



Ahorro y vivienda en Colombia

En Colombia, el FNA opera un producto cuya premisa es fomentar el ahorro en sectores de bajos ingresos o no atendidos de la población, permitiéndoles el acceso a créditos que les faciliten la compra de una vivienda propia. De todos los afiliados al producto, el 81% se encuentra en el rango de 0 a 2 sueldos mínimos del país, lo que muestra el claro enfoque social.

El Fondo Nacional del Ahorro (FNA), reconociendo la falta de acceso a servicios financieros y la necesidad de la población de contar con una vivienda, creó el producto Ahorro Voluntario Contractual (AVC), que busca crear en los colombianos una cultura de ahorro que tenga como objetivo cumplir el sueño de adquirir una vivienda o financiar la educación de los miembros del hogar. Asimismo, el AVC se reconoce como un instrumento para impulsar y consolidar la incorporación al sistema financiero del mercado laboral informal.

¿Cómo funciona AVC?

Consecuente con la voluntad de incentivar el ahorro en los colombianos, en el año 2006 se creó el producto Ahorro Voluntario Contractual (AVC) a través de la Ley N.º 1114. Con ello se dio paso a una segunda modalidad de captación para el FNA, generando inclusión financiera a la población con trabajo informal y formal en el territorio colombiano, y a colombianos residentes en el exterior, y así beneficiar a todos los afiliados de la entidad con su portafolio de

Vivienda

colocación (crédito hipotecario, leasing habitacional y crédito educativo).

Las personas que se afilian al FNA por AVC realizan una serie de depósitos de dinero, en los montos acordados y en períodos regulares, hasta cumplir la meta del ahorro en el plazo convenido. Una vez que se ha cumplido el tiempo del ahorro, la persona puede presentar su solicitud de crédito de vivienda y/o educación.

Las personas que estén vinculadas al FNA por cesantías, y los colombianos residentes en el exterior con una permanencia legal, también podrán beneficiarse del AVC. El monto total del AVC se conocerá al inicio del contrato, y estará determinado por el nivel de ingresos que reporte el consumidor financiero en su momento.

El período del contrato entre el cliente y el FNA es de 12 meses. Una vez que este período culmina, el cliente está en todo su derecho de retirar el dinero ahorrado o de continuar ahorrándolo, si así lo desea, caso en el que el contrato se renovará por períodos de seis meses.

Para efectos del cálculo del puntaje se tomará como fecha inicial aquella en la cual el ahorrador complete el 100% del valor de la primera cuota del contrato. Es importante que el cliente sea disciplinado con los pagos debido a que el puntaje será el que determinará su elegibilidad para ser beneficiario del portafolio del FNA.

Objetivo del producto

El objetivo principal del AVC es incentivar el ahorro a través de la bancarización de aquellos trabajadores formales e

informales que no han sido vinculados al sistema financiero tradicional.

El AVC también es una excelente opción para aquellas personas que estén buscando construir un ahorro con un fin determinado y que quieran tener un rendimiento sostenible que pueda dar un beneficio al hogar del ahorrador.

Surgimiento de AVC

El AVC nace como estrategia para generar un cambio en la cultura financiera, donde la población tenga un objetivo claro para su ahorro reduciendo el gasto y pensando en la vivienda no solo como un sueño sino como una inversión. Sigue existiendo una población laboralmente informal que desea adquirir vivienda. Sin embargo, las restricciones de la banca tradicional les impiden el acceso a créditos.

El AVC nace como estrategia para generar un cambio en la cultura financiera, donde la población tenga un objetivo claro para su ahorro reduciendo el gasto y pensando en la vivienda no solo como un sueño sino como una inversión.

El FNA identificó la oportunidad de acceder a esos casi diez millones de colombianos que precisan adquirir vivienda, y cuyas expectativas se ven truncadas por el sistema financiero formal. En el 2018, el 5% de esos diez millones están vinculados al FNA a través del AVC.

Con educación financiera y el AVC, poco a poco el FNA ha construido las bases para ejecutar programas de créditos hipotecarios más atractivos para cada uno de los beneficiarios del producto. Algunas de las actividades que realiza el FNA con miras a poder aumentar el número de ahorristas en Colombia es potenciar la visión de los ciudadanos a un mediano o largo plazo, y la estimulación del ahorro como vehículo para poder obtener un crédito hipotecario o un crédito educativo, mostrando el hogar como pilar y como principal objetivo.

Un mecanismo que tiene el Gobierno nacional para incentivar a las familias colombianas en la adquisición de



El AVC es un producto de inclusión financiera que busca modificar el pensamiento de los colombianos de corto plazo a un mediano o largo plazo, a través del ahorro. En términos prácticos, es como un mecanismo para obtener una inversión para el hogar de los colombianos.

vivienda, es el Subsidio Familiar de Vivienda. Este programa funciona a través de entes regionales adscritos al Gobierno, que tienen entre sus funciones otorgar el subsidio siempre y cuando las personas se encuentren en el rango salarial de 0 a 4 salarios mínimos legales vigentes, y la vivienda en la cual estén interesadas se encuentre por debajo de los 135 SMMLV (en 2018, el SMMLV era de US\$ 243). En 2017 se colocaron 11 281 créditos de vivienda con un subsidio de vivienda; esto, como parte de un total de 20 069 créditos colocados en el mismo año.

Dejando de lado la banca tradicional, el FNA busca mostrar que sí es posible ser parte de una institución financiera. De los 613 347 afiliados a AVC a diciembre de 2017 lograron aprobar 22 241 solicitudes de crédito (crédito hipotecario y crédito educativo), y desembolsar una suma superior a los US\$ 11,4 millones (el proceso entre la aprobación y el desembolso puede variar de acuerdo a lo aportado por el cliente para su proceso de crédito).

Por tanto, vale la pena resaltar que el AVC es un producto de inclusión financiera que busca modificar el pensamiento de los colombianos de corto plazo a un mediano o largo plazo, a través del ahorro. El AVC, en términos prácticos, es como un mecanismo

para obtener una inversión para el hogar de los colombianos, ya sea en términos de vivienda propia o educación.

Impacto, beneficios y resultados

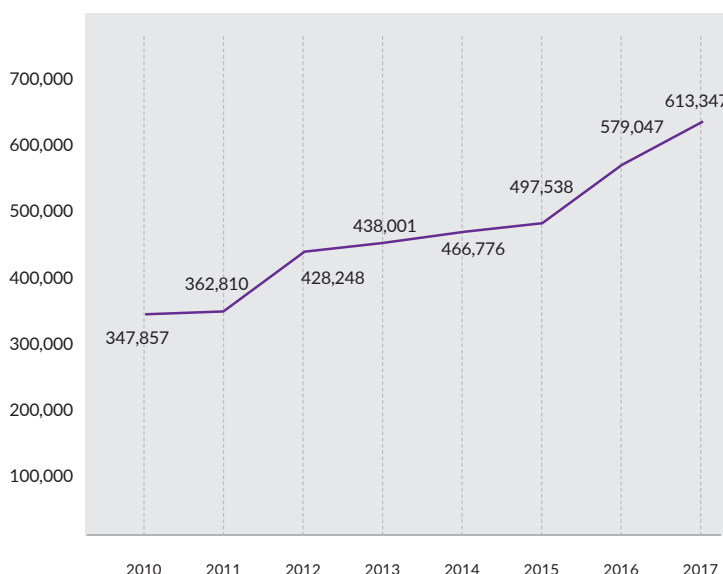
A través del fomento a la cultura del ahorro y generando confianza en el FNA, se puede cumplir el sueño de tener vivienda propia o una mejor educación para los miembros de las familias de los afiliados.

En esta década el AVC ha presentado 76% de crecimiento, un porcentaje que demuestra cómo se cumple el deseo del FNA por dar un valor agregado a todos sus afiliados. Asimismo, que la confianza en el fondo se incrementa conforme pasa el tiempo, brindando un portafolio que se ajusta a las necesidades de sus afiliados.

Sumado a lo anterior, el 81% de los afiliados están contenidos en un rango salarial de 0 a 2 salarios mínimos. Esto muestra que el diseño del AVC cumple su objetivo principal y no solo por el valor creciente en sus vinculados, sino por el rango de ingresos de sus afiliados.

Para 2017 el valor y cantidad total de aprobaciones para créditos hipotecarios y créditos educativos por AVC llegó a 14 220 créditos (13 777 créditos hipotecarios y 443

Cantidad Afiliados por AVC 2009-2017





Se han realizado mejoras en el producto ampliando la inclusión en más modalidades para el otorgamiento de crédito hipotecario, como es el caso de los beneficios de Ahorra Tu Arriendo (leasing habitacional especial) que anteriormente era un producto exclusivo de los afiliados por cesantías.

créditos educativos), por un valor aproximado de US\$236 millones. Y, aunque las oportunidades comerciales están concentradas en el centro del país y su capital, la región sur de Colombia tiene una participación de casi el 20% del total de créditos aprobados (2740 créditos hipotecarios y 80 créditos educativos), así como la región norte que tiene el 12% del total de créditos (1744 créditos hipotecarios y 54 créditos educativos).

Los socios estratégicos

El socio estratégico del FNA es el Gobierno nacional, delegando funciones específicas en los siguientes entes: 1. Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio: encargado de direccionar al FNA. Es el vehículo de otorgamiento de crédito hipotecario y parte de diferentes programas de desarrollo humano de la nación; 2. Departamento Nacional de Planeación: da la directriz sobre el Plan Nacional de Desarrollo. El DNP es una entidad que

impulsa la implantación de una visión estratégica del país en los campos social, económico y ambiental, a través del diseño, la orientación y evaluación de las políticas públicas colombianas, el manejo y asignación de la inversión pública y la concreción de las mismas en planes, programas y proyectos del Gobierno, y 3. Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol): es una asociación gremial de carácter nacional, que reúne a nivel nacional empresas y personas naturales relacionadas con la cadena de valor de la construcción. Es la entidad que vela por los intereses de la industria de la construcción y de aquella industria que está constituida por constructores.

De manera conjunta con las constructoras y entidades financieras de carácter regional, Camacol logra reunir a diferentes entes con la finalidad de ofrecer los productos que puedan beneficiar a los ciudadanos de la región donde se lleve a cabo el evento.

Lecciones aprendidas

Una de las situaciones más frecuentes, y en la cual el FNA trabaja constantemente, es en el entendimiento errado de la información con relación al producto. Conceptos como rendimiento, periodicidad, tasas de interés, entre otros, dan como resultado dos premisas: la primera, que el cliente al no tener conocimiento amplio del sistema financiero, rechaza la información del producto; y la segunda, que existe una mala información sobre los productos del FNA.

Por lo anterior, el FNA tiene dispuestos diferentes canales para que las personas se informen acerca del funcionamiento de sus productos. El primer canal es el sitio oficial del FNA (www.fna.gov.co). En este portal web se encuentra toda la información de cada uno de los productos de la entidad. De igual manera, las personas pueden encontrar información y realizar cualquier tipo de trámite en los puntos de atención que existen a nivel nacional.

Otro canal que tiene el FNA para sus usuarios es la fuerza comercial; empleados vinculados al FNA, cuya labor consiste en realizar cualquier tipo de actividad comercial con el fin de poder beneficiar al cliente y también a la entidad.

Adicionalmente, el FNA hace parte de los programas del Gobierno en los que se pueden promocionar los servicios que ofrece la entidad a los ciudadanos, y se capacita a los asistentes con el fin de eliminar cualquier prejuicio sobre los beneficios que se ofrecen.

Conclusiones

- El fomento del ahorro en los colombianos, exponiéndolo como un vehículo por el cual se puede obtener un beneficio rentable y que es entendido como una inversión para la consecución del sueño de tener una vivienda propia o una mejor formación académica en el hogar.
- Dar la oportunidad de vincularse a una entidad financiera y obtener beneficios de la misma, reduciendo la barrera para el acceso a servicios financieros de una entidad sólida.
- La inclusión financiera que brinda el AVC ha logrado que los colombianos disminuyan la brecha de pobreza con la inversión que se realiza a través del programa.
- Cobertura y disponibilidad de servicios financieros a colombianos con difícil acceso debido a su ubicación geográfica, llevándoles los servicios financieros que ofrece el Gobierno.
- Al ser una empresa del Estado, da a los colombianos un respaldo y solidez al ahorro que tienen en la entidad.

Otra de las situaciones que se presenta con el AVC es el impedimento de poder ser beneficiario del producto en un período más corto. Esto sucede cuando los clientes encuentran en el FNA una mejor opción de crédito y desean tener una inmediatez del beneficio del portafolio, pero no están vinculados. Para ello, el FNA está desarrollando el producto AVC Plus, con el cual busca beneficiar a los ahorradores vinculados en un período más corto.

Se han realizado mejoras en el producto, ampliando la inclusión en más modalidades para el otorgamiento de crédito hipotecario, como es el caso de los beneficios de Ahorra Tu Arriendo (*leasing* habitacional especial)¹ que anteriormente era un producto exclusivo de los afiliados por cesantías.

El programa Ahorra Tu Arriendo es innovador para el mercado financiero colombiano debido a que financia el 100 % de una vivienda nueva, o hasta el 95 % de una vivienda usada, que no supere los 553 SMMLV.

El Fondo Nacional del Ahorro (FNA) nació en 1968, dentro de un período conocido como Transición de la Política Pública de Vivienda, y se encargó de generar soluciones financieras de vivienda por medio del crédito hipotecario para los trabajadores públicos y oficiales que tuvieran acceso a cesantías. Lo anterior, como

respuesta a los problemas habitacionales identificados en esa época, principalmente el crecimiento de los centros urbanos y el poco nivel económico de la población, lo cual impedía el acceso a créditos hipotecarios. De esta manera, el propósito del FNA se relacionó desde un principio con los fines esenciales del Estado en lo que se refiere al derecho de todo colombiano a tener una vivienda digna y, más adelante, acceder a la educación.

Posteriormente, en 1998 se transformó en una empresa industrial y comercial del Estado adscrita al Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio con un capital independiente, dándoles a los trabajadores privados la opción de poderse vincular al FNA. Su objeto principal es contribuir a la solución del problema de vivienda y educación, y administrar de manera eficiente el ahorro de los afiliados con el fin de mejorar su calidad de vida, convirtiéndose en una alternativa de capitalización social.

Dejando de lado la banca tradicional, el FNA busca mostrar que sí es posible ser parte de una institución financiera. De los 613 347 afiliados a AVC a diciembre de 2017 lograron aprobar 22 241 solicitudes de crédito (crédito hipotecario y crédito educativo), y desembolsar una suma superior a los US\$ 11,4 millones

1 Es un *leasing* habitacional que otorga hasta el 100% del valor de una vivienda nueva, y hasta el 95% de una vivienda usada. El producto se divide en tres, de acuerdo con el nivel de ingresos del afiliado. El valor de la opción de compra es del 0% y tiene un plazo de hasta 30 años. El producto Ahorra Tu Arriendo tiene el beneficio del programa de subsidios que otorga el Gobierno.