

Presidente Ejecutiva: Sandra Forero Ramírez

Editor: Edwin Chirivi Bonilla

Investigadores: Karen Ortega Burgos; Gabriela Bonilla Botía.

DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA DE VIVIENDA

Indicadores complementarios para entender el potencial de los mercados regionales

Contenido

1. Introducción	1
2. Alineación de la oferta y la demanda potencial.....	2
3. Accesibilidad al mercado de vivienda ...	4
4. Distribución de la oferta de vivienda nueva	6
5. Resultados y reflexiones.....	8

1. INTRODUCCIÓN

La oferta de vivienda en los últimos años se ha incrementado de manera significativa, en el año 2010 el promedio fue de 54.101 unidades mientras que en lo corrido del presente año el stock ha rondado las 108.000 unidades. Esta evolución es, por un lado, el reflejo del cambio estructural que la política de vivienda ha generado sobre el mercado, además de la evidencia del proceso de urbanización que se ha dado en los últimos años, especialmente en las ciudades intermedias.

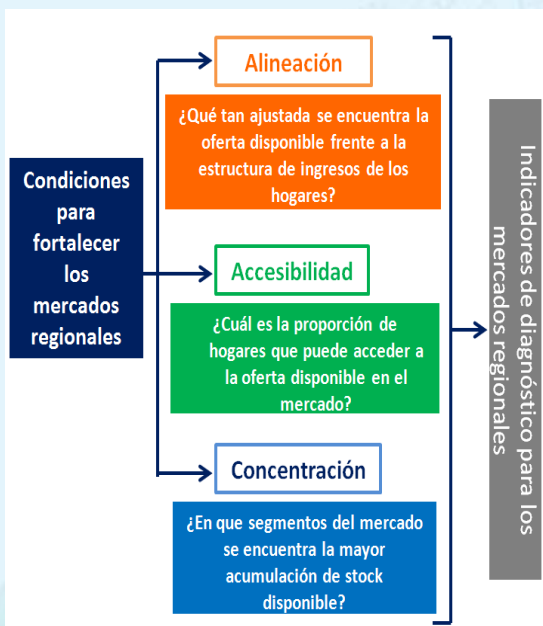
Los volúmenes de actividad han elevado la oferta en el agregado de todos los rangos de

precios de los segmentos VIS y No VIS, y desde esta perspectiva se encuentra un mercado de vivienda altamente diversificado que cubre todos los niveles de ingreso. La interacción entre demanda y oferta se basa en un modelo convencional en el cual los hogares de acuerdo a sus preferencias, ahorros e ingreso pueden elegir la vivienda que mejor se adapte a sus necesidades. De la misma manera, los desarrolladores deben identificar los productos inmobiliarios que tienen una demanda potencial viable y tomar sus decisiones de inversión hacia esas oportunidades de negocio.

La teoría económica básica sugiere que el equilibrio en el mercado debe ser eficiente tanto para consumidores como para productores, sin embargo, en la práctica la existencia de información imperfecta o incompleta puede generar una desalineación entre las decisiones en este caso de oferta y demanda de vivienda nueva, como resultado de la existencia de barreras a la demanda, especialmente financieras, que no pueden ser contempladas por los desarrolladores.

Para evaluar la situación de la oferta actual y determinar las condiciones de los mercados regionales se usarán tres indicadores, a saber; alineación, accesibilidad y concentración. (Diagrama 1)

Diagrama 1. Indicadores de oferta



Fuente: Elaboración Propia, DEE-Camacol

Para adelantar este diagnóstico, el presente documento se desarrollará en cinco partes; la primera de ellas es esta introducción; en la segunda se evaluará la alineación entre la oferta y la demanda potencial del mercado de vivienda; en la tercera se abordará el tema de accesibilidad regional; en la cuarta se detalla la composición del stock disponible para la venta por rango de precios; y en la última se consolidan los resultados y se plantean algunas reflexiones generales.

2. ALINEACIÓN DE LA OFERTA Y LA DEMANDA POTENCIAL

En la presente sección se quiere determinar si la distribución de la oferta de vivienda nueva por segmento de precios se ajusta a la estructura de ingresos de los hogares que potencialmente podrían demandarla. Para esto, se utilizan los indicadores líderes del sector de Coordinada Urbana- CAMACOL y la información de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) 2015.

Como unidad de análisis se toman los hogares de las 17 principales ciudades y sus áreas metropolitanas¹. De esta manera, se busca establecer el tipo de vivienda a la que cada hogar podría acceder teniendo en cuenta sus ingresos totales mensuales, mediante una simulación de crédito para la adquisición de un préstamo hipotecario convencional².

Al cruzar esta información, los resultados para el total de las áreas analizadas se

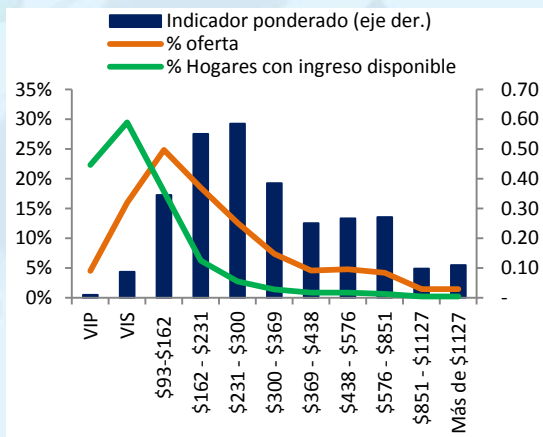
¹ Las áreas de análisis son las siguientes: Bogotá, Medellín - Valle de Aburrá (Caldas, La Estrella, Sabaneta, Itagüí, Envigado, Bello, Copacabana, Girardota y Barbosa), Cali - Yumbo, Barranquilla - Soledad, Bucaramanga - Floridablanca - Girón - Piedecuesta, Manizales - Villamaría, Pasto, Pereira - Dosquebradas - La Virginia, Ibagué, Cúcuta - Villa del Rosario - Los Patios - El Zulia, Villavicencio, Montería, Cartagena, Tunja, Valledupar, Neiva y Santa Marta.

² Se realiza una simulación de crédito en donde se financia el 70% del valor de la vivienda en un plazo de 15 años, con la tasa de crédito hipotecario (TICH) de Junio del 2016. El valor de la cuota mensual para cumplir con la obligación regulatoria de no exceder el 30% del ingreso mensual del hogar.

evidencian en el gráfico número 1. El primer elemento a destacar, es que la oferta de los segmentos VIP y VIS (70-135 smmlv) no es suficiente para cubrir el volumen de población que podría obtener una vivienda formal, aunque la política de vivienda ha logrado impulsar la profundización en este mercado, todavía se requieren mayores niveles de producción para suplir la necesidad habitacional de estos hogares.

De otro lado, el indicador muestra que los segmentos medios son los que tienen una mayor alineación entre oferta y demanda potencial, es decir inmuebles entre \$162 a \$300 millones. Por último, en los rangos más altos de precios también se encuentran indicadores bajos de cobertura, pero la proporción de hogares que conforman este grupo no supera el 5%.

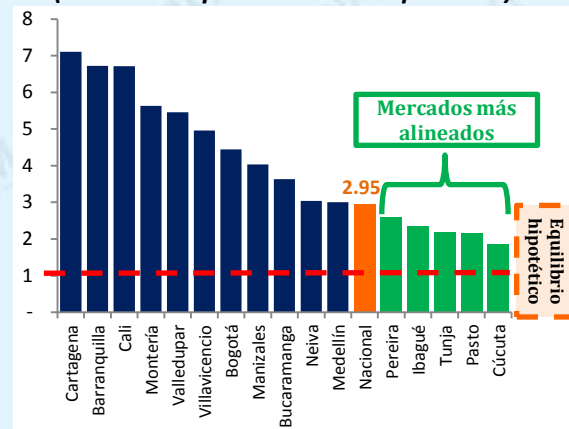
Gráfico 1. Alineación Nacional: Oferta por segmento / Hogares con ingreso disponible (Ponderado por unidades disponibles)



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

A continuación, para consolidar el análisis regional se replica el ejercicio para las áreas de estudio, de esta manera se encuentra que 11 de las 16 ciudades están por encima del resultado nacional (2,95), es decir presentan mayores descalces. Sin embargo, vale la pena resaltar que Pereira, Ibagué, Tunja, Pasto y Cúcuta son los mercados más alineados, esto significa que la oferta de cada segmento de precios se ajusta en mayor medida a la proporción de hogares pertenecientes a cada rango de ingreso (gráfico2).

Gráfico 2. Alineación Regional: Oferta por segmento / Hogares con ingreso disponible (Ponderado por unidades disponibles)



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

Las razones por las cuales se presentan estos desajustes pueden ser variadas, sin embargo, es pertinente que al interior de las regiones se detallan estos indicadores, con el objetivo de preservar la estabilidad del mercado y reducir los niveles de riesgo de los proyectos inmobiliarios (las curvas de alineación por ciudades y rangos de precios se encuentran el anexo 1).

3. ACCESIBILIDAD AL MERCADO DE VIVIENDA

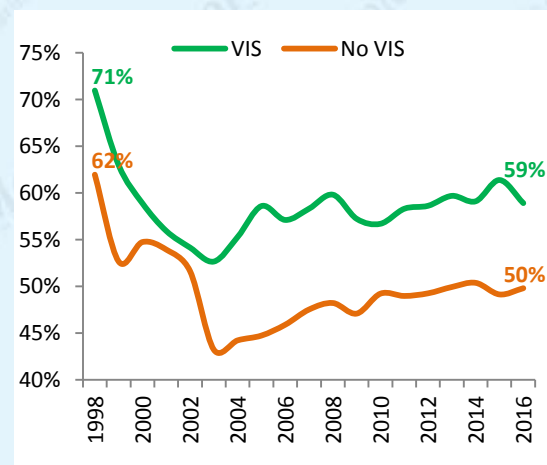
La compra de vivienda suele ser la mayor inversión que realiza un hogar a lo largo de su vida, no solo por su cuantía, sino por los beneficios que representa tener un activo duradero y que genera regularmente ganancias derivadas de la valorización. Sin embargo, en la práctica existen obstáculos para acceder de forma efectiva a una unidad habitacional, una parte de ellos pueden estar relacionados con preferencias y características del hogar (empleo, ingresos, tamaño de la vivienda, equipamientos, etc.), y otras pueden estar atadas a condiciones de financiamiento (cuota inicial, aprobación del préstamo, etc.).

El concepto de accesibilidad ha sido trabajado en la literatura como un aspecto derivado del funcionamiento del mercado de crédito, lo cual resulta intuitivo dado que los hogares que pretenden adquirir una vivienda necesitan apalancamiento proveniente de este sector. Uno de los indicadores usados para evaluar la capacidad de deuda de los clientes (medición aproximada del ahorro) y además la calidad de la garantía ofrecida es la relación préstamo-garantía (también llamada Loan to Value)³.

Para Colombia, tal y como lo muestra el gráfico 3, el indicador ha sido históricamente

mayor en los préstamos realizados para la compra de Vivienda de Interés Social VIS respecto a los del segmento No VIS. En términos medios, en los últimos seis años los hogares que adquirieron una vivienda VIS necesitaron financiar un 59% del valor de la misma, mientras que los de No VIS se apalarcaron en un 50%. Igualmente, vale la pena destacar el descenso que se presentó en el indicador de ambos segmentos entre 1998 al 2003.

Gráfico 3. Evolución relación préstamo-garantía (%)



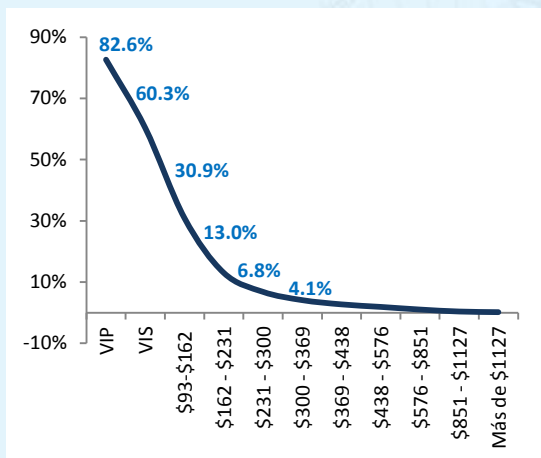
Fuente: Asobancaria, DEE-Camacol

Ahora bien, para evaluar la accesibilidad de los hogares a la oferta habitacional existente, se elaboran unas curvas de porcentajes acumulados que dan cuenta de la proporción de hogares que potencialmente podrían comprar una vivienda a determinado nivel de precios, solo teniendo en cuenta su nivel de ingresos (la cuota para atender la obligación financiera no debe superar el 30% de los

³ “Estudios sobre los diferentes indicadores de accesibilidad a la vivienda”, Ministerio de Vivienda de España & Asociación Hipotecaria Española, 2007.

mismos). De esta manera, se estima que el 82% de los hogares de las principales ciudades podrían comprar una vivienda VIP y solo el 31% lograría obtener una vivienda No VIS, lo que refleja una accesibilidad limitada teniendo en cuenta exclusivamente el ingreso del hogar.

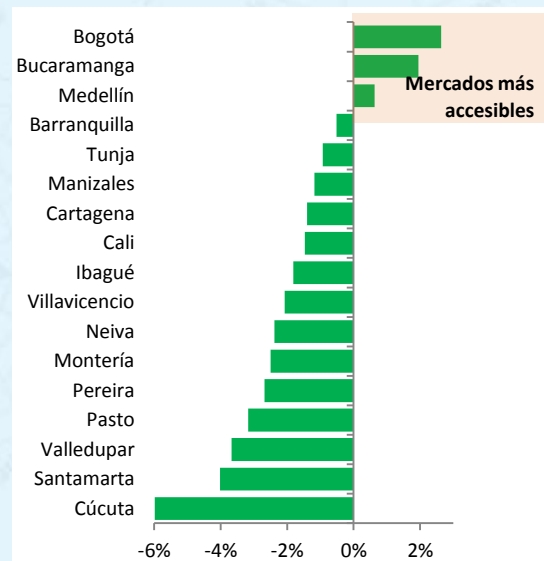
Gráfico 4. Accesibilidad nacional por segmentos (% de hogares)



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

Adicionalmente, se calculó cada una de las desviaciones entre los puntos de las curvas regionales frente a la media nacional, encontrando que el promedio de estas desviaciones indica que los mercados pueden ser más o menos accesibles. Con lo anterior, las ciudades que resultan tener una oferta más asequible son; Bogotá, Bucaramanga y Medellín. Otras como Cúcuta, Santa Marta, Valledupar, Pasto y Pereira presentan niveles muy bajos de asequibilidad, en donde la mayor parte de la población solo puede obtener viviendas de precios bajos.

Gráfico 5. Desviación promedio frente a la capacidad de acceso nacional



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

La evidencia regional da cuenta de las grandes disparidades en accesibilidad teniendo en cuenta únicamente el nivel de ingresos, si se añadieran el resto de factores que inciden en la obtención de una vivienda formal, las deficiencias podrían incrementarse. Políticas encaminadas a fortalecer la formalidad laboral y la generación de empleo, pueden conducir a vigorizar la demanda de vivienda y por ende mejorar la efectividad de los programas del gobierno y a su vez la obtención de financiamiento.

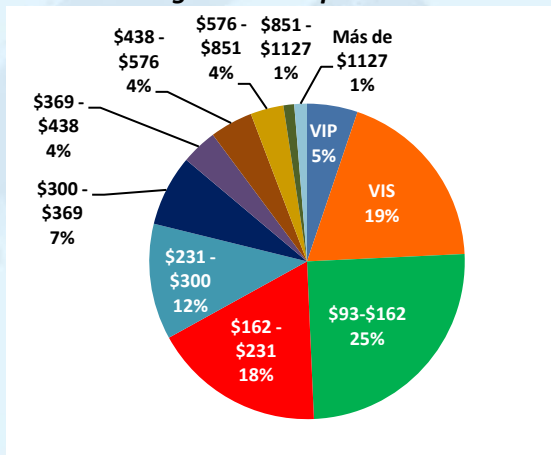
Por su parte, los estímulos a la oferta también juegan un papel relevante, la promoción de proyectos de vivienda con

menores costos institucionales y operativos conduce a una reducción en el precio final de los bienes, que desencadenaría en un mayor acceso por parte de los hogares.

4. DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA

Los dos indicadores anteriormente descritos muestran la situación de la demanda frente a los volúmenes de oferta disponible en cada uno de los segmentos de ingresos, sin embargo, es preciso identificar la distribución del stock de vivienda nueva dentro de los diferentes rangos de precios, para detectar posibles concentraciones de la oferta donde la demanda no se encuentre alineada. En este caso, en el mes de análisis (junio-16), el 24% de la oferta pertenecía al segmento VIS y el 76% al No VIS, el segmento con mayor participación fue el de \$93 a \$162 millones de pesos (25%) (Gráfico 6).

Gráfico 6. Participación de la oferta por segmentos de precios



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

Para tener una medida más exacta del nivel de concentración y su evolución se utiliza el índice de Herfindahl-Hirschman, en tanto tiene en cuenta el número de grupos participantes, así como la proporción que tiene cada uno de ellos dentro del mercado. Para su cálculo se toman las sumas de las participaciones elevadas al cuadrado del *i-ésimo* grupo en el mercado, esto es:

$$IHH = \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_i}{X} * 100 \right)^2$$

Donde $\frac{X_i}{X}$ es la participación porcentual del *i-ésimo* grupo en el mercado y N es el número del total de grupos en el mercado. Este indicador varía entre 0 y diez mil ($0 < IHH < 10.000$), la siguiente tabla resume la forma en la que debe interpretarse este indicador.

Tabla 1. Interpretación del índice de Herfindahl-Hirschman

IHH	Interpretación
$0 \leq IHH \leq 1.000$	Nivel bajo
$1.000 \leq IHH \leq 1.800$	Nivel moderado
$1.800 \leq IHH$	Nivel alto

Fuente: Informe de estabilidad Financiera 2008, Banco de la República

Luego de estimar el IHH para la oferta de vivienda por rangos de precio, se obtiene que el índice total para junio de 2016 fue de 1.574 (Tabla 2), lo que refleja un nivel moderado de concentración en el mercado,

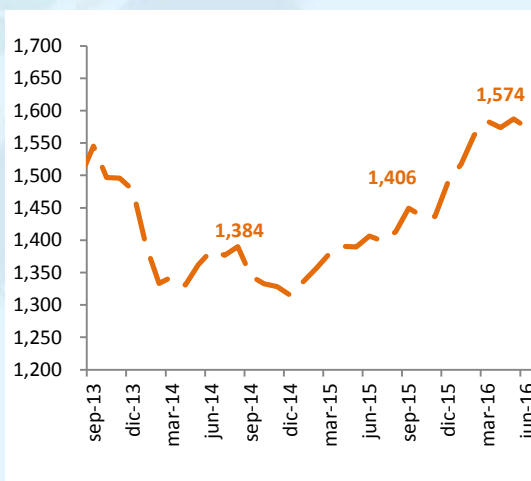
especialmente en los niveles medios de precios. Además, la evolución histórica del índice muestra una tendencia creciente en los niveles de concentración de la oferta desde inicios del año 2015 (Gráfico 7).

Tabla 2. Índice Herfindahl-Hirschman por rangos de precios-jun16

Segmento	Participación	Participación ^2
VIP	5,2	27
VIS	19,1	364
\$93-\$162	25,1	629
\$162 - \$231	17,7	313
\$231 - \$300	11,9	141
\$300 - \$369	7,3	53
\$369 - \$438	3,7	14
\$438 - \$576	4,4	19
\$576 - \$851	3,4	11
\$851 - \$1127	1,1	1
Más de \$1127	1,3	2
HH		1.574

Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

Gráfico 7. Evolución del índice de Herfindahl-Hirschman (0-10.000)

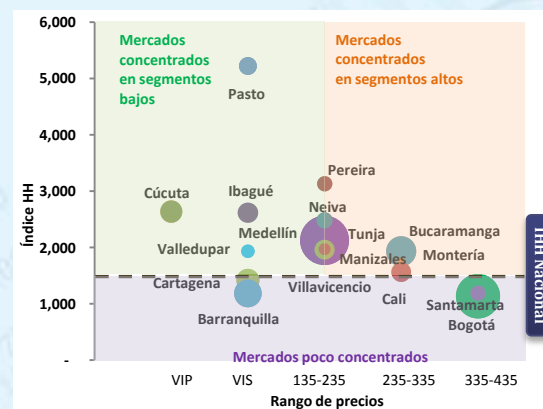


Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

Para cerrar este ejercicio se examina el comportamiento de distribución de la oferta regional, en el gráfico 8 se establecen las relaciones entre el índice de concentración Herfindahl-Hirschman y el rango de precios con mayor participación al interior de cada mercado. Teniendo como referencia el resultado nacional, se establece que Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Bogotá son mercados con oferta poco concentrada.

Por otro lado, Cúcuta, Pasto e Ibagué son mercados concentrados en segmentos bajos de precios, los cuales a su vez en el ejercicio de alineación formaron parte de las ciudades con un mercado más ajustado entre oferta y demanda. Finalmente, el resto de mercados con un nivel de concentración alto, se ubican en niveles medios de precios.

Gráfico 8. Índice de Herfindahl-Hirschman regional- Junio de 2016



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

El indicador de concentración por sí solo no puede concebirse como un aspecto positivo o negativo del mercado, ya que se encuentra atado a la estructura socioeconómica de cada ciudad. En efecto, una ciudad donde la mayoría de los hogares son de ingresos medios, podría tener una oferta concentrada en este segmento, caso en el cual la concentración no sería entendida como un factor desfavorable. Con todo esto, se concluye que la concentración o no del mercado debe derivarse de la realidad de las ciudades, de las características y cualidades de los hogares que allí habitan, y de las condiciones para invertir en la región.

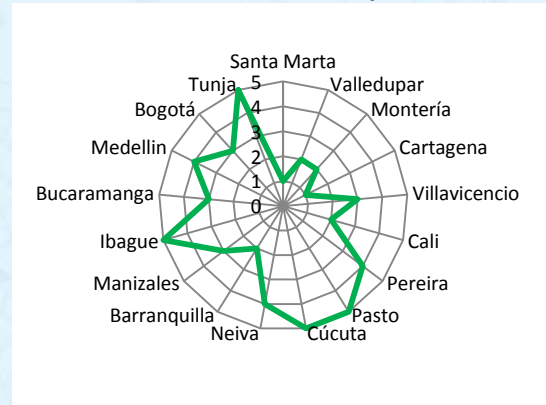
5. RESULTADOS Y REFLEXIONES

Por último, con el fin de consolidar el diagnóstico de la oferta se clasifican cada una de las ciudades en una escala de uno a cinco, en donde cinco indica la presencia de un indicador en niveles altos y uno en niveles bajos respecto al resultado agregado de todas las ciudades (Gráfico 9).

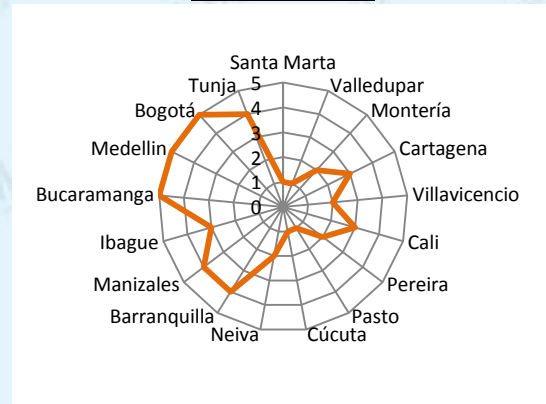
La lectura conjunta de estos indicadores señala cuales son las ciudades que tienen mayores alertas en la medida en la que la oferta y la demanda no se acompañan, para esto se realiza un promedio ponderado de los tres indicadores, donde el de alineación tiene un peso más importante (0,5) y la accesibilidad y la concentración un peso equitativo (0,25).

Gráfico 9. Indicadores de oferta consolidados

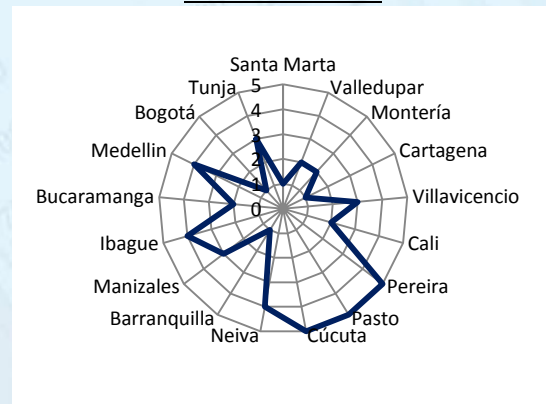
a. Alineación de la oferta



b. Accesibilidad



c. Concentración



Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

Así pues, en la tabla 3 se encuentra que las ciudades de la región Caribe son las que tienen una mayor incidencia de descalces, estas son; Santa Marta, Valledupar, Cartagena y Montería, las cuales presentan una oferta poco concentrada, bajos niveles de accesibilidad y un mercado desalineado frente a la distribución de ingresos. Por su parte 10 de las 17 ciudades tienen un indicador ponderado igual o mayor a 3, siendo Tunja, Bogotá, Ibagué, Bucaramanga y Medellín las áreas con mejores resultados.

Tabla 3. Índice ponderado de oferta de vivienda

Área	Promedio ponderado
Tunja	4,3
Bogotá	4,0
Ibagué	3,8
Bucaramanga	3,8
Medellín	3,8
Barranquilla	3,3
Manizales	3,3
Pasto	3,0
Cúcuta	3,0
Neiva	3,0
Villavicencio	2,8
Cali	2,8
Pereira	2,8
Montería	2,5
Cartagena	2,5
Valledupar	2,3
Santa Marta	2,0

Fuente: Coordinada Urbana, DEE-Camacol

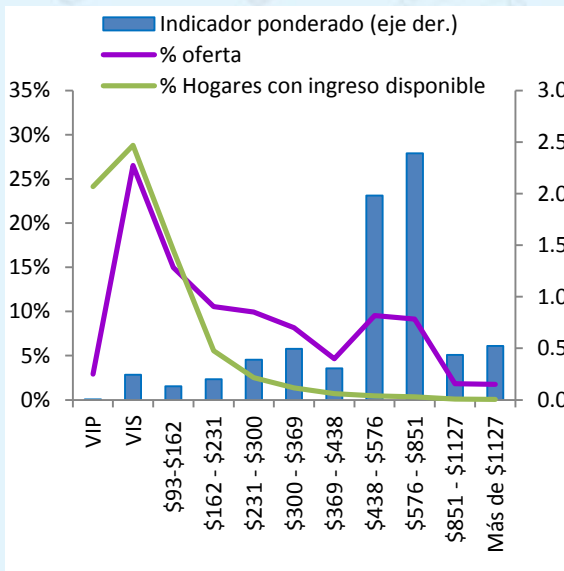
Con lo expuesto, se muestra que aún existen potencialidades para la provisión de vivienda de interés social, ya que hay un volumen importante de hogares que limitados frente a sus ingresos y de acuerdo al nivel de apalancamiento que requieren, solo pueden acceder a una unidad de este tipo. Además, es importante revisar la alineación del mercado en algunas ciudades, teniendo en cuenta que el fortalecimiento de la demanda y estímulos a la oferta permitirán preservar la estabilidad de los mercados y consolidar la actividad edificadora en estas regiones.

En suma, el seguimiento de los tres indicadores de diagnóstico se constituye como una herramienta adicional de análisis de la actividad en las regiones con perspectiva de mediano plazo. Además, estos pueden ser tomados como una hoja de ruta por los desarrolladores para evaluar el lanzamiento de los proyectos, evitando así la saturación del mercado en algunos rangos de precios y haciendo las iniciativas constructivas menos riesgosas comercialmente.

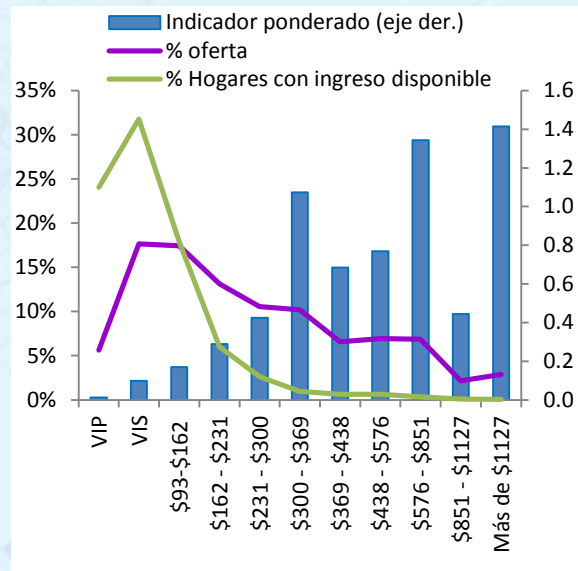
Anexo 1. Indicador de alineación regional

Gráfico 1. Alineación Regional: Oferta por segmento / Hogares con ingreso disponible (Ponderado por unidades disponibles)

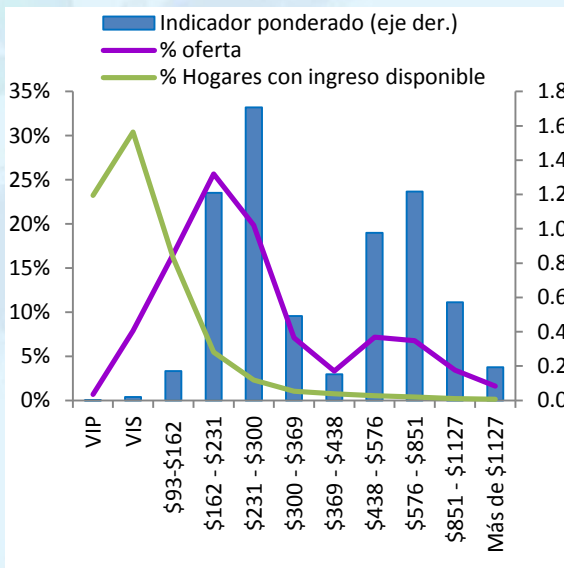
Cartagena



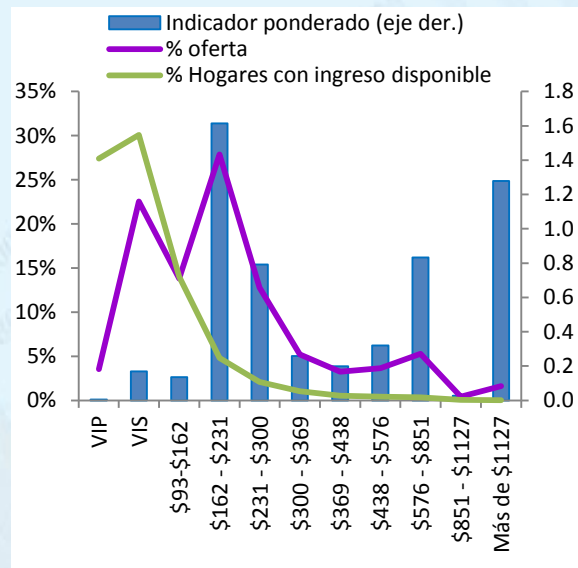
Barranquilla



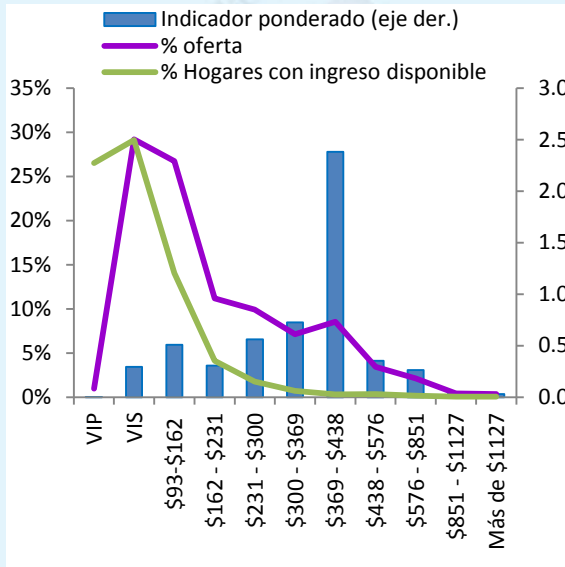
Cali



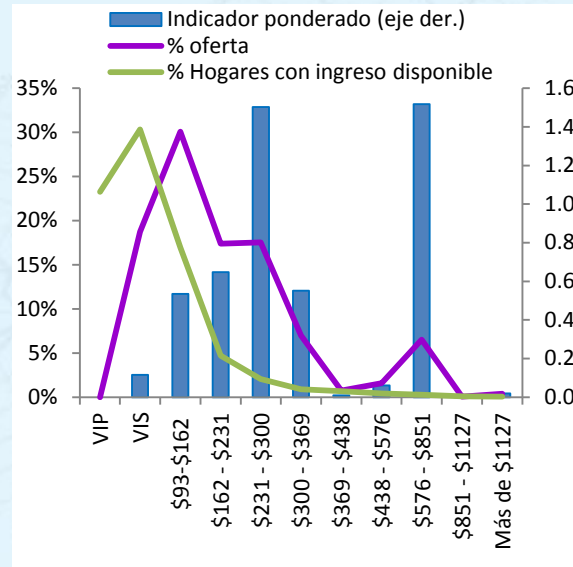
Montería



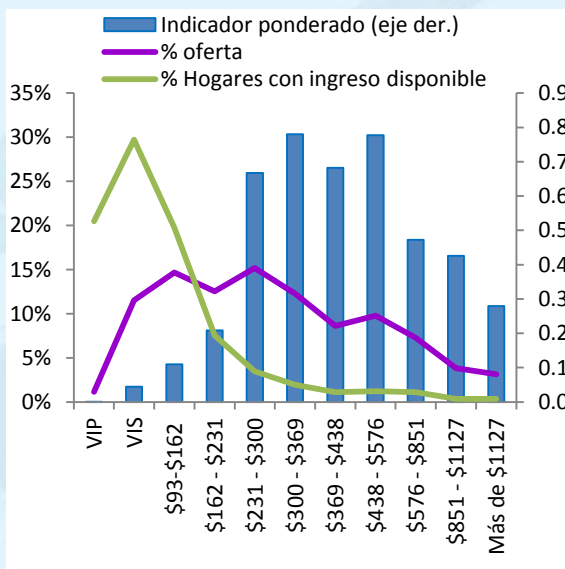
Valledupar



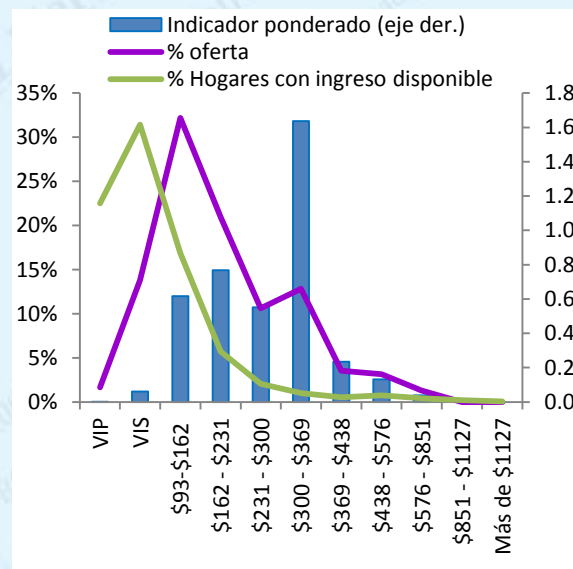
Villavicencio



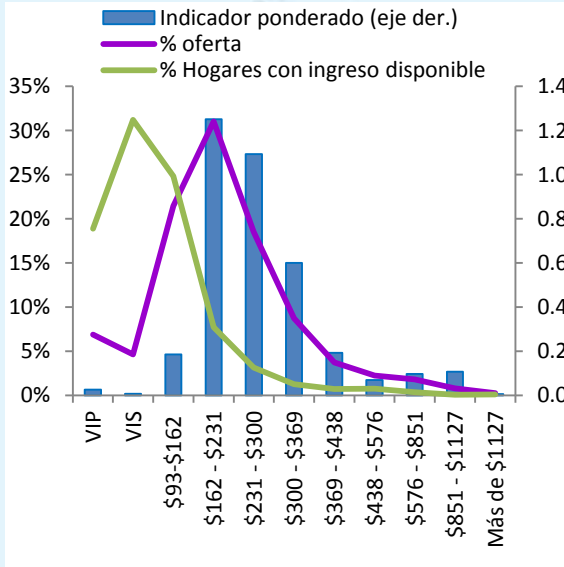
Bogotá



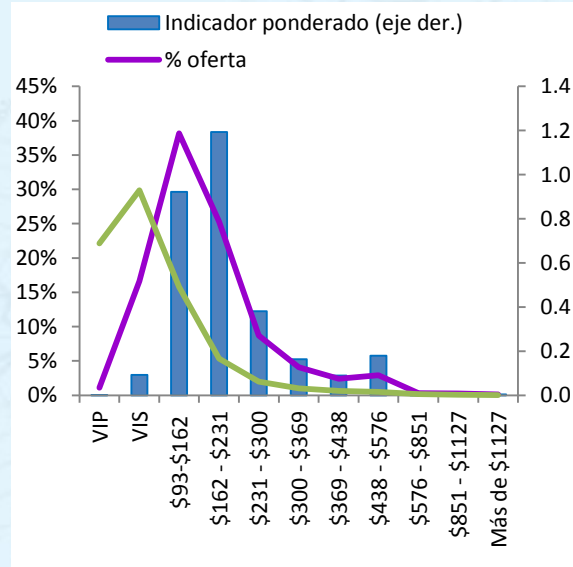
Manizales



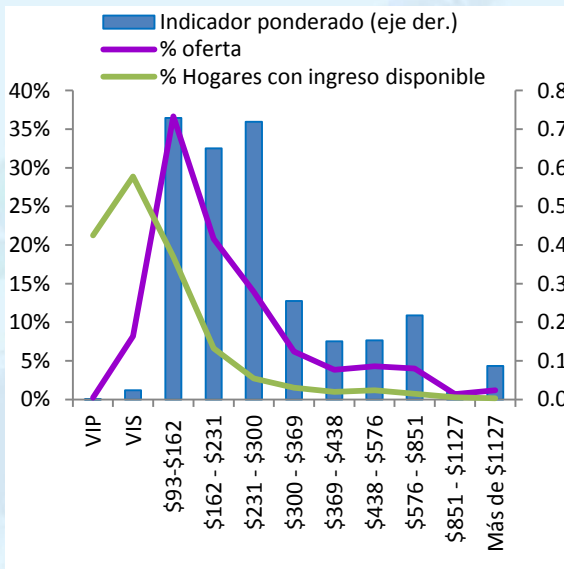
Bucaramanga



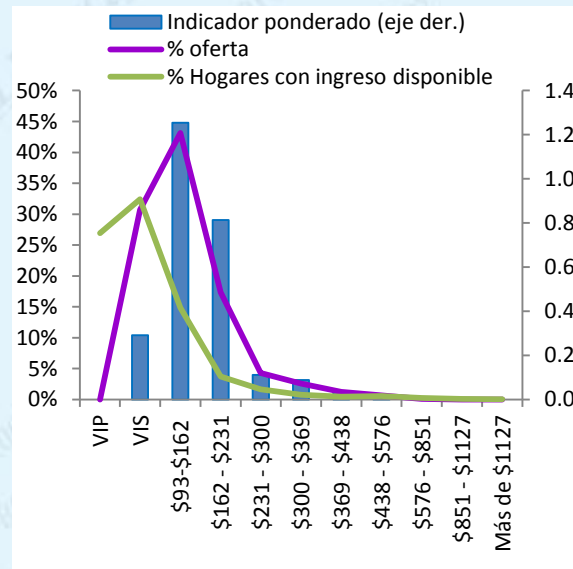
Neiva



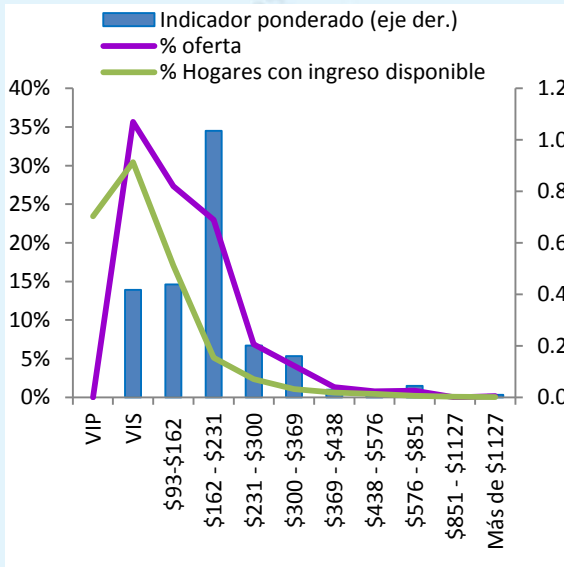
Medellín



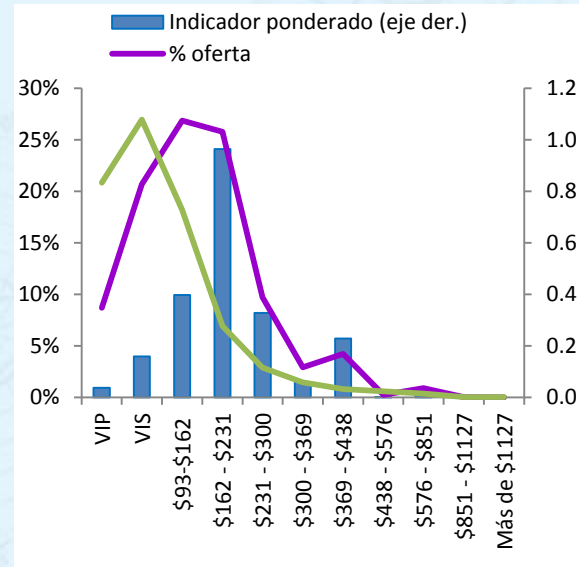
Pereira



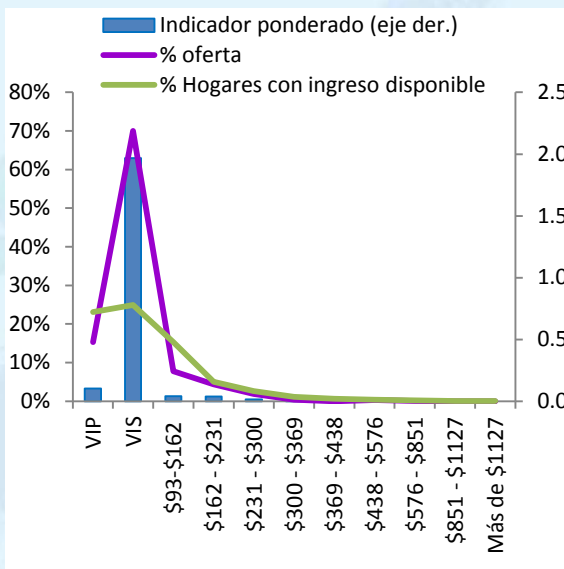
Ibagué



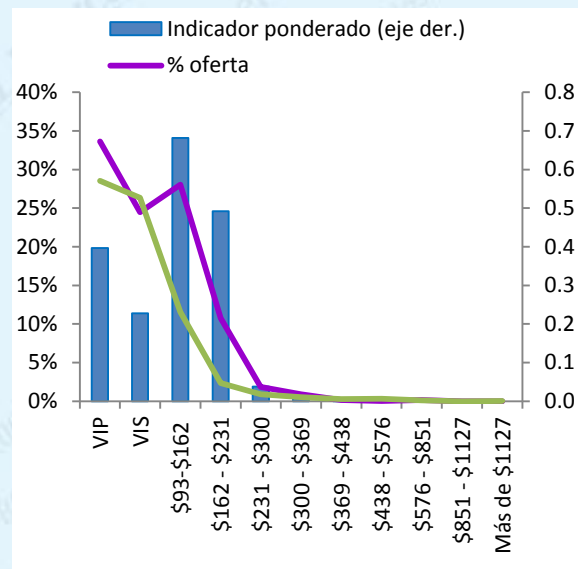
Tunja



Pasto



Cúcuta



Fuente: Coordinada Urbana-Cálculos Camacol Departamento de Estudios Económicos.

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Diciembre 2016)

	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			2016-III	2016-II	2015-III
I. PIB 1/* (cifras en miles de millones de pesos)					
Total (1)	135,169	sep-16	1.2%	2.0%	3.3%
Construcción	10,176		5.8%	1.0%	0.3%
a. Edificaciones	4,550		11.0%	2.8%	-8.0%
b. Obras civiles	5,675		1.9%	-0.4%	7.3%
	Valores	Fecha	Variación porcentual anual		
			Anual	Tres meses	Año atrás
			oct 15 - oct 16	jul 15 - jul 16	oct 14 - oct 15
II. Número de ocupados 2/*					
Nacional	22,556	oct-16	1.0%	0.3%	1.2%
Construcción	1,394		2.8%	4.2%	3.6%
Trece áreas: Nacional	10,852		0.5%	-0.3%	0.4%
Trece áreas: Construcción	690		5.9%	3.1%	0.4%
III. Licencias 3/* (2)					
Totales	1,806,840	sep-16	sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Vivienda	1,462,827		-23.9%	-33.7%	46.1%
a. VIS	453,624		-16.6%	-34.1%	50.2%
b. No VIS	1,009,203		-20.3%	-41.8%	100.6%
Otros destinos	344,013		-14.9%	-31.0%	34.0%
a. Industria	32,068		-44.6%	-32.1%	35.6%
b. Oficina	50,657		-50.6%	-43.8%	33.8%
c. Bodega	50,859		-17.5%	3.2%	114.8%
d. Comercio	98,091		-39.7%	-37.3%	38.3%
e. Otros	112,338		-37.6%	-50.2%	-25.5%
			44.5%	82.6%	232.8%
IV. Cemento 4/**					
Producción	1,076,105	oct-16	oct 15 - oct 16	jul 15 - jul 16	oct 14 - oct 15
Despachos	993,870		-11.0%	-17.7%	12.6%
			-14.4%	-19.7%	6.6%
V. Índice Costos Construcción (ICCV) *					
Total	223.4	oct-16	oct 15 - oct 16	jul 15 - jul 16	oct 14 - oct 15
Materiales	218.3		3.7%	4.9%	5.0%
Mano de obra	240.7		3.5%	5.3%	5.6%
Maquinaria y equipo	195.5		4.3%	4.3%	4.2%
			2.0%	2.7%	1.7%
VI. Índice Precios de Vivienda Nueva					
Vivienda 5/	111.8	jun-16	2016-II	2016-I	2015-II
			7.7%	6.8%	7.0%

INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN (Diciembre 2016)

VII. Inflación *			nov 15 -nov 16	ago 15 - ago 16	nov 14 - nov 15
IPC Total	132.8	nov-16	6.0%	8.1%	6.4%
IPC Vivienda	135.7		5.0%	6.1%	5.0%
VIII.Muestra Mensual Manufacturera *			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Índice producción real	110.4	sep-16	4.0%	6.4%	3.0%
IX. Encuesta Mensual del Comercio al por Menor*			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Índice ventas reales total sin combustibles	105.8	sep-16	-1.3%	-1.0%	2.8%
Índice ventas reales art. ferretería y pinturas	122.4		-8.7%	0.4%	16.9%
X. Financiación 6/***			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
Cartera hipotecaria + titularizaciones	52.2	sep-16	15.1%	16.3%	n.d.
Desembolsos (cifras en millones de pesos)			sep 15 - sep 16	jun 15 - jun 16	sep 14 - sep 15
a. Constructor	273	sep-16	-24.6%	11.6%	69.5%
b. Individual	1,183		-27.6%	45.0%	110.7%
1. VIS	266		13.0%	78.4%	30.4%
2. No VIS	917		-35.2%	51.3%	152.3%
i. Pesos	1,000		-31.1%	59.3%	135.4%
ii. UVR	183		-7.7%	36.4%	59.0%
		Valores absolutos			
XI. Tasas interés hipotecarias (%) ****			nov-16	ago-16	nov-15
Adquisición		nov-16			
a. VIS UVR			8.9%	8.8%	9.0%
b. No VIS UVR			8.1%	8.0%	7.9%
1. VIS pesos			12.9%	12.7%	12.3%
2. No VIS pesos			12.4%	12.3%	11.0%
Construcción					
a. VIS UVR		6.0%	4.1%	4.1%	
b. No VIS UVR		5.1%	4.3%	4.6%	
1. VIS pesos		12.9%	12.6%	11.5%	
2. No VIS pesos		12.2%	12.5%	10.3%	

Fuentes: * DANE; ** ICPC; *** Superintendencia financiera; **** Banco de la República. Notas: n.d.: no disponible; n.a.: no aplica; 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; 2/ Cifras en miles correspondientes al trimestre móvil; 3/ Cifras en metros cuadrados. 4/ Cifras en toneladas; 5/IPVN - 53 Municipios ; 6/ Cifras en miles de millones de pesos corrientes. Incluye Leasing Habitacional. (1) p: pronóstico Ministerio de Hacienda pp: pronóstico elaborado por CAMACOL 1/ Cifras en miles de millones de pesos constantes 2005=100; (2) Licencias de Construcción/ Total 88 Municipios-Dane

CONDICIONES DE USO

La Cámara Colombiana de la Construcción procura que los datos suministrados en la serie titulada “Informe Económico”, publicada en su página web y/o divulgada por medios electrónicos, mantengan altos estándares de calidad. Sin embargo, no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier otra índole, por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido y/o usos que se den a la información y a los documentos que aquí se presentan.

La Cámara Colombiana de la Construcción tampoco asume responsabilidad alguna por omisiones de información o por errores en la misma, en particular por las discrepancias que pudieran encontrarse entre la versión electrónica de la información publicada y su fuente original.

La Cámara Colombiana de la Construcción no proporciona ningún tipo de asesoría. Por tanto, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, comercio, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto.

Los vínculos a otros sitios web se establecen para facilitar la navegación y consulta, pero no implican la aprobación ni responsabilidad alguna por parte de la Cámara Colombiana de la Construcción, sobre la información contenida en ellos. En consideración de lo anterior, la Cámara Colombiana de la Construcción por ningún concepto será responsable por el contenido, forma, desempeño, información, falla o anomalía que pueda presentarse, ni por los productos y/o servicios ofrecidos en los sitios web con los cuales se haya establecido un enlace.

Se autoriza la reproducción total o parcial de la información contenida en esta página web o documento, siempre y cuando se mencione la fuente.

NOTAS

No aplica