF cobran equivalentes a 16,6% y 13,7% en forma respectiva (Tabla 28). En el caso se trata de tasas en pesos, con la excepción de los bancos, los oferentes de crédito superan el tope de UVR + 11. En suma, considerando promedios ponderados por el valor de la cartera hipotecaria, el plazo promedio es de 13,1 años, con tasas en pesos del 16,9% y en UVR en un equivalente de 16,5%.

Tabla 28 Plazos y tasas de interés según oferentes destinados a vivienda

Oferente	Plazos		Tasas de interés		
	meses	años	en pesos	en UVR	
				puntos sobre	equivalente
Bancos hipotecarios	159,2	13,3	16,8	11,7	16,7
Cajas de Compensación Familiar	78,0	6,5	19,6	8,7	13,7
Constructores	96,0	8,0	21,3		
Cooperativas	66,3	5,5	21,8	11,6	16,6
Fondo de Empleados	60,0	5,0	19,6		
Entidades Oficiales	58,0	4,8	19,0		
ONG	53,8	4,5	23,8		
Promedio simple	92,9	7,7	20,0	10,0	15,0
Promedio ponderado por cartera	157,3	13,1	16,9	11,6	16,5

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. En mayo de 2005 el piso de la tasa de usura estaba en 28,5%

La relación entre plazos y tasas de interés tiende a comportarse de manera positiva tanto en pesos como en UVR. Sin embargo, para créditos menores a cinco años, estos son mucho más costosos cuando las condiciones se pactan en pesos. Otro tanto ocurre con la diferencia entre las tasas en pesos y en UVR. Esto resulta particularmente evidente para los Bancos Hipotecarios, las Cajas de Compensación Familiar y las Cooperativas. De esta manera, se hace patente que los oferentes perciben un mayor riesgo cuando se va incrementando con el plazo. Algo equivalente se aprecia en líneas de crédito para compra de vivienda (Tabla 29).

Tabla 29 Plazos y tasas de interés destinados a vivienda, según plazos

Oferente	entre 0 y 5 años			mayor a 5 y hasta 10 años			mayor a 10 años		
	Tasas de interés			Tasas de interés			Tasas de interés		
	en pesos	en UVR		en pesos	en UVR		en pesos	en UVR	
		puntos sobre	equivalente		puntos sobre	equivalente		puntos sobre	equivalente
Bancos hipotecarios	16,9	10,5	15,5	14,5	11,0	16,0	18,0	11,6	16,6
Cajas de Compensación Fam	19,9	9,0	14,0	18,6	8,6	13,6		8,6	13,6
Constructores	19,6			20,0			26,8		
Cooperativas	22,4	9,0	14,0	16,8	12,4	17,4	18,4		
Fondo de Empleados	9,0			19,6					
Entidades Oficiales	16,1			18,5					
ONG	23,8								
Total	20,7	9,5	14,5	18,3	9,9	15,7	19,5	10,7	15,1
Compra	21,7	9,8	14,8	18,0	9,6	14,6	18,4	10,5	15,5
Compra/construcción	19,3			19,0	9,0	14,0	22,6	9,0	14,0
Compra/constr/mejora	20,7	9,0	14,0						
Construcción	14,8				13,1	18,1	16,6	14,0	19,0
Deshipoteca	18,2			19,2					
Mejoramiento	21,7								
Total	20,7	9,5	14,4	18,3	9,9	15,6	19,5	10,7	15,1

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. En mayo de 2005 el piso de la tasa de usura estaba en 28,5%.

La clientela objetivo corresponde a los afiliados cuando se trata de CCF, Cooperativas y Fondos de Empleados, con porcentajes de respuestas de 93%,

89% y 100%. Son los beneficiarios de subsidios de vivienda cuando se trata de Entidades Oficiales, con 80%. Mientras que los Bancos Hipotecarios y las ONG, responden en 67% y 50%, que atenderían las solicitudes de cualquiera (Tabla 30).

Tabla 30 Usuario objetivo de las líneas de crédito según oferentes. % de respuestas

Oferente	Porcentaje						
	Afiliado	Asociado	Beneficiario de Subsidio	Cliente	Constructor	Cualquiera	Total general
Bancos hipotecarios	-	-	-	-	25	67	92
Cajas de Compensación Familiar	93	-	-	-	-	7	100
Constructores	-	-	-	83	-	17	100
Cooperativas	89	6	-	-	-	-	94
Fondo de Empleados	100	-	-	-	-	-	100
Entidades Oficiales	-	-	80	-	-	20	100
ONG	-	-	-	50	-	50	100
Total	56	1	4	7	6	23	97

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

2.4 Requisitos y calificaciones

La percepción de riesgo de las líneas de crédito VIS destinadas para el segmento de población entre 1 y 3 salarios mínimos, es considerada de bajo riesgo en un 47% y de riesgo medio en un 34% (Tabla 31). Las mayores percepciones de riesgo se dan en los Bancos, CCF y ONG. En cuanto al riesgo de la cartera VIS con subsidio, esta se percibe de mayor riesgo en 7% de las respuestas.

Tabla 31 Percepción de riesgo de los productos VIS. % de respuestas

Oferente	Porcentaje							
	Riesgo de la Cartera con subsidio			Riesgo de la Cartera VIS				Total
	Menor	Mayor	Igual	ALTO	MEDIO	BAJO	NR	
Bancos	-	13	38	13	33	8	46	100
Cajas de Compensación Familiar	16	5	32	12	26	62	-	100
Constructores	40	20	20	-	50	50	-	100
Cooperativas	14	-	43	-	39	61	-	100
Fondo de Empleados	-	-	50	-	-	100	-	100
Entidades Oficiales	-	-	50	-	80	20	-	100
ONG	33	-	33	25	25	50	-	100
Total	15	7	35	9	34	47	11	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

La percepción de los oferentes encuestados sobre la calidad de la información que disponen sobre la capacidad de pago, presenta marcadas diferencias entre los clientes formales e informales. El porcentaje de respuestas de excelente y buena calidad alcanza el 87% cuando se trata de usuarios formales. En el caso de los usuarios informales, este resultado disminuye a un promedio de 30% (Tabla 32). Las mayores disparidades entre formales e informales corresponden a los Fondos de Empleados, las CCF y los bancos hipotecarios, en su orden.

Tabla 32 Calificación excelente y buena de la información sobre capacidad de pago. % de respuestas

Oferente	Porcentaje			
	Formal		Informal	
Bancos hipotecarios	88	88	13	50
CCF	89		16	
Constructores	80		60	
Cooperativas	100	100	57	-
Fondo de Empleados	100		-	
Entidades Oficiales	100		50	
ONG	33	100	67	100
Total	87	90	30	50

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos.

En la evaluación de las solicitudes de créditos para VIS por parte de clientes formales, la herramienta con mayor número de respuestas corresponde a la consulta en las centrales de riesgo (80%) seguido por el estudio apreciativo con 78%. Los bancos hipotecarios, las CCF y las entidades oficiales hacen énfasis en la observancia de un *scoring* automático. Cuando se trata de usuarios informales, cobra relevancia la visita domiciliaria (46%), mientras que acontece lo contrario con la consulta de las centrales de riesgo y el estudio apreciativo (Tabla 33).

Tabla 33 Herramientas de evaluación. % de respuestas

Clientes formales

Herramienta	Porcentaje							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total
Scoring automático	75	58	-	14	-	50	-	41
Estudio apreciativo	63	84	80	71	100	100	67	78
Visita domiciliaria	25	32	40	71	-	50	33	37
Consulta central de riesgo	100	89	20	86	100	100	33	80
Consulta otra base de datos	50	63	-	14	100	100	33	48

Clientes informales

Herramienta	Porcentaje							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total
Scoring automático	50	26	-	29	-	50	33	28
Estudio apreciativo	50	21	80	57	-	50	100	43
Visita domiciliaria	75	21	40	86	-	50	67	46
Consulta central de riesgo	75	32	20	86	-	50	67	48
Consulta otra base de datos	38	21	-	14	-	50	33	22

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En cuanto a los requisitos exigidos en la solicitud de crédito VIS, la encuesta reveló que en el caso de los usuarios formales, ocupan los cinco primeros lugares los formularios, la certificación laboral, los seguros, las referencias y los fiadores. En el caso de los informales son el formulario, las referencias, los seguros, los fiadores y las facturas (Tabla 34). En la encuesta a oficinas se indagó las dificultades en cumplir dichos requisitos, siendo para los informales la diligenciación del formulario y para los formales la acreditación de fiadores.

Tabla 34 Principales requisitos exigidos para una solicitud VIS y facilidad para cumplirlos. % de respuestas

Cientes formales

Requisitos	Porcentaje											
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total				
Formulario	88	100	100	60	100	100	100	100	33	100	89	100
Certificación laboral	88	100	100	40	100	100	-	100	67	100	85	100
Seguros	88	89	74	40	71	100	100	50	33	100	70	91
Referencias	75	84	63	60	100	33	-	50	33	-	65	74
Fiador o codeudor	13	16	79	60	100	33	100	50	33	-	65	17
Seguridad social	38	-	53	20	29	-	100	-	-	-	39	-
Cuenta de Ahorros	63	63	47	-	43	67	50	50	33	100	43	65
Propiedad vehículo	13	-	-	20	14	-	-	-	-	-	7	-
Propiedad inmueble	25	32	21	20	43	67	50	50	-	-	26	35
Propiedad otros activos	25	-	-	-	29	-	-	-	-	-	9	-
Extractos bancarios	13	26	21	-	-	67	-	-	-	-	11	30

Cientes Informales

Requisitos	Porcentaje											
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total				
Formulario	75	11	26	60	86	-	-	100	67	-	52	9
Referencias	75	68	21	60	71	100	-	50	67	-	46	70
Seguros	63	84	26	40	57	100	-	50	67	100	41	87
Fiador o codeudor	13	5	16	60	86	33	-	50	67	-	35	9
Facturas proveedores	38	74	21	20	57	100	-	-	67	100	30	78
Seguridad social	13	-	5	20	-	-	-	100	-	-	11	-
Cuenta de Ahorros	50	58	21	-	43	67	-	50	33	-	28	57
Certificado contador público	-	53	11	20	43	100	-	50	-	-	15	57
Propiedad vehículo	-	-	-	20	29	-	-	-	-	-	7	-
Extractos bancarios	25	26	11	20	14	67	-	-	-	-	13	30
Propiedad otros activos	13	-	-	-	14	-	-	-	-	-	4	-
Propiedad inmueble	13	16	-	-	43	67	-	50	-	-	11	22

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris corresponden a la facilidad para cumplir el requisito, el resto corresponde a encuestas a directivos sobre los requisitos exigidos.

En la fase de evaluación de un crédito VIS los cinco factores de mayor importancia (superiores a 4,0) de acuerdo con la calificación recogida por la encuesta, son en su orden el ingreso familiar, el reporte de la central de riesgo, la estabilidad y la calidad de la solución de vivienda. En un bloque de importancia intermedia (entre 3,5 y 4,0), se encuentran la asignación del subsidio, la formalidad, el ahorro, que el proyecto sea financiado por el mismo oferente y por último la garantía del FNG. Con calificaciones inferiores aparecen los aspectos sociodemográficos, la localización del proyecto, y las reciprocidades que el cliente ofrezca para el oferente (Tabla 35). Lo anterior, cuando se trata de respuestas obtenidos de las directivas de los oferentes de crédito, sin embargo cuando la misma pregunta se hizo en las oficinas, la calificaciones caen y se conserva el orden, con la excepción de la asignación del subsidio y la garantía del FNG, factores que reciben las mas bajas calificaciones.

Tabla 35 Factores de la evaluación de un crédito individual VIS. Promedios de la calificación, máximo 5.

Factor	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de E	Ent Ofic.	ONG	Total				
Ingreso familiar	4,7	2,7	4,9	5,0	4,9	2,5	5,0	4,0	4,7	4,0	4,8	2,7
Reporte a central de riesgo	4,3	2,4	4,6	5,0	5,0	2,5	4,0	5,0	5,0	5,0	4,6	2,6
Estabilidad	4,0	2,6	4,2	4,0	4,9	2,5	5,0	2,5	4,0	4,0	4,2	2,6
Calidad de la solución	4,3	2,4	4,6	4,0	3,6	2,5	2,0	5,0	3,5	4,0	4,1	2,5
Asignación de subsidio	3,3	1,1	4,4	3,7	4,0	2,5	2,0	5,0	5,0	4,0	3,9	1,4
Formalidad	3,4	1,9	4,5	4,3	3,1	2,5	5,0	1,0	3,0	4,0	3,9	2,1
Ahorro	3,7	1,8	3,8	3,2	4,3	2,5	5,0	4,0	2,5	3,0	3,8	1,9
Proyecto financiado por entidad	2,4	1,9	3,8	5,0	5,0	2,5	-	5,0	5,0	0,0	3,6	1,9
Garantía del FNG	2,9	1,4	3,9	-	4,0	2,5	-	5,0	-	0,0	3,5	1,5
Localización	3,1	2,0	2,9	4,0	2,6	1,5	2,5	5,0	5,0	0,0	3,1	1,8
Asp. Sociodemográficos	2,9	2,0	2,8	3,3	2,7	2,0	-	5,0	4,0	3,0	3,1	2,1
Cliente otros productos	2,7	1,4	2,7	-	2,9	2,5	3,5	-	5,0	3,0	2,9	1,6

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos.

La encuesta también indagó en los aspectos subyacentes en la evaluación del crédito VIS individual, los criterios que califican los oferentes se pueden agrupar en cinco bloques, los cuales se mencionan de acuerdo a la importancia de las respuestas: ingreso familiar, formalidad, estabilidad, bancarización y garantías.

La calificación de ingreso familiar ocupa el primer lugar en las respuestas. Los oferentes de crédito respondieron en el 93% de los casos que calificaban el ingreso monetarios del jefe de hogar, el 83% los ingresos del resto de la familia y el 80% la estructura de los gastos familiares, así como la edad, el tamaño de la familia, los ingresos no monetarios y el ambiente familiar.

El segundo lugar, se le atribuye a la calificación de la estabilidad del cliente VIS, la regularidad en el ingreso se califica con el 87%, la antigüedad en el trabajo y la residencia, con 85% y 41% en forma respectiva.

La formalidad de la vinculación laboral es calificada por los oferentes de crédito, considerando el tipo de contrato de trabajo en el 78% de las repuestas, la afiliación a una CCF y a la seguridad social, 43%, en ambos casos.

En cuarto lugar, aparece el criterio de la bancarización del usuario VIS, es decir, su relación de clientela con los establecimientos de crédito, con respuesta que están entre 67% y 30%, donde se califican los siguientes atributos, disponibilidad de ahorro, cliente otros créditos formales, cliente otros créditos informales, antigüedad/regularidad del ahorro y poseer una cuenta de ahorros.

Finalmente, con el menor promedio de respuestas, pero con el mayor número de atributos se encuentran las relacionadas con las garantías, tales como son el porcentaje del valor a financiar, el precio de la unidad, la ciudad o región, la ubicación dentro de la ciudad, el tamaño de la unidad de vivienda, los activos familiares, la propiedad de lote, la calidad de acabados, el ambiente comunal y el tamaño de la ciudad (Tabla 36).

En su orden, las garantías más frecuentemente exigidas son la hipoteca con 66% y los seguros con 62% de las respuestas, les siguen los fiadores con 39% y las garantías del FNG con 31%. Este último es utilizado en 33% de los Bancos Hipotecarios, el 43% de las CCF, el 22% de las cooperativas y el 20% de las entidades oficiales. (Tabla 37). Las garantías de fiador y seguro reportan tiempos de recuperación inferiores a un año en 50% y 46% de los casos.

Ahora bien, cuando se trata de los factores que tienen los oferentes para evaluar un proyecto de vivienda VIS, los oferentes de crédito le conceden los cinco primeros lugares a la trayectoria del constructor, la localización, el urbanismo y equipamiento, la elegibilidad para el subsidio y el precio de la unidad. (Tabla 38). Aquí también la encuesta indagó sobre los aspectos específicos tras los factores mencionados que los oferentes calificaban en la evaluación de los proyectos VIS. En primer término, la calificación de la trayectoria del constructor coincide con que las respuestas hacían referencia a la antigüedad y su reputación en el 63% de los casos. Mientras que el factor urbanismo y equipamiento hace referencia a la dotación de zonas comunes con 88% de respuestas, así como servicios públicos y zonas verdes, con 75%. El precio de la unidad tuvo el mismo porcentaje de

respuestas. Mientras que el factor localización se reflejó en la referencia a la cercanía a colegios, hospitales y ubicación dentro de la ciudad con 88%. La elegibilidad del proyecto para recibir subsidio recogió 75% de las respuestas (Tabla 39).

Tabla 36 Aspectos específicos evaluados para el crédito VIS. % de respuestas

Aspectos	Porcentaje							Total
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	
Ingreso familiar	61	62	51	67	50	79	86	63
Ingresos monetarios jefe de hogar	88	95	80	100	100	100	100	93
Estructura de gastos familiares	100	79	60	100	50	50	100	83
Ingresos resto de la familia	88	68	80	86	100	100	100	80
Edad	75	79	60	71	50	100	100	76
Tamaño de familia	63	63	60	86	50	100	100	70
Ingresos no monetarios	-	37	20	14	-	-	33	22
Ambiente familiar	13	16	-	14	-	100	67	20
Estabilidad	69	57	45	72	38	38	84	60
Regularidad del ingreso	100	84	60	100	50	100	100	87
Tiempo en mismo trabajo	88	89	60	100	100	-	100	85
Tiempo en misma vivienda	63	37	20	43	-	50	67	41
Historia personal	25	16	40	43	-	-	67	26
Formalidad	54	81	40	29	33	33	11	55
Tipo de contrato de trabajo	100	89	60	86	50	-	33	78
Afiliación a CCF	13	95	20	-	-	-	-	43
Afiliación a seguridad social	50	58	40	-	50	100	-	43
Bancarización	68	35	40	57	40	40	40	45
Ciente otros créditos formales	100	58	40	86	100	50	33	67
Disponibilidad de ahorro	88	47	80	43	50	100	67	61
Ciente otros créditos informales	38	26	40	43	-	50	67	35
Antigüedad/regularidad del ahorro	50	21	20	57	50	-	33	33
Ciente de cuenta de ahorros	63	21	20	57	-	-	-	30
Garantías	54	29	24	36	35	50	53	37
% del valor a financiar	88	53	80	57	100	-	67	63
Precio de la unidad	88	42	20	43	-	100	67	50
Ciudad o región	63	47	-	29	50	100	67	46
Ubicación dentro de la ciudad	63	47	20	29	-	50	67	43
Tamaño de la unidad de vivienda	38	32	40	57	-	100	33	39
Activos familiares	38	26	40	43	100	-	67	37
Propiedad de lote	38	26	-	57	50	50	33	33
Calidad de acabados	50	16	40	29	50	50	33	30
Ambiente comunal	25	-	-	14	-	50	67	13
Tamaño de la ciudad	50	-	-	-	-	-	33	11

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Tabla 37 Garantías al crédito VIS y tiempo de recuperación. % de respuestas

Oferente	Porcentaje					
	hipoteca	prenda	FNG	fiador	seguro	otra
Bancos	67	4	33	4	46	17
Cajas de Compensación Familiar	62	2	43	50	79	26
Constructores	83	-	-	50	17	33
Cooperativas	72	6	22	50	83	28
Fondo de Empleados	50	50	-	50	50	-
Entidades Oficiales	60	-	20	40	-	-
ONG	75	25	-	50	50	25
Total	66	5	31	39	62	23
<i>Tiempo de recuperación</i>						
< 1 año	2	7	11	50	46	17
1-2 años	15	4	7	2		
2-5 años	22	2	76			
> 5 años	9					
NA	52	87	83	48	54	83
Total general	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE.

Tabla 38 Factores de la evaluación de un crédito para un proyecto VIS. Promedios de la calificación, máximo 5.

Trayectoria constructor	4,7
Localización	4,4
Urbanismo y equipamiento	4,3
Elegibilidad para subsidio	3,9
Calidad del diseño	3,8
Precio de la unidad	3,6
Constructor asociado	3,6

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Tabla 39 Aspectos específicos evaluados para el crédito de proyectos VIS. % de respuestas

Aspectos	%
Calidad de acabados	88
Tamaño de la unidad	88
Calidad de fachadas	88
Habitabilidad	88
Zonas comunes - cesiones	88
Cercanía colegios, hospitales, etc	88
Ubicación dentro de la ciudad	88
Proyecto elegible para subsidio	75
Número de unidades	75
Precio de la unidad	75
Posibilidad de ampliación	75
Disponibilidad de servicios públicos	75
Zonas verdes	75
Ciudad o región	75
Tamaño de ciudad	75
Antigüedad constructor	63
Reputación constructor	63
Constructor asociado	50
Otro	25

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE.

Una vez surtido el proceso de evaluación de la solicitud de crédito, el rechazo es del 14% cuando se trata de empleados formales y del 28% para informales. En ambos casos, los mayores porcentajes de rechazo los reportan los bancos hipotecarios, las CCF y las Cooperativas (Tabla 40). Cuando se contrastan estas repuestas obtenidas de directivos con las repuestas de las oficinas, los porcentajes de rechazo se elevan al 17% y 32%, según se trata de usuarios formales e informales.

Tabla 40 Rechazo de solicitudes VIS. % de respuestas.

Usuarios	Porcentajes								Total			
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de Emp	Ent Ofic.	ONG					
Formales	22	19	13	7	16	3	8	4	14	0	14	17
Informales	24	36	60	17	20	3	0	3	21	0	28	32

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos.

De acuerdo con los directivos de los oferentes de crédito, en orden de importancia la principal razón de rechazo corresponde en un 63% a ingresos insuficientes, estar reportado en una central de riesgos 13%, y que el porcentaje a financiar sea

muy alto, 9%. La falta de subsidio y la informalidad aparecen en un 2% de las respuestas (Tabla 41). En las oficinas, las respuestas le dan menos importancia a los ingresos insuficientes y al reporte en las centrales de riesgo, y en cambio, eleva ligeramente el porcentaje de respuestas a la falta de subsidio y a la informalidad.

Tabla 41 Principal razón de rechazo. % de respuestas.

Principal razón de rechazo	Porcentajes											
	Ban. Hip.	CCF	Const.	Coop.	F. de E.	Ent Ofic.	ONG	Total				
Ingresos insuficientes	50	16	74	60	57	67	100	-	67	-	63	22
Reporte central de riesgo	25	11	11	-	14	-	-	-	33	-	13	9
Otra razón	-	5	11	-	14	-	-	50	-	-	9	4
% a financiar muy alto	-	21	11	20	-	33	-	-	33	-	9	22
Apectos sociodemográficos	13	5	-	-	-	-	-	-	-	-	2	4
Falta de subsidio	-	5	-	-	-	-	-	50	-	-	2	4
Informalidad	13	11	-	-	14	-	-	-	-	-	4	9

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos.

2.5 Competitividad

Las encuestas en las oficinas también indagaron sobre los principales factores que mas alejan o incomodan a los clientes, los cinco primeros lugares en su orden lo ocupa el sistema UVR, el papeleo excesivo, la demora en el desembolso, los mecanismos de recuperación de garantías y los cargos por seguros. En los últimos dos lugares se encuentran los cargos por el uso de productos adicionales y las cuotas de afiliación o administración (Tabla 42)

Tabla 42 Factores que más alejan o incomodan a los clientes. Promedio de calificación

Disgusto de los usuarios VIS	BAN	COOP	ONG	Total
Sistema UVR	3,9	2,3	0,0	3,5
Exceso de papeleo	2,7	1,7	0,0	2,5
Demora en desembolso	2,2	1,7	0,0	2,0
Mecanismos de recuperación de garantías	1,8	1,3	0,0	1,7
Cargos adicionales por seguros	1,3	1,3	3,0	1,4
Pocas alternativas de arreglar morosidad	1,5	0,3	0,0	1,3
Mecanismos de facturación y cobranza	1,0	1,7	3,0	1,2
Otro	0,9	1,0	0,0	0,9
Cargos por uso de prod. adicionales	1,0	0,0	0,0	0,8
Cuotas de afiliación o admon	0,2	0,7	0,0	0,2

5: máx; 0: mín.

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE.

En esta sección de la encuesta, los oferentes revelaron que el tiempo promedio desde el primer contacto del usuario hasta el momento de su desembolso, puede durar en promedio 62 días, siendo las actividades más extendidas la aprobación y la formalización (notaría y registro), con 17 y 23 días, en forma respectiva. Por tipo de oferentes los plazos más cortos lo exhiben los bancos hipotecarios y las cooperativas, con 33 y 32 días, mientras que el más largo corresponde a la fase de aprobación en los constructores encuestados, en este caso por la exigencia de un ahorro programado.

Tabla 43 Duración promedio del proceso de solicitud-desembolso de un crédito VIS (días).

Actividad	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Er	Ent Ofic.	ONG	Total
Primer contacto	1	4	8	7	8	8	3	5
Evaluación	5	5	48	4	8	15	8	10
Aprobación	3	3	270	1	-	8	3	17
Formalización	13	28	12	20	45	30	21	23
Desembolso	12	9	-	1	8	12	3	8
TOTAL	33	49	-	32	-	73	38	62

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

En la mayoría de los casos, los oferentes desconocen los costos unitarios por crédito. En efecto, cuando se preguntó por los conceptos de originación y operación, las respuestas indicaron desconocimiento en 82% y 96% de los casos, de manera respectiva (Tabla 44). Por consiguiente, los valores obtenidos no tienen una adecuada representatividad y solo de manera ilustrativa, se puede mencionar que en el caso de los Bancos Hipotecarios y los Fondos de Empleados que respondieron en más de la mitad de los casos, el valor de los costos de originación, los primeros le atribuyeron un valor de \$ 30.000 para clientes formales y \$ 80.000 para los informales. Los Fondos de Empleados que solo prestan a sus afiliados, declararon un costo de cero. Por su parte los costos operativos, con el 4% de respuestas, arrojó valores entre \$ 55 mil y \$ 60 mil. Los costos de estudio de crédito, con 21% de respuestas, tienen un valor promedio de \$ 28 mil.

La tecnología de la administración de la cartera VIS se refleja en los instrumentos utilizados para el recaudo, facturación y monitoreo de la cartera, comparando estos con los máximos de morosidad tolerables¹¹. Cuando se trata de clientes informales, el 80% ofrece planes de refinanciación, el 46% recurre a un *call center*, el recaudo en oficinas propias y en oficinas bancarias, el 33% hace la facturación y aviso por correo, 35% tiene oficina de cobro jurídico y el 28% recurre al mecanismo de cobro directo.

Estos rasgos se cumplen con mayor intensidad para los oferentes que declararon tener tolerancias máximas a la morosidad, diferentes de cero como son los constructores 8%, las CCF, 7%, bancos hipotecarios 6%, las ONG 5% y las entidades oficiales 4%, lo cual en principio se podría interpretar, como los diferentes grados de aversión al riesgo, dadas las tecnologías y la regulación.

En general, con muy bajos porcentajes de utilización aparecen los estímulos de pago, el uso de sistemas de monitoreo y facturación de cartera, el conocimiento de los costos medios de originación y administración de cartera, *outsourcing* de recaudo y puntos de pagos en la urbanización, algunas de ellas tecnologías mencionadas en las encuestas a expertos como adecuadas en los casos de informalidad (Tabla 44).

¹¹ El concepto de tolerancia a la mora que se indagó, hace referencia al nivel máximo de cartera vencida general que de acuerdo a los administradores, soportaría la rentabilidad de la operación crediticia, dado el conocimiento del negocio, pero haciendo abstracción de la regulación prudencial.

Tabla 44 Máxima morosidad tolerable y herramientas de administración de cartera

Instrumento (% respuestas)	Porcentajes							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total
Ofrece planes de refinanciación	75	79	80	86	50	100	100	80
Recaudo en oficinas propias	88	11	80	86	-	50	33	46
Recaudo en bancos	63	21	100	29	-	100	100	46
Call center	75	21	60	43	-	50	100	43
Tiene oficina jurídica	88	32	-	29	-	-	33	35
Facturación y aviso por correo	63	26	40	29	-	-	33	33
Estímulos de pago	25	11	80	29	-	50	100	30
Mecanismo de cobro directo	50	-	20	71	-	-	100	28
Sistema especializado en monitoreo	13	11	60	29	-	100	33	24
Conocimiento de costos originación	57	11	20	-	50	-	-	18
Libranza	13	11	20	57	-	-	-	17
Sistema especializado en facturación	-	11	20	29	-	-	-	11
Otro	25	-	-	43	-	-	-	11
Outsourcing de recaudo	13	5	-	-	-	50	-	7
Conocimiento de costos administrativos	13	-	-	14	-	-	-	4
Punto de pago en urbanización	-	-	20	-	-	-	-	2
Máxima morosidad tolerable (% de la cartera)								
En VIS	6,0	6,7	8,3	3,4	-	4,0	4,6	5,8
No VIS	5	10	7	4	-	-	8	6

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

De manera complementaria, los oferentes de crédito ofrecen productos adicionales a los usuarios VIS, en su mayoría de índole financiera. Tales como créditos complementarios, 57%, financiamiento de mejoras, 50%, cuentas de ahorro/corriente y seguros 41%. También ofrecen servicios no financieros, como otros servicios sociales y capacitación y acompañamiento 43%, ello con un mayor énfasis en las CCF, las Cooperativas, las ONG y las entidades oficiales (Tabla 45). En general la mayor oferta de productos complementarios al crédito VIS se dan en aquellos oferentes que presentan mayores tolerancias a morosidad (Tabla 44).

Tabla 45 Productos adicionales a los usuarios VIS % de respuestas

Productos adicionales ofrecidos	Porcentaje							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total
Cred. Complementarios	50	68	-	86	50	-	67	57
Financiamiento de mejoras	13	47	40	86	100	50	67	50
Capacitación y acompañamiento	38	42	20	71	-	100	33	43
Otros servicios sociales	-	63	-	57	100	50	33	43
Seguros	88	16	-	71	100	-	67	41
Cuenta de ahorros/corriente	88	-	-	100	100	-	-	35
Tarjeta débito	88	-	-	43	-	-	-	22
Cuenta de ahorro programado	50	-	-	57	50	-	-	20
Tarjeta crédito	75	-	-	-	-	-	-	13
Otro	13	-	-	29	-	50	-	9

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

El balance de respuestas (porcentaje de positivas menos negativas) sobre el futuro de la rentabilidad de la cartera VIS es de 2%, para la totalidad de los oferentes. Con excepción de las CCF y las cooperativas, las diferentes categorías esperan disminuciones en la rentabilidad (Tabla 47). Solamente, los bancos

hipotecarios y los constructores, le atribuyen mayor importancia los estímulos tributarios (Tabla 46).

Tabla 47 Futuro de la rentabilidad de la cartera VIS. % de respuestas.

Expectativa	Porcentaje							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de E.	Ent Ofic.	ONG	Total
Aumentará	13	47	-	29	-	-	-	26
Disminuirá	25	11	40	29	50	-	67	24
Seguirá igual	25	32	40	43	50	50	33	35
NR	38	11	20	-	-	50	-	2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Las decisiones de los agentes en torno al mercado de crédito para la VIS se encuentran estrechamente ligadas al mercado de tierras y vivienda popular. La mayor importancia de los actores en el mercado de crédito VIS los oferentes se la conceden a los terratenientes, al político/concejal y a la Junta o líder comunal, en su orden (Tabla 48). Sin embargo, cuando se trata de respuestas recogidas en las oficinas, la mayor importancia se la conceden a los políticos y a los concejales.

Tabla 48 Importancia de los actores en el mercado de crédito VIS. Promedio de la calificación.

Actor	Ban. Hip.		CCF	Construc.	Coop.		F. Emp	Ent Ofic.	ONG		Total	
Fonvivienda	2,0	2,1	2,2	1,8	3,1	2,3	3,5	2,0	1,7	0,0	2,3	2,1
Alcaldía	2,4	2,8	2,9	2,2	2,9	3,3	4,0	1,0	3,7	2,0	2,8	2,9
Constructor	1,3	1,4	2,1	1,2	2,3	1,0	4,0	3,5	1,7	1,0	2,0	1,3
OPV	2,9	3,2	3,2	3,2	2,9	2,0	4,0	1,0	3,7	3,0	3,0	3,0
Junta o líder comunal	3,1	3,4	3,6	3,4	2,9	2,7	4,0	2,0	3,7	4,0	3,3	3,4
Terrateniente	3,4	3,4	3,9	2,6	3,0	2,3	4,0	4,0	3,7	4,0	3,5	3,3
Político/concejal	3,3	3,6	3,4	3,0	3,3	3,0	4,0	2,5	3,7	4,0	3,3	3,5
Otro	1,7		1,7	0,0	0,7		1,0	1,5	0,0		1,3	

4: Muy importante 3: Importante 2: Poco importante 1: Nada importante.

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE. Respuestas de oficinas en sombreadas con gris, el resto corresponde a encuestas a directivos

Tabla 49 Dependencia de la rentabilidad de la cartera VIS frente a estímulos tributarios. % de respuestas.

Dependencia	Porcentajes							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	Fond. de Emp	Ent Ofic.	ONG	Total
Alta	38	-	-	-	-	-	-	7
Media	13	11	20	29	-	50	33	17
Baja	-	16	20	-	-	-	-	9
Ninguna	25	42	40	71	100	-	67	46
NR	25	32	20	-	-	50	-	22
Total general	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

Dada la mayor percepción de riesgo de la cartera VIS de las familias informales, el 30% de los oferentes respondió afirmativamente que si pudiera cobraría un *premium* a la tasa de interés, en promedio del 2% y con el cual esperaba incrementar la colocación de cartera en 13% de los casos. Esta respuesta se explica por los bancos hipotecarios y las CCF (Tabla 48).

Tabla 50 Tres preguntas en torno a un *premium* a la tasa de los clientes informales. % de respuestas.

Un <i>premium</i> a la tasa	Porcentaje							
	Ban. Hip.	CCF	Construc.	Coop.	F. de E.	Ent Ofic.	ONG	Total
Lo cobraría a clientes informales?	25	16	20	29	-	-	67	30
Cuanto <i>premium</i> ?	3,3	2,3	0,5	1,6	-	-	0,5	2,0
Con ello aumentaría las colocación cartera?	38	16	-	-	-	-	-	13

Fuente: Encuesta realizada por el CEDE

3 LOS DEMANDANTES

En esta sección se va a discutir sobre las condiciones de acceso a crédito y subsidio para los hogares con ingresos entre uno y tres SMMLV. Aunque la mayoría de la población objetivo es propietaria de vivienda, las condiciones de la misma no son las ideales. Inicialmente se presenta una breve caracterización de la población objetivo basado en el SISBEN.

La información del SISBEN, fue utilizada para desarrollar la encuesta a los hogares siguiendo una selección aleatoria de puntos de arranque, alrededor de los cuales se conformaran conglomerados. El grupo poblacional objetivo se muestra en el siguiente cuadro para las 13 ciudades en las que hay SISBEN¹². Dicha encuesta resume información socio-económica de 5'828.686 personas que viven en 1'412.433 hogares de los cuales, el 42% se ubican en la ciudad de Bogotá (Tabla 51).

Tabla 51 Personas encuestadas por ciudad

Ciudad	Personas [1]	Hogares [3]	Razon [1]/[2]
Bogota	2.241.538	575.191	3,9
Cartagena	599.171	113.436	5,3
Manizales	157.819	38.273	4,1
Valledupar	258.353	53.518	4,8
Montería	238.597	49.384	4,8
Neiva	229.096	54.641	4,2
Santamarta	263.626	60.950	4,3
Villavicencio	196.069	53.182	3,7
Pasto	183.813	47.147	3,9
Cucuta	480.061	115.663	4,2
Armenia	192.405	50.321	3,8
Pereira	252.364	65.770	3,8
Bucaramanga	231.117	53.894	4,3
Ibague	304.657	81.063	3,8
total	5.828.686	1.412.433	4,1

Fuente: DNP-DDS (SISBEN).
Cálculos CEDE.

El cuadro anterior muestra como en promedio en las 13 ciudades consideradas, los hogares cuentan con poco más de cuatro individuos en promedio. La ciudad con mayor hacinamiento relativo es Cartagena, mientras que Villavicencio es la ciudad con menos densidad en el hogar.

¹² Dicha encuesta fue desarrollada entre los años 2002 y 2005.

Adicionalmente, se calculó el número de hogares por vivienda, tabla que no se muestra por presentar poca variación regional. En promedio, más del 90% de las viviendas están compuestas por un hogar. Hay dos excepciones relevantes sin embargo. Villavicencio y Bucaramanga. En Villavicencio 9,4% de las viviendas están compuestas por dos hogares, mientras que en Bucaramanga la cifra es un punto porcentual más alto. Aunque absolutamente marginales, llama la atención que algunas viviendas reportan tener hasta 10 hogares. Por otro lado, del casi millón cuatrocientos mil hogares reportados en la encuesta del SISBEN, cerca del 40% devengan ingresos entre 1 y 3 SMLV.

Tabla 52 Hogares Entre 1 y 3 SMMLV

<i>Ciudad</i>	<i>Entre 1 y 3 SMMLV</i>	<i>porcentaje</i>
Bogotá	295574	56%
Cartagena	24018	5%
Manizales	15431	3%
Valledupar	19271	4%
Montería	10438	2%
Neiva	17098	3%
Santamarta	11368	2%
Villavicencio	20873	4%
Pasto	5794	1%
Cucuta	26756	5%
Armenia	14732	3%
Pereira	17279	3%
Bucaramanga	21975	4%
Ibague	28103	5%
Total	528710	100%

Fuente: DNP-DDS (SISBEN). Cálculos CEDE

La Tabla 52 muestra que el 57% de los hogares con ingresos entre 1 a 3 SMMLV se encuentran en Bogotá. La ciudad menos representativa en estas encuestas es Pasto con poco menos de seis mil hogares. El 37.5% de los hogares encuestados por SISBEN tienen ingresos entre 1 y 3 SMMLV. Sobresale Bogotá donde cerca del 52% de los hogares están dentro de la población objetivo. Al otro lado del espectro se encuentra Pasto y Santa Marta, donde sólo 12% y el 18% de los hogares cumplen con los requisitos que se buscan para este trabajo.

Debe destacarse que la mayor parte de la población recibe menos de 1SMMLV, mientras que sólo el 4% recibe más de 3SMMLV. Las ciudades con mayor porcentaje de población con altos ingresos relativos son Bogotá y Valledupar, mientras que las de menores recursos son Cartagena, Montería y Cúcuta, pero particularmente Pasto, con cerca del 86% de los hogares recibiendo menos de un salario mínimo al mes.

Tabla 53 Número de Hogares por Ciudad según SMMLV

Ciudad	Menos de 1 SMMLV	Entre 1 y 3 SMMLV	Más de 3 SMMLV	Total hogares
Bogotá	41.44%	51.39%	7.17%	100%
Cartagena	77.01%	21.17%	1.82%	100%
Manizales	56.62%	40.32%	3.06%	100%
Valledupar	58.69%	36.01%	5.30%	100%
Montería	76.92%	21.14%	1.94%	100%
Neiva	64.85%	31.29%	3.86%	100%
Santamarta	78.95%	18.65%	2.40%	100%
Villavicencio	57.66%	39.25%	3.09%	100%
Pasto	86.33%	12.29%	1.38%	100%
Cucuta	75.47%	23.13%	1.40%	100%
Armenia	67.88%	29.28%	2.84%	100%
Pereira	72.21%	26.27%	1.52%	100%
Bucaramanga	56.00%	40.77%	3.23%	100%
Ibague	63.09%	34.67%	2.24%	100%
Total	58.19%	37.43%	4.37%	100%

Fuente: DNP-DDS (SISBEN).
Cálculos CEDE

En términos de estrato socioeconómico el más de medio millón de hogares cuyos ingresos están entre 1 y 3 SMMLV se reparten mayoritariamente entre los estratos uno y dos con poco menos del 80% de los hogares totales según se muestra en la tabla siguiente. Estrato tres tiene una representación relativamente significativa, mientras que estratos 4 a 6 son prácticamente inexistentes.¹³

Tabla 54 Hogares por estrato (ingresos entre 1 y 3 SMMLV)

Ciudad	Hogares por Estrato por Ingresos entre 1 y 3 SMMLV						Total	
	0	1	2	3	4	5		6
Bogota	44,831	25,080	170,107	55,439	107	10	0	295574
Cartagena	492	10,781	11,153	1,577	15	0	0	24018
Manizales	593	2,248	8,995	3,572	19	4	0	15431
Valledupar	58	6,209	8,391	4,107	442	63	1	19271
Montería	129	7,810	2,491	7	1	0	0	10438
Neiva	6	3,148	8,513	4,935	489	7	0	17098
Santamarta	308	3,323	3,534	4,063	125	4	11	11368
Villavicencio	686	4,136	9,241	6,686	73	19	2	20843
Pasto	15	1,326	3,875	575	2	0	0	5793
Cucuta	34	4,091	15,257	7,204	163	5	2	26756
Armenia	79	2,911	6,956	4,757	26	3	0	14732
Pereira	76	4,964	7,578	4,657	3	1	0	17279
Bucaramanga	336	6,135	9,034	6,457	6	8	0	21976
Ibague	430	5,194	18,622	3,848	8	2	0	28104

Fuente: DNP-DDS (SISBEN).
Cálculos CEDE

Por ciudades, la ciudad con menor porcentaje de población en estratos 1 y 2 es Bogotá, mientras que Pereira y Montería tienen casi toda la población de esta encuesta ubicada en estos estratos.

En términos de vivienda y propiedad la población SISBEN es en promedio mayoritariamente propietaria¹⁴. En promedio más del 50% de los hogares objetivo en este estudio son propietarios o están pagando la vivienda que habita. Destaca especialmente Montería donde más del 70% de los Sisbenizados reportan haber pagado la vivienda donde habitan. En general, en todas las ciudades, más del 50% de los hogares reportan ser propietarios o propietarios pagando. Las

¹³ En este caso se han dejado de lado un número casi insignificante de hogares para Cartagena correspondiente a los años 2000 y 2001.

¹⁴ Definida

excepciones son Bogotá (44%), Villavicencio (46%), Bucaramanga (38%) e Ibagué (43%).

Tabla 55 Hogares por tenencia de vivienda (1 y 3 SMMLV)

Ciudad	Arriendo o subarriendo	Propia pagando	Propia pagada	Otra
Bogotá	50,51%	13,89%	30,36%	5,24%
Cartagena	32,58%	3,69%	53,28%	10,45%
Manizales	35,64%	10,19%	43,49%	10,69%
Valledupar	38,64%	7,22%	48,07%	6,07%
Montería	17,53%	2,21%	71,74%	8,52%
Neiva	34,27%	6,77%	54,27%	4,69%
Santamarta	33,64%	7,97%	50,99%	7,42%
Villavicencio	47,88%	6,59%	38,98%	6,55%
Pasto	36,45%	8,13%	43,61%	11,81%
Cucuta	35,62%	7,01%	48,90%	8,47%
Armenia	40,90%	14,08%	40,47%	4,55%
Pereira	44,43%	5,72%	41,08%	8,77%
Bucaramanga	54,09%	7,53%	31,26%	7,12%
Ibagué	50,42%	8,74%	33,93%	6,91%
Total	45,95%	10,99%	36,75%	6,31%

Fuente: DNP-DDS (SISBEN).
Cálculos CEDE

Los resultados indican que una buena parte de la población tiene o bien vivienda propia o la esta pagando. Si la vivienda fuera de calidad, se podría argumentar que buena parte del problema de vivienda esta solucionado. Sin embargo, como a continuación se muestra, gran parte de la vivienda propia tiene carencias importantes.

Como proxys de la calidad de la vivienda donde vive la población objetivo, a continuación analizamos dos indicadores. En primer lugar analizamos el tipo de vivienda en el que viven los individuos. En este caso se parte del supuesto que se está en mejores condiciones cuando se vive en una casa u apartamento que en un cuarto. En segundo lugar, estudiamos aquellos hogares con acceso a por lo menos tres servicios públicos básicos como son electricidad, alcantarillado y acueducto.

Tabla 56 Tipo de Vivienda según Hogares

Ciudad	Cuarto	Caso o apartamento	Otro
Bogotá	15,72%	84,27%	0,00%
Cartagena	1,87%	98,06%	0,07%
Manizales	0,95%	99,04%	0,01%
Valledupar	4,73%	95,18%	0,09%
Montería	4,14%	94,23%	1,64%
Neiva	0,33%	99,57%	0,09%
Santamarta	7,64%	91,30%	1,07%
Villavicencio	6,33%	93,54%	0,13%
Pasto	7,56%	92,39%	0,07%
Cucuta	1,40%	98,57%	0,03%
Armenia	1,81%	98,15%	0,04%
Pereira	3,54%	96,30%	0,17%
Bucaramanga	3,00%	96,74%	0,26%
Ibagué	8,76%	91,17%	0,07%
Total	10,49%	89,41%	0,10%

Fuente: DNP-DDS (SISBEN).
Cálculos CEDE

La Tabla 56 muestra como en promedio más del 95% de la población objetivo vive en casa o apartamento. A pesar de no ser este un indicador particularmente robusto a la calidad verdadera del nivel de vida de los individuos es interesante comprobar que en todas las ciudades, salvo en Ibagué y Bogotá más del 90% de los hogares viven en casa o apartamento.

La tabla siguiente muestra la distribución de los hogares de la población objetivo con acceso a servicios públicos básicos. En general se observa que poco más del 80% de la población tiene acceso a los tres servicios públicos básicos. La excepción más significativa es sin lugar a dudas Montería pues únicamente el 1.8% de la población bajo análisis cuenta con acceso a los tres servicios públicos¹⁵. Por otro lado, Pereira y Armenia destacan con coberturas cercanas al 100%.

Tabla 57 Hogares con Bajo Acceso a Servicios Públicos
N° de hogares total
Ingresos entre 1 y 3 SMLV (2002-2004)

Deficit en Servicios públicos esenciales				
Ciudad	1	2	4	8
Bogotá	84,40%	1,94%	13,64%	0,01%
Cartagena	68,51%	24,56%	6,74%	0,19%
Manizales	92,13%	5,11%	2,64%	0,13%
Valledupar	92,24%	6,62%	0,97%	0,17%
Montería	1,77%	72,13%	24,93%	1,17%
Neiva	95,72%	3,19%	1,09%	0,01%
Santamarta	69,05%	18,38%	11,90%	0,67%
Villavicencio	82,63%	11,87%	5,06%	0,44%
Pasto	92,18%	4,07%	3,71%	0,03%
Cucuta	96,81%	2,24%	0,93%	0,01%
Armenia	98,77%	1,02%	0,19%	0,01%
Pereira	93,89%	5,27%	0,78%	0,06%
Bucaramanga	93,93%	2,98%	3,04%	0,06%
Ibagué	94,97%	4,40%	0,57%	0,06%
Total	84,90%	5,70%	9,30%	0,09%

Servicios públicos esenciales: alcantarillado, acueducto y energía

- 1= cuenta con los tres tipos de SP
- 2= no cuenta con uno de los 3 SPD
- 4= no cuenta con 2 de los 3 SP
- 8= no cuenta con ninguno

Fuente: DNP-DDS (SISBEN).
Cálculos CEDE

Adicionalmente realizamos un ejercicio donde se determina si el grupo de hogares con ingresos entre 1 y 3 SMMLV que manifestaron ser propietarios habita bajo condiciones de déficit estructural y de servicios públicos. Para tal efecto se construyeron diversas variables definidas a continuación:

- **Propia:** Variable dicótoma, toma el valor de uno (1) si el hogar reporta que es propietario de la vivienda que habita.
- **Pared1:** Variable dicótoma, toma el valor de uno (1), si el hogar habita una vivienda cuyas paredes son de los siguientes materiales:

¹⁵ El resultado de Montería se explica porque únicamente el 2% de la población objetivo tiene acceso a alcantarillado.

ninguno, zinc, tela, cartón, latas, desechos, plásticos, guadua, caña esterilla o madera burda.

- Piso1: variable dicótoma, toma el valor de uno (1) si el hogar habita una vivienda en donde el suelo es de los siguiente materiales: tierra o arena, madera burda, tabla o tablón.
- Tres1: variable dicótoma, toma el valor de uno (1) si el hogar cuenta con los tres servicios públicos fundamentales (acueducto, alcantarillado y energía eléctrica).

El método de análisis empleados es la diferencia de proporciones, dado que en la práctica, se cuentan con dos muestras independientes y un conjunto de información que las describen, información referente a condiciones habitacionales (materiales predominantes en paredes y pisos y servicios públicos domiciliarios).

Se compara la hipótesis nula (H_0) en que la proporción de hogares propietarios con ingresos entre 1 y 3 SMMLV que reportan deficiencia en condiciones habitacionales es igual a la proporción de hogares con ingresos mayores a 3 SMMLV y que reportan deficiencia en condiciones habitacionales. La siguiente tabla muestra los resultados para un nivel de significancia estadística del 5%. La primera columna hace referencia a las condiciones habitacionales medidas según paredes, la segunda según pisos y la tercera según acceso a los tres servicios públicos fundamentales¹⁶.

Ciudad	Estadístico Z		
	Pared 1 [a]	Piso2 [b]	Tres1 [c]
Bogotá	10,78	9,02	-21,42
Cartagena	7,39	6,64	-20,74
Manizales	3,67	4,52	-1,04
Valledupar	2,78	6,96	-7,78
Montería	2,44	4,56	-2,22
Neiva	3,15	4,13	-4,83
Santamarta	4,23	4,56	-10,77
Villavicencio	4,74	4,17	-8,25
Pasto	0,13	0,61	-2,50
Cucuta	2,60	3,11	-2,53
Armenia	2,97	2,80	-1,91
Pereira	2,44	4,12	-1,25
Bucaramanga	3,30	2,73	-3,87
Ibague	2,22	1,99	-3,14
Total	21,30	21,64	-39,01

Nivel de significancia = 0.05 estadístico Z = 1.96
 $H_0: P1 - P2 = 0$
 $H_a: P1 - P2 \neq 0$
[a] = Hipotesis a
[b] = Hipotesis b
[c] = Hipotesis c

Los resultados indican que en general la población con ingresos entre 1y 3 SMMLV viven en unas condiciones inferiores a aquellos con ingresos superiores. Una política de vivienda adecuada debe atacar esta inequidad de la población. Es

¹⁶ Si el estadístico Z es mayor a 1,96, entonces la diferencia entre los dos grupos poblacionales es significativa.

decir, a pesar que son mayoritariamente propietarios sus condiciones habitacionales son inferiores a las de aquellos con ingresos superiores.

3.1 Diseño de la encuesta

Para determinar el tamaño de la muestra de las poblaciones objetivo, se consideran fundamentalmente el nivel de confianza que se quiere para el estudio, el error máximo admisible en los procesos inferenciales, el tamaño de cada población y medidas de alguna variable de interés en el estudio, para lo cual se sigue la ecuación básica de un muestreo aleatorio simple:

$$n = \frac{\frac{z^2 PQ}{\varepsilon^2}}{1 + \frac{z^2 PQ}{\varepsilon^2 N}}$$

En la cual:

n = Tamaño de la muestra total.

z = Percentil de la distribución de probabilidades normal, asociado con el nivel de confianza.

e = error máximo admisible en la estimación de la proporción.

N = tamaño del universo

P (Q)= es la probabilidad de encontrar hogares que hayan hecho alguna solicitud de crédito, para compra de vivienda o lote, remodelación y otros créditos. Dado que predeterminadamente se desconoce la proporción, se asumen en el diseño valores de $P=Q=0,5$, con la finalidad de maximizar el producto y el tamaño de la muestra. En la Tabla 58 se observan los tamaños de muestra calculados para cada uno de los municipios. Estos tamaños son representativos para cada municipio, y no permiten desagregaciones menores (por ejemplo a nivel de barrio), ni tampoco permite hacer inferencia al total del departamento.

Tabla 58 Tamaños de muestra

Municipio	Nivel confianza	error	P	q	N	tamaño de muestra estimado	Hogares a entrevistar
BOGOTA D.C.	1,96	4,5%	50%	50%	1.161.219	474	500
VILLAVICENCIO	1,96	7,0%	50%	50%	86.095	196	200
MEDELLIN	1,96	6,0%	50%	50%	326.313	267	300
MONTERIA	1,96	7,0%	50%	50%	166.294	196	200
SANTA MARTA	1,96	7,0%	50%	50%	142.788	196	200
BARRANQUILLA	1,96	6,0%	50%	50%	362.883	267	300
CARTAGENA	1,96	6,0%	50%	50%	315.285	267	300
CUCUTA	1,96	6,0%	50%	50%	210.838	266	300
BUCARAMANGA	1,96	6,0%	50%	50%	98.318	266	300
VALLEDUPAR	1,96	6,0%	50%	50%	145.101	266	300
PASTO	1,96	7,0%	50%	50%	105.957	196	200
SANTIAGO DE CALI	1,96	6,0%	50%	50%	466.437	267	300
NEIVA	1,96	7,0%	50%	50%	91.417	196	200
IBAGUE	1,96	7,0%	50%	50%	95.716	196	200
ARMENIA	1,96	7,0%	50%	50%	54.694	195	200
MANIZALES	1,96	7,0%	50%	50%	58.075	195	200
PEREIRA	1,96	6,0%	50%	50%	110.966	266	300
TOTAL					3.998.395	4170	4500

Fuente: Cálculos CEDE

Para determinar el tamaño de la muestra se tuvo en cuenta un nivel de confianza del 95% ($z=1,96$) y unos errores esperados entre 4.5% y 7% dependiendo de la heterogeneidad de la población.

Como marco muestral se utilizaron las bases de datos de SISBEN, para 14 de los municipios en estudio. Estas bases de datos permiten realizar una selección aleatoria de puntos de arranque, alrededor de los cuales se conformaran conglomerados. En la práctica los encuestadores reciben unas direcciones de viviendas que cumplen con las características deseadas y en cada una de estas manzanas realizan un recuento de viviendas, buscando aleatoriamente las otras viviendas del segmento que hay que entrevistar. Cada segmento esta conformado por hogares. En los municipios para los cuales no se tenía la información de SISBEN (Barranquilla, Cali y Medellín), se buscó información de entidades con programas de vivienda popular y con dicha información se conformó el marco muestral para la selección de las viviendas a visitar. El resto de la ficha de la encuesta se encuentra en el anexo al final del texto.

La validez de basarse en la encuesta SISBEN se soporta en la siguiente tabla donde se demuestra que en promedio más del 50% de las personas están Sisbenizadas.

Tabla 59 Población SISBEN vs. Población Total según DANE

Número de personas SISBEN vs DANE			
Ciudad	SISBEN	DANE	SISBEN/ DANE
Bogotá	2241538	7170008	31,26%
Cartagena	599171	952855	62,88%
Manizales	157819	358782	43,99%
Valledupar	258353	308488	83,75%
Montería	238597	272479	87,57%
Neiva	229096	353988	64,72%
Santamarta	263626	431481	61,10%
Villavicencio	196069	322593	60,78%
Pasto	183813	381712	48,15%
Cucuta	480061	721794	66,51%
Armenia	192405	314634	61,15%
Pereira	252364	440307	57,32%
Bucaramanga	231117	571458	40,44%
Ibague	304657	422414	72,12%
Total	5828686	13022993	44,76%

Fuente: SISBEN, DANE. Cálculos CEDE

Para las ciudades restantes, es decir Barranquilla, Cali y Medellín se utilizó una metodología similar apoyada en la base de Fonvivienda.

El contenido de las encuestas se definió con una serie de entrevistas a expertos en promoción y financiamiento de la vivienda popular (Anexo de Entrevistas) donde se identificaron los siguientes aspectos, que sirven de referencia sobre el contenido:

- La decisión de contratar un crédito para adquirir o mejorar la vivienda no es obvia.
- La formalidad de la actividad económica resulta crucial para acceder al crédito para vivienda.
- El ahorro de las familias de este segmento resulta condición indispensable para acceder al crédito y para amortiguar los ciclos en las finanzas familiares.
- La capacidad de pago no resulta sólo de la diferencia de ingresos y gastos monetarios, ni de la formalidad económica.
- La historia de pagos de la familia reflejará su actitud al cumplimiento de compromisos financieros.
- Se desconoce como la segmentación regional, social y laboral determina el acceso al crédito.
- El fortalecimiento de la institucionalidad local favorece la demanda.
- La relación entre tasa de interés y el acceso al crédito, es negativa para los formales y lo contrario para informales.
- El mecanismo de asignación de subsidios discrimina el acceso al crédito de los informales.

Los objetivos de la encuesta a los hogares se dividen en dos. Por un lado, la encuesta pretende identificar con claridad las principales características de los hogares pertenecientes al grupo poblacional con ingresos entre 1 y 3 SMMLV. Por otro, se busca identificar las causas de acceso y no acceso a subsidio y crédito para vivienda nueva. Utilizando estas variables es posible caracterizar, entender y sugerir soluciones de política en cuando a subsidio y crédito de vivienda.

Desde el punto de vista de los hogares, estamos interesados en conocer datos sobre la estructura del hogar. Este tipo de información permite entender qué tanto puede afectar el número de individuos en el hogar, los niveles de hacinamiento, la edad o los niveles de educación a la decisión de aplicar o no a crédito para vivienda o para mejorar la vivienda. Así, la primera parte del formato de encuesta se enfoca en las condiciones habitacionales del hogar. Además de preguntas básicas sobre las condiciones de la vivienda, la encuesta busca extraer información sobre la historia habitacional de los hogares. Se busca averiguar tanto por información cualitativa como por información cuantitativa.

Desde el punto de vista de los tipos de crédito, interesa conocer las características propias del crédito en términos de costos tanto monetarios como no monetarios para el hogar. Por ejemplo, la cantidad de papeles que se requieran en la aplicación a crédito (con o sin subsidio) son variables que la encuesta nos va a proporcionar.

En términos de aplicaciones a crédito la encuesta por tanto se divide en dos grandes apartados. El primero se enfoca en crédito orientado a la compra o construcción de vivienda. Inicialmente, se busca identificar las razones que, relacionados con las condiciones del crédito, llevaron al hogar a aplicar a crédito para vivienda. Por tanto, se inquiriere a los encuestados sobre los motivos, así como se pregunta por las entidades en las que solicitó el crédito.

El segundo gran apartado tiene que ver con el crédito para mejora o remodelación de vivienda. A diferencia del apartado anterior, y dada las previsible dificultades de los individuos para recordar con precisión las condiciones que los rodeaban cuando aplicaron a un crédito de este tipo, la encuesta se centra únicamente en aplicaciones ocurridas en los últimos cinco años. Al igual que en el caso anterior, se busca identificar aquellos aspectos cualitativos y cuantitativos que rodearon al hogar, además de intentar identificar las características del crédito. Relacionado con esto se indaga por otro tipo de créditos a los que ha solicitado el hogar.

Adicional a diferentes variables cuantitativas, la encuesta debe otorgarnos ciertas variables cualitativas. Por ejemplo la encuesta nos permitirá entender la percepción que sobre los oferentes financieros tienen los usuarios. Además, también podremos determinar si la razón por la cuál no se aplica a crédito (o quizás por la que sí se aplique) es por razones cualitativas, más que cuantitativas.

Por último, a partir de la encuesta a los hogares se estimó econométricamente un modelo para determinar las probabilidades que un individuo solicite subsidio, que le aprueben el subsidio y que le aprueben el crédito. El modelo utilizado fue un logit con variables instrumentales cuando se requirieron¹⁷.

¹⁷ Inicialmente se intentó implementar un modelo *nested logit* el cuál no se pudo implementar pues no encontró soporte en la información disponible y por tanto no se logró que convergiera.

3.2 Características de la población

Antes de presentar los datos debe anotarse que los datos que se presentan a continuación tienen una interpretación diferente según el tipo de pregunta. Así, la descripción de las características del hogar, de gastos e ingresos se refiere a las condiciones del hogar al momento de la entrevista. Las tablas y gráficas relacionadas con el subsidio y el crédito se refieren a las condiciones reportadas por el hogar al momento de postular a estos mecanismos, año que varía y razón por la cuál todas las cifras relevantes están presentadas a precios reales del 2005.

La caracterización se construye a partir de la información suministrada por 4.323 hogares con ingresos entre 1 y 3 SMMLV, residentes en las ciudades de Armenia, Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cartagena, Cali, Cúcuta, Ibagué, Manizales; Medellín, Montería, Neiva, Pasto, Pereira, Santa Marta, Valledupar y Villavicencio. Estos hogares perciben mensualmente en promedio \$872.654. Por ciudades, Pasto reporta la media de ingresos mensuales más alta (\$1'153.563), mientras que en Armenia es donde se encuentra el ingreso promedio mensual más bajo (\$625.586) (ver Tabla 60).

Tabla 60 Hogares indagados, ingreso promedio.

<i>Ciudad</i>	<i>Total hogares indagados</i>	<i>Ingresos mensuales promedio *</i>
Armenia	195	\$ 625.586
Barranquilla	299	\$ 1.029.769
Bogotá	485	\$ 774.399
Bucaramanga	296	\$ 842.325
Cali	301	\$ 1.013.069
Cartagena	298	\$ 1.011.283
Cúcuta	298	\$ 668.962
Ibague	198	\$ 963.194
Manizales	200	\$ 1.016.267
Medellin	283	\$ 844.137
Montería	194	\$ 932.816
Neiva	198	\$ 637.406
Pasto	199	\$ 1.153.563
Pereira	193	\$ 690.268
Santa Marta	200	\$ 940.290
Valledupar	285	\$ 997.684
Villavicencio	201	\$ 851.900
Total	4.323	\$ 872.654

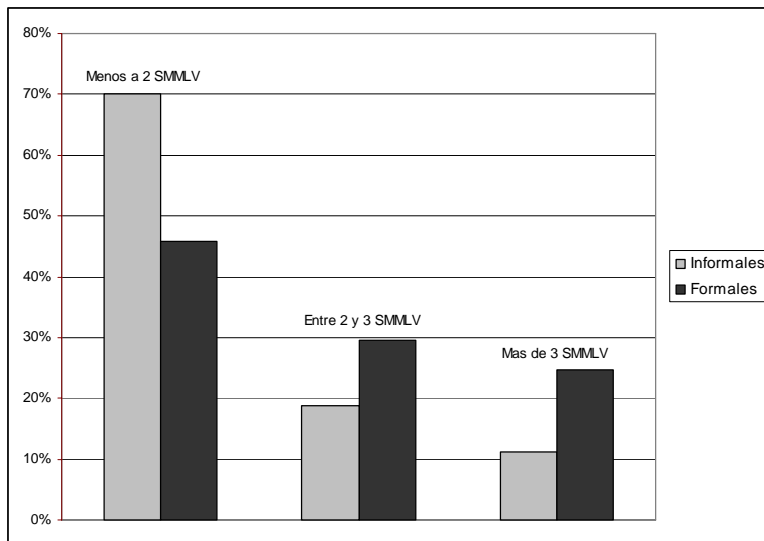
*Valores a 2005

Fuente: CEDE.

Cabe anotar que el número de hogares reportado en el cuadro anterior no coincide exactamente con el número de hogares encuestados debido que al limpiar la base de datos algunos debieron ser retirados de la muestra. Las razones para ellos varían, pero en general se debe o bien a que no contestaron preguntas claves o a que contestaron resultados que son absolutamente inconsistentes. En Cali, por ejemplo, se encuestaron 300 viviendas, pero se obtienen 301 observaciones dado que algunas viviendas están compuestas por más de un hogar.

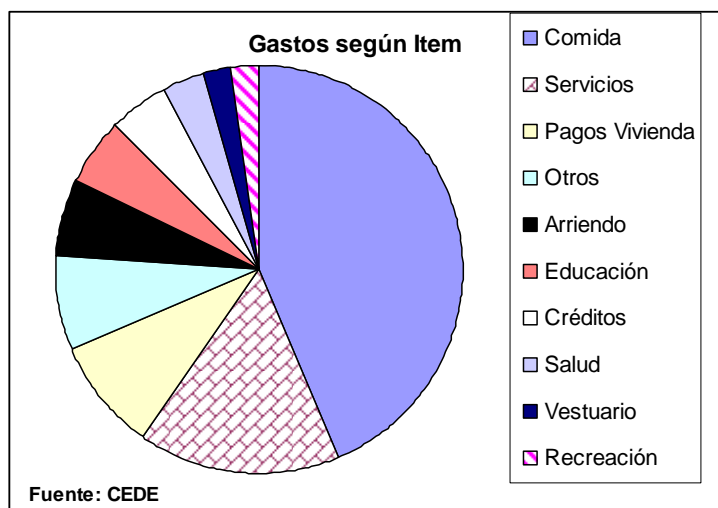
Al agrupar los hogares según condición de formalidad se establece que en mayor proporción estos perciben ingresos menores a 2 SMMLV. Los hogares informales son más pobres, pues el 70% de ellos está en esta categoría, mientras que los hogares formales con menos de 2 SMMLV son el 46% del total. Para el caso de los otros dos niveles de ingreso (entre 2 y 3 SMMLV y más de 3 SMMLV) las mayores proporciones las registra el grupo de hogares bajo condición de formalidad (30% y el 25% respectivamente), mientras que para el grupo de informales estas mismas fueron de 19% y 11% respectivamente¹⁸.

Gráfico 4: Ingresos reportados de los hogares según formalidad al momento de la entrevista



Fuente: CEDE.

Gráfico 5 Gastos de los Hogares al momento de la entrevista

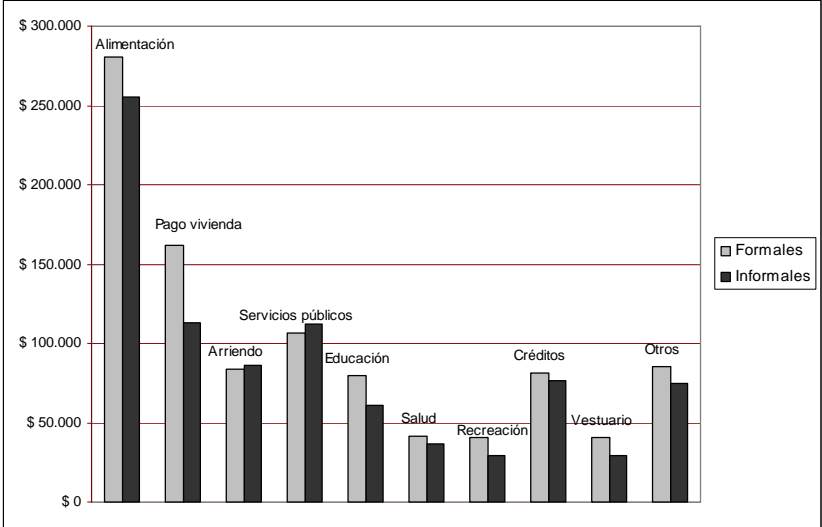


¹⁸ Se entiende como hogar bajo condición de formalidad si el jefe de hogar trabaja y cuenta con contrato de trabajo al momento de aplicar la encuesta. El 80% de los hogares con más de 3SMMLV tienen ingresos que son apenas un 20% o menos menor a los 3SMMLV.

La gráfica anterior muestra la participación de cada rubro en el gasto total de los hogares. El gasto promedio total nacional es de \$647 mil. De esos, la mayor parte corresponde a alimentos, seguida de servicios. Además de recreación y vestuario es preocupante que sólo el 3% del gasto total concierne a salud. Las ciudades con mayores gastos son Barranquilla y Valledupar, mientras la que presentan menores niveles de gastos son Armenia y Pereira

Entre hogares formales e informales el gasto promedio se compone de la siguiente manera: La mayor proporción, para ambos grupos la representa el gasto en alimentación. El segundo rubro difiere según la condición del hogar, los hogares formales reportan mayores gastos por concepto de pago de la vivienda, mientras que los informales incurren en el rubro gastos por servicios públicos. Además, es significativo el gasto por concepto de arriendo para el grupo de hogares informales y otros créditos para los hogares formales (ver Gráfico 6).

Gráfico 6 Gasto de los hogares según formalidad al momento de la entrevista



Fuente: CEDE

Características de la Población Encuestada

Tabla 61 Estado Civil Reportado al Momento de la Entrevista

Ciudad	Casado	Unión libre	Viudo	Separado o divorciado	Soltero
Armenia	85%	11%	1%	1%	3%
Barranquilla	69%	29%	0,44%		2%
Bogotá	81%	17%		1%	1%
Bucaramanga	54%	43%			3%
Cali	53%	45%		0,45%	1%
Cartagena	56%	41%			3%
Cúcuta	48%	52%			
Ibagué	58%	41%		1%	1%
Manizales	74%	26%			1%
Medellín	61%	38%		1%	
Montería	61%	39%			1%
Neiva	41%	59%			
Pasto	82%	18%			
Pereira	75%	23%		1%	1%
Santa Marta	52%	45%			3%
Valledupar	52%	47%			1%
Villavicencio	57%	43%			
Total	63%	36%	0,07%	0,23%	1%

Fuente: Cede

La información recolectada revela que la población medida según jefes de hogar, es, en su mayoría, casada (63%) o en unión libre (36%). La mayor proporción de personas casadas se encuentra en Pasto y Bogotá y la mayor proporción solteras en Armenia, Bucaramanga, Cartagena y Santa Marta. Por su parte, el porcentaje de la población que se encuentra en alguno de los demás estados civiles, en promedio, oscila entre el 3 y el 15%.

Tabla 62 Nivel Educativo Reportado al Momento de la Entrevista

Ciudad	Ninguno	Primaria	Secundaria	Superior	Posgrado
Medellín	3.37%	35.63%	39.00%	10.59%	0.25%
Barranquilla	1.42%	17.67%	61.63%	12.43%	0.18%
Bogotá	1.16%	28.11%	60.40%	6.36%	0.07%
Cartagena	1.93%	20.04%	52.12%	17.82%	0.15%
Manizales	3.35%	26.45%	51.23%	11.61%	1.03%
Valledupar	3.19%	26.98%	42.22%	15.40%	0.47%
Montería	1.42%	15.78%	48.76%	20.74%	3.37%
Neiva	1.95%	28.13%	49.86%	6.96%	0.14%
Santa Marta	2.51%	23.88%	49.74%	14.38%	0.00%
Villavicencio	6.86%	29.66%	38.00%	13.56%	1.04%
Pasto	2.10%	27.69%	43.51%	19.90%	0.49%
Cúcuta	2.42%	34.37%	47.29%	6.34%	0.35%
Armenia	8.39%	23.71%	55.08%	8.10%	0.15%
Pereira	2.43%	36.91%	47.93%	2.15%	0.29%
Bucaramanga	4.84%	36.15%	45.82%	4.68%	0.15%
Ibagué	1.86%	25.60%	50.40%	12.47%	1.33%
Cali	3.63%	28.13%	52.96%	7.01%	0.17%
Total	3.00%	27.59%	49.48%	11.00%	0.45%

Fuente: CEDE

En términos de educación, se observa que primaria y secundaria son los niveles educativos en los que se encuentra la mayoría de la población objetivo en todas las ciudades. En promedio, sólo el 11% de la población logra llegar al nivel de educación superior y escasamente el 0.5% al nivel de postgrado. Dentro del conjunto de datos, se destaca, por ejemplo, el elevado porcentaje de la población sin educación alguna en Armenia (8.39%); y la sobresaliente proporción de personas con acceso a educación superior (20.74%) y postgrado (3.37%) en Montería.

Tabla 63 Características del Hogar al momento de la entrevista

Ciudad	Edad del jefe	Edad de los empleados	
		Actualmente	Número de hijos
Medellín	45.16	38.97	1.07
Barranquilla	40.96	38.28	1.28
Bogotá	43.69	38.94	0.68
Cartagena	45.33	39.10	1.01
Manizales	47.52	38.47	0.75
Valledupar	41.43	38.06	1.55
Montería	43.61	40.17	0.82
Neiva	37.91	36.00	1.21
Santa Marta	44.31	37.91	1.24
Villavicencio	40.48	36.92	0.95
Pasto	46.85	39.24	0.86
Cúcuta	42.97	37.78	1.27
Armenia	47.24	40.33	0.58
Pereira	45.74	38.49	0.83
Bucaramanga	45.03	38.88	1.32
Ibagué	43.61	38.52	1.11
Cali	46.18	39.07	0.88
Total	44.01	38.57	1.03

Fuente: CEDE

En promedio la edad del jefe del hogar en las 17 ciudades oscila alrededor de 44 años. Neiva es la ciudad con los jefes más jóvenes (38 años) y Manizales aquella con los de más edad (48 años). Por su parte, la edad de los miembros del hogar que se encuentran empleados, varía entre 36 y 40 años. En este caso, los miembros más jóvenes están en Neiva y los más adultos en Montería y Armenia. El número de hijos promedio por hogar es de uno.¹⁹ Valledupar es la ciudad con más hijos menores de 15 años en los hogares y Armenia aquella con menos.

¹⁹ Se tomó a los individuos de quince años o menos. Teniendo en cuenta el rango de población que encuestamos, el promedio cerca del promedio del SISBEN, que por ejemplo para Bogotá es igual a 1.

Tabla 64 Número de Miembros en el Hogar y Población Económicamente Activa al momento de la entrevista

Ciudad	Miembros	Población activa del hogar	Empleados	Desempleados
Medellín	4.29	1.59	87.39%	12.61%
Barranquilla	4.04	1.59	89.39%	10.61%
Bogotá	3.00	1.38	85.56%	14.44%
Cartagena	4.22	1.63	90.19%	9.81%
Manizales	3.86	1.56	90.13%	9.87%
Valledupar	4.51	1.54	89.73%	10.27%
Montería	3.46	1.21	93.43%	6.57%
Neiva	3.63	1.40	93.17%	6.83%
Santa marta	4.33	1.59	87.05%	12.95%
Villavicencio	3.69	1.36	92.34%	7.66%
Pasto	4.07	1.95	89.95%	10.05%
Cúcuta	3.87	1.55	89.34%	10.66%
Armenia	3.50	1.37	76.60%	23.40%
Pereira	3.82	1.51	88.77%	11.23%
Bucaramanga	4.40	1.89	87.50%	12.50%
Ibagué	3.77	1.55	90.65%	9.35%
Cali	3.93	1.70	89.84%	10.16%
Total	3.89	1.56	88.71%	11.29%

Fuente: CEDE

La Tabla 64 muestra que los hogares de la población encuestada tienen aproximadamente entre cuatro y cinco miembros. De éstos, en promedio, uno o dos hacen parte de la población económicamente activa. A hoy día el 89% tiene empleo y el 11% se encuentra buscando trabajo. La ciudad con más desempleados por hogar es Armenia en donde el 23% de la población activa de los hogares se encuentra sin empleo. Además, el 37% de los hogares encuestados se catalogan como formales al momento de la encuesta, mientras que el 48% son informales.²⁰

La Tabla 65 muestra el número de años que lleva la población objetivo viviendo en la casa o apartamento que ocupaban al momento de la entrevista. El promedio nacional es de poco más de seis años y medio en la vivienda actual. La ciudad con menos movilidad reportada es Pasto con casi 11 años, mientras que la de mayor movilidad es Neiva con algo más de un año.

²⁰ Cabe aclarar que algunos hogares no contestaron a la pregunta sobre si se tenía contrato de trabajo o no, por lo cual suma 85% de los encuestados frente a un 88,7% que reporta estar trabajando.

Tabla 65 Años Viviendo en la Vivienda Actual

Años Viviendo en la Vivienda Actual	
Medellín	6.46
Barranquilla	5.53
Bogota	8.86
Cartagena	9.72
Manizales	9.82
Valledupar	4.67
Monteria	5.80
Neiva	1.35
Santa Marta	5.66
Villavicencio	3.87
Pasto	10.79
Cúcuta	4.09
Armenia	8.38
Pereira	3.34
Bucaramanga	6.62
Ibague	4.15
Cali	10.46
Total	6.67
Fuente: CEDE	

3.3 Características de las viviendas

En esta sección se describe las condiciones corrientes de los hogares encuestados. En particular nos centramos en las condiciones de tenencia de vivienda, así como en la accesibilidad a los servicios públicos domiciliarios. Además, se analizará el costo de la vivienda y las condiciones en que esta fue adquirida para el caso de hogares propietarios.

Condiciones de tenencia

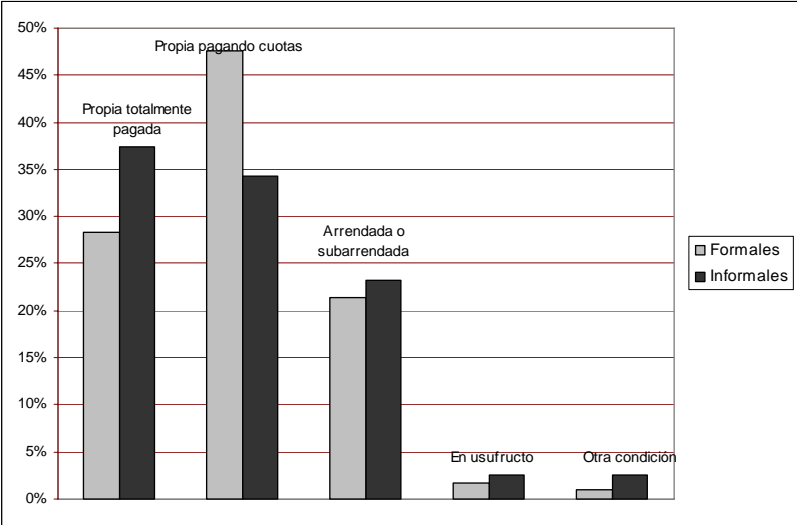
Entre otras variables, el estudio busca averiguar las condiciones de tenencia de vivienda habitada por los hogares en el rango de ingresos de la población objetivo. Consistente con los resultados obtenidos en otras encuestas, como por ejemplo el SISBEN, se pudo establecer que para el grupo de ciudades analizadas, el 74% de los hogares declaran ser propietarios de la vivienda habitada. De estos, el 47% señala haber cancelado la obligación financiera contraída al momento de la adquisición, mientras que el restante 53% admite detentar el derecho de propiedad sin haber concluido de pagar la obligación contraída (ver Diagrama 1). Barranquilla presenta el mayor número de hogares que declaran ser propietarios (97%), mientras que Manizales concentra el menor número de hogares en esta condición (62%).

La encuesta también indaga sobre la formalidad y legalidad de la propiedad. Se encontró que el 65% de los hogares que declararon ser propietarios cuentan con

título de propiedad, mientras que el 35% restante carece de este documento. Nuevamente Barranquilla concentra el mayor número de hogares propietarios bajo condiciones de informalidad (79%), mientras que en Bogotá y Neiva se encuentra el mayor número de hogares propietarios formales (más el 90%).

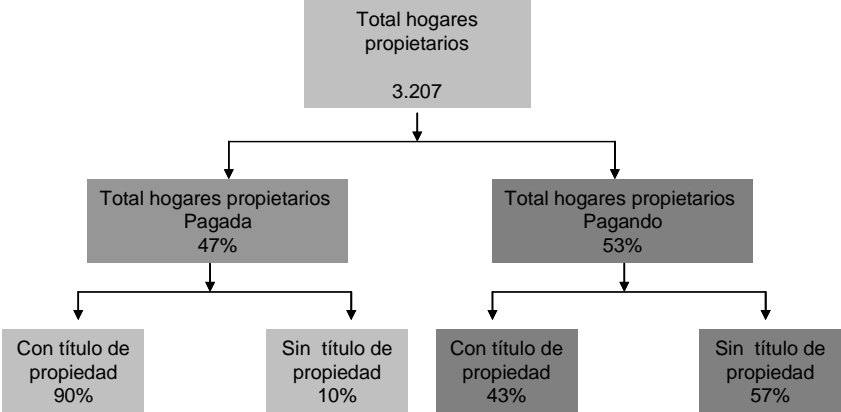
La tenencia del hogar difiere, como lo muestra el Gráfico 7, de acuerdo a si el hogar se clasifica como formal o informal. Relativamente, los hogares informales han pagado la vivienda o ejercen la tenencia bajo contrato de arrendamiento. Se destaca la gran diferencia entre hogares formales e informales al compararlos según proporción de hogares propietarios que ejercen el derecho sin haber concluido la obligación. (Para el caso de los formales la proporción es cercana al 48%, mientras que para aquellos bajo condición de informalidad no supera el 34%).

Gráfico 7 Hogares formales e informales por tipo de gasto en vivienda al momento de la entrevista.



Fuente: CEDE.

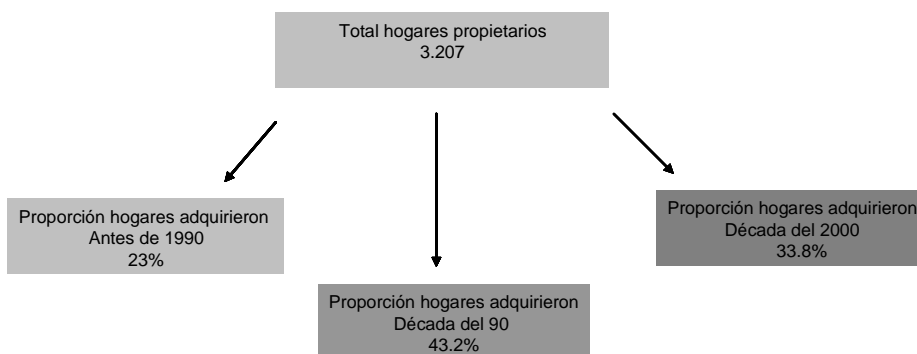
Diagrama 1 Hogares según condición de propiedad y título de propiedad al momento de la entrevista.



Fuente: CEDE.

Al ordenarse los hogares propietarios por año de compra, se aprecia que el 43% se hizo propietario a lo largo de la década del 90 y un 33.8% la ha adquirido a lo largo de la década actual. El 23% de los hogares propietarios manifiestan haber adquirido su vivienda antes del año de 1990 (ver Diagrama 2).

Diagrama 2 Hogares por año de compra de la vivienda

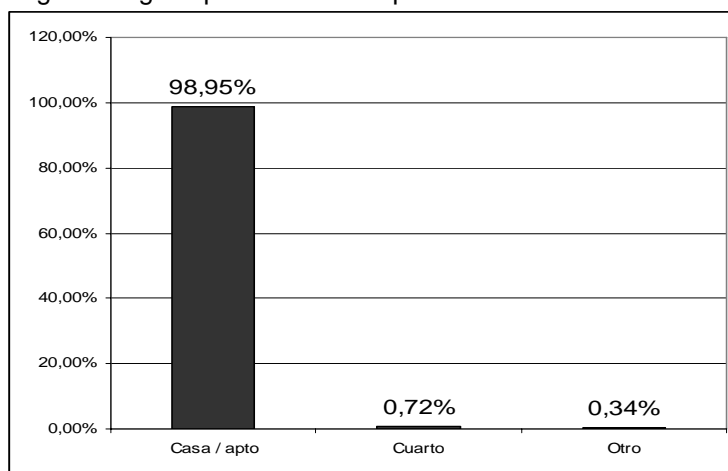


Fuente: CEDE.

Condiciones habitacionales.

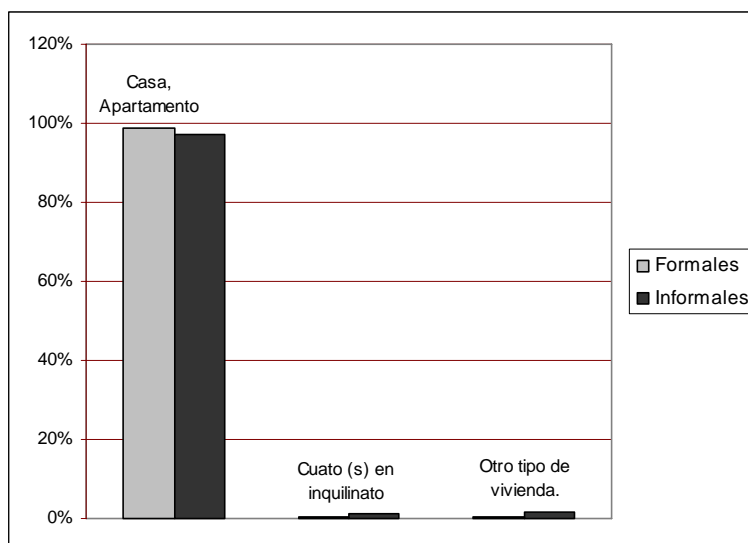
En términos habitacionales, la encuesta indagó sobre el tipo y las características de la vivienda. Se pudo determinar que el 99% de los hogares encuestados habitan en viviendas tipo casa u apartamento mientras que tan solo el 1% reportó como vivienda el cuarto, esta tendencia se registra tanto para hogares en condición de formalidad como informalidad (ver Gráfico 8).

Gráfico 8 Hogares según tipo de vivienda que habitan al momento de la entrevista.



Fuente: CEDE.

Gráfico 9 Hogares según formalidad y tipo de vivienda que habitan al momento de la entrevista.



Fuente: CEDE.

Un segundo indicador que permite caracterizar las condiciones habitacionales de la muestra es el porcentaje de hogares que cuentan con los distintos servicios públicos domiciliarios existentes. Los resultados señalan que el 85% de estos cuentan con acceso a los 3 servicios públicos fundamentales (alcantarillado, acueducto y energía), el 53% accede al servicio de telefonía y el 58% al de gas natural (conexión domiciliaria). Al desagregarse esta participación por ciudad se observa que la mayor cobertura en telefonía se reporta en la ciudad de Medellín (85%), mientras que la más baja la registra la ciudad de Barranquilla (16.4%). La mayor cobertura del servicio de gas natural se encuentra en Cartagena, Neiva, Ibagué y Pereira (más del 90%) mientras que la cobertura más baja se fue para la ciudad de Cali (ningún hogar), Cúcuta y Medellín (menos del 45%). El porcentaje de cobertura para los denominados servicios públicos fundamentales es prácticamente igual para todas las ciudades en cuestión (85%)²¹.

Valor de la vivienda y cuota inicial.

En promedio, la vivienda adquirida costó, a precios de 2005 \$ 24'059.000 y se pago en promedio una cuota inicial del 23%, es decir aproximadamente \$5'765.000. La ciudad más costosa es Bogotá con viviendas por valor de \$38'766.000, mientras que en Neiva y Cúcuta se reportaron los valor de la vivienda promedio más bajo (menores a \$ 17'000.000) (ver Tabla 67).

En términos de ingreso, se encontró que la vivienda de aquellos que perciben ingresos mensuales menores a 1 SMMLV costó en promedio \$16'237.961, mientras que para los hogares que reportan ingresos mayores a 3 SMMLV el valor en promedio de la vivienda asciende a los \$28'100.000. La cuota inicial representa para entre el 22% y el 30% del valor total de la vivienda (ver Tabla 66).

²¹ Entendemos por servicios públicos fundamentales alcantarillado, acueducto y energía eléctrica

Tabla 66 Valor promedio de la vivienda y valor promedio de la cuota inicial según nivel de ingresos.

<i>SMLMV*</i>	<i>Costo promedio vivienda [1]</i>	<i>Cuota inicial promedio [2]</i>	<i>Razón [2]/[1]</i>
Menos de 1	\$ 16.237.961	\$ 3.687.651	23%
Entre 1 y 2	\$ 18.723.239	\$ 4.588.533	25%
Entre 2 y 3	\$ 24.426.260	\$ 6.333.292	26%
Más de 3	\$ 28.112.044	\$ 7.766.104	28%

*SMMLV 2005 \$ 381.500

Fuente: CEDE.

Tabla 67 costo promedio vivienda y cuota inicial.²²

<i>Ciudad</i>	<i>Año promedio de compra</i>	<i>Valor de la vivienda promedio [1]</i>	<i>Valor de la cuota inicial promedio [2]</i>	<i>Razon [3] = [2] / [1]</i>
Armenia	1.995	\$ 23.805.111	\$ 4.431.463	16%
Barranquilla	2.000	\$ 22.995.348	\$ 5.686.497	23%
Bogotá	1.993	\$ 38.766.690	\$ 10.351.787	28%
Bucaramanga	1.995	\$ 20.835.630	\$ 4.202.022	20%
Cali	1.994	\$ 25.273.677	\$ 4.565.906	19%
Cartagena	1.993	\$ 21.032.820	\$ 5.313.196	23%
Cúcuta	2.000	\$ 16.860.161	\$ 2.462.965	15%
Ibague	1.999	\$ 23.957.530	\$ 9.095.737	38%
Manizales	1.995	\$ 31.618.799	\$ 8.763.983	25%
Medellín	1.999	\$ 27.826.823	\$ 6.165.836	21%
Montería	1.998	\$ 29.019.459	\$ 6.753.740	25%
Neiva	2.003	\$ 16.610.180	\$ 5.649.990	34%
Pasto	1.998	\$ 31.903.392	\$ 9.945.440	28%
Pereira	2.002	\$ 20.749.875	\$ 3.818.752	18%
Santa Marta	1.999	\$ 22.799.754	\$ 6.253.561	26%
Valledupar	1.999	\$ 24.400.109	\$ 5.599.195	23%
Villavicencio	2.000	\$ 25.770.591	\$ 5.143.698	20%
Total	1.998	\$ 24.059.395	\$ 5.765.021	23%

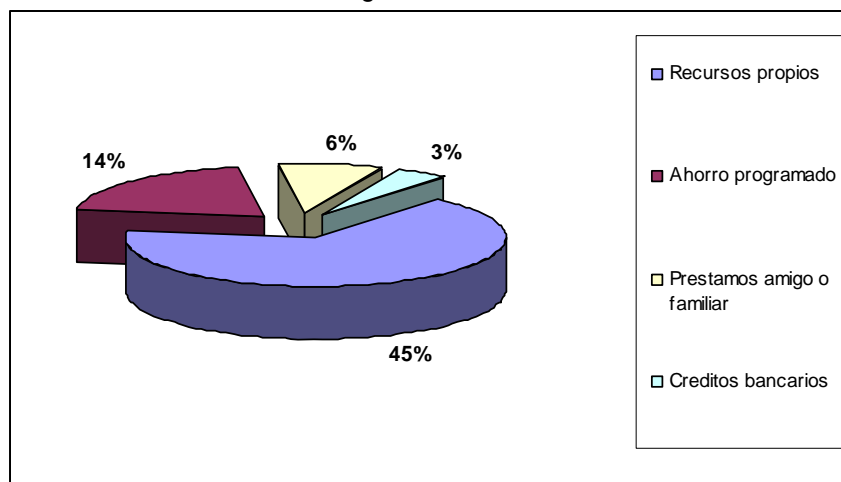
*Valores a 2005

Fuente: CEDE.

El 64% de los hogares propietarios aseguran haber cancelado algún valor por concepto de cuota inicial. Esta fue financiada en su mayor parte (45% de estos hogares) con recursos propios. El resto fue financiado por ahorro programado (14%), créditos a amigos y familiares (6%) y créditos suscritos ante el sistema financiero (3%) (Ver Gráfico 10).

²² La columna 3 no es exactamente igual a columna 1 sobre columna 2 pues hay algunos hogares que no reportan ambas variables.

Gráfico 10 Origen recursos cuota inicial.

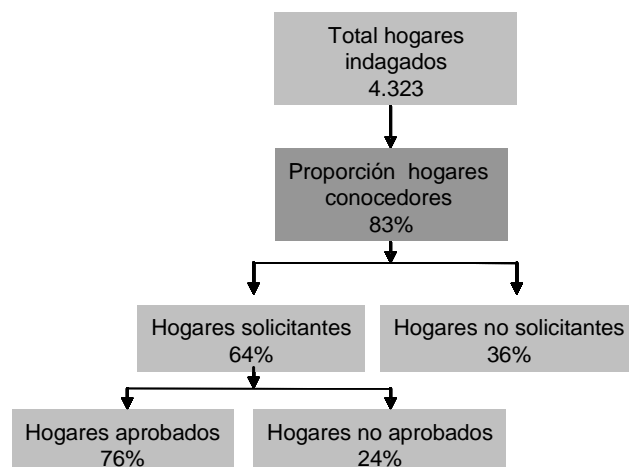


Fuente: CEDE.

3.4 Subsidio para compra de Vivienda

El subsidio es un instrumento fundamental en el mecanismo de financiación de Vivienda de Interés Social (VIS). Dada la importancia de este componente, se busco medir, en primer lugar, el grado de difusión y conocimiento dentro del grupo de hogares pertenecientes a este rango de ingresos. Se encontró que la mayor parte de la población encuesta, el 89%, conocen el subsidio. El 64% de estos lo ha solicitado, al tiempo que al 74% del total de solicitantes se lo han aprobado (ver Diagrama 3).

Diagrama 3 Hogares según conocimientos, postulación y aprobación de subsidio.



Fuente: CEDE.

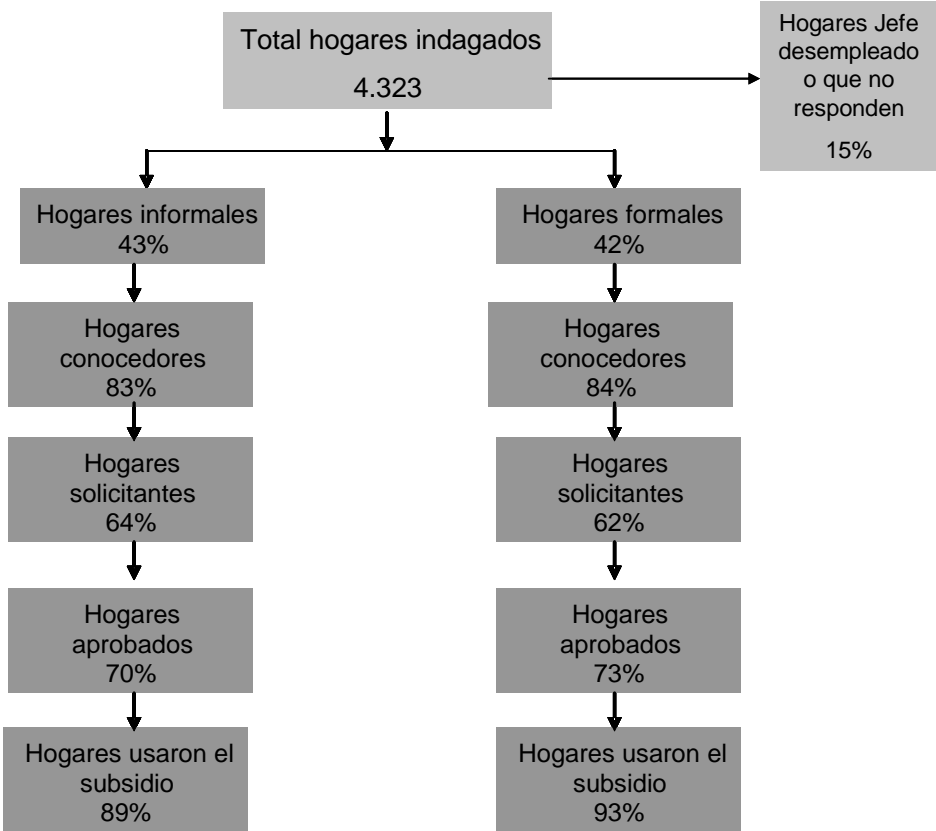
Los resultados obtenidos indican que Cúcuta es la ciudad donde existe un mayor conocimiento del mecanismo con el 98% de los encuestados. El otro extremo está en Pasto donde únicamente el 71% dice conocerlo. Al indagar sobre hogares

postulantes, el mayor número lo reporta Bucaramanga (79% de los hogares concedores), mientras que Manizales es la ciudad donde menos se utiliza este instrumento.

La ciudad con el más alto número de hogares postulantes aprobados fue Bucaramanga (84% del total de hogares solicitantes), mientras que en Manizales se contabilizó el mayor nivel de hogares postulantes rechazados (54% del total de hogares solicitantes).

El Diagrama 4 muestra la proporción de hogares formales e informales respecto al total de hogares encuestados. Se observa que el 83% de los hogares informales conocen la existencia del subsidio, mientras que los formales sólo lo conocen en un 84%. En términos de postulación, aprobación y uso, las proporciones entre formales e informales no difieren significativamente²³.

Diagrama 4 Hogares formales e informales según conocimientos, postulación y aprobación de subsidio²⁴.



Fuente: CEDE.

El subsidio que se otorga, puede ser solicitado con la finalidad de financiar la compra de vivienda nueva o usada, para financiar la construcción de la misma en sitio propio, para adelantar mejoras o para comprar lote. Cabe anotar, sin embargo, que el subsidio familiar de vivienda sólo puede ser utilizado para

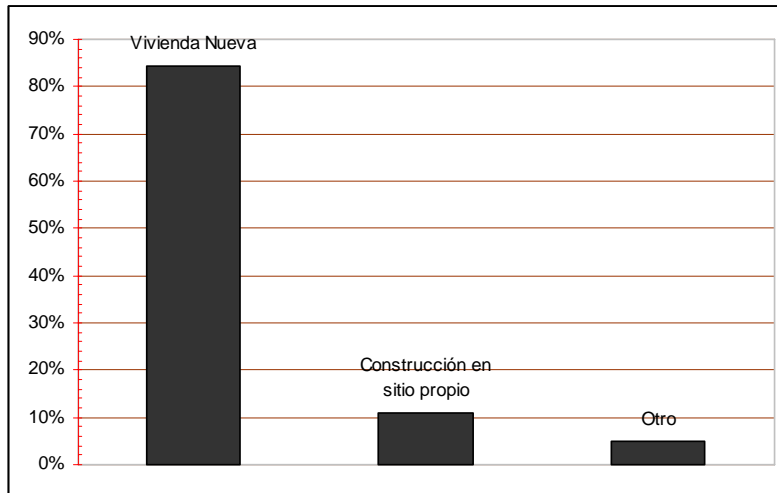
²³ Se clasifica como hogar en condición de informalidad a aquel en el que el jefe de hogar manifiesta no contar con contrato de trabajo.

²⁴ El 25% de los hogares indagados no responden a esta pregunta o el jefe de hogar no manifiesta no estar empleado al momento de contestar la encuesta.

vivienda nueva, salvo cuando se trata de población desplazada o víctimas de atentados terroristas o desastres naturales.

Por tanto, no sorprende que en su mayoría el subsidio fue solicitado para financiar la compra de vivienda nueva (86% de los hogares solicitantes) así como para adelantar procesos de construcción en sitio propio (8.1% del total de hogares solicitantes).

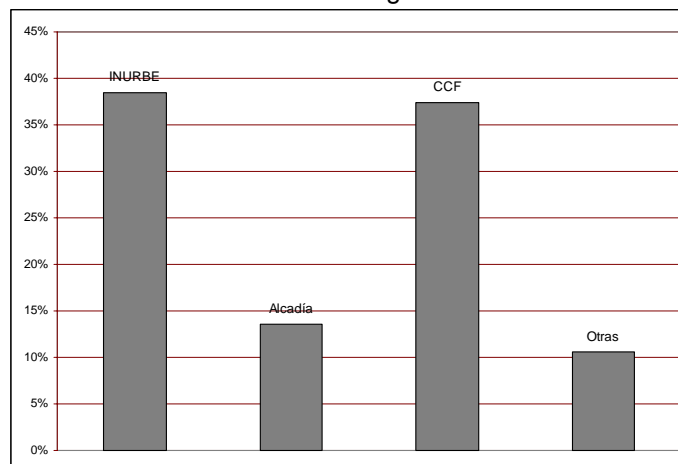
Gráfico 11 Finalidad del subsidio



Fuente: CEDE.

Cabe destacar que la construcción en sitio propio es significativa en Bucaramanga, Pasto, Santa Martha y Valledupar donde el subsidio con esta finalidad representa entre el 36% y el 11%. En cuanto a entidades otorgantes, fueron el INURBE y las CCF la entidad que atendieron el mayor número de hogares (más del 37%).

Gráfico 12 Entidades otorgantes de Subsidio.



Fuente: CEDE.

La participación del INURBE se destaca en ciudades como Bucaramanga (80% del total de hogares solicitantes) y en Armenia (60%), mientras que la recepción

de solicitudes por parte de las CCF es importante en Pereira (88% del total de hogares solicitantes) y en Neiva y Bogotá (70% del total de hogares solicitantes). La acción local a través de la Alcaldía es mayoritaria en Villavicencio y Valledupar con un 74% y 31% respectivamente.

En promedio a precios del 2005, el valor del subsidio asciende a la suma de \$7'718.000, monto que representaría el 49% del valor total de la vivienda subsidiada²⁵. Para los hogares identificados como formales el monto promedio aprobado fue menor que los informales. Este monto representó el 32% del valor total de la vivienda subsidiada para los formales, mientras que para los informales el subsidio representó el 47% del valor total²⁶. A nivel de ciudad, fue Medellín la que reportó el mayor valor promedio de subsidio otorgado (\$10'300.000), mientras que en Villavicencio se encontró el valor más bajo (\$ 4'600.000). En Santa Marta y Pasto el monto del subsidio representó entre el 59% y el 70% del valor de la vivienda, en contraste con Bogotá en donde este componente representa un 15% (ver Tabla 69).

Por nivel de ingresos, los hogares con menos de 1 SMMLV se les asignó un monto de subsidio promedio de \$9'500.000=, mientras que aquellos hogares que perciben ingresos mayores a 3 SMMLV el monto promedio del subsidio fue de \$7'500.000=. Este componente representó para aquellos hogares con menor nivel de ingreso mensual el 62% del valor de la vivienda, mientras que para aquellos con más de 3 SMMLV representó el 41% (ver Tabla 68).

Tabla 68 Valor promedio del subsidio de vivienda.

<i>SMLMV</i>	<i>Valor promedio subsidio [1]</i>	<i>Valor promedio vivienda subsidiada [2]</i>	<i>Razón [2]/[1]</i>
Menos de 1	\$ 9.509.300	\$ 15.404.648	62%
Entre 1 y 2	\$ 7.690.760	\$ 16.271.559	47%
Entre 2 y 3	\$ 6.846.712	\$ 20.124.702	34%
Más de 3	\$ 6.553.577	\$ 25.748.028	25%
*SMMLV 2005	\$ 381.500		

Fuente: CEDE.

²⁵ A precios del 2005, el valor promedio de la vivienda subsidiada para este grupo de ciudades asciende a \$ 18'000.000.

²⁶ A precios de 2005, el monto promedio del subsidio aprobado para los hogares bajo condición de informalidad fue de \$7'900.000, mientras que para los hogares formales fue de \$6'800.000. El valor promedio de la vivienda subsidiada difiere de igual manera, para el primer grupo este valor fue de \$16'900.000, mientras que para el segundo fue de \$21'200.000.

Tabla 69 Montos promedio: subsidio y vivienda.²⁷

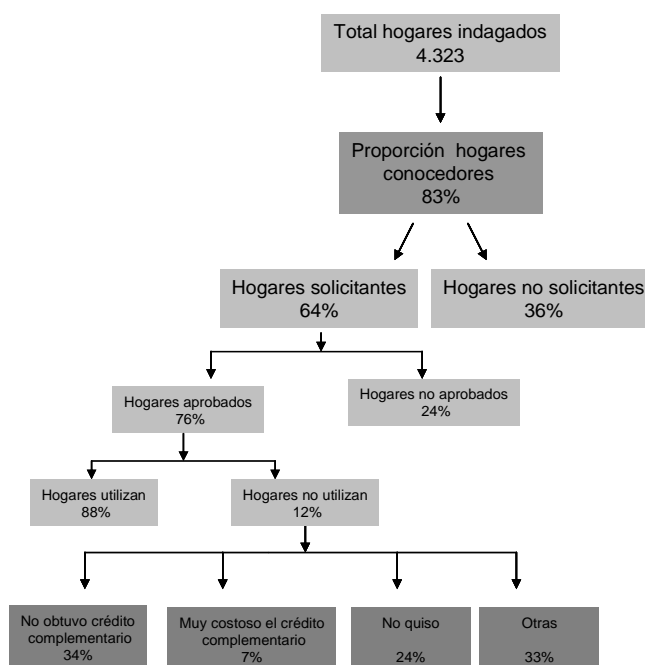
<i>Ciudad</i>	Valor promedio del subsidio	Valor promedio vivienda subsidiada	<i>Razon valor subsidio / valor vivienda subsidiada</i>
Armenia	\$ 6.841.317	\$ 23.445.168	33%
Barranquilla	\$ 7.706.839	\$ 18.773.679	46%
Bogotá	\$ 6.501.562	\$ 42.187.500	15%
Bucaramanga	\$ 8.350.655	\$ 15.214.566	57%
Cali	\$ 6.984.034	\$ 21.118.671	39%
Cartagena	\$ 8.363.739	\$ 17.600.648	59%
Cúcuta	\$ 7.783.948	\$ 15.192.894	58%
Ibague	\$ 7.048.464	\$ 21.175.747	37%
Manizales	\$ 6.431.190	\$ 34.100.472	22%
Medellin	\$ 10.367.058	\$ 21.771.616	53%
Montería	\$ 8.109.127	\$ 22.283.449	67%
Neiva	\$ 7.928.806	\$ 17.020.647	48%
Pasto	\$ 8.755.664	\$ 23.387.738	59%
Pereira	\$ 7.961.474	\$ 18.920.808	44%
Santa Marta	\$ 7.429.455	\$ 12.340.881	69%
Valledupar	\$ 5.614.712	\$ 15.035.073	54%
Villavicencio	\$ 4.598.740	\$ 13.906.083	34%
Total	\$ 7.718.182	\$ 18.086.415	49%

Fuente: CEDE.

La encuesta, adicionalmente busca determinar las razones por las cuales aquellos hogares favorecidos por el subsidio no lo utilizan. Se encontró que el 12% del total de hogares postulantes con subsidio aprobado, no utilizaron el subsidio, principalmente por no haber obtenido crédito complementario (30% hogares aprobados que no lo utilizaron). Esta fue la principal razón en la ciudad de Santa Marta y para el 68% de los hogares que no lograron utilizar el subsidio en la ciudad de Bucaramanga. Otras razones que justifican la no utilización del subsidio aprobado son los costos del crédito complementario, razón particularmente importante en Bogotá, Cartagena, Bucaramanga y Cali (ver Diagrama 5).

²⁷ La columna 3 no es exactamente igual a columna 1 sobre columna 2 pues hay algunos hogares que no reportan ambas variables.

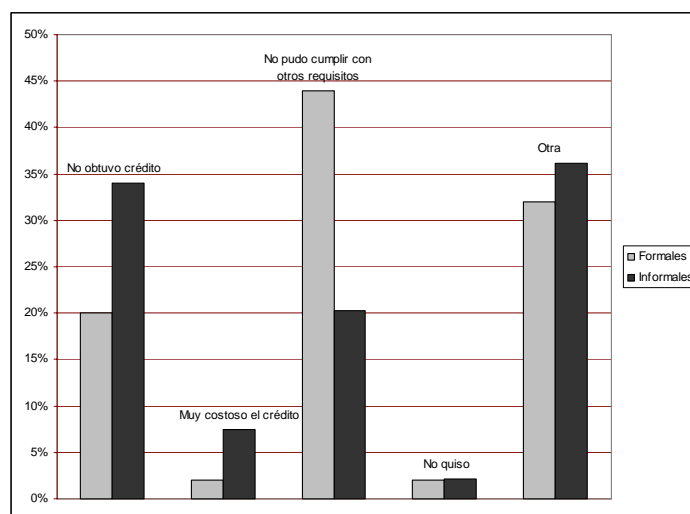
Diagrama 5 Razones no uso del subsidio.



Fuente: CEDE.

Analizando a los hogares según condición de formalidad, el Gráfico 13 muestra claras diferencias entre formales e informales. En particular, se observa como la no utilizar el subsidio se justifica en el 34% de los casos para los informales, por no recibir crédito complementario. Para los hogares formales, en cambio, la razón principal es el incumplimiento de otros requisitos. Las principales razones de “otra” son problemas con la constructora y que los subsidios aún están por definir.

Gráfico 13 Razones de no uso Subsidio por Hogares formales e Informales

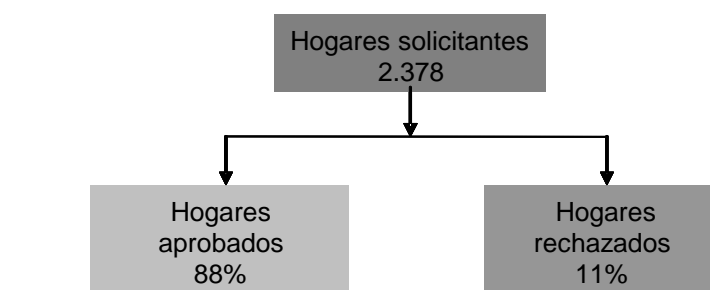


Fuente: CEDE

3.5 Crédito para compra o construcción de vivienda

El tercer componente de la encuesta indaga sobre las condiciones de crédito para adquisición de vivienda. De acuerdo a la información compilada, el 55% de los hogares encuestados ha solicitado este tipo de crédito, de estos, al 88% le fue aprobada su solicitud mientras que al 11% se les rechaza.

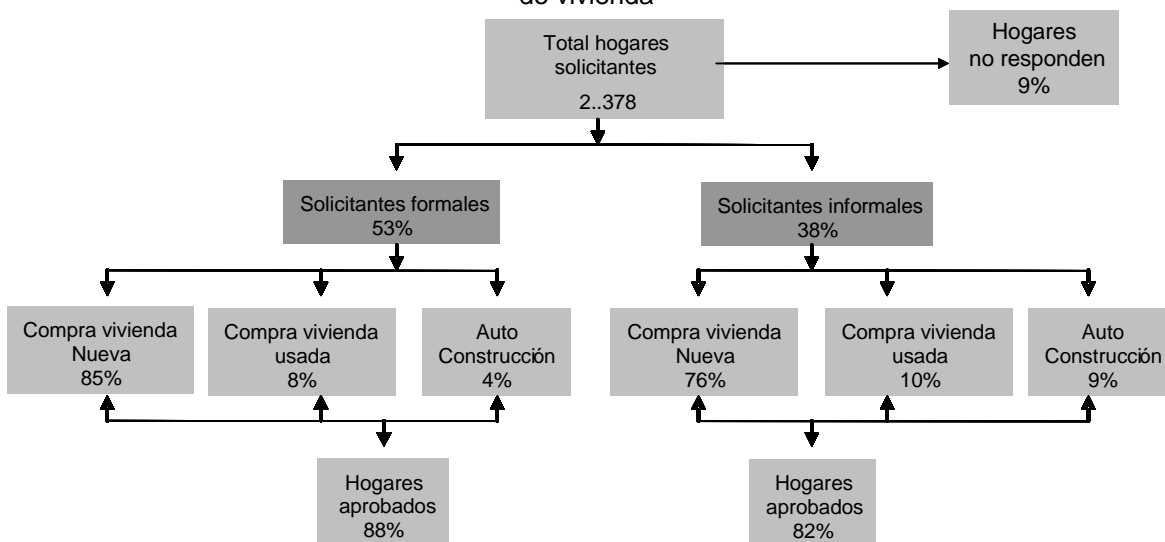
Diagrama 6 Hogares según postulación y aprobación de crédito para adquisición o construcción de vivienda.



Fuente: CEDE.

El Diagrama 7 muestra que del total de hogares solicitantes, la proporción de formales solicitando es mayor que la de informales. En cuanto a la finalidad de la solicitud, esta difiere de acuerdo a la clasificación de hogar. Los hogares formales buscan principalmente financiar la adquisición de vivienda nueva (85%), mientras que los informales buscan financiar procesos de autoconstrucción. Las aprobaciones por su parte favorecen a los hogares formales.

Diagrama 7 Hogares según postulación y aprobación de crédito para adquisición o construcción de vivienda²⁸



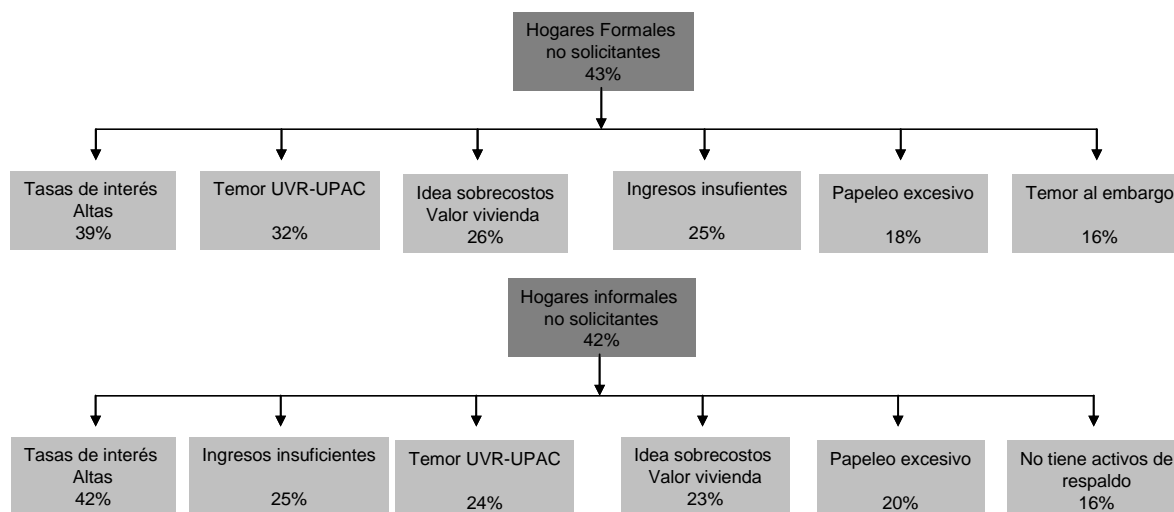
Fuente: CEDE.

Entre las razones que explicarían la no postulación a créditos para adquisición de vivienda se destaca la percepción de una elevada tasa de interés (49%), El temor

²⁸ Como finalidad de crédito para adquisición también se señaló la compra de lote. El 1% de los hogares bajo condición de informalidad señalaron esta opción como finalidad de la solicitud, mientras que para los identificados como informales fue del 4%.

al sistema UVR-UPAC (43%), ingresos insuficientes (35%), la idea de sobrecostos sobre el valor real de la vivienda (29%), el exceso de papeleo exigido (28%) y la dificultad de conseguir codeudor (27%). El Diagrama 8 muestra estos mismos resultados según formalidad del jefe de hogar y ordenados por importancia. Así ambos sostienen que son las tasas de interés altas la principal razón para no solicitar crédito. Mientras para los hogares formales el temor al UVR-UPAC es la segunda razón más importante para no postular a crédito, para los hogares informales la segunda razón son los ingresos insuficientes. En cualquier caso, aunque variando el orden, las cuatro principales razones son las mismas tanto para formales como para informales.

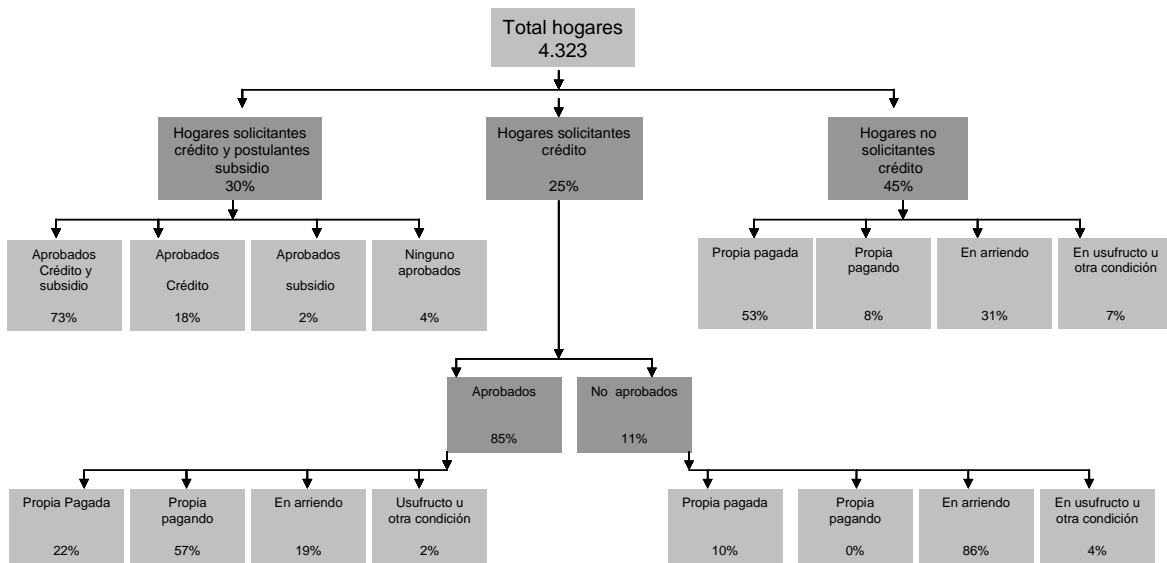
Diagrama 8 Razones de no postulación a crédito para adquisición o construcción de vivienda según formalidad.



Fuente: CEDE.

El Diagrama 9 desagrega los hogares solicitantes de crédito teniendo en cuenta la postulación o no a subsidio. Se observa que del total de hogares solicitantes, el 30% solicitó conjuntamente a crédito y subsidio. De estos al 73% se les aprobó conjuntamente la solicitud a crédito y la postulación a subsidio, al 18% se les aprobó solamente la solicitud a crédito, a un 2% se les aprueba solamente el subsidio, mientras que al 4% se les rechaza.

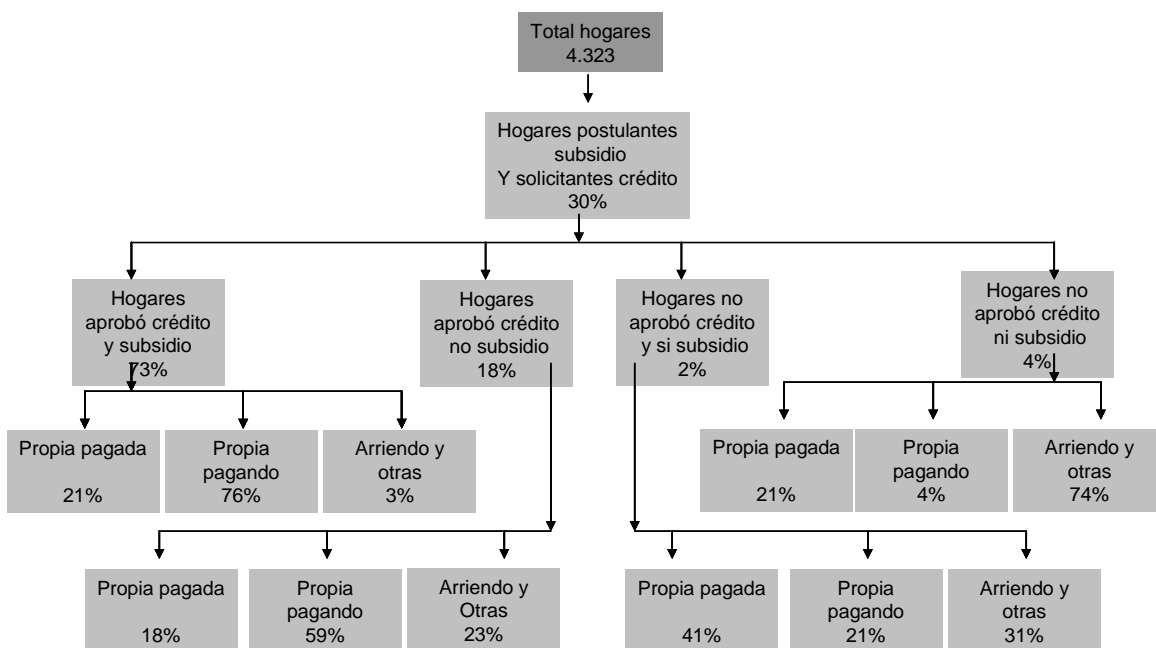
Diagrama 9 Hogares por condición de tenencia según postulación y aprobación crédito adquisición o construcción y subsidio de vivienda.



Fuente: CEDE.

A no menos del 80% de los hogares a los que se les aprueba la solicitud de crédito, manifiestan ser propietarios, siendo mayor la proporción para aquellos a los que se les aprueba conjuntamente la postulación a subsidio (97%). Esta proporción se revierte para aquellos que no accedieron ni a crédito ni a subsidio, los cuales en su mayoría (74%) manifiestan ser arrendatarios (ver Diagrama 10).

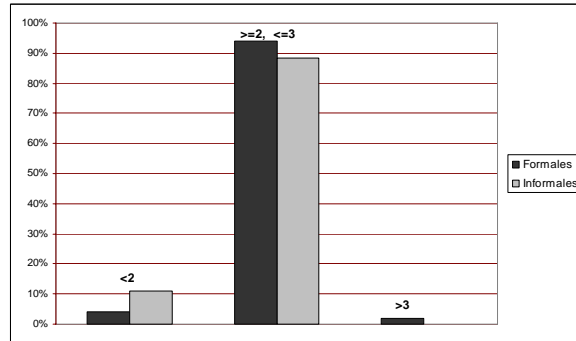
Diagrama 10 Hogares por condición de tenencia según postulación y aprobación crédito adquisición o construcción y subsidio (2).



Fuente: CEDE.

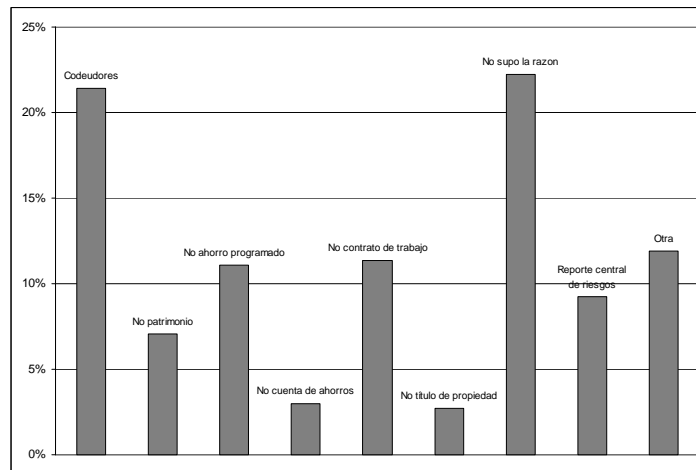
El Gráfico 14 muestra los hogares que tenían ahorro programado según niveles de ingreso. El 22% de los hogares postulantes disponían de estos recursos, el 35% de los cuales eran informales, mientras que el 65% restante eran formales. La mayoría de los hogares con ahorro programado percibe ingresos mensuales entre el rango de los 2 a los 3 SMMLV.

Gráfico 14 Hogares formales e informales con ahorro programado al momento de la solicitud del crédito para adquisición o construcción de vivienda por nivel de ingresos (SMMLV).



El mayor número de aprobados se encuentra en Barranquilla y Cartagena (cerca del 95%), mientras que el mayor número de rechazos se ubica en la ciudad de Bogotá (70% del total de hogares solicitantes). Entre el grupo de razones posibles que explican el rechazo de la solicitud se destaca la no aceptación de los codeudores, razón de rechazo para el 21% de los hogares rechazados. Otras razones de rechazo son el no contar con contrato de trabajo, no haber causado ahorro programado (11%), reporte negativo central de riesgos (9%) y el no poseer patrimonio (7%), variables estas que ponderan el riesgo y definen las garantías.

Gráfico 15 Razones de rechazo de solicitudes de crédito para adquisición o construcción de vivienda.



Fuente: CEDE.

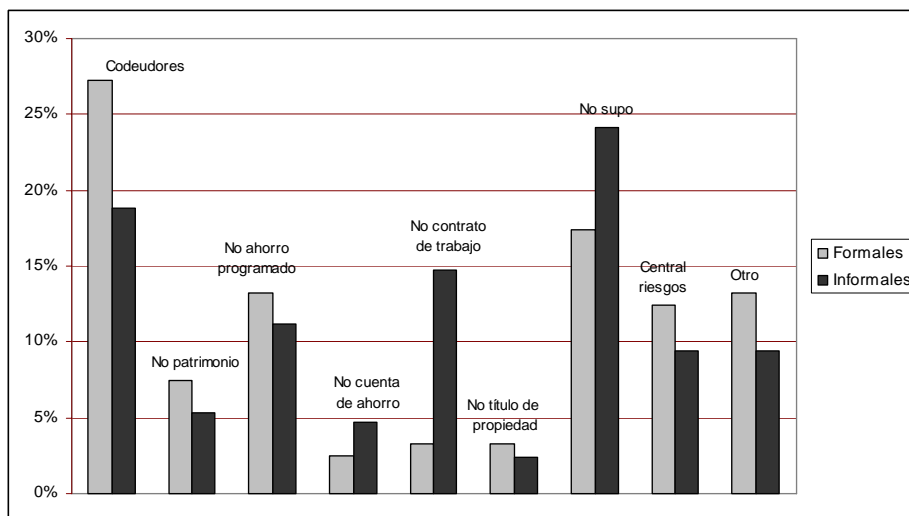
Por condición del hogar se obtiene los siguientes resultados: para los hogares bajo condición de informalidad la razón de rechazo de la solicitud es desconocida (24%), seguida por la no calificación de los codeudores. El no contar con contrato de trabajo y el no haber causado ahorro programado se presentan también como razones importantes (mas del 11%).

En el caso de los hogares solicitantes bajo condición de formalidad las principales razones reportadas fueron: la no aceptación de los codeudores (27%) y el no haber causado ahorro programado (13%). El desconocimiento de la razón de rechazo también es significativo (17%) ver Gráfico 16.

Al momento de la solicitud de crédito el 92.3% de los jefes de hogar laboraban desde hacia 8 años en promedio. Dentro de este grupo el 63% tenía contrato de trabajo y percibía al momento de aplicar a crédito ingresos de \$1'052.000 mensuales a precios de 2005 pesos, así como gastos promedio mensuales de \$798.000 pesos a precios de 2005.

En promedio y por nivel de ingresos el monto promedio aprobado fue, para los hogares que perciben menos de 1 SMMLV de \$ 8'900.000; mientras que para aquellos con ingresos superiores a 3 SMMLV fue de \$21'304.000=. Este monto representó en promedio para el primer grupo de hogares el 44% del valor total de la vivienda, mientras que para el segundo grupo de hogares el componente financiación representa cerca del 70% del valor total del inmueble comprado o construido (ver Tabla 70).

Gráfico 16 Razones de rechazo de solicitudes de crédito para adquisición o construcción de vivienda.



Fuente: CEDE.

En promedio el monto aprobado a precios del 2005 fue de \$15'600.000 que equivale a el 60% del valor de la vivienda (\$24'600.000). Ver Tabla 71 ²⁹.

Tabla 70 Montos promedio aprobados, valor promedio vivienda financiada y valor promedio cuota inicial actual.

<i>SMLMV</i>	<i>Monto promedio aprobado [1]</i>	<i>Valor promedio vivienda financiada [2]</i>	<i>Valor promedio cuota inicial actual</i>	<i>Razon [1] / [2]</i>
Menos de 1	\$ 8.991.461	\$ 20.235.301	\$ 133.501	44%
Entre 1 y 2	\$ 11.694.499	\$ 19.937.864	\$ 238.163	59%
Entre 2 y 3	\$ 16.129.719	\$ 24.223.106	\$ 188.987	67%
Más de 3	\$ 21.304.313	\$ 31.103.955	\$ 251.416	68%

*SMMLV 2005 \$ 381.500

Fuente: CEDE.

Tabla 71 Montos promedio, valor cuota y vivienda a financiar.

<i>ciudad</i>	<i>Monto promedio vivienda [1] *</i>	<i>Monto promedio aprobado [2] *</i>	<i>[3] = [2] / [1]</i>	<i>Valor promedio cuota mensual *</i>
Armenia	\$ 22.602.130	\$ 18.141.818	80%	\$ 278.552
Barranquilla	\$ 23.713.428	\$ 14.190.134	55%	\$ 226.844
Bogotá	\$ 30.240.985	\$ 25.711.100	69%	\$ 305.917
Bucaramanga	\$ 22.015.385	\$ 12.841.475	56%	\$ 189.876
Cali	\$ 35.999.818	\$ 26.040.878	71%	\$ 265.984
Cartagena	\$ 26.580.858	\$ 14.490.555	56%	\$ 232.581
Cúcuta	\$ 17.947.746	\$ 11.652.140	62%	\$ 206.651
Ibague	\$ 23.789.042	\$ 16.468.546	61%	\$ 294.969
Manizales	\$ 33.675.473	\$ 22.850.690	74%	\$ 262.087
Medellin	\$ 25.995.976	\$ 14.690.683	52%	\$ 180.400
Montería	\$ 27.352.783	\$ 21.230.263	86%	\$ 290.533
Neiva	\$ 17.669.853	\$ 6.753.473	39%	\$ 321.096
Pasto	\$ 37.484.587	\$ 25.581.184	69%	\$ 375.333
Pereira	\$ 19.234.629	\$ 7.920.921	41%	\$ 154.121
Santa Marta	\$ 23.703.111	\$ 16.629.187	67%	\$ 233.388
Valledupar	\$ 26.427.606	\$ 19.542.237	73%	\$ 273.994
Villavicencio	\$ 26.740.035	\$ 19.442.926	67%	\$ 326.833
Total	\$ 24.606.584	\$ 15.655.110	60%	\$ 239.909

* Valores a 2005

Fuente: CEDE.

Por ciudades los mayores desembolsos individuales se reportan en Cali (\$26'000.000), mientras que los más bajos se ubicaron en la ciudad de Neiva (\$6'700.000).

Finalmente, el 31% de los hogares a los que les fue aprobada la solicitud de crédito declaran haber dejado de pagar alguna vez cuotas, alegando como principal razón la pérdida del empleo (39% de los hogares que han dejado de

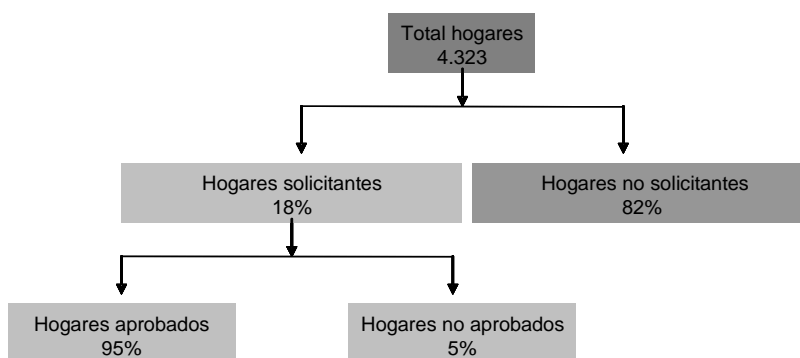
²⁹ Cabe anotar que los individuos tienen dificultades para recordar la tasa de interés a la que prestaron. Así, apenas 245 contestaron esta pregunta y la tasa de interés media que reportan es 13,4%.

pagar). Para el caso de Bucaramanga esta ha sido la principal razón que explica el cese de pagos de la obligación crediticia (64%), mientras que en Barranquilla la principal razón alegada por los hogares que han entrado en mora es que los vecinos también han dejado de pagar sus cuotas.

Créditos para mejora o remodelación de vivienda.

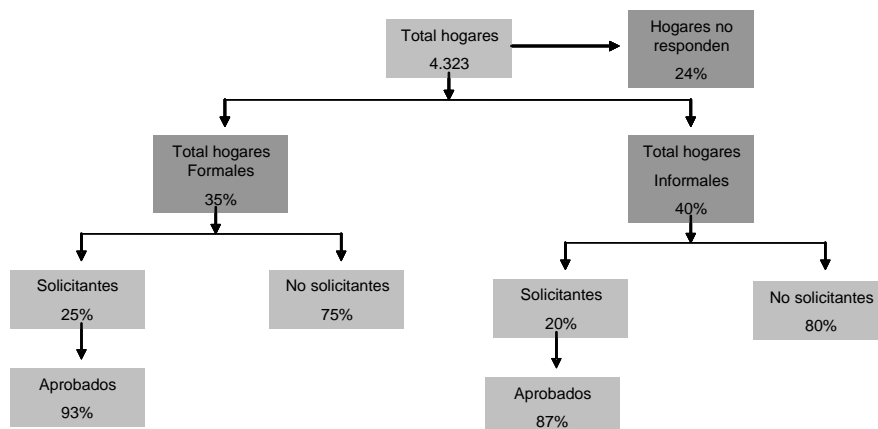
Un cuarto punto que trato la encuesta fue el relacionado a créditos para mejora y remodelación de vivienda. Se establece que del total de hogares encuestados el 18% ha solicitado a lo largo de los últimos 5 años este tipo de producto financiero y al 95% le fue aprobada la solicitud. El mayor número de hogares solicitantes se encontró en Pasto (39%), mientras que en Pereira se ubica el menor número (8%). El mayor número de aprobaciones se registra en Cúcuta, Manizales, Medellín, Neiva, Pereira y Valledupar, mientras que en Bucaramanga y Cali el más bajo.

Diagrama 11 Hogares según postulación y aprobación de crédito para mejora o remodelación de vivienda.



Fuente: CEDE.

Diagrama 12 Hogares formales e informales según postulación y aprobación de crédito para mejora o remodelación de vivienda.



Fuente: CEDE.

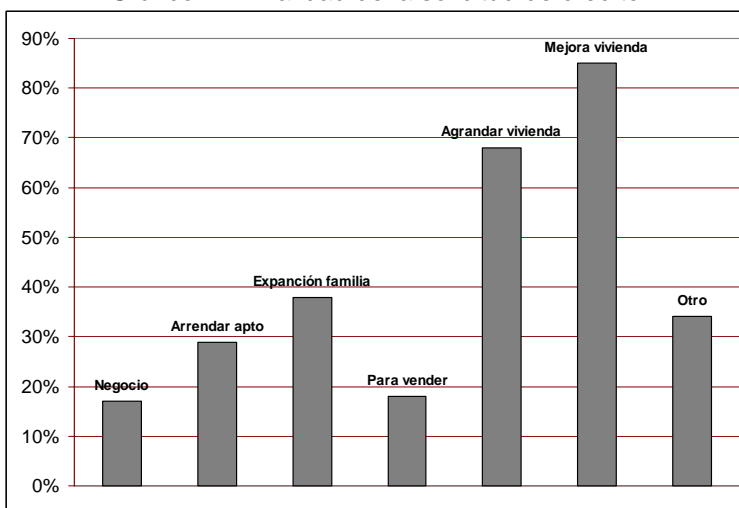
Al desagregar los hogares por condición de formalidad, se encontró que el 25% de los que se clasifican como formales postularon a este tipo de créditos, y al 93% se

les aprobó la solicitud. Por su parte, solo el 20% de los hogares clasificados como informales solicitaron este tipo de crédito, siéndole aprobada la solicitud al 87% de estos.

El 85% de los hogares solicitantes responden afirmativamente a la pregunta “trabajaba el jefe de hogar al momento de la solicitud”, y de estos, el 30% reportó tener contrato de trabajo. El ingreso promedio mensual a valores de 2005 fue de \$863.000.

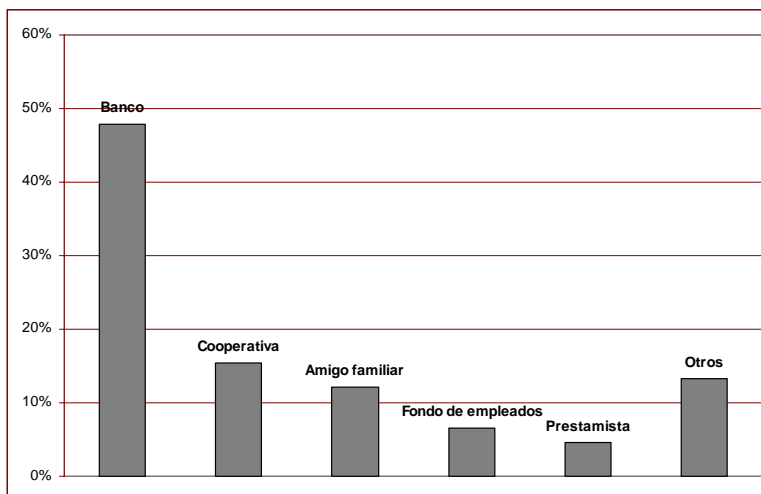
El Gráfico 17 presenta el objeto de la financiación del crédito. En su mayoría financian mejoras en baños y cocina (85%) y ampliaciones de la vivienda (68%). En cuanto a entidades prestamistas, el mayor volumen de solicitudes se dirigió a bancos (48%), cooperativas (15%), amigos y familiares (12%) y fondos de empleados (7%). El monto aprobado promedio a valores del 2005 fue de \$3.995.000 con una cuota mensual promedio de \$182.695.

Gráfico 17 Finalidad de la solicitud de crédito.



Fuente: CEDE

Gráfico 18 Entidades otorgantes.

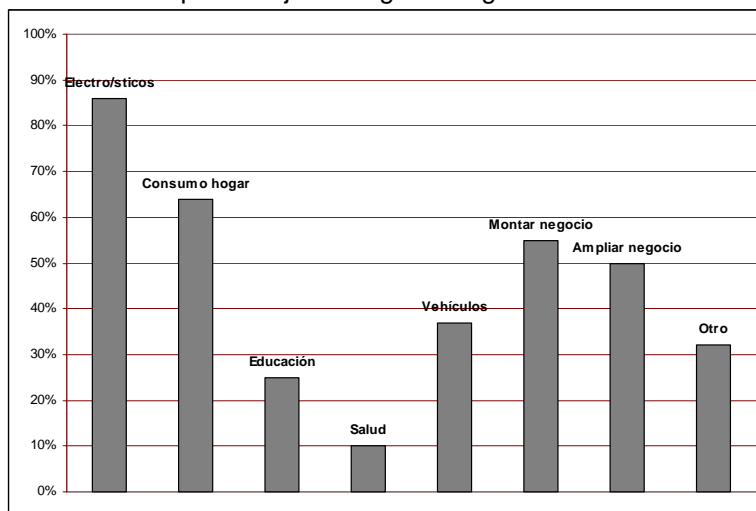


Fuente: CEDE.

Otros créditos contraídos en los últimos 5 años.

Como último punto, la encuesta recopiló información sobre otros tipos de créditos que buscan financiar ya sea la adquisición de electrodomésticos, el consumo del hogar, programas educativos o en salud, la adquisición de vehículos o la ampliación o la apertura de negocios. Al respecto, el 43% de los hogares indagados afirma haber solicitado dicho tipo de crédito. El principal objetivo de este crédito fue la adquisición de electrodomésticos (86%), el consumo de hogar (64% de los solicitantes), el montar o ampliar el negocio (50%).

Gráfico 19 porcentaje de hogares según finalidad crédito.



Fuente: CEDE.

En términos de montos promedio aprobados, estos varían de acuerdo a la finalidad de crédito. Los más altos los reporta los créditos para adquisición de vehículos (\$5'800.000 a valores del 2005), seguidos por los créditos para montar negocio y los créditos educativos (\$2'900.000 y \$2'600.000 respectivamente). Las cuotas mensuales van desde los \$103.000 a valores del 2005 para el caso de los créditos para adquisición de electrodomésticos, hasta los \$ 285.000 para adquisición de vehículos (Tabla 72).

Tabla 72 Otros créditos montos promedio, valor cuota.

Tipo de crédito	Valor promedio	Valor promedio
	cuota inicial *	aprobado *
Electro/sticos	\$ 103.078	\$ 1.266.967
Consumo hogar	\$ 108.246	\$ 1.252.725
Educación	\$ 187.884	\$ 2.882.973
Salud	\$ 121.707	\$ 1.882.711
Vehículos	\$ 285.093	\$ 5.802.189
Montar negocio	\$ 218.573	\$ 2.967.051
Ampliar negocio	\$ 187.144	\$ 2.611.321
Otro	\$ 182.345	\$ 3.402.926
* Valores a 2005		

Fuente: CEDE.

La Informalidad de los Hogares al momento de la aplicación al crédito para adquisición de vivienda.

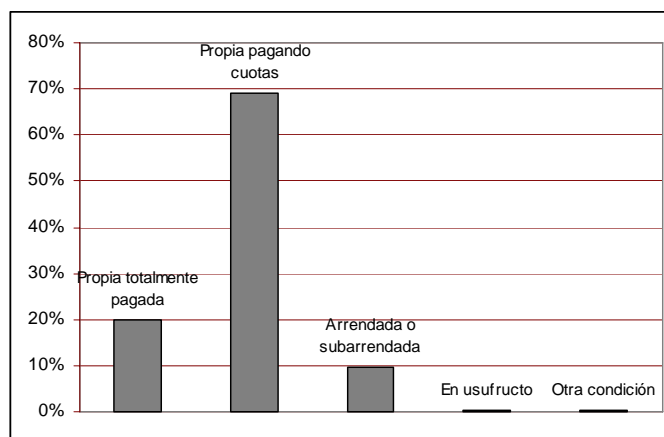
Un hogar bajo condición de informalidad se entiende como aquel en el cual el jefe de hogar mantiene una relación laboral no sustentada mediante un contrato formal al momento de solicitar un crédito para adquisición de vivienda. Esta sección busca caracterizar al grupo de hogares que aplicaron a crédito y se encontraban bajo condición de informalidad.

Condiciones de tenencia.

Se pudo determinar que aproximadamente el 29% del total de hogares indagados (1.215) se definen como informales al momento de la solicitud, de los cuales el 89% manifiesta ser propietario de la vivienda que habita. Tan solo el 10% de estos hogares son arrendatarios y no más del 1% vive bajo otra condición de tenencia.

Es importante dentro del grupo de hogares identificados como propietarios, aquellos que señalan no haber concluido aun de cancelar la obligación financiera contraída al momento de adquirir la vivienda (69%), mientras que un 20% de hogares responden ejercer la propiedad de la vivienda habitada y haber cancelado la obligación contraída ver Gráfico 20.

Gráfico 20 porcentaje de hogares bajo condición de informalidad según tipo de tenencia.



Fuente: CEDE.

El mayor número de hogares propietarios que han cancelado la obligación financiera se halla en Bucaramanga, Cali y Cartagena, mientras que el mayor número de hogares propietarios pero con deuda vigente se encuentra en Barranquilla.

En promedio a valores del 2005, la vivienda adquirida costo cerca del \$26'000.000, y se canceló en promedio a valores del 2005 \$6'614.000 por concepto de cuota inicial, que equivale al 25% del valor total de la vivienda.

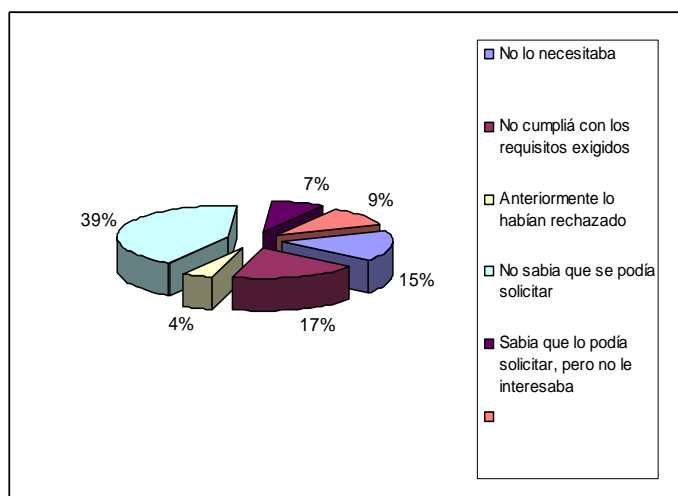
Subsidio para adquisición de vivienda

Como cuestión a destacar se observa que la proporción de hogares concededores del mecanismo para el grupo de informales es menor que la proporción de hogares concededores dentro de todo el grupo de hogares analizado (77% de los hogares bajo condición de informalidad). Esto contrasta con que una mayor proporción del grupo de hogares informales concededores manifiestan haber solicitado este componente alguna vez (69% del total de hogares solicitantes en condición de informalidad).

Al igual que lo reportado para el grupo total de hogares indagados, el subsidio busca financiar la adquisición de vivienda nueva (88% de los solicitantes), mientras que un 2% admite haberlo solicitado en procura de adelantar procesos de construcción en sitio propio.

Una segunda cuestión a tratar fue el establecer las razones por las cuales no se solicita este mecanismo de financiación. Se encontró que la principal razón fue el desconocimiento de la posibilidad de solicitar, así como la idea de no cumplir con los requerimientos exigidos ver Gráfico 21.

Gráfico 21 Razones de no postulación al subsidio de vivienda.

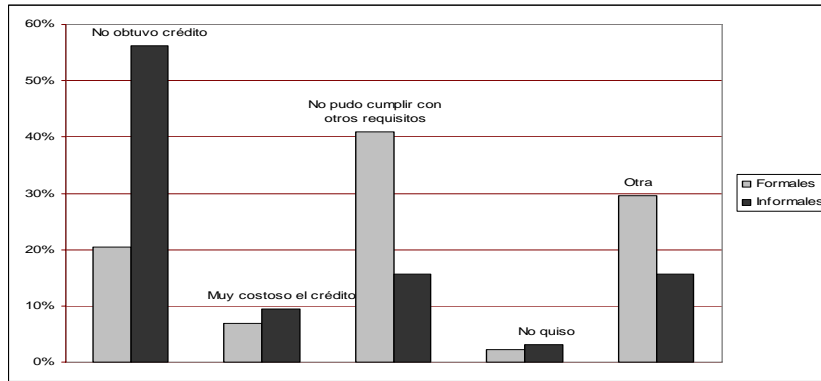


Fuente: CEDE.

En total al 76% del grupo de hogares solicitantes se les aprobó el subsidio, mientras que el 93% lo utilizó. En cuanto a las razones que explican la no utilización de este componente, sobresale la no consecución de crédito complementario (56% de los hogares que no lo utilizaron) y el no haber podido conseguir crédito complementario un 16%.

En términos de montos, el subsidio promedio otorgado a valores del 2005 equivale a los \$ 6'900.000 pesos, mientras que el valor de la vivienda subsidiada se ubica en los \$ 21'200.000. En proporción, el subsidio representa en promedio el 32% del valor total de la vivienda (Gráfico 22).

Gráfico 22 Razones de no utilización del subsidio de vivienda.



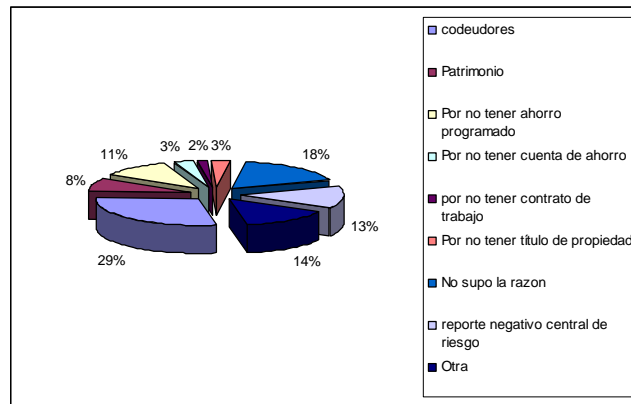
Fuente: CEDE.

Crédito para adquisición de vivienda.

El 99% de los hogares informales manifiestan haber solicitado alguna vez crédito para adquirir vivienda, cifra mayor que el conjunto de la población con el 55% del total de hogares indagados lo ha solicitado. Al 89% de estos hogares solicitantes se le aprobó su solicitud y compraron o construyeron, mientras que a un 7% se les rechazó la solicitud.

Como principales razones de rechazo se encuentra la no aceptación del codeudor (29%), los reportes negativos de centrales de riesgo (13%) y el no contar con ahorro programado (11%). Fue importante también como razón de rechazo la condición de informalidad (8%).

Gráfico 23 Razones de rechazo solicitudes crédito adquisición de vivienda.



Fuente: CEDE.

El monto aprobado promedio a valores del 2005 fue de \$ 17'400.000, con cuotas mensuales de \$266.000. Estos créditos representaron en promedio el 66% del total de la vivienda adquirida y se les exigió en mayor grado como garantía la hipoteca (73%) o un fiador con finca raíz (27%). En su mayoría (71%) fueron adjudicados por el sector financiero tradicional (bancos).

4 DETERMINANTES DE LA DEMANDA Y SUS EFECTOS

Con base en la información recopilada en las encuestas de demanda y cuyos resultados se presentan en el capítulo anterior, a continuación se analizarán en tres secciones los determinantes de la demanda por subsidios familiares para vivienda y el crédito, los obstáculos al acceso y los efectos de la vivienda sobre el bienestar. En particular, se presentan estimaciones de los determinantes de la probabilidad que un hogar postule a un SFV, cuales son los factores detrás de la probabilidad de éxito, y a su turno las variables que explican el acceso al crédito. Además se analizan los efectos sobre el bienestar de la vivienda.

4.1 La probabilidad de acceder a los SFV y al crédito

La presente sección busca explorar mediante un análisis estadístico los determinantes del crédito para vivienda a hogares con ingresos comprendidos entre 1 y 3 SMMLV. El modelo se intentó estimar por medio del denominado *nested logit*, sin embargo, dicho modelo no encontró soporte en la información disponible³⁰. Por este motivo se procedió a estimar dos modelos logit independientes, uno para los determinantes del subsidio y otro para crédito.

Inicialmente se busca determinar quienes son los individuos que solicitan subsidio. Como variables que determinen el que un hogar se decida a solicitar el subsidio se incluyen ingreso, la experiencia laboral y si es trabajador formal o no. El nivel educativo también es una variable que a prior puede afectar la decisión del hogar en cuanto a solicitar o no subsidio. Sin embargo, encontramos que ni para solicitar subsidio, ni para que le aprueben subsidio o crédito es una variable determinante. La razón principal de este comportamiento es que, como se mostró en la Tabla 62, la población objetiva es relativamente homogénea en cuanto al nivel educativo.

Adicionalmente incluimos la posesión de activos como variables determinantes. Es de esperar que los hogares con menores ingresos tengan mayor probabilidad de solicitar a subsidio, con lo cual esperaríamos un signo negativo. En cuanto a la experiencia y la formalidad no parece que a priori se pueda determinar el signo. Por ejemplo si bien cabría esperar que un trabajador formal piense que por su condición tenga más posibilidades de acceder a subsidio, precisamente por ser informal, un trabajador puede pensar que para acceder a vivienda debe acceder a solicitar subsidio. La Tabla 73 muestra los resultados de este ejercicio.³¹

³⁰ En particular no se logro que el modelo, que se estima por medio del método de máxima verosimilitud, convergiera para hallar unos resultados estables.

³¹ En esta y todas las tablas subsiguientes se incluyen efectos fijos por ciudad y los errores estándar son corregidos a la Huber/White.

Tabla 73 Probabilidad de Postular Subsidio

	Probabilidad de Postular a Subsidio (Efectos marginales)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Ingreso	-0.150 (0.018)***	-0.154 (0.021)***	-0.244 (0.061)***	-0.245 (0.065)***
Experiencia Laboral en Años	0.013 (0.003)***		0.017 (0.008)*	0.008 (0.008)
Experiencia al Cuadrado	-0.000 (0.000)*		0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Trabajador Formal				-0.055 (0.058)
Edad del Jefe de Hogar	-0.014 (0.000)***	-0.011 (0.000)***	-0.026 (0.003)***	-0.024 (0.004)***
Género del Jefe de Hogar	-0.061 (0.022)**	-0.051 (0.023)*	-0.085 (0.061)	-0.098 (0.066)
Tamaño del Hogar	0.026 (0.006)***	0.022 (0.007)**	0.041 (0.019)*	0.045 (0.021)*
Otras Propiedades		0.041 (0.053)		
Ahorros		-0.032 (0.023)		
Ahorro Programado		0.413 (0.034)***	3,124 (0.091)***	2,999 (0.091)***
Equipo de Sonido		0.016 (0.031)		
Televisión		0.181 (0.141)***		
Nevera		0.065 (0.040)		
Vehículo/Moto		-0.105 (0.024)***		
CarroLote				
Edomesticos				
Variables Instrumentales			Activos*	Activos*
Efectos Fijos	SI	SI	SI	SI
Pseudo R2	0.344	0.455		
Observaciones	2189	2208	2854	2520
Errores Estándar en Paréntesis				

* Significativo al 10%, ** al 5%, ***al 1%

*Activos= Posee Lote, Vehículo, Moto, Electrodomésticos

Fuente: Encuesta a Hogares. Cálculos: CEDE

La variable ingreso hace referencia a los ingresos al momento de solicitar subsidio. El trabajador formal hace referencia al individuo que dice haber tenido contrato escrito de trabajo. La experiencia laboral es el número de años que el individuo lleva en la empresa y el género del sexo de hogar es 1 si es hombre, 0 si es mujer. Los resultados de las dos primeras columnas indican que es la población de menores recursos la que tiende a postular a subsidio. Además, en la segunda columna se comienza a intuir algo que será recurrente a lo largo del análisis, la importancia del ahorro programado en las decisiones de subsidio y crédito del hogar.

Las dos primeras columnas suponen que todas las variables son exógenas, es decir se determinan independientemente de la variable dependiente, la probabilidad de solicitar subsidio. Sin embargo, es razonable pensar que la decisión de solicitar subsidio esta conjuntamente determinada con el ahorro

programado que exista. Por este motivo la columna (3) y (4) estiman el mismo modelo con variables instrumentales. Con el fin de identificar correctamente el modelo, las variables instrumentales deben desplazar una hipotética curva que relacione ahorro programado con la probabilidad de solicitar subsidio. Como variables instrumentales elegimos otros activos que tengan los individuos. Esto bajo el supuesto que en la medida que un individuo tenga otras propiedades (lote, moto o electrodomésticos), dado un nivel ahorro programado, la probabilidad de solicitar subsidio va a variar.

Los resultados del ejercicio con variables instrumentales se presentan en la columna (3) y (4). Los ingresos son estadísticamente significativos y negativos como cabría esperar. El coeficiente sugiere que un hogar con menores ingresos tiene una mayor probabilidad de postular a subsidio. Por otro lado, hay escasa evidencia que sugiera que la experiencia laboral sea determinante al momento de postular a subsidio, aunque hogares con mayor tamaño tienden a postular mayoritariamente a subsidio. Según la columna (4), tampoco hay evidencia que sugiera que la formalidad sea un elemento decisivo al momento de postular a subsidio.

El ejercicio muestra que en la medida que el hogar disponga de ahorro programado se sentirá más confiado como para efectivamente solicitar subsidio. La regresión también incluyó determinantes demográficas de las cuales se concluye que es la población de menor edad la que tiende a postular más a subsidio.

En conclusión son los hogares de menores ingresos los que solicitan subsidio. Lo harán preferiblemente si disponen de ahorro programado y cuanto más joven es el jefe de hogar.

En segundo lugar vamos a indagar sobre los determinantes para que a un hogar le aprueben el subsidio. Entre las variables explicativas incluimos el ingreso, la estabilidad laboral del individuo, medida a través de si tiene contrato estable de trabajo y número de años de experiencia en su trabajo actual. Desde un punto de vista del planificador, y dados los objetivos del subsidio, cabe esperar que sea a la población de menores ingresos a la que se le apruebe el subsidio. Nuevamente, no es claro el signo que se debe esperar de las variables de estabilidad laboral.

La regresión incluye otra serie de controles. Se indaga si el número de veces que solicita un individuo subsidio es determinante para acceder a subsidio. En aras de la eficiencia del sistema, cabría esperar que esta no fuese una variable explicativa válida. Se incluyen variables dicotómicas en el caso que el individuo este solicitando subsidio para compra de vivienda nueva o construcción en sitio propio respecto a otra posibilidad. Igualmente se incluyen variables dicotómicas sobre el sitio donde solicita subsidio, como Inurbe, Alcaldía o Cajas de Compensación, respecto a otro lugar donde solicite subsidio. Finalmente, al igual que en el caso anterior, se incluyen variables sobre activos que pueda tener un individuo al momento de hacer la solicitud. Los resultados obtenidos se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 74 Probabilidad de Acceder a Subsidio

Probabilidad de Acceder a Subsidio				
(Efectos Marginales)				
	(1)	(2)	(3)	(4)
Ingreso	-0.116 (0.027)***	-0.093 (0.027)***	-0.092 (0.027)***	-0.079 (0.026)**
Veces que Postulo a Subsidio	-0.015 (0.012)	-0.015 (0.012)	-0.016 (0.012)	
Solicitó subsidio para:				
Vivienda Nueva	0.092 (0.031)**	0.072 (0.030)*	0.073 (0.030)*	0.054 (0.040)
Construcción en Sitio Propio	-0.071 (0.048)	-0.064 (0.046)	-0.062 (0.046)	-0.032 (0.061)
Solicitó subsidio en:				
Inurbe		-0.011 (0.031)	-0.011 (0.031)	
Alcaldía		0.006 (0.037)	0.006 (0.037)	
Cajas de Compensación		-0.051 (0.037)	-0.050 (0.036)	
En el momento de solicitar subsidio disponía de:				
Otras Propiedades		0.049 (0.067)		
Ahorros		-0.014 (0.030)		
Ahorro Programado		0.156 (0.021)***	0.157 (0.021)***	0.110 (0.020)***
Equipo de Sonido		0.014 (0.037)		
Televisión		0.052 (0.050)		
Nevera		-0.009 (0.048)		
Vehículo/Moto		-0.044 (0.046)		
Lote/Vehículo/Moto ¹			-0.044 (0.041)	-0.055 (0.035)
Electrodomésticos ²			0.053 (0.024)*	-0.103 (0.026)***
Características del hogar				
Experiencia Laboral en Años				0.012 (0.003)***
Experiencia al Cuadrado				-0.000 (0.000)***
Trabajador Formal				-0.019 (0.022)
Tamaño del Hogar	0.000 (0.006)	0.001 (0.006)	0.001 (0.006)	0.003 (0.006)
Edad del Jefe de Hogar	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.009)
Género del Jefe de Hogar	0.018 (0.022)	0.015 (0.022)	0.015 (0.022)	-0.009 (0.023)
Constante	5,230 (1.174)***	4,697 (1.236)***	4,638 (1.227)***	6,129 (1.605)***
Efectos Fijos	SI	SI	SI	SI
Pseudo R2	0.148	0.173	0.173	0.146
Observaciones	2095	2095	2095	1207
Errores Estándar en Paréntesis				
* Significativo al 10%, ** al 5%, ***al 1%				
¹ Incluye que el hogar disponga de lote, vehículo, moto u otras propiedades similares				
² Incluye que el hogar disponga de equipo de sonido, televisión, nevera				
Fuente: Encuesta a Hogares. Cálculos: CEDE				

La variable dependiente en este ejercicio es uno para aquellos individuos que son exitosos en el proceso, es decir que logran acceder al subsidio, y cero para aquellos que son rechazados. El ejercicio muestra que es la población de menores ingresos la que mayores opciones tiene de obtener el subsidio. La elasticidad entre ingreso y el acceso al subsidio es igual a -0,11. Este resultado indica que en la medida que el ingreso de un individuo crezca un 10%, la probabilidad de acceder a subsidio caen un 1,1%. Este resultado va de la mano con resultados anteriores, donde el individuo de menores ingresos es el que tiende a solicitar subsidio.³²

No hay una relación entre el número de veces que se solicitó subsidio y la probabilidad de acceder exitosamente al subsidio. La experiencia laboral por su parte es una variable determinante al momento de acceder a subsidio, pero la formalidad del postulante no lo es. Es decir, pareciera que se premia la historia laboral, pero, con buen criterio, no la formalidad del mismo.

En este ejercicio se refuerza la importancia del ahorro programado como variable determinante para acceder al subsidio. Centrándonos en la columna (3), la elasticidad asociada a estos resultados es significativa estadísticamente e igual a 0,5. Esto indica que un aumento del 10% en el ahorro programado, aumenta en un 5% la probabilidad que el subsidio sea aprobado.

No hay evidencia que sugiera que hay una discriminación significativa entre solicitar subsidio en el Inurbe, alcaldía o Cajas de Compensación Familiar.³³ Sin embargo si hay evidencia que sugiere, que se favorece la vivienda nueva, algo por más también encontrado en la encuesta de oferta. Además, la regresión no muestra segmentación significativa de acuerdo a las variables demográficas del hogar.³⁴ Es afortunado observar que no hay signos de discriminación por sexos.

En conclusión, se encuentra que el ingreso y nuevamente el ahorro programado son variables determinantes en la posibilidad de acceder exitosamente al crédito.

A continuación se analiza los casos exitosos para aquellos individuos que solicitan crédito. Entre las variables incluidas en la regresión están los ingresos del individuo con un coeficiente esperado positivo, diversas variables laborales, ya discutidas y otras de acceso o no a subsidio. Además se incluyen variables de control, como el lugar donde aplicaron y activos poseídos al momento de aplicar, así como variables demográficas. La siguiente tabla resume los resultados.

³² Este resultado se toma con respecto a la columna 3 de la Tabla 74 por ser la que tiene un pseudo R2 mayor. La diferencia de la elasticidad, tomando alternativamente otra columna, no es significativamente diferente.

³³ Las variables indicadoras están incluidas con referencia a otros.

³⁴ Además del tamaño del hogar se probó con número de hijos. Ninguna de las dos es significativa.

Tabla 75 Probabilidad que Aprueben Crédito

Probabilidad que Aprueben Crédito (Efectos Marginales)							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Ingreso	0.016 (0.008)*	0.018 (0.008)*	0.009 (0.004)*	0.011 (0.004)*	0.021 (0.008)**	0.021 (0.008)**	0.019 (0.008)*
Trabajador Formal	0.016 (0.008)*	0.018 (0.008)*	0.001 (0.005)	0.001 (0.005)	0.017 (0.008)*	0.017 (0.008)*	0.018 (0.009)*
Experiencia Laboral en Años	0.003 (0.001)*	0.002 (0.001)*	-0.000 (0.001)	-0.000 (0.001)	0.002 (0.001)*	0.002 (0.001)*	0.002 (0.001)*
Experiencia al Cuadrado	-0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)*	-0.000 (0.000)*	-0.000 (0.000)*
Aprobaron Subsidio			0.112 (0.034)***	0.103 (0.032)***			
En el momento de solicitar tenía:							
Otras Propiedades	0.027 (0.011)*		-0.043 (0.037)				
Ahorros	0.017 (0.008)*		0.002 (0.005)				
Ahorro Programado	0.038 (0.009)***	0.038 (0.009)***	0.017 (0.007)**	0.017 (0.008)**	0.033 (0.009)***	0.036 (0.010)***	0.041 (0.010)***
Equipo de Sonido	-0.001 (0.009)		0.012 (0.009)				
Televisión	-0.013 (0.012)		-0.004 (0.006)				
Nevera	0.002 (0.010)		-0.004 (0.004)				
Vehículo/Moto	-0.009 (0.014)		-0.030 (0.024)				
Lote/Vehículo/Moto		0.005 (0.011)		-0.042 (0.023)**	0.006 (0.009)	0.006 (0.010)	0.005 (0.011)
Electrodomésticos		-0.012 (0.009)		-0.001 (0.007)	-0.011 (0.009)	-0.013 (0.009)	-0.014 (0.010)
La entidad financiera quedaba en:							
El Mismo Barrio						-0.021 (0.048)	-0.010 (0.042)
En un Barrio Cercano						-0.039 (0.043)	-0.030 (0.039)
En un Sitio Alejado						-0.012 (0.020)	-0.008 (0.022)
Solicitó crédito en:							
Banco					-0.041 (0.010)***	-0.420 (0.011)***	
Diferentes Entidades Financieras					-0.068 (0.029)**	0 (0.030)**	
Características del hogar							
Tamaño del Hogar	0.000 (0.002)	0.000 (0.002)	-0.002 (0.002)	-0.002 (0.002)	0.000 (0.002)	0.000 (0.002)	0.000 (0.002)
Edad del jefe de hogar	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Género del jefe de hogar	-0.002 (0.009)	-0.003 (0.009)	0.006 (0.007)	0.006 (0.007)	-0.003 (0.009)	-0.002 (0.009)	-0.003 (0.010)
Constante	-2,023 -1,764	-2,184 -1,744	-5,240 -3,045	-5,609 -2,877	-1,458 -1,753	-1,075 -2,027	-1,993 -1,959
Efectos Fijos	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Pseudo R2	0.409	0.401	0.434	0.432	0.413	0.419	0.406
Observaciones	1802	1802	917	917	1771	1730	1759
Errores Estándar en Paréntesis							
* Significativo al 10%, ** al 5%, ***al 1%							
Fuente: Encuesta a Hogares. Cálculos: CEDE							

El ingreso y el haber sido exitoso en la solicitud de subsidio afectan positiva y significativamente la probabilidad de ser exitosos en el proceso de solicitud de crédito. La elasticidad propia entre ingreso y probabilidad de acceder a crédito, calculada a partir de la columna seis es de 0,02. Es decir, que un aumento de un 10% en el ingreso, implica que las probabilidades de recibir crédito crecen en un

0,2%. Así, a pesar de ser un resultado estadísticamente significativo, en términos económicos es bajo. Por ejemplo, si tomamos la mediana del ingreso de los encuestados, el cual es de \$837.000, el resultado implica que si este ingreso aumenta a \$920.700 pesos, un 5% adicional de hogares serían exitosos en su búsqueda de crédito.³⁵ Por su parte, la elasticidad del ahorro programado es de 0,01.

Los resultados sugieren que en la medida en que haya ahorro programado, la probabilidad que el crédito sea aprobado será mayor. El resultado se mantiene aún incluyendo la variable de haber recibido subsidio, la cual también es positiva y significativa. El valor de los coeficientes (y por tanto la elasticidad) es mayor para los que aprobaron subsidio que para ahorro programado implicando que pesa más en la probabilidad de acceder a crédito el tener a priori un subsidio aprobado que simplemente disponer de ahorro programado.

Dado un mismo nivel de ingresos, el coeficiente negativo y estadísticamente significativo de Bancos sugiere que este tipo de entidades tienden a rechazar más solicitudes de créditos que entidades bancarias como Cajas, cooperativas, prestamistas u ONG's. Las variables dicotómicas están con respecto a otras entidades financieras no contempladas explícitamente. Las variables relativas a la ubicación de la entidad financiera buscaban probar la hipótesis bajo la cual los hogares solicitaban o buscaban crédito en lugares conocidos. No parece ser este el caso.

Finalmente, hay evidencia que sugiere que si un trabajador tiene contrato escrito de trabajo, es decir, es formal, la probabilidad de acceder a crédito para vivienda aumenta. La formalidad, sin embargo, no es un factor determinante cuando el solicitante a subsidio llega con el subsidio aprobado bajo el brazo. Esto va en la línea de los resultados encontrados en la encuesta de oferta donde priorizan la formalidad para prestar. Las variables demográficas no son fuertes, a pesar que se trato con número de hijos y tamaño del hogar,

Los resultados obtenidos permiten identificar las principales causas de no acceso a subsidio y crédito por parte de la población con ingresos entre uno y tres salarios mínimos no acceden.

Quedó claro que es la población de menores ingresos la que tiende a solicitar subsidio. Además, es también la población de menores ingresos la que recibe preferencialmente los subsidios. Sin embargo, al momento de acceder a crédito, disponer de ingresos relativamente altos sigue siendo una variable determinante, incluso cuando el subsidio le ha sido aprobado al solicitante. Además, los hogares tienen mayores probabilidades de solicitar subsidio en la medida que tengan ahorro programado, algo que sólo posee aproximadamente el 25% de la población que postula a subsidio. Sorprende que la población con ahorro programado no necesariamente sea aquella con empleo formal, medido según la existencia o no del contrato escrito de trabajo por parte del jefe de hogar³⁶.

³⁵ El cálculo se hace con referencia al número total de hogares que reporta haber solicitado crédito.

³⁶ La correlación entre ambas variables es baja, 0,11.

Una de las causas más reportadas para no solicitar subsidio es el desconocimiento sobre la posibilidad de hacerlo. Más del 50% de los no solicitantes del subsidio reportan como causas para no utilizarlo el desconocimiento y la idea que no cumplen con los requisitos.

Dada estas condiciones, son los con planes de ahorro programado lo que mayores probabilidades tienen de acceder exitosamente a subsidio. Los encuestados reportan que una de las principales causas para que no accedan, relacionado con lo ya mencionado, es que no lograron obtener el crédito complementario. Sorprende positivamente, que un número muy bajo de encuestados reporta el alto costo del crédito complementario como razón para no utilizar el subsidio. Esto sin embargo no es consistente con la afirmación que una de las principales razones para no solicitar crédito para adquisición de vivienda nueva es que el crédito es muy costoso y el temor a la UVR. Se concluye que existe la percepción que el crédito a través del subsidio es más barato.

Es también satisfactorio haber encontrado que la informalidad no es una variable para frenar el acceso a subsidio. Sin embargo, desafortunadamente si lo es para acceder a crédito, particularmente cuando no se dispone de subsidio aprobado. Es ésta un área donde debe centrarse el regulador en corregir, pues aún con ahorro programado la formalidad es un factor determinante para acceder a subsidio.

En cuanto al acceso a crédito no debe sorprender que sea los hogares con mayores ingresos relativos los que tienen probabilidades más altas de ser exitosos en el proceso. A pesar que una de las principales razones para no utilizar el subsidio obtenido es no haber logrado acceso al crédito complementario, empíricamente se muestra que si se logra dicho subsidio, la probabilidad de obtener crédito será más alta.

Al igual que el caso del subsidio, el poseer ahorro programado es importante para acceder a crédito. Razones como el papeleo no parecen ser razones de peso para que la gente se cohíba en el acceso al crédito, pues un 74% de los encuestados consideran que los 28 días en promedio que se tardó en reunir los papeles fue normal³⁷. Además, aunque a un número importante de los encuestados (aproximadamente el 34%) no sabe la razón por la cual le fue rechazada la solicitud, el no tener contrato de trabajo parece ser una razón determinante. El modelo discutido en la sección anterior corrobora este resultado, pues se logró encontrar evidencia estadística que sugiere que el poseer contrato escrito por parte del jefe de hogar aumenta significativamente la probabilidad de ser exitosos en el proceso de acceso a crédito para vivienda.

4.2 Efectos sobre el Bienestar

La presente sección busca evaluar una serie de hipótesis relacionadas a condiciones ya sea habitacionales o de ingreso de los hogares una vez acceden a crédito para vivienda propia. La idea central es comparar diferentes variables

³⁷ Cabe anotar que en este apartado se puede mejorar, pues un 10% de los encuestados reportan que tardaron 2 meses reuniendo papeles, con extremos de hasta 3 a 6 meses.

relacionadas con la calidad de la vivienda en aquellos hogares que recibieron crédito frente a aquellos que no lo recibieron, pero pudieron haberlo recibido.

En principio, cabría esperar que los hogares de la población objetivo que han conseguido financiación para la adquisición de vivienda, deberían disfrutar de mejores condiciones habitacionales que los hogares que no recibieron de este instrumento financiero”. Para tal fin se utiliza la metodología del *propensity score matching*.³⁸

La tabla que se presenta a continuación compara la calidad de la vivienda entre hogares que accedieron a crédito y aquellos que pudiendo haberlo hecho, no lo hicieron. Como variables de calidad se tomaron el número de cuartos, la calidad del techo, la calidad del piso, el área construida y si cuenta con lavadora o no. Otras variables utilizadas para comparar el efecto del crédito de vivienda, incluyen la percepción de los hogares con respecto a la vivienda en la que residieron anteriormente y el crecimiento en el ingreso entre el momento de solicitar y hoy para aquellos que recibieron crédito versus aquellos que no lo obtuvieron.

En general hay evidencia estadística para asegurar que los hogares que han accedido a crédito para adquisición de vivienda, manifiestan gozar de mejores condiciones habitacionales que aquellos hogares que no han accedido. Específicamente encontramos como los hogares que accedieron a crédito para vivienda perciben que su casa es superior a la que habitaban con anterioridad.

La Tabla 76 muestra además que el grupo de hogares que acceden a crédito goza de mejores condiciones socioeconómicas que aquellos que no lo hacen³⁹. Encontramos unas diferencias positivas, y significativas en variables que determinan las condiciones físicas de la vivienda. Así, al acceder con crédito la diferencia en el número de cuartos no es significativa, pero las condiciones de tejado si lo es. La percepción de los hogares sobre su nueva vivienda es además positiva y cuentan con ciertas comodidades como lavadoras al que el grupo poblacional comparativo no tiene acceso. Los ingresos no son estadísticamente significativos, algo que no debería sorprender pues el objetivo de la encuesta era el de una población muy homogénea en términos de ingresos.

Por último, se realizó un ejercicio de diferencia de medias con el fin de determinar la diferencia de determinadas variables entre diferentes grupos poblacionales. El ejercicio se realizó con aquellos individuos a los que les aprobaron el crédito y/o el subsidio comparados contra aquellos que a los que se les rechazó el subsidio.

³⁸ En particular, se estimó el matching por medio del denominado *nearest neighboring matching*, o emparejamiento del vecino cercano. La idea básica es que cada persona que recibió crédito es emparejada con la persona más cercana que no recibió el crédito.

³⁹ Esto medido según si cuentan con lavadora.

Tabla 76 Matching hogares solicitantes de crédito.

Metodología	Diferencia	EE	Promedio tratados	Promedio controles	Número de observaciones		
					Tratados	No tratados	Total
N° de cuartos de habitación (dormitorios).	-0,034	0,157	2,292	2,326	1.241	219	1.460
Esta vivienda en comparación con la anterior es mejor	0,264	0,084 ***	0,806	0,542	1.243	219	1.462
Material de los techos: teja de zinc o eternit con cielo raso	0,143	0,060 **	0,294	0,151	1.507	218	1.725
Material de los pisos: baldosa, vinilo, tableta, ladrillo, alfombra, mármol, parqué, madera pulida.	0,016	0,100	0,671	0,654	1.243	219	1.462
el hogar cuenta con lavadora	0,226	0,083 ***	0,424	0,198	1.221	216	1.437
Área construida de la vivienda	-7,719	7,539	68,051	75,769	514	123	637
Incremento en el Ingreso	0,003	0,019	0,005	0,005	1.071	195	1.266

* Significativo al 10%, ** al 5% y *** al 1%

Fuente: Encuesta a Hogares. Cálculos CEDE

Los resultados indican que si bien los ingresos totales son mayores a los ingresos al momento de solicitar el crédito, estos no son significativamente diferentes. Otras variables como las condiciones del piso o del techo de la vivienda deberían indicar si las condiciones de la vivienda entre uno y otro grupo poblacional son diferentes. Nuevamente, no parece haber diferencia significativa entre los dos grupos de hogares.

Sin embargo, la percepción de estar viviendo en mejores condiciones si se está dando. Los hogares que accedieron a crédito y/o subsidio sienten que la vivienda en la que viven es mejor que la anterior. Este resultado confirma lo que ya se había detectado en la sección anterior. Otra variable que parece indicar unas mejores condiciones de vida en la población con acceso a estos instrumentos financieros es que mientras que un 65% de los hogares sin acceso a crédito o subsidio reportan que la calle de enfrente está pavimentada, un 70% de los que tuvieron acceso dicen lo mismo. Esta diferencia del 5,2% es estadísticamente significativa.

Por último, pareciera haber un *trade-off* entre la dicha de acceder a crédito y/o subsidio, y el tamaño del hogar. Hay una diferenciad de 12m² en el tamaño de la vivienda a favor de aquellos hogares que no accedieron a crédito o subsidio.

Tabla 77 Diferencia Estadística de Medias

	Diferencia de Medias		Diferencia (0)-(1)	Error Estándar	N
	Población Con Crédito y Subsidio	Población Sin Crédito y Subsidio			
	Aprobado (1)	Aprobado (0)			
Ingreso Total	879.722	839.692	-40.030	27.457	3.022
Salario	668.197	635.279	-32.918	25.892	3.022
Percepción	0,79	0,70	-0,09	0,02 ***	2.946
Pavimento en la calle de Enfrente	0,70	0,65	-0,05	0,02 ***	2.892
Techo	0,26	0,27	0,01	0,02	3.007
Piso	0,57	0,57	0,00	0,02	3.022
Area Construída	71,66	84,09	12,42	1,91 ***	1.594
Energía Eléctrica	0,99	0,97	-0,01	0,00 ***	3.022
Alcantarillado	0,94	0,93	-0,01	0,01	3022
Acueducto	0,96	0,94	-0,02	0,01 ***	3022

* Significativo al 10%, ** al 5%, ***al 1%

Fuente: CEDE

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente estudio ofrece una caracterización actualizada de la oferta y demanda de financiación de vivienda social para los hogares entre uno y tres salarios mínimos. La finalidad es llenar un vacío de información al diseño de políticas mediante un ejercicio de análisis basado en información recopilada para ambos lados del mercado en 17 ciudades del país.

Tanto desde el punto de vista de la demanda como desde el lado de la oferta, se encontró que el ingreso es una variable determinante para acceder a crédito para vivienda. Resultado esperado, que sin embargo, contrasta con el hecho que son los hogares de menores ingresos relativos los que postulan y eventualmente reciben subsidios por parte del Estado. Adicionalmente, la encuesta de demanda demostró que disponer de ahorro programado no sólo impulsa a los hogares a postular a subsidio, sino que también es una variable determinante para acceder a crédito.

Estos resultados se refuerzan al haberse encontrado por el lado de la oferta que, además del ingreso familiar, se privilegia la estabilidad laboral al momento de asignarse el crédito. Es decir, implica esto que los oferentes de crédito, particularmente el formal, entienden el ahorro programado como una señal de estabilidad de ingresos del postulante. Incluso, según se demuestra en los ejercicios estadísticos realizados, el ahorro programado es más importante a la hora de acceder efectivamente al crédito, que la misma formalidad laboral del postulante. Los resultados demuestran que en la medida que el hogar solicite crédito, la formalidad del mismo deja de ser relevante, siempre que disponga de ahorro programado.

Los resultados arriba señalados, ayudan a identificar un problema adicional a la insuficiencia de ingresos. Por el lado de la demanda de crédito, los hogares

postularán a subsidio, entre otras razones, si se sienten confiados de obtenerlo. La confianza se las da saber que disponen de ahorro programado, no tanto que disponen de contrato laboral estable. Por el lado de la oferta, el ahorro programado sirve a los oferentes de crédito como indicador de estabilidad. Debe destacarse, que desde el punto de vista de los oferentes el ahorro programado no logra ser sustituto de la formalidad. De hecho, cuando el aspirante al crédito llega con el subsidio debajo del brazo, la formalidad laboral pasa a un segundo plano.

La solución de primer orden, aumentar el ingreso de la población objetivo, en este caso no es viable, al menos en el corto plazo. En consecuencia, la segunda mejor opción es mejorar la información sobre la cual los oferentes deciden asignar el crédito. Los resultados muestran que los jefes de hogar formales con ahorro programado, doblan a los correspondientes informales. Esto sumado a la dificultad para convencer a los oferentes que otorguen a créditos sin disponer de la información necesaria y suficiente, implica que la mejor manera para mejorar el acceso es actuar por el lado de la demanda. Es decir, promover e impulsar el ahorro programado entre los informales como variable perceptiva de estabilidad que los mismos oferentes parecen aceptar.

Adicionalmente, y dada la dificultad para que las familias de menores ingresos efectivamente ahorren, deben reducirse las trabas y mejorar la percepción de los hogares con respecto al sistema financiero. Por ejemplo, una de las principales razones por las cuales los hogares informales no utilizan el subsidio, es que no recibieron el crédito complementario. Además, dado el segmento objetivo de la población en este estudio, hogares de bajos ingresos, se propone que en la solicitud de crédito VIS deben buscarse mecanismos para que requisitos como la acreditación de codeudores sea eliminada, especialmente dada la existencia de garantía hipotecaria.

Otro problema detectado por el estudio, hace referencia a la autoselección negativa de los hogares. Aunque el ingreso de los hogares informales es sólo 12% menor a los formales, ésta diferencia no es suficiente para explicar las diferencias de percepción sobre las posibilidades de acceso al mercado de crédito. Por ejemplo, los hogares informales afirman que los ingresos insuficientes son la segunda razón en importancia por la cual no postulan a crédito. Esta razón es la cuarta en importancia para los hogares formales. Difundir la idea que si bien la formalidad es requisito para mostrar estabilidad laboral, hogares aún sin contrato, pero con ingresos suficientes pueden ser exitosos en el proceso de postulación a crédito, particularmente si logran acceder a subsidio.

Relacionado con lo anterior esta el miedo generalizado de la población al sistema financiero. Tanto para formales como para informales la principal razón para no solicitar subsidio es el miedo a las altas tasas de interés y en conjunto también habría que incluir ahí el temor a la UVR. En términos de las altas tasas de interés, sorprende que cuando históricamente están más bajas, sea ésta la principal preocupación. Se propone por tanto lograr hacer más transparente el funcionamiento del UVR. Es claro que no se ha logrado vender a la población en general las ventajas inherentes a las bajas tasas de interés.

Por el lado de los oferentes de crédito VIS, con excepción de los bancos, la encuesta sugiere que la mayoría percibe estar compitiendo en diferentes grados contra todos los demás actores del mercado financiero. El problema en general por tanto se puede resumir en términos de fallas en la información. Fallas tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda.

Debe promoverse una estrategia por medio del cual los oferentes monten un esquema donde la informalidad no se califique negativamente siempre que el postulante logre demostrar estabilidad económica. Un esquema como este debe contar con la participación de los oferentes, particularmente los formales, pues con la información histórica detallada que tienen ellos de los solicitantes se podría comenzar a discutir una metodología unificada para lograr incorporar a una mayor porción de la población hacia el acceso a crédito.

Por el lado de la demanda, la mayor información debe buscar suplir dos problemas. Por un lado hacer entender a la población objetivo el funcionamiento del sistema financiero y sus diferentes instrumentos. Por otro lado debe promoverse entre la población informal instrumentos que, como el ahorro programado, muestren objetivamente estabilidad en el hogar.

Debe anotarse, sin embargo, que apenas el 52% de los hogares dispone bien de cuenta corriente o cuenta de ahorros (el 42% de los informales y el 64% de los formales). Por tanto, para que una estrategia en este sentido tenga los resultados esperados, la población debe acceder a cuentas bancarias. Sin embargo, los oferentes formales tienden a cobrar por servicios al usuario cómo por ejemplo manejo de cuenta de ahorros sin discriminar por ingresos. Idealmente no debería cobrarse por manejo de cuentas y similares. Sin embargo, una segunda alternativa sería lograr que se tratara de manera preferencial a consumidores de bajos ingresos a lo largo del sistema financiero.

En torno al objetivo de aumentar la promoción y colocación del crédito VIS, los resultados de la encuesta a los oferentes señalan la necesidad de diversificar el portafolio de líneas hasta el momento concentrado en la compra de vivienda nueva, en los usuarios formales y con un énfasis importante en la VIS tipo 3 y 4, plazos inferiores a los máximos y tasas superiores al tope legal. En particular una manera de incrementar el acceso a vivienda es promover líneas para la compra de vivienda usada, siempre que sean de buena calidad.

Pautas para una estrategia

Para motivar el acceso de los usuarios potenciales, deben ligarse los eslabones de la cadena subsidio-crédito solucionando los problemas de información arriba descritos.

De acuerdo a lo anterior, el objetivo de incrementar el acceso al financiamiento de VIS para segmentos de población con ingresos entre 1 y 3 SMMLV, enfrenta fallas tanto por el lado de la oferta como de la demanda. En resumen para facilitar y mejorar el acceso a vivienda de la población objetivo deben satisfacerse como mínimo los criterios:

- Lograr un mejor entendimiento de los instrumentos crediticios
- Promocionar el sistema de acceso a crédito y sus instrumentos.
- Mejorar las fuentes de información sobre los potenciales usuarios para facilitar la toma de decisiones de los oferentes y evitar problemas de selección adversa entre los demandantes.
- Facilitar el acceso tanto a vivienda nueva como usada.

6 BIBLIOGRAFÍA

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

DNP (2006) “Colombia 2019, Ciudades Amables”. Mimeo.

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

PIZANO, E. (2005) Del UPAC a la UVR, Vivienda en Colombia 1970-2005. Editores Konrad Adenauer Stiftung, Santafé y Pensamiento Siglo XXI. Bogotá.

STEIN, A. (2004). *The role of local development and low-income housing programs as tools for reducing urban poverty and social exclusion in Central America*. <http://www.cgap.org/publications.html>

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

7 ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tenencia de la vivienda. Porcentaje de la población	9
Tabla 2: Fuente del crédito de vivienda (%).....	9
Tabla 3: Financiamiento de vivienda por quintil de ingreso (%).....	10
Tabla 4: Número de hogares con ingreso entre 1 y 3 SMMLV	10
Tabla 5: Otorgamiento de subsidios 1998 – 2002 (%)	11
Tabla 6: Resultados del programa "País de propietarios"	12
Tabla 7 Experiencia en el negocio crediticio. % de respuestas.....	17
Tabla 8 Cobertura de la operación. % de respuestas.	18
Tabla 9 Importancia de la competencia. Promedio de la calificación con 5 max....	18
Tabla 10 Segunda instancia de solicitud y aceptación según primera instancia, de solicitudes rechazadas. Promedio de la calificación.....	19
Tabla 11 Entes de supervisión y rendición de cuentas. % de respuestas.	19
Tabla 12 Índice de cartera vencida según oferentes y sus percepciones del riesgo.	20
Tabla 13 Tipo de crédito. % de respuestas.....	20
Tabla 14 Cartera por entidad. (promedios \$ Mills)	20
Tabla 15 Número de clientes promedio por entidad	21
Tabla 16 Crédito por cliente. (promedios en \$ mills)	21
Tabla 17 Tamaños relativos de la cartera (promedios en \$ Mills)	21
Tabla 18 Fuentes de fondeo de la cartera. % de respuestas.....	22
Tabla 19 Costo del financiamiento de la cartera. Tasa efectiva anual %.....	22
Tabla 20 Finalidad de los créditos VIS. % de respuestas.....	23
Tabla 21 Ingreso de la clientela VIS. %de repuestas.....	24
Tabla 22 Ocupación de la clientela VIS. % de respuestas	24
Tabla 23 Atención de formales e informales, según vinculación. % de respuestas	25
Tabla 24 Clientela según tipo de VIS. % de respuestas	25
Tabla 25 Estrategias de promoción según formalidad de la clientela. % de respuestas.	26
Tabla 26 Destino de las líneas de crédito. % de respuestas.....	26
Tabla 27 Plazos y tasas de interés (%) según líneas de crédito destinadas a vivienda	27
Tabla 28 Plazos y tasas de interés según oferentes destinados a vivienda.....	28
Tabla 29 Plazos y tasas de interés destinados a vivienda, según plazos.....	28
Tabla 30 Usuario objetivo de las líneas de crédito según oferentes. % de respuestas.....	29
Tabla 31 Percepción de riesgo de los productos VIS. % de respuestas.....	29
Tabla 32 Calificación excelente y buena de la información sobre capacidad de pago. % de respuestas	30
Tabla 33 Herramientas de evaluación. % de respuestas.....	30
Tabla 34 Principales requisitos exigidos para una solicitud VIS y facilidad para cumplirlos. % de respuestas	31
Tabla 35 Factores de la evaluación de un crédito individual VIS. Promedios de la calificación, máximo 5.....	31
Tabla 36 Aspectos específicos evaluados para el crédito VIS. % de respuestas...	33
Tabla 37 Garantías al crédito VIS y tiempo de recuperación. % de respuestas	33

Tabla 38 Factores de la evaluación de un crédito para un proyecto VIS. Promedios de la calificación, máximo 5.	34
Tabla 39 Aspectos específicos evaluados para el crédito de proyectos VIS. % de respuestas.....	34
Tabla 40 Rechazo de solicitudes VIS. % de respuestas.....	34
Tabla 41 Principal razón de rechazo. % de respuestas.....	35
Tabla 42 Factores que más alejan o incomodan a los clientes. Promedio de calificación.....	35
Tabla 43 Duración promedio del proceso de solicitud-desembolso de un crédito VIS (días).	36
Tabla 44 Máxima morosidad tolerable y herramientas de administración de cartera	37
Tabla 45 Productos adicionales a los usuarios VIS % de respuestas	37
El balance de respuestas (porcentaje de positivas menos negativas) sobre el futuro de la rentabilidad de la cartera VIS es de 2%, para la totalidad de los oferentes. Con excepción de las CCF y las cooperativas, las diferentes categorías esperan disminuciones en la rentabilidad (Tabla 47). Solamente, los bancos hipotecarios y los constructores, le atribuyen mayor importancia los estímulos tributarios (Tabla 46).....	37
Tabla 47 Futuro de la rentabilidad de la cartera VIS. % de respuestas.	38
Tabla 48 Importancia de los actores en el mercado de crédito VIS. Promedio de la calificación.	38
Tabla 49 Dependencia de la rentabilidad de la cartera VIS frente a estímulos tributarios. % de respuestas.	38
Tabla 50 Tres preguntas en torno a un <i>premium</i> a la tasa de los clientes informales. % de respuestas.....	39
Tabla 51 Personas encuestadas por ciudad	39
Tabla 52 Hogares Entre 1 y 3 SMMLV.....	40
Tabla 53 Número de Hogares por Ciudad según SMMLV	41
Tabla 54 Hogares por estrato (ingresos entre 1 y 3 SMMLV).....	41
Tabla 55 Hogares por tenencia de vivienda (1 y 3 SMMLV)	42
Tabla 56 Tipo de Vivienda según Hogares	42
Tabla 57 Hogares con Bajo Acceso a Servicios Públicos.....	43
Tabla 58 Tamaños de muestra.....	46
Tabla 59 Población SISBEN vs. Población Total según DANE	47
Tabla 60 Hogares indagados, ingreso promedio.....	49
Tabla 61 Estado Civil Reportado al Momento de la Entrevista.....	52
Tabla 62 Nivel Educativo Reportado al Momento de la Entrevista	52
Tabla 63 Características del Hogar al momento de la entrevista	53
Tabla 64 Número de Miembros en el Hogar y Población Económicamente Activa al momento de la entrevista	54
Tabla 65 Años Viviendo en la Vivienda Actual	55
Tabla 66 Valor promedio de la vivienda y valor promedio de la cuota inicial según nivel de ingresos.	59
Tabla 67 costo promedio vivienda y cuota inicial.	59
Tabla 68 Valor promedio del subsidio de vivienda.....	63
Tabla 69 Montos promedio: subsidio y vivienda.....	64
Tabla 70 Montos promedio aprobados, valor promedio vivienda financiada y valor promedio cuota inicial actual.....	71
Tabla 71 Montos promedio, valor cuota y vivienda a financiar.	71

Tabla 72 Otros créditos montos promedio, valor cuota.....	74
Tabla 73 Probabilidad de Postular Subsidio	79
Tabla 74 Probabilidad de Acceder a Subsidio	81
Tabla 75 Probabilidad que Aprueben Crédito	83
Tabla 76 Matching hogares solicitantes de crédito.....	87
Tabla 77 Diferencia Estadística de Medias	88
Tabla 78: Distribución de entrevistas de oferta.....	102
Tabla 79: Datos de origen	103
Tabla 80. Encuestas de oferta por tipo y ciudad	112
Tabla 81. Encuesta de oferta por nivel y ciudad.....	113
Tabla 82. Encuestas de oferta por vigilancia y ciudad	114
Tabla 83. Encuestas de oferta por nivel y tipo.....	114
Tabla 84. Encuestas de oferta por vigilancia y nivel.....	114
Tabla 85 Entidades encuestadas.....	115

8 ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama 1 Hogares según condición de propiedad y título de propiedad al momento de la entrevista.....	56
Diagrama 2 Hogares por año de compra de la vivienda.....	57
Diagrama 3 Hogares según conocimientos, postulación y aprobación de subsidio.....	60
Diagrama 4 Hogares formales e informales según conocimientos, postulación y aprobación de subsidio.....	61
Diagrama 5 Razones no uso del subsidio.....	65
Diagrama 6 Hogares según postulación y aprobación de crédito para adquisición o construcción de vivienda.....	66
Diagrama 7 Hogares según postulación y aprobación de crédito para adquisición o construcción de vivienda.....	66
Diagrama 8 Razones de no postulación a crédito para adquisición o construcción de vivienda según formalidad.....	67
Diagrama 9 Hogares por condición de tenencia según postulación y aprobación crédito adquisición o construcción y subsidio de vivienda.....	68
Diagrama 10 Hogares por condición de tenencia según postulación y aprobación crédito adquisición o construcción y subsidio (2).....	68
Diagrama 11 Hogares según postulación y aprobación de crédito para mejora o remodelación de vivienda.....	72
Diagrama 12 Hogares formales e informales según postulación y aprobación de crédito para mejora o remodelación de vivienda.....	72

9 ANEXO ENTREVISTAS PARA DISEÑO DE ENCUESTAS

A continuación se destacan los aspectos que se indagaron en las encuestas a demandantes y oferentes de acuerdo con las entrevistas realizadas a un grupo de personas vinculadas al sector, a quienes se les preguntó sobre los aspectos que sería de importancia conocer tanto sobre la oferta como sobre la demanda de crédito para VIS. Estas constituyen las hipótesis de partida de la investigación.

Se advierte, que los aspectos que a continuación se enuncian no se pueden interpretar como comprensivos ni concluyentes y tampoco comprometen a las personas entrevistadas. A continuación se mencionan sin que su orden corresponda a su importancia.

Encuesta a demandantes

- La decisión de contratar un crédito para adquirir o mejorar la vivienda no es obvia.

Independiente de las consideraciones financieras y de acceso a crédito, muchas de las personas que viven en arriendo pagan un canon superior al que correspondería a una cuota de un crédito, además, no todas las familias quieren ser propietarias. Sin duda existe una amplia gama de motivaciones que sería interesante explorar. Este segmento, ha tenido como primera opción la urbanización informal. Además, dados los topes de precios de la VIS en salarios mínimos, la inflación experimentada por el sector de la construcción ha reducido el margen para el constructor y por consiguiente la demanda de financiamiento.

- La formalidad de la actividad económica resulta crucial para acceder al crédito para vivienda.

La mayor probabilidad la tiene quienes pueden acreditar un contrato con afiliación a una Caja de Compensación Familiar, mientras que ocurre lo contrario con los informales e independientes, para quienes se debe construir caso por caso su historia económica e identificar sus cultura de pago y garantías, no obstante, que se acepta su evidente flexibilidad frente al ciclo económico. En la práctica y como una generalidad se tiene un gran desconocimiento por parte de los diferentes oferentes de crédito de este segmento de población.

- El ahorro de las familias de este segmento resulta condición indispensable para acceder al crédito y para amortiguar los ciclos en las finanzas familiares.

Ordinariamente este tipo de ahorro también adopta formas no financieras, no monetarias y extrafamiliares. Se sabe de las “cadenas” de amigos que ahorran una suma periódica, mediante la cual se van rotando pagos a sus integrantes y ocasionales préstamos, también que las familias adquieren activos como semovientes, electrodomésticos, vehículos, herramientas, etc, que consideran como un depósito de valor, como también, que resulta frecuente que atesoren dinero en efectivo. Esto último como resultado de los elevados costos de

transacción y pocas reciprocidades que perciben de los establecimientos de crédito, tales como comisiones de manejo, costos de desplazamiento, horarios incompatibles con la jornada laboral y la documentación de acceso a crédito. La cuota inicial se obtiene de diferentes formas de ahorro.

- La capacidad de pago no resulta sólo de la diferencia de ingresos y gastos monetarios, ni de la formalidad económica.

Allí también importa la identificación del componente oculto como el autoconsumo, el trabajo familiar y los ingresos no monetarios resultantes de la actividad económica principal. La encuesta también debería indicar la composición del ingreso familiar originada entre sus diferentes integrantes, además de los responsables del crédito. Se sabe de que si la familia tiene cobertura de salud se percibe con una mayor capacidad de pago, de lo contrario se subestiman sus gastos. Por lo general se acepta que a mayor valor de la cuota inicial, se tiene una mayor probabilidad de buen pago, por el sentimiento de apropiación que implica, sin embargo, la presencia de subsidios pareciera operar en sentido contrario al reducir la cuota inicial y el precio de la vivienda en el mercado.

- La historia de pagos de la familia reflejará su actitud al cumplimiento de compromisos financieros.

De la población informal se sabe del bajo índice de *bancarización* que impide una adecuada lectura, de hecho la mayoría no es susceptible de ser consultada en las centrales de riesgo, sin embargo, ella se puede aproximar a través del pago de los servicios públicos, a proveedores, el servicio del crédito para la adquisición de electrodomésticos. También aspectos relacionados con el estatus marital pueden reflejar una mayor predisposición al pago, los hogares integrados por parejas se perciben positivamente, máxime cuando tienen hijos dependientes. Además, el que se pague arrendamiento y su antigüedad, otro tanto si acreditan un relativo sedentarismo aproximado en la antigüedad de la residencia y en el oficio, tienden a acompañar al cumplimiento de compromisos. Adicionalmente, el urbanismo y la calidad de la vivienda también importa, cercanía al Colegio, bajos niveles de hacinamiento, buenas fachadas y seguridad favorecen el pago.

- Se desconoce como la segmentación regional, social y laboral determina el acceso al crédito.

Dado que se trata del rango de familias comprendido entre uno y tres salarios mínimos mensuales, comprende la mayor parte de la población, donde la heterogeneidad determina las probabilidades de acceso, como son sus canastas de consumo, el oficio, las economías y las culturas regionales, la cobertura y profundidad de la bancarización, la estacionalidad de los ingresos y el componente no monetario, así como su percepción de los oferentes de crédito. Se percibe que quienes tienen más de 40 años, menos de 2 años de residencia o en el trabajo, se dedican al transporte, recicladores, vendedores ambulantes, empleadas del servicio, los abogados, son menos atractivos. Otro tanto ocurre con las regiones con problemas de orden público o donde políticos y grupos armados han patrocinado movimientos colectivos de no pago. En general los sistemas de calificación (*scoring*), privilegian el perfil microempresarial, el valor del crédito y el

porcentaje de financiación, la tenencia de vehículo, la formalidad del trabajo, el ingreso, la potencial evolución de las garantías, la experiencia comercial.

- El fortalecimiento de la institucionalidad local favorece la demanda.

No todos los gobiernos municipales tienen interés en promover programas de vivienda para este segmento de población, por el precario equipamiento urbano, la observancia del POT y el Plan de Desarrollo. Además, la existencia de constructoras elegibles por parte de FINDETER también favorece la localización de la demanda. La residencia de afiliados a las Cajas de Compensación Familiar permite las escalas mínimas para racionalizar el costo de los proyectos. Adicionalmente, si la localidad dispone de suficiente capital social será susceptible de la conformación de OPV y ONG.

- La relación entre tasa de interés y el acceso al crédito, es negativa para los formales y lo contrario para informales.

Para la mayoría de los esquemas de amortización de largo plazo, las cuotas serán menores en la medida que disminuye la tasa de interés, por consiguiente, ello se traduce en una menor participación sobre la canasta familiar y potencialmente en un mayor acceso para la población. Sin embargo, se sabe que muchas familias son usuarias de crédito extrabancario de corto y mediano plazo a unas tasas de interés elevadas, remunerando la oportunidad e informalidad en el trámite. Esto parecería resultar evidente en los créditos de constructores que incorporan el costo del financiamiento al valor de venta. Así como en el microcrédito obtenido de los establecimientos de crédito y ONG, que se contratan a tasas que superan con largueza el tope legal de UVR + 11%. Sin embargo, el crédito no es el único determinante del mercado de vivienda popular, sobre todo para el caso de la población informal.

- El mecanismo de asignación de subsidios discrimina el acceso al crédito de los informales.

Los demandantes formales tienen una mayor certidumbre sobre el acceso al subsidio a través de las CCF. Los trabajadores informales no tienen esa ventaja y deben concursar con otros segmentos de población (i.e. desplazados por la violencia, damnificados por tragedias naturales). Una vez recibido el subsidio, continúa la incertidumbre de acceder a la financiación. La focalización de los subsidios sobre la población de menores ingresos, plantea la eventualidad del sesgo de selección adversa, donde familias con ingresos superiores y adversas al riesgo, aplican al instrumento y desplacen a la población objetivo.

Encuesta a oferentes

- La garantía hipotecaria y la cuota inicial no son suficientes.

Una de las lecciones de la crisis de los 90 es que no se le presta a la garantía, sino a la capacidad de pago y a la predisposición a pagar. Además, en el caso del segmento VIS estas tienen muy poca o negativas valorizaciones, un hecho que reduce el potencial de titularización y que solo la hace factible cuando se mezcla

con cartera de mayores ingresos. La reforma al Código Civil en principio acorta el tiempo de la ejecución del cobro de garantías de 5 a 3 años en la medida que la congestión judicial lo permita. En cuanto a la cuota inicial, se percibe que el subsidio y la no exigencia del ahorro programado, se han conjugado para desvirtuar su puntaje en el *scoring*.

- Las condiciones financieras no resultan claramente atractivas.

Al parecer los costos medios de la operación del crédito VIS superan el tope de tasa UVR + 11%, un hecho que explica la poca demanda del redescuento al FINDETER y que los Bancos Hipotecarios estén privilegiando el microcrédito. Además para mitigar el riesgo de no pago y el aprovisionamiento por deterioro de cartera, se requiere de costos adicionales en las fases de originación y administración, requiere visitas a hogares y acompañamiento social, en horarios y localidades extremas, sin las reciprocidades financieras que ofrece la clientela de mayores ingresos. En contraste los oferentes informales, no enfrentan las restricciones de tasas, plazos y cobro de garantías.

- Nuevos oferentes no necesariamente implican un mayor financiamiento de crédito.

En primer lugar se debe reconocer que hasta el momento la participación en este nicho del mercado por parte de cooperativas y ONG es muy reducida. Además, es de esperarse que muchas CCF, Fondos de Empleados y Cooperativas que por primera vez incursionan en el negocio financiero privilegiarán de nuevo a sus afiliados por el menor riesgo que supone la mayor disponibilidad de información. Además, se debe reconocer, las limitaciones en las fuentes de recursos inherentes a los sistemas de ahorro endógeno a sus afiliados y las exigencias de la regulación prudencial para acceder a los recursos de redescuento.

- La adopción de la tecnología financiera y crediticia no es instantánea.

Hay muchas lecciones aún por aprender de la crisis del sector cooperativo y de la época dorada de las CAV, en particular, a la observancia de estándares mínimos de regulación prudencial, así como de operatividad y productos financieros, cuando se trata de financiar la transformación de plazos y administración de riesgos. No se percibe muy fluida la interacción del redescuento entre una entidad de fomento calificada AAA como el Findeter y la heterogénea gama de riesgos de los de potenciales operadores. Si se desea reducir el riesgo sistémico y ampliar cobertura sería deseable contar con un sistema de primer piso conformado por entidades especializadas de operación estándar en la originación y administración del crédito de vivienda para estos segmentos. Los nuevos operadores tendrían a su favor los menores costos de contar con la clientela cautiva del sector formal y la posibilidad de bancarizar a los informales.

- Las potenciales fuentes de financiamiento resultan insuficientes.

Aunque los estimativos de demanda de crédito para atender las potenciales necesidades del segmento, podrían representar una cuarta parte de la demanda total, el fondeo de recursos presenta limitaciones. Los subsidios están

supeditados a las restricciones fiscales, la temporalidad de la banca multilateral y a la implementación del seguro de desempleo. La titularización puede llegar a ser una fuente importante de recursos, en la medida que esta cartera se convierta en un *commodity* financiero con reducidos costos de administración y garantías. La exención de rentas de los TIPS termina próximamente, disminuyendo su rentabilidad e incrementando el costo relativo de esta fuente de fondeo, sin que las condiciones de incertidumbre sobre la VIS en el largo plazo estén despejadas por completo. El redescuento del Findeter tiene una reducida demanda y varios bancos hipotecarios tienen cerrada la ventanilla VIS. Las garantías del FNG ha disminuido el valor de su comisión y aumentado el porcentaje de cobertura con la intención de favorecer la demanda de crédito VIS, pero se enfrentan a la debilidad tecnológica y la calidad de la cartera de los oferentes no vigilados. El potencial de movilización del ahorro del sector cooperativo es limitado por la concentración geográfica, las escales y la clientela formal.

- Cambios en las condiciones institucionales desfavorecen la certidumbre.

La financiación de la vivienda es un negocio de largo plazo y la política introduce cambios sustanciales de continuo. Por ejemplo, como de la progresividad a la focalización de los subsidios, la regulación por fuera de las autoridades económicas, los cambios en la fórmula de valor constante de la mezcla IPC y DTF, al énfasis en DTF y luego al IPC, creación, corrupción y quiebra del INURBE y luego la vinculación del redescuento de Findeter.

Personas entrevistadas

Alberto Gutiérrez, Titularizadora Colombia
Álvaro José Cobo, Asocajas
Andrea Vargas, IVIS, Alcaldía de Chía
Andrés Escobar, Constructora, AV Villas
Claudia Jiménez, Consultora VIS
Diego Fernando Duque y Rafael Daza, Findeter
Eduardo Acuña, Constructora Proubanos
Gabriel Díaz, Constructora OIKOS
Guillermo Buenaventura, Cooperativa Crear
Jorge Raúl García, Banco AV Villas
Jorge Salazar, OPV Vivir mejor, Chía
Louis Kleyn, Banco Granahorrar
María Lucía Flóres de Domínguez y Margarita Ruiz, Banco Colmena
María Mercedes Cuellar, ICAV
Olga Lucía Martínez, Banco Caja Social
Jorge Arévalo, Banco Agrario
Alejandro Florián, Fedevivienda.
Iván Darío Ruíz, FNG
Iván Darío Ruiz y Luis Enrique Ramírez, FNG
Jorge Bermudez, Fogacoop.
Soilo Urbina, Superintendencia de Subsidio Familiar
Jesús Valderrama, Superintendencia de Economía Solidaria

10 ANEXO METODOLOGÍA DE ENCUESTAS A OFERENTES

Las 80 encuestas realizadas se dividen en un grupo de 10, con el cual se pretende hacer una aproximación al sector y las necesidades de información, tanto desde el lado de la oferta como desde el de la demanda, con el fin de afinar los cuestionarios de las encuestas correspondientes, así, estas primeras 10 entrevistas se realizaron a las personas ya listadas

Con respecto a las 70 encuestas restantes, para que la muestra de entidades oferentes de crédito para vivienda VIS sea representativa del panorama nacional de oferta en las 17 ciudades a analizar se utiliza la ponderación de dos criterios claves que miden, por una parte, la importancia de cada ciudad dentro del panorama actual de asignación de crédito para VIS⁴⁰. Por otra parte, se utiliza la demanda potencial de dicho servicio financiero en cada ciudad.

Para el caso de la primera variable, se usan los datos de asignaciones de crédito por municipio en la última asignación ordinaria, agrupando los montos con un criterio metropolitano para las 17 ciudades⁴¹ así:

1. Bogotá y Soacha
2. Medellín, Bello, Itagüí, Rionegro y Envigado
3. Pereira y Dosquebradas
4. Bucaramanga, Girón y Piedecuesta
5. Armenia y Calarcá
6. Cali, Yumbo, Palmira y Jamundí
7. Barranquilla, Soledad y Puerto Colombia
8. Pasto
9. Neiva
10. Santa Marta
11. Manizales
12. Cúcuta
13. Ibagué
14. Villavicencio
15. Cartagena
16. Montería
17. Valledupar

⁴⁰ Dada la poca disponibilidad de datos acerca del tamaño del mercado del crédito regional para el financiamiento de VIS, con o sin subsidio, se utiliza como estimativo la participación regional del crédito complementario de subsidio correspondiente a la última asignación de bolsa ordinaria de subsidios en la que se exigió cierre financiero y, por lo tanto, se tiene información sobre el oferente de crédito complementario. Si bien se reconoce que sería preferible contar con información histórica de anteriores asignaciones a fin de hacer una comparación más fidedigna entre las diferentes ciudades y de carteras totales independientemente de su relación con el subsidio, los datos de esta asignación proveen información sobre el estado actual del mercado de crédito para VIS.

⁴¹ Lista construida según municipios en los que se otorgaron créditos. Para el caso del área metropolitana de Cúcuta, por ejemplo, no se otorgaron créditos en los municipios aledaños en la última asignación.

Esta variable se define, entonces, como la proporción sobre el total correspondiente a cada área metropolitana así:

$$\frac{C_k}{\sum_{k=1}^n C_k}$$

Donde C_k corresponde a la asignación de crédito para la k-ésima área metropolitana con $n = 17$.

Para el caso de la estimación de la demanda potencial por crédito para VIS⁴², se utilizó la proporción de población con NBI según la Encuesta Nacional de Hogares del DANE así:

$$\frac{P_k}{\sum_{k=1}^n P_k}$$

Donde P_k corresponde a la población con necesidades básicas insatisfechas para la k-ésima ciudad con $n = 17$.

Para ponderar los dos factores mencionados se tuvo en cuenta que más de dos terceras partes de los créditos otorgados en la última asignación correspondieron a Bogotá, al mismo tiempo que las ciudades de Cartagena, Montería y Valledupar, con una proporción de población con NBI relativamente alta, no presentaron asignación alguna. Ello condujo a una ponderación de 20% para la primera variable y 80% para la segunda

Así mismo, se estableció un mínimo de tres entrevistas por ciudad y una relación de 2:1 entre oferentes formales e informales para garantizar que al menos uno de los últimos fuese entrevistado por ciudad. Dada la gran cantidad de crédito destinado a Bogotá y Soacha, al igual que su alto peso poblacional, se decidió que las entrevistas adicionales necesarias para cumplir con las condiciones mínimas mencionadas serían restadas de las correspondientes a dicha área metropolitana.

La distribución de las 70 entrevistas (E) a oferentes formales e informales se rige, entonces, por las siguientes fórmulas:

⁴² Para efectos de este cálculo, la población con NBI de la Encuesta Nacional de Hogares se utiliza como proxy de la demanda potencial por crédito complementaria para vivienda VIS. Sin embargo, el universo poblacional que agrupa a esta demanda está conformado por la totalidad de hogares sin vivienda, que ganan entre 1 y 3 smmlv.

Oferentes formales para ciudades diferentes a Bogotá:

$$E_k^f = \max \left(2,47 \left(\frac{0.2C_k}{\sum_{k=1}^n C_k} + \frac{0.8P_k}{\sum_{k=1}^n P_k} \right) \right)$$

Oferentes informales para ciudades diferentes a Bogotá:

$$E_k^i = \max \left(1,23 \left(\frac{0.2C_k}{\sum_{k=1}^n C_k} + \frac{0.8P_k}{\sum_{k=1}^n P_k} \right) \right)$$

Oferentes formales para Bogotá:

$$E_1^f = 47 - \sum_{k=2}^n E_k^f$$

Oferentes informales para Bogotá:

$$E_1^i = 23 - \sum_{k=2}^n E_k^i$$

Donde los superíndices f e i corresponden a formal e informal respectivamente y el subíndice k corresponde a cada área metropolitana, con $k = 1$ para Bogotá.

La aplicación de los criterios arriba descritos, da como resultado la distribución de entrevistas como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 78: Distribución de entrevistas de oferta

CIUDAD	FORMAL	INFORMAL	TOTAL
BOGOTÁ	9	4	13
MEDELLÍN	3	2	5
PEREIRA	2	1	3
PASTO	2	1	3
NEIVA	2	1	3
BUCARAMANGA	2	1	3
ARMENIA	2	1	3
CALI	5	2	7
SANTA MARTA	2	1	3
BARRANQUILLA	3	2	5
MANIZALES	2	1	3
CUCUTA	2	1	3
IBAGUE	2	1	3
VILLAVICENCIO	2	1	3
CARTAGENA	3	1	4
MONTERÍA	2	1	3
VALLEDUPAR	2	1	3
TOTAL	47	23	70

Distribución de oferentes.

La distribución de los oferentes a encuestar por ciudad, que se muestra en el anexo, se realizó según los siguientes criterios:

A partir de la lista de operaciones de crédito complementario en la última asignación reportada por Fonvivienda, se seleccionaron los oferentes de crédito ordenados por monto colocado para cada ciudad.

Igualmente, se utilizó la lista de entidades con cupo de redescuento aprobado por FINDETER, priorizando aquellas que tienen un mayor cupo disponible.

Así mismo, para aquellas ciudades que no contaban con suficientes oferentes reportados se seleccionaron sucursales locales de entidades financieras que otorgaron crédito para VIS en otras ciudades. De igual forma, se priorizó la lista de oferentes sugerida por el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo Territorial (VVDT).


Igualmente se utilizaron también las listas suministradas por Fenavid, para el caso de las Organizaciones Populares de Vivienda (OPV) y la Confederación Nacional de ONG. Así mismo, se listaron las constructoras que otorgan crédito directamente de acuerdo con la lista suministrada por el VVDT.

Datos de origen, índice de oferentes y cronograma.

Tabla 79: Datos de origen

CIUDAD	MONTOS (\$)	POB. NBI
BOGOTÁ	22.272.437.285,00	1.161.219
MEDELLÍN	1.520.521.005,00	326.313
PEREIRA	1.249.773.837,00	110.966
PASTO	705.621.044,00	105.957
NEIVA	301.686.246,00	91.417
BUCARAMANGA	513.418.972,00	98.318
ARMENIA	306.881.117,00	54.694
CALI	1.518.104.473,00	466.437
SANTA MARTA	219.785.447,00	142.788
BARRANQUILLA	420.846.936,00	362.883
MANIZALES	60.500.000,00	58.075
CUCUTA	42.438.000,00	210.838
IBAGUE	29.202.000,00	95.716
VILLAVICENCIO	20.744.395,00	86.095
CARTAGENA	-	315.285
MONTERÍA	-	166.294
VALLEDUPAR	-	145.101
TOTAL	29.206.960.757,00	3.998.396

Formatos de encuesta de oferta

ENCUESTA OFERENTES DE CRÉDITO VIS - - - ALTO NIVEL	
 <p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD DE LOS ANDES CEDE</p>	<p>"Encuesta Financiamiento de Vivienda" 2005 VERSIÓN MARZO 4 , 2005 Encuesta a oferentes de crédito - Alto nivel</p>

CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este cuestionario se utilizarán exclusivamente con fines estadísticos y en ningún caso CON FINES FISCALES y son **ESTRICTAMENTE CONFIDENCIALES**

EL PRESENTE ESTUDIO SE ENFOCA EN LOS OFERENTES DE **CRÉDITO HIPOTECARIO O NO HIPOTECARIO CON DESTINO COMPRA, CONSTRUCCIÓN O MEJORAMIENTO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS)**, PARA LA DEMANDA DE HOGARES CON INGRESOS ENTRE 1 Y 3 SMMLV, **INCLUYENDO INDEPENDIENTES**

A. DATOS INSTITUCIONALES		FECHA: <input style="width: 150px;" type="text"/>																																															
<p>A1 CIUDAD <input style="width: 200px;" type="text"/></p> <p>A2 INSTITUCIÓN <input style="width: 250px;" type="text"/></p> <p>A3 FUNCIONARIO <input style="width: 250px;" type="text"/></p> <p>A4 CARGO <input style="width: 250px;" type="text"/></p> <p>A5 ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO DE CRÉDITO</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>MÁS DE 10 AÑOS</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> <tr> <td>ENTRE 5 Y 10 AÑOS</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ENTRE 2 Y 5 AÑOS</td> <td style="text-align: center;">3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>MENOS DE 2 AÑOS</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td></td> </tr> </table>	MÁS DE 10 AÑOS	1		ENTRE 5 Y 10 AÑOS	2		ENTRE 2 Y 5 AÑOS	3		MENOS DE 2 AÑOS	4		<p>A6 COBERTURA</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>NACIONAL</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> <tr> <td>REGIONAL</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>LOCAL</td> <td style="text-align: center;">3</td> <td></td> </tr> </table> <p>A7 ENTES DE SUPERVISIÓN Y RENDICIÓN DE CUENTAS</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>A. SUPERBANCARIA</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> <tr> <td>B. SUPERSOLIDARIA</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>C. SUPERSUBSIDIO</td> <td style="text-align: center;">3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>D. REVISOR FISCAL</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td></td> </tr> <tr> <td>E. AUDITORÍA INTERNA</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>F. AUDITORÍA EXTERNA</td> <td style="text-align: center;">6</td> <td></td> </tr> <tr> <td>G. CONTRALORÍA</td> <td style="text-align: center;">7</td> <td></td> </tr> <tr> <td>H. NINGUNO</td> <td style="text-align: center;">8</td> <td></td> </tr> <tr> <td>I. OTRO, CUÁL?</td> <td style="text-align: center;">9</td> <td><input style="width: 50px;" type="text"/></td> </tr> </table>	NACIONAL	1		REGIONAL	2		LOCAL	3		A. SUPERBANCARIA	1		B. SUPERSOLIDARIA	2		C. SUPERSUBSIDIO	3		D. REVISOR FISCAL	4		E. AUDITORÍA INTERNA	5		F. AUDITORÍA EXTERNA	6		G. CONTRALORÍA	7		H. NINGUNO	8		I. OTRO, CUÁL?	9	<input style="width: 50px;" type="text"/>
MÁS DE 10 AÑOS	1																																																
ENTRE 5 Y 10 AÑOS	2																																																
ENTRE 2 Y 5 AÑOS	3																																																
MENOS DE 2 AÑOS	4																																																
NACIONAL	1																																																
REGIONAL	2																																																
LOCAL	3																																																
A. SUPERBANCARIA	1																																																
B. SUPERSOLIDARIA	2																																																
C. SUPERSUBSIDIO	3																																																
D. REVISOR FISCAL	4																																																
E. AUDITORÍA INTERNA	5																																																
F. AUDITORÍA EXTERNA	6																																																
G. CONTRALORÍA	7																																																
H. NINGUNO	8																																																
I. OTRO, CUÁL?	9	<input style="width: 50px;" type="text"/>																																															

B. INFORMACIÓN ECONÓMICA																																																																																					
<p>B1 VOLUMEN DE CARTERA BRUTA (\$ MILLONES).</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">2004</th> <th style="text-align: center;">PROY. 2005</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A. TOTAL</td> <td style="text-align: center;">\$ 1,00</td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>B. HIPOTECARIO</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>C. VIS</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>D. NO VIS</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>E. OTRA VIVIENDA</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>F. CONSTRUCTOR</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> </tbody> </table>		2004	PROY. 2005		A. TOTAL	\$ 1,00		0,0%	B. HIPOTECARIO			0,0%	C. VIS			0,0%	D. NO VIS			0,0%	E. OTRA VIVIENDA			0,0%	F. CONSTRUCTOR			0,0%	<p>B3 ACTIVOS TOTALES (\$ MILLONES)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">2004</th> <th style="text-align: center;">PROY. 2005</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td><input style="width: 100px;" type="text"/></td> </tr> </tbody> </table> <p>B4 INGRESOS POR TIPO DE CARTERA (\$ MILLONES)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">2004</th> <th style="text-align: center;">PROY. 2005</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A. TOTAL</td> <td style="text-align: center;">\$ 1,00</td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>B. HIPOTECARIO</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>C. VIS</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>D. NO VIS</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>E. OTRA VIVIENDA</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>F. CONSTRUCTOR</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> </tbody> </table>		2004	PROY. 2005			<input style="width: 100px;" type="text"/>		2004	PROY. 2005		A. TOTAL	\$ 1,00		0,0%	B. HIPOTECARIO			0,0%	C. VIS			0,0%	D. NO VIS			0,0%	E. OTRA VIVIENDA			0,0%	F. CONSTRUCTOR			0,0%																						
	2004	PROY. 2005																																																																																			
A. TOTAL	\$ 1,00		0,0%																																																																																		
B. HIPOTECARIO			0,0%																																																																																		
C. VIS			0,0%																																																																																		
D. NO VIS			0,0%																																																																																		
E. OTRA VIVIENDA			0,0%																																																																																		
F. CONSTRUCTOR			0,0%																																																																																		
	2004	PROY. 2005																																																																																			
		<input style="width: 100px;" type="text"/>																																																																																			
	2004	PROY. 2005																																																																																			
A. TOTAL	\$ 1,00		0,0%																																																																																		
B. HIPOTECARIO			0,0%																																																																																		
C. VIS			0,0%																																																																																		
D. NO VIS			0,0%																																																																																		
E. OTRA VIVIENDA			0,0%																																																																																		
F. CONSTRUCTOR			0,0%																																																																																		
<p>B2 NÚMERO DE CLIENTES</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">2004</th> <th style="text-align: center;">PROY. 2005</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A. TOTAL</td> <td style="text-align: center;">\$ 1,00</td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>B. HIPOTECARIO</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>C. VIS</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>D. NO VIS</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>E. OTRA VIVIENDA</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> <tr> <td>F. CONSTRUCTOR</td> <td></td> <td></td> <td style="text-align: center;">0,0%</td> </tr> </tbody> </table>			2004	PROY. 2005		A. TOTAL	\$ 1,00		0,0%	B. HIPOTECARIO			0,0%	C. VIS			0,0%	D. NO VIS			0,0%	E. OTRA VIVIENDA			0,0%	F. CONSTRUCTOR			0,0%																																																								
	2004	PROY. 2005																																																																																			
A. TOTAL	\$ 1,00		0,0%																																																																																		
B. HIPOTECARIO			0,0%																																																																																		
C. VIS			0,0%																																																																																		
D. NO VIS			0,0%																																																																																		
E. OTRA VIVIENDA			0,0%																																																																																		
F. CONSTRUCTOR			0,0%																																																																																		
<p>B5 FUENTES DE FONDEO</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">1.PARTICIPACIÓN</th> <th style="text-align: center;">2.COSTO</th> <th style="text-align: center;">3.PROYECCIÓN (05/12)</th> <th style="text-align: center;">4.DESTINACIÓN ESPECÍFICA</th> <th style="text-align: center;">5.BEN. TRIBUTARIOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A.</td><td>CUENTAS DE AHORRO</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>B.</td><td>CUENTAS CORRIENTES</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>C.</td><td>CDT</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>D.</td><td>AHORRO PROGRAMADO</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>E.</td><td>CRÉDITOS</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>F.</td><td>REDESCUENTO</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>G.</td><td>EMISIÓN DE BONOS</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>H.</td><td>APORTES AFILIADOS/ASOCIADOS</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>I.</td><td>DONACIONES</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>J.</td><td>RECURSOS PROPIOS</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>K.</td><td>TITULARIZACIÓN</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>L.</td><td>OTRO</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>M.</td><td>OTRO</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			1.PARTICIPACIÓN	2.COSTO	3.PROYECCIÓN (05/12)	4.DESTINACIÓN ESPECÍFICA	5.BEN. TRIBUTARIOS	A.	CUENTAS DE AHORRO					B.	CUENTAS CORRIENTES					C.	CDT					D.	AHORRO PROGRAMADO					E.	CRÉDITOS					F.	REDESCUENTO					G.	EMISIÓN DE BONOS					H.	APORTES AFILIADOS/ASOCIADOS					I.	DONACIONES					J.	RECURSOS PROPIOS					K.	TITULARIZACIÓN					L.	OTRO					M.	OTRO				
	1.PARTICIPACIÓN	2.COSTO	3.PROYECCIÓN (05/12)	4.DESTINACIÓN ESPECÍFICA	5.BEN. TRIBUTARIOS																																																																																
A.	CUENTAS DE AHORRO																																																																																				
B.	CUENTAS CORRIENTES																																																																																				
C.	CDT																																																																																				
D.	AHORRO PROGRAMADO																																																																																				
E.	CRÉDITOS																																																																																				
F.	REDESCUENTO																																																																																				
G.	EMISIÓN DE BONOS																																																																																				
H.	APORTES AFILIADOS/ASOCIADOS																																																																																				
I.	DONACIONES																																																																																				
J.	RECURSOS PROPIOS																																																																																				
K.	TITULARIZACIÓN																																																																																				
L.	OTRO																																																																																				
M.	OTRO																																																																																				

C. PRODUCTOS Y PROMOCIÓN

<p>C1 OTORGA CRÉDITOS VIS PARA</p> <p>A. VIVIENDA NUEVA CONSTRUCTORES ASOCIADOS <input type="checkbox"/></p> <p>B. VIVIENDA NUEVA OTROS CONSTRUCTORES <input type="checkbox"/></p> <p>C. VIVIENDA USADA <input type="checkbox"/></p> <p>D. LOTE CON SERVICIOS <input type="checkbox"/></p> <p>E. LOTE SIN SERVICIOS <input type="checkbox"/></p> <p>F. CONSTRUCCIÓN SITIO PROPIO <input type="checkbox"/></p> <p>G. AMPLIACIÓN O MEJORAMIENTO <input type="checkbox"/></p> <p>H. NO OTORGA <input type="checkbox"/></p> <p>I. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p>	<p>C4 OTORGA CRÉDITO VIS A TRABAJADORES</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FORMALES AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. INFORMALES AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. FORMALES NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. INFORMALES NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. NO OTORGA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></td><td>SI</td><td>NO</td></tr> </table>	A. FORMALES AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO	B. INFORMALES AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO	C. FORMALES NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO	D. INFORMALES NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO	E. NO OTORGA	SI	NO	F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/>	SI	NO	G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/>	SI	NO																																																																																																	
A. FORMALES AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO																																																																																																																					
B. INFORMALES AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO																																																																																																																					
C. FORMALES NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO																																																																																																																					
D. INFORMALES NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS	SI	NO																																																																																																																					
E. NO OTORGA	SI	NO																																																																																																																					
F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/>	SI	NO																																																																																																																					
G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/>	SI	NO																																																																																																																					
<p>C2 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES VIS POR INGRESO (%)</p> <p>A. 0 - 1 SMMLV <input type="checkbox"/></p> <p>B. 1 - 2 SMMLV <input type="checkbox"/></p> <p>C. 2 - 3 SMMLV <input type="checkbox"/></p> <p>D. 3 - 4 SMMLV <input type="checkbox"/></p> <p>E. MÁS DE 4 SMMLV <input type="checkbox"/></p>	<p>C5 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES VIS POR ACTIVIDAD</p> <p>A. EMPLEADO <input type="checkbox"/></p> <p>B. OBRERO <input type="checkbox"/></p> <p>C. PROFESIONAL INDEPENDIENTE <input type="checkbox"/></p> <p>D. MICROEMPRESARIO <input type="checkbox"/></p> <p>E. TRABAJADOR CUENTA PROPIA <input type="checkbox"/></p> <p>F. DESEMPLEADO <input type="checkbox"/></p>																																																																																																																						
<p>C3 ASPECTOS DE LA DEMANDA VIS QUE NO CONOCE Y LE GUSTARÍA</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1 <input type="checkbox"/></td><td>6 <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>2 <input type="checkbox"/></td><td>7 <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>3 <input type="checkbox"/></td><td>8 <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>4 <input type="checkbox"/></td><td>9 <input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>5 <input type="checkbox"/></td><td>10 <input type="checkbox"/></td></tr> </table>	1 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	8 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>	9 <input type="checkbox"/>	5 <input type="checkbox"/>	10 <input type="checkbox"/>	<p>C6 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES SEGÚN PROYECTO</p> <p>A. VIS TIPO 1 <input type="checkbox"/></p> <p>B. VIS TIPO 2 <input type="checkbox"/></p> <p>C. VIS TIPO 3 <input type="checkbox"/></p> <p>D. VIS TIPO 4 <input type="checkbox"/></p> <p>E. NO VIS <input type="checkbox"/></p>																																																																																																												
1 <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>																																																																																																																						
2 <input type="checkbox"/>	7 <input type="checkbox"/>																																																																																																																						
3 <input type="checkbox"/>	8 <input type="checkbox"/>																																																																																																																						
4 <input type="checkbox"/>	9 <input type="checkbox"/>																																																																																																																						
5 <input type="checkbox"/>	10 <input type="checkbox"/>																																																																																																																						
<p>C7 DISTINTOS PRODUCTOS CREDITICIOS OFRECIDOS CON DESTINO VIVIENDA (NUEVA, USADA, MEJORA, CONSTRUCCIÓN, ETC..)</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>NOMBRE/TIPO</th> <th>PLAZO (M)</th> <th>TASA (E.A.)</th> <th>MONEDA</th> <th>MONTO MAX</th> <th>MONTO MIN</th> <th>DESTINACIÓN</th> <th>USUARIO OBJETIVO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>CONSTRUCTOR</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>FAMILIA</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			NOMBRE/TIPO	PLAZO (M)	TASA (E.A.)	MONEDA	MONTO MAX	MONTO MIN	DESTINACIÓN	USUARIO OBJETIVO	CONSTRUCTOR																		FAMILIA																																																																																										
	NOMBRE/TIPO	PLAZO (M)	TASA (E.A.)	MONEDA	MONTO MAX	MONTO MIN	DESTINACIÓN	USUARIO OBJETIVO																																																																																																															
CONSTRUCTOR																																																																																																																							
FAMILIA																																																																																																																							
<p>C8 ESTADO Y METAS ANUALES DE CADA PRODUCTO (2004 Y 2005)</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="3"></th> <th rowspan="3">NOMBRE/TIPO</th> <th colspan="2">CARTERA BRUTA</th> <th colspan="2">DESEMBOLSOS</th> <th colspan="2">PREPAGOS</th> <th colspan="2">COMPOSICIÓN (%)</th> <th colspan="2">OTRO</th> </tr> <tr> <th>2004</th> <th>Proy 2005</th> <th>2004</th> <th>Proy 2005</th> <th>2004</th> <th>Proy 2005</th> <th>2004</th> <th>Proy 2005</th> <th>2004</th> <th>Proy 2005</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>CONSTRUCTOR</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>FAMILIA</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			NOMBRE/TIPO	CARTERA BRUTA		DESEMBOLSOS		PREPAGOS		COMPOSICIÓN (%)		OTRO		2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	CONSTRUCTOR	0												0											FAMILIA	0												0												0												0												0												0										
	NOMBRE/TIPO			CARTERA BRUTA		DESEMBOLSOS		PREPAGOS		COMPOSICIÓN (%)		OTRO																																																																																																											
				2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	2004	Proy 2005	2004	Proy 2005																																																																																																										
		CONSTRUCTOR	0																																																																																																																				
	0																																																																																																																						
FAMILIA	0																																																																																																																						
	0																																																																																																																						
	0																																																																																																																						
	0																																																																																																																						
	0																																																																																																																						
	0																																																																																																																						
<p>C9A ¿USA LAS SIGUIENTES ESTRATEGIAS PARA ATRAER NUEVOS CLIENTES FORMALES EN VIS?</p> <p>A. PUBLICIDAD MASIVA <input type="checkbox"/></p> <p>B. PUBLICIDAD DIRIGIDA <input type="checkbox"/></p> <p>C. PRODUCTOS ESPECIALIZADOS EN VIS <input type="checkbox"/></p> <p>D. ALIANZA CON CONSTRUCTORES <input type="checkbox"/></p> <p>E. VISITAS DOMICILIARIAS <input type="checkbox"/></p> <p>F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p> <p>G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p>	<p>C9B ¿USA LAS SIGUIENTES ESTRATEGIAS PARA ATRAER NUEVOS CLIENTES INFORMALES EN VIS?</p> <p>A. PUBLICIDAD MASIVA <input type="checkbox"/></p> <p>B. PUBLICIDAD DIRIGIDA <input type="checkbox"/></p> <p>C. PRODUCTOS ESPECIALIZADOS EN VIS <input type="checkbox"/></p> <p>D. ALIANZA CON CONSTRUCTORES <input type="checkbox"/></p> <p>E. VISITAS DOMICILIARIAS <input type="checkbox"/></p> <p>F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p> <p>G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p>																																																																																																																						

D. ORIGINACIÓN DE CARTERA

<p>D1A LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LOS SOLICITANTES FORMALES ES</p> <p>A. EXCELENTE <input type="checkbox"/></p> <p>B. BUENA <input type="checkbox"/></p> <p>C. REGULAR <input type="checkbox"/></p> <p>D. MALA <input type="checkbox"/></p>	<p>D1B LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LOS SOLICITANTES INFORMALES ES</p> <p>A. EXCELENTE <input type="checkbox"/></p> <p>B. BUENA <input type="checkbox"/></p> <p>C. REGULAR <input type="checkbox"/></p> <p>D. MALA <input type="checkbox"/></p>
<p>D2A ¿USA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS PARA CLIENTES FORMALES EN VIS?</p> <p>A. SCORING AUTOMATIZADO <input type="checkbox"/></p> <p>B. ESTUDIO APRECIATIVO <input type="checkbox"/></p> <p>C. VISITA DOMICILIARIA <input type="checkbox"/></p> <p>D. CONSULTA CENTRALES DE RIESGO <input type="checkbox"/></p> <p>E. CONSULTA OTRAS BASES DE DATOS <input type="checkbox"/></p> <p>F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p> <p>G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p>	<p>D2B ¿USA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS PARA CLIENTES INFORMALES EN VIS?</p> <p>A. SCORING AUTOMATIZADO <input type="checkbox"/></p> <p>B. ESTUDIO APRECIATIVO <input type="checkbox"/></p> <p>C. VISITA DOMICILIARIA <input type="checkbox"/></p> <p>D. CONSULTA CENTRALES DE RIESGO <input type="checkbox"/></p> <p>E. CONSULTA OTRAS BASES DE DATOS <input type="checkbox"/></p> <p>F. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p> <p>G. OTRO, CUÁL? <input type="text"/></p>

<p>D3A ¿PIDE LOS SIGUIENTES REQUISITOS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS DE SOLICITANTES FORMALES EN VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FORMULARIO DE SOLICITUD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>B. CERTIFICACIÓN LABORAL</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>C. EXTRACTOS BANCARIOS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>D. CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>E. SEGUROS (vida, incendio, etc)</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>F. SEGURIDAD SOCIAL</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>H. PROPIEDAD VEHÍCULO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>I. PROPIEDAD INMUEBLE</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>K. FIADOR O CODEUDOR</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>L. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI		NO		B. CERTIFICACIÓN LABORAL	SI		NO		C. EXTRACTOS BANCARIOS	SI		NO		D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI		NO		E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI		NO		F. SEGURIDAD SOCIAL	SI		NO		G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI		NO		H. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI		NO		I. PROPIEDAD INMUEBLE	SI		NO		J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI		NO		K. FIADOR O CODEUDOR	SI		NO		L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				<p>D3B ¿PIDE LOS SIGUIENTES REQUISITOS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS DE SOLICITANTES FORMALES EN VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FORMULARIO DE SOLICITUD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>C. FACTURAS PROVEEDORES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>D. CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>E. SEGUROS (vida, incendio, etc)</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>F. SEGURIDAD SOCIAL</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>H. EXTRACTOS BANCARIOS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>I. PROPIEDAD VEHÍCULO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>J. PROPIEDAD INMUEBLE</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>K. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>L. FIADOR O CODEUDOR</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>N. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI		NO		B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO	SI		NO		C. FACTURAS PROVEEDORES	SI		NO		D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI		NO		E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI		NO		F. SEGURIDAD SOCIAL	SI		NO		G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI		NO		H. EXTRACTOS BANCARIOS	SI		NO		I. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI		NO		J. PROPIEDAD INMUEBLE	SI		NO		K. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI		NO		L. FIADOR O CODEUDOR	SI		NO		M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				N. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																					
A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
B. CERTIFICACIÓN LABORAL	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
C. EXTRACTOS BANCARIOS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
F. SEGURIDAD SOCIAL	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
H. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
I. PROPIEDAD INMUEBLE	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
K. FIADOR O CODEUDOR	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
C. FACTURAS PROVEEDORES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
F. SEGURIDAD SOCIAL	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
H. EXTRACTOS BANCARIOS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
I. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
J. PROPIEDAD INMUEBLE	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
K. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
L. FIADOR O CODEUDOR	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
N. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
<p>D4 FACTORES PARA EVALUAR NUEVO CRÉDITO VIS (ORDEN DE IMPORTANCIA CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO IMPORTA)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. INGRESO FAMILIAR</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. FORMALIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. AHORRO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. CLIENTE DE OTROS PRODUCTOS</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. ESTABILIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>G. LOCALIZACIÓN</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>H. CALIDAD DE LA SOLUCIÓN</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>I. PROYECTO FINANCIADO POR LA ENTIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>J. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>K. GARANTÍA DEL FNG</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>L. REPORTE A CENTRAL DE RIESGO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> </table>	A. INGRESO FAMILIAR	<input style="width:20px;" type="text"/>	B. FORMALIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	C. AHORRO	<input style="width:20px;" type="text"/>	D. CLIENTE DE OTROS PRODUCTOS	<input style="width:20px;" type="text"/>	E. ESTABILIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	<input style="width:20px;" type="text"/>	G. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>	H. CALIDAD DE LA SOLUCIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>	I. PROYECTO FINANCIADO POR LA ENTIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	J. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>	K. GARANTÍA DEL FNG	<input style="width:20px;" type="text"/>	L. REPORTE A CENTRAL DE RIESGO	<input style="width:20px;" type="text"/>	M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:20px;" type="text"/>	<p>D6 FACTORES PARA CONSIDERAR FINANCIAR UN PROYECTO VIS (ORDEN DE IMPORTANCIA CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO IMPORTA)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. TRAYECTORIA DEL CONSTRUCTOR</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. PRECIO DE LA UNIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. CALIDAD DEL DISEÑO DE LA UNIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. URBANISMO Y EQUIPAMIENTO URBANO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. LOCALIZACIÓN</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>F. CONSTRUCTOR ASOCIADO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>G. ELEGIBILIDAD PARA SUBSIDIO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>H. OTRO, CUÁL?</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> </table>	A. TRAYECTORIA DEL CONSTRUCTOR	<input style="width:20px;" type="text"/>	B. PRECIO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	C. CALIDAD DEL DISEÑO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	D. URBANISMO Y EQUIPAMIENTO URBANO	<input style="width:20px;" type="text"/>	E. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>	F. CONSTRUCTOR ASOCIADO	<input style="width:20px;" type="text"/>	G. ELEGIBILIDAD PARA SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>	H. OTRO, CUÁL?	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																															
A. INGRESO FAMILIAR	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
B. FORMALIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
C. AHORRO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
D. CLIENTE DE OTROS PRODUCTOS	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
E. ESTABILIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
G. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
H. CALIDAD DE LA SOLUCIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
I. PROYECTO FINANCIADO POR LA ENTIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
J. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
K. GARANTÍA DEL FNG	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
L. REPORTE A CENTRAL DE RIESGO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
A. TRAYECTORIA DEL CONSTRUCTOR	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
B. PRECIO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
C. CALIDAD DEL DISEÑO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
D. URBANISMO Y EQUIPAMIENTO URBANO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
E. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
F. CONSTRUCTOR ASOCIADO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
G. ELEGIBILIDAD PARA SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
H. OTRO, CUÁL?	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
<p>D5 ¿TIENE EN CUENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS PARA EVALUAR CRÉDITO VIS A UNA FAMILIA?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. INGRESOS MONETARIOS JEFE/SOLICITANTE</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>B. INGRESOS RESTO DE LA FAMILIA</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>C. INGRESOS NO MONETARIOS FAMILIARES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>D. ESTRUCTURA DE GASTOS FAMILIARES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>E. REGULARIDAD DEL INGRESO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>F. AFILIACIÓN A CCF</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>G. AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>H. TIPO DE CONTRATO DE TRABAJO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>I. CLIENTE DE CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>J. DISPONIBILIDAD DE AHORRO / CAP</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>K. ANTIGÜEDAD REGULARIDAD DEL AHORRO / CAP</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>L. PROPIEDAD DE LOTE</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>M. ACTIVOS FAMILIARES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>N. CLIENTE OTROS CRÉDITOS FORMALES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>O. CLIENTE CRÉDITOS INFORMALES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>P. TIEMPO EN MISMO TRABAJO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>Q. TIEMPO EN MISMA VIVIENDA</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>R. EDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>S. TAMAÑO DE LA FAMILIA</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>T. AMBIENTE FAMILIAR</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>U. AMBIENTE COMUNAL</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>V. HISTORIA PERSONAL</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>W. CIUDAD O REGIÓN</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>X. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>Y. TAMAÑO DE LA UNIDAD DE VIVIENDA</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>Z. CALIDAD DE LOS ACABADOS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>AA. TAMAÑO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>AB. PRECIO DE LA UNIDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>AC. PORCENTAJE DEL VALOR A FINANCIAR</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>AD. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>AE. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>AF. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. INGRESOS MONETARIOS JEFE/SOLICITANTE	SI		NO		B. INGRESOS RESTO DE LA FAMILIA	SI		NO		C. INGRESOS NO MONETARIOS FAMILIARES	SI		NO		D. ESTRUCTURA DE GASTOS FAMILIARES	SI		NO		E. REGULARIDAD DEL INGRESO	SI		NO		F. AFILIACIÓN A CCF	SI		NO		G. AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL	SI		NO		H. TIPO DE CONTRATO DE TRABAJO	SI		NO		I. CLIENTE DE CAP O CUENTA DE AHORROS	SI		NO		J. DISPONIBILIDAD DE AHORRO / CAP	SI		NO		K. ANTIGÜEDAD REGULARIDAD DEL AHORRO / CAP	SI		NO		L. PROPIEDAD DE LOTE	SI		NO		M. ACTIVOS FAMILIARES	SI		NO		N. CLIENTE OTROS CRÉDITOS FORMALES	SI		NO		O. CLIENTE CRÉDITOS INFORMALES	SI		NO		P. TIEMPO EN MISMO TRABAJO	SI		NO		Q. TIEMPO EN MISMA VIVIENDA	SI		NO		R. EDAD	SI		NO		S. TAMAÑO DE LA FAMILIA	SI		NO		T. AMBIENTE FAMILIAR	SI		NO		U. AMBIENTE COMUNAL	SI		NO		V. HISTORIA PERSONAL	SI		NO		W. CIUDAD O REGIÓN	SI		NO		X. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI		NO		Y. TAMAÑO DE LA UNIDAD DE VIVIENDA	SI		NO		Z. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI		NO		AA. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI		NO		AB. PRECIO DE LA UNIDAD	SI		NO		AC. PORCENTAJE DEL VALOR A FINANCIAR	SI		NO		AD. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				AE. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				AF. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				<p>D7 ¿TIENE EN CUENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS EVALUAR FINANCIAR UN PROYECTO VIS</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. ANTIGÜEDAD DEL CONSTRUCTOR</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>B. REPUTACIÓN DEL CONSTRUCTOR</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>C. CONSTRUCTOR ASOCIADO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>D. PROYECTO APROBADO PARA SUBSIDIO</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>E. NÚMERO DE UNIDADES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>F. PRECIO DE LA UNIDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>G. CALIDAD DE LOS ACABADOS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>H. TAMAÑO DE LA UNIDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>I. CALIDAD DE LAS FACHADAS</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>J. HABITABILIDAD (GRADO DE TERMINACIÓN)</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>K. POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>L. DISPONIBILIDAD DE SSPP</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>M. ZONAS VERDES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>N. ZONAS COMUNES - CESIONES</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>O. CERCANÍA COLEGIOS, HOSPITALES, ETC...</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>P. CIUDAD O REGIÓN</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>Q. TAMAÑO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>R. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td></td><td>NO</td><td></td></tr> <tr><td>S. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>T. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>U. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="4"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. ANTIGÜEDAD DEL CONSTRUCTOR	SI		NO		B. REPUTACIÓN DEL CONSTRUCTOR	SI		NO		C. CONSTRUCTOR ASOCIADO	SI		NO		D. PROYECTO APROBADO PARA SUBSIDIO	SI		NO		E. NÚMERO DE UNIDADES	SI		NO		F. PRECIO DE LA UNIDAD	SI		NO		G. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI		NO		H. TAMAÑO DE LA UNIDAD	SI		NO		I. CALIDAD DE LAS FACHADAS	SI		NO		J. HABITABILIDAD (GRADO DE TERMINACIÓN)	SI		NO		K. POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN	SI		NO		L. DISPONIBILIDAD DE SSPP	SI		NO		M. ZONAS VERDES	SI		NO		N. ZONAS COMUNES - CESIONES	SI		NO		O. CERCANÍA COLEGIOS, HOSPITALES, ETC...	SI		NO		P. CIUDAD O REGIÓN	SI		NO		Q. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI		NO		R. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI		NO		S. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				T. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>				U. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>			
A. INGRESOS MONETARIOS JEFE/SOLICITANTE	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
B. INGRESOS RESTO DE LA FAMILIA	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
C. INGRESOS NO MONETARIOS FAMILIARES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
D. ESTRUCTURA DE GASTOS FAMILIARES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
E. REGULARIDAD DEL INGRESO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
F. AFILIACIÓN A CCF	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
G. AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
H. TIPO DE CONTRATO DE TRABAJO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
I. CLIENTE DE CAP O CUENTA DE AHORROS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
J. DISPONIBILIDAD DE AHORRO / CAP	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
K. ANTIGÜEDAD REGULARIDAD DEL AHORRO / CAP	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
L. PROPIEDAD DE LOTE	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
M. ACTIVOS FAMILIARES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
N. CLIENTE OTROS CRÉDITOS FORMALES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
O. CLIENTE CRÉDITOS INFORMALES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
P. TIEMPO EN MISMO TRABAJO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
Q. TIEMPO EN MISMA VIVIENDA	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
R. EDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
S. TAMAÑO DE LA FAMILIA	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
T. AMBIENTE FAMILIAR	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
U. AMBIENTE COMUNAL	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
V. HISTORIA PERSONAL	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
W. CIUDAD O REGIÓN	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
X. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
Y. TAMAÑO DE LA UNIDAD DE VIVIENDA	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
Z. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
AA. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
AB. PRECIO DE LA UNIDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
AC. PORCENTAJE DEL VALOR A FINANCIAR	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
AD. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
AE. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
AF. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
A. ANTIGÜEDAD DEL CONSTRUCTOR	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
B. REPUTACIÓN DEL CONSTRUCTOR	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
C. CONSTRUCTOR ASOCIADO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
D. PROYECTO APROBADO PARA SUBSIDIO	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
E. NÚMERO DE UNIDADES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
F. PRECIO DE LA UNIDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
G. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
H. TAMAÑO DE LA UNIDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
I. CALIDAD DE LAS FACHADAS	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
J. HABITABILIDAD (GRADO DE TERMINACIÓN)	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
K. POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
L. DISPONIBILIDAD DE SSPP	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
M. ZONAS VERDES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
N. ZONAS COMUNES - CESIONES	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
O. CERCANÍA COLEGIOS, HOSPITALES, ETC...	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
P. CIUDAD O REGIÓN	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
Q. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
R. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI		NO																																																																																																																																																																																																																																																																							
S. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
T. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
U. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
<p>D8 LAS INSTANCIAS QUE MANEJAN UN CRÉDITO SON:</p> <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">INSTANCIA</th> <th style="text-align: center;">DURACIÓN (DÍAS)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>PRIMER CONTACTO</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>EVALUACIÓN</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>APROBACIÓN</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>FORMALIZACIÓN</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>DESEMBOLSO</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>SEGUIMIENTO</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>RECUPERACIÓN</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>		INSTANCIA	DURACIÓN (DÍAS)	PRIMER CONTACTO			EVALUACIÓN			APROBACIÓN			FORMALIZACIÓN			DESEMBOLSO			SEGUIMIENTO			RECUPERACIÓN			<p>D9 ¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE RECHAZO SOBRE EL TOTAL DE SOLICITUDES DE CRÉDITO PARA HOGARES?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>FORMALES</td><td><input style="width:30px;" type="text"/> %</td></tr> <tr><td>INFORMALES</td><td><input style="width:30px;" type="text"/> %</td></tr> </table>	FORMALES	<input style="width:30px;" type="text"/> %	INFORMALES	<input style="width:30px;" type="text"/> %																																																																																																																																																																																																																																													
	INSTANCIA	DURACIÓN (DÍAS)																																																																																																																																																																																																																																																																								
PRIMER CONTACTO																																																																																																																																																																																																																																																																										
EVALUACIÓN																																																																																																																																																																																																																																																																										
APROBACIÓN																																																																																																																																																																																																																																																																										
FORMALIZACIÓN																																																																																																																																																																																																																																																																										
DESEMBOLSO																																																																																																																																																																																																																																																																										
SEGUIMIENTO																																																																																																																																																																																																																																																																										
RECUPERACIÓN																																																																																																																																																																																																																																																																										
FORMALES	<input style="width:30px;" type="text"/> %																																																																																																																																																																																																																																																																									
INFORMALES	<input style="width:30px;" type="text"/> %																																																																																																																																																																																																																																																																									
<p>D10 LAS PRINCIPALES RAZONES DE RECHAZO SON (ORDEN DE 1 A 6)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. INGRESOS INSUFICIENTES</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. REPORTE POSITIVO CENTRAL DE RIESGO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. FALTA DE SUBSIDIO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. % A FINANCIAR MUY ALTO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. INFORMALIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>G. OTRO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>H. OTRO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> </table>	A. INGRESOS INSUFICIENTES	<input style="width:20px;" type="text"/>	B. REPORTE POSITIVO CENTRAL DE RIESGO	<input style="width:20px;" type="text"/>	C. FALTA DE SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>	D. % A FINANCIAR MUY ALTO	<input style="width:20px;" type="text"/>	E. INFORMALIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	<input style="width:20px;" type="text"/>	G. OTRO	<input style="width:20px;" type="text"/>	H. OTRO	<input style="width:20px;" type="text"/>	<table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> </table>	<input style="width:20px;" type="text"/>	<input style="width:20px;" type="text"/>	<input style="width:20px;" type="text"/>	<input style="width:20px;" type="text"/>	<input style="width:20px;" type="text"/>	<input style="width:20px;" type="text"/>	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																		
A. INGRESOS INSUFICIENTES	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
B. REPORTE POSITIVO CENTRAL DE RIESGO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
C. FALTA DE SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
D. % A FINANCIAR MUY ALTO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
E. INFORMALIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
G. OTRO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
H. OTRO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																									
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										
<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																																																																																																																																										

E. ADMINISTRACIÓN DE CARTERA

<p>E1A ¿USA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS PARA ADMINISTRAR CARTERA DE CLIENTES FORMALES EN VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FACTURACIÓN Y AVISO POR CORREO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. CALL CENTER</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. SISTEMA ESPECIALIZADO DE FACTURACIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. SISTEMA ESPECIALIZADO DE MONITOREO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. MECANISMO PROPIO DE COBRO DIRECTO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. LIBRANZA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. PUNTO DE PAGO EN URBANIZACIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. RECAUDO EN OFICINA(S) PROPIA(S)</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. RECAUDO EN RED DE OFICINAS BANCARIAS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. RECAUDO MEDIANTE <i>OUTSOURCING</i></td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>K. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>L. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. FACTURACIÓN Y AVISO POR CORREO	SI	NO	B. CALL CENTER	SI	NO	C. SISTEMA ESPECIALIZADO DE FACTURACIÓN	SI	NO	D. SISTEMA ESPECIALIZADO DE MONITOREO	SI	NO	E. MECANISMO PROPIO DE COBRO DIRECTO	SI	NO	F. LIBRANZA	SI	NO	G. PUNTO DE PAGO EN URBANIZACIÓN	SI	NO	H. RECAUDO EN OFICINA(S) PROPIA(S)	SI	NO	I. RECAUDO EN RED DE OFICINAS BANCARIAS	SI	NO	J. RECAUDO MEDIANTE <i>OUTSOURCING</i>	SI	NO	K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		<p>E1B ¿USA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS PARA ADMINISTRAR CARTERA DE CLIENTES INFORMALES EN VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FACTURACIÓN Y AVISO POR CORREO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. CALL CENTER</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. SISTEMA ESPECIALIZADO DE FACTURACIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. SISTEMA ESPECIALIZADO DE MONITOREO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. MECANISMO PROPIO DE COBRO DIRECTO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. LIBRANZA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. PUNTO DE PAGO EN URBANIZACIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. RECAUDO EN OFICINA(S) PROPIA(S)</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. RECAUDO EN RED DE OFICINAS BANCARIAS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. RECAUDO MEDIANTE <i>OUTSOURCING</i></td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>K. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>L. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. FACTURACIÓN Y AVISO POR CORREO	SI	NO	B. CALL CENTER	SI	NO	C. SISTEMA ESPECIALIZADO DE FACTURACIÓN	SI	NO	D. SISTEMA ESPECIALIZADO DE MONITOREO	SI	NO	E. MECANISMO PROPIO DE COBRO DIRECTO	SI	NO	F. LIBRANZA	SI	NO	G. PUNTO DE PAGO EN URBANIZACIÓN	SI	NO	H. RECAUDO EN OFICINA(S) PROPIA(S)	SI	NO	I. RECAUDO EN RED DE OFICINAS BANCARIAS	SI	NO	J. RECAUDO MEDIANTE <i>OUTSOURCING</i>	SI	NO	K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>	
A. FACTURACIÓN Y AVISO POR CORREO	SI	NO																																																																							
B. CALL CENTER	SI	NO																																																																							
C. SISTEMA ESPECIALIZADO DE FACTURACIÓN	SI	NO																																																																							
D. SISTEMA ESPECIALIZADO DE MONITOREO	SI	NO																																																																							
E. MECANISMO PROPIO DE COBRO DIRECTO	SI	NO																																																																							
F. LIBRANZA	SI	NO																																																																							
G. PUNTO DE PAGO EN URBANIZACIÓN	SI	NO																																																																							
H. RECAUDO EN OFICINA(S) PROPIA(S)	SI	NO																																																																							
I. RECAUDO EN RED DE OFICINAS BANCARIAS	SI	NO																																																																							
J. RECAUDO MEDIANTE <i>OUTSOURCING</i>	SI	NO																																																																							
K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
A. FACTURACIÓN Y AVISO POR CORREO	SI	NO																																																																							
B. CALL CENTER	SI	NO																																																																							
C. SISTEMA ESPECIALIZADO DE FACTURACIÓN	SI	NO																																																																							
D. SISTEMA ESPECIALIZADO DE MONITOREO	SI	NO																																																																							
E. MECANISMO PROPIO DE COBRO DIRECTO	SI	NO																																																																							
F. LIBRANZA	SI	NO																																																																							
G. PUNTO DE PAGO EN URBANIZACIÓN	SI	NO																																																																							
H. RECAUDO EN OFICINA(S) PROPIA(S)	SI	NO																																																																							
I. RECAUDO EN RED DE OFICINAS BANCARIAS	SI	NO																																																																							
J. RECAUDO MEDIANTE <i>OUTSOURCING</i>	SI	NO																																																																							
K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
<p>E2 ¿QUÉ PRODUCTOS ADICIONALES LE OFRECE A SUS CLIENTES VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. CUENTA DE AHORROS/CORRIENTE</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. CAP</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. TARJETA DÉBITO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. TARJETA DE CRÉDITO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. CRÉDITOS COMPLEMENTARIOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. SEGUROS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. OTROS SERVICIOS SOCIALES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. FINANCIAMIENTO DE MEJORAS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>K. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. CUENTA DE AHORROS/CORRIENTE	SI	NO	B. CAP	SI	NO	C. TARJETA DÉBITO	SI	NO	D. TARJETA DE CRÉDITO	SI	NO	E. CRÉDITOS COMPLEMENTARIOS	SI	NO	F. SEGUROS	SI	NO	G. CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO	SI	NO	H. OTROS SERVICIOS SOCIALES	SI	NO	I. FINANCIAMIENTO DE MEJORAS	SI	NO	J. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		<p>E4 ¿CUÁL ES EL COSTO OPERATIVO MEDIO DE ORIGINACIÓN DE UN CRÉDITO? (PESOS)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. PROMEDIO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. CLIENTE FORMAL</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. CLIENTE INFORMAL</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. INFORMACIÓN NO DISPONIBLE</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. NO SABE</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. PROMEDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>	B. CLIENTE FORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>	C. CLIENTE INFORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>	D. INFORMACIÓN NO DISPONIBLE	<input style="width:100%;" type="text"/>	E. NO SABE	<input style="width:100%;" type="text"/>																													
A. CUENTA DE AHORROS/CORRIENTE	SI	NO																																																																							
B. CAP	SI	NO																																																																							
C. TARJETA DÉBITO	SI	NO																																																																							
D. TARJETA DE CRÉDITO	SI	NO																																																																							
E. CRÉDITOS COMPLEMENTARIOS	SI	NO																																																																							
F. SEGUROS	SI	NO																																																																							
G. CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO	SI	NO																																																																							
H. OTROS SERVICIOS SOCIALES	SI	NO																																																																							
I. FINANCIAMIENTO DE MEJORAS	SI	NO																																																																							
J. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
A. PROMEDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
B. CLIENTE FORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
C. CLIENTE INFORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
D. INFORMACIÓN NO DISPONIBLE	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
E. NO SABE	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
<p>E3 ¿QUÉ OTROS CARGOS COBRA ADEMÁS DE LA AMORTIZACIÓN?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th>MONTO</th> <th>%</th> <th>1 VEZ PERIOD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A. FNG</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. AFILIACIÓN</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. SEGUROS</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. ESTUDIO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. OTRO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>F. OTRO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </tbody> </table>		MONTO	%	1 VEZ PERIOD	A. FNG	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	B. AFILIACIÓN	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	C. SEGUROS	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	D. ESTUDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	E. OTRO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	F. OTRO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<p>E5 ¿CUÁL ES EL COSTO OPERATIVO MEDIO DE ADMINISTRACIÓN DE UN CRÉDITO? (PESOS)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. PROMEDIO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. CLIENTE FORMAL</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. CLIENTE INFORMAL</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. INFORMACIÓN NO DISPONIBLE</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. NO SABE</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. PROMEDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>	B. CLIENTE FORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>	C. CLIENTE INFORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>	D. INFORMACIÓN NO DISPONIBLE	<input style="width:100%;" type="text"/>	E. NO SABE	<input style="width:100%;" type="text"/>																																		
	MONTO	%	1 VEZ PERIOD																																																																						
A. FNG	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																						
B. AFILIACIÓN	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																						
C. SEGUROS	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																						
D. ESTUDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																						
E. OTRO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																						
F. OTRO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																						
A. PROMEDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
B. CLIENTE FORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
C. CLIENTE INFORMAL	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
D. INFORMACIÓN NO DISPONIBLE	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
E. NO SABE	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								

F. MOROSIDAD Y GARANTÍAS

<p>F1 PERCEPCIÓN DEL RIESGO PARA CADA PRODUCTO (A DIC. DE 2004)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">NOMBRE/TIPO</th> <th colspan="3">1. PERCEPCIÓN DEL RIESGO</th> <th colspan="2">2. SALDO VENCIDO</th> </tr> <tr> <th>1. BAJO</th> <th>2. MEDIO</th> <th>3. ALTO</th> <th>> 1 DÍA</th> <th>> 30 DÍAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>B.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>C.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>D.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>E.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>F.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>G.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>H.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	NOMBRE/TIPO	1. PERCEPCIÓN DEL RIESGO			2. SALDO VENCIDO		1. BAJO	2. MEDIO	3. ALTO	> 1 DÍA	> 30 DÍAS	A.	0					B.	0					C.	0					D.	0					E.	0					F.	0					G.	0					H.	0					<p>F4 LA CALIDAD DE LA CARTERA VIS CON SUBSIDIO ES</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>MEJOR QUE VIS SIN SUBSIDIO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>PEOR QUE VIS SIN SUBSIDIO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>IGUAL QUE VIS SIN SUBSIDIO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	MEJOR QUE VIS SIN SUBSIDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>	PEOR QUE VIS SIN SUBSIDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>	IGUAL QUE VIS SIN SUBSIDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>							
NOMBRE/TIPO		1. PERCEPCIÓN DEL RIESGO			2. SALDO VENCIDO																																																																				
	1. BAJO	2. MEDIO	3. ALTO	> 1 DÍA	> 30 DÍAS																																																																				
A.	0																																																																								
B.	0																																																																								
C.	0																																																																								
D.	0																																																																								
E.	0																																																																								
F.	0																																																																								
G.	0																																																																								
H.	0																																																																								
MEJOR QUE VIS SIN SUBSIDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
PEOR QUE VIS SIN SUBSIDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
IGUAL QUE VIS SIN SUBSIDIO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
<p>F2 ¿TIENE ESTÍMULOS DE PAGO PARA SUS CLIENTES?</p> <p>¿CUÁLES?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>2</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>3</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>4</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	1	<input style="width:100%;" type="text"/>	2	<input style="width:100%;" type="text"/>	3	<input style="width:100%;" type="text"/>	4	<input style="width:100%;" type="text"/>	<p>F5 ACCIONES ANTE LA MOROSIDAD</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>MESES</th> <th>ACCIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>0 A 1</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>1</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>2</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>3</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>4 - 6</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>6 - 12</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>MÁS DE 12</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </tbody> </table>	MESES	ACCIÓN	0 A 1	<input style="width:100%;" type="text"/>	1	<input style="width:100%;" type="text"/>	2	<input style="width:100%;" type="text"/>	3	<input style="width:100%;" type="text"/>	4 - 6	<input style="width:100%;" type="text"/>	6 - 12	<input style="width:100%;" type="text"/>	MÁS DE 12	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																
1	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
2	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
3	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
4	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
MESES	ACCIÓN																																																																								
0 A 1	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
1	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
2	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
3	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
4 - 6	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
6 - 12	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
MÁS DE 12	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
<p>F3 ¿OFRECE PLANES DE REFINANCIACIÓN?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>SI</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>NO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	SI	<input style="width:100%;" type="text"/>	NO	<input style="width:100%;" type="text"/>	<p>F6 ¿TIENE UN DEPARTAMENTO DE COBRO JURÍDICO?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>SI</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>NO</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	SI	<input style="width:100%;" type="text"/>	NO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																
SI	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
NO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
SI	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
NO	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																								
<p>F7 GARANTÍAS EXIGIDAS</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>NOMBRE/TIPO</th> <th>HIPOTECARIA</th> <th>PRENDARIA</th> <th>FNG</th> <th>FIADOR</th> <th>SEGURO</th> <th>OTRA</th> <th>OTRA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>B.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>C.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>D.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>E.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>F.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>G.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>H.</td><td>0</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>		NOMBRE/TIPO	HIPOTECARIA	PRENDARIA	FNG	FIADOR	SEGURO	OTRA	OTRA	A.	0							B.	0							C.	0							D.	0							E.	0							F.	0							G.	0							H.	0						
NOMBRE/TIPO	HIPOTECARIA	PRENDARIA	FNG	FIADOR	SEGURO	OTRA	OTRA																																																																		
A.	0																																																																								
B.	0																																																																								
C.	0																																																																								
D.	0																																																																								
E.	0																																																																								
F.	0																																																																								
G.	0																																																																								
H.	0																																																																								

F8 PARA RECUPERAR UNA GARANTÍA SE DEMORA

	< 1 AÑO	1 A 2 AÑOS	2 A 5 AÑOS	> 5 AÑOS
HIPOTECARIA				
PRENDARIA				
FNG				
FIADOR				
SEGURO				
	0			
	0			

F9 CONTABLEMENTE, ¿CÓMO REGISTRA LA CARTERA VENCIDA?

- A. VALOR DE CUOTAS ATRASADAS
- B. SALDO DE CAPITAL VENCIDO
- C. NO LA REGISTRA
- D. NO SABE

G. RENTABILIDAD DE LA CARTERA VIS

G1 LA DEPENDENCIA DE LA RENTABILIDAD DE LA CARTERA VIS FRENTE A LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS ES

ALTA

MEDIA

BAJA

NINGUNA

G3 ¿CUÁL ES EL MÁXIMO PORCENTAJE DE MOROSIDAD QUE TOLERA LA CARTERA PARA SER RENTABLE?

VIS

NO VIS

OTRA

G2 LA RENTABILIDAD EN EL FUTURO

AUMENTARÁ

DISMINUIRÁ

SEGUIRÁ IGUAL

G4 ASPECTOS LEGALES QUE MÁS AFECTAN LA RENTABILIDAD

1	
2	
3	
4	
5	

G5 ¿DE SER POSIBLE, COBRARÍA UN PREMIUM DE TASA PARA CLIENTES INFORMALES SOBRE LOS FORMALES?

SI NO → PASE A H1 PREMIUM: %

G6 ¿COBRANDO ESE PREMIUM AUMENTARÍA SIGNIFICATIVAMENTE SUS COLOCACIONES EN EL SEGMENTO INFORMAL?

SI NO

H. OTROS ACTORES

H1 IMPORTANCIA DE LOS ACTORES EN EL MERCADO DE CRÉDITO VIS

	MI	I	PI	NI
FONVIVIENDA				
ALCALDÍA				
CONSTRUCTOR				
OPV'S				
JUNTA O LÍDER COMUNAL				
TERRATENIENTE				
POLÍTICO / CONCEJAL				
OTRO <input type="text"/>				
OTRO <input type="text"/>				

MI: Muy importante; I: Importante; PI: Poco importante; NI: Nada importante

H3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA COMPETENCIA

	1	BANCO
VENTAJAS		
DESVENT.		
	2	COOPERATIVA
VENTAJAS		
DESVENT.		
	3	CAJA DE COMPENSACIÓN
VENTAJAS		
DESVENT.		
	4	FONDO DE EMPLEADOS
VENTAJAS		
DESVENT.		
	5	ONG
VENTAJAS		
DESVENT.		
	6	ENTIDAD OFICIAL
VENTAJAS		
DESVENT.		
	7	AGIOTISTA / URB PIRATA
VENTAJAS		
DESVENT.		

H2 IMPORTANCIA DE LA COMPETENCIA

(5, MUY IMPORTANTE, 0 NO ES COMPETENCIA)

BANCO

COOPERATIVA

CAJA DE COMPENSACIÓN

FONDO DE EMPLEADOS

ONG

ENTIDAD OFICIAL

AGIOTISTA / URBANIZADOR PIRATA

OTRO

OTRO

H4 ¿CUÁLES SON LOS PROBLEMAS PRINCIPALES TIENE EL FINANCIAMIENTO DE VIS EN COLOMBIA Y CÓMO SE SOLUCIONARÍA?

OBSERVACIONES

ENCUESTA OFERENTES - - - NIVEL OFICINA



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

CEDE

**"Encuesta Financiamiento de Vivienda"
2005
VERSIÓN FEB. 28 2005
Encuesta a oferentes de crédito - Nivel oficina**

CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este cuestionario se utilizarán exclusivamente con fines estadísticos y en ningún caso CON FINES FISCALES y son **ESTRICTAMENTE CONFIDENCIALES**

EL PRESENTE ESTUDIO SE ENFOCA EN LOS OFERENTES DE **CRÉDITO HIPOTECARIO O NO HIPOTECARIO CON DESTINO COMPRA, CONSTRUCCIÓN O MEJORAMIENTO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (VIS)**, PARA LA DEMANDA DE HOGARES CON INGRESOS ENTRE 1 Y 3 SMMLV, INCLUYENDO **INDEPENDIENTES**

A. DATOS INSTITUCIONALES

FECHA: _____

A1 CIUDAD	A4 COBERTURA
A2 INSTITUCIÓN	A5 CARGO
A3 SUCURSAL	

B. PRODUCTOS Y PROMOCIÓN

<p>B1 OTORGA CRÉDITOS VIS PARA</p> <p>A. VIVIENDA NUEVA CONSTRUCTORES ASOCIADOS</p> <p>B. VIVIENDA NUEVA OTROS CONSTRUCTORES</p> <p>C. VIVIENDA USADA</p> <p>D. LOTE CON SERVICIOS</p> <p>E. LOTE SIN SERVICIOS</p> <p>F. CONSTRUCCIÓN SITIO PROPIO</p> <p>G. AMPLIACIÓN O MEJORAMIENTO</p> <p>H. NO OTORGA</p> <p>I. OTRO, CUÁL?</p>	<p>B5 OTORGA CRÉDITO VIS A TRABAJADORES</p> <p>A. FORMALS AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</p> <p>B. INFORMALS AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</p> <p>C. FORMALS NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</p> <p>D. INFORMALS NO AFILIADOS, CLIENTES O ASOCIADOS</p> <p>E. NO OTORGA</p> <p>F. OTRO, CUÁL?</p> <p>G. OTRO, CUÁL?</p>
<p>B2 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES VIS POR INGRESO (%)</p> <p>0 - 1 SMMLV</p> <p>1 - 2 SMMLV</p> <p>2 - 3 SMMLV</p> <p>3 - 4 SMMLV</p> <p>MÁS DE 4 SMMLV</p>	<p>B6 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES VIS POR ACTIVIDAD (%)</p> <p>EMPLEADO</p> <p>OBRAERO</p> <p>PROFESIONAL INDEPENDIENTE</p> <p>MICROEMPRESARIO</p> <p>TRABAJADOR CUENTA PROPIA</p> <p>DESEMPLEADO</p>
<p>B3 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES VIS SEGÚN SUBSIDIO (%)</p> <p>CON SUBSIDIO</p> <p>SIN SUBSIDIO</p>	<p>B7 DISTRIBUCIÓN DE SUS CLIENTES SEGÚN PROYECTO (%)</p> <p>VIS TIPO 1</p> <p>VIS TIPO 2</p> <p>VIS TIPO 3</p> <p>VIS TIPO 4</p> <p>NO VIS</p>
<p>B4 ASPECTOS DE LA DEMANDA VIS QUE NO CONOCE Y LE GUSTARÍA</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>6</p> <p>7</p> <p>8</p> <p>9</p> <p>10</p>	
<p>B8A ¿USA LAS SIGUIENTES ESTRATEGIAS PARA ATRAER NUEVOS CLIENTES FORMALS EN VIS?</p> <p>A. PUBLICIDAD MASIVA</p> <p>B. PUBLICIDAD DIRIGIDA</p> <p>C. PRODUCTOS ESPECIALIZADOS EN VIS</p> <p>D. ALIANZA CON CONSTRUCTORES</p> <p>E. VISITAS DOMICILIARIAS</p> <p>F. OTRO, CUÁL?</p> <p>G. OTRO, CUÁL?</p>	<p>B8B ¿USA LAS SIGUIENTES ESTRATEGIAS PARA ATRAER NUEVOS CLIENTES INFORMALS EN VIS?</p> <p>A. PUBLICIDAD MASIVA</p> <p>B. PUBLICIDAD DIRIGIDA</p> <p>C. PRODUCTOS ESPECIALIZADOS EN VIS</p> <p>D. ALIANZA CON CONSTRUCTORES</p> <p>E. VISITAS DOMICILIARIAS</p> <p>F. OTRO, CUÁL?</p> <p>G. OTRO, CUÁL?</p>

C. ORIGINACIÓN DE CARTERA

<p>C1 ¿EVALÚA NUEVOS CRÉDITOS DIRECTAMENTE EN LA OFICINA?</p> <p>SI</p> <p>NO</p> <p>→ PASE A C8</p>	<p>C2A ¿USA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS PARA CLIENTES FORMALS EN VIS?</p> <p>A. SCORING AUTOMATIZADO</p> <p>B. ESTUDIO APRECIATIVO</p> <p>C. VISITA DOMICILIARIA</p> <p>D. CONSULTA CENTRALES DE RIESGO</p> <p>E. CONSULTA OTRAS BASES DE DATOS</p> <p>F. OTRO, CUÁL?</p> <p>G. OTRO, CUÁL?</p>	<p>C2B ¿USA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS PARA CLIENTES INFORMALS EN VIS?</p> <p>A. SCORING AUTOMATIZADO</p> <p>B. ESTUDIO APRECIATIVO</p> <p>C. VISITA DOMICILIARIA</p> <p>D. CONSULTA CENTRALES DE RIESGO</p> <p>E. CONSULTA OTRAS BASES DE DATOS</p> <p>F. OTRO, CUÁL?</p> <p>G. OTRO, CUÁL?</p>
---	---	---

<p>C3A ¿PIDE LOS SIGUIENTES REQUISITOS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS DE SOLICITANTES FORMALES EN VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FORMULARIO DE SOLICITUD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. CERTIFICACIÓN LABORAL</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. EXTRACTOS BANCARIOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. SEGUROS (vida, incendio, etc)</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. SEGURIDAD SOCIAL</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. PROPIEDAD VEHÍCULO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. PROPIEDAD INMUEBLE</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>K. FIADOR O CODEUDOR</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>L. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI	NO	B. CERTIFICACIÓN LABORAL	SI	NO	C. EXTRACTOS BANCARIOS	SI	NO	D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI	NO	E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI	NO	F. SEGURIDAD SOCIAL	SI	NO	G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI	NO	H. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI	NO	I. PROPIEDAD INMUEBLE	SI	NO	J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI	NO	K. FIADOR O CODEUDOR	SI	NO	L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		<p>C3B ¿PIDE LOS SIGUIENTES REQUISITOS PARA EVALUAR NUEVOS CRÉDITOS DE SOLICITANTES FORMALES EN VIS?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. FORMULARIO DE SOLICITUD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. FACTURAS PROVEEDORES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. SEGUROS (vida, incendio, etc)</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. SEGURIDAD SOCIAL</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. EXTRACTOS BANCARIOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. PROPIEDAD VEHÍCULO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. PROPIEDAD INMUEBLE</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>K. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>L. FIADOR O CODEUDOR</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>N. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI	NO	B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO	SI	NO	C. FACTURAS PROVEEDORES	SI	NO	D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI	NO	E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI	NO	F. SEGURIDAD SOCIAL	SI	NO	G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI	NO	H. EXTRACTOS BANCARIOS	SI	NO	I. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI	NO	J. PROPIEDAD INMUEBLE	SI	NO	K. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI	NO	L. FIADOR O CODEUDOR	SI	NO	M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		N. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																															
A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI	NO																																																																																																																																																														
B. CERTIFICACIÓN LABORAL	SI	NO																																																																																																																																																														
C. EXTRACTOS BANCARIOS	SI	NO																																																																																																																																																														
D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI	NO																																																																																																																																																														
E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI	NO																																																																																																																																																														
F. SEGURIDAD SOCIAL	SI	NO																																																																																																																																																														
G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI	NO																																																																																																																																																														
H. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI	NO																																																																																																																																																														
I. PROPIEDAD INMUEBLE	SI	NO																																																																																																																																																														
J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI	NO																																																																																																																																																														
K. FIADOR O CODEUDOR	SI	NO																																																																																																																																																														
L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
A. FORMULARIO DE SOLICITUD	SI	NO																																																																																																																																																														
B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO	SI	NO																																																																																																																																																														
C. FACTURAS PROVEEDORES	SI	NO																																																																																																																																																														
D. CAP O CUENTA DE AHORROS	SI	NO																																																																																																																																																														
E. SEGUROS (vida, incendio, etc)	SI	NO																																																																																																																																																														
F. SEGURIDAD SOCIAL	SI	NO																																																																																																																																																														
G. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	SI	NO																																																																																																																																																														
H. EXTRACTOS BANCARIOS	SI	NO																																																																																																																																																														
I. PROPIEDAD VEHÍCULO	SI	NO																																																																																																																																																														
J. PROPIEDAD INMUEBLE	SI	NO																																																																																																																																																														
K. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	SI	NO																																																																																																																																																														
L. FIADOR O CODEUDOR	SI	NO																																																																																																																																																														
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
N. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
<p>C4 FACTORES PARA EVALUAR NUEVO CRÉDITO VIS (ORDEN DE IMPORTANCIA CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO IMPORTA)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. INGRESO FAMILIAR</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. FORMALIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. AHORRO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. CLIENTE DE OTROS PRODUCTOS</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. ESTABILIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>G. LOCALIZACIÓN</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>H. CALIDAD DE LA SOLUCIÓN</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>I. PROYECTO FINANCIADO POR LA ENTIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>J. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>K. GARANTÍA DEL FNG</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>L. REPORTE A CENTRAL DE RIESGO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. INGRESO FAMILIAR	<input style="width:20px;" type="text"/>	B. FORMALIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	C. AHORRO	<input style="width:20px;" type="text"/>	D. CLIENTE DE OTROS PRODUCTOS	<input style="width:20px;" type="text"/>	E. ESTABILIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	<input style="width:20px;" type="text"/>	G. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>	H. CALIDAD DE LA SOLUCIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>	I. PROYECTO FINANCIADO POR LA ENTIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	J. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>	K. GARANTÍA DEL FNG	<input style="width:20px;" type="text"/>	L. REPORTE A CENTRAL DE RIESGO	<input style="width:20px;" type="text"/>	M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>	<p>C6 FACTORES PARA CONSIDERAR FINANCIAR UN PROYECTO VIS (ORDEN DE IMPORTANCIA CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO IMPORTA)</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. TRAYECTORIA DEL CONSTRUCTOR</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>B. PRECIO DE LA UNIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>C. CALIDAD DEL DISEÑO DE LA UNIDAD</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>D. URBANISMO Y EQUIPAMIENTO URBANO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>E. LOCALIZACIÓN</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>F. CONSTRUCTOR ASOCIADO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>G. ELEGIBILIDAD PARA SUBSIDIO</td><td><input style="width:20px;" type="text"/></td></tr> <tr><td>H. OTRO, CUÁL?</td><td><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. TRAYECTORIA DEL CONSTRUCTOR	<input style="width:20px;" type="text"/>	B. PRECIO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	C. CALIDAD DEL DISEÑO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>	D. URBANISMO Y EQUIPAMIENTO URBANO	<input style="width:20px;" type="text"/>	E. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>	F. CONSTRUCTOR ASOCIADO	<input style="width:20px;" type="text"/>	G. ELEGIBILIDAD PARA SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>	H. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																					
A. INGRESO FAMILIAR	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
B. FORMALIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
C. AHORRO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
D. CLIENTE DE OTROS PRODUCTOS	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
E. ESTABILIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
G. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
H. CALIDAD DE LA SOLUCIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
I. PROYECTO FINANCIADO POR LA ENTIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
J. ASIGNACIÓN DE SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
K. GARANTÍA DEL FNG	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
L. REPORTE A CENTRAL DE RIESGO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
A. TRAYECTORIA DEL CONSTRUCTOR	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
B. PRECIO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
C. CALIDAD DEL DISEÑO DE LA UNIDAD	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
D. URBANISMO Y EQUIPAMIENTO URBANO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
E. LOCALIZACIÓN	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
F. CONSTRUCTOR ASOCIADO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
G. ELEGIBILIDAD PARA SUBSIDIO	<input style="width:20px;" type="text"/>																																																																																																																																																															
H. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
<p>C5 ¿TIENE EN CUENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS PARA EVALUAR CRÉDITO VIS A UNA FAMILIA?</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. INGRESOS MONETARIOS JEFE/SOLICITANTE</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. INGRESOS RESTO DE LA FAMILIA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. INGRESOS NO MONETARIOS FAMILIARES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. ESTRUCTURA DE GASTOS FAMILIARES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. REGULARIDAD DEL INGRESO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. AFILIACIÓN A CCF</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. CONTRATO DE TRABAJO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. CLIENTE DE CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. DISPONIBILIDAD DE AHORRO / CAP</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>K. ANTIGÜEDAD REGULARIDAD DEL AHORRO / CAP</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>L. PROPIEDAD DE LOTE</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>M. ACTIVOS FAMILIARES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>N. CLIENTE OTROS CRÉDITOS FORMALES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>O. CLIENTE CRÉDITOS INFORMALES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>P. TIEMPO EN MISMO TRABAJO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>Q. TIEMPO EN MISMA VIVIENDA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>R. EDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>S. TAMAÑO DE LA FAMILIA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>T. AMBIENTE FAMILIAR</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>U. AMBIENTE COMUNAL</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>V. HISTORIA PERSONAL</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>W. CIUDAD O REGIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>X. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>Y. TAMAÑO DE LA UNIDAD DE VIVIENDA</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>Z. CALIDAD DE LOS ACABADOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>AA. TAMAÑO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>AB. PRECIO DE LA UNIDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>AC. PORCENTAJE DEL VALOR A FINANCIAR</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>AD. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>AE. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>AF. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. INGRESOS MONETARIOS JEFE/SOLICITANTE	SI	NO	B. INGRESOS RESTO DE LA FAMILIA	SI	NO	C. INGRESOS NO MONETARIOS FAMILIARES	SI	NO	D. ESTRUCTURA DE GASTOS FAMILIARES	SI	NO	E. REGULARIDAD DEL INGRESO	SI	NO	F. AFILIACIÓN A CCF	SI	NO	G. AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL	SI	NO	H. CONTRATO DE TRABAJO	SI	NO	I. CLIENTE DE CAP O CUENTA DE AHORROS	SI	NO	J. DISPONIBILIDAD DE AHORRO / CAP	SI	NO	K. ANTIGÜEDAD REGULARIDAD DEL AHORRO / CAP	SI	NO	L. PROPIEDAD DE LOTE	SI	NO	M. ACTIVOS FAMILIARES	SI	NO	N. CLIENTE OTROS CRÉDITOS FORMALES	SI	NO	O. CLIENTE CRÉDITOS INFORMALES	SI	NO	P. TIEMPO EN MISMO TRABAJO	SI	NO	Q. TIEMPO EN MISMA VIVIENDA	SI	NO	R. EDAD	SI	NO	S. TAMAÑO DE LA FAMILIA	SI	NO	T. AMBIENTE FAMILIAR	SI	NO	U. AMBIENTE COMUNAL	SI	NO	V. HISTORIA PERSONAL	SI	NO	W. CIUDAD O REGIÓN	SI	NO	X. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI	NO	Y. TAMAÑO DE LA UNIDAD DE VIVIENDA	SI	NO	Z. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI	NO	AA. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI	NO	AB. PRECIO DE LA UNIDAD	SI	NO	AC. PORCENTAJE DEL VALOR A FINANCIAR	SI	NO	AD. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		AE. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		AF. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		<p>C7 ¿TIENE EN CUENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS PARA EVALUAR FINANCIAR UN PROYECTO VIS</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>A. ANTIGÜEDAD DEL CONSTRUCTOR</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>B. REPUTACIÓN DEL CONSTRUCTOR</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>C. CONSTRUCTOR ASOCIADO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>D. PROYECTO APROBADO PARA SUBSIDIO</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>E. NÚMERO DE UNIDADES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>F. PRECIO DE LA UNIDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>G. CALIDAD DE LOS ACABADOS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>H. TAMAÑO DE LA UNIDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>I. CALIDAD DE LAS FACHADAS</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>J. HABITABILIDAD (GRADO DE TERMINACIÓN)</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>K. POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>L. DISPONIBILIDAD DE SSPP</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>M. ZONAS VERDES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>N. ZONAS COMUNES - CESIONES</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>O. CERCANÍA COLEGIOS, HOSPITALES, ETC...</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>P. CIUDAD O REGIÓN</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>Q. TAMAÑO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>R. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD</td><td>SI</td><td>NO</td></tr> <tr><td>S. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>T. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>U. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="2"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table>	A. ANTIGÜEDAD DEL CONSTRUCTOR	SI	NO	B. REPUTACIÓN DEL CONSTRUCTOR	SI	NO	C. CONSTRUCTOR ASOCIADO	SI	NO	D. PROYECTO APROBADO PARA SUBSIDIO	SI	NO	E. NÚMERO DE UNIDADES	SI	NO	F. PRECIO DE LA UNIDAD	SI	NO	G. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI	NO	H. TAMAÑO DE LA UNIDAD	SI	NO	I. CALIDAD DE LAS FACHADAS	SI	NO	J. HABITABILIDAD (GRADO DE TERMINACIÓN)	SI	NO	K. POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN	SI	NO	L. DISPONIBILIDAD DE SSPP	SI	NO	M. ZONAS VERDES	SI	NO	N. ZONAS COMUNES - CESIONES	SI	NO	O. CERCANÍA COLEGIOS, HOSPITALES, ETC...	SI	NO	P. CIUDAD O REGIÓN	SI	NO	Q. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI	NO	R. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI	NO	S. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		T. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>		U. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>	
A. INGRESOS MONETARIOS JEFE/SOLICITANTE	SI	NO																																																																																																																																																														
B. INGRESOS RESTO DE LA FAMILIA	SI	NO																																																																																																																																																														
C. INGRESOS NO MONETARIOS FAMILIARES	SI	NO																																																																																																																																																														
D. ESTRUCTURA DE GASTOS FAMILIARES	SI	NO																																																																																																																																																														
E. REGULARIDAD DEL INGRESO	SI	NO																																																																																																																																																														
F. AFILIACIÓN A CCF	SI	NO																																																																																																																																																														
G. AFILIACIÓN A SEGURIDAD SOCIAL	SI	NO																																																																																																																																																														
H. CONTRATO DE TRABAJO	SI	NO																																																																																																																																																														
I. CLIENTE DE CAP O CUENTA DE AHORROS	SI	NO																																																																																																																																																														
J. DISPONIBILIDAD DE AHORRO / CAP	SI	NO																																																																																																																																																														
K. ANTIGÜEDAD REGULARIDAD DEL AHORRO / CAP	SI	NO																																																																																																																																																														
L. PROPIEDAD DE LOTE	SI	NO																																																																																																																																																														
M. ACTIVOS FAMILIARES	SI	NO																																																																																																																																																														
N. CLIENTE OTROS CRÉDITOS FORMALES	SI	NO																																																																																																																																																														
O. CLIENTE CRÉDITOS INFORMALES	SI	NO																																																																																																																																																														
P. TIEMPO EN MISMO TRABAJO	SI	NO																																																																																																																																																														
Q. TIEMPO EN MISMA VIVIENDA	SI	NO																																																																																																																																																														
R. EDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
S. TAMAÑO DE LA FAMILIA	SI	NO																																																																																																																																																														
T. AMBIENTE FAMILIAR	SI	NO																																																																																																																																																														
U. AMBIENTE COMUNAL	SI	NO																																																																																																																																																														
V. HISTORIA PERSONAL	SI	NO																																																																																																																																																														
W. CIUDAD O REGIÓN	SI	NO																																																																																																																																																														
X. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
Y. TAMAÑO DE LA UNIDAD DE VIVIENDA	SI	NO																																																																																																																																																														
Z. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI	NO																																																																																																																																																														
AA. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
AB. PRECIO DE LA UNIDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
AC. PORCENTAJE DEL VALOR A FINANCIAR	SI	NO																																																																																																																																																														
AD. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
AE. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
AF. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
A. ANTIGÜEDAD DEL CONSTRUCTOR	SI	NO																																																																																																																																																														
B. REPUTACIÓN DEL CONSTRUCTOR	SI	NO																																																																																																																																																														
C. CONSTRUCTOR ASOCIADO	SI	NO																																																																																																																																																														
D. PROYECTO APROBADO PARA SUBSIDIO	SI	NO																																																																																																																																																														
E. NÚMERO DE UNIDADES	SI	NO																																																																																																																																																														
F. PRECIO DE LA UNIDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
G. CALIDAD DE LOS ACABADOS	SI	NO																																																																																																																																																														
H. TAMAÑO DE LA UNIDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
I. CALIDAD DE LAS FACHADAS	SI	NO																																																																																																																																																														
J. HABITABILIDAD (GRADO DE TERMINACIÓN)	SI	NO																																																																																																																																																														
K. POSIBILIDAD DE AMPLIACIÓN	SI	NO																																																																																																																																																														
L. DISPONIBILIDAD DE SSPP	SI	NO																																																																																																																																																														
M. ZONAS VERDES	SI	NO																																																																																																																																																														
N. ZONAS COMUNES - CESIONES	SI	NO																																																																																																																																																														
O. CERCANÍA COLEGIOS, HOSPITALES, ETC...	SI	NO																																																																																																																																																														
P. CIUDAD O REGIÓN	SI	NO																																																																																																																																																														
Q. TAMAÑO DE LA CIUDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
R. UBICACIÓN DENTRO DE LA CIUDAD	SI	NO																																																																																																																																																														
S. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
T. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
U. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
<p>C9A CALIFIQUE LA CAPACIDAD DEL SOLICITANTE FORMAL PARA CUMPLIR LOS SIGUIENTES REQUISITOS</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td>F</td><td>D</td><td>MD</td></tr> <tr><td>A. FORMULARIO DE SOLICITUD</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>B. CERTIFICACIÓN LABORAL</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>C. EXTRACTOS BANCARIOS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>D. CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>E. SEGUROS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>F. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>G. PROPIEDAD VEHÍCULO</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>H. PROPIEDAD INMUEBLE</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>I. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>J. FIADOR O CODEUDOR</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>K. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="3"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>L. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="3"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table> <p style="font-size: small; text-align: center;">F: Fácil; D: Difícil; MD: Muy Difícil</p>		F	D	MD	A. FORMULARIO DE SOLICITUD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B. CERTIFICACIÓN LABORAL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C. EXTRACTOS BANCARIOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D. CAP O CUENTA DE AHORROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	E. SEGUROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	F. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	G. PROPIEDAD VEHÍCULO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	H. PROPIEDAD INMUEBLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	J. FIADOR O CODEUDOR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>			L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>			<p>C9B CALIFIQUE LA CAPACIDAD DEL SOLICITANTE INFORMAL PARA CUMPLIR LOS SIGUIENTES REQUISITOS</p> <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td></td><td>F</td><td>D</td><td>MD</td></tr> <tr><td>A. FORMULARIO DE SOLICITUD</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>C. FACTURAS PROVEEDORES</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>D. CAP O CUENTA DE AHORROS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>E. SEGUROS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>F. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>G. EXTRACTOS BANCARIOS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>H. PROPIEDAD VEHÍCULO</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>I. PROPIEDAD INMUEBLE</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>K. FIADOR O CODEUDOR</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>L. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="3"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> <tr><td>M. OTRO, CUÁL?</td><td colspan="3"><input style="width:100%;" type="text"/></td></tr> </table> <p style="font-size: small; text-align: center;">F: Fácil; D: Difícil; MD: Muy Difícil</p>		F	D	MD	A. FORMULARIO DE SOLICITUD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C. FACTURAS PROVEEDORES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D. CAP O CUENTA DE AHORROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	E. SEGUROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	F. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	G. EXTRACTOS BANCARIOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	H. PROPIEDAD VEHÍCULO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	I. PROPIEDAD INMUEBLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	K. FIADOR O CODEUDOR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>			M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																					
	F	D	MD																																																																																																																																																													
A. FORMULARIO DE SOLICITUD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
B. CERTIFICACIÓN LABORAL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
C. EXTRACTOS BANCARIOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
D. CAP O CUENTA DE AHORROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
E. SEGUROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
F. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
G. PROPIEDAD VEHÍCULO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
H. PROPIEDAD INMUEBLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
I. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
J. FIADOR O CODEUDOR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
K. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
	F	D	MD																																																																																																																																																													
A. FORMULARIO DE SOLICITUD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
B. CERTIFICADO CONTADOR PÚBLICO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
C. FACTURAS PROVEEDORES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
D. CAP O CUENTA DE AHORROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
E. SEGUROS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
F. REFERENCIAS COMERCIALES Y PERSONALES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
G. EXTRACTOS BANCARIOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
H. PROPIEDAD VEHÍCULO	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
I. PROPIEDAD INMUEBLE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
J. PROPIEDAD OTROS ACTIVOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
K. FIADOR O CODEUDOR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																																																																																																																																													
L. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															
M. OTRO, CUÁL?	<input style="width:100%;" type="text"/>																																																																																																																																																															

C10A LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LOS SOLICITANTES FORMALES ES A. EXCELENTE B. BUENA C. REGULAR D. MALA	D1B LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LOS SOLICITANTES INFORMALES ES A. EXCELENTE B. BUENA C. REGULAR D. MALA
na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>	na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>
C11 ¿CUÁL ES EL PORCENTAJE DE RECHAZO SOBRE EL TOTAL DE SOLICITUDES DE CRÉDITO? FORMALS <input type="text"/> % INFORMALES <input type="text"/> %	C13 LAS PRINCIPALES RAZONES DE RECHAZO SON (ORDENE DE 1 A 6) A. INGRESOS INSUFICIENTES B. REPORTE POSITIVO CENTRAL DE RIESGO C. FALTA DE SUBSIDIO D. % A FINANCIAR MUY ALTO E. INFORMALIDAD F. ASPECTOS SOCIODEMOGRÁFICOS G. OTRO <input type="text"/> H. OTRO <input type="text"/>
na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>	na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>
C12 ¿DURANTE CUÁNTO TIEMPO ESTÁ VIGENTE LA APROBACIÓN DE UN CRÉDITO? <input type="text"/> DÍAS	
na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>	na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>

D. OTROS ACTORES

D1 IMPORTANCIA DE LOS ACTORES EN EL MERCADO DE CRÉDITO VIS					
	MI	I	PI	NI	RAZÓN
FONVIVIENDA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
ALCALDÍA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
CONSTRUCTOR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
OPVS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
JUNTA O LÍDER COMUNAL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
TERRATENIENTE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
POLÍTICO / CONCEJAL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
OTRO <input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
OTRO <input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
MI: Muy importante; I: Importante; PI: Poco importante; NI: Nada importante					
na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>					
D2 SUS SOLICITANTES RECHAZADOS ACUDEN A: CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO ACUDEN BANCO COOPERATIVA CAJA DE COMPENSACIÓN FONDO DE EMPLEADOS ONG ENTIDAD OFICIAL AGIOTISTA / URBANIZADOR PIRATA NO SABE OTRO <input type="text"/> OTRO <input type="text"/>	na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>	D4 FACTORES QUE MÁS ALEJAN O INCOMODAN A SUS CLIENTES (CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO APLICA) A. SISTEMA UVR B. EXCESO DE PAPELEO C. DEMORA EN EL DESEMBOLSO D. CARGOS ADICIONALES POR SEGUROS E. CUOTAS DE AFILIACIÓN O ADMINISTRACIÓN F. CARGOS POR MANEJO DE PRODUCTOS ADICIONALES G. MECANISMOS DE FACTURACIÓN Y COBRANZA H. POCAS ALTERNATIVAS DE ARREGLAR MOROSIDAD I. MECANISMOS DE RECUPERACIÓN DE GARANTÍAS J. OTRO <input type="text"/> K. OTRO <input type="text"/>	na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>		
D3 UD ACEPTA CLIENTES RECHAZADOS POR: CALIFIQUE DE 1 A 5; 0 SI NO ACEPTA BANCO COOPERATIVA CAJA DE COMPENSACIÓN FONDO DE EMPLEADOS ONG ENTIDAD OFICIAL AGIOTISTA / URBANIZADOR PIRATA NO SABE OTRO <input type="text"/> OTRO <input type="text"/>	na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>		na <input type="checkbox"/> ns <input type="checkbox"/> pen <input type="checkbox"/>		

OBSERVACIONES

Encuestas realizadas

Las siguientes tablas describen la distribución de encuestas de oferta realizadas en la primera etapa, correspondiente a las primeras 43 del total de 70 encuestas programadas.

La Tabla 80 muestra las encuestas realizadas hasta el momento por tipo de entidad y por ciudad. Como se ve, la mayoría de las encuestas han sido aplicadas en bancos y cajas de compensación, con una distribución regional más bien uniforme excepto para el caso de las encuestas a bancos en Bogotá donde, naturalmente, se encuentra la mayoría de las oficinas centrales de los bancos hipotecarios.

Tabla 80. Encuestas de oferta por tipo y ciudad

Ciudad	Banco	CCF	Cooperativa	Fondo de Empleados	Oficial	ONG	Constructora	Total general
Barranquilla			1				1	2
Bogotá		19	3	4			1	27
Cali			2	1	1		1	6
Cartagena		1	2				1	4
Medellín		1	1	1		1		4
Montería		1	1					2
Pasto		1				1		2
Santa Marta		1	1	1				3
Neiva		1	1	1			1	4
Ibagué		1	1					2
Villavicencio			1		1			2
Bucaramanga		1	1	1			2	5
Cúcuta		1	1					2
Manizales			1					1
Pereira			1	1				2
Armenia							1	1
Valledupar			1					1
Total general		28	19	10	2	2	4	5

1

Del total de encuestas, como lo muestra la Tabla 81, diez son a nivel de oficina y las restantes 35 corresponden a encuestas de alto nivel. Como es de esperarse, la mayoría de las encuestas a nivel de oficina se aplicó a bancos, aunque como muestra la Tabla 83, también se encuestó a nivel de oficina una ONG y una cooperativa.

Tabla 81. Encuesta de oferta por nivel y ciudad

Ciudad	Oficina	Alto Nivel	Total general
Barranquilla			2
Bogotá	13	14	27
Cali		6	6
Cartagena	2	2	4
Medellín	1	3	4
Montería	1	1	2
Pasto	1	1	2
Santa Marta	2	1	3
Neiva	1	3	4
Ibagué	1	1	2
Villavicencio		2	2
Bucaramanga	1	4	5
Cúcuta	1	1	2
Manizales		1	1
Pereira		2	2
Armenia		1	1
Valledupar		1	1
Total general	24	46	70

Para el desarrollo del estudio en lo que tiene que ver con la oferta de crédito, el concepto de oferente de crédito formal o informal se redefine según el tipo de vigilancia que las entidades de regulación de Estado realizan sobre los distintos tipos de entidades, en el tema específico de la oferta de crédito, siendo reemplazado por entidades vigiladas y no vigiladas.

En este sentido, se consideran vigiladas específicamente en el tema de crédito, aquellas entidades que se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia Bancaria o la Superintendencia de Economía Solidaria (bancos, cooperativas y fondos de empleados). Así mismo, se consideran no vigiladas específicamente en el tema de crédito, aquellas entidades que, aunque sean vigiladas por superintendencias o entes de control del estado, dicha vigilancia no tiene como objeto específico reglamentar los procedimientos y normas para la captación de ahorros y el otorgamiento de crédito⁴³ (CCF, ONG y entidades oficiales).

Como lo muestra la Tabla 82, son 36 las encuestas realizadas a entidades vigiladas según la definición ya anotada mientras que son 30 las no vigiladas. Es preciso anotar que la nueva definición que reemplaza en este informe a la propuesta inicial que diferenciaba a oferentes formales e informales no es homologable y, por lo tanto, no puede considerarse que las entidades no vigiladas corresponden a entidades informales. Lo anterior es importante en lo que tiene que ver con la distribución inicialmente planteada de encuestas para las categorías mencionadas.

⁴³Las Cajas de Compensación Familiar están a la espera de ser reguladas por la Superintendencia Bancaria desde que fueron autorizadas por la ley para captar ahorros, pero dicha reglamentación aun no ha sido expedida.

Tabla 82. Encuestas de oferta por vigilancia y ciudad

Ciudad	No vigilado	Vigilado	Total general
Barranquilla	2		2
Bogotá	4	23	27
Cali	4	2	6
Cartagena	3	1	4
Medellín	2	2	4
Montería	1	1	2
Pasto	1	1	2
Santa Marta	1	2	3
Neiva	2	2	4
Ibagué	1	1	2
Villavicencio	1	1	2
Bucaramanga	3	2	5
Cúcuta	1	1	2
Manizales	1		1
Pereira	1	1	2
Armenia	1		1
Valledupar	1		1
Total general	30	40	70

Tabla 83. Encuestas de oferta por nivel y tipo

Tipo	Alto Nivel	Oficina	Total general
Banco		8	20
CCF		19	19
Cooperativa		7	3
Fondo de Empleo		2	2
Oficial		2	2
ONG		3	1
Constructora		5	5
Total general	46	24	70

Por último, la Tabla 84 muestra que las entidades vigiladas son aquellas en las que se realizan preponderantemente las encuestas de oficina. Ello se debe a que dado que es de su misma naturaleza la captación de ahorro y el otorgamiento de crédito, su red de oficinas es mucho más extensa que la de aquellas entidades que, como las CCF, tienen en el crédito una más de las actividades que le ofrecen a sus afiliados.

Tabla 84. Encuestas de oferta por vigilancia y nivel

Nivel	No vigilado	Vigilado	Total general
Alto Nivel	29	17	46
Oficina	1	23	24
Total general	30	40	70

Tabla 85 Entidades encuestadas



#	Nombre	Ciudad	Tipo	Vigilado	Nivel	Contacto	e-mail
1	AvVillas	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel	Jorge Raúl García	
2	Banco Agrario	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel	Jorge Arévalo	gerpoliticas@bancoagrario.gov.co
3	Megabanco	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel	María Carlota Sierra	mcsierra@megabanco.com.co
4	Granahorrar	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel		
5	BBVA	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel	Nubia Esperanza Ramos	
6	Colmena	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel	María Margarita Ruiz	
7	Colpatria	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel	Raúl Gonzalez	
8	Combarranquilla	Barranquilla	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Alexandra Figueroa	alexandra.figueroa@combarranquilla.com.co
9	Compensar	Bogotá	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Luis Eduardo Rico	
10	Cajasas	Bucaramanga	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Norma Hernández	creditos@cajasas.com
11	Comfandi	Cali	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Jhonson Velásquez	jhonsonvelasquez@comfandi.com.co
12	Comfenalco-Valle	Cali	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Luz Stella Figueroa	lsfigueroa@comfenalcovalle.com.co
13	Comfenalco-Cartagena	Cartagena	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Liliana Alvarado	credito@comfenalco.com
14	Comfamiliar	Cartagena	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Patricia Vergara	pvergara@comfamiliar.org
15	Comfaorient	Cúcuta	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Daniel Gustavo Mariño	asc@comfaorient.com
16	Comfenalco Tolima	Ibagué	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Aravella Correcha	
17	Comfamiliar de Manizales	Manizales	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Beatriz Robledo	cre_beatriz@yahoo.es
18	Comfama	Medellín	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Doris H. Raigosa	Draigosa@comfama.com.co
19	Cafam	Bogotá	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Fernando Preciado	
20	Colsubsidio	Bogotá	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Miguel Ramirez	
21	Comfacor	Montería	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Nidia Palomar	
22	Comfamiliar del Huila	Neiva	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Melquisedec Romero	credito@comfamiliarhuila.com
23	Comfamiliar Risaralda	Pereira	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Juan Carlos Romero	jromero@comfamiliar.com
24	Cajamag	Santa Marta	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Denis Ruiz	
25	Comfasesar	Valledupar	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Ana Cristina Quintero	
26	Cofrem	Villavicencio	CCF	No vigilado	Alto Nivel	Sandra Milena Tejada	
27	Constructora HG	Bucaramanga	Constructora	No vigilado	Alto Nivel		
28	Constructora Centenario	Armenia	Constructora	No vigilado	Alto Nivel	Diego F Zapata	construyen@epm.net.co
29	IC Prefabricados	Cali	Constructora	No vigilado	Alto Nivel	Julia Ramirez	
30	ICCH	Bogotá	Constructora	No vigilado	Alto Nivel	Baudilio Gamboa	
31	Constructora Villacarolina	Bucaramanga	Constructora	No vigilado	Alto Nivel	Carolina Zuluaga	constructoravillacarolina@yahoo.es
32	Comultrasan	Bucaramanga	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel	Diego Delgado	diegojulian.delgado@comultrasan.com.co
33	Grancoop	Cali	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel	Amparo Mosquera	finanzasgrancoop@grancoop.com
34	Coopetraban	Medellín	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel	Luis Anibal González	coopetraavc@epm.net.co
35	Crear	Bogotá	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel		
36	Davivienda	Bogotá	Banco	Vigilado	Alto Nivel		
37	Cooimeva	Bogotá	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel	Andrés Moreno	
38	Utrahlilca	Neiva	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel	Alvenis Ortiz	alveniso@latinmail.com
39	Cooperativa La Rosa	Pereira	Cooperativa	Vigilado	Alto Nivel	Ofelia Ruiz Hurtado	cooplarosagerente@telesat.com.co
40	Fondecóm	Cali	Fondo de Empleados	Vigilado	Alto Nivel	Yeny Granada	ygranada@fondecóm.com.co
41	Fecead	Villavicencio	Fondo de Empleados	Vigilado	Alto Nivel	Magdalena Manrique	
42	VIVA	Medellín	Oficial	No vigilado	Alto Nivel	Camilo Torres	viva@qobant.gov.co
43	Invipasto	Pasto	Oficial	No vigilado	Alto Nivel	Consuelo Santiesteban	hperez@alcaldiadepasto.gov.co
44	Fundación Mario Santodomingo	Barranquilla	ONG	No vigilado	Alto Nivel	Nora Martínez	noramartinez@fundacionmariosantodomingo.org.co
45	Fundación WWF Colombia	Cali	ONG	No vigilado	Alto Nivel	Fernando Albán	
46	Corp. Minuto de Dios-Huila	Neiva	ONG	No vigilado	Alto Nivel	Marta Marcela Sanchez	
47	Davivienda	Cartagena	Banco	Vigilado	Oficina		
48	Davivienda	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
49	Davivienda	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
50	Megabanco	Cúcuta	Banco	Vigilado	Oficina		
51	AvVillas	Ibagué	Banco	Vigilado	Oficina		
52	BBVA	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
53	BBVA	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
54	AvVillas	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
55	AvVillas	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
56	Granahorrar	Medellín	Banco	Vigilado	Oficina		
57	Granahorrar	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
58	Banco Agrario	Montería	Banco	Vigilado	Oficina		
59	Banco Agrario	Bucaramanga	Banco	Vigilado	Oficina		
60	Colmena	Neiva	Banco	Vigilado	Oficina		
61	Colmena	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
62	Colpatria	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
63	Colpatria	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
64	Davivienda	Pasto	Banco	Vigilado	Oficina		
65	Conavi	Santa Marta	Banco	Vigilado	Oficina		
66	Conavi	Bogotá	Banco	Vigilado	Oficina		
67	Crear Cooperativa	Bogotá	Cooperativa	Vigilado	Oficina		
68	Cooimeva	Bogotá	Cooperativa	Vigilado	Oficina		
69	Crear Cooperativa	Santa Marta	Cooperativa	Vigilado	Oficina		
70	Fundación Mario Santodomingo	Cartagena	ONG	No vigilado	Oficina		

11 ANEXO METODOLOGÍA DE ENCUESTA A LOS HOGARES

Prueba Piloto Formulario

Para la prueba del formulario se aplicaron inicialmente 30 encuestas en la ciudad de Bogotá, con los resultados de esta prueba se hicieron ajustes al formulario, en forma y fondo y se determinó hacer una nueva prueba piloto más grande, en esta segunda ocasión se visitaron 100 hogares.

El formato de encuesta es el siguiente:

 UNIVERSIDAD DE LOS ANDES CEDE	"Encuesta Crédito Vivienda" 2005	 MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA Y DESARROLLO TERRITORIAL
--	---	---

CONFIDENCIAL: Los datos que se solicitan en este cuestionario se utilizarán exclusivamente con fines estadísticos y en ningún caso CON FINES FISCALES y son Estrictamente Confidenciales

A. IDENTIFICACIÓN

A1 CIUDAD					A5 ESTE HOGAR ESTÁ EN SISBEN?	Si	1	→ NIVEL	
					No	2			
A2 ESTRATO					A6 NÚMERO DE PERSONAS EN EL HOGAR				
A3 NÚMERO ORDEN VIVIENDA					A7 DIRECCIÓN Y TELÉFONO				
A4 NÚMERO DEL HOGAR ENTREVISTADO					A8 BARRIO Y MANZANA				

B. CONDICIONES HABITACIONALES DEL HOGAR

<p>B1 TIPO DE VIVIENDA</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>CASA, APARTAMENTO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>CUARTO (S) EN INQUILINATO.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td>OTRO TIPO DE VIVIENDA, ¿CUAL?.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> </table> <p>B2 MATERIAL PREDOMINANTE DE LOS TECHOS</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>TEJA DE BARRO, PLANCHA O PLACA CEMENTO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>TEJA DE ZINC O ETERNIT CON CIELO RASO.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td>TEJA DE ZINC O ETERNIT SIN CIELO RASO.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td>PAJA O PALMA.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td>DESECHOS (CARTÓN, LATAS, SACOS, etc.).....</td><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> </table> <p>B3 MATERIAL PREDOMINANTE DE LOS PISOS</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>TIERRA O ARENA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>MADERA BURDA, TABLA O TABLÓN.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td>CEMENTO O GRAVILLA.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td>BALDOSA, VINILO, TABLETA, LADRILLO.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td>ALFOMBRA, MÁRMOL, PARQUÉ, MADERA PULIDA.....</td><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> </table> <p>B4 DE DONDE TOMAN EL AGUA PARA PREPARAR LOS ALIMENTOS?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>RED PÚBLICA (ACUEDUCTO).....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>ACUEDUCTO PRIVADO O COMUNAL.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td>PILA PÚBLICA.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td>POZO O ALTIBE.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td>RÍO, ACEQUIA, MANANTIAL.....</td><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> <tr><td>CAMIÓN, TANQUE ABUATERO.....</td><td style="text-align: center;">6</td><td></td></tr> <tr><td>AGUA LLUVIA.....</td><td style="text-align: center;">7</td><td></td></tr> <tr><td>OTRO, CUAL?.....</td><td style="text-align: center;">8</td><td></td></tr> </table> <p>B5 EL SERVICIO SANITARIO QUE UTILIZAN ES:</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>INODORO CONECTADO AL ALCANTARILLADO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>INODORO CONECTADO AL POZO SÉPTICO.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td>LETRINA (POZO NEGRO, HOYO).....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td>OTRO, CUAL?.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td>NO TIENE SANITARIO.....</td><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> </table> <p>B6 TIENEN EN SU HOGAR:</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>A. LAVADORA?.....</td><td style="text-align: center;">A</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>B. CALENTADOR DE AGUA?.....</td><td style="text-align: center;">B</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>C. RADIO/EQUIPO SONIDO?.....</td><td style="text-align: center;">C</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>D. TELEVISIÓN?.....</td><td style="text-align: center;">D</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>E. NEVERA O ENFRIADOR?.....</td><td style="text-align: center;">E</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>F. VEHÍCULO.....</td><td style="text-align: center;">F</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>G. MOTO.....</td><td style="text-align: center;">G</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> </table> <p>B7 EN EL BARRIO HAY:</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>A. ZONAS DEPORTIVAS / PARQUES.....</td><td style="text-align: center;">A</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>B. COLEGIO O ESCUELA.....</td><td style="text-align: center;">B</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>C. LA CALLE DEL FRENTE ESTÁ PAVIMENTADA.....</td><td style="text-align: center;">C</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>D. CENTROS COMERCIALES.....</td><td style="text-align: center;">D</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>E. VENTA DE COMIDA (RESTAURANTES).....</td><td style="text-align: center;">E</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> <tr><td>F. PUESTO DE SALUD / HOSPITAL.....</td><td style="text-align: center;">F</td><td style="text-align: center;">SI</td><td style="text-align: center;">1</td><td style="text-align: center;">NO</td><td style="text-align: center;">2</td></tr> </table> <p>B8 ¿CUAL ES EL ÁREA CONSTRUIDA DE LA VIVIENDA?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td style="width: 150px;">[] [] [] M² ó</td><td style="width: 100px;">A. FRENTE</td><td style="width: 100px;">[] Mts</td></tr> <tr><td></td><td>B. FONDO</td><td>[] Mts</td></tr> </table> <p>B9 ¿CUÁNTOS PISOS TIENE? []</p>	CASA, APARTAMENTO.....	1		CUARTO (S) EN INQUILINATO.....	2		OTRO TIPO DE VIVIENDA, ¿CUAL?.....	3		TEJA DE BARRO, PLANCHA O PLACA CEMENTO.....	1		TEJA DE ZINC O ETERNIT CON CIELO RASO.....	2		TEJA DE ZINC O ETERNIT SIN CIELO RASO.....	3		PAJA O PALMA.....	4		DESECHOS (CARTÓN, LATAS, SACOS, etc.).....	5		TIERRA O ARENA.....	1		MADERA BURDA, TABLA O TABLÓN.....	2		CEMENTO O GRAVILLA.....	3		BALDOSA, VINILO, TABLETA, LADRILLO.....	4		ALFOMBRA, MÁRMOL, PARQUÉ, MADERA PULIDA.....	5		RED PÚBLICA (ACUEDUCTO).....	1		ACUEDUCTO PRIVADO O COMUNAL.....	2		PILA PÚBLICA.....	3		POZO O ALTIBE.....	4		RÍO, ACEQUIA, MANANTIAL.....	5		CAMIÓN, TANQUE ABUATERO.....	6		AGUA LLUVIA.....	7		OTRO, CUAL?.....	8		INODORO CONECTADO AL ALCANTARILLADO.....	1		INODORO CONECTADO AL POZO SÉPTICO.....	2		LETRINA (POZO NEGRO, HOYO).....	3		OTRO, CUAL?.....	4		NO TIENE SANITARIO.....	5		A. LAVADORA?.....	A	SI	1	NO	2	B. CALENTADOR DE AGUA?.....	B	SI	1	NO	2	C. RADIO/EQUIPO SONIDO?.....	C	SI	1	NO	2	D. TELEVISIÓN?.....	D	SI	1	NO	2	E. NEVERA O ENFRIADOR?.....	E	SI	1	NO	2	F. VEHÍCULO.....	F	SI	1	NO	2	G. MOTO.....	G	SI	1	NO	2	A. ZONAS DEPORTIVAS / PARQUES.....	A	SI	1	NO	2	B. COLEGIO O ESCUELA.....	B	SI	1	NO	2	C. LA CALLE DEL FRENTE ESTÁ PAVIMENTADA.....	C	SI	1	NO	2	D. CENTROS COMERCIALES.....	D	SI	1	NO	2	E. VENTA DE COMIDA (RESTAURANTES).....	E	SI	1	NO	2	F. PUESTO DE SALUD / HOSPITAL.....	F	SI	1	NO	2	[] [] [] M ² ó	A. FRENTE	[] Mts		B. FONDO	[] Mts	<p>B10 LA UNIDAD DE VIVIENDA CUENTA CON SERVICIOS PÚBLICOS DE:</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>ENERGÍA ELÉCTRICA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>ALCANTARILLADO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>GAS NATURAL CONECTADO A RED PÚBLICA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>TELÉFONO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>RECOLECCIÓN DE BASURA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>ACUEDUCTO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> </table> <p>B11 ¿INCLUYENDO SALA COMEDOR CUÁNTOS CUARTOS EN TOTAL OCUPA ESTE HOGAR EN FORMA EXCLUSIVA? [] []</p> <p>B12 ¿CUÁNTOS DE ESTOS CUARTOS CUARTOS USA ESTE HOGAR PARA DORMIR? [] []</p> <p>B13 ¿DESDE QUÉ AÑO VIVE EN ESTA VIVIENDA? [] [] [] []</p> <p>B14 ¿CUÁNTOS AÑOS VIVIÓ EN LA ANTERIOR VIVIENDA? [] []</p> <p>B15 ESTA VIVIENDA, EN COMPARACIÓN CON LA ANTERIOR ES:</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>MEJOR.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td>IGUAL.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td>PEOR.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td><td>NO SABE.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> </table> <p>B16 POR QUÉ SE CAMBIÓ DE VIVIENDA?</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>COMPRO CASA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td>SE ABURRIÓ DEL SITIO.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td>LE PIDIERON EL INMUEBLE.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td><td>PROBLEMAS ECONÓMICOS.....</td><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> <tr><td>MOTIVOS DE TRABAJO.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td><td>OTRO, CUAL?.....</td><td style="text-align: center;">6</td><td></td></tr> </table> <p>B17 LA VIVIENDA OCUPADA POR EL HOGAR ES:</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>PROPIA TOTALMENTE PAGADA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td></tr> <tr><td>PROPIA PAGANDO CUOTAS.....</td><td style="text-align: center;">2</td><td></td></tr> <tr><td>ARRENDADA O SUBARRENDADA.....</td><td style="text-align: center;">3</td><td></td></tr> <tr><td>EN USUFRUCTO.....</td><td style="text-align: center;">4</td><td></td></tr> <tr><td>OTRA CONDICIÓN.....</td><td style="text-align: center;">5</td><td></td></tr> </table> <p style="text-align: right;">} Pose a Capítulo C</p> <p>B18 CUÁNTO LE COSTO ESTA VIVIENDA? \$ [] [] [] [] []</p> <p>B18A CUÁNTO CUESTA HOY? \$ [] [] [] [] []</p> <p>B19 EN QUÉ AÑO LA COMPRÓ? [] [] [] [] []</p> <p>B20 CUÁNTO PAGO DE CUOTA INICIAL? (SI PAGO DE CONTADO O NO PAGO, ESCRIBA 0 Y PASE A B22) \$ [] [] [] [] []</p> <p>B21 ¿CÓMO FINANCIÓ LA CUOTA INICIAL? (PUEDE MARCAR MÁS DE UNA OPCIÓN)</p> <table style="width: 100%;"> <tr><td>A. RECURSOS PROPIOS.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td style="text-align: center;">PORCENTAJE</td><td style="text-align: center;">A</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>B. PRESTAMO AMIGO O FAMILIAR.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">B</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>C. AGOTISTA O PRESTAMISTA.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">C</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>D. BANCOS.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">D</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>E. COOPERATIVAS.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">E</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>F. CAJAS DE COMPENSACIÓN.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">F</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>G. ORGA. NO GUBERNAMENTALES.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">G</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>H. AHORRO PROGRAMADO.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">H</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>I. OTRO, CUAL?.....</td><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td><td style="text-align: center;">I</td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p>B22 ¿TIENE TÍTULO DE PROPIEDAD DE SU VIVIENDA? SI [] [] NO [] []</p>	ENERGÍA ELÉCTRICA.....	1		ALCANTARILLADO.....	1		GAS NATURAL CONECTADO A RED PÚBLICA.....	1		TELÉFONO.....	1		RECOLECCIÓN DE BASURA.....	1		ACUEDUCTO.....	1		MEJOR.....	1		IGUAL.....	3		PEOR.....	2		NO SABE.....	4		COMPRO CASA.....	1		SE ABURRIÓ DEL SITIO.....	4		LE PIDIERON EL INMUEBLE.....	2		PROBLEMAS ECONÓMICOS.....	5		MOTIVOS DE TRABAJO.....	3		OTRO, CUAL?.....	6		PROPIA TOTALMENTE PAGADA.....	1		PROPIA PAGANDO CUOTAS.....	2		ARRENDADA O SUBARRENDADA.....	3		EN USUFRUCTO.....	4		OTRA CONDICIÓN.....	5		A. RECURSOS PROPIOS.....	1		PORCENTAJE	A				B. PRESTAMO AMIGO O FAMILIAR.....	1			B				C. AGOTISTA O PRESTAMISTA.....	1			C				D. BANCOS.....	1			D				E. COOPERATIVAS.....	1			E				F. CAJAS DE COMPENSACIÓN.....	1			F				G. ORGA. NO GUBERNAMENTALES.....	1			G				H. AHORRO PROGRAMADO.....	1			H				I. OTRO, CUAL?.....	1			I			
CASA, APARTAMENTO.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
CUARTO (S) EN INQUILINATO.....	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
OTRO TIPO DE VIVIENDA, ¿CUAL?.....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
TEJA DE BARRO, PLANCHA O PLACA CEMENTO.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
TEJA DE ZINC O ETERNIT CON CIELO RASO.....	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
TEJA DE ZINC O ETERNIT SIN CIELO RASO.....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
PAJA O PALMA.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
DESECHOS (CARTÓN, LATAS, SACOS, etc.).....	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
TIERRA O ARENA.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
MADERA BURDA, TABLA O TABLÓN.....	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
CEMENTO O GRAVILLA.....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
BALDOSA, VINILO, TABLETA, LADRILLO.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
ALFOMBRA, MÁRMOL, PARQUÉ, MADERA PULIDA.....	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
RED PÚBLICA (ACUEDUCTO).....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
ACUEDUCTO PRIVADO O COMUNAL.....	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
PILA PÚBLICA.....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
POZO O ALTIBE.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
RÍO, ACEQUIA, MANANTIAL.....	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
CAMIÓN, TANQUE ABUATERO.....	6																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
AGUA LLUVIA.....	7																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
OTRO, CUAL?.....	8																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
INODORO CONECTADO AL ALCANTARILLADO.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
INODORO CONECTADO AL POZO SÉPTICO.....	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
LETRINA (POZO NEGRO, HOYO).....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
OTRO, CUAL?.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
NO TIENE SANITARIO.....	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
A. LAVADORA?.....	A	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
B. CALENTADOR DE AGUA?.....	B	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
C. RADIO/EQUIPO SONIDO?.....	C	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
D. TELEVISIÓN?.....	D	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
E. NEVERA O ENFRIADOR?.....	E	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
F. VEHÍCULO.....	F	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
G. MOTO.....	G	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
A. ZONAS DEPORTIVAS / PARQUES.....	A	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
B. COLEGIO O ESCUELA.....	B	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
C. LA CALLE DEL FRENTE ESTÁ PAVIMENTADA.....	C	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
D. CENTROS COMERCIALES.....	D	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
E. VENTA DE COMIDA (RESTAURANTES).....	E	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
F. PUESTO DE SALUD / HOSPITAL.....	F	SI	1	NO	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
[] [] [] M ² ó	A. FRENTE	[] Mts																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
	B. FONDO	[] Mts																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
ENERGÍA ELÉCTRICA.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
ALCANTARILLADO.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
GAS NATURAL CONECTADO A RED PÚBLICA.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
TELÉFONO.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
RECOLECCIÓN DE BASURA.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
ACUEDUCTO.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
MEJOR.....	1		IGUAL.....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
PEOR.....	2		NO SABE.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
COMPRO CASA.....	1		SE ABURRIÓ DEL SITIO.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
LE PIDIERON EL INMUEBLE.....	2		PROBLEMAS ECONÓMICOS.....	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
MOTIVOS DE TRABAJO.....	3		OTRO, CUAL?.....	6																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
PROPIA TOTALMENTE PAGADA.....	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
PROPIA PAGANDO CUOTAS.....	2																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
ARRENDADA O SUBARRENDADA.....	3																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
EN USUFRUCTO.....	4																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
OTRA CONDICIÓN.....	5																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
A. RECURSOS PROPIOS.....	1		PORCENTAJE	A																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
B. PRESTAMO AMIGO O FAMILIAR.....	1			B																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
C. AGOTISTA O PRESTAMISTA.....	1			C																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
D. BANCOS.....	1			D																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
E. COOPERATIVAS.....	1			E																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
F. CAJAS DE COMPENSACIÓN.....	1			F																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
G. ORGA. NO GUBERNAMENTALES.....	1			G																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
H. AHORRO PROGRAMADO.....	1			H																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
I. OTRO, CUAL?.....	1			I																																																																																																																																																																																																																																																																																																						

C. CRÉDITO Y SUBSIDIO PARA COMPRA O CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA (EN LOS ÚLTIMOS 15 AÑOS)

<p>C1 ¿CONOCE USTED QUE ES SUBSIDIO DE VIVIENDA?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p>		<p>C12 NOMBRE DE LA ENTIDAD (REFIERASE AL CRÉDITO DE MAYOR VALOR)</p>																					
<p>C2 ¿HA SOLICITADO SUBSIDIO?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> → EN QUÉ AÑO? → <input type="text"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → PASE A C3</p>		<p>C13 CONSIDERA QUE EL NÚMERO DE PAPELES QUE LE EXIGIERON FUE:</p> <p>NORMAL <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> EXCESIVO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> MUY POCO <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p>																					
<p>C2A ¿PARA QUE LO SOLICITÓ?</p> <p>COMPRA DE VIVIENDA NUEVA <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>CONSTRUCCIÓN EN SITIO PROPIO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> } PASE A C4</p> <p>OTRA CUAL <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p>		<p>C14 CUANTO TIEMPO GASTO REUNIENDO TODOS LOS PAPELES QUE LE SOLICITARON? <input type="text"/> DÍAS</p>																					
<p>C3 ¿POR QUÉ NO SOLICITÓ SUBSIDIO?</p> <p>NO LO NECESITABA <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>NO CUMPLÍA CON LOS REQUISITOS EXISTIDOS ANTERIORMENTE LO HABÍAN RECHAZADO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>NO SABÍA QUE SE PODÍA SOLICITAR <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>SABÍA QUE LO PODÍA SOLICITAR, PERO NO LE INTERESABA <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> } PASE A C9</p>		<p>C15 LA ENTIDAD A LA QUE LE SOLICITARON EL CRÉDITO QUEDA:</p> <p>EN EL MISMO BARRIO <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>EN UN BARRIO CERCANO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>EN UN SITIO ALEJADO <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>EN EL SITIO DONDE LA COMPRÓ <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p>																					
<p>C4 ¿CUÁNTAS VECES LO SOLICITÓ? <input type="text"/></p>		<p>C16 LA SOLICITUD ERA PARA:</p> <p>COMPRAR VIVIENDA NUEVA <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>COMPRAR VIVIENDA USADA <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>PARA AUTOCONSTRUCCIÓN <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>PARA COMPRAR LOTE <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p>																					
<p>C5 ¿A QUIEN SOLICITÓ EL SUBSIDIO?</p> <p>A. INURBE <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>B. ALCALDIA <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>C. CAJAS DE COMPESACIÓN <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>D. OTRA CUAL? <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>En qué año</p> <table border="1"> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>																						<p>C17 QUÉ GARANTÍAS LE EXIGIERON (PUEDE MARCAR MÁS DE UNA)</p> <p>FIADOR CON PROPIEDAD RAIZ <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>FIADOR SIN PROPIEDAD RAIZ <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>FIADOR ASALARIADO <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>HIPOTECA DE LA CASA <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>GARANTÍA PRENDARIA (CARRO, MOTO, ELECTRODOMÉSTICOS) <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/></p>	
<p>C6 ¿SE LO APROBARON?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> → EN QUÉ AÑO? → <input type="text"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → A. NO CUMPLÍA CON LOS REQUISITOS <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> C. NO SABE <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>B. CUMPLIÓ CON REQUISITOS PERO NO DIO PUNTAJE <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> D. OTRA <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p>		<p>C18 QUÉ PASO CON LA SOLICITUD?</p> <p>SE LA APROBARON Y COMPRARON O CONSTRUYERON <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>SE LA APROBARON PERO NO PUDIERON COMPRAR, O CONST. <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> } PASE A 21</p> <p>SE LA RECHAZARON <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p>																					
<p>C7 CUAL FUE EL VALOR DEL SUBSIDIO? \$ <input type="text"/></p> <p>¿USO EL SUBSIDIO?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> → PASE A B</p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p>		<p>C7a ¿POR QUE NO LO USO?</p> <p>A. NO OBTUVE CRÉDITO COMPLEMENTARIO <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>B. MUY COSTOSO ESE CRÉDITO COMPLEMENTARIO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>C. EL CRÉDITO SOLICITADO ERA INFERIOR AL MONTO SOLICITADO <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>D. NO PUDO CUMPLIR CON OTROS REQUISITOS <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>E. SIMPLEMENTE NO QUIZO <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p> <p>F. OTRA CUAL? <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> } PASE A C8</p>																					
<p>C8 ¿LA VIVIENDA SUBSIDIADA ES LA OCUPADA POR ESTE HOGAR?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>¿CUÁNTO LE COSTO LA VIVIENDA SUBSIDIADA? \$ <input type="text"/></p>		<p>C19 ¿POR QUÉ LE RECHAZARON EL CRÉDITO? (puede marcar más de uno)</p> <p>POR LOS CODEUDORES (FIADORES) <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>POR NO TENER PATRIMONIO (ACTIVOS) <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>POR NO TENER AHORRO PROGRAMADO <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>POR NO TENER CUENTA DE AHORROS <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>POR NO TENER CONTRATO DE TRABAJO <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p> <p>POR NO TENER TITULO DE PROPIEDAD <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/></p> <p>NO SUPO LA RAZÓN <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/></p> <p>ESTABA REPORTADO EN CENTRAL DE RIESGO <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRA RAZÓN ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/></p>																					
<p>C9 ¿USTED O ALGÚN MIEMBRO DE SU FAMILIA HA SOLICITADO ALGUNA VEZ, CRÉDITO PARA COMPRAR O CONSTRUIR VIVIENDA?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> EN QUÉ AÑO? → <input type="text"/> PASE A C11</p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p>		<p>C20 ¿SI LE HUBIERAN APROBADO EL CRÉDITO SE PENSABA CAMBIAR DE BARRIO?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>PASE A C31</p>																					
<p>C10 POR QUÉ MOTIVOS NO HA SOLICITADO CRÉDITO PARA VIVIENDA? (PUEDE MARCAR MÁS DE UNA OPCIÓN)</p> <p>A. LAS TASA DE INTERÉS SON MUY ALTAS <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>B. NO CONOCE EL SISTEMA <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>C. LE EXISEN CODEUDOR <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>D. NO TIENE ACTIVOS DE RESPALDO <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>E. INGRESOS INSUFICIENTES <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p> <p>F. POR EL PAPELO EXCESIVO <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/></p> <p>G. ESTÁ REPORTADO EN UNA CENTRAL DE RIESGO <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/></p> <p>H. NO ME INTERESA COMPRAR VIVIENDA <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/></p> <p>I. TEMOR A PERDER AHORRO CUOTA INICIAL <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/></p> <p>J. TEMOR A EMBARSO <input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/></p> <p>K. LA CASA LE SALE MAS CARA <input type="checkbox"/> 11 <input type="checkbox"/></p> <p>L. TEMOR UVR - UPAC - CRÉDITOS <input type="checkbox"/> 12 <input type="checkbox"/></p> <p>M. OTRO ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 13 <input type="checkbox"/></p> <p>PASE A CAPITULO D</p>		<p>C21 ¿EN QUÉ AÑO LE FUE APROBADO / RECHAZADO EL CRÉDITO?</p> <p><input type="text"/></p>																					
<p>C11 ¿A QUIÉN SOLICITÓ EL CRÉDITO? (PUEDE MARCAR VARIOS)</p> <p>A. BANCO O ENTIDAD FINANCIERA <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>B. COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>C. CAJA DE COMPENSACIÓN <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>D. AMISO / FAMILIAR <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>E. FONDO NACIONAL DEL AHORRO <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p> <p>F. PRESTAMISTA <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/></p> <p>G. ONG <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/></p> <p>H. CONSTRUCTOR <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/></p> <p>I. FONDO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/></p> <p>J. OTRO CUAL <input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/></p> <p>En qué año</p> <table border="1"> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table>																						<p>C22 ¿CUÁL FUE EL MONTO APROBADO? \$ <input type="text"/></p> <p>C22a QUE TASA DE INTERESE LE COBRARON <input type="text"/> % ANUAL <input type="text"/> % MENSUAL</p>	
<p>C23 ¿CUÁL ERA EL VALOR DE LA CUOTA EN ESE MOMENTO?</p> <p>\$ <input type="text"/></p>		<p>C24 ¿A CUÁNTO TIEMPO LE FUE APROBADO EL CRÉDITO?</p> <p>AÑOS <input type="text"/> MESES <input type="text"/></p>																					
<p>C25 CUÁNTO LE COSTÓ LA VIVIENDA QUE PROPRO O CONSTRUYÓ ?</p> <p>\$ <input type="text"/></p>		<p>C26 DE ESTE VALOR QUE PORCENTAJE FINANCIÓ CON EL CRÉDITO?</p> <p><input type="text"/> %</p>																					
<p>C27 CUÁL ES EL VALOR DE LAS CUOTAS HOY?</p> <p>\$ <input type="text"/> (SI YA TERMINÓ DE PAGAR, ESCRIBA 00)</p>		<p>C28 CUÁL ES LA TASA DE INTERÉS QUE LE COBRAN HOY? <input type="text"/> % Anual <input type="text"/> % Mensual</p> <p>(SI NO SABE ESCRIBA 98)</p>																					
<p>C29 ¿EN ALGÚN MOMENTO HA DEJADO DE PAGAR LAS CUOTAS?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> → Cuántas veces <input type="text"/></p> <p>NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → PASE A C31 (más de 100 escriba 99)</p>		<p>C30 POR QUÉ MOTIVO PRINCIPALMENTE?</p> <p>SE ENFERMÓ EL JEFE DEL HOGAR <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></p> <p>SE QUEDÓ SIN TRABAJO EL JEFE DEL HOGAR <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></p> <p>ALGÚN FAMILIAR DEJÓ DE AYUDARLE <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></p> <p>LOS VECINOS DEJARON DE PAGAR <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></p> <p>OTRO, ¿CUÁL? <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></p>																					
<p>C31 EL JEFE DE HOGAR TRABAJABA EN ESE MOMENTO?</p> <p>SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → PASE A C35</p>		<p>C32 CUÁL ERA LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE EN ESE MOMENTO?</p> <p><input type="text"/></p>																					
<p>C33 CUÁNTO TIEMPO LLEVABA TRABAJANDO EN ESA OCUPACIÓN</p> <p>MESES <input type="text"/> AÑOS <input type="text"/></p>																							

C34 EL JEFE TENÍA CONTRATO ESCRITO DE TRABAJO? SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>		C37 A CUÁNTO ASCENDÍAN LOS GASTOS MENSUALES DEL HOGAR EN ESE MOMENTO? \$ _____ (No sabe 98)																																																																
C35 EN EL MOMENTO DE LA SOLICITUD DEL CRÉDITO QUÉ OTRAS PERSONAS ESTABAN TRABAJANDO <table border="1"> <tr> <td>CONYUGUE</td> <td>SI .ASALARIADO</td> <td>1</td> <td>SI. INDEPEND.</td> <td>2</td> <td>NO</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>HIJOS</td> <td>SI .ASALARIADO</td> <td>1</td> <td>SI. INDEPEND.</td> <td>2</td> <td>NO</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>OTROS PARIENTES</td> <td>SI .ASALARIADO</td> <td>1</td> <td>SI. INDEPEND.</td> <td>2</td> <td>NO</td> <td>3</td> </tr> </table>		CONYUGUE	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3	HIJOS	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3	OTROS PARIENTES	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3	C38 EN EL MOMENTO DE SOLICITAR EL CRÉDITO TENÍA: <table border="1"> <tr> <td>A. OTRAS PROPIEDADES (LOTES, ETC.)</td> <td>A.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>B. AHORROS</td> <td>B.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>C. AHORRO PROGRAMADO</td> <td>C.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>D. EQUIPO DE SONIDO?</td> <td>D.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>E. TELEVISIÓN?</td> <td>E.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>F. NEVERA?</td> <td>F.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>G. VEHÍCULO / MOTO?</td> <td>G.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> </table>		A. OTRAS PROPIEDADES (LOTES, ETC.)	A.	SI	1	NO	2	B. AHORROS	B.	SI	1	NO	2	C. AHORRO PROGRAMADO	C.	SI	1	NO	2	D. EQUIPO DE SONIDO?	D.	SI	1	NO	2	E. TELEVISIÓN?	E.	SI	1	NO	2	F. NEVERA?	F.	SI	1	NO	2	G. VEHÍCULO / MOTO?	G.	SI	1	NO	2
CONYUGUE	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																																												
HIJOS	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																																												
OTROS PARIENTES	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																																												
A. OTRAS PROPIEDADES (LOTES, ETC.)	A.	SI	1	NO	2																																																													
B. AHORROS	B.	SI	1	NO	2																																																													
C. AHORRO PROGRAMADO	C.	SI	1	NO	2																																																													
D. EQUIPO DE SONIDO?	D.	SI	1	NO	2																																																													
E. TELEVISIÓN?	E.	SI	1	NO	2																																																													
F. NEVERA?	F.	SI	1	NO	2																																																													
G. VEHÍCULO / MOTO?	G.	SI	1	NO	2																																																													
C36 CUANTOS INGRESOS MENSUALES GENERABAN LAS PERSONAS QUE ESTABAN TRABAJANDO (JEFE MÁS OTRAS PERSONAS) \$ _____ (No sabe 98)																																																																		

D. CRÉDITO MEJORA O REMODELACION DE VIVIENDA (EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS)

D1 ¿USTED O ALGÚN MIEMBRO DE SU FAMILIA HA SOLICITADO CRÉDITOS PARA MEJORAS A LA VIVIENDA ACTUAL? Y SE LO APROBARON? SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> → ¿CUÁNTAS? <input type="text"/> <input type="text"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → PASE A CAPITULO E		D8 QUÉ PASO CON LA SOLICITUD? SE LA APROBARON <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> SE LA RECHAZARON <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> OTRO, ¿CUÁL? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> } PASE A D15																																																													
D2 ¿CUÁNTO DINERO INVIRTIÓ EN TOTAL EN TODAS LAS MEJORAS \$ _____		D9 ¿EN QUÉ AÑO LE FUE APROBADO EL CRÉDITO? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																													
D3 LAS MEJORAS FUERON PARA: <table border="1"> <tr> <td>A. PARA NEGOCIO EN LA VIVIENDA</td> <td>A.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>B. PARA ARRENDAR APARTAMENTO</td> <td>B.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>C. POR EXPANSIÓN DE LA FAMILIA</td> <td>C.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>D. PARA VENDER</td> <td>D.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>E. PARA AGRANDAR VIVIENDA</td> <td>E.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>F. PARA MEJORAR LA VIVIENDA (BAÑO, PLANCHA)</td> <td>F.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>G. OTRO, ¿CUÁL?</td> <td>G.</td> <td>SI</td> <td>1</td> <td>NO</td> <td>2</td> </tr> </table>		A. PARA NEGOCIO EN LA VIVIENDA	A.	SI	1	NO	2	B. PARA ARRENDAR APARTAMENTO	B.	SI	1	NO	2	C. POR EXPANSIÓN DE LA FAMILIA	C.	SI	1	NO	2	D. PARA VENDER	D.	SI	1	NO	2	E. PARA AGRANDAR VIVIENDA	E.	SI	1	NO	2	F. PARA MEJORAR LA VIVIENDA (BAÑO, PLANCHA)	F.	SI	1	NO	2	G. OTRO, ¿CUÁL?	G.	SI	1	NO	2	D10 ¿CUÁL FUE EL MONTO APROBADO? \$ _____																			
A. PARA NEGOCIO EN LA VIVIENDA	A.	SI	1	NO	2																																																										
B. PARA ARRENDAR APARTAMENTO	B.	SI	1	NO	2																																																										
C. POR EXPANSIÓN DE LA FAMILIA	C.	SI	1	NO	2																																																										
D. PARA VENDER	D.	SI	1	NO	2																																																										
E. PARA AGRANDAR VIVIENDA	E.	SI	1	NO	2																																																										
F. PARA MEJORAR LA VIVIENDA (BAÑO, PLANCHA)	F.	SI	1	NO	2																																																										
G. OTRO, ¿CUÁL?	G.	SI	1	NO	2																																																										
D4 ¿CÓMO FINANCIÓ ESTAS MEJORAS? (PUEDE MARCAR MÁS DE UNA OPCIÓN) <table border="1"> <tr> <td>A. RECURSOS PROPIOS</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>A.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>B. PRESTAMO AMIGO O FAMILIAR</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>B.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>C. AGIOTISTA O PRESTAMISTA</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>C.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>D. BANCOS</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>D.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>E. COOPERATIVAS</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>E.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>F. CAJAS DE COMPENSACIÓN</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>F.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>G. ORSAN, NO GUBERNAMENTALES</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>G.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>H. AHORRO PROGRAMADO</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>H.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>I. OTRO, ¿CUÁL?</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>I.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		A. RECURSOS PROPIOS	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	A.				B. PRESTAMO AMIGO O FAMILIAR	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	B.				C. AGIOTISTA O PRESTAMISTA	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	C.				D. BANCOS	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	D.				E. COOPERATIVAS	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	E.				F. CAJAS DE COMPENSACIÓN	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	F.				G. ORSAN, NO GUBERNAMENTALES	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	G.				H. AHORRO PROGRAMADO	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	H.				I. OTRO, ¿CUÁL?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	I.				D12 ¿CUÁLES ERAN LOS INGRESOS FAMILIARES EN ESE MOMENTO? \$ _____							
A. RECURSOS PROPIOS	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	A.																																																													
B. PRESTAMO AMIGO O FAMILIAR	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	B.																																																													
C. AGIOTISTA O PRESTAMISTA	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	C.																																																													
D. BANCOS	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	D.																																																													
E. COOPERATIVAS	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	E.																																																													
F. CAJAS DE COMPENSACIÓN	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	F.																																																													
G. ORSAN, NO GUBERNAMENTALES	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	G.																																																													
H. AHORRO PROGRAMADO	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	H.																																																													
I. OTRO, ¿CUÁL?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	I.																																																													
		D13 ¿CUÁL ERA LA TASA DE INTERÉS? <input type="text"/> <input type="text"/> % Anual <input type="text"/> <input type="text"/> % Mensual																																																													
		D14 ¿A CUÁNTOS MESES LE FUE APROBADO EL CRÉDITO? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																													
		D15 EL JEFE DE HOGAR TRABAJABA EN ESE MOMENTO? SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → PASE A D17																																																													
D5 ¿A QUIÉN SOLICITÓ EL CRÉDITO? (SI HA SOLICITADO VARIAS VECES, TOMA EL DE MAYOR VALOR) <table border="1"> <tr> <td>A. BANCO O ENTIDAD FINANCIERA</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> <td>A.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>B. COOPERATIVA</td> <td><input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/></td> <td>B.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>C. CAJA DE COMPENSACIÓN</td> <td><input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/></td> <td>C.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>D. AMIGO / FAMILIAR</td> <td><input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/></td> <td>D.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>E. FONDO NACIONAL DEL AHORRO</td> <td><input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/></td> <td>E.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>F. PRESTAMISTA</td> <td><input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/></td> <td>F.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>G. ONG</td> <td><input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/></td> <td>G.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>H. CONSTRUCTOR</td> <td><input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/></td> <td>H.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>I. FONDO DE EMPLEADOS</td> <td><input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/></td> <td>I.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>J. OTRO CUÁL</td> <td><input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/></td> <td>J.</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		A. BANCO O ENTIDAD FINANCIERA	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	A.				B. COOPERATIVA	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>	B.				C. CAJA DE COMPENSACIÓN	<input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/>	C.				D. AMIGO / FAMILIAR	<input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>	D.				E. FONDO NACIONAL DEL AHORRO	<input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	E.				F. PRESTAMISTA	<input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/>	F.				G. ONG	<input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/>	G.				H. CONSTRUCTOR	<input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/>	H.				I. FONDO DE EMPLEADOS	<input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/>	I.				J. OTRO CUÁL	<input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/>	J.				D16 EL JEFE TENÍA CONTRATO ESCRITO DE TRABAJO? SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>	
A. BANCO O ENTIDAD FINANCIERA	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	A.																																																													
B. COOPERATIVA	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>	B.																																																													
C. CAJA DE COMPENSACIÓN	<input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/>	C.																																																													
D. AMIGO / FAMILIAR	<input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>	D.																																																													
E. FONDO NACIONAL DEL AHORRO	<input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	E.																																																													
F. PRESTAMISTA	<input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/>	F.																																																													
G. ONG	<input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/>	G.																																																													
H. CONSTRUCTOR	<input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/>	H.																																																													
I. FONDO DE EMPLEADOS	<input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/>	I.																																																													
J. OTRO CUÁL	<input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/>	J.																																																													
D6 NOMBRE DE LA ENTIDAD _____		D17 EN EL MOMENTO DE LA SOLICITUD DEL CRÉDITO QUÉ OTRAS PERSONAS ESTABAN TRABAJANDO <table border="1"> <tr> <td>CONYUGUE</td> <td>SI .ASALARIADO</td> <td>1</td> <td>SI. INDEPEND.</td> <td>2</td> <td>NO</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>HIJOS</td> <td>SI .ASALARIADO</td> <td>1</td> <td>SI. INDEPEND.</td> <td>2</td> <td>NO</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>OTROS PARIENTES</td> <td>SI .ASALARIADO</td> <td>1</td> <td>SI. INDEPEND.</td> <td>2</td> <td>NO</td> <td>3</td> </tr> </table>		CONYUGUE	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3	HIJOS	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3	OTROS PARIENTES	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																							
CONYUGUE	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																																									
HIJOS	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																																									
OTROS PARIENTES	SI .ASALARIADO	1	SI. INDEPEND.	2	NO	3																																																									
		D18 CUANTOS INGRESOS MENSUALES GENERABAN LAS PERSONAS QUE ESTABAN TRABAJANDO \$ _____																																																													
D7 QUÉ GARANTÍAS LE EXIGIERON (PUEDE MARCAR MÁS DE UNA) <table border="1"> <tr> <td>FIADOR CON PROPIEDAD RAIZ</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>FIADOR SIN PROPIEDAD RAIZ</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>FIADOR ASALARIADO</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>HIPOTECA DE LA CASA</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>GARANTÍA PRENDARIA (CARRO, MOTO, ELECTRODOMÉSTICOS)</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>OTRO, ¿CUÁL?</td> <td><input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>		FIADOR CON PROPIEDAD RAIZ	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	FIADOR SIN PROPIEDAD RAIZ	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	FIADOR ASALARIADO	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	HIPOTECA DE LA CASA	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	GARANTÍA PRENDARIA (CARRO, MOTO, ELECTRODOMÉSTICOS)	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	OTRO, ¿CUÁL?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>	D19 A CUÁNTO ASCENDÍAN LOS GASTOS MENSUALES DEL HOGAR EN ESE MOMENTO? \$ _____																																																	
FIADOR CON PROPIEDAD RAIZ	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>																																																														
FIADOR SIN PROPIEDAD RAIZ	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>																																																														
FIADOR ASALARIADO	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>																																																														
HIPOTECA DE LA CASA	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>																																																														
GARANTÍA PRENDARIA (CARRO, MOTO, ELECTRODOMÉSTICOS)	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>																																																														
OTRO, ¿CUÁL?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/>																																																														

E. OTROS CRÉDITOS (EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS)

E1 ¿USTED O ALGÚN MIEMBRO DE SU FAMILIA HA SOLICITADO ALGUNA VEZ, CRÉDITO PARA COMPRAS O INVERSIONES DIFERENTES A VIVIENDA? SI <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> → CUANTAS VECES? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> NO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> → PASE A CAPITULO F	
--	--

OBSERVACIONES

E2 PARA QUÉ TIPO DE COMPRAS O INVERSIONES?

	Solicite?		Con quién?		En qué año		Se lo aprobaron?		Monto	Cuota mes	Plazo (Meses)	Garantías
	1	2	1	2	1	2	1	2				
A. ELECTRODOMÉSTICOS	A		A				SI	1	NO	2	\$	
B. CONSUMO DEL HOGAR, ROPA, MUEBLES	B		B				SI	1	NO	2	\$	
C. EDUCACIÓN	C		C				SI	1	NO	2	\$	
D. SALUD	D		D				SI	1	NO	2	\$	
E. VEHÍCULOS	E		E				SI	1	NO	2	\$	
F. MONTAR NEGOCIO	F		F				SI	1	NO	2	\$	
G. AMPLIAR NEGOCIO	G		G				SI	1	NO	2	\$	
H. OTRO, ¿CUÁL?	H		H				SI	1	NO	2	\$	

CÓDIGOS ENTIDADES			CÓDIGOS GARANTÍAS		
(1) BANCO O ENTIDAD FINANCIERA	(3) AMIGO	(5) ONG	(1) FIADOR CON PROPIEDAD RAIZ	(3) FIADOR ASALARIADO	(5) HIPOTECA DE LA CASA
(2) COOPERATIVA	(4) PRESTAMISTA	(6) OTRO CUÁL	(2) FIADOR SIN PROPIEDAD RAIZ	(4) GARANTÍA FRENDAARIA (CARRO, MOTO, ETC)	

E3 SE RETRASO EN EL PAGO DE ALGUNO DE ESTOS CRÉDITOS?

SI 1 CUÁL A. PARA MEJORA Y REMODELACIÓN

NO 2 B. OTROS CRÉDITOS

→ PASE A CAPÍTULO F

E4 POR QUÉ MOTIVO PRINCIPALMENTE SE ATRASO EN LOS PAGOS?

SE ENFERMÓ	1	<input type="checkbox"/>	OTROS/OTRO
SE QUEDÓ SIN TRABAJO	2	<input type="checkbox"/>	
ALGÚN FAMILIAR DEJÓ DE AYUDARLE	3	<input type="checkbox"/>	
CALAMIDAD DOMÉSTICA	4	<input type="checkbox"/>	
LOS VECINOS DEJARON DE PAGAR	5	<input type="checkbox"/>	
OTRO ¿CUÁL?	6	<input type="checkbox"/>	

F. INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR

F1 ¿CUÁLES SON LOS INGRESOS MENSUALES DE ESTE HOGAR, POR CONCEPTO DE:

SALARIOS	A.	\$	_____
PENSIONES	B.	\$	_____
AYUDAS EN DINERO	C.	\$	_____
NEGOCIOS	D.	\$	_____
ARRIENDOS	E.	\$	_____
REMESAS DEL EXTRANJERO	F.	\$	_____
OTRO, ¿CUAL?	G.	\$	_____

F3 ¿CUÁL ES EL GASTO PROMEDIO MENSUAL EN EL ÚLTIMO AÑO \$ _____

F2 ¿CUÁLES SON LOS GASTOS MENSUALES DE ESTE HOGAR:

A. COMIDA	A.	\$	_____
B. PAGO VIVIENDA	B.	\$	_____
C. ARRIENDO	C.	\$	_____
D. AGUA Y ALCANTARILLADO	D.	\$	_____
E. ENERGÍA ELÉCTRICA	E.	\$	_____
F. TELÉFONO	F.	\$	_____
G. GAS	G.	\$	_____
H. EDUCACIÓN	H.	\$	_____
I. SALUD	I.	\$	_____
J. RECREACIÓN	J.	\$	_____
K. CRÉDITOS	K.	\$	_____
L. VESTUARIO	L.	\$	_____
M. OTROS	M.	\$	_____

G. ASPECTOS FINANCIEROS

G1 ¿TIENE USTED ALGUNO DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS?

TARJETA DE CRÉDITO	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
CUENTA CORRIENTE	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
CUENTA DE AHORROS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
PRÉSTAMO EN UNA COMPRAVENTA	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
DEUDAS CON FAMILIARES O AMIGOS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
DESCUENTOS POR NOMINA	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
SEGUROS DE VIDA U OTROS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>

G2 SI EN ESTOS MOMENTOS NECESITARA CONSEGUIR UN PRÉSTAMO, CREE QUE PODRÍA CONSEGUIR UN FIADOR?

SI 1

NO 2

NO SABE 3

G3 EN EL ÚLTIMO AÑO HA DEJADO DE PAGAR O SE HA ATRASADO EN ALGUNA DE LAS SIGUIENTES OBLIGACIONES?

COLEGIO DE LOS HIJOS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
RECIBOS DE SERVICIOS PÚBLICOS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
DEUDAS CON AMIGOS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
DEUDAS PARIENTES	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
DEUDAS BANCOS U OTRAS INSTITUCIONES	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
ARRIENDO	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>

G4 ¿CUÁNTOS DÍAS SE RETRASO?

COLEGIO DE LOS HIJOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
RECIBOS DE SERVICIOS PÚBLICOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DEUDAS CON AMIGOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DEUDAS PARIENTES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DEUDAS BANCOS U OTRAS INSTITUCIONES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

SI NO SE RETRASO, DEJE EN BLANCO

G5 SI TUVIERA NECESIDAD DE VENDER ALGUNO DE SUS ACTIVOS PARA PAGAR UNA DEUDA, EN QUÉ ORDEN LO HARÍA?

A. ELECTRODOMÉSTICOS	<input type="checkbox"/>	D. JOYAS	<input type="checkbox"/>
B. VEHÍCULOS	<input type="checkbox"/>	E. NO VENDERÍA NADA	<input type="checkbox"/>
C. CASA O LOTE	<input type="checkbox"/>	F. OTRO, ¿CUÁL?	<input type="checkbox"/>

G6 SI LOS INGRESOS DEL HOGAR SE REDUJERAN A LA MITAD, ¿CUÁL DE LAS SIGUIENTES COSAS HARÍA?

COMPRAR MENOS MERCADO	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
SACAR HIJOS DEL COLEGIO	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
DEJAR DE PAGAR DEUDAS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
CAMBIARSE DE VIVIENDA	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
VENDER ACTIVOS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
OTRO, ¿CUAL?	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>

G7 SI PARA SOLICITAR UN CRÉDITO TUVIERA QUE DEJAR ALGUNOS ACTIVOS COMO GARANTÍA, ¿CUÁLES SERÍAN?

ELECTRODOMÉSTICOS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
VEHÍCULO	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
MOTOCICLETA	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
JOYAS	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>
OTRO, ¿CUÁL?	SI	1	<input type="checkbox"/>	NO	2	<input type="checkbox"/>

I. DATOS DE CONTROL

RECOLECTOR	FECHA
SUPERVISOR	FECHA
DI>ADOR	FECHA

H. CARACTERÍSTICAS DEL INFORMANTE Y DE LAS PERSONAS DE SU HOGAR

	Persona 1	Persona 2	Persona 3
H1 Nombre			
H2 ¿Qué relación de parentesco tiene con el jefe de este hogar? (1) Jefe (4) Yerno-nuera (7) Hermano (a) (10) Servicio Doméstico (2) Conyugue (5) Nieto (8) Otros parientes (3) Hijo (a) (6) Padre - madre (9) No parientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H3 ¿Es hombre o mujer?	Hombre <input type="checkbox"/> 1 Mujer <input type="checkbox"/> 2	Hombre <input type="checkbox"/> 1 Mujer <input type="checkbox"/> 2	Hombre <input type="checkbox"/> 1 Mujer <input type="checkbox"/> 2
H4 ¿Cuántos años cumplidos tiene?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
H5 ¿Cuál es su estado civil o conyugal actual? (1) Casado (2) Unión Libre (3) Viudo (4) Separado o divorciado (5) Soltero	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EDUCACIÓN (para las personas del hogar de 5 años o más)			
H6 ¿Cuál es el nivel educativo más alto alcanzado? (1) Ninguno (2) Primaria (3) Secundaria (4) Superior (5) Posgrado	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)
H7 ¿Cuál es el último año aprobado en ese nivel?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
H8 ¿Actualmente se encuentra estudiando?	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2
OCUPACION (Para las personas del hogar de 10 años o más)			
H9 ¿Qué hizo la mayor parte del tiempo la semana pasada? (1) Trabajo (6) Vivió de la renta (2) No trabajó pero tenía trabajo (7) Pensionado Jubilado (3) Buscó trabajo (8) Otra actividad (4) Estudió (9) Incapacitado	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20
H10 ¿Cuántas horas en total trabaja en la semana normalmente en ese empleo?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
H11 ¿Qué trabajo desempeña la semana pasada?			
H12 En este trabajo es: (1) Trabajador independiente (2) Patrón o empleador (3) Obrero o empleado (4) Empleado doméstico (5) Trabajador familiar sin remuneración	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H13 ¿Cuántas personas trabajan aproximadamente en esa empresa? (1) Trabaja solo (2) Menos de 10 (3) Entre 10 y 100 (4) Más de 100	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H14 ¿Cuanto gana en total en ese trabajo, incluyendo extras? (miles de pesos)	\$ <input type="text"/> Miles de pesos	\$ <input type="text"/> Miles de pesos	\$ <input type="text"/> Miles de pesos
H15 ¿En que período de tiempo gana este dinero? (1) Mensual (2) Quincenal (3) Semanal (4) Decadal (5) Diario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H16 ¿Recibe algún pago MENSUAL en especie? (1) Alimentación (2) Educación (3) Salud (4) Transporte (5) Otro, ¿cuál?	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5
H17 Si no recibiera estos pagos en especie, ¿en cuánto se le incrementarían sus gastos mensuales?	\$ <input type="text"/> Miles de pesos	\$ <input type="text"/> Miles de pesos	\$ <input type="text"/> Miles de pesos
H18 ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en este empleo?	Meses <input type="text"/> Años <input type="text"/>	Meses <input type="text"/> Años <input type="text"/>	Meses <input type="text"/> Años <input type="text"/>
H19 Tiene contrato escrito de trabajo?	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2
PARA TODOS LOS MIEMBROS DEL HOGAR			
H20 Está afiliado o es beneficiario o pensionado de una entidad del Sistema de Seguridad Social en salud? (1) ISS (2) Cajas de compensación (3) Otra EPS (4) ARS (5) No está afiliado (6) No sabe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H21 ¿Cómo cree que es su estado de salud en general? (1) Muy bueno (2) Bueno (3) Regular (4) Malo	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
H22 ¿Está afiliado a algún fondo de pensiones?	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2	Si <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2

Persona 4	Persona 5	Persona 6	Persona 7	Persona 8	Persona 9
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hombre <input type="checkbox"/> 1	Hombre <input type="checkbox"/> 1	Hombre <input type="checkbox"/> 1	Hombre <input type="checkbox"/> 1	Hombre <input type="checkbox"/> 1	Hombre <input type="checkbox"/> 1
Mujer <input type="checkbox"/> 2	Mujer <input type="checkbox"/> 2	Mujer <input type="checkbox"/> 2	Mujer <input type="checkbox"/> 2	Mujer <input type="checkbox"/> 2	Mujer <input type="checkbox"/> 2
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)	<input type="checkbox"/> (Ninguno pase a H9)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1
No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2

<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20	<input type="checkbox"/> 3 a 9 → pase a H20
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 1
<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 2
<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 3
<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 4
<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 5
\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos	\$ _____ Miles de pesos
Meses <input type="checkbox"/>	Meses <input type="checkbox"/>	Meses <input type="checkbox"/>	Meses <input type="checkbox"/>	Meses <input type="checkbox"/>	Meses <input type="checkbox"/>
Años <input type="checkbox"/>	Años <input type="checkbox"/>	Años <input type="checkbox"/>	Años <input type="checkbox"/>	Años <input type="checkbox"/>	Años <input type="checkbox"/>
Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1
No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1	Si <input type="checkbox"/> 1
No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2	No <input type="checkbox"/> 2

Operativo de recolección

En cada una de las 17 ciudades se seleccionó un grupo de encuestadores con experiencia en recolección de información en encuestas de hogares (DANE, CEDE). Estas personas fueron capacitadas por el coordinador general de recolección. Entre las personas con mayor experiencia se seleccionó un supervisor para cada ciudad.

La recolección estaba programada para los meses de mayo y junio de 2005, debido a la realización de la segunda prueba piloto la recolección empezó efectivamente la semana del 23 de mayo y se programó terminarla a finales de junio.



El proceso de recolección sufrió demoras en algunas ciudades, debido principalmente a las dificultades que presenta trabajar en barrios de estrato 2 (inseguridad, estado de las vías de acceso, etc.) y también a las dificultades de la muestra ya que se necesitaban familias que hubieran accedido a algún crédito en los años anteriores. Esta circunstancia motivó que el promedio de encuestas por día disminuyera significativamente. Finalmente la recolección se terminó a finales de julio de 2005.

Captura y procesamiento de información

La información recolectada fue remitida a Bogotá por los supervisores de cada ciudad y se procesó centralizadamente. La grabación se realizó en SPSS y para el procesamiento se utilizó también el programa STATA. La información está grabada en dos archivos de vivienda y hogares y los diseños de las variables y la información de cada una de estas, se presenta más abajo.

Después de la digitación se hizo una ronda de chequeo y corrección de inconsistencias.

Formato de recuento

 UNIVERSIDAD DE LOS ANDES CEDE	"Encuesta Crédito Vivienda" Formato de Recuento 2005	 MINISTERIO DE AMBIENTE, VIVIENDA Y DESARROLLO TERRITORIAL Libertad y Orden
--	---	---

HOJA DE

CIUDAD	<i>Bogotá</i>	RECOLECTOR	<i>Juan Ramos</i>
BARRIO	<i>San Cristobal</i>	SUPERVISOR	<i>Pedro perez</i>
MANZANA	<i>5</i>	FECHA	<i>'mayo 2</i>

#	Vivienda	Hogar	DIRECCION	TIPO DE CREDITO			
				Ninguno	Mejora remodelación vivienda	Compra construcción vivienda	Otros créditos
1	1	1	<i>Calle 4 # 12 - 15 oeste</i>	Ninguno <input checked="" type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
2		2	<i>Calle 4 # 12 - 15 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input checked="" type="checkbox"/>
3		3	<i>Calle 4 # 12 - 15 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
4	2	1	<i>Calle 4 # 12 - 17 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
5	3	1	<i>Calle 4 # 12 - 19 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
6		2	<i>Calle 4 # 12 - 19 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
7		3	<i>Calle 4 # 12 - 19 oeste</i>	Ninguno <input checked="" type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
8	4	1	<i>Calle 4 # 12 - 21 oeste</i>	Ninguno <input checked="" type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
9		2	<i>Calle 4 # 12 - 21 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
10	5	2	<i>Calle 4 # 12 - 23 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
11	6	1	<i>Calle 4 # 12 - 23 oeste</i>	Ninguno <input checked="" type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
12		2	<i>Calle 4 # 12 - 23 oeste</i> <i>No abrieron</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
13		3	<i>Calle 4 # 12 - 23 oeste</i> <i>Rechazo</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
14		4	<i>Calle 4 # 12 - 23 oeste</i>	Ninguno <input checked="" type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
15	7	1	<i>Calle 4 # 12 - 25 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
16		2	<i>Calle 4 # 12 - 25 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
17		3	<i>Calle 4 # 12 - 25 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input checked="" type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input type="checkbox"/>
18		4	<i>Calle 4 # 12 - 25 oeste</i>	Ninguno <input type="checkbox"/>	Mejora remodelación vivienda <input type="checkbox"/>	Compra construcción vivienda <input type="checkbox"/>	Otros créditos <input checked="" type="checkbox"/>