

CIRCULAR EXTERNA 4 DE 2004

(septiembre 30)

Diario Oficial No. 45.693 de 6 de octubre de 2004

FONDO DE GARANTÍAS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

Destinatario(s): Entidades Financieras y Aseguradoras en Liquidación Forzosa Administrativa.

Asunto: Procedimiento para el análisis de la relación costo-beneficio en la enajenación de activos en las entidades en liquidación forzosa administrativa.

1. Objetivo

La presente Circular reglamenta el procedimiento que deben utilizar las entidades financieras y aseguradoras en liquidación forzosa administrativa para evaluar la relación costo-beneficio, en las operaciones de venta de activos, que se realicen, o bien directamente por parte del liquidador, o a través de cualquier mecanismo de enajenación, con precios inferiores al 90% del valor del avalúo, de conformidad con lo establecido en los artículos [35](#) y [36](#) del Decreto 2211 de 2004.

2. Competencia para la liquidación

De acuerdo con el artículo [294](#) del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, es competencia de los liquidadores adelantar bajo su inmediata dirección y responsabilidad los procesos de liquidación forzosa administrativa de entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria.

3. Condiciones para la enajenación de activos de propiedad de instituciones financieras en liquidación forzosa administrativa

En armonía con lo establecido en los artículos [35](#) y [36](#) del Decreto 2211 de 2004, el liquidador de las entidades financieras y aseguradoras

en liquidación forzosa administrativa podrá enajenar los activos de la intervenida, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

3.1 Cuando el valor de la venta sea igual o superior al 90% del avalúo, el liquidador podrá enajenar el bien sin sujeción al procedimiento que mediante esta circular se establece.

3.2 Cuando la oferta sea inferior al 90% del valor del avalúo, el liquidador deberá proceder a:

- Enajenar a través de invitación pública.
- Enajenar a través de martillos, o
- Enajenar sin aplicar los mecanismos antes citados.

En cualquiera de estos casos, se deberá efectuar el análisis de relación costo-beneficio de cada operación, para determinar el precio base para la enajenación del activo.

4. Metodología de cálculo de la relación costo-beneficio para bienes inmuebles

El modelo financiero incluido en la presente Circular tiene en consideración las siguientes variables:

4.1 Valor del avalúo. (Valor Avalúo)

Corresponde al valor arrojado por el avalúo realizado, cumpliendo con lo establecido en los artículos [32](#), [33](#) y [34](#) de Decreto 2211 de 2004 y con la Circular Externa [001](#) de 2004 emitida por el Fondo de Garantías de Instituciones Financieras.

4.2 Ingresos (Otros Ingresos Promedio mes)

Corresponden a cualquier tipo de recurso que perciba la entidad derivada del bien, como pueden ser los cánones de arrendamiento.

4.3 Gastos (Gastos Promedio mes)

Se refiere a la totalidad de los gastos mensualizados en que incurre la entidad, derivados de la titularidad del activo y de su comercialización, tales como:

- Servicios Públicos.
- Conservación, administración y vigilancia.
- Impuestos y gravámenes.
- Seguros.
- Gastos de promoción en ventas.
- Costos de saneamiento.
- Otros.

4.4 Tasa de Descuento (i)

Esta tasa varía dependiendo del tiempo estimado de comercialización de los inmuebles, así: DTF para plazos no superiores a 6 meses, DTF + 2% para plazos comprendidos entre más de 6 meses hasta 12 meses y DTF + 3% para plazos superiores a 12 meses. (Tasa efectiva anual, sobre la cual se deberá hacer el equivalente a nominal mensual). Se utilizará la DTF correspondiente al momento de aplicar la metodología, certificada por el Banco de la República para la semana en la que se hace el análisis.

Tasa EA (i) Períodos

Mes Mes

DTF 1 A 6

DTF+ 2% 6.01 A 12

DTF+ 3% 12.01 A 60

4.5 Tiempo de Comercialización (n).

4.5.1 Definición.

Corresponde al tiempo estimado de comercialización del inmueble, el cual depende, entre otros,

del tipo de bien, sus características particulares y el comportamiento del mercado. Los periodos fijados en esta circular para determinar la comercialización de los activos son el reflejo de la experiencia que en la venta de activos han tenido

las diferentes instituciones financieras.

El "n" corresponde al número de meses estimados para la comercialización del inmueble.

4.5.2 Responsabilidad.

El liquidador deberá definir los tiempos de comercialización de los activos.

4.5.3 Factores o variables que definen el tiempo de comercialización.

El tiempo de comercialización de los inmuebles será definido de acuerdo al tipo de inmueble y a la clasificación del mismo dentro de las siguientes categorías: "A", "B", "C".

4.5.4 Categorización A, B y C

Los inmuebles se deben categorizar de acuerdo a la demanda del mercado en tipos

"A = alta comercialización", "B = media comercialización", "C = baja comercialización" y dentro de esta clasificación se tendrán en cuenta aspectos como:

- Expectativas del mercado.
- El tiempo del inmueble en la liquidación.
- El tiempo de desocupación del inmueble.
- Número de ofertas recibidas.
- Número de visitas recibidas.
- Tiempo de comercialización establecida por el evaluador.
- Estado jurídico del inmueble.

Para efectos de determinar el estado jurídico del bien, se tendrá en cuenta, además, si el mismo está saneado o no:

Inmueble saneado: Se entiende el inmueble que no presenta problemas de titulación (registro, gravámenes, nomenclatura, etc) y/o respecto del cual el propietario conserva el dominio y posesión pacífica del bien.

Inmueble no saneado: Defínase el bien que presenta problemas de titulación y/o respecto del cual el propietario no conserva el dominio y posesión pacífica del bien.

Para el caso de los inmuebles no saneados el cálculo del tiempo de comercialización, se podrá adicionar hasta en un 50% del tiempo máximo de venta presentado en la "Tabla de comercialización", dependiendo de la problemática particular de cada bien.

4.6 Cálculo:

4.6.1 Relación Costo-beneficio.

La relación costo-beneficio se calcula como la diferencia entre el valor presente de los ingresos incluido el

valor probable de venta y el valor presente de los egresos para una tasa de descuento dada.

La justificación de calcular esta relación es la de establecer el precio de referencia por el cual se puede enajenar el bien teniendo en cuenta los ingresos que le genera a la entidad, así como los costos en los que incurre la misma por ser la propietaria del activo.

4.6.2 Fórmula

Valor Avalúo Otros Ingresos Promedio mes $(1 + i)^n - 1$

$VA_{INGRESOS} = \text{Ingresos} + \text{Ingresos} (1+i)^n + \text{Ingresos} (1+i)^n$

Egresos Promedio mes $(1 + i)^n - 1$

$VA_{EGRESOS} = \text{Egresos} + \text{Egresos} (1+i)^n + \text{Egresos} (1+i)^n$

$i(1+i)^n$

Valor calculado según metodología Costo - Beneficio = -

5. Metodología de cálculo de la relación costo-beneficio para bienes muebles, maquinaria, equipos, obras de arte y joyas

5.1 Ingresos (Otros Ingresos Promedio mes).

Corresponden a cualquier tipo de recurso que perciba la entidad derivada del bien.

5.2 Gastos (Egresos Promedio mes).

Se refiere a la totalidad de los gastos mensualizados en que incurre la entidad, derivados de la titularidad del activo y de su comercialización, tales como:

- Bodegaje.
- Mantenimiento.
- Vigilancia.
- Seguros.
- Otros.

5.3 Tasa de Descuento (i).

Esta tasa varía dependiendo del tiempo estimado de comercialización de los bienes así: DTF para plazos no superiores a 6 meses, DTF + 2% para plazos comprendidos entre más de 6 meses hasta 12 meses y DTF + 3% para plazos superiores a 12 meses. (Tasa efectiva anual, sobre la cual se deberá hacer el equivalente a nominal mensual). Se utilizará la DTF correspondiente al momento de aplicar la metodología, certificada por el Banco de la República para la semana en la que se hace el análisis.

Tasa EA (i) Períodos

Mes Mes

DTF 1 A 6

DTF+ 2% 6.01 A 12

DTF+ 3% 12.01 A 60

5.4 Tiempo de Comercialización (n).

5.4.1 Definición.

Corresponde al tiempo estimado de comercialización del activo, el cual depende, entre otros, del tipo de bien, sus características particulares y el comportamiento del mercado. Los periodos fijados en esta circular para determinar la comercialización de los activos son el reflejo de la experiencia en las entidades en liquidación forzosa administrativa.

El "n" corresponde al número de meses estimados para la comercialización del bien.

5.4.2 Responsabilidad.

El liquidador deberá definir los tiempos de comercialización de los activos.

5.4.3 Categorización A, B y C.

Los bienes se deben categorizar de acuerdo a la demanda del mercado en tipos "A = alta comercialización", "B = media comercialización", "C = baja comercialización" y dentro de esta clasificación se tendrán en cuenta aspectos como:

- Las expectativas del mercado.
- El tiempo del bien en la liquidación.
- Número de ofertas recibidas.
- Estado jurídico.
- Tiempo de comercialización establecida por el evaluador.
- Estado físico del bien.

5.5 Fórmula

Valor Avalúo Otros Ingresos Promedio mes $(1 + i)^n - 1$

$VA_{INGRESOS} = \text{Ingresos} + \text{Otros Ingresos} (1+i)^n - 1$

$VA_{EGRESOS} = \text{Egresos}$

$i (1+i)^n$

Valor calculado según metodología Costo-Beneficio = -

6. Relación costo-beneficio para cartera

Para la enajenación de la cartera, la relación costo-beneficio se entiende que estará implícita dentro de la valoración realizada por la persona o personas especializadas en el tema, cumpliendo con lo establecido en los artículos [32](#), [33](#) y [34](#) de Decreto 2211 de 2004, y la Circular Externa [001](#) de 2004, emitida por Fogafín.

Para esos efectos, la metodología de valoración deberá tener en cuenta, como mínimo:

- Los flujos contractuales, esto es, los flujos de capital, los flujos de intereses y los gastos de administración del crédito.
- El riesgo de no pago ó la probabilidad de incumplimiento.
- La probabilidad de recuperación de la garantía.
- El comportamiento de pagos del deudor.
- El reporte a las centrales de riesgo.
- La altura de la mora.
- Loan to value.
- El valor de la garantía.
- Los gastos procesales.
- Los honorarios de abogado.
- Devolución TES por rema nente¹.
- La tasa de descuento.

7. INFORMES

Mensualmente, la liquidación deberá realizar un informe detallado con destino a los acreedores, para lo cual fijará un aviso en las instalaciones de la sede principal de la entidad por cinco (5) días, en el que se incluirá la información de las ventas realizadas durante el mes anterior, indicando las condiciones bajo las cuales se realizaron las enajenaciones, aviso que además contendrá como mínimo la información contenida en el anexo número 1 de la presente circular, el que deberá estar debidamente firmado por la Contraloría.

El informe con destino al Fondo de Garantías de Instituciones Financieras, se remitirá adjunto al informe mensual de que trata la Circular Externa número 002 de 2003, utilizando el formato contenido en el anexo número 2 de la presente Circular.

La presente Circular rige a partir de la fecha de su publicación.

El Director,

Juan Pablo Córdoba Garcés



Disposiciones analizadas por Avance Jurídico Casa Editorial Ltda.
Normograma de la Administradora Colombiana de Pensiones - Colpensiones
ISSN 2256-1633
Última actualización: 31 de diciembre de 2017

