

## **La Viabilidad del Microcrédito Inmobiliario en Colombia**

Fernando Tenjo Galarza<sup>1</sup>  
Codirector, Junta Directiva del Banco de la República

El estudio de las perspectivas del microcrédito inmobiliario es de gran relevancia en el momento y uno de los más interesantes retos de política económica y social que enfrenta el gobierno. Esto debido al carácter estratégico del tema y a las dificultades metodológicas que es necesario superar para sacarlo adelante.

### **Microcrédito Inmobiliario, un Reto de Diseño de Política Pública**

Numerosos académicos e investigadores han concluido que entre las causas que explican la pobreza en el sub-continente latinoamericano se destacan la falta de acceso de los pobres a los mercados de crédito y a activos que generen mayor productividad.

El primero de estos elementos, el microcrédito, ofrece a la población pobre una puerta de entrada formal a la economía de mercado, permitiéndole proyectar en el tiempo sus decisiones económicas más allá de los estrechos e inestables límites de sus precarios ingresos. Si esto es así, el acceso al crédito puede desencadenar en la población de menores ingresos capacidades empresariales que se encontraban atrapadas en equilibrios de muy bajo nivel, con lo cual se generan externalidades positivas sobre el resto de la economía.

Adicionalmente, también se sabe que el microcrédito fomenta comportamientos cooperativos entre los beneficiarios y promueve la mutua confianza entre ellos, contribuyendo de esta manera al fortalecimiento del llamado capital social.

De otro lado, la mejor distribución de activos es un mecanismo exitoso en la búsqueda de mayor equidad y menores niveles de pobreza, mucho más efectivo que los canales tributarios generalmente preferidos en nuestro medio. Si bien los activos que más redundan en la disminución de la pobreza son el capital humano, básicamente educación y salud, y la tierra, es posible incluir también dentro de ellos la vivienda urbana. Programas bien diseñados para la población pobre, que la hagan propietaria de una vivienda digna y posibiliten su acceso a educación pública, atención a la salud, agua potable y saneamiento básico, deben ser ingrediente esencial de una política social dirigida a superar las causas de la pobreza y la mala distribución del ingreso.

Lo anterior sin olvidar que el alto componente de autoconstrucción y formas asociativas que existen alrededor de la vivienda de interés social, genera también incentivos a favor de comportamientos cooperativos, elemento integral del llamado capital social.

---

<sup>1</sup> Las opiniones aquí expresadas no necesariamente reflejan las de la entidad a la que el autor pertenece. Resumen su presentación en el 3er. Foro de la Mesa VIS "Financiamiento de Vivienda de Interés Social: Posibilidades y Limitaciones de Acceso a Crédito", realizado el martes 25 de noviembre de 2003 en el Auditorio Lleras de la Universidad de los Andes.

En el microcrédito inmobiliario, complemento necesario de la política de vivienda de interés social del gobierno a través de la asignación de subsidios a la demanda, convergen entonces varios elementos de gran potencial para la reducción de la pobreza y la búsqueda de mayor igualdad en la sociedad colombiana.

Ahora bien, no debe olvidarse que el diseño de un sistema de asignación de subsidios a la demanda tiene inconvenientes de diseño que pueden llegar a entorpecer los programas de vivienda de interés social del gobierno. Sin embargo, el mayor limitante que enfrenta esta política radica en la inexistencia de un mercado de crédito para el financiamiento de vivienda de la población receptora de dichos subsidios. En pocas palabras, no existe un mercado de microcrédito inmobiliario en el país y es necesario crearlo casi a partir de cero.

### **Un Mercado por Crear**

El escenario para esto no es precisamente el más propicio desde el punto de vista del sistema financiero. En efecto, éste viene recuperándose lentamente luego de la profunda crisis que tuvo lugar a partir de mediados de la década pasada, cuyo punto más álgido fue el año de 1999. Como es bien sabido, esta crisis afectó con mayor rigor a la banca hipotecaria y llevó, entre otras cosas, a una reducción de la cartera del sistema. La reciente recuperación del sector, que ya para 2003 es evidente, se ha dado con menos entidades, menores activos, una participación más baja de la cartera dentro de éstos y criterios más estrictos para la asignación de préstamos. Dentro de un contexto en el que la cartera hipotecaria sigue disminuyendo, la financiación de vivienda de interés social ha mostrado importante dinamismo en los últimos meses sin que ocurra lo mismo a los niveles de microcrédito.

De esta manera, el desarrollo del microcrédito inmobiliario probablemente deba partir de la construcción de un escenario artificial en el que “la mano visible del gobierno” sustituya o incentive determinados comportamientos por parte de los agentes que participarían en dicho mercado. Esto con la idea de ir desarrollando los fundamentos sobre los cuales éste debe consolidarse en el futuro. La pregunta es si este escenario artificial es suficiente para hacer económicamente viable, esto es, rentable, el negocio del microcrédito inmobiliario.

Hay al menos tres elementos a tener en cuenta respecto a las perspectivas de este mercado: la tecnología, las tasas de interés y la fuente de recursos para crédito. A continuación se hacen unos breves comentarios sobre cada uno de estos elementos.

#### *La tecnología del microcrédito*

Es bien sabido que los mercados de crédito son intensivos en información y que, por esta razón, la incidencia en ellos de problemas de selección adversa y riesgo moral es particularmente severa. La imposibilidad de superar estos problemas hace que las entidades tradicionales de crédito sean reacias a entrar en el segmento del microcrédito.

Existe, sin embargo, una larga tradición nacional e internacional en lo que se ha denominado “banca de los pobres”, conformada por instituciones como cooperativas, cajas de compensación y organizaciones no gubernamentales, que tienen amplia experiencia en administrar operaciones de préstamo a población pobre y del sector informal. No parece entonces que la tecnología del microcrédito sea una restricción seria para el propósito de crear este mercado en el frente inmobiliario. Sin embargo, la capacidad de las agencias que tienen esta tecnología para movilizar recursos de mediano y largo plazo es probablemente bastante limitada, como también lo es la información con que cuentan sobre la historia de sus clientes con anterioridad a su vinculación a los programas que ellas ofrecen.

### *Tasas de interés*

Como se sabe, las tasas de interés para vivienda en general y para vivienda de interés social tienen un límite superior definido por la Junta Directiva del Banco de la República de acuerdo con los lineamientos de la Ley 546 de 1999 y distintas sentencias de la Corte Constitucional. Estas tasas deben definirse en términos reales y ser las menores del mercado en operaciones crediticias normales. Al mismo tiempo, deben contemplar los gastos operativos de las entidades financieras y la remuneración normal de su negocio.

Así definidas, los niveles actuales de estas tasas en el país probablemente son, al mismo tiempo, demasiado altas y demasiado bajas. Altas comparadas tanto con las que están vigentes en países similares para los mismos tipos de crédito, como con los plazos contemplados en el microcrédito inmobiliario y con los ingresos de la población objetivo de la política de vivienda de interés social. Pero al mismo tiempo, pueden ser bajas frente al riesgo y a los costos de administración que implica el microcrédito inmobiliario.

No siendo legalmente posible incluir en los préstamos para vivienda de interés social, tal como se hace en otros mercados de microcrédito, una comisión por la administración de las operaciones, y frente a las limitaciones económicas que existen para reducir la tasa máxima para financiación de vivienda, el gobierno ha diseñado mecanismos para garantizar aquellos préstamos y hacerlos más atractivos a los ojos las entidades de crédito hipotecario.

Con este mecanismo, que tiene costos fiscales, se puede en parte reducir el riesgo de estas operaciones. A pesar de ello, las tasas de interés vigentes para financiamiento de vivienda no parecen ser las más apropiadas para impulsar el microcrédito inmobiliario.

### *Recursos de largo plazo*

No contar con una fuente permanente de recursos es tal vez el principal inconveniente que enfrenta hoy la creación y eventual consolidación del microcrédito inmobiliario. Se trata de un “falla del mercado” que, en buena medida, es producto de los inconvenientes ya mencionados, o sea de la poca asimilación de la tecnología de ese mercado por parte de entidades financieras

consolidadas y de las restricciones que se derivan de las tasas de interés vigentes.

Las dificultades que ha enfrentado el gobierno para conseguir que el sistema financiero dirija recursos de crédito hacia este segmento del mercado han sido grandes. Se han estudiado mecanismos de fondeo que contemplan algún ingrediente “artificial” que se salen de los canales comerciales tales como: líneas de redescuento de Findeter, inversión forzosa de la remuneración del encaje, recursos de crédito externo, utilidades del Banco de la República y convenios voluntarios con entidades bancarias, las cuales de hecho ya pueden gozar de ventajas tributarias para nuevas operaciones de financiación de vivienda de interés social.

Vale la pena recordar el debate que alguna vez se dio en el país sobre la conveniencia o no seguir dirigiendo recursos de la sociedad con exclusividad para la construcción de vivienda, como ocurría con el esquema inicial del sistema UPAC. Aunque el problema del financiamiento de esta actividad no es exclusivo de la vivienda de interés social, probablemente aquí es más severo debido a las características particulares de este mercado.

El país ha optado por la titularización como el mecanismo más adecuado para dirigir recursos de largo plazo y en forma competitiva hacia la actividad constructora. Si bien esta es probablemente la mejor solución, hay ciertas etapas para cumplir antes de que este mecanismo logre consolidarse y beneficiar a la población más pobre con necesidad de vivienda. Estas etapas incluyen la reducción paulatina del déficit fiscal y el logro de una tasa de inflación baja y estable, como condición para consolidar menores tasas de interés de largo plazo. Adicionalmente, la revisión de los incentivos y subsidios que existen en el país alrededor del sector de la vivienda y de la orientación del ahorro.

### **Comentarios Finales**

Como se ha visto a lo largo de estas líneas, mediante medidas que pueden considerarse artificiales se está tratando de crear un mercado de crédito inmobiliario para los sectores más pobres de la población. Artificial en este caso no implica necesariamente algo negativo en la medida que apoya un esfuerzo por poner en movimiento un segmento del mercado que en el futuro puede canalizar eficientemente recursos hacia la satisfacción de las necesidades de vivienda de esta población, al tiempo que la vincula al sector formal de la economía. El peligro de esta estrategia radica en que ante la urgencia de conseguir resultados, se ceda a la tentación de acudir a medidas que retrasarían peligrosamente el desarrollo del sistema financiero en el país, tales como, entre otras: relajar la regulación prudencial, el control y la vigilancia de entidades de crédito; crear jurisdicciones especiales para aquellas que, no siendo de carácter financiero, entran a participar en la intermediación de recursos del público; buscar excepciones al régimen cambiario vigente para fondear con recursos externos las operaciones de microcrédito; o permitir el incumplimiento de los contratos de crédito.