

## LOGROS, MEJORAS Y RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DEL PLAN DE GESTIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS EN MORA DEL INSTITUTO PROVINCIAL DE LA VIVIENDA CATAMARCA

El presente informe tiene como objeto realizar la primera evaluación anual de la implementación del Plan de Gestión, para poder determinar los ajustes necesarios del mismo.

Recordemos:

### OBJETIVO GENERAL DEL PLAN

Eficientizar el recupero de créditos del Instituto Provincial de la Vivienda de Catamarca, de manera que solidariamente se retroalimente el sistema, garantizando la continuidad de la construcción de viviendas sociales y la generación de fuentes de trabajo

### OBJETIVOS

De los principales programas con que cuenta el plan: Conjuntos Habitacionales FONAVI y Créditos a Personas Físicas y Jurídicas, podemos resumir los siguientes objetivos que les son comunes a ambos:

- ▶ Incrementar el porcentaje de recaudación
- ▶ Incrementar el porcentaje de beneficiarios incorporados al débito automático
- ▶ Implementar estrategias de incentivo por pago de la vivienda, premiando al "Buen Pagador"
- ▶ Implementar nuevas formas de pago (tarjeta de crédito y débito, cheque pago diferido)
- ▶ Recuperar la figura del cotitular o algún integrante del grupo familiar económicamente activo

- ▶ Recuperar los fondos adeudados por los municipios.

### RESULTADOS OBTENIDOS

#### 1. Se incrementó la recaudación

El I.P.V. Catamarca ha llevado a cabo su tarea propuesta en su primer Plan de Gestión de la Cartera de Créditos en Mora. Nos propusimos incrementar el recupero entre el primer y segundo semestre /02 y a pesar de las grandes dificultades políticas, sociales y económicas por las que atraviesa nuestro país y considerando que los parámetros fijados por el decreto (informado en la revista número 7) de lograr un recupero 65% en 1º semestre y un 75% en el 2º semestre eran porcentajes muy ambiciosos, se logró incrementarlo en un 8,40% (del 32% al 38%), superando el incremento entre ambos semestres que es de un 8%.

#### 2. Se incrementó la cantidad de adjudicatarios adheridos al débito automático

a) En el Programa Conjuntos Habitacionales FONAVI

Se efectuó el descuento por planilla de la cuota correspondiente al pago de la vivienda a todos los empleados de la Administración Pública central, descentralizada y municipios.

FACTURACIÓN Y RECAUDACIÓN





A enero/02 contábamos con 1263 adjudicatarios adheridos, en diciembre del mismo año logramos incrementar esta cantidad a 2748. El 26% de adheridos incluye algunos municipios.

*b) En el Programa Créditos a Personas Físicas y Jurídicas*

#### ▶ Créditos individuales

Operatoria destinada a grupos familiares con capacidad de pago, propietarios de terrenos dominiamente perfectos.

Del total de créditos individuales (593), 405 son empleados públicos, de los cuales falta adherir el 44%.

Para ampliar la cobertura de adjudicatarios adheridos al débito se firmaron convenios con municipios que cuentan con barrios FONAVI. De los 30 municipios con barrios FONAVI, solo han firmado 14.

### 3. Estrategias de incentivo por pago en término de las cuotas

#### Por pago en término:

- ▶ Reducción de hasta un 25% del valor de la cuota
- ▶ Participación en el Programa "Familia Solidaria"

#### Por adhesión al débito automático:

- ▶ Eliminación de gastos administrativos y comisiones bancarias.
- ▶ Reducción de hasta un 25% del valor de la cuota
- ▶ Participación en el Programa "FAMILIA SOLIDARIA"

### 4. Premiar al Buen Pagador

Para incentivar el pago de las cuotas se puso en marcha el Programa "FAMILIA SOLIDARIA" que premia a los adjudicatarios que tienen su cuota al día. El primer sorteo se realizó en diciembre /02, el cual tuvo una amplia repercusión por la cobertura que realizaron los medios de comunicación. La flamante ganadora se hizo acreedora de la ejecución del cerramiento exterior de su vivienda. Los sorteos de materiales y mano de obra se realizan trimestralmente. El segundo sorteo se realiza el día 28 de marzo, pero a diferencia del primero, se realizarán dos

sorteos: uno para los adjudicatarios de la capital y el otro para los del interior de la provincia.

### 5. Nuevas formas de pago

*a) A implementar en breve:*

**BANCO NACION:** se encuentra en trámite un convenio con dicha entidad para débitos en cuentas comunes relacionadas con acreditación de haberes, lo que implica el servicio de cobro de cuotas que informe el I.P.V. respecto de los adherentes al sistema de débito Nación o que adhieran en el futuro, descontando los importes de los saldos existentes en sus respectivas cuentas de caja de ahorro o cuentas corrientes radicadas en el banco que comprenden las sucursales ubicadas en el territorio de la provincia de Catamarca. Esto nos permitirá llegar a aquellas personas que trabajan en forma particular, en empresas privadas, empleados del Estado nacional jubilados y pensionados.

*b) En vigencia:*

**PAGO FÁCIL:** se encuentra habilitado el pago de las cuotas en las oficinas de "Pago Fácil" existentes en todo el ámbito de la provincia, logrado por medio de un convenio suscripto con la empresa SEPSA, con el fin de brindar a los adjudicatarios una alternativa de pago cómoda y rápida que permite al sistema registrar el pago en tiempo real y con un costo mínimo.

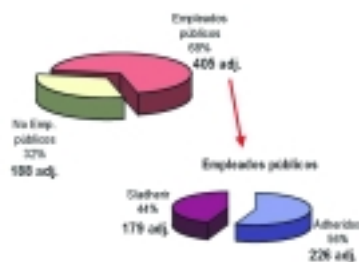
### 6. Recuperación de fondos adeudados por los municipios

Con respecto a la deuda que los municipios tienen con el organismo en el marco de las distintas operatorias podemos demostrar que la misma ha sufrido un incremento del 22,5% prácticamente en un año. Esto nos motivó al estudio de la incorporación de un plan de regularización de deuda exclusivo para municipios.

Deuda que mantienen los municipios con el instituto:

Febrero/02	Enero/03	Incremento
\$1.703.219,73	\$2.086.590,22	22,5%

Composición de créditos individuales



## REFORMULACIÓN DE DEBILIDADES Y FORTALEZAS

Al realizar esta primera evaluación anual del Plan de Gestión de la Cartera de Créditos en Mora hemos reformulado las debilidades y fortalezas planteadas al inicio del mismo, discriminándolas en internas, concernientes directamente al instituto, y externas al mismo.

### DEBILIDADES:

#### Internas:

- ▶ Falta de recursos humanos, capacitados como agentes de cobranza.
- ▶ Falta de coordinación entre el área de Recupero y las áreas: técnicas, social y jurídica.
- ▶ Falta de recursos económicos para una buena campaña publicitaria.
- ▶ Falta jerarquizar el área de Recupero a nivel gerencial (se jerarquizó hasta nivel Departamento).
- ▶ Falta de promoción social sobre todo en barrios con problemas de convivencia.
- ▶ Falta de integración de algunos agentes de la organización en la problemática del recupero.
- ▶ Separación del Registro de Postulantes (inscripción-evaluación-adjudicación de las viviendas-regularización) del instituto, lo realiza otra área dependiente de otro Ministerio (Dirección Provincial de Evaluación, Adjudicación y Control de Viviendas Sociales).

### FORTALEZAS:

- ▶ Firme decisión de mejorar los niveles de recaudación, mediante un seguimiento personalizado de todas aquellas circunstancias que lo requieren.
- ▶ Buena acogida de sectores dirigenciales en la temática del recupero, como intendentes, legisladores, que colaboran en la tarea de concientización.
- ▶ Mayor relevancia dentro de la organización al tema recupero de créditos.
- ▶ Buena acogida de los adjudicatarios de las acciones implementadas para mejorar el recu-

pero. Por ejemplo el débito automático es voluntario, no compulsivo.

- ▶ Implementación de una serie de acciones para promover la conciencia social de pago por medio del incentivo con sorteos, información en los medios de comunicación, etcétera.
- ▶ Buena aceptación y predisposición de varios agentes del organismo para llevar adelante el plan propuesto: integrantes de distintos sectores como: administrativos, técnicos, profesionales, personal contratado y becarios.

## CONCLUSIONES:

Lo más valioso que hemos rescatado a un año de la implementación del plan es la incorporación de la conciencia de pago en los adjudicatarios, las ventajas que implica el pago de una cuota al día, así como también la aceptación de la problemática del recupero del IPV en los medios de comunicación.

Todo este esfuerzo, puesto de manifiesto en el primer año, nos ha permitido introducir la presencia del I.P.V. Catamarca en la población, provocando un acercamiento desde el Instituto a la misma.

A partir de este análisis son otras metas que se incorporan a las ya existentes como:

- Discriminar la cartera hipotecaria de la cartera social.
- Resolver la situación de los morosos crónicos.
- Capacitar o incorporar agentes para la tarea de cobranza, focalizada en los que no son empleados públicos.
- Completar los legajos de cada adjudicatario.
- Implementar estrategias para un mayor acercamiento con los adjudicatarios del interior de la provincia.
- Incentivar a los adjudicatarios a una cultura de mantenimiento y mejora de las unidades habitacionales, en virtud que muchos reclamos de vicios constructivos se deben a falta de mantenimiento.

CONVENIO CON MUNICIPALIDADES

