VERSIÓN ESTENOGRÁFICA DE LA ENTREVISTA CONCEDIDA A LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN POR EL DIRECTOR GENERAL DE SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, LIC. JESÚS ALBERTO CANO VÉLEZ, AL TÉRMINO DE LA PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA RESPALDA2-m DE FOVISSSTE.

1 DE SEPTIEMBRE DE 2013.

PREGUNTA.- ¿Cuál es la diferencia entre *Credifierente* y el programa que acaba de lanzar SHF de créditos para población abierta?

RESPUESTA.- SHF siempre ha atendido a la población abierta, así la llamamos ahora, y tuvo su pico años antes cuando estaba el *boom* de la vivienda, sobre todo con las SOFOLES que, por cierto, quebraron prácticamente todas, y se llegaron a financiar hasta 70 u 80 mil hipotecas. Al acabarse los intermediarios financieros, los brazos financieros de Sociedad Hipotecaria, llegamos y comenzamos a rehacer el tejido de los intermediarios financieros a través de los bancos, de los bancos comerciales, y de las entidades financieras reguladas que son Uniones de Crédito, SOFIPOS y los bancos comerciales, y nada más quedan dos o tres SOFOMES porque ya se acabaron.

Entonces, ¿cómo hacerle para revitalizar la atención a la gente de la población abierta? Sobre todo con el grave problema de la originación que se ha dado en el mundo, en Estados Unidos se originó la crisis mundial precisamente porque tuvieron problemas de originación, en España también y Europa, y en México no estuvimos ni estamos exentos, entonces lo que hicimos fue lanzar un producto -lo lanzamos en Monterrey- entre un desarrollador, un banco y nosotros, bajo el criterio de una garantía compartida.

Lo que estamos haciendo es que los desarrolladores se incorporen a una garantía compartida y que emitan riesgo para que originen bien, eso incentiva una buena originación y que seleccionen perfectamente bien al cliente; cuiden la calidad, cuiden el avalúo, cuiden la selección de la solución adecuada a la calidad salarial, que no haya errores y que se encajone en el enganche adecuado.

Estas virtudes se las estamos enseñando también al desarrollador, conjuntamente con nosotros, y los estamos incentivando para que originen bien. Si originan bien ante la población abierta, con un mercado de más de 5 millones de demandantes, pues podemos hacer las cosas mucho mejor. Ese es el producto.

PREGUNTA.- ¿Y de dónde saca el fideicomiso la desarrolladora de vivienda? ¿Es JAVER en este caso?

RESPUESTA.- Es JAVER y Casa Mexicana.

PREGUNTA.- Y hablaba que la desarrolladora de vivienda constituye…

RESPUESTA.- Un fideicomiso ahí en Casa Mexicana…

PREGUNTA.- Pero, ¿de dónde saca el dinero?...

RESPUESTA.- ¿Quién?

PREGUNTA.- La desarrolladora… ¿Lo hace junto con Casa Mexicana?

RESPUESTA.- La desarrollara, con sus propios recursos y con financiamiento de Casa Mexicana y, en su caso, con financiamiento nuestro, solicita un crédito o con sus recursos propios, para construir un conjunto habitacional.

Lo que hace el desarrollador es hacer un fideicomiso en Casa Mexicana, que en este caso es de 36 millones de pesos para 750 viviendas que representen un 20%; y ese 20% va a estar vigente del primero al séptimo mes. A partir del octavo mes, saca 10% y nosotros le metemos el otro 10% hasta los 24 meses.

Si en el primer tramo incumple un cliente, si no estuvo bien seleccionado, se cobra el banco, si no hubo problemas en el caso del octavo mes al 24 pagamos, conjuntamente, JAVER y nosotros y a partir del mes 25 ya es crédito del banco. Es decir, estamos buscando la virtuosidad de volver a la originación perfecta.

PREGUNTA.- ¿Están contemplando a algunos otros participantes, licenciado?

RESPUESTA.- Sí, claro.

PREGUNTA.- ¿Como cuáles serían o como cuántos esperan?

RESPUESTA.- Nosotros…

PREGUNTA.- ¿Y en qué otros Estados ya lo van a replicar?

RESPUESTA.- Bueno lo iniciamos en Nuevo León con un desarrollador; ahorita estamos trabajando con varios desarrolladores que lo queremos hacer, valga la redundancia, porque lo queremos hacer con todos los desarrolladores medianos que estamos financiando a través del Crédito Sindicado; entonces, les damos el Crédito Sindicado, 70% nosotros y 30% Nacional Financiera y les decimos oye, aquí está este producto para que empezamos a trabajar juntos y podamos desarrollar todo lo que te acabo de explicar.

No es venta atada, es garantía compartida para entrarle a la virtuosidad de los procesos de originación.

PREGUNTA.- Oiga, quiero preguntarle dos cosas nada más ¿Cómo están las desarrolladoras medianas y pequeñas, cómo están absorbiendo el mercado de las garantías y si ya se está dando esto, cómo se está dando?

RESPUESTA.- Buena pregunta. Las grandes (desarrolladoras) producían hasta el 2010 y 2011 más o menos un promedio de 120 mil viviendas por año entre las 3, más o menos unas 40 mil cada una ellas; sus problemas financieros y sus procesos de reestructura, que ya se han comentado mucho, hicieron que su producción para este año bajara a zonas que solamente están registrados en el RUV de construcción de vivienda, entonces las medianas y pequeñas tomaron ese mercado, no al 100% por supuesto, entonces, qué pasó en los primeros meses del año, pues se vendieron viviendas al INFONAVIT y el FOVISSSTE digamos, del inventario que traían del año anterior, por eso nosotros entramos con nuestras garantías, para ofrecer un programa de financiamiento para la construcción de vivienda de aquí en adelante, un programa de Garantías SHF Hipotecarias por 11 mil millones de pesos y ahora con los 6 mil millones de pesos de los Créditos Sindicados.

Todo eso para incentivar a las medianas (desarrolladoras) a que construyan con este tipo de financiamiento porque ellos están viendo una oportunidad, las desarrolladoras, de cubrir el mercado que están dejando las otras desarrolladoras, cubrir el mercado que están dejando las otras tres.

Entonces, va a ser un proceso de aquí en delante de trabajar con las medianas; tenemos una lista de 30 desarrolladoras a nivel nacional y todos los días nos están cayendo desarrolladores de todo el país, entonces estamos en un trabajo intensísimo de valorar a cada una de ellas, de ver cómo las vamos a meter, a cuántas vamos a meter directamente nosotros, la Sociedad Hipotecaria Federal, qué capacidad tenemos, porque tenemos cierto límite porque somos banca de segundo piso, vamos a tener que hacer que los bancos le entren, que le entren al sindicado para que ellos lo ministren, etcétera, etcétera…

PREGUNTA.- Entonces, ¿no hay riesgo de que pueda caerse la oferta de vivienda?

RESPUESTA.- La oferta de vivienda se va a ajustar a una nueva realidad, se está ajustando a una nueva realidad. Vamos a ver, por ejemplo, el INFONAVIT, su programa para este año eran 110 mil y el FOVISSSTE su programa de este año eran 65 y con el programa adicional 60, van a ser 75 mil viviendas. Este año el INFONAVIT y el FOVISSSTE se están ampliando y contribuimos nosotros a fondearlos con 6 mil millones de pesos adicionales y con las *bursas* para que tenga la capacidad de pago para las desarrolladoras.

El INFONAVIT, su programa es de 310 mil, habría que preguntarle a quien le corresponda en INFONAVIT, pero sí trae un programa muy grande de vivienda, pues yo creo que lleva al semestre un poco menos de la mitad de lo que se consiguió el año pasado y hay que esperar que en el segundo semestre se construya.

PREGUNTA.- Oiga, el asunto de las garantías para las bursatilizaciones, ¿cuándo entró la Sociedad Hipotecaria a hacer las bursatilizaciones de FOVISSSTE?

RESPUESTA.- La de FOVISSSTE, la del programa de FOVISSSTE son 17 mil para este año…

PREGUNTA.- ¿Lleva 7 mil?

RESPUESTA.- Lleva 7 mil y ahí no entramos nosotros. En las que siguen, que son 5 y 5, 10 mil millones de pesos, ahí sí entramos nosotros.

PREGUNTA.- ¿Para cuándo están programadas esas?

RESPUESTA.- Estamos trabajando conjuntamente las dos instituciones y pensamos que a finales de septiembre principios de octubre sale la primera y en octubre sale la segunda.

PREGUNTA.- ¿Pese a la volatilidad?

RESPUESTA.- Sí.

PREGUNTA.- ¿Y el INFONAVIT entra también, también entran los CEDEVIS?

RESPUESTA.- Estamos trabajando con INFONAVIT para operar con ellos también la parte de garantías.

PREGUNTA.- ¿Y por qué dan más garantía? Antes no las necesitaban…

RESPUESTA.- Porque el nivel de aforo, como lo explicó el Vocal, el nivel de aforo era de 28% y nosotros estamos quitándole ese "sobre aforo" a la mitad, entonces ellos liberan más cartera para el futuro, de otra manera ellos la comprometen.

PREGUNTA.- O sea, ¿es el nivel de cartera el que se bursatiliza?

RESPUESTA.- No un "sobre aforo", un sobre colateral. Para que sea de triple A, el mercado exige un sobre colateral, entonces 28% es muy grande, entonces con nuestra garantía la van a disminuir a la mitad, o sea 14%, entonces no comprometen cartera para el futuro inmediato.

PREGUNTA.- Y la garantía, más o menos, así, en puntos muy generales, ¿en qué consiste para ustedes?

RESPUESTA.- A pues es una garantía que les damos nosotros al mercado, garantizamos la emisión para darle certeza a los compradores.

PREGUNTA.- ¿Pero sería en caso de no pago? ¿Por cuánto?

RESPUESTA.- Hasta por el 14%.

PREGUNTA.- ¿Nada más FOVISSSTE y para INFONAVIT a lo mejor sería igual?

PREGUNTA.- ¿Los bancos todavía no van a regresar a bursatilizar?

PREGUNTA.- ¿Ya sabe de la garantía que van a dar para las empresas desarrolladoras que van a recolocar deuda? ¿El programa que traen, ya definieron?

RESPUESTA.- Que buena pregunta. Nosotros lanzamos, otra vez, los 6 mil millones de pesos, y nosotros estamos viendo si podemos ampliar esos 6 mil millones de pesos, estamos viendo de acuerdo a la necesidad de los desarrolladores medianos, ahí vamos, y vamos a impulsar el hecho de que estas desarrolladoras medianas entren a emitir certificados bursátiles con una garantía nuestra también. Ese, si bien ya lo anunciamos, estamos afinándolo, por qué, por el asunto del mercado también.

PREGUNTA.- Y la garantía, ¿ya saben de cuánto va a ser para ellos?

RESPUESTA.- No, todavía no.

PREGUNTA.- Pero, ¿entonces se va a retrasar para el próximo año?

RESPUESTA.- No, a lo mejor salimos en lo que resta del año; faltan cuatro largos meses para que se termine el año.

PREGUNTA.- La CANADEVI decía que en septiembre ellos iban a hacer un evento de promoción en la Bolsa Mexicana de Valores.

RESPUESTA.- Lo están haciendo y lo estamos haciendo conjuntamente con la CANADEVI. Estamos viendo qué desarrolladores quieren emitir certificados bursátiles y ahí entraremos nosotros.

PREGUNTA.- ¿Tiene que ver un poquito la salida de las emisoras del IPC y de los índices…?

RESPUESTA.- Sí y no. No, porque en el caso de las desarrolladoras que emitan, que en su caso emitieran con garantías nuestras, pues son desarrolladoras sólidas, hay que reconocer que están sólidas; la única que queda de esas empresas es ARA, de las cuatro, bueno, eran 5, pero SARE prácticamente ya tampoco.

PREGUNTA.- ¿Hogar, ni de broma?

RESPUESTA.- No, son empresas desarrolladoras sólidas, muy buenas, entonces de las 5 que había públicas realmente queda ARA, porque SARE ya se había retirado hace un par de años.

PREGUNTA.- ¿Cómo se verá reflejada esta disminución del crecimiento económico en el sector de la vivienda?

RESPUESTA.- Bueno, como lo anunció el Secretario de Hacienda y como lo anunció el Subsecretario de Hacienda y como resultó en los análisis que hizo Banco de México, efectivamente, la disminución -que se dio en los primeros meses del año- se debe particularmente al sector de la industria de la construcción y entre ellos a la industria de la edificación de vivienda, o sea, está reconocido efectivamente.

Con todo lo que estamos haciendo, lo que queremos hacer es detonar nuevamente, por el lado del gasto público federal que se está pronunciando hacia arriba en el segundo semestre, pues revertir esa disminución del gasto público federal de la obra pública; ahora, por el lado de la edificación de vivienda, por eso estamos tan activos nosotros para revertir en su caso eso y que haya financiamiento cierto, que haya certidumbre a las desarrolladoras que van a tener recursos. Tan es así que nuestro producto de Créditos Sindicados es de 8 años con 5 de revolvencia y 5 de contra revolvencia, son dos diferentes modalidades; eso le da certidumbre a los desarrolladores y, entonces, eso es lo que queremos nosotros, impulsar eso.

---000---

Sitio de internet: www.shf.gob.mx
Twitter: @SHFoficial
Youtube: SHFvideos
Facebook: Sociedad Hipotecaria Federal
Para fotografías visita nuestra galería: http://www-flickr.com/photos/sociedadhipotecariafederal