



ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE LA SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL, INSTITUCIÓN DE BANCA DE DESARROLLO (SHF), 2018

Elaborado por Fausto Hernández Trillo y José Antonio Gonzáles Orta



INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES MONTERREY

ABRIL 2019

Resumen Ejecutivo

1. El objetivo de este reporte es dar cumplimiento con lo establecido en el Artículo 55 bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC).
2. El sistema financiero es importante para el crecimiento al asignar eficientemente recursos entre ahorradores e inversionistas, reducir costos de transacción y distribuir eficientemente los riesgos. El crédito es una herramienta central, pero su desarrollo ha sido desigual justificando la participación del Estado, vía la Banca de Desarrollo, para garantizar un mejor flujo de recursos y el acceso al financiamiento a todos los interesados.
3. La expansión de la Banca de Desarrollo en México ocurre en los años post revolucionarios. La SHF se crea en 2001 con el objeto de coadyuvar el desarrollo del mercado hipotecario en México.
4. Así, el accionar de la SHF se da en el sector de la vivienda. Esta se encuentra dentro del sector de la construcción, que tiene efectos positivos sobre el crecimiento. En adición, el desarrollo del sector presenta efectos importantes sobre el abatimiento de pobreza y disminución de la desigualdad en la distribución de la riqueza, en el entendido que la pobreza multidimensional incluye la carencia de una vivienda digna.
5. La Sociedad tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda.
6. La construcción de vivienda presenta un patrón pro-cíclico en el sentido económico. Esto sugiere que cuando la economía está en expansión, el sector crece, y viceversa. En este sentido, el papel de la Banca de Desarrollo, y de la SHF, en particular, ayuda a aminorar los efectos adversos de las contracciones económicas, que impactan negativamente a la construcción de vivienda.

7. Los Programas de la SHF se pueden resumir de la siguiente manera: Los programas de crédito, ahorro y garantías de Sociedad Hipotecaria Federal promueven las condiciones adecuadas para que las familias mexicanas, de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario y puedan disfrutar de viviendas dignas, construidas con tecnología moderna, espacios y servicios funcionales, y seguridad jurídica en su tenencia; sin importar si están casados o no, con hijos o sin hijos, o si su situación laboral es de no asalariado.
8. Los productos y servicios de Sociedad Hipotecaria Federal se agrupan en cinco categorías: Fondeo para Hogares (de largo, mediano y corto plazo); Fondeo para Producción de Vivienda; Seguros y Garantías; Desarrollo de Mercados; y, Línea de Fondeo para Vivienda en Renta.

Desempeño Operativo

9. La operación de la SHF está esencialmente constituida por los productos que ofrece.
10. En cuanto a cartera individual por producto, La línea de fondeo de FOVISSSTE tuvo disposiciones durante el ejercicio 2018 por 2,813 mdp, una disminución de 10,577 mdp (79%) respecto del ejercicio 2017, ocasionado por la baja operación de los programas con FOVISSSTE.
11. La cartera puente es uno de los principales productos que ofrece la SHF. Durante el ejercicio 2018 se originaron 21,795 mdp en créditos a la construcción, 27% más respecto de 2017. Del total dispuesto en crédito a la construcción, el 25% corresponde a líneas tradicionales, el 70% a esquemas en sus diferentes modalidades y 5% corresponde al Esquema de Rentas.
12. Durante el ejercicio 2018, la colocación de los Créditos Puente se presentó en el siguiente orden, en primer lugar, el Esquema 3 con 5,474 mdp (17% más respecto de 2017), seguido de los Esquemas Tradicionales con 5,416 mdp (31% más que en 2017), en tercer lugar, Otros con 4,771 mdp (10% más

que 2017) y el Esquema 1 con 4,036 mdp (22% más que en 2017), son los cuatro esquemas más destacados con la mayoría de las disposiciones.

13. En el crédito a la construcción en su modalidad 1, CADU tiene el 40% del total de esa cartera y el resto se encuentra pulverizado entre desarrolladoras.
14. En la modalidad 3, durante el ejercicio 2018, la operación de BIM representa el 57% del total de la colocación con 3,098 mdp. Ver cuadro 1.3.
15. Otros de los productos que ofrece la SHF y que se inscriben dentro de las líneas de fondeo tanto de mediano como de corto plazo es el microfinanciamiento y la autoproducción. En este sentido, en el ejercicio 2018, se dispusieron recursos por 1,820 mdp que corresponden a 66,840 acciones de vivienda, 434 mdp más que en 2017, destacando los microcréditos con 1,676 mdp dispuestos durante 2018.
16. El total originado en microcrédito y autoproducción durante el año 2018 superó en 31% a lo ejercido en 2017, como puede verse en cuadro 1.4.
17. La cartera individual recibida en dación en pago asciende al cierre de diciembre 2018 a 12,465 mdp de los cuales el 42.25% se encuentra en Cartera Vencida, con un 33.10% reservado que equivale a 4,125 mdp. Ver cuadro 1.5.
18. Mientras que la cartera comercial recibida en dación en pago asciende al cierre de diciembre 2018 en 4,575 mdp de los cuales el 100% se encuentra en Cartera Vencida, con un 99.98% reservado que equivale a 4,574 mdp.
19. En el caso de las garantías de segundo piso, se puede decir que su función principal es inducir el crédito. En el 2018, el Crédito Inducido presenta un aumento del 15% (8,907 mdp) respecto del año anterior.
20. Los fideicomisos individuales han ejercido 307 mdp de Garantía de Pago Oportuno hasta el mes de diciembre de 2018. De las 21 emisiones, 5 de ellas han ejercido la cobertura (4 en su totalidad). Las emisiones con cobertura disponible tienen un monto de GPO por ejercer en conjunto de 13,841 mdp (el 98% corresponde a las emisiones TFOVIS).

21. Al cierre de 2018, las seis emisiones han ejercido la totalidad de sus coberturas por concepto de Garantía de Pago Oportuno, sumando un monto ejercido de 469 mdp.
22. Al cierre del portafolio, se pagaron un total de 114 reclamaciones de garantía por un monto de 128 mdp (recursos de la CONAVI) y sin disponible ya por ejercer, la cartera reportada corresponde únicamente a créditos en proceso de recuperación.
23. Al cierre de 2018, del portafolio originado de 2,112 mdp, únicamente se han pagado cuatro reclamaciones de garantía por .48 mdp (recursos de la CONAVI) a LI Financiera, de los cuales se ha recibido recuperación por .3 mdp. El monto total de GSH disponible por ejercer es de 185 mdp (25 mdp a CONAVI y 160 mdp a SHF de la GSH a Banregio).
24. Al cierre del portafolio, se pagaron un total de 4 reclamaciones de garantía por un monto de 26 mdp (recursos de la Secretaría de Economía) y sin disponible ya por ejercer, la cartera reportada corresponde únicamente a créditos en proceso de recuperación, de lo cual se han reintegrado al fondo contragarante 7 mdp.
25. El portafolio garantizado de créditos puente originados en el esquema de GSC cerró en 5,193 mdp y registra un saldo de 348 mdp; cabe mencionar que se cuenta con recursos de la Secretaría de Economía (INADEM) para hacer frente a las primeras pérdidas del programa, y el resto se encuentra contragarantizado por el FOVI. Únicamente se ha presentado un ejercicio de cobertura por 7 mdp por parte de ABC Capital.
26. El esquema operado conjuntamente con el INFONAVIT presenta un portafolio total garantizado de 10,046 mdp. La gestión de recuperación respecto de las garantías ejercidas en este esquema corre a cargo del INFONAVIT en su carácter de Administrador.
27. Al cuarto trimestre de 2018 se está operando un portafolio garantizado activo (incluyendo treinta y una garantías selectivas [de cuarenta instrumentadas] y

una modalidad a cartera puente PyME) con saldo de 25,643 mdp, sin presentar aún ejercicio de garantías.

28. La cartera de GPI activa durante los meses de octubre a diciembre de 2018 se encuentra conformada de la siguiente manera: 9,837 créditos con un saldo total de \$3,943 millones, con prima mensual de 1.85 mdp y un porcentaje de saldo vencido de poco más del 35%.

Desempeño Financiero

29. La participación de la Banca de Desarrollo en dicho rubro asciende a 15.66 por ciento, lo que sugiere una importante participación.
30. Una fotografía más general proviene del financiamiento interno total. Cuando se incluyen todos los participantes y se separa de las instituciones de fomento al Infonavit y al Fovissste, la banca comercial ronda el 60 por ciento, la banca de desarrollo poco más del 6%, mientras que conjuntamente el Infonavit y el Fovissste reúnen poco más del 20%.
31. Por un lado, el crédito directo que se define de manera tradicional; por otro, el crédito impulsado que consiste en el otorgamiento de garantías y otros apoyos, para que otros Intermediarios Financieros, bancarios y no bancarios, canalicen ese crédito. De acuerdo a esta clasificación, el 65.4% se otorga de manera directa mientras que el 34.6% restante se da de la forma de “financiamiento impulsado”. Sin embargo, cabe señalar que este último renglón registró un crecimiento menor al 1 por ciento con respecto al mismo periodo de 2016.
32. Conviene desagregar aún más la proporción mayor, que es la destinada al sector privado. El 44.4 por ciento se destina a empresas, mientras que el 16.8 por ciento tanto a infraestructura como a agro-negocios por igual, seguida por el crédito a la vivienda con un 12.88 por ciento.
33. En cuanto a la cartera total (crédito más garantías), el monto de SHF asciende a poco más de 132.23 mil mdp que representa alrededor del 11.65

por ciento de la cartera de la banca de desarrollo, ubicándose en la cuarta institución de fomento medida por tamaño de cartera. De ésta, SHF destina el 63% a crédito y el 37% a garantías, siendo la institución que, por su naturaleza, más garantías tiene.

34. En cuanto al capital, SHF es el cuarto banco de desarrollo desde 2015 y ha permanecido así en términos de capital.
35. SHF es la cuarta banca de desarrollo por tamaño de activos sujetos a riesgo en 2018 a valores de 2013.
36. La SHF presenta índices de capitalización por arriba del 10 por ciento, acorde con los estándares de los Acuerdos de Basilea y adoptados por la legislación mexicana desde 2010.
37. En cuanto a indicadores de riesgo, el más indicativo en el sector es la cartera vencida, que es la base del índice de morosidad, el que se define como el cociente de la cartera vencida entre la cartera total. Este se presenta en el cuadro 2.9. Como ahí se aprecia, el índice para SHF alcanzaba 23% para 2015, y aunque se ha ido reduciendo, todavía para 2018 es muy alto, al alcanzar el 11%. De hecho, es la institución de fomento más emproblemada del país en este rubro específico.
38. Otra manera de ver un posible riesgo es mediante la captación. Esta supera la cartera total (en términos nominales), lo que sugiere que todo préstamo se encuentra debidamente fondeado. Sin embargo, en términos reales (precios de 2013, cuadro 2.11), la captación de recursos presenta una tendencia a la baja para el periodo 2016-2018. El perfil de vencimiento está concentrado en el largo plazo, lo que sugiere sanidad desde este punto de vista.
39. En cuanto a medidas de rentabilidad, el ROA para la SHF se ha ido incrementando desde 2016 cuando presentaba una cifra de 0.20 hasta 2.14 para 2018. Esta cifra sugiere un comportamiento responsable. Debe enfatizarse que su principal objetivo es el fomento por lo que, lo único que debe importar es que sea una cifra que refleje sanidad financiera, aspecto que se cumple.

40. Por su parte, el rendimiento sobre capital (ROE) para la SHF lo ha ido incrementando de manera sostenida, partiendo de 1.22 para 2016 hasta alcanzar 11.24 para 2018, lo que sugiere que la Institución se encuentra en una posición muy sólida.

Cumplimiento de Metas

41. En cuanto al objetivo 1 de impulso al desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, la meta era colocar 372,000 mdp. Se alcanzó 330 mil mdp, lo que representa un 88% de cumplimiento. En cuanto a porcentaje de proyectos aprobados por la Comisión Intersecretarial de Vivienda, este se ubicó en 95%, rebasando la meta del 90%.

42. En cuanto al objetivo 2 de procurar la sustentabilidad financiera y operativa, el índice de capitalización rebasó la meta de 12.43% al ubicarse en 14.75%, lo que claramente es aprobado.

43. Respecto al objetivo 3 de Gestionar la cartera de fideicomisos de dación en pago, el porcentaje de desincorporación de activos (créditos vencidos + inmuebles) recibidos en dación, alcanzó 14.91%, lejano a la meta de 90%. Aquí existe una clara área de oportunidad.

44. Finalmente, el objetivo 4 de fortalecimiento del sector vivienda, el indicador de Cobertura de acciones de educación financiera realizadas por SHF en coordinación con los agentes del Mercado de Vivienda (semestral) rebasa la meta de 80%, al alcanzar el 90 por ciento.

Abatimiento del rezago de vivienda

45. El rezago habitacional en México se estimaba en 9 millones de viviendas en el año 2015, dato calculado por CONAVI en su estudio “Vivienda” JULIO - SEPTIEMBRE 2015, 28.5% del total de viviendas del país.
46. Un estudio de ONU-Habitat, publicado en 2019, estima que al menos 38.4 % de la población de México habita en una vivienda no adecuada¹.
47. En el estudio de CONAVI, se identifica que el rezago habitacional se concentra en las localidades rurales, en población con ingresos menores a los 5 SMMGV, y sin afiliación a algún organismo con soluciones de vivienda como prestación.
48. De los 9 millones de viviendas en rezago el 56.1% se encuentran en municipios semiurbanos, rurales y mixtos.
49. Cada uno de los estados tiene diferentes necesidades de viviendas por segmento socioeconómico y por tipo de municipio, si agrupamos las necesidades de vivienda de cada estado en Urbanos y Rurales (“Urbanos” agrupa los municipios metropolitanos, urbano grande y urbano medio y “Rurales” agrupa los municipios semiurbano, rural y mixto), en estados como Oaxaca, Hidalgo, Tabasco, Nayarit, Chiapas, San Luis Potosí y Puebla el 70% o más del rezago habitacional es en municipios “Rurales” y en el otro extremo tenemos a estados como Baja California Sur, Tamaulipas, Sonora, Nuevo León, Colima, CDMX y Baja California donde el 70% o más del rezago que presentan es en municipios “Urbanos”.
50. El número de población que habita en municipios “Urbanos” y “Rurales” varía significativamente por estado y si adicionalmente consideramos a que organismos, su Población Económicamente Activa (PEA) están afiliados

¹ http://www.onuhabitat.org.mx/index.php/la-vivienda-en-el-centro-de-los-ods-en-mexico?fbclid=IwAR0XL_y4S2k8iA1ULGenLthFBhjeVoDucSyBxp-op5OQm03UO4FIQxByjPs

(IMSS, ISSSTE o sí pertenecen al sector informal), se puede determinar a qué instituciones o soluciones financieras tienen acceso las personas en cada uno de los estados y municipios actualmente.

51. En estados como Chiapas, Guerrero o Oaxaca que presentan un número alto de vivienda en rezago y adicionalmente un 25% o menos de su PEA son derechohabientes del ISSSTE o IMSS es un indicativo de en qué grado, estas instituciones, pueden apoyar con sus soluciones financieras a estas entidades.
52. En el acuerdo se programó Infonavit y Fovissste colocarían el 71% de los créditos para soluciones de vivienda. El estado con la mayor demanda de créditos es Nuevo León con 96,079 acciones y Oaxaca es la entidad con menor número 10,952 acciones.

Recomendaciones

53. Sería recomendable que se diversificara la colocación de créditos, y en la medida de lo posible evitar que un solo intermediario rebase una tercera parte de los mismos.
54. Es necesario que se realicen mayores esfuerzos para tomar las acciones pertinentes que permitan una recuperación de cartera vencida, y la venta y recuperación de recursos. Esto tiene que incluir la vía judicial.
55. Conviene cuidar permanentemente que el crecimiento del financiamiento de las instituciones de fomento sea complementario al del sector privado y no implique desplazamiento de la banca múltiple, ni posibles deterioros en su cartera.
56. Retomar la senda creciente de captación de recursos, preferentemente con recursos de largo plazo.
57. Realizar un estudio a detalle estatal y municipal de sus características y necesidades de vivienda (por extracto socioeconómico, rezago habitacional, PEA formal e informal, saturación de vivienda en algunos sectores,

necesidad de soluciones de renta, porcentaje de derechohabientes IMSS e ISSSTE respecto de la PEA, etc.), con el objetivo de considerarlos para la generación de nuevos programas y productos, así como para poder llevar una contabilidad adecuada del número de acciones, que impacten directamente en el abatimiento del rezago habitacional por municipio y estrato socioeconómico.

58. Generar programas de coordinación con otras instituciones a nivel nacional, estatal y privados que reconozca, acorde a las características y necesidades de los municipios, qué institución y en qué grado es apta para en conjunto con la SHF desarrollar programas y soluciones que impulsen el desarrollo del mercado primario y secundario.
59. Que las metas institucionales, adicional a las crediticias, reflejen el número de acciones y programas ejecutados con el objeto del desarrollo de nuevos mercados, así como el desarrollo de un índice que refleje el grado de madurez de los mercados primarios y secundarios de vivienda en los estados y municipios, principalmente los sub atendidos.

INFORME AL H. CONGRESO DE LA UNIÓN

SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

1. INTRODUCCIÓN

Este documento presenta un análisis acerca de las acciones y resultados de las estrategias de desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social, así como el incremento de la capacidad productiva y desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda. Lo anterior con el objetivo de cumplir con el mandato establecido en el Artículo 55 bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito citado a continuación.

1.1 Objetivo del Informe

El objetivo de este reporte es dar cumplimiento con lo establecido en el Artículo 55 bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), el cual indica lo siguiente:

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público deberá publicar anualmente dos estudios realizados a instituciones de la Banca de Desarrollo o fideicomisos públicos de fomento económico, con el propósito de evaluar que:

I. Promueven el financiamiento a los sectores que definen sus leyes orgánicas y contratos constitutivos, que los Intermediarios Financieros privados no atienden;

II. Cuenten con mecanismos para canalizar a los Intermediarios Financieros privados a quienes ya pueden ser sujetos de crédito por parte de esos intermediarios, y

III. Armonicen acciones con otras entidades del sector público para hacer un uso más efectivo de los recursos.

En la elaboración de dichos estudios deberán participar al menos dos instituciones académicas de prestigio en el país. Sus resultados deberán darse a conocer a las Comisiones de Hacienda y Crédito Público de ambas Cámaras del Congreso de la Unión a más tardar en el mes de abril posterior al ejercicio evaluado.

El presente informe responde a este mandato legal y su estructura se guía por los tres puntos antes expuestos. Sin embargo, se discuten algunos temas adicionales que consideramos son esenciales para dar perspectiva y contexto a su contenido. Este primer capítulo, que corresponde a la Introducción, muestra algunas justificaciones teóricas que esgrimen los economistas para fundamentar la intervención del gobierno en los mercados de crédito. Así mismo, se revisa el papel de la Banca de Desarrollo en México y en particular de la Sociedad Hipotecaria federal (SHF, en adelante). Se presenta una breve discusión del entorno macroeconómico del 2018 y de la importancia de la vivienda en la economía mexicana. Se ofrece un breve diagnóstico sobre la evolución de sus principales programas y productos en el 2018 y se concluye discutiendo la alineación de sus funciones y actividades con lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 PND y el Programa Nacional Institucional 2013-2018 (PRONAFIDE) y el PROSEDATU.

En el capítulo 2 se presenta un análisis del desempeño financiero y en el capítulo 3 se presenta el análisis de cartera. En el capítulo 4 se analizan las acciones de SHF, en particular de sus productos.

1.2 Crecimiento Económico, Desarrollo Financiero y el Papel de la Banca de Desarrollo

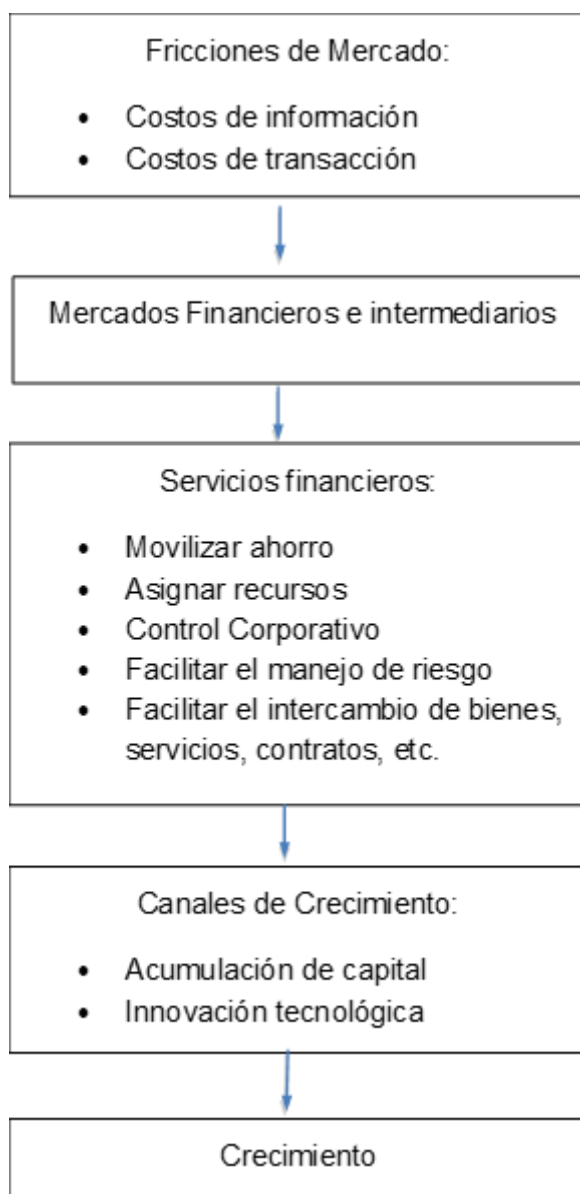
1.2.1. El Papel del Sistema Financiero en el Crecimiento Económico

La relación entre el crecimiento económico y el desarrollo del sistema financiero en una economía es un tema ampliamente estudiado en la teoría económica. De manera general, uno de los planteamientos teóricos más relevantes sobre el tema sugiere que el comportamiento de intermediarios competitivos afecta positivamente la asignación de recursos de manera tal que se promueve el crecimiento económico². Los canales por medio de los cuales el sector financiero afecta al crecimiento económico son variados. Sin embargo, es posible dividirlos en acumulación de capital y en innovación tecnológica. Así, cualquier acción que incremente la acumulación o que traiga una mejora tecnológica tendrá un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento económico. Por otra parte, es necesario identificar las funciones que realiza este sector, ya que sólo así es posible determinar los canales que contribuirán al crecimiento económico. Estas funciones son numerosas, pero podemos destacar las siguientes: a) manejo de riesgo financiero que implica diversificar y agregar los distintos tipos de riesgos de manera eficiente; b) producción y procesamiento de información que implica la reducción de costos de transacción en el proceso de asignación de créditos a proyectos productivos; c) la captación y canalización de recursos a los inversionistas garantizando una asignación eficiente de recursos de los ahorradores a los inversionistas; d) observar, verificar y supervisar las actividades empresariales, así como inducir el control corporativo; y e) facilitar las transacciones económicas. Esto es, los servicios que provee el sistema financiero permiten asignar los recursos de una economía al uso de mayor valor, minimizando la posibilidad de incurrir en riesgo moral, selección adversa o costos de transacción, lo que es un catalizador para el crecimiento económico. Este papel se cumplirá en la medida que se cuente con un

² Greenwood, Jeremy y Boyan Jovanovic, "Financial Development, Growth and the Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, part I, Vol 98, Num.5, 1990; Bencivenga, Valerie y Bruce Smith, "Financial Intermediation and Endogenous Growth", *Review of Economic Studies*, vol.58, 1991.

sistema financiero desarrollado, diversificado y profundo, lo cual ha constituido un objetivo central de política económica para un país desde hace muchas décadas.

Figura 1. Una aproximación teórica al sistema financiero y el crecimiento



En este proceso, el crédito se presenta como una herramienta central para lograr estos objetivos. Si bien es cierto que un mercado de crédito desarrollado adecuadamente permite la canalización eficiente de recursos entre ahorradores e inversionistas, su impacto trasciende este papel ya que adicionalmente facilita la transmisión de la política monetaria, así como la transferencia intergeneracional de bienestar en una sociedad. Existe una amplia literatura teórica y empírica que analizan el papel del crédito en el crecimiento económico. Sin embargo, habría que enfatizar dos resultados importantes: 1) países con mejores mercados financieros, mejores bancos y mejor asignación de crédito crecen más rápido y 2) mejor acceso al crédito libera las restricciones financieras a las que se enfrentan los agentes, lo que fomenta la expansión del consumo y la inversión³. Destaca la vivienda, principal activo de las familias.

Por desgracia, sabemos que el desarrollo de los sistemas financieros ha sido muy desigual entre distintos países, lo cual no sólo explicaría diferencias en los ritmos de crecimiento económico entre ellos, sino que también habría contribuido a generar desigualdades entre los distintos participantes en el mercado. Esta problemática ha sido motivo de enorme preocupación entre académicos, autoridades nacionales y organismos internacionales, generando una amplia literatura e intensas discusiones⁴. El debate tiene diversas aristas, pero una de las más importantes se refiere a la necesidad de la participación del Estado para garantizar un mejor flujo de recursos y el acceso al financiamiento a todos los interesados, y en especial el de la vivienda digna. En consecuencia, el debate se centra en definir bajo qué condiciones es justificable la participación del estado en esta actividad.

1.2.2 Intervención Estatal y Banca de Desarrollo

De acuerdo con la teoría económica, el mercado y el mecanismo de los precios son procesos más adecuados para la asignación de recursos y la provisión eficiente de bienes y servicios. Si bien es cierto que ésta es una aseveración de carácter

³ Beck, Thorsten, Ross Levine y Norman Loayza, "Finance and the Sources of Growth", Journal of Financial Economics, vol 58, 2000; Djankov Simeon, McLiesh Caralee y Andrei Shleifer, "Private Credit in 129 Countries", National Bureau of Economic Research, WP 11078, 2005.

⁴ Ver Hernández y Villagómez (2012) para una ampliación de este tema.

general, existen situaciones en las que el mercado es incapaz de cumplir adecuadamente esta función. Por lo común esta situación se asocia a un conjunto de fallas o imperfecciones de los mercados, en cuyo caso es necesario generar algún mecanismo institucional que garantice esta asignación de recursos y/o provisión de bienes y servicios, mecanismo que por lo general toma la forma de una participación del Estado.

Estas fallas o imperfecciones son diversas, pero algunas de las más relevantes a nuestro tema son las siguientes:

Información imperfecta: Una asignación óptima (Pareto-eficiente) de recursos requiere que la información entre las partes participantes en una transacción sea completa para ambos. Sin embargo, existen situaciones en las cuales la información resulta incompleta o asimétrica para algunas de las partes y el mercado no puede suministrarla a todos. En estas circunstancias, la relación contractual enfrentará dos problemas. El primero se conoce como selección adversa y se refiere a una situación de información asimétrica ex ante. Esto es, alguno de los individuos que entran en una relación contractual no posee información que sí posee la otra parte, y además no tiene posibilidad de obtenerla. En estas circunstancias, el mercado privado optaría por no ofrecer el crédito o entrar en la relación contractual. El segundo problema se conoce como riesgo moral y se refiere a una situación en la cual existe información ex post dentro de una relación contractual, en el sentido de que las acciones posteriores que tome una de las partes contratantes no son observables por la otra parte, por lo que existiría un incentivo para que el individuo con más información de obtener provecho de la situación a expensas del menos informado.

Mercados incompletos: en ciertas circunstancias, que pueden ir asociadas a otras fallas como las imperfecciones en la información, el mercado privado no suministra un bien o servicio, lo que conduce a la existencia de mercados incompletos, no obstante que haya consumidores que estén dispuestos a pagar por ellos un precio incluso por arriba del costo de suministro.

Problema de apropiación de beneficios: en este caso se argumenta que otorgar productos financieros a sectores no atendidos involucra grandes riesgos que representan un costo para una institución financiera, y que, aunque el beneficio esperado puede ser alto, este beneficio será aprovechado por varias instituciones financieras, no solamente por la que incurrió en el riesgo en un principio. A este problema se le conoce como el problema del “free rider”. En consecuencia, habrá menos expansión de servicios financieros y menor bancarización. Para resolver este problema es necesario proveer incentivos para que las entidades financieras incurran en mayores riesgos, como podrían ser esquemas de garantías. Esto es particularmente importante para el caso de financiamiento a la vivienda.

Estos ejemplos sirven para justificar la intervención gubernamental y la existencia de una Banca de Desarrollo en la medida que pueda minimizar este tipo de fallas de mercado y facilitar el acceso a estos servicios financieros a un público mayor.

La historia de la Banca de Desarrollo se remonta a los principios de la Revolución Industrial, pero es sólo en la segunda parte del siglo XVIII cuando adquiere mayor relevancia. Estas entidades se desarrollaron en el tiempo tanto en países en desarrollo como desarrollados y su evolución fue influenciada por los cambios en la arquitectura global y nacional. Una definición muy general de estas instituciones es aquella que las define principalmente como oferentes de capital de largo plazo para financiar proyectos que generaban externalidades positivas y, en consecuencia, se encontraban sub financiados por las entidades privadas. Sin embargo, esta definición es demasiado general si se compara con la enorme diversidad y complejidad de estas instituciones en la actualidad, pues se consideran instrumentos de política pública cuyo comportamiento debe evaluarse más en términos de los beneficios sociales generados. Su operación está vinculada con sectores como la agricultura, industria, infraestructura, social y otros relacionados con los procesos de desarrollo. Pero en la actualidad sus objetivos y funciones son mucho más amplios.

Muchas de estas instituciones se han transformado de manera profunda en las últimas dos décadas. Algunas se privatizaron y otras desaparecieron. En América

Latina y Asia, estas entidades han logrado una mayor diversificación para adaptarse a los cambios en el entorno financiero global. Esto ha incluido agregar otros servicios tales como capital de trabajo, asesoría, arrendamientos, seguros, asistencia técnica y la promoción empresarial, entre otros⁵. De esta manera han podido aumentar sus portafolios mediante la inclusión de otros productos financieros más sofisticados. Pero más allá de una evolución en sus operaciones, este proceso ha significado un cambio importante en sus estructuras, misiones y objetivos.

A pesar de las diferencias que se han ido generando entre los bancos de desarrollo, existe un conjunto de actividades que son más generales entre ellos. Entre éstas destacan a) la evaluación de los impactos económicos y sociales de los proyectos que buscan financiamiento; b) el acompañamiento de los inversionistas en el largo plazo mediante préstamos en ese mismo horizonte; c) facilitar el acceso al financiamiento a emprendedores que encuentran obstáculos en el sistema financiero formal; d) la asistencia técnica a aquellos sectores que son esenciales al crecimiento; e) la atracción de inversionistas al jugar un papel catalizador en las operaciones financieras; f) mitigar el impacto negativo de las crisis financieras a través de un financiamiento que no sigue al ciclo económico, por lo que durante una recesión podrían promover los créditos y acciones adicionales con otras entidades en un sentido contra cíclico. Bajo estos criterios es que a continuación discutimos la evolución y papel de SHF.

1.2.3 Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

a) Evolución Histórica

La expansión de la Banca de Desarrollo en nuestro país se ubica en los años post revolucionarios, en el marco del proceso de crecimiento y desarrollo económico de México impulsado por el Estado. En el cuadro 1.1 se muestra la creación de distintas

⁵ Bruck 2005, "Future Role of National Development Banks in the Twenty First Century. Background paper, United Nations.

entidades financieras para apoyar el desarrollo de sectores considerados como claves.

Cuadro 1.1

Historia de la Banca de Desarrollo en México		
Año	Entidad	Sector
1926-2002	BANRURAL	Desarrollo Agropecuario
1933	BANOBRAS	Desarrollo Infraestructura
1934	NAFIN	Desarrollo Industrial
1937	BANCOMEXT	Desarrollo Exportador
1943	BANPECO/BNCI	Desarrollo Comercial
1953-89	Fondos de Fomento	Desarrollo Industrias Específicas
2001	Sociedad Hipotecaria Federal	Vivienda
2002	BANSEFI	Ahorro Popular
2003	Financiera Rural	Sector Rural

Antecedentes

El 10 de abril de 1963, el Gobierno Federal representado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, S. A. (actualmente Banco de México) celebraron un contrato de fideicomiso por el que constituyeron el Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (actualmente Fondo de Operación y

Financiamiento Bancario a la Vivienda, FOVI), que tiene, entre otros, los siguientes fines:

- Otorgar apoyos financieros a las instituciones de crédito con cargo al patrimonio del Fondo, mediante aperturas de crédito destinadas al financiamiento de la construcción, adquisición y mejora de vivienda.
- Evaluar el desarrollo del mercado financiero de vivienda, así como evaluar, planear, coordinar y supervisar otros programas de promoción de vivienda.
- Emitir dictámenes y aprobaciones técnicas a proyectos habitacionales.

La Creación de SHF

El 11 de octubre de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el cual se expide la Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal, reglamentaria del quinto párrafo del artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la que se establece que la citada Sociedad tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas: a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo Segundo Transitorio de la Ley Orgánica de Sociedad Hipotecaria Federal, el 26 de febrero de 2002, fecha de la primera sesión del Consejo Directivo de Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C., dicha institución de banca de desarrollo sustituyó, como fiduciaria en el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda, al Banco de México.

Desde entonces, Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C. ha puesto en marcha una importante gama de programas y esquemas que tienen el **objetivo** de hacer que cada vez más mexicanos y mexicanas, que tradicionalmente no han podido acceder al crédito hipotecario por distintos factores como problemas para la comprobación de ingresos o dificultad para reunir el enganche necesario, puedan contar con una casa propia.

Debe enfatizarse que la Sociedad Hipotecaria Federal es un Banco de Desarrollo de segundo piso. Esto significa que no se atiende directamente al público (constructores y promotores de vivienda nueva o usada, o solicitantes de crédito), por lo que la Sociedad se apoya en Intermediarios Financieros como Sofoles hipotecarias y Bancos para hacer llegar los recursos al mercado. Son estos Intermediarios Financieros los que se encargan de otorgar y administrar los créditos, desde su apertura, hasta su conclusión.

Figura 2
Funcionamiento de la SHF



Fuente: www.shf.gob.mx

1.3 Entorno Macroeconómico

En esta sección se discute la importancia del sector construcción y vivienda para el crecimiento y en particular qué papel ha tenido en el caso mexicano, enfatizando el periodo de la presente evaluación.

1.3.1 Vivienda y Crecimiento Económico

Existe un considerable número de trabajos que documentan la relación entre el crecimiento económico y la inversión en construcción de vivienda. Se ha concluido que el sector construcción, y en particular el de vivienda impactan de manera positiva la tasa de crecimiento del PIB. Sin embargo, donde existe un debate es hasta dónde debe intervenir el estado en promoverla.

Por un lado, algunos economistas han sostenido que el subsidio gubernamental provoca un problema de mala asignación de capital. Mills (1987) y Madsen (2002)⁶ documenta que la tasa de retorno de la edificación de vivienda alcanza la mitad del promedio para el resto de los sectores. Sin embargo, otros argumentan que los beneficios externos generados por la vivienda justifica la intervención gubernamental para apoyar la edificación de vivienda. En particular Green (2007)⁷ argumenta que la causalidad entre vivienda y crecimiento es unidireccional es decir, que la construcción causa crecimiento y no viceversa.

Coulson and Kim (2000)⁸ encuentran que los choques sobre inversión de vivienda son más importantes en la determinación del PIB que la inversión no relacionada con la vivienda.

Chau and Zou (2000)⁹ separan la inversión en vivienda en pública y privada y encuentran que la inversión pública en vivienda resiste más los choques de corto plazo en el producto. Lo anterior se explica por qué la privada es más volátil, mientras que los programas de inversión pública en vivienda es menos volátil al ser de largo plazo.

⁶ **Madsen, J.** (2002), The Causality between Investment and Economic Growth, *Economics Letters*, 74, 2, 157-63. **Mills, E.** (1987), Has the United States Overinvested in Housing?, *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 17, 1, 212-217.

⁷ **Green, R.K.** (2007), Follow the Leader: How Changes in Residential and Non-residential Investment Predict Changes in GDP, *Real Estate Economics*, 25, 2, 253-270.

⁸ **Coulson, N.E. and Kim, M.S.** (2000), Residential Investment, Nonresidential Investment and GDP, *Real Estate Economics*, 28, 2, 233-247.

⁹ **Chau, K.W. and Zou, G.** (2000), The Interaction between Economic Growth and Residential Investment. Working Paper, University of Hong Kong.

Wen (2002) realiza la separación entre construcción en vivienda y en comercial y encuentra que la formación de capital en el sector de la vivienda causa el PIB sin ambigüedades y de manera directa, que en turno causa la formación de capital en el sector comercial.

En suma, la construcción de vivienda genera crecimiento económico, en particular la financiada con recurso público, resulta menos vulnerable a choques adversos, con excepción de una gran depresión.

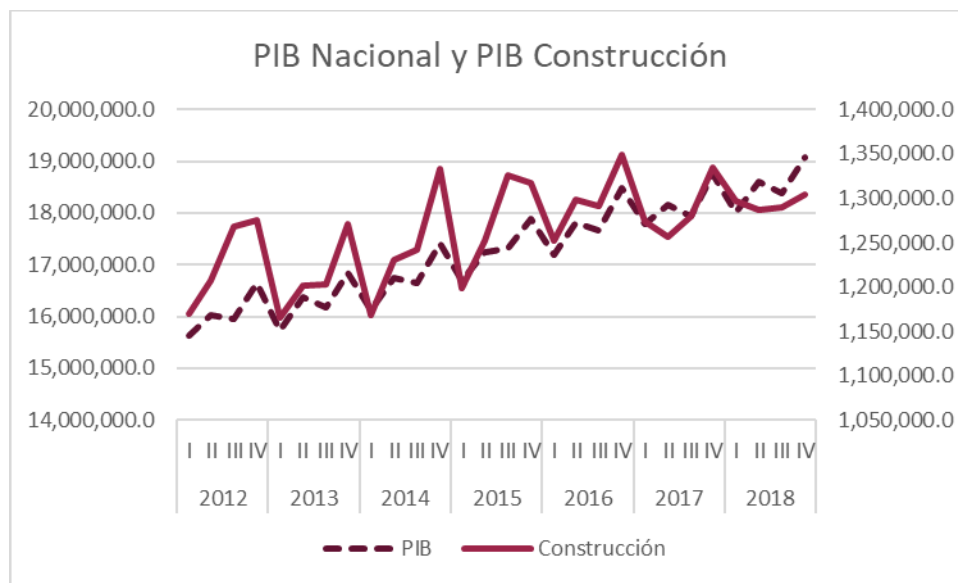
1.3.2 Importancia de la construcción residencial en México

Como se sabe, la construcción es un sector que genera crecimiento económico y que, al ser altamente intensivo en trabajo, reviste una importancia en el desempeño económico del país.

1.3.3 Entorno Macroeconómico Interno y Externo

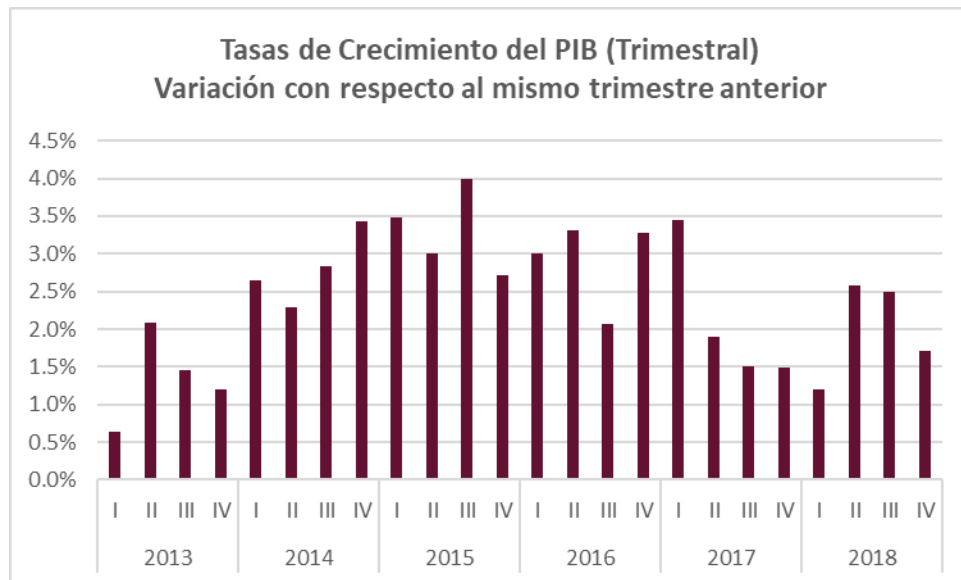
Para efectos de este reporte, y considerando el papel y funciones de SHF es muy importante considerar las condiciones del entorno macroeconómico, ya que como se dijo anteriormente la construcción es un componente pro cíclico (ver gráfica 1.1), por lo que si la economía se desacelera, ésta le pega al sector de construcción de vivienda. De la misma forma, cuando se encuentra en una senda de crecimiento, el sector se ve favorecido.

Gráfica 1.1



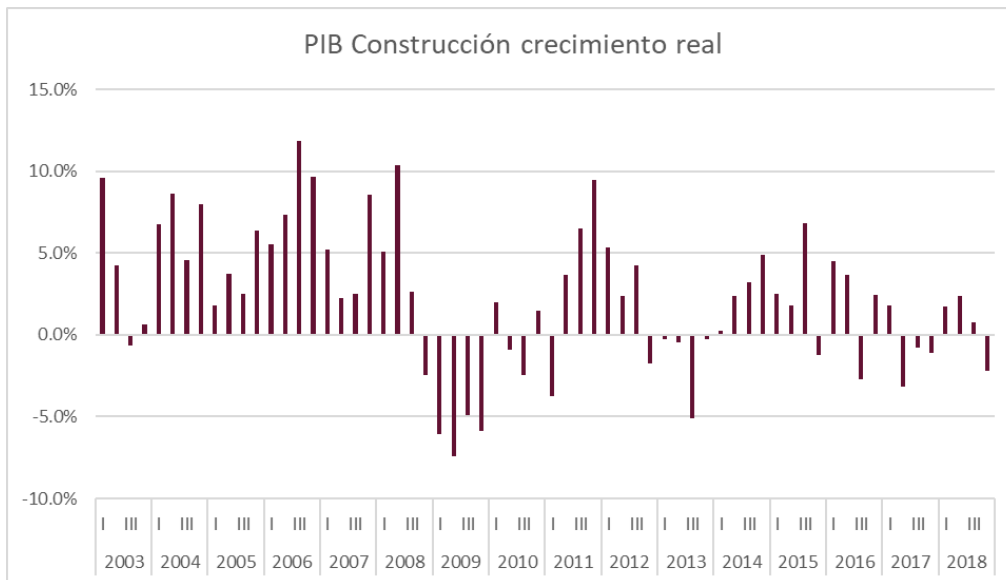
Como se observa en la gráfica 1.2 de abajo el PIB no ha logrado repuntar de manera sostenida. Este presenta las tasas de crecimiento del indicador de manera trimestral y con respecto al mismo trimestre del año inmediato anterior. Si bien se ha logrado alcanzar cifras trimestrales anualizadas del 4 por ciento, cuando se promedia el periodo, las mismas no rebasan el 2.4 por ciento anual.

Gráfica 1.2



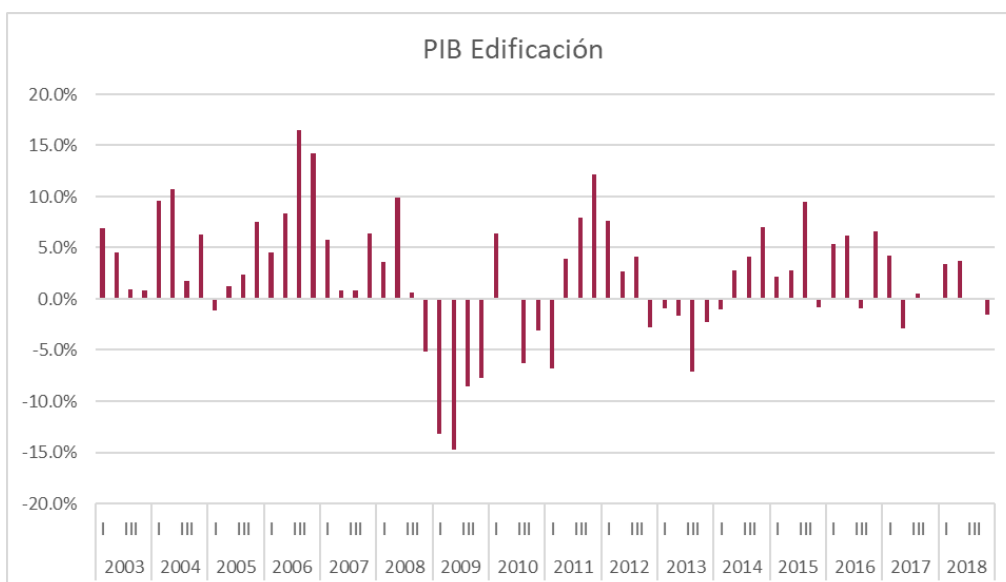
Este bajo crecimiento se ve reflejado en los indicadores sobre el sector construcción. Observe también el crecimiento del PIB en construcción, y en particular el crecimiento del PIB en edificación. Ambas variables han presentado bajas tasas de crecimiento. De hecho, no se ha logrado alcanzar las tasas pre-crisis del 2008, como se aprecia en la gráfica 1.3.

Gráfica 1.3



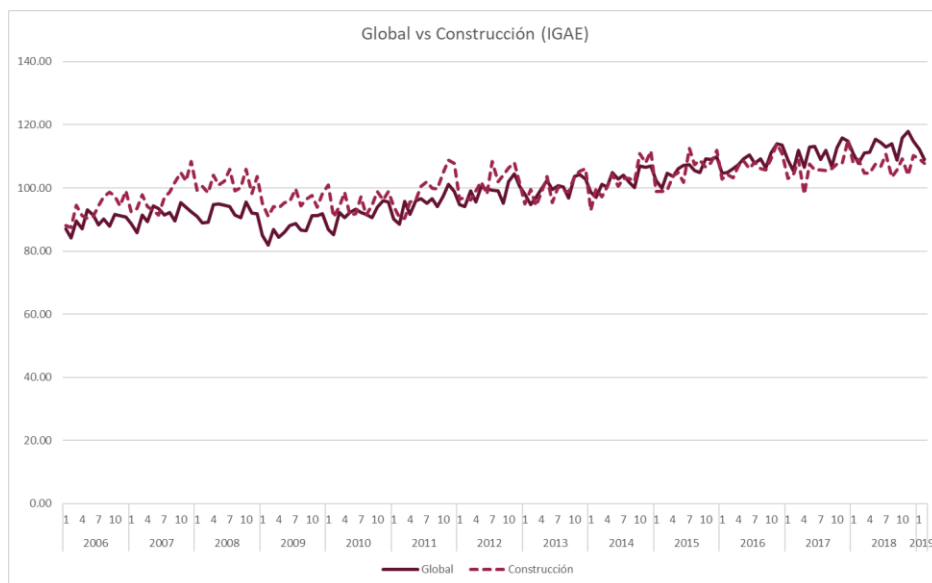
Lo mismo sucede particularizando a las tasas de crecimiento de la construcción de edificaciones, concretamente, como se ve en la gráfica 1.4.

Gráfica 1.4



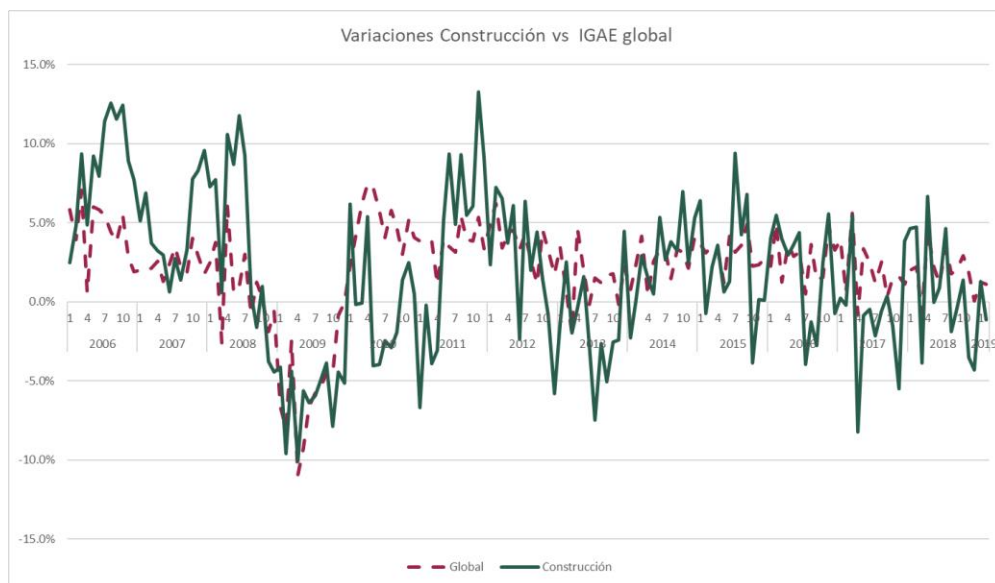
Cuando uno compara el Indicador Global de Actividad Económica, con el componente del mismo para el sector constructor, se observa que desde el 2014/2015 el indicador de construcción se desacelera en mayor medida que el global (gráfica 1.5). Esto es consistente con el crecimiento del PIB que alcanza una tasa de cerca del 4 por ciento para el 3er trimestre de 2015 y a partir de ahí se desacelera de manera importante.

Gráfica 1.5



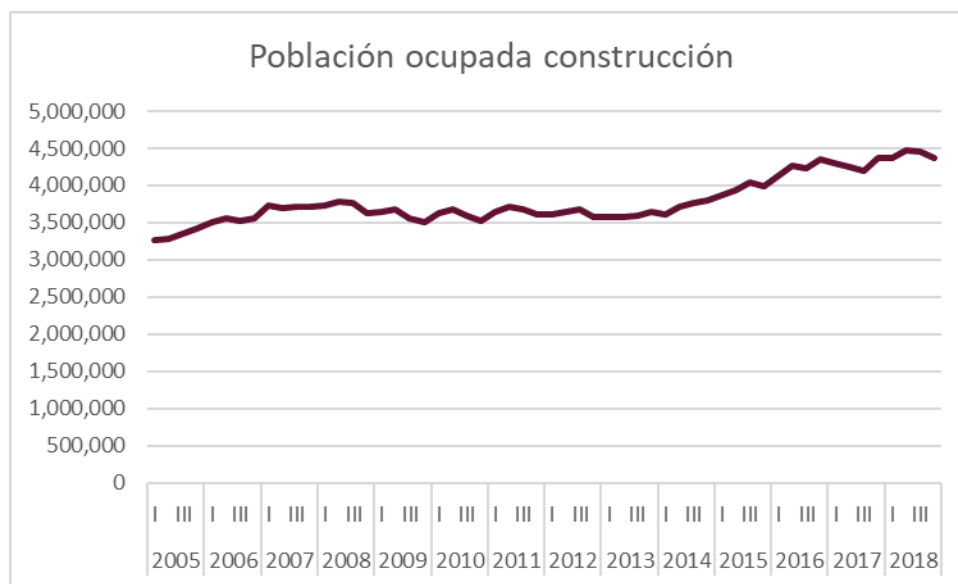
Peor aún, como se observa en la gráfica 1.6 el sector de la construcción tiene mayor variabilidad que la economía en general. Esto sugiere que esta industria es más vulnerable.

Grafica 1.6



En la gráfica 1.7 se puede observar que el personal ocupado en el sector de la construcción ha ido en aumento en el periodo observado.

Gráfica 1.7



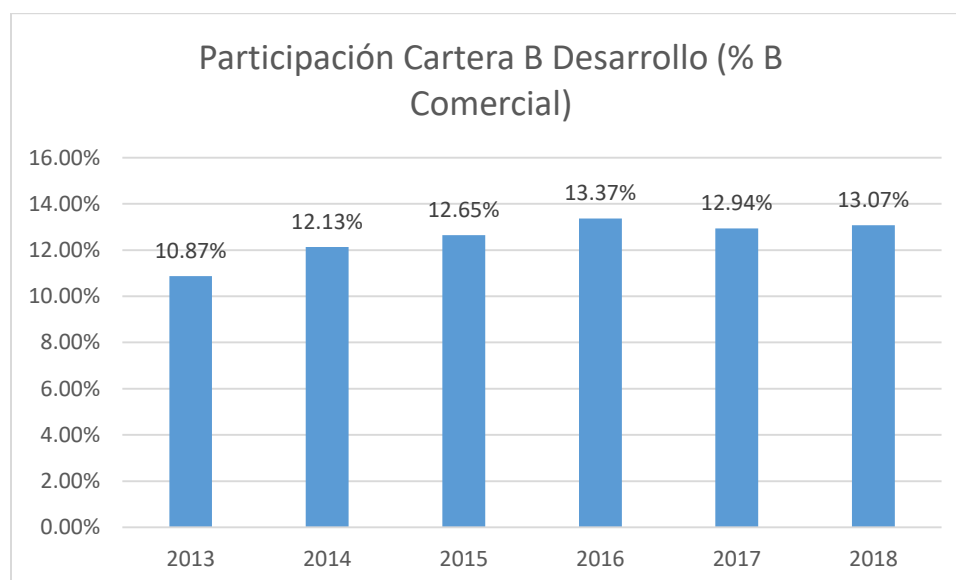
En suma, la prospectiva del sector de la construcción luce poco halagüeñas. El papel de la banca de desarrollo pudiera haber sido importante para que la caída no sea tan pronunciada.

1.3.4 Banca de Desarrollo en la construcción de vivienda

Como ya se dijo, la participación de la banca de desarrollo puede ayudar a ordenar el mercado crediticio de la vivienda. Asimismo, puede servir como un vehículo que le dé certidumbre a la inversión en la edificación de la vivienda. Debe destacarse que el Infonavit y el Fovissste, se excluyen de las estadísticas de financiamiento.

En cuanto a la participación de la banca de desarrollo en la cartera vigente como proporción de la de la banca comercial, la gráfica 1.8 nos muestra que la primera ha ganado terreno desde el 2013, lo que sugiere que la misma ha jugado un papel importante en compensar el menor crecimiento económico observado desde el 2015 pasado, tal y como se documentó en la sección anterior.

Gráfica 1.8



En cuanto al financiamiento interno en materia de vivienda, la participación del Infonavit con respecto a la banca comercial ha decrecido desde el 2013, si bien no de manera abrupta. Parte de esa participación la ha subsanado la banca de

desarrollo (donde se contabiliza la SHF). La del Fovissste se ha mantenido estable desde entonces (2014).

En cuanto a la participación de la banca de desarrollo por tipo de vivienda en la cartera, la banca de desarrollo claramente domina la de interés social, al pasar de 8% en el 2013 a 10% para 2018.

Otro factor en el entorno macroeconómico externo que debe de enfatizarse es el comportamiento de los precios del petróleo. Hacia mitades del 2014 se produjo un vertiginoso descenso en esta variable como consecuencia de una sobreoferta en el mercado y una débil demanda, pero que afectó el ingreso presupuestario, mismo que se subsanó en parte con la reforma fiscal del 2014, pero que fue absorbida en buena suma posteriormente con el incremento del costo financiero de la deuda.

1.4 Diagnóstico: SHF en la Actualidad

En esta sección nos concentramos en la evolución de SHF durante el 2018, año objeto de esta evaluación, aunque hacemos referencia a la evolución de los últimos años cuando es necesario. Se presenta una breve descripción de sus principales programas y productos. Hay que recordar que SHF es un instrumento de política económica del Gobierno Federal, que tiene la siguiente **Misión**:

“Liderar el desarrollo de soluciones de financiamiento para la vivienda en México. Asimismo, ser una institución innovadora en soluciones para la vivienda social”.

El **objetivo principal** es:

Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; al incremento de la capacidad productiva y del desarrollo tecnológico relacionados con la vivienda; así como a los financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

Los **Programas de la SHF** se pueden resumir de la siguiente manera:

Los programas de crédito, ahorro y garantías de Sociedad Hipotecaria Federal promueven las condiciones adecuadas para que las familias mexicanas, de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario y puedan disfrutar de viviendas dignas, construidas con tecnología moderna, espacios y servicios funcionales, y seguridad jurídica en su tenencia; sin importar si están casados o no, con hijos o sin hijos, o si su situación laboral es de no asalariado.

Caracterización de la SHF

Sociedad Hipotecaria Federal es un Banco de Segundo piso: Esto significa que no atienden directamente al público, por lo que se apoyan en Intermediarios Financieros para hacerle llegar los recursos a la gente. Son estos Intermediarios Financieros los que se encargan de otorgar y administrar los créditos, desde su apertura, hasta su conclusión.

De acuerdo con el Artículo 29, Capítulo Quinto de nuestra Ley Orgánica, Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C., puede operar a través de los siguientes Intermediarios Financieros: Instituciones de Banca Múltiple, Instituciones de Seguros, Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLIS), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y Entidades de Ahorro y Crédito Popular, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciario, así como a los fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal en la operación de que se trate.

1.4 Productos y Servicios de la SHF

Es conveniente revisar brevemente la cartera de productos y servicios de Sociedad Hipotecaria Federal de manera que se aprecien los avances que se han tenido en sus grandes rubros. En general, se encuentra agrupada en cinco categorías:

1. Fondeo para Hogares
 - a. Fondeo de Largo Plazo
 - b. Fondeo de Mediano Plazo
 - c. Fondeo de Corto Plazo
2. Fondeo para Producción de Vivienda
3. Seguros y Garantías
4. Desarrollo de Mercados
5. Línea de Fondeo para Vivienda en Renta

A continuación, se describe cada uno de ellos muy brevemente, proveyendo las ventajas y beneficios que cada uno ofrece, de manera que se pueda apreciar la importancia del papel que juega la SHF.

1.4.1 Fondeo para Hogares:

Fondeo de Largo Plazo

Es una línea de fondeo que permite a los intermediarios financieros que la contraten, originar créditos hipotecarios bajo una amplia gama de productos para adquisición de vivienda tales como:

- Créditos en Pesos y Mensualidades Congeladas.
- Créditos en Pesos con Pagos Definidos.
- Créditos Cofinanciados con INFONAVIT y FOVISSSTE.
- Créditos con Subsidio.
- Créditos de Renta con Opción a Compra (ROC).
- Créditos “Hipoteca Verde”.
- Y sus diversas combinaciones.

Los beneficios de este tipo de fondeo son los siguientes:

- Permite al intermediario financiero acceder a una fuente de fondeo estable y segura.

- Permite al intermediario financiero empatar los plazos de vencimiento de sus activos y pasivos.
- Las reglas de originación establecidas por SHF para los créditos individualizados con esta línea, guían al intermediario para estructurar de manera efectiva los términos y condiciones del crédito, en función de las necesidades de financiamiento del intermediario financiero y del riesgo determinado.
- Una vez que el intermediario cuenta con una línea de fondeo de SHF, tiene acceso a los programas de vivienda especiales que SHF desarrolla con los Estados y Municipios en que opera.
- Orienta al intermediario financiero para analizar y evaluar correctamente el riesgo crediticio.
- Ofrece la posibilidad de adicionar un Seguro de Crédito a la Vivienda (SCV) que permite al intermediario financiero disminuir el riesgo de cada uno de los créditos y agregar valor a su portafolio.
- Le permite atender a un segmento de la población con capacidad de pago y necesidades de vivienda no cubiertas.

Fondeo para Hogares: Fondeo de Mediano Plazo

Este fondeo, en turno cuenta con los siguientes productos:

i) El producto de Autoproducción Asistida

El producto de Autoproducción Asistida de Vivienda de SHF se opera con una línea de fondeo de descuento que permite a los intermediarios financieros ofrecer créditos a las familias que se organizan, con la asistencia de Agencias Productoras de Vivienda (APV), para ofrecer soluciones habitacionales adecuadas a su nivel de ingresos, necesidades, espacios y costumbres familiares.

Le permite atender a un segmento de la población con necesidades no cubiertas y de gran potencial en México.

- Permite al intermediario financiero acceder a una fuente de fondeo estable y segura.
- Permite al intermediario financiero empatar los plazos de vencimiento de sus activos y pasivos.
- Una vez que el intermediario cuenta con una línea de fondeo de SHF, tiene acceso a los programas de vivienda especiales que SHF desarrolla con los Estados y Municipios en que opera.
- Orienta al intermediario financiero para analizar y evaluar correctamente el riesgo crediticio.
- Estructura de manera efectiva los términos y condiciones del crédito, en función de las necesidades de financiamiento del intermediario financiero y del riesgo determinado.

Las ventajas de este producto de APV son las siguientes:

- Permite a las familias mejorar su calidad de vida al contar con una solución de vivienda acorde a sus necesidades y capacidad de pago, sin tener que cambiar de lugar de residencia, costumbre y estilo de vida.
- El acreditado conoce desde la firma del contrato el monto que pagará de mensualidad durante toda la vida del crédito.
- El crédito se puede pagar hasta en diez años.
- Los pagos mensuales no cambian durante la vida del crédito.

ii) Fondeo Adquisición Lote con Servicios

El mercado de Autoproducción es de 1.53 millones de hogares y uno de los requisitos es contar con un lote con servicios, el mercado potencial se encuentra en este segmento.

Fondeo Adquisición Lote con Servicios Es una modalidad de crédito a la vivienda, a un plazo de hasta 60 mensualidades, esta solución habitacional consiste

en la adquisición de una superficie de suelo destinada a la construcción de vivienda digna, es decir que ese suelo cuente con el grado de equipamiento y servicios urbanos mínimos, acordes a la legislación urbana de la localidad donde se encuentra el lote que se va adquirir.

Ventajas

Soluciones de acceso al crédito de vivienda para familias mayoritariamente asentadas en zonas urbanas en transición, para generar su primer patrimonio familiar.

- Crear un historial crediticio para acceder a crédito de vivienda en las modalidades de autoproducción y mejoramiento o ampliación de vivienda.
- Fomentar al reordenamiento de zonas urbanas y en transición, el acceso a bienes y servicios públicos de las familias y la certeza de la propiedad del suelo para las familias.
- Las familias podrán contratar su crédito para Adquisición de Lote con Servicios y acceder a un monto de subsidio del Gobierno Federal, de acuerdo los criterios de selección de beneficiarios que se establecen en las Reglas de Operación del Programa de Esquemas de Financiamiento y Subsidio Federal para Vivienda.
- Desde la firma del contrato se conoce el monto que se pagará en cada mensualidad de hasta en 60 meses y los pagos mensuales no cambian durante la vida del crédito.

iii) Crédito al Amparo del Esquema de Participación de SHF en el Financiamiento a la Construcción

SHF ha diseñado productos de “Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción” que tienen como objetivo impulsar la construcción de vivienda mediante líneas de crédito a empresas desarrolladoras de vivienda; y contribuir al desarrollo económico y

al progreso, nacional, regional y local, propiciando incrementar la oferta de la vivienda en México, para satisfacer las necesidades de vivienda de las familias mexicanas.

Estos productos son financiamientos para la realización de los proyectos de construcción de vivienda que llevan a cabo las empresas desarrolladoras, a fin de que cuenten con los suficientes recursos económicos para la construcción de las viviendas requeridas por la demanda de las familias mexicanas.

El “Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción” opera a través de esquemas que fomentan la participación de los recursos de la Banca de Desarrollo y de las Instituciones Financieras.

Como respuesta a las necesidades de financiamiento de las empresas desarrolladoras identificadas por SHF, se han diseñado tres variantes del producto de “Crédito al Amparo del Esquema”, denominándolos como “**Esquema 1**”, “**Esquema 2**” y “**Esquema 3**”.

Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción – Esquema 1

Es una línea de Crédito revolvente con destino para construcción de vivienda, donde podrá participar como co-acreditante Nacional Financiera (NAFIN), SNC., siendo SHF el administrador del crédito.

Los plazos son de 5 u 8 años, el plazo de 5 años ofrece 3 años para asociar proyectos de construcción de vivienda, un año adicional para disponer recursos del crédito por los proyectos asociados, y un año más para la amortización de la línea de crédito; el plazo de 8 años ofrece 5 años para asociar proyectos de construcción de vivienda, un año adicional para disponer recursos del crédito por los proyectos asociados, y dos años más

para la amortización de la línea de crédito. La determinación del plazo será a solicitud del acreditado.

La tasa de interés es conocida desde la firma del contrato y se mantiene fija a lo largo del plazo elegido.

La comisión de apertura es del 1.5 % del monto de la línea del crédito y se cobra por cada crédito puente formalizado, hasta llegar a dicho porcentaje del monto de la línea de crédito, posteriormente, no se cobra esta comisión.

Para otorgar un crédito **“Esquema 1”**, se evalúan indicadores de solvencia, operación y buenas prácticas de la empresa desarrolladora de vivienda, así como la factibilidad financiera y técnica de cada uno de los proyectos; siendo evaluados y autorizados por cada uno de los co-acreditantes.

Se podrán financiar proyectos de desarrollo de vivienda tradicional, proyectos ECO CASA o Desarrollos Certificados, este último determinado por la Comisión Intersecretarial de Vivienda a nivel Federal.

SHF dictaminará y autorizará los proyectos habitacionales, hará la supervisión de los avances de obra, la ministración de recursos y el cobro de los pagos correspondientes; de manera directa o a través de terceros autorizados.

Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción - Esquema 2

Es una línea de Crédito revolvente con destino para construcción de vivienda, donde participan SHF y Entidades Financieras del sector privado como Co-acreditantes, siendo la Entidad Financiera privada el administrador del crédito.

Los plazos son de 5 u 8 años, el plazo de 5 años ofrece 3 años para asociar proyectos de construcción de vivienda, un año adicional para disponer recursos del crédito por los proyectos asociados, y uno más para la amortización de la línea de crédito; el plazo de 8 años ofrece 5 años para asociar proyectos de construcción de vivienda, un año adicional para

disponer recursos del crédito por los proyectos asociados, y 2 años más para la amortización de la línea de crédito. La determinación del plazo será a solicitud del acreditado.

La tasa de interés es conocida desde la firma del contrato y se mantiene fija a lo largo del plazo elegido.

La comisión de apertura es del 1.5 % del monto de la línea del crédito y se cobra por cada crédito puente formalizado, hasta llegar a dicho porcentaje del monto de la línea de crédito, posteriormente, no se cobra esta comisión.

Para otorgar un crédito “**Esquema 2**”, se evalúan indicadores de solvencia, operación y buenas prácticas de la empresa desarrolladora de vivienda, así como la factibilidad financiera y técnica de cada uno de los proyectos; ambos aspectos serán evaluados y autorizados por cada uno de los co-acreditantes. Se podrán financiar proyectos de desarrollo de vivienda tradicional, proyectos ECO CASA o Desarrollos Certificados, este último determinado por la Comisión Intersecretarial de Vivienda a nivel Federal.

La Entidad Financiera co-acreditante dictaminará y autorizará los proyectos habitacionales, hará la supervisión de los avances de obra, la ministración de recursos y el cobro de los pagos correspondientes; de acuerdo a criterios establecidos conjuntamente con SHF.

Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción “Esquema 3”

El crédito “**Esquema 3**”, es un esquema de financiamiento para el desarrollo de proyectos habitacionales de empresas medianas y pequeñas, en los que participa SHF y una entidad financiera co-acreditante, en donde dicha entidad es el administrador de los créditos.

Para otorgar un crédito “**Esquema 3**”, se evalúan los proyectos de construcción de vivienda y su factibilidad financiera y técnica; esta evaluación la realiza la Entidad Financiera co-acreditante de la línea de crédito;

Se podrán financiar proyectos de desarrollo de vivienda tradicional, o proyectos ECO CASA o Desarrollos Certificados, este último determinado por la Comisión Intersecretarial de Vivienda a nivel Federal.

La Entidad Financiera co-acreditante de la línea de crédito, dictaminará y autorizará los proyectos habitacionales, hará la supervisión de los avances de obra, la ministración de recursos y el cobro de los pagos correspondientes; de acuerdo a criterios establecidos conjuntamente con SHF;

El “Esquema 3” ofrece a las empresas pequeñas y medianas la certeza de contar con financiamiento para realizar sus proyectos de construcción de viviendas.

Cada proyecto podrá acceder a un crédito puente por hasta 36 meses.

Beneficios para Desarrolladores

Las tres opciones de “Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción”, están orientadas a proporcionar incentivos y estímulos al fomento y desarrollo de vivienda en México, de empresas pequeñas, medianas y grandes que presenten indicadores, balances de resultados y proyectos adecuados; y estén orientadas a la construcción de vivienda local, regional o a lo largo del territorio nacional.

Las empresas desarrolladoras de vivienda adquieren mayor competitividad y flexibilidad en sus operaciones. Además, se crean incentivos para mantener o mejorar su situación financiera y sus procesos de gestión de vivienda; lo cual redundará en reforzando el establecimiento de mejores prácticas de acceso al financiamiento de un mayor número de empresas.

Mejores tasas de interés

Las empresas constructoras de vivienda podrán obtener tasas de interés competitivas al acceder al “Crédito al Amparo del Esquema de participación de SHF en el financiamiento a la Construcción”; para desarrollar proyectos

del Programa “**ECOCASA**”, y Proyectos de “Desarrollos Certificados” por la Comisión Intersecretarial de Vivienda a nivel Federal.

Programa ECOCASA

El “Programa de Cooperación Financiera para la oferta de Vivienda Sustentable en México (ECOCASA), es una iniciativa conjunta entre SHF, el Banco de Desarrollo Alemán (KFW) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Este programa tiene el potencial para lograr efectos transformacionales en la industria de la construcción mexicana, fomentando la oferta de viviendas energéticamente eficientes. De esta forma contribuye a los esfuerzos del GdM por reducir las emisiones de GEI y generar no sólo beneficios ambientales, sino también beneficios sociales y económicos a través de la promoción de una vivienda social y sustentable.

El programa surge con el propósito de:

1. Mantener la accesibilidad de las familias mexicanas a viviendas ambientalmente más eficientes.
2. Promover herramientas para las empresas desarrolladoras de vivienda, que les permitan acceder a mejores precios en materiales y eco-tecnologías.

El requisito principal del Programa **ECOCASA**, es alcanzar un 20% de reducciones de CO2 en comparación con una casa de línea base. Este Programa se basa en el concepto del “desempeño integral de la vivienda”, y es por esto que no promueve una lista específica de materiales o eco tecnologías; se deja la decisión al desarrollador para que elija los materiales y eco tecnologías que más le convengan de acuerdo a su prototipo y a la zona bioclimática donde se encuentre, apoyando así el desarrollo de nuevas soluciones.

Desarrollos Certificados

Los Desarrollos Certificados (DC's) son una política pública del Gobierno Federal que responden a lo planteado por la política urbana y de vivienda del Gobierno de la República, en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, el Programa Sectorial de Desarrollo Agrario Territorial y Urbano 2013-2018, el Programa Nacional de Desarrollo Urbano 2014-2018 y el Programa Nacional de Vivienda 2014-2018.

Los DC's buscan interconectar las diferentes políticas institucionales de los distintos órdenes de gobierno en materia de planeación urbana y regional. En este sentido, los DC's son áreas de desarrollo integralmente planeadas que contribuyen al ordenamiento territorial y promueven un desarrollo urbano ordenado y sustentable.

Estos desarrollos buscan la maximización del uso de la infraestructura y los equipamientos; la ocupación y utilización intensiva del suelo; la implementación de esquemas de movilidad sustentable; la vinculación entre la vivienda y las fuentes de empleo; el fomento de una adecuada utilización de los recursos naturales; y contribuir a la conservación del patrimonio histórico y cultural. La Comisión Intersecretarial de Vivienda (CIV) es quien certifica los desarrollos.

La implementación de los DC's busca:

- Detener el incremento en el número de viviendas abandonadas.
- Vincular la residencia de las personas, los empleos y los servicios.
- Asegurar la suficiencia de infraestructura y equipamiento urbano, evitando elevados costos para su provisión y mantenimiento.
- Promover el uso eficiente de los recursos naturales.
- Evitar la urbanización de zonas no aptas para el desarrollo.
- Contribuir al desarrollo regional equilibrado.
- Contribuir a la consecución de las metas nacionales de mitigación de emisiones de gases efecto invernadero (GEI).
- Asegurar que la certificación se sustente con plena coordinación de los tres órdenes de gobierno.

Línea de Fondeo de Corto Plazo para Mejora o Ampliación de Vivienda

Microfinanciamiento

El producto de Microfinanciamiento de SHF consiste en una línea de fondeo de descuento revolvente que permite a los intermediarios financieros ofrecer créditos para remodelar, ampliar o mejorar una vivienda.

Le permite atender a un segmento de la población con necesidades de vivienda no cubiertas y de gran potencial en México.

- Permite al intermediario financiero acceder a una fuente de fondeo estable y segura.
- Permite al intermediario financiero empatar los plazos de vencimiento de sus activos y pasivos.
- Una vez que el intermediario cuenta con una línea de fondeo de SHF, tiene acceso a los programas de vivienda especiales que SHF desarrolla con los Estados y Municipios en que opera.
- Orienta al intermediario financiero para analizar y evaluar correctamente el riesgo crediticio.
- Estructura de manera efectiva los términos y condiciones del crédito, en función de las necesidades de financiamiento del intermediario financiero y del riesgo determinado.

Ventajas

- Permite a las familias mejorar su calidad de vida al contar con una solución de vivienda acorde a sus necesidades y capacidad de pago sin tener que cambiar de lugar de residencia.
- El acreditado conoce desde la firma del contrato el monto que pagará de mensualidad durante toda la vida del crédito.
- El crédito se puede pagar hasta en tres años.

1.4.2 Producción de vivienda - Crédito Puente

El fondeo para la construcción de vivienda es una de las etapas de mayor rentabilidad en el mercado de financiamiento a la vivienda en México.

De acuerdo a estimaciones de SHF, en México se construyen, anualmente, entre 150 mil y 190 mil viviendas a través de créditos puente lo que representa una demanda potencial de recursos de entre 63,600 y 80,600 millones de pesos por parte de los desarrolladores de vivienda en nuestro país.

Entre 2000 y 2010 el parque habitacional de México aumentó cada año en 580 mil viviendas en promedio, de las cuales los desarrolladores de vivienda fabrican cerca de 350 mil. La crisis de 2008 generó que el flujo de recursos de los mercados al sector de construcción de vivienda se viera considerablemente reducido. Por lo anterior, SHF decidió reabrir esta línea de negocios enfocada a llevar recursos al sector de la construcción de vivienda a través de intermediarios financieros privados.

Es una línea de crédito de mediano plazo que permite a los intermediarios financieros otorgar créditos para construcción de vivienda a desarrolladores de vivienda.

Ventajas

- Permite al intermediario participar en una de las etapas del fondeo a la vivienda con mayor rentabilidad.
- Permite fondear una actividad que recupera el crédito más rápido que un crédito hipotecario.
- Permite al intermediario financiero acceder a una fuente de fondeo estable y seguro.
- SHF establece las bases y fundamentos para efectuar el análisis de crédito ofreciendo reglas estándares de originación y encaminando al intermediario financiero a mejores prácticas.
- Permite al intermediario financiero empatar los plazos de vencimiento de sus activos y pasivos.

- Facilita al intermediario financiero el acceso a programas de vivienda especiales en Estados y Municipios en que opera SHF.

1.4.3 Seguros y Garantías

Sociedad Hipotecaria Federal ha creado esta gama de Seguros y Garantías con el objetivo de incentivar la participación del sector privado en el mercado de financiamiento a la vivienda en México.

3.1 Seguro de Crédito a la Vivienda (SCV)

1.2 millones de familias con perfiles percibidos como de mayor riesgo, podrían adquirir una vivienda nueva o usada para satisfacer sus necesidades de vivienda.

Un importante porcentaje de la población mexicana no ha visto resueltas sus necesidades de vivienda, uno de los motivos, es la falta de intermediarios financieros interesados en ofrecer productos de financiamiento para adquisición, mejora o ampliación de vivienda.

Esta falta de interés por parte de los intermediarios se ha generado, principalmente, por la carencia de instrumentos financieros que les permitan reducir el riesgo percibido.

Este seguro cubre la eventualidad de no pago al intermediario financiero por parte del acreditado final, permitiendo que la calidad del crédito hipotecario mejore debido a la disminución del riesgo ante el pago de la hipoteca, contribuyendo a la reducción del monto de los enganches. El objetivo de este seguro es cubrir las primeras pérdidas en las que incurren los otorgantes de créditos hipotecarios cuando el acreditado final incumple en sus pagos, la contratación de la cobertura puede llevarse a cabo al momento de la originación de cada crédito hipotecario o bien para un portafolio de créditos previamente originados.

Permite ofrecer créditos a un segmento de la población que, aunque presenta un mayor riesgo percibido, cuenta con capacidad de pago y necesidades de vivienda no cubiertas.

- Reduce la severidad de la pérdida de la cartera hipotecaria en caso de incumplimiento por parte del acreditado final, lo cual es reconocido en el cálculo de reservas conforme la Circular Única Bancaria.
 - Disminuye el riesgo de crédito al compartirlo con un tercero independiente que participa en el proceso de originación, reduciendo la pérdida en caso de incumplimiento por parte del acreditado final.
 - Amplia el mercado objetivo mediante la solicitud de enganches más bajos sin incrementar el riesgo del otorgante del crédito.
 - Incentiva la estandarización de los procesos de originación con lo cual se mejora la calidad crediticia.
 - Genera beneficios en los requerimientos de capital y liberación de reservas para los créditos hipotecarios en el balance de los intermediarios financieros, de conformidad con las Reglas para los Requerimientos Mínimos de Capitalización, emitidas por la SHCP.
 - Orienta al intermediario financiero para analizar y evaluar correctamente el riesgo crediticio.
 - Facilita el acceso a los mercados de capital, toda vez que la cartera de crédito puede ser bursatilizada en mejores condiciones cuando cuenta con el SCV. La cartera de crédito originada bajo los estándares de calidad que exige el SCV facilita que pueda ostentar el Asset Class de BORHI®.

Ventajas

- Este seguro permite disminuir el enganche del crédito hipotecario que contrata el acreditado final.

- Facilita la adquisición de vivienda para los acreditados disminuyendo el enganche.
- Permite el acceso al crédito hipotecario para solicitantes que en otras circunstancias no tendrían acceso al mismo.

Garantía de Primeras Pérdidas de Portafolio Puente

El fondeo para la construcción de vivienda es una de las etapas de mayor rentabilidad en el mercado de financiamiento a la vivienda en México.

De acuerdo a estimaciones de SHF, en México se construyen, anualmente, entre 150 mil y 190 mil viviendas a través de créditos puente lo que representa una demanda potencial de recursos de entre 63,600 y 80,600 millones de pesos por parte de los desarrolladores de vivienda en nuestro país.

Las MiPyMEs (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) son motor del crecimiento económico en México. Estas empresas generan el 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y el 72 por ciento del empleo nacional. Sin embargo, estas empresas enfrentan limitantes para su competitividad y para el acceso al financiamiento relacionado con la construcción de viviendas en México.

SHF busca fortalecer el lado de la oferta de vivienda que generan las MiPyMEs desarrolladoras de vivienda, ya que por el lado de la demanda existe un mercado en crecimiento y apoyos gubernamentales para que los consumidores adquieran vivienda, sobre todo de precio económico y medio.

Es una Garantía de Primera Pérdida de Portafolio Puente (GPP Puente) que funciona como enaltecedor para los créditos de construcción que otorgan los intermediarios financieros para MiPyMEs desarrolladores de vivienda, con el fin de disminuir el nivel de riesgo de crédito de los Intermediarios e incentivar su participación en este mercado.

La GPP Puente permite cubrir las primeras pérdidas que se generen en un portafolio de créditos puente, hasta un monto acordado.

Ventajas

- Le permite atender a un segmento de la economía que, aunque presenta un mayor riesgo percibido, cuenta con capacidad de pago.
- Al contar con la cobertura de la garantía se disminuyen los requerimientos de reservas que el intermediario financiero tiene que constituir por el crédito otorgado.
- Orienta al intermediario financiero para analizar y evaluar correctamente el riesgo crediticio.
- Estructura de manera efectiva los términos y condiciones del crédito, en función de las necesidades de financiamiento del intermediario financiero y del riesgo determinado.
- Facilita al intermediario financiero el acceso a los programas de vivienda especiales en los Estados y Municipios en que opera SHF.

Garantía de Primeras Pérdidas

Esta garantía ofrece al intermediario financiero que la contrate, una cobertura contra el riesgo de crédito de un portafolio de créditos para adquisición de vivienda. Lo anterior le permite originar créditos hipotecarios entre personas con un perfil de riesgo mayor, compartiendo el riesgo de crédito con SHF.

- Permite ofrecer créditos a un segmento de la población que, aunque presenta un mayor riesgo percibido, cuenta con capacidad de pago y necesidades de vivienda no cubiertas.
- Ofrece la posibilidad de adicionar un Seguro de Crédito a la Vivienda que permite al intermediario financiero disminuir el riesgo de cada uno de los créditos y agregar valor a su portafolio.
- Genera beneficios en los requerimientos de capital y liberación de reservas para los créditos hipotecarios en el balance de los intermediarios financieros, de

conformidad con las Reglas para los Requerimientos Mínimos de Capitalización, emitidas por la SHCP.

- Orienta al intermediario financiero para analizar y evaluar correctamente el riesgo crediticio.
- Facilita al intermediario financiero el acceso a los programas de vivienda especiales en los Estados y Municipios en que opera SHF.
- Estructura de manera efectiva los términos y condiciones del crédito, en función de las necesidades de financiamiento del intermediario financiero y del riesgo determinado.

1.4.4 Desarrollo de Mercados

- En SHF se diseña una gama de productos de información con el objetivo de impulsar el Desarrollo de los mercados Primario y Secundario de financiamiento a la vivienda.
- Se cuenta con un programa de Educación Financiera diseñado para ayudarte a dar toda la información que requieran para tomar las mejores decisiones de vivienda.
- Se diseñan herramientas que ayudan a analizar y modelar escenarios futuros de desempeño del mercado de Bonos Respaldados por Hipotecas.

Estas herramientas, en conjunto, logran brindar al público en general referencias actualizadas sobre el comportamiento de cada instrumento y el valor que se le puede asignar a cada instrumento con distintos escenarios.

Vigía-SHF y la calculadora IFRH de Sociedad Hipotecaria Federal buscan mantener informados a los inversionistas y al público en general sobre el comportamiento y desempeño del mercado de los Bonos Respaldados por Hipotecas, para que de esta manera puedan obtener datos que les permitan analizar ampliamente dicho mercado.

En conjunto, logran brindar al público en general referencias actualizadas sobre el comportamiento de cada instrumento y el valor que se le puede asignar a cada instrumento con distintos escenarios.

1.4.5 Construcción y/o Remodelación de Vivienda para Renta

Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito de la Banca de Desarrollo (SHF), impulsa el acceso al financiamiento de proyectos con potencial de desarrollo social y crecimiento económico hacia el logro de las metas nacionales de un **México Incluyente y Próspero** en el sector de la vivienda.

Uno de los esquemas de Financiamiento de SHF tiene como propósito fomentar el desarrollo de ciudades más compactas, con mayor densidad de población y actividad económica; a través de una modalidad de crédito para impulsar el desarrollo de **alternativas de oferta formal e institucional de alquiler de vivienda o vivienda para renta**, en zonas céntricas, con acceso a bienes y servicios públicos, y con altos índices de generación de empleo.

Este financiamiento es exclusivamente para el desarrollo de una oferta formal e institucional de viviendas para renta, y permitirá avanzar gradualmente en la cobertura de la demanda de la población con alta movilidad laboral o profesional, personas solteras, estudiantes y familias jóvenes con hijos pequeños o sin hijos.

Inversión inicial de Capital Sustancial:

- Terreno aportado
- Permisos y Licencias Estudios
- Estudios
- Inicio de Obra

Uso correcto de recursos provenientes del crédito: Exclusivamente los recursos podrán ser utilizados para construcción y/o remodelación de proyectos habitacionales por desarrollar o en etapa de desarrollo, exclusivamente de vivienda

con destino a renta, así como a todos los gastos e inversiones inherentes a los proyectos.

Beneficios

- Profesionalización e institucionalización del sector de vivienda destinada para renta.
- Para inversionistas con horizontes de inversión de largo plazo, este tipo de activos pueden representar una opción atractiva como depósito de valor y de plusvalía.
- Una vez estabilizados los proyectos de vivienda para renta, generan flujos constantes y predecibles, lo que ayuda a dar estabilidad a un balance general.
- La vivienda en renta localizada en ubicaciones centrales de la Ciudad, donde se presentan los mayores escenarios de plusvalía.
- Generación de economías de escala a través de una administración profesional, lo que mejora el retorno sobre la inversión.
- Mayor ingreso a través de la oferta de valores agregados; soluciones de vivienda, servicios, flexibilidad, otros.
- Ahorros en la generación de economías de escala dado el tamaño del proyecto, el número de viviendas, y el diseño especializado para este tipo de viviendas del proyecto.
- Administración y control en el proceso de selección de inquilinos.
- Potencial de estrategias de seguros o garantías diseñadas para reducir incumplimientos.

1.5 SHF: Situación Operativa Actual

La operación de la SHF está esencialmente constituida por los productos que ofrece y que fueron descritos de manera general en la sección anterior. A continuación, se revisan las cifras de ellos.

1. Cartera individual por producto

Estas líneas de crédito dependen en buena medida de la operación de los programas del FOVISSSTE. En cierto sentido las metas no dependen de la SHF, sino del Fovissste. Así, las disposiciones de crédito individual durante el ejercicio 2018 fueron de 2,813 mdp, una disminución de 10,577 mdp (79%) respecto del ejercicio 2017, ocasionado por la baja operación de los programas con FOVISSSTE (cuadro 1.2).

Cuadro 1.2

Cartera por Esquema										
Programa	2017				Total	2018				Total
	1t	2t	3t	4t		1t	2t	3t	4t	
Líneas Bancarias	7816	4208	3	12	12039	45	5	171	92	313
Fovissste	7816	4208	3	12	12039	45	5	171	92	313
Líneas de largo plazo	15	50	-	1000	1065	-	1000	1500	-	2500
Otros Programas	79	22	20	165	286	-	-	-	-	-
	7910	4280	23	1177	13390	45	1005	1671	92	2813

2. Cartera puente

Este es uno de los principales productos que ofrece la SHF. Durante el ejercicio 2018 se originaron 21,795 mdp en créditos a la construcción, 27% más respecto de 2017. Del total dispuesto en crédito a la construcción, el 25% corresponde a líneas tradicionales, el 70% a esquemas en sus diferentes modalidades y 5% corresponde al Esquema de Rentas.

Durante el ejercicio 2018, la colocación de los Créditos Puente se presentó en el siguiente orden, en primer lugar, el Esquema 3 con 5,474 mdp (17% más respecto de 2017), seguido de los Esquemas Tradicionales con 5,416 mdp (31% más que en 2017), en tercer lugar, Otros con 4,771 mdp (10% más que 2017) y el Esquema 1 con 4,036 mdp (22% más que en 2017), son los cuatro esquemas más destacados con la mayoría de las disposiciones.

En el crédito a la construcción en su modalidad 1, CADU tiene el 40% del total de esa cartera y el resto se encuentra pulverizado entre desarrolladoras.

En la modalidad 3, durante el ejercicio 2018, la operación de BIM representa el 57% del total de la colocación con 3,098 mdp. Ver cuadro 1.3.

Como se puede apreciar de estas cifras, sería recomendable que se diversificara la colocación de créditos, y en la medida de lo posible evitar que un solo intermediario rebase una tercera parte de los mismos.

Cuadro 1.3

ENTIDAD FINANCIERA	2017				TOTAL 2017	% DEL TOTAL	2018				TOTAL 2018	% DEL TOTAL	VARIACIÓN % 2018 vs 2017
	1T	2T	3T	4T			1T	2T	3T	4T			
CONSTRUCCIÓN													
Metrofinanciera	191	139	135	210	675	16%	309	458	303	304	1,375	25%	104%
ABC Capital	246	491	438	430	1,605	39%	109	732	663	795	2,299	42%	43%
BIM	311	260	109	153	834	20%	102	172	131	303	707	13%	-15%
Unión de Crédito General	10	-	2	-	12	0%	-	-	-	-	-	0%	-100%
Unión de Crédito para la Contaduría Pública	59	84	89	49	282	7%	46	33	24	11	114	2%	-60%
Unión de Crédito Concreces	29	28	38	82	177	4%	36	38	23	12	109	2%	-39%
UCIC de Sonora	3	9	-	-	12	0%	-	-	9	4	14	0%	17%
Proyectos Adamantine	42	-	27	16	86	2%	20	-	-	-	20	0%	-77%
Crédito Para Ti	2	1	1	1	4	0%	6	15	-	4	25	0%	497%
Ion Financiera	99	123	101	91	413	10%	188	179	148	156	671	12%	62%
Banco Bancrea	9	2	-	-	12	0%	-	-	-	-	-	0%	-100%
Serfimes	-	-	-	27	27	1%	14	24	9	16	63	1%	129%
Cofine	-	-	-	-	-	0%	4	5	6	6	21	0%	-
SUBTOTALES	1,001	1,137	941	1,060	4,139	24%	834	1,655	1,316	1,611	5,416	25%	31%
ESQUEMA 1													
Cadu - 499	493	368	363	294	1,518	46%	207	235	849	310	1,601	40%	5%
GIG - 10145	51	46	35	57	190	6%	38	66	58	33	195	5%	3%
Parnelli - 1525	26	9	18	8	62	2%	33	7	11	97	148	4%	138%
Ara - 567	29	3	12	22	66	2%	-	32	33	26	91	2%	38%
Consorcio Hogar - 603	14	16	56	9	95	3%	44	32	47	35	159	4%	66%
City Coyoacán V - 10445	60	110	-	-	170	5%	-	-	-	-	-	0%	-100%
Viviendi - 1566	-	23	36	54	113	3%	20	3	-	-	23	1%	-80%
Viveconsa - 1671	23	40	22	11	96	3%	17	33	42	23	116	3%	21%
Quma - 10119	-	51	19	19	89	3%	-	56	30	34	120	3%	35%
Vive Pomoca - 2090	-	-	-	13	13	0%	26	25	33	32	117	3%	771%
Bigeyes - 2052	8	10	3	8	29	1%	49	14	2	2	66	2%	130%
Herso - 511	3	0	-	-	3	0%	21	3	1	-	24	1%	716%
Bracsa - 1683	40	14	22	43	120	4%	13	5	16	5	40	1%	-66%
Atlas - 529	2	1	-	21	24	1%	3	14	15	2	34	1%	43%
Lander - 510	-	-	-	-	-	0%	14	5	8	5	32	1%	-
Ruba - 1526	-	-	-	19	19	1%	17	34	-	129	181	4%	847%
Integra - 2181	3	-	-	18	21	1%	5	37	43	5	90	2%	338%
Capital FUND (NEMESIS) - 2131	2	6	1	-	9	0%	-	-	5	-	5	0%	-44%
UBSA - 1670	3	-	6	1	10	0%	-	-	-	-	-	0%	-100%
MONEX (MILENIUM) - 2178	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	31	31	1%	-
BIM (AISA) - 85100143	-	-	-	-	-	0%	-	5	12	9	26	1%	-
Promotora de Hogares SM - 85100245	9	6	7	26	49	1%	29	2	5	12	49	1%	0%
Derex - 2549	-	40	16	15	71	2%	10	15	19	26	70	2%	-2%
Quiero Casa - 2334	12	7	35	19	73	2%	31	10	20	5	66	2%	-9%
VGI - 2331	149	59	80	151	439	13%	109	253	194	139	695	17%	58%
COSS BU - 2557	15	4	3	3	25	1%	2	3	3	4	12	0%	-55%
INTER DESARROLLOS - 85100146	3	-	-	1	5	0%	7	3	1	-	11	0%	139%
PROCSA - 85100461	-	-	-	-	-	0%	-	6	8	19	33	1%	-
SUBTOTALES	946	815	737	812	3,310	19%	695	902	1,456	983	4,036	19%	22%

ENTIDAD FINANCIERA		2017				TOTAL 2017	% DEL TOTAL	2018				TOTAL 2018	% DEL TOTAL	VARIACIÓN % 2018 vs 2017
		1T	2T	3T	4T			1T	2T	3T	4T			
ESQUEMA 3	BIM (1309)	155	91	105	86	436	9%	30	37	29	-	95	2%	-78%
	BIM (2336)	110	151	93	75	430	9%	32	42	-	-	74	1%	-83%
	BIM (2463)	243	142	106	53	545	12%	52	53	29	28	162	3%	-70%
	BIM (2497)	171	99	74	51	395	8%	22	44	3	3	72	1%	-82%
	BIM (2726)	224	368	242	349	1,184	25%	212	304	199	235	951	17%	-20%
	UCIC de Oaxaca (10320)	33	27	21	3	83	2%	5	4	4	-	13	0%	-85%
	ABC (10267)	145	-	52	33	230	5%	12	12	24	4	51	1%	-78%
	CONCRECES (11353)	73	55	53	27	207	4%	22	13	0	5	40	1%	-81%
	ION (2662)	204	47	31	48	330	7%	66	32	27	11	136	2%	-59%
	ION (2875)	-	40	174	89	302	6%	210	137	108	273	728	13%	141%
	CONCRECES (2730)	-	58	114	87	259	6%	45	71	59	42	217	4%	-16%
	BIM (2979)	-	-	-	211	211	5%	361	454	225	281	1,321	24%	526%
	ABC (2995)	-	-	-	64	64	1%	101	120	80	19	320	6%	402%
	CONCRECES (2851)	-	-	-	-	-	0%	28	10	81	57	176	3%	
	BIM (3353)	-	-	-	-	-	0%	-	41	120	263	424	8%	
	ION (3226)	-	-	-	-	-	0%	-	37	163	260	460	8%	
	ABC (3351)	-	-	-	-	-	0%	-	-	71	59	130	2%	
	CONCRECES (2973)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	103	103	2%	
	BRIQ (11719)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	1	1	0%	
	SUBTOTALES	1,358	1,077	1,064	1,176	4,675	27%	1,198	1,410	1,222	1,643	5,474	25%	17%
OTROS	Metrofinanciera (1644)	146	214	166	223	749	17%	265	227	119	104	715	15%	-5%
	Metrofinanciera (1739)	669	715	712	533	2,629	60%	559	445	573	580	2,156	45%	-18%
	Patrimonio (1985)	24	26	9	8	66	2%	7	8	5	10	32	1%	-52%
	Be Grand (2599)	-	122	110	37	270	6%	30	55	37	68	190	4%	-29%
	Allure (2980)	-	-	235	156	391	9%	63	100	64	20	247	5%	-37%
	Reserva Escondida (2891)	-	-	-	145	145	3%	-	418	94	338	849	18%	486%
	Popocatepetl (2824)	-	-	-	100	100	2%	48	1	3	3	55	1%	-45%
	Be Grand (2414)	-	-	-	-	-	0%	-	-	60	-	60	1%	
	Ve Por Mas (273)	-	-	-	-	-	0%	-	30	12	20	62	1%	
	SINDICADO BANCO INVEX F/3656	-	-	-	-	-	0%	-	-	89	38	127	3%	
	BIM (85100866)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	129	129	3%	
	CADU (3638)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	122	122	3%	
	MIFEL (2757)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	28	28	1%	
	SUBTOTALES	839	1,078	1,232	1,203	4,351	25%	973	1,284	1,056	1,458	4,771	22%	10%
RENTA	Desarrollos Eleza (1695)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	-	-	0%	
	Desarrollos Eleza (2137)	48	67	62	64	241	40%	21	16	-	-	37	6%	-84%
	BIM (Campus University) (85100215)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	-	-	0%	
	Inverdesarrollos (2348)	17	4	2	2	25	4%	2	2	1	-	5	1%	-82%
	CDI Sociedad (1504)	19	26	26	12	84	14%	49	91	78	115	333	55%	298%
	VE POR MAS - 181	3	3	3	3	11	2%	3	10	10	6	28	5%	152%
	VE POR MAS - 178	1	1	6	5	13	2%	7	8	7	11	33	5%	146%
	BIM - 85100411	7	5	7	5	24	4%	4	8	4	3	20	3%	-15%
	COMPASS - 1508	7	24	7	62	99	16%	31	47	33	59	171	28%	72%
	Desarrollos Eleza (2940)	-	57	-	23	81	13%	25	26	32	4	86	14%	6%
	Metalco (85100535)	-	-	17	13	30	5%	5	12	7	2	26	4%	-12%
	GREYSTAR (3278)	-	-	-	-	-	0%	-	-	161	35	196	32%	
	LA PUEBLITA (1190)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	76	76	13%	
	QUANTUM (LIV CITY) (3722)	-	-	-	-	-	0%	-	-	-	122	122	20%	
	SUBTOTALES	102	187	130	189	608	4%	146	220	334	433	1,133	5%	86%
APV	BANCO ACTINVER FIDEICOMISO 2796	-	12	6	-	18	90%	22	1	5	17	45	5%	147%
	RECONSTRUCCIÓN CIB F/2848	-	-	-	2	2	10%	15	57	382	440	893	93%	43791%
	BANCO ACTINVER FIDEICOMISO 3138	-	-	-	-	-		7	6	3	11	27	3%	
	SUBTOTALES	-	12	6	2	20	0%	44	64	390	467	965	4%	4640%
TOTAL GENERAL		4,246	4,305	4,110	4,441	17,103	100%	3,890	5,535	5,774	6,596	21,795	100%	27%

3. Microcréditos y autoproducción

Otros de los productos que ofrece la SHF y que se inscriben dentro de las líneas de fondeo tanto de mediano como de corto plazo es el microfinanciamiento y la autoproducción. En este sentido, para el ejercicio 2018, se dispusieron recursos por 1,820 mdp que corresponden a 66,840 acciones de vivienda, 434 mdp más que en 2017, destacando los Microcréditos con 1,676 mdp dispuestos durante 2018.

El total originado en microcrédito y autoproducción durante el año 2018 superó en 31% a lo ejercido en 2017, como puede verse en cuadro 1.4.

Durante el segundo semestre de 2018, las disposiciones en Microcrédito y Autoproducción fueron de 845 mdp, con una disminución de 50 mdp (6%) respecto al mismo periodo de 2017, que corresponden a 36,542 acciones de vivienda.

Cuadro 1.4

Microcrédito y Autoproducción												
PROGRAMA	2017				TOTAL 2017	2018				TOTAL 2018	VAR% 2018 vs 2017	
	1T	2T	3T	4T		1T	2T	3T	4T			
Microcrédito	210	225	349	455	1,240	275	626	448	326	1,676	436	35.15%
Tradicional	210	225	349	455	1,240	275	626	448	326	1,676	436	35.15%
Autoproducción	26	30	49	41	146	40	34	38	33	145	-	-1.15%
TOTAL	236	256	398	497	1,386	315	660	486	359	1,820	434	31%

Millones de pesos

4. Dación en pago

La cartera Individual recibida en dación en pago asciende al cierre de diciembre 2018 en 12,465 mdp de los cuales el 42.25% se encuentra en Cartera Vencida, con un 33.10% reservado que equivale a 4,125 mdp. (ver cuadro 1.5)

Mientras que la cartera comercial recibida en dación en pago asciende al cierre de diciembre 2018 en 4,575 mdp de los cuales el 100% se encuentra en Cartera Vencida, con un 99.98% reservado que equivale a 4,574 mdp.

Cuadro 1.5

Composición de Activos de 1er Piso Recibidos, Pago y Reservas (SHF y FOVI) Cifras en pesos al cierre de Diciembre de 2018								
	Vigente	%	Vencida	%	Total de Cartera	Reservas *	Reservas / Cartera	Cartera Neta
Individual	7,199,012,393	57.75%	5,266,761,427	42.25%	12,465,773,819	4,125,720,515	33.10%	8,340,053,304
Comercial	-	0.00%	4,575,255,590	100.00%	4,575,255,590	4,574,358,768	99.98%	896,823
Cartera	7,199,012,393	28.88%	9,842,017,017	71.12%	17,041,029,410	8,700,079,283	66.54%	8,340,950,127
Adjudicados					4,405,441,821	3,968,342,090	90.08%	437,099,731
Cartera + Adjudicados					21,446,471,231	12,668,421,373	59.07%	8,778,049,858
Fuente: Información de los Estados Financieros Información en la base de cálculo para las reservas crediticias (Reserva Total: Crediticia, intereses vencidos en balance y testimonios)								

Al cierre de diciembre de 2018 la cartera comercial se concentra principalmente en Hipotecaria Su casita con un monto de 2, 305 mpd, seguido por Crédito Inmobiliario con un monto de 1,579 mdp, ambas del monto total de la cartera comercial.

Cuadro 1.6

Cartera 1er Piso Comercial: Origen y Administradoras (SHF y FOVI) Cifras al 31 de Diciembre de 2018								
	Vigente	%	Vencido	%	Total de Cartera	Reservas	Reservas / Cartera Total	Cartera Neta
Crédito y Casa (F-262323)								
Comercial Adm. ABC Capital	-	0.00%	107,207,183	100.00%	107,207,183	107,207,183	100.00%	-
Comercial Adm. BIM	-	0.00%	69,405,137	100.00%	69,405,137	69,405,137	100.00%	-
Comercial Adm. Metro	-	0.00%	98,270,822	100.00%	98,270,822	98,270,822	100.00%	-
Hipotecaria Su Casita (F-262757)								
Comercial Adm. Metro	-	0.00%	230,028,966	100.00%	230,028,966	229,278,189	99.67%	750,797
Comercial Adm. ABC Capital	-	0.00%	2,075,015,874	100.00%	2,075,015,874	2,075,015,874	100.00%	1
Condesa (F-651)								
Comercial Adm. BIM	-	0.00%	24,777,623	100.00%	24,777,623	24,777,624	100.00%	-
Crédito Inmobiliario (F-304557, F-258040)								
Comercial Adm. BIM	-	0.00%	233,094,311	100.00%	233,094,311	233,094,312	100.00%	-
Comercial Adm. Metro	-	0.00%	1,181,082,789	100.00%	1,181,082,789	1,181,082,781	100.00%	8
Comercial Adm. Tertius	-	0.00%	165,561,340	100.00%	165,561,340	165,415,314	99.91%	146,026
Vértice (F-257540, F-303623)								
Comercial Adm. BIM	-	0.00%	132,463,433	100.00%	132,463,433	132,463,435	100.00%	-
Corporación Hipotecaria (F165393, F-165776)								
Comercial Adm. BIM	-	0.00%	45,862,725	100.00%	45,862,725	45,862,725	100.00%	-
Finpatría (F-1241, F-262455)								
Comercial Adm. BIM	-	0.00%	212,485,366	100.00%	212,485,366	212,485,367	100.00%	-
Cartera Total	-	0.00%	4,575,255,589	100.00%	4,575,255,589	4,574,358,763	99.98%	896,826
Fuente: Información de los Estados Financieros Información en la base de cálculo para las reservas crediticias								

Para la cartera Individual, se han realizado diversas campañas y se ha monitoreado la cobranza reportada, por tanto, se ha logrado disminuir la cartera vencida al cierre diciembre 2018 con respecto al cierre 2017.

Para la cartera Comercial se ha logrado disminuir la cartera vencida mediante promoción y venta de activos para maximizar la recuperación y por tanto se ha visto una disminución en el comparativo 2018 con respecto a 2017.

Por los Adjudicados comerciales, se ha logrado vender y recuperar recursos, se ha logrado la adjudicación de nuevos activos vía judicial.

Cuadro 1.7

Composición de Activos de 1er Piso Recibidos, Pagos y Reservas (SHF y FOVI) Cifras Diciembre 2017 vs 2018

Cartera Comercial					
	Vigente	%	Vencida	%	Total de Cartera
Cartera Comercial 2018	-	0.00%	4,575,255,590	100.00%	4,575,255,590
Cartera Comercial 2017	-	0.00%	4,780,126,233	100.00%	4,780,126,233
Cartera Individual					
	Vigente	%	Vencida	%	Total de Cartera
Cartera Individual 2018	7,199,012,393	57.75%	5,266,761,427	42.25%	12,465,773,819
Cartera Individual 2017	8,082,504,996	54.76%	6,676,992,677	45.24%	14,759,497,673
Adjudicados					
		Diferencia			
Recuperados 2018	4,405,441,821	-8.70%			
Recuperados 2017	4,788,606,286				

Fuente: Información de los Estados Financieros
Información en la base de cálculo para las reservas crediticias

En suma, es necesario que se realicen mayores esfuerzos para tomar las acciones pertinentes que permitan una recuperación de cartera vencida, y la venta y recuperación de recursos. Esto tiene que incluir la vía judicial.

5. Garantías de Segundo Piso

El tercer producto importante para la SHF, como ya se describió arriba, es el otorgamiento de distintas garantías. En el caso de las garantías de segundo piso, se puede decir que su función principal es inducir el crédito. A continuación, se muestra el cuadro resumen con la colocación al cuarto trimestre de 2018, respecto al mismo periodo del año anterior:

Cuadro 1.8

COLOCACIÓN DE CRÉDITO INDUCIDO														
TIPO DE PROGRAMA		2017					2018						VAR% 2018 vs 2017	
		1T	2T	3T	4T	Total 2017	1T	2T	3T	4T	Total 2018	% Total		
IFRAS	Total Apoyos en Bursatilizaciones	\$ -	\$ -	\$ 503	\$ -	\$ 503		\$ 400	\$ 60	\$ -	\$ 460	0.7%	-\$ 43	-9%
SCV	Total SCV	\$ -	\$ 379	\$ 10	\$ 24,246	\$ 24,635	\$ 35	\$ 19,786	\$ 462	\$ 7,468	\$ 27,751	39.6%	\$ 3,116	13%
GARANTÍAS	GSH	106	125	136	139	\$ 506	67	124	120	117	\$ 429	1.0%	- 77	-15%
	Garantía Mejoravit	22	120	35	13	\$ 190	0.2	-	-	-	\$ 0	0.0%	- 189	-100%
	Bursa FOVISSSTE	-	-	6,874	3,167	\$ 10,041		11,987	-	-	\$ 11,987	28.6%	1,946	19%
	GPO Cebures	-	-	-	-	\$ -	1,500	-	-	-	\$ 1,500	3.6%	1,500	
	GPM BIM	-	-	-	626	\$ 626	392	100	39	73	\$ 604	1.4%	- 21	-3%
	GPM Santander	1,559	2,017	2,733	2,473	\$ 8,783	2,225	2,399	2,554	2,452	\$ 9,630	23.0%	847	10%
	GPM Bancomer	3,847	3,588	3,744	4,682	\$ 15,861	3,571	3,950	5,446	4,429	\$ 17,396	41.6%	1,536	10%
	GPM (PyMes)	-	-	7	-	\$ 7	-	-	-	-	\$ -	0.0%	- 7	-100%
	Paripassu Inverlat	-	-	-	-	\$ -		300	-		\$ 300	0.7%	300	
	Total GARANTÍAS	\$ 5,534	\$ 5,850	\$ 13,529	\$ 11,099	\$ 36,012	\$ 7,756	\$ 18,860	\$ 8,160	\$ 7,071	\$ 41,846	59.7%	\$ 5,834	16%
TOTAL		5,534	6,229	14,043	35,345	61,151	7,791	39,046	8,682	14,540	70,058	100%	8,907	15%

Millones de pesos

Colocación de Crédito Inducido.

- En el 2018, el Crédito Inducido presenta un aumento del 15% (8,907 mdp) respecto del año anterior.
- Respecto de la Garantía de Pago Oportuno (GPO), al cierre del cuarto trimestre del 2018 se cubrió el 80% del programa de 15,000 mdp previsto para el presente ejercicio.
- Durante el cuarto trimestre de 2018 se autorizó una garantía selectiva en Paso y Medida (GPM), dando cobertura al financiamiento de crédito vinculado a la construcción de vivienda por 350 mdp. Por otra parte, vía portafolios (operados con Bancomer, Santander y BIM) se garantizaron líneas de crédito por un total de 4,803 mdp. Hasta el momento no se han presentado ejercicios de garantía en este esquema y el saldo a nivel programa es de 25,643 mdp.
- Por lo que toca a la Garantía SHF Construcción (GSC) que está cerrada a la originación desde diciembre de 2015 (con registro de garantías hasta marzo

de 2016), quedan activos 23 créditos en el portafolio con un saldo de 348 mdp.

- Respecto a Mejoravit (GPPMA-IV), al cierre de 2018 se cerraron portafolios por expirar los plazos de cobertura. Se han honrado coberturas por un total de 615 mdp (368 mdp con fondos de contragarantía y 247 mdp con recursos de SHF); al cierre de diciembre de 2018 se han recibido recursos por concepto de recuperaciones por un monto total de 107 mdp (38 mdp para SHF y 69 mdp para la CONAVI).
- En relación a los programas de primera pérdida a cartera individual, durante el cuarto trimestre de 2018 se registraron créditos por un total de 119 mdp en el portafolio de Garantía SHF Hipotecaria (GSH) por parte de Banregio (cuya originación es trimestral a petición de la Entidad Financiera), para el esquema sin contragarantía con coberturas diversificadas crédito a crédito del 5% al 30%, además de 8 mdp de Banco Santander en la modalidad de RIF.

6. Fideicomisos

6.1 Emisiones de Fideicomiso individual

Los fideicomisos individuales han ejercido 307 mdp de Garantía de Pago Oportuno hasta el mes de diciembre de 2018. De las 21 emisiones, 5 de ellas han ejercido la cobertura (4 en su totalidad). Las emisiones con cobertura disponible tienen un monto de GPO por ejercer en conjunto de 13,841 mdp (el 98% corresponde a las emisiones TFOVIS).

6.2 Emisiones fideicomisos puente

Al cierre de 2018, las seis emisiones han ejercido la totalidad de sus coberturas por concepto de Garantía de Pago Oportuno, sumando un monto ejercido de 469 mdp

7. La garantía de primeras pérdidas (GPP)

7.1 Portafolio garantizado de créditos individuales (Crediferente)

Al cierre del portafolio, se pagaron un total de 114 reclamaciones de garantía por un monto de 128 mdp (recursos de la CONAVI) y sin disponible ya por ejercer, la cartera reportada corresponde únicamente a créditos en proceso de recuperación.

7.2 Portafolio garantizado de créditos individuales (Garantía SHF Hipotecaria)

Al cierre de 2018, del portafolio originado de 2,112 mdp, únicamente se han pagado cuatro reclamaciones de garantía por .48 mdp (recursos de la CONAVI) a LI Financiera, de los cuales se ha recibido recuperación por .3 mdp. El monto total de GSH disponible por ejercer es de 185 mdp (25 mdp a CONAVI y 160 mdp a SHF de la GSH a Banregio).

7.3 Portafolio garantizado de créditos puente (GPP puente)

Al cierre del portafolio, se pagaron un total de 4 reclamaciones de garantía por un monto de 26 mdp (recursos de la Secretaría de Economía) y sin disponible ya por ejercer, la cartera reportada corresponde únicamente a créditos en proceso de recuperación, de lo cual se han reintegrado al fondo contragarante 7 mdp.

7.4 Portafolio garantizado de créditos puente (Garantía SHF Construcción)

El portafolio garantizado de créditos puente originados en el esquema de GSC cerró en 5,193 mdp y registra un saldo de 348 mdp; cabe mencionar que se cuenta con recursos de la Secretaría de Economía (INADEM) para hacer frente a las primeras pérdidas del programa, y el resto se encuentra contragarantizado por el FOVI. Únicamente se ha presentado un ejercicio de cobertura por 7 mdp por parte de ABC Capital.

7.5 Portafolio garantizado de microcréditos (MEJORAVIT)

El esquema operado conjuntamente con el INFONAVIT presenta un portafolio total garantizado de 10,046 mdp. La gestión de recuperación respecto de las garantías ejercidas en este esquema corre a cargo del INFONAVIT en su carácter de Administrador.

8. Garantías

8.1 Análisis de garantías de paso y medida (GPM)

Al cuarto trimestre de 2018 se está operando un portafolio garantizado activo (incluyendo treinta y una garantías selectivas [de cuarenta instrumentadas] y una modalidad a cartera puente PyME) con saldo de 25,643 mdp, sin presentar aún ejercicio de garantías

8.2 GPI

La cartera de GPI activa durante los meses de octubre a diciembre de 2018 se encuentra conformada de la siguiente manera: 9837 créditos con un saldo total de \$3,943 millones, con prima mensual de 1.85 mdp y un porcentaje de saldo vencido de poco más del 35%.

9. *Polígonos Urbanos Estratégicos (antes desarrollos certificados)*

Los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS) nacieron en 2008 como una estrategia de política urbana y de vivienda, en 2013 se modificó la denominación a Desarrollos Certificados (DC), y con ello se creó una nueva metodología de evaluación y seguimiento de proyectos (SIRES) así como la creación de los lineamientos de Operación del Grupos de Evaluación, Aprobación, Promoción y Seguimiento de los DC (GEAPS).

Durante el 2018, derivado de la modificación al Reglamento Interior (RI) de la Comisión Intersecretarial de la Vivienda (CIV) y de los Lineamientos de Operación (LO) del GEAPS, llevados a cabo en febrero de 2018, el GEAPS llevó a cabo los trabajos necesarios para la instrumentación de las modificaciones hechas en el RI y los LO, los cuales se formalizarían en la primera sesión ordinaria de este Grupo de Trabajo, la cual se llevó a cabo en mayo del 2018.

En síntesis, las modificaciones antes mencionadas fueron las siguientes:

- Ratificar y reforzar la dirección y conducción de la estrategia de política urbana y de vivienda DC a través de la Secretaría cabeza del Sector, la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU), la cual delegó esta función en

la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), quién a partir de entonces fungiría como nuevo coordinador de la nueva estrategia de política urbana y de vivienda que a partir de la primer sesión ordinaria del GEAPS de 2018 llevada a cabo en el mes de mayo, se denominaría Polígonos Urbanos Estratégicos (PUE, antes DC).

- Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), continuaría teniendo un rol protagónico de la estrategia como impulsor de los instrumentos de financiamiento necesarios para consolidarla. Asimismo, continuaría titulando el SIRES y co-coordinando los trabajos para la actualización de las modificaciones metodológicas y procedimentales para la reformulación de la metodología de evaluación y certificación de proyectos, ahora como PUE y de la reestructuración de un nuevo GEAPS, el cual reduciría su composición de 21 a 6 dependencias.

Los ahora denominados PUE continúan teniendo como uno de sus principales objetivos promover la consolidación de centros urbanos en contraposición a los desarrollos habitacionales contruidos fuera de las manchas urbanas, que se caracterizaron por carecer de los servicios de infraestructura y equipamiento suficientes y eficientes que brindaran de habitabilidad a la población que en ellos vivían, propiciando un gran número de vivienda abandonada, entre otros problemas públicos.

La nueva estrategia PUE, busca de igual manera que lo hacía la estrategia DC:

- La ocupación y utilización intensiva del suelo.
- La implementación de esquemas de movilidad sustentable.
- La vinculación entre la vivienda y las fuentes de empleo.
- Contribuir a la conservación del patrimonio histórico y cultural.
- Detener el incremento en el número de viviendas abandonadas.
- Vincular la residencia de las personas, los empleos y los servicios.
- Asegurar la suficiencia de infraestructura y equipamiento urbano, evitando elevados costos para su provisión y mantenimiento.

- Promover el uso eficiente de los recursos naturales.
- Evitar la urbanización de zonas no aptas para el desarrollo.
- Contribuir al desarrollo regional equilibrado.
- Contribuir a la consecución de las metas nacionales de mitigación de emisiones de gases efecto invernadero (GEI).
- Asegurar que la certificación se sustente con plena coordinación de los tres órdenes de gobierno.

A partir de mayo de 2018, la certificación de los PUE se llevó a cabo de manera directa por el GEAPS y ya no por la CIV como se hacía hasta antes de la modificación del RI de la CIV y de los LO del GEAPS.

Durante el primer semestre de 2018 y mediante la intervención de SHF, se logró además de lo ya descrito relativo al RO de la CIV y LO del GEAPS, nueva metodología y procedimientos de los PUE, consolidar los proyectos de 7 desarrollos aspirantes a la certificación, los cuales terminaron bajo la conducción de SHF, sus planes maestros y las evaluaciones técnicas y financieras necesarias para su certificación. De tal manera que en la primera sesión ordinaria del GEAPS de 2018, estos proyectos fueron Certificados con la denominación PUE.

Cuadro 1.9

Proyectos Certificados como PUE (mayo 2018 a la fecha)								
N°	Proyecto	Ubicación	Patrocinador	Fecha de Certificación	Tipo de PUE	Sup. (has.)	Viviendas proyectadas	Habitantes Proyectados
1	Haciendas del Sol	Reynosa, Tmps.	Hogares SM	Mayo 2018	Periurbano	1,131	20,000	80,000
2	Territorio de Gigantes	Aguascalientes, Ags.	Instituto de la Vivienda Social y el Ordenamiento del Suelo	Mayo 2018	Intraurbano	52	2,500	10,000
3	Paseos de Chavarría	Mineral de la Ref. Hgo.	Casas Quma	DECLINÓ	Periurbano	160	18,000	72,000
4	Piedra de Agua II	Umán, Yuc.	Grupo Casitas	Mayo 2018	Periurbano	68	4,211	16,844
5	Distrito Cultural Universitario	Zapopan, Jal.	Universidad de Guadalajara	Mayo 2018	Intraurbano	173	6,062	24,248
6	Ciudad Pític	Hermosillo, Son.	Crece Visión Integral Aurea	Mayo 2018	Nuevo Polo de Desarrollo	995	20,940	83,760
7	Jagüey	Hermosillo, Son.	Viveconsa	Mayo 2018	Periurbano	960	16,500	66,000
Total						3,539	88,213	352,852

Los siete proyectos antes mencionados se describen en la siguiente tabla y en conjunto concentran una superficie total de 3,539 hectáreas distribuidas en 6 municipios y entidades federativas del país, concentrando 88,213 viviendas que albergarán una población aproximada de 352,852 habitantes.

Asimismo, durante el primer semestre de 2018 se analizaron los nueve proyectos que ya habían pasado filtros de pre-evaluación por el grupo de trabajo denominado Grupo Básico del GEAPS inscritos en el SIREs.

Estos 9 proyectos proponían 113,768 viviendas en 3,101 hectáreas y están distribuidos en 9 municipios de 6 entidades federativas del país, permitiendo albergar una población aproximada de 443,695 habitantes. En la siguiente tabla se muestran la relación de estos proyectos.

Cuadro 1.10

Nuevos Proyectos Registrados en el Sistema de Información, Registro, Evaluación y Seguimiento de los Desarrollos Certificados (SIREs)				
	Nombre del Proyecto	Ubicación	Tipo de Proyecto	Patrocinador
1	Hermosillo Centro Histórico	Hermosillo, Sonora	Intraurbano	Gobiernos municipal y estatal
2	"Estación Central Durango"	Durango, Durango	Intraurbano	SCT/Estado de Durango
3	"Paseo Kusamil"	Benito Juárez, Quintana Roo	Periurbano	Casas Javer
4	"Cumbres de la Cañada"	Ixtapaluca, México	Polo Estratégico de Desarrollo	Consortio ARA
5	"Valle de San Jerónimo"	Juárez, Chihuahua	Polo Estratégico de Desarrollo	Ingeniería Marperj S.A. de C.V.
6	"La Florida"	Otzolotepec, México	Periurbano	Consortio ARA
7	"Ciudad Cumbre"	Apaseo el Grande, Guanajuato	Polo Estratégico de Desarrollo	Quma de Hidalgo, S.A. de C.V.
8	"Paraíso Maya"	Benito Juárez, Quintana Roo	Polo Estratégico de Desarrollo	Grupo Vivo
9	"Puerto Maya"	Solidaridad, Quintana Roo	Polo Estratégico de Desarrollo	Grupo Vivo

Durante el primer semestre de 2018, se llevaron a cabo tres sesiones del GEAPS, dos ordinarias y una extraordinaria, en las cuales se desahogaron entre los asuntos más relevantes, los siguientes:

- La Certificación de los 7 nuevos PUE antes mencionados.

- Los criterios de evaluación y calificación para el otorgamiento de subsidios a los 17 DC preexistentes hasta mayo de 2018 (ver tabla anexa abajo).
- Los avances en la nueva metodología de evaluación de proyectos PUE.
- Los criterios y términos del proceso de anulación o suspensión de la Certificación.
- La aprobación de criterios para la ampliación de PUE (antes DC).
- La aprobación del piloto de ampliación del polígono del DC (ahora PUE) Las Misiones, considerado como el mejor consolidado y calificado en el país.

Tabla con los 17 DC ahora PUE, certificados previamente al cambio de denominación de la estrategia.

Cuadro 1.11

ESTADO ACTUAL DE LOS DESARROLLOS CERTIFICADOS								
N°	Proyecto	Ubicación	Patrocinador	Fecha de Registro	Fecha de Certificación	Superficie (has)	Viviendas proyectadas	Habitantes Proyectados
1	Valle de San Pedro	Tijuana, Baja California	URBI	sep-07	nov-09	5,859	160,000	640,000
2	El Rehilete	Villagrán, Guanajuato	UBSA	abr-09	may-10	158	11,688	46,752
3	Villa El Cielo	Villahermosa, Tabasco	Grupo Vivo	may-09	sep-10	342	30,000	120,000
4	Puerta de Anza	Nogales, Sonora	Dixus	may-09	nov-10	1,032	22,337	89,348
5	Las Misiones	Cajeme, Sonora	LANDER	oct-10	abr-11	102	5,113	20,452
6	Centro Histórico de Puebla	Puebla, Puebla	Gobiernos Estatal y Municipal de Puebla	jul-11	dic-11	910	41,654	166,616
7	Centro Urbano Morelos	Temixco-Cuamavaca, Morelos	Casas GEO	oct-10	feb-12	780	37,000	148,000
8	San Marcos	Mérida, Yucatán	Grupo Vivo-Construcasa	nov-11	may-12	259	25,894	103,576
9	Terralta	Tlaquepaque, Jalisco	Dinámica	nov-10	sep-12	62	5,580	22,320
10	Nuevo Mayab	Benito Juárez, Quintana Roo	Hogares Unión-ARA	oct-11	abr-13	807	50,350	201,400
11	Desarrollos Natura	Tijuana, Baja California	RUBA	nov-10	oct-13	1,589	56,380	225,520
12	Bosque Real	GómezPalacio, Durango	Grupo Integra	oct-11	mar-14	190	7,061	28,244
13	Héroes de Ciudad Mujeres	Isla Mujeres, Quintana Roo	SADASI	feb-12	mar-14	186	12,500	50,000
14	Paseos del Mar	Benito Juárez, Quintana Roo	CADU	jun-13	jun-14	263	23,400	93,600
15	Ciudad Bicentenario	Atotonilco de Tula, Hidalgo	QUIMA	jul-12	jun-14	322	25,000	100,000
16	Tres Marias	Morelia, Michoacán	HERSO	feb-11	dic-14	1,891	63,843	255,372
17	Real Castilla	Atotonilco de Tula, Hidalgo	VINTE	nov-12	feb-15	64	5,260	21,040
Total						14,814	583,060	2,332,240

Finalmente, y como resultado de los esfuerzos de SHF por contribuir a la consolidación de los PUE mediante el apoyo financiero, en el primer semestre de 2018 se ha continuado trabajando en el nuevo esquema de financiamiento para la urbanización (infraestructura y equipamiento), creado en octubre de 2017 y el cual ha logrado colocar 300 mdp en créditos en tres proyectos, dos de ellos DC ahora PUE.

1.5.1 Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018

El Plan Nacional de Desarrollo sirve como guía de los motivos, metas y estrategias que seguirá la administración federal durante el periodo 2013 - 2018. Este plan establece como objetivo general el llevar a México a su máximo potencial destacando la importancia de acelerar el crecimiento económico para construir un México Próspero. Para tal efecto establece 5 metas nacionales: 1. México en paz, 2. México incluyente, 3. México con educación de calidad, 4. México Próspero y 5. México con responsabilidad global.

La importancia de la SHF se inserta dentro la segunda y cuarta meta nacional, “México Incluyente” y “México Próspero”, las cuales plantean que las acciones del gobierno federal deben ser inclusivas y que se busca un crecimiento económico sostenible e incluyente que esté basado en un desarrollo integral y equilibrado de todos los mexicanos. Una de las grandes áreas de oportunidad de México es el acceso al financiamiento por lo que en el plan se estipula que la Banca de Desarrollo debe transformarse para ser una palanca de crecimiento y de inclusión social. Asimismo, se destaca la necesidad de una inclusión financiera, la inclusión equitativa y la educación financiera.

Objetivo 4.2

“Democratizar el acceso al financiamiento de proyectos con potencial de crecimiento”

Con este objetivo se buscan estrategias para tener un sistema financiero fuerte y eficiente. El objetivo cuenta con cinco estrategias, cada una respaldada por distintas líneas de acción. Para el caso de SHF, las estrategias relevantes son la 4.2.2 y la 4.2.4.

Estrategia 4.2.2

“Ampliar la cobertura del sistema financiero hacia un mayor número de personas y empresas en México, en particular para los segmentos de la población actualmente excluidos.”

Esta estrategia se inscribe en el esfuerzo que viene realizando el gobierno para lograr una mayor inclusión financiera y ampliar la cobertura del sistema financiero en el país. Al buscar ampliar el crédito y otros instrumentos financieros se busca un desarrollo justo y eficiente. En particular, se hace énfasis en dos aspectos: la necesidad de robustecer la relación entre la Banca de Desarrollo, la banca social y otros sectores financieros para facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas y fortalecer el sistema de garantías para aumentar los préstamos y mejorar sus condiciones. En este sentido, la labor de SHF muestra una clara alineación con estos planteamientos, que se precisan en el PRONAFIDE y en el Programa Institucional de la SHF. El objetivo de incluir a sectores excluidos se atiende en particular vía su operación como Banca de Fomento, en el segundo piso, mediante el incremento de recursos disponibles para otros Intermediarios Financieros comerciales y el aumento en la participación de estos intermedios, los cuales atienden principalmente a Desarrolladores de Mercado Hipotecario. De igual forma, su Programa de Garantías, incluyendo las de comprador y las selectivas, han permitido otorgar un mayor impulso a la generación de créditos por parte de los intermediarios privados a desarrolladores que de otra manera no tendrían la posibilidad de financiarse.

Estrategia 4.2.4

“Ampliar el acceso al crédito y a otros servicios financieros, a través de la Banca de Desarrollo, a actores económicos en sectores estratégicos prioritarios con

dificultades para disponer de los mismos, con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional, como la infraestructura, la vivienda, las pequeñas y medianas empresas, además de la innovación y la creación de patentes, completando mercados y fomentando la participación del sector privado sin desplazarlo.”

Si bien esta estrategia también se inscribe en el objetivo de alcanzar una mayor inclusión financiera, el énfasis apunta al apoyo y promoción sectorial, en particular en áreas prioritarias para el desarrollo nacional. En este sentido, es claro que las funciones y actividades de la SHF se han alineado de manera adecuada con esta estrategia, no sólo cubriendo las necesidades financieras de aquellos intermediarios financieros en materia hipotecaria para que puedan canalizar microfinanciamiento y autoconstrucción de vivienda.

Estrategia 2.5.2:

“Reducir de manera responsable el rezago de vivienda a través del mejoramiento y ampliación de la vivienda existente y el fomento de la adquisición de vivienda nueva.”

En este caso la SHF establece en su objetivo 4 el fortalecer el sector vivienda. Asimismo, el objetivo 1 sugiere impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda.

Cuadro 1.12

ALINEACIÓN DE LOS OBJETIVOS DEL PROGRAMA AL PND					
Meta Nacional	Objetivo de la Meta Nacional	Estrategia del Objetivo de la Meta Nacional	Objetivo del Programa PRONAFIDE	Objetivo del programa PROSEDATU	Objetivo del programa SHF
México Próspero	Objetivo 4.2: "Democratizar el acceso al financiamiento con proyectos con potencial de crecimiento."	Estrategia 4.2.2: "Ampliar la cobertura del sistema financiero hacia un mayor número de personas y empresas en México, en particular para los segmentos de la población actualmente excluidos."	Objetivo 5: "Fomentar la inclusión, educación, competencia y transparencia de los sistemas financieros, asegurador y de pensiones para incrementar su penetración y cobertura, a la vez que mantengan su solidez y seguridad."		Objetivo 1: Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda. Objetivo 2: Procurar la sustentabilidad financiera y operativa. Objetivo 4: Fortalecer el sector vivienda.
		Estrategia 4.2.4: "Ampliar el acceso al crédito y a otros servicios financieros, a través de la Banca de Desarrollo, a actores económicos en sectores estratégicos prioritarios con dificultades para disponer de los mismos, con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional, como la infraestructura, las pequeñas y medianas empresas, además de la innovación y la creación de patentes, completando mercados y fomentando la participación del sector privado sin desplazarlo."	Objetivo 6: "Ampliar el crédito de la Banca de Desarrollo, facilitando el acceso a servicios financieros en sectores estratégicos, con una mayor participación del sector privado."		Objetivo 1: Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda. Objetivo 3: Gestionar la cartera de fideicomisos de dación en pago.

Cuadro 1.13

ALINEACIÓN DE LOS OBJETIVOS DEL PROGRAMA AL PND					
Meta Nacional	Objetivo de la Meta Nacional	Estrategia(s) del Objetivo de la Meta Nacional	Objetivo del Programa PRONAFIDE	Objetivo del programa PROSEDATU	Objetivo del programa SHF
México Incluyente	Objetivo 2.5: "Proveer un entorno adecuado para el desarrollo de una vida digna."	Estrategia 2.5.2: "Reducir de manera responsable el rezago de vivienda a través del mejoramiento y ampliación de la vivienda existente y el fomento de la adquisición de vivienda nueva."		Objetivo 2: "Incentivar el crecimiento ordenado de los asentamientos humanos, los centros de población y las zonas metropolitanas."	Objetivo 4: Fortalecer el sector vivienda.
				Objetivo 4: "Fomentar el acceso a la vivienda mediante soluciones habitacionales bien ubicadas, dignas y de acuerdo a estándares de calidad internacional."	Objetivo 1: Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda.

1.5.2 PRONAFIDE 2013 -2018

En el Programa Nacional de Financiamiento para el Desarrollo (PRONAFIDE) 2013-2018 “se establecen los objetivos, estrategias y líneas de acción en materia del sector hacendario y financiero para alcanzar las grandes metas y estrategias generales plasmadas en el PND”. Buscando implementar las políticas relacionadas con el objetivo 4.2 del PND antes señalada, el PRONAFIDE establece dos objetivos, el 5 y el 6. Sin embargo, para efectos de este reporte de evaluación a SHF, el objetivo relevante es el 6.

Objetivo 6

“Ampliar el crédito de la Banca de Desarrollo facilitando el acceso a servicios financieros en sectores estratégicos, con una mayor participación del sector privado.”

Es importante señalar que el PRONAFIDE, en su diagnóstico sobre la Banca de Desarrollo, señala que a pesar del aumento que se ha registrado en el financiamiento a empresas, queda claro que esta banca no puede tener una cobertura total y es fundamental buscar inducir una mayor participación de Intermediarios Financieros privados y que la Banca de Desarrollo debe complementar mercados sin desplazar a la banca privada. En este sentido, este objetivo del PRONAFIDE claramente puntualiza que se debe buscar que la Banca de Desarrollo amplíe el crédito poniendo especial énfasis en áreas prioritarias como el desarrollo de vivienda y que buscarán trabajar conjuntamente y de manera complementaria con la banca privada, lo cual se alinea a su vez a la estrategia 4.2.4 del PND. La SHF ha hecho un esfuerzo por mantener una oferta crediticia diferenciada a la ofrecida por la banca privada. Esto incluso es parte la misión de la SHF en donde se señala que el crédito y garantías otorgados por SHF y el de la los intermediarios financieros privados son complementarios. Así, la mayor parte de la actividad de la hipotecaria se da mediante actividades de segundo piso.

En este objetivo del PRONAFIDE se plantean diversas estrategias, de las cuales destacamos las siguientes por su estrecha vinculación a las actividades de SHF.

Estrategia 6.1

“Impulsar un mayor otorgamiento de crédito con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional.”

Esta estrategia se desprende de la estrategia 4.2.4 del PND. La SHF la captura en los objetivos de su programa institucional 2013-2018, y en particular en sus cinco estrategias.

1.5.3 Programa Institucional de la SHF

De acuerdo a la Ley de Planeación, todos los Programas Institucionales que definen las acciones del Gobierno deberán elaborarse en congruencia con el PND. El Programa Institucional de SHF responde a los objetivos planteados en el PND y en el PRONAFIDE. Este programa institucional presenta cinco objetivos:

1. Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda
2. Procurar la sustentabilidad financiera y operativa
3. Gestionar la cartera de fideicomisos de dación de pago
4. Fortalecer el sector vivienda.

Asimismo, se plantean estrategias, entre las cuales se encuentran principalmente:

1. *“Fortalecer el mercado secundario de la vivienda”*
2. *“Consolidar la oferta de vivienda”*
3. *“Fortalecer la demanda de la vivienda”*
4. *“Atender a la población con escaso acceso al financiamiento de su vivienda”*
5. *“Alinear la estrategia de SHF a la política nacional de desarrollo urbano y de vivienda”.*

Sumario

Este documento analiza las acciones y resultados de las estrategias de fomento al financiamiento a la vivienda implementadas por la Sociedad Hipotecaria Federal con

el objetivo de cumplir con el mandato establecido en el Artículo 55 bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito.

El sistema financiero es importante para el crecimiento al asignar eficientemente recursos entre ahorradores e inversionistas, reducir costos de transacción y la distribución eficiente de riesgos. El crédito es una herramienta central, pero su acceso ha sido desigual justificando la participación del Estado, vía la Banca de Desarrollo, para garantizar un mejor flujo de recursos y el acceso al financiamiento a todos los interesados.

La expansión de la Banca de Desarrollo en México ocurre en los años post revolucionarios. La SHF se crea en 2001 con el objetivo de promover, desarrollar y organizar el financiamiento de la vivienda en el país. En 1996 inicia operaciones de primer piso; en el 2007 se separa la promoción del comercio exterior creándose Pro México y en el 2009 se implementa el modelo de negocios “Sector-Producto-Geografía”, que se mantiene hasta la actualidad.

El desarrollo de la vivienda tiene efectos positivos sobre el crecimiento al facilitar la acumulación de capital, el progreso tecnológico, mejoramiento de la estructura industrial y del marco institucional. A la vez, permite a la población lograr una certidumbre en sus vidas. Los países que han alcanzado tasas de crecimiento sostenidas han podido desarrollar con mayor celeridad la construcción de vivienda para atender adecuadamente el rezago en la materia.

2. DESEMPEÑO FINANCIERO

2.1 Banca de Desarrollo en su Conjunto

Para entender el papel que juega la SHF dentro del sistema financiero, y más en particular dentro de la Banca de Desarrollo, primero es importante ubicar al sistema de fomento dentro del agregado, y posteriormente, situar al propio SHF dentro del sistema de fomento.

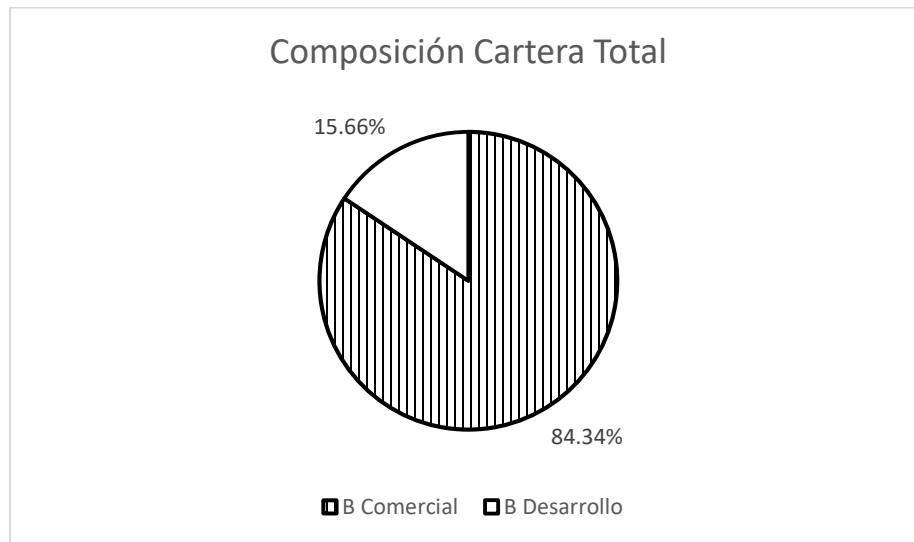
El sector de banca de desarrollo se compone por 6 instituciones: Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (Bansefi); Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext); Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (Banobras); Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (Banjército); Nacional Financiera, S.N.C. (Nafin); y Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF). En adición, en ocasiones se consideran otras instituciones de fomento, sobre todo para los comparativos del sector vivienda, como el Infonavit y el Fovissste.

La gráfica 2.1 muestra la composición de la cartera total del sistema financiero. Ahí puede apreciarse que la participación de la Banca de Desarrollo en dicho rubro asciende a 15.66 por ciento, lo que sugiere una importante participación. Solo como referencia, uno de los bancos de desarrollo más importante del mundo, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) en Brasil¹⁰ participa con el 21 por ciento del total de crédito al sector privado (Lazzarini et al, 2013)¹¹, con un monto de créditos extendidos de más de tres veces a los que otorga el Banco Mundial para 2012. Así, en el caso mexicano no se cuenta con un banco de desarrollo que de manera individual alcance esa cifra. No obstante, la Banca de Desarrollo en el país participa de manera visible en el mercado crediticio mexicano.

¹⁰ Un país con un buen número de instituciones de fomento, y con una participación del crédito de más 50 por ciento del PIB, en contrapartida de México, con un porcentaje por debajo del 20%.

¹¹ Sergio G. Lazzarini, Sergio; Aldo Musacchio; Rodrigo Bandeira-de-Mello; Rosilene Marcon (2013) What Do Development Banks Do? Evidence from Brazil, 2002-2012, Working Paper 12-047, Harvard Business School.

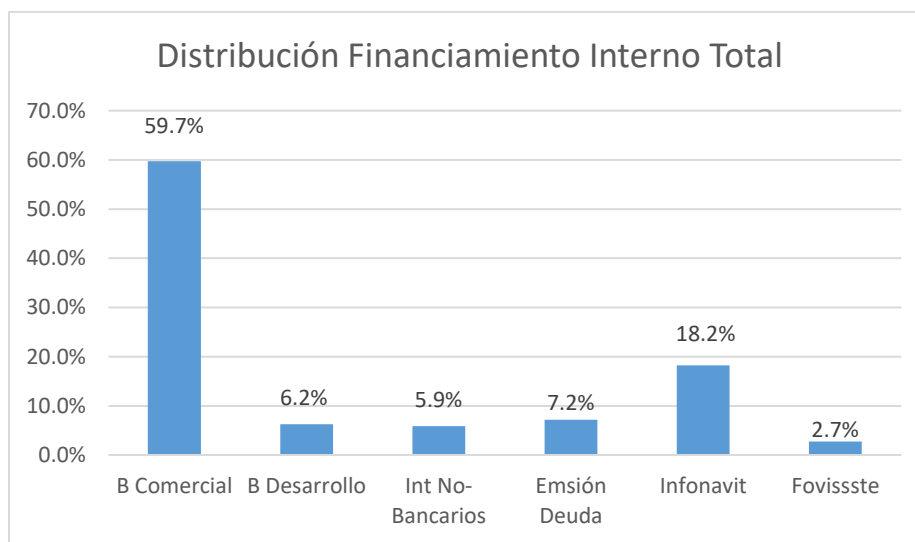
Gráfica 2.1



Nota: Excluye Infonavit y Fovissste. Elaboración propia con base en CNBV

Una fotografía más general proviene del financiamiento interno total. La gráfica 2.2 presenta la distribución de este indicador. Como se observa, cuando se incluyen todos los participantes y se separa de las instituciones de fomento al Infonavit y al Fovissste, la banca comercial ronda el 60 por ciento, la banca de desarrollo poco más del 6%, mientras que conjuntamente el Infonavit y el Fovissste reúnen poco más del 20%.

Gráfica 2.2



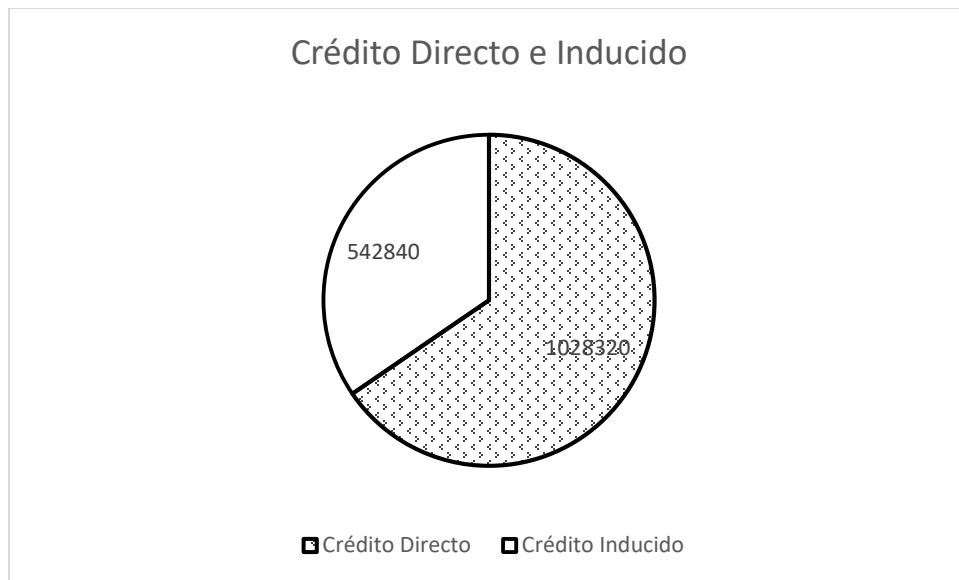
Elaboración Propia con base en Banxico

Durante los últimos tres años el saldo del financiamiento de las instituciones de fomento ha crecido a una tasa promedio anual real del 11.1 por ciento. No obstante, a lo largo del último año y con cierre a junio de 2017 el saldo del financiamiento de las instituciones de fomento ha mostrado una desaceleración, registrando un crecimiento real del 1.65 por ciento. Este resultado se explica en lo principal por el pago que se realizó durante el primer trimestre de 2017 de amortizaciones programadas de una empresa productiva del Estado con la banca de desarrollo, además de por ciertos efectos de tipo de cambio.

Con todo, conviene cuidar permanentemente que el crecimiento del financiamiento de las instituciones de fomento sea complementario al del sector privado y no implique desplazamiento de la banca múltiple, ni posibles deterioros en su cartera. Así, a 2017 el saldo del crédito otorgado por las instituciones de fomento se ubicó en 1,571 miles de millones de pesos (suma de cantidades en la gráfica 2.3), monto equivalente al 29 por ciento del financiamiento total del sector bancario y al 4.6 por ciento del PIB.

Ahora bien, las instituciones de fomento en México suelen apoyar a su población objetivo mediante dos tipos de empréstitos. Por un lado, el crédito directo que se define de manera tradicional; por otro, el crédito impulsado que consiste en el otorgamiento de garantías y otros apoyos, para que otros Intermediarios Financieros, bancarios y no bancarios, canalicen ese crédito. De acuerdo a esta clasificación, el 65.4% se otorga de manera directa mientras que el 34.6% restante se da de la forma de “financiamiento impulsado” (ver gráfica 2.2). Sin embargo, cabe señalar que este último renglón registró un crecimiento menor al 1 por ciento con respecto al mismo periodo de 2016.

Gráfica 2.3



Fuente: Reporte Financiero, 2017, Banxico

Por su parte, el crédito directo otorgado por la totalidad de las instituciones de fomento se distribuye de la manera como se presenta en el cuadro 2.1. Como ahí se observa el 75.6 por ciento se destina al sector privado mientras que el 24.28 por ciento al gobierno.

Cuadro 2.1

Distribución del Crédito Directo		
	Monto	Porcentaje
Crédito Directo	1,028,320	
Créd. Al gobierno	249,664	24.28%
Créd al sector Privado	777,938	75.65%
Créd como agente de gobierno	719	0.07%

Fuente Elaboración propia con base en Reporte Financiero de Banxico, 2017.

Conviene desagregar aún más la proporción mayor, que es la destinada al sector privado. Como se aprecia en el cuadro 2.2, el 44.4 por ciento se destina a empresas, mientras que el 16.8 por ciento tanto a infraestructura como a agro-negocios por igual, seguida por el crédito a la vivienda con un 12.88 por ciento. Nótese que la proporción del crédito al consumo es muy baja y se refiere solamente a aquél que otorga Banjército, el crédito a la nómina de Bansefi y aquél destinado a quienes laboran en algunas de las instituciones de fomento.

Cuadro 2.2

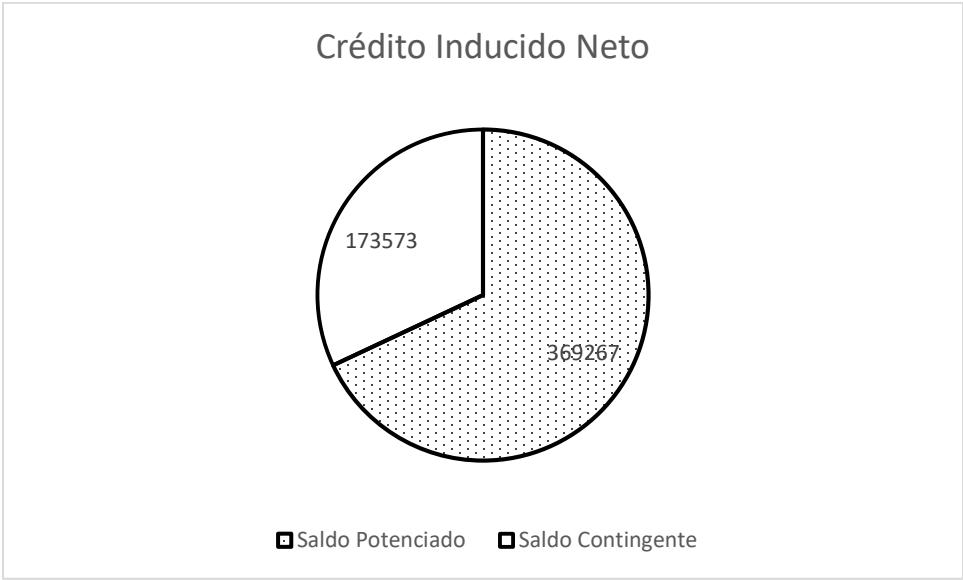
Distribución del Crédito al S Privado		
	<i>Monto</i>	<i>Porcentaje</i>
Créd al sector Privado	777938	
Empresarial	345600	44.43%
Infraestructura	131301	16.88%
Vivienda	100168	12.88%
Agronegocios	167931	21.59%
Consumo	32938	4.23%

Fuente Elaboración propia con base en Reporte Financiero de Banxico, 2017.

Otra forma de dividir el crédito impulsado es de acuerdo al saldo potenciado, que es en sí el monto bajo el que se otorgan las garantías, y el saldo contingente que

es una reserva para cubrir la exposición al riesgo de las mismas. De manera natural la mayor proporción la representa el saldo potenciado, mientras que el resto es el contingente (ver gráfica 2.4). Dentro de éste último, NAFIN participa con 35.6 por ciento, seguidas por Hipotecaria Federal, Banobras y Bancomext, con 21.5, 18.4 y 16.23 por ciento, respectivamente (ver cuadro 2.3).

Gráfica 2.4



Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 3/03/2015)

Cuadro 2.3

Saldo Contingente		
	Monto	Porcentaje
Saldo Contingente	173,573	100%
Nafin	61,844	35.63%
Banobras	31,944	18.40%
Bancomext	28,425	16.38%
FIRA	13,973	8.05%
SHF	37,387	21.54%

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

Finalmente, conviene examinar las garantías de la Banca de Desarrollo. Una manera de apreciar el impacto de dichas garantías es observando los pesos potenciados por cada peso garantizado. El cuadro 2.4 presenta dicha cifra por cada institución de fomento. Como ahí se observa, la Sociedad Hipotecaria Federal

potencia en 2.7 pesos cada peso garantizado, mientras que Nafin y Bancomext, y Banobras lo hacen en 3.8, y 4.1 pesos, respectivamente. La interpretación de estas cifras requiere cautela debido a que la magnitud de la potenciación depende de los riesgos que la garantía conlleva, así como un posible relajamiento de reservas o garantías o un boom de crédito en cierto sector. Para el caso de la SHF, la vivienda *per se* es una garantía con menor riesgo ya que la vivienda es la que queda como prenda en adición a la garantía de la propia institución. En el caso de créditos a la industria, mucha de las veces no es claro qué tipo de garantía adicional existe, por lo que es más incierto. Por ello, en el posterior análisis, ya pormenorizado para SHF, se harán los ajustes necesarios para poder comparar su desempeño.

Cuadro 2.4

Crédito Final por cada peso garantizado	
<i>Institución de Fomento</i>	<i>Multiplificador</i>
SHF	2.68
NAFIN + Bancomext	3.83
Banobras	4.11

Fuente Elaboración propia con base en Reporte Financiero de Banxico, 2017.

Una vez ubicado la relevancia de la Banca de Desarrollo en el sistema bancario, se procede ahora a analizar su cartera, la que incluye a SHF.

2.2 Análisis financiero de SHF¹²

En esta sección se presenta un examen detallado de la cartera de la Banca de Desarrollo, y en particular de la de SHF. Debe señalarse que se incluye en el análisis al resto de las instituciones con fines comparativos y de perspectiva dentro del sector. No es la intención una jerarquización del desempeño, sino más bien de contexto bajo el que se desenvuelve la sociedad de fomento a la vivienda.

¹² En esta sección, que utiliza comparativos con otras instituciones financieras de desarrollo, se utiliza la información oficial de la CNBV de manera que puedan compararse entre ellas. Por ello, la información es a septiembre del 2018, ya que la Comisión no ha publicado las definitivas a diciembre de ese año.

En cuanto a la cartera total (crédito más garantías), el monto total promedio para el periodo 2016-2018 se presenta en el cuadro 2.5 y gráfica 2.5. Como ahí se aprecia el monto de SHF asciende a poco más de 132.23 mil mdp que representa alrededor del 11.65 por ciento de la cartera de la banca de desarrollo, ubicándose en la cuarta institución de fomento medida por tamaño de cartera. De ésta, SHF destina el 63% a crédito y el 37% a garantías, siendo la institución que, por su naturaleza, más garantías tiene.

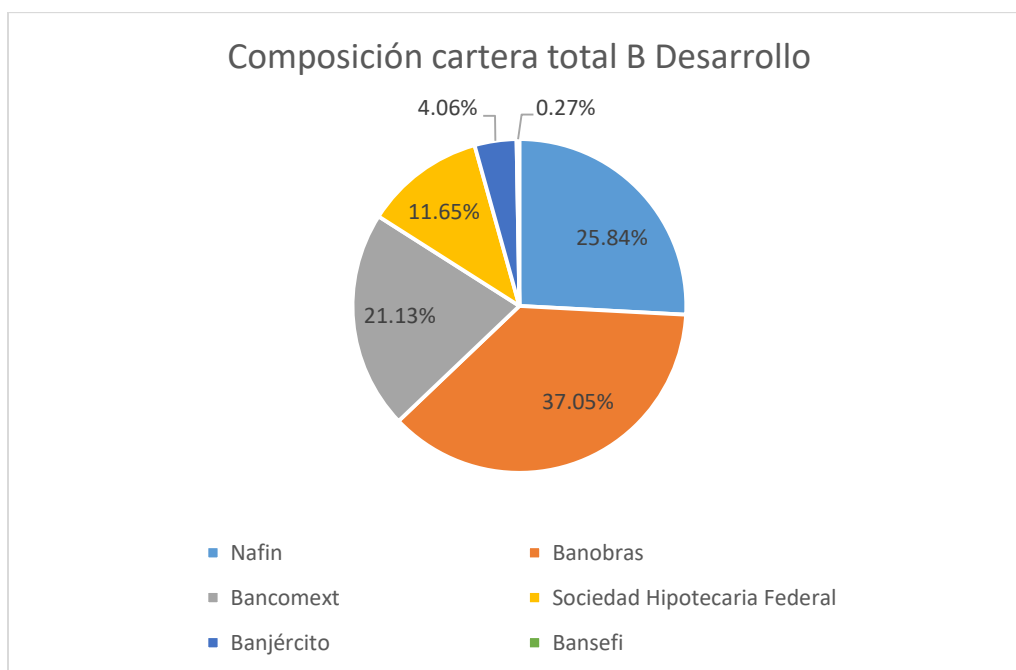
Cuadro 2.5

Cartera Total mdp sept 2018

	Total	Cartera de Crédito	Garantías
Nafin	293, 131	223, 355	69, 777
Banobras	420, 395	397, 306	23, 089
Bancomext	239, 681	209, 816	29, 865
Sociedad Hipotecaria Federal	132, 229	83, 095	49, 134
Banjército	46, 044	46, 044	0
Bansefi	3, 099	3, 076	23
Banca de Desarrollo	1, 134, 579	962, 691	171, 888
*Asept.			

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

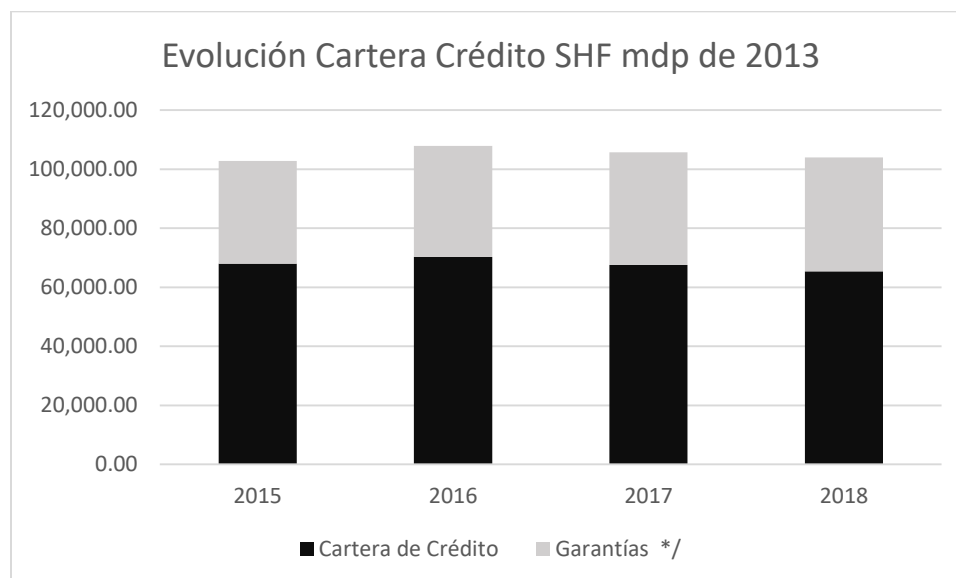
Gráfica 2.5



Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 3/03/2015)

En cuanto a la evolución de los últimos tres años para SHF, la gráfica 2.6 muestra que ha habido un crecimiento muy moderado en los últimos cuatro años. Para los años de 2016, 2017 y 2018 el crecimiento real de los saldos totales de cartera presenta tasas de crecimiento de 4.8, -2 y -1.6 por ciento, respectivamente. El componente que detiene la caída es el de garantías pues la cartera de crédito en términos reales decrece. Esto sugiere que SHF ha frenado ligeramente las tasas de crecimiento al fomento dirigido al sector inmobiliario de México.

Gráfica 2.6



Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

En cuanto al capital el cuadro 2.6 lo presenta para el periodo 2015-2018 y a precios de 2013. Como se aprecia, SHF es el cuarto banco de desarrollo desde 2015 y ha permanecido así en términos de capital. En contraste, Banobras y Nafin han presentado un incremento en términos reales.

Cuadro 2.6

	Capital			
	2015	2016	2017	2018
Nafin	19, 583, 272	20, 035, 513	22, 179, 078	22, 129, 920
Banobras	36, 480, 385	37, 029, 975	40, 355, 962	41, 063, 687
Bancomext	18, 842, 706	33, 112, 559	33, 749, 438	31, 939, 888
SHF	13, 986, 081	15, 232, 517	15, 140, 171	15, 433, 239
Baniercito	10, 563, 745	11, 537, 993	12, 387, 668	12, 823, 439
Bansefi	1, 724, 415	1, 786, 566	1, 916, 189	1, 940, 895
Banca de Desarrollo	101,180,604	118,735,123	125,728,506	125,331,068

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2018)

Conviene ahora revisar la evolución de los activos sujetos a riesgo totales (que incluyen aquellos de crédito, de mercado y operacionales), los que se presentan en el cuadro 2.7. En este rubro ocurre algo similar respecto al capital, pues SHF es la cuarta banca de desarrollo por tamaño de activos en 2018 a valores de 2013. El crecimiento en el periodo 2015-2018 es muy ligero al alcanzar poco más del 4%.

Sin embargo, Nafin y Banobras disminuyen en términos reales. La única que alcanza un crecimiento importante es Bancomext al lograr una tasa de 19%.

Cuadro 2.7

Activos Sujetos a Riesgos (mdp 2013)				
	2015	2016	2017	2018
Nafin	144, 296, 143	151, 050, 524	153, 416, 881	143, 633, 739
Banobras	260, 867, 399	269, 299, 476	239, 178, 401	226, 342, 442
Bancomext	148, 546, 672	174, 068, 637	186, 689, 343	176, 958, 053
SHF	98, 986, 611	108, 496, 297	106, 522, 323	102, 431, 579
Baniercito	52, 142, 053	55, 559, 343	58, 040, 064	56, 680, 570
Bansefi	7, 994, 936	9, 504, 639	9, 270, 929	7, 987, 375
Banca de Desarrollo	712, 833, 813	767, 978, 917	753, 117, 940	714, 033, 759

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

Solvencia

Con la revisión de la evolución de los dos rubros anteriores se puede ahora estimar el índice de capitalización¹³, que se presenta en el cuadro 2.8 siguiente. Recuérdese que éste es el índice de **solvencia** más aceptado por la comunidad financiera internacional. Como ahí se observa, todas las instituciones de fomento presentan índices por arriba del 10 por ciento, acorde con los estándares de los Acuerdos de Basilea y adoptados por la legislación mexicana desde 2010. Con respecto a 2015, SHF muestra estabilidad para 2018, y debe señalarse que aún en 2015 el índice cumplía con los estándares mínimos de manera satisfactoria.

¹³ Tal y como se define en la fracción LVI del artículo 1 de la Ley de Instituciones de Crédito: Índice de Capitalización, al resultado de dividir el capital neto a que se refiere el Capítulo II del Título Primero Bis, entre la suma de los activos ponderados sujetos a riesgo de crédito previstos en el Capítulo III del Título Primero Bis, las posiciones ponderadas equivalentes sujetas a riesgo de mercado a que se refiere el Capítulo IV del Título Primero Bis y los activos ponderados a Riesgo Operacional conforme a lo establecido en el Capítulo V del Título Primero Bis, expresado en porcentaje y aproximado a centésimas.

Cuadro 2.8

	ICAP Total ^{1/}			
	2015	2016	2017	2018
Nafin	13.57	13.26	14.46	13.41
Banobras	13.98	13.75	16.87	16.97
Bancomext	12.68	19.02	18.08	18.55
SHF	14.13	14.04	14.21	13.40
Banjército	20.26	20.77	21.34	19.93
Bansefi	21.57	18.80	20.67	22.37
Banca de Desarrollo	14.19	15.46	16.69	16.39

^{1/} ICAP Total = (Capital neto / Activos sujetos a riesgo total) *100

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

Riesgo

En cuanto a indicadores de **riesgo**, el más indicativo en el sector es la cartera vencida, que es la base del índice de morosidad, el que se define como el cociente de la cartera vencida entre la cartera total. Este se presenta en el cuadro 2.9. Como ahí se aprecia, el índice para SHF alcanzaba 23% para 2015, y aunque se ha ido reduciendo, todavía para 2018 es muy alto, al alcanzar el 11%. De hecho, es la institución de fomento más emproblemada del país en este rubro específico.

Cuadro 2.19

Indice de Morosidad				
	2015	2016	2017	2018
Nafin	1. 10	1. 02	0. 82	0. 35
Banobras	0. 70	0. 97	0. 58	0. 62
Bancomext	0. 52	1. 06	0. 93	2. 48
Sociedad Hipotecaria Federal	23. 68	21. 57	14. 27	11. 98
Banjercento	1. 14	1. 19	1. 67	2. 97
Bansefi	5. 96	6. 33	4. 26	7. 77
Banca de Desarrollo	2.97	2.84	1.94	2.08

^{1/} I MDR = Cartera vencida / Cartera de crédito total

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

Conviene también desglosar la cartera vencida solamente para SHF. El cuadro 2.10 desglosa por actividad o sector de acuerdo a la clasificación de cartera de la ley de instituciones de crédito vigente. Como ahí se observa para los años 2016, 2017 y 2018 el crédito a la vivienda es el que presenta casi la totalidad de la participación de la cartera vencida. Esto es natural porque es la población objetivo del banco. Lo que es más éste es simplemente un indicador de que la SHF otorga crédito mayoritariamente a dicho nicho.

Cuadro 2.10

Sociedad Hipotecaria Federal

	2016	2017	2018
Cartera de Crédito Total	79, 489	81, 535	83, 095
Cartera vigente	62, 341	69, 902	73, 144
Créditos comerciales	55, 325	63, 593	67, 173
Actividad empresarial o comercial	18	0	0
Entidades financieras	55, 306	63, 593	67, 173
Entidades gubernamentales	0	0	0
Consumo	0	0	0
Vivienda	7, 016	6, 309	5, 971
Créditos como agente del Gobierno Federal	0	0	0
Cartera vencida	17, 148	11, 633	9, 951
Créditos comerciales	5, 462	5, 320	5, 292
Actividad empresarial o comercial	3, 261	3, 210	3, 165
Entidades financieras	2, 202	2, 110	2, 126
Entidades gubernamentales	0	0	0
Consumo	0	0	0
Vivienda	11, 686	6, 312	4, 659
% Cartera Vencida/Cartera Total	21. 6%	14. 3%	12. 0%
Calificación de Cartera de Crédito			
Cartera Base de Calificación			
Total	76, 695	88, 457	94, 915
A Mínimo	55, 038	70, 221	75, 172
B Bajo	17, 215	13, 454	11, 910
C Medio	689	1, 589	3, 993
D Alto	255	206	975
E Irrecuperable	3, 499	2, 987	2, 865
No calificada	0	0	0
Exceptuada	0	0	0

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

En cuanto a la clasificación de la cartera por riesgo utilizando la metodología de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, se estima que poco más del 50% de la cartera vencida en vivienda se encuentra en estado de irrecuperable para el año 2018. Más aún, de acuerdo a dicha calificación para estos años el 79% de la cartera total del Banco se encuentra en la categoría de riesgo mínimo. Esto sugiere que el

riesgo total de la actividad predominante del Banco es de 20%, la mayor cifra en las instituciones de Fomento.

Otra manera de ver un posible riesgo es mediante la captación. Así, una captación de recursos concentrada en corto plazo puede representar un problema si la cartera se concentra, a su vez, en préstamos de largo plazo¹⁴. El cuadro 2.12 presenta la captación de recursos para el periodo 2016-2018.

Como ahí se observa la captación de recursos supera la cartera total (en términos nominales), lo que sugiere que todo préstamo se encuentra debidamente fondeado. Sin embargo, en términos reales (precios de 2013, cuadro 2.11), la captación de recursos presenta una tendencia a la baja para el periodo 2016-2018. El perfil de vencimiento está concentrado en el largo plazo, lo que sugiere sanidad desde este punto de vista.

Cuadro 2.111

SHF: Captación de Recursos (mdp 2013)				
Captación de Recursos	2016	2017	2018	
Total	77, 916	65, 435	59, 834	
Depósitos de exigibilidad inmediata	0	0	0	
Depósitos a plazo	38, 976	29, 789	19, 534	
Títulos de crédito emitidos	4, 139	6, 674	11, 124	
Cuenta global de captación sin movimientos	0	0	0	
Préstamos Interbancarios y de otros organismos	34, 801	28, 972	29, 176	
De exigibilidad inmediata	588	207	423	
De corto plazo	4, 173	1, 605	4, 234	
De largo plazo	30, 040	27, 160	24, 519	

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

¹⁴ Aunque en principio este es uno de las funciones de la banca (transformar depósitos de corto plazo en préstamos de largo plazo), en el caso de la de desarrollo en el que la naturaleza de captación es distinta, por medio de colocaciones bursátiles, es importante que esas bursatilizaciones se concentren en mayor medida en instrumentos de largo plazo.

Rentabilidad

Una vez analizados los indicadores de riesgo, conviene ahora revisar los indicadores de **rentabilidad**. Esto tiene que interpretarse con cautela por varios motivos. Primero, en contraposición con la Banca Comercial, la Banca de Desarrollo es una Institución con fines de fomento. Si bien es muy importante que actúen de manera responsable desde el punto de vista financiero, no debe evaluarse desde la perspectiva de rentabilidad financiera-contable.

Más bien, la evaluación financiera debe darse para verificar que se está actuando de manera responsable y con vías de sostenibilidad en el largo plazo, aunque debe recordarse que estas razones son estáticas, es decir, no se puede inferir actuación futura y carecen de un parangón óptimo pues éste se fija de acuerdo a la historia, y al sector económico de que se trate, entre otras consideraciones. No obstante, son ilustrativas.

Para ello, es conveniente revisar los dos indicadores de rentabilidad financiera más utilizados. Primero, el retorno sobre activos (ROA) que nos arroja cuánto se obtiene de utilidad neta por cada peso de activo que la institución correspondiente tiene en su hoja de balance.

El cuadro 2.12 presenta el ROA para cada uno de las Instituciones de Fomento. Para el caso de SHF el ROA se ha ido incrementando desde 2016 cuando presentaba una cifra de 0.20 hasta 2.14 para 2018. Esta cifra sugiere un comportamiento responsable. Nuevamente debe enfatizarse que su principal objetivo es el fomento por lo que, lo único que debe importar es que sea una cifra que refleje sanidad financiera, aspecto que se cumple.

Cuadro 2.12

	ROA ACUMULADO ^{4/}		
	2016	2017	SEP 2018
Nafin	0.29	0.30	0.40
Banobras	0.19	0.58	0.43
Bancomext	0.21	0.12	-0.15
Sociedad Hipotecaria Federal	0.20	1.39	2.14
Banjercto	2.94	3.20	2.77
Bansefi	0.31	0.50	0.16
Banca de Desarrollo	0.33	0.56	0.48

^{4/} ROA = Resultado neto (acumulado 12 meses) / Activos totales

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

Por su parte, el rendimiento sobre capital (ROE) se presenta en el cuadro 2.13. Como ahí se observa, la SHF nuevamente lo ha ido incrementándolo de manera sostenida, partiendo de 1.22 para 2016 hasta alcanzar 11.24 para 2018, lo que sugiere que la Institución se encuentra en una posición muy sólida. Como se sabe, este cociente se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el capital propio de la entidad. Es decir que, de cada peso de capital del Banco, se obtienen 11.24 centavos de ingreso neto. Esta cantidad es solamente poco más de 25% inferior a la de la Banca Comercial, la que por naturaleza se enfoca a fines de lucro.

Cuadro 2.13

	ROE ACUMULADO ^{5/}		
	2016	2017	SEP 2018
Nafin	5.07	5.07	6.45
Banobras	3.09	9.09	6.82
Bancomext	3.29	1.79	-2.33
Sociedad Hipotecaria Federal	1.22	7.83	11.24
Banajército	14.89	15.54	12.50
Bansefi	6.55	9.69	3.20
Banca de Desarrollo	4.53	7.39	6.29

^{5/} ROE = Resultado neto (acumulado 12 meses) / Capital

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2018)

Por último, se presenta en el cuadro 2.14 otro indicador de rentabilidad útil, a saber, los márgenes netos, definidos como el cociente del resultado neto entre cartera vigente. El margen neto de la SHF sugiere que por cada peso prestado se obtuvo una utilidad neta de 1.03 centavos para 2018 (septiembre).

Esta es una cifra bastante aceptable, aún comparada con la de la Banca Comercial en su conjunto que a diciembre de 2017 alcanzó un porcentaje de 2.8 centavos por peso prestado (diciembre 2017). Esto puede indicar que la SHF está cumpliendo con actividades de fomento a la vez de ser autosuficiente.

Cuadro 2.14
Margen Neto

	2016	2017	2018
Nafin	0.49%	0.50%	0.80%
Banobras	0.31%	0.97%	1.40%
Bancomext	0.32%	0.19%	0.53%
Sociedad Hipotecaria Federal	0.18%	1.30%	1.03%
Banjér cito	5.05%	4.98%	3.30%
Bansefi	6.09%	6.31%	5.41%
Banca de Desarrollo	0.52%	0.89%	1.11%

Fuente: Elaboración Propia con datos de CNBV (www.cnbv.gob.mx consultado el 18/04/2019)

En suma, desde los indicadores de rentabilidad más utilizados en el mundo, la SHF se encuentra en una posición sólida lo que sugiere que puede seguir apoyando y fomentando el mercado secundario de la vivienda de una manera sostenible financieramente. Lo que debiera mejorarse es los niveles de cartera vencida. Seguramente, los indicadores de rentabilidad mejorarían si ésta disminuyera.

Fijación de precios

La fijación de precios es uno de los pilares de la Banca moderna. En condiciones competitivas éstos se determinan por la oferta y la demanda. Sin embargo, en el caso de la Banca de Desarrollo esto puede o no aplicar dependiendo de los objetivos que éstas se planteen, así como de sus respectivos mandatos. En el caso

mexicano la Banca de Desarrollo busca impulsar el crecimiento por la vía de provisión de servicios relacionados con el crédito en aquellos segmentos de mercado en los que la Banca Comercial no se compromete a atender completa o satisfactoriamente. Al mismo tiempo la legislación demanda que, por un lado, la Banca de Desarrollo no signifique un cargo al erario y, a la vez, sea autosuficiente. Por otra parte, se espera que ella no incurra en algún tipo de daño moral al otorgar crédito a tasas por debajo del costo y a sujetos que no cubren los requisitos.

En este sentido, la SHF y otras Instituciones de Desarrollo ha establecido un mecanismo de fijación de precios que contiene cuatro elementos:

$$i = cf + cc + ca + \sigma$$

donde

i: tasa de interés activa

cf: costo de fondeo (representado por el precio de transferencia de los recursos de la Tesorería a las áreas de negocio)

cc: requerimientos de capitalización

ca: costo administrativo u operativo

σ : Factor de riesgo

Bajo estos criterios, *cf* se determina en la tesorería de la institución de acuerdo a las tasas de mercado a las que captan recursos. En este sentido éste es el elemento que refleja las condiciones del mercado. Será más volátil o estable cuando el mercado así se comporte. La importancia de este elemento radica en que es el “piso” para otorgar un crédito, ya que fijarlo por debajo implicaría una pérdida financiera. Es pues la base para añadirle el “spread” que generaría la salud financiera de la empresa.

Sin embargo, existen otros elementos para no incurrir en pérdidas económicas los que tienen que cubrir requisitos legales –de capitalización, riesgos asociados al

acreedor y costos administrativos de la institución. El ca en la ecuación de arriba se calcula para añadirle el costo de administración, operación y promoción de SHF, mientras que el cc se refiere a aquél para cumplir con los requisitos de capitalización que marca la ley (y acorde con los estándares de Basilea). Finalmente, σ es la prima por riesgo, la cual varía de acuerdo al nivel que cada acreedor presenta.

Si bien la tasa cubre los elementos mínimos –no observables- de una tasa de interés, el problema radica en que es difícil fijarlo por medio del mercado dado que SHF no otorga el crédito como institución de Banca Múltiple en condiciones de competencia, y más bien tiene que estudiar las condiciones de mercado para poder ofertarlo a desarrolladores de vivienda e Intermediarios Financieros a un precio que sea atractivo para ellos.

Una de las grandes ventajas con que cuenta la SHF es que el papel/bonos que emite para fondearse se encuentra “implícitamente” respaldados por el gobierno federal, lo que le facilita que las calificadoras les otorguen altos niveles/grados incluso cercanos al riesgo soberano. Por ello, el *spread* para prestar se define como sigue:

$$i - cf = cc + ca + \sigma$$

Dicho esto, el otro reto ha sido minimizar el *spread* para poder ser competitivos y fomentar el crédito hacia el sector objetivo y al mismo tiempo ser autosuficientes. Debe entonces señalarse que tanto el cc como el σ son exógenos ya que el primero se determina de acuerdo a la normatividad de capitalización vigente y el segundo de acuerdo al riesgo que presente el acreedor. Así, el único elemento endógeno es el ca (e indirectamente sobre el cf), sobre el que la SHF sí tiene cierto control.

Para realizar un análisis detallado se necesitaría contar con una serie histórica por acreedor de las tasas, así como los plazos, montos y otras características del crédito. Sin embargo, el reflejo de la actuación se encuentra en el estado de resultados. Estos contienen dos elementos que permiten extraer algunas conclusiones sobre la actuación de la SHF en materia de fijación de precios; éstos son:

1. El margen financiero ajustado por riesgos
2. Gastos de administración y promoción

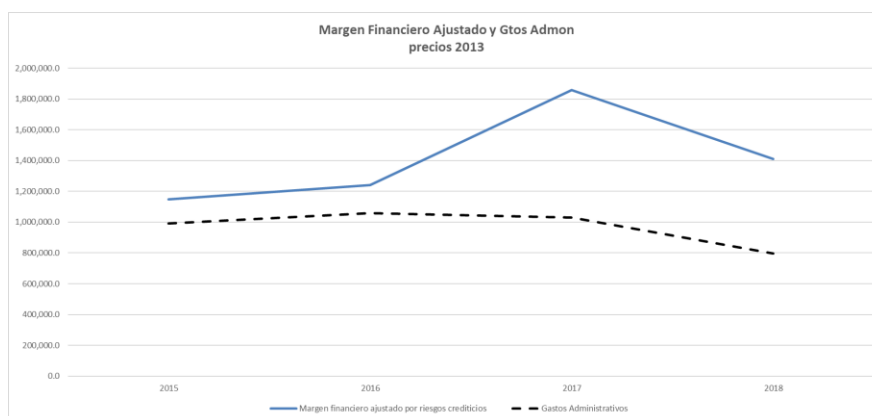
El margen financiero ajustado por riesgos se define como la diferencia entre los ingresos por intereses (es decir, refleja la tasa activa anual de cada crédito multiplicada por el crédito concedido) y los gastos por intereses (que reflejan el costo del fondeo) a lo que se le reduce la estimación preventiva por riesgos crediticios. En otras palabras, este concepto es el resultado de la intermediación financiera considerando los riesgos asociados.

Por su parte los gastos de administración y promoción son aquéllos en los que la SHF incurre para llevar a cabo su mandato.

Hecha la aclaración, para conocer si la fijación de precios es la apropiada es necesario descontarle los gastos de administración al margen financiero ajustado por riesgo. Si el resultado es positivo, se podría concluir que el objeto de negocio de la SHF es adecuado, de lo contrario existiría un problema, sea de elevados costos de administración y promoción, o una mala fijación de precios.

A continuación, se presentan en la gráfica 2.7 ambos rubros a partir del 2015. Como ahí se observa, entre 2015 y 2018 el comportamiento de ambas series es errático.

Gráfica 2.7



Fuente: Elaboración Propia con Estados Financieros de CNBV (Consulta 18/04/2019)

Estos resultados tienen que interpretarse con la debida cautela. Por ejemplo, en el caso del margen de intermediación, SHF tiene la restricción de que tiene que ofrecer tasas relativamente competitivas comparables con la Banca Comercial, pero no puede recibir depósitos del público. Esto la pone en cierta desventaja. Aunque por otra parte presenta la ventaja de que puede fondearse con bajo riesgo dado que, como se señaló, cuenta con un respaldo del gobierno federal. Los resultados de otras instituciones de fomento en estos dos renglones sugieren que es posible alcanzar el equilibrio entre estas dos variables.

2.3 Cumplimiento de Metas

En 2018, Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo (SHF) mantuvo su estrategia de impulsar el crédito inducido, así como apoyar el acceso a la vivienda de calidad, mediante la promoción de la construcción, adquisición y mejora de las viviendas, principalmente de interés social y medio. Así, de enero a noviembre de 2018, colocó crédito directo e inducido por 85,407 millones de pesos; sólo en crédito directo ha financiado a más de 120 mil acciones de vivienda en beneficio de 468,222 personas, por un monto de 24,857 millones de pesos. El saldo total de crédito directo e inducido llegó a 330,522 millones de pesos al cierre de noviembre de 2018.

En el rubro de crédito a la construcción, de enero a noviembre de 2018 se ministraron recursos por un monto de 19,982 millones de pesos; el 66% de la colocación se realizó bajo el esquema de Crédito Sindicado, financiando 26,561 acciones de vivienda por 13,186 millones de pesos, con lo que se beneficiaron a 103,588 personas. Por su parte, para fortalecer el mercado de vivienda en renta, en ese mismo periodo, SHF realizó 655 acciones de vivienda por 919 millones de pesos en ese rubro.

En cuanto al financiamiento a los esquemas individuales, de enero a noviembre de 2018 se colocaron 2,813 millones de pesos, de los cuales 2,500 millones de pesos fueron destinados a líneas de calce bancarias.

El portafolio EcoCasa II y III en su modalidad de financiamiento a la vivienda sustentable para renta logró el financiamiento de 3 proyectos por un monto global de \$1,360 millones de pesos con un total de 828 viviendas en 2 entidades de la República, Sonora y Ciudad de México.

De enero a noviembre de 2018 se llegó a una colocación de 60,550 millones de pesos de crédito inducido beneficiando a 297,593 personas. Mediante el esquema de garantías se indujeron 39,508 millones de pesos con un total de 56,838 acciones en beneficio de 221,668 personas; en cuanto a seguros de crédito a la vivienda, se suscribieron pólizas para la cobertura de 20,582 millones de pesos, generando 19,468 pólizas en beneficio de 75,925 personas; a través de la compra de Instrumentos Financieros Respaldados por Activos (IFRAs) se indujeron 460 millones de pesos.

A continuación, se describe la contribución a la colocación por cada tipo de garantía:

A noviembre de 2018, en lo relativo a la Garantía en Paso y Medida en su modalidad de portafolio, se tienen tres en operación con límite de hasta 62,500 millones de pesos para asociar créditos puente y créditos vinculados a la construcción, para los cuales se han otorgado coberturas para 25,592 millones de pesos. Por otra parte, se autorizó una cobertura para garantizar un cuarto portafolio de créditos puente a una Institución de Banca Múltiple, con un límite de hasta \$20,000 millones, mismo que se encuentra en proceso de instrumentación.

Adicionalmente, se autorizaron en el presente año diecinueve coberturas para proyectos específicos (Garantías Selectivas en Paso y Medida) para líneas por más de 15,381 millones de pesos, tanto a cartera puente como a cartera vinculada a la construcción.

De enero a noviembre de 2018, la Garantía de Pago Oportuno a una emisión bursátil en el esquema de cobertura a cartera del FOVISSSTE (TFOVIS), generó más de 27,544 acciones de vivienda por 11,987 millones de pesos; por su lado, se otorgó también la Garantía de Pago Oportuno a una emisión de Be Grand por 1,500 millones de pesos.

Por otra parte, la Garantía SHF Hipotecaria con cobertura de primeras pérdidas a cartera individual ha derivado en 301 acciones de vivienda, garantizando financiamiento a un total de 385 millones de pesos de enero a noviembre de 2018. Dicho portafolio fue ampliado en su plazo de originación por 24 meses adicionales (hasta 2020), y en su monto máximo por un monto de \$650 millones.

En cuanto a la Garantía Hipotecaria, se indujeron 43 millones de pesos en el periodo de enero a noviembre de 2018, a través de su modalidad GSH RIF “Crezcamos juntos”.

De enero a noviembre de 2018 se indujeron 228 mil pesos dentro de las garantías al programa Mejoravit, programa que se ha rezagado en cobertura por parte de SHF desde que el INFONAVIT ha realizado modificaciones operativas en dicho programa.

De enero a noviembre del 2018, se capacitó a un total de 18,026 personas a nivel nacional, alcanzando el 90% de la meta¹⁵.

En cuanto al objetivo 1 de impulso al desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, la meta era colocar 372,000 mdp. Se alcanzó 330 mil mdp, lo que representa un 88% de cumplimiento. En cuanto a porcentaje de proyectos aprobados por la Comisión Intersecretarial de Vivienda, este se ubicó en 95%, rebasando la meta del 90%.

¹⁵ No se recibió el reporte del cuarto trimestre de parte de FOVISSSTE, por lo que el cálculo de la meta se realizó con la información con la que se cuenta.

Cuadro 2.14

Indicadores del Objetivo 1. Impulsar el Desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda.

Nombre	Línea base	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Meta 2018
Saldo de Crédito Directo e Inducido respecto a metas institucionales de SHF, (trimestral)	225,700 mdp (2013)	225,763	262,529	293,705	323,369	324,725	330,522	372,000
Porcentaje de Proyectos aprobados por la Comisión Intersecretarial de Vivienda (trimestral)	70% (2013)	70%	74%	78%	100%	100%	95.83% ^{p/}	90%

p/: Cifra preliminar

En cuanto al objetivo 2 de procurar la sustentabilidad financiera y operativa, el índice de capitalización rebasó la meta de 12.43% al ubicarse en 14.75%, lo que claramente es aprobado.

Cuadro 2.15

Avance de los indicadores

Indicadores del Objetivo 2. Procurar la sustentabilidad financiera y operativa.

Nombre	Línea base	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Meta 2018
Índice de Capitalización de SHF, (trimestral)	13.04% (2013)	N/D	11.00%	14.09%	14.04%	14.21%	14.75%	12.43%

N/D No disponible.

Respecto al objetivo 3 de Gestionar la cartera de fideicomisos de dación en pago, el porcentaje de desincorporación de activos (créditos vencidos + inmuebles)

recibidos en dación, alcanzó 14.91%, lejano a la meta de 90%. Aquí existe una clara área de oportunidad.

Cuadro 2.16

Indicadores del Objetivo 3. Gestionar la cartera de fideicomisos de dación en pago.

Nombre	Línea base	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Meta 2018
% de desincorporación de activos (créditos vencidos + inmuebles) recibidos en dación. (semestral)	0% (2013)	0%	18.71%	0%	1.70%	55.02%	14.91% p/	90%

p/: Cifra preliminar

Finalmente, el objetivo 4 de fortalecimiento del sector vivienda, el indicador de Cobertura de acciones de educación financiera realizadas por SHF en coordinación con los agentes del Mercado de Vivienda (semestral) rebasa la meta de 80%, al alcanzar el 90 por ciento.

Cuadro 2.17

Avance de los indicadores

Indicadores del Objetivo 4. Fortalecer el sector vivienda.

Nombre	Línea base	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Meta 2018
Cobertura de acciones de educación financiera realizadas por SHF en coordinación con los agentes del Mercado de Vivienda (semestral)	20% (2013)	20%	36%	43%	45%	100%	90.13% p/	80%
Porcentaje Acumulado 2013-2018	27% (2013)	27%	77%	96%	114%	131%	140% p/	

p/: Cifra preliminar

3. Rezago habitacional en general y SHF

Para afrontar los retos de vivienda en México es necesario el entendimiento de las características y necesidades de cada estado y de cada municipio del país.

El mandato de la Sociedad Hipotecaria Federal que se establece en el artículo 2 de su ley orgánica indica:

Artículo 2o.- Sociedad Hipotecaria Federal, Sociedad Nacional de Crédito, **tendrá por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda, preferentemente de interés social en los términos de esta Ley, así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda.**

Asimismo, podrá garantizar financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

La Sociedad Hipotecaria Federal desarrollará programas que promuevan la construcción de viviendas en zonas y comunidades indígenas en el territorio nacional con los recursos que se aprueben para tal efecto en el presupuesto de egresos.

Para poder cumplir el mandato de la SHF considerando las necesidades y retos de dónde deben localizarse y en qué número de viviendas económicas, la vivienda intraurbana, el cómo atacar el rezago habitacional de grupos vulnerables, la necesidad de opciones de vivienda se requieren la generación de modelos de atención y soluciones, en muchos casos, particulares para cada estado.

El rezago habitacional en México se estimaba en 9 millones de viviendas en el año 2015, dato calculado por CONAVI en su estudio “Vivienda” JULIO - SEPTIEMBRE 2015, 28.5% del total de viviendas del país.

Un estudio de ONU-Habitat, publicado en 2019, estima que al menos 38.4 % de la población de México habita en una vivienda no adecuada¹⁶

EL Diario Oficial de la Federación 2014 define el “Rezago habitacional” como aquellas viviendas que presentan hacinamiento, o cuyos materiales de edificación se encuentran en deterioro y no logran satisfacer un mínimo de bienestar para sus ocupantes.

Definición rezago habitacional CONAVI lo define como:

El rezago habitacional mide el número de viviendas que se encuentran en esta situación debido a sus características constructivas tales como materiales (de las paredes, techo y piso), además de los espacios de la vivienda (hacinamiento, y disponibilidad de excusado).

Este se divide en tres tipos, viviendas con:

Materiales deteriorados: Construidas con paredes de material de desecho, lámina de cartón, carrizo, bambú, palma, barro o bajareque; también se incluyen en esta categoría viviendas construidas con techo con material de desecho, lámina de cartón, palma o paja.

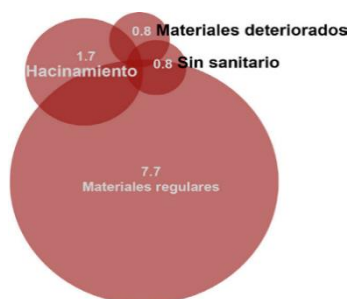
Materiales regulares: Viviendas construidas con paredes de lámina metálica, de asbesto, o de madera; viviendas construidas con techo de lámina metálica o de asbesto, madera, tejamanil o teja; además de viviendas con piso de tierra.

Precariedad en espacios: Viviendas con hacinamiento, definido como aquellas viviendas en donde la relación (número de residentes) / (número de cuartos) es mayor a 2.5; además se considera una vivienda precaria en espacios, si no cuenta con excusado.

¹⁶ http://www.onuhabitat.org.mx/index.php/la-vivienda-en-el-centro-de-los-ods-en-mexico?fbclid=IwAR0XL_y4S2k8iA1ULGenLthFBhjeVoDucSyBxp-op5OQm03UO4FIQxByjPs

Las principales causas del rezago se enumeran como sigue: materiales regulares, hacinamiento, materiales deteriorados y viviendas sin sanitario.

Gráfica 3.1



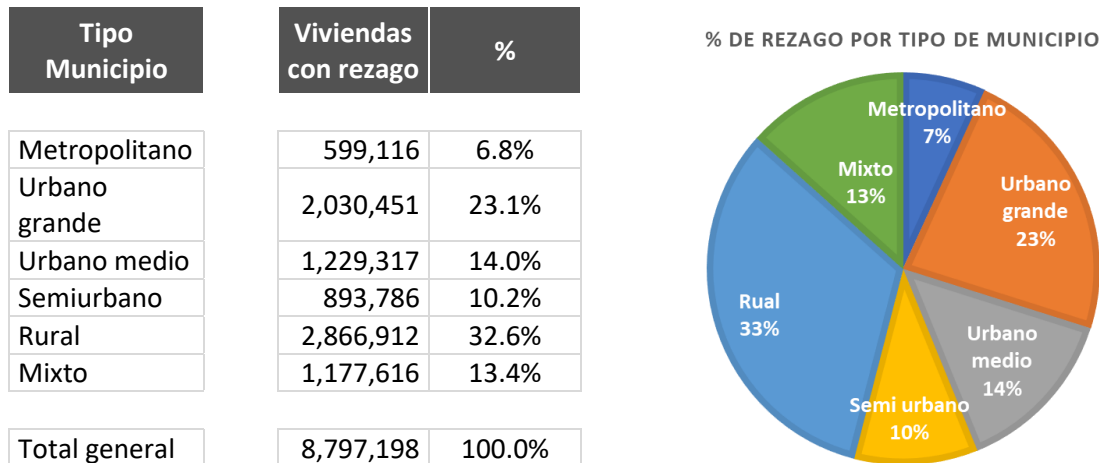
Gráfica tomada del documento publicado por CONAVI "Vivienda"

En el estudio de CONAVI, se identifica que el rezago habitacional se concentra en las localidades rurales, en población con ingresos menores a los 5 SMMGV, y sin afiliación a algún organismo con soluciones de vivienda como prestación.

Rezago habitacional por estado, distinguiendo que porcentaje es en municipios "Urbanos" y cual en "Rurales".

De los 9 millones de viviendas en rezago el 56.1% se encuentran en municipios semiurbanos, rurales y mixtos.

Gráfica 3.2



Nota: al momento de realizar el mapeo por tipo de municipio existían registros que no se pudieron identificar en alguno de ellos, razón por la cual el número de vivienda en rezago se refleja en 8.79 millones de vivienda en la tablas y gráficas.

Tipos de municipios:

ME: Metropolitano (más del 50% de la población reside en localidades de más de un millón de habitantes.)

UG: Urbano Grande (más del 50% de la población reside en localidades entre 100 mil y menos de un millón de habitantes).

UM: Urbano Medio (más del 50% de la población vive en localidades entre 15 mil y < 100 mil habitantes).

SU: Semiurbano (más del 50% de la población radica en localidades entre 2500 y < 15 mil habitantes).

RU: Rural (más del 50% de la población vive en localidades con menos de 2500 habitantes).

MI: Mixto (Se distribuye en las categorías anteriores sin que sus localidades concentren un porcentaje de población mayor o igual al 50%).

Como puede apreciarse del cuadro XX, cada uno de los estados tiene diferentes necesidades de viviendas por segmento socioeconómico y por tipo de municipio, si agrupamos las necesidades de vivienda de cada estado en Urbanos y Rurales (“Urbanos” agrupa los municipios metropolitanos, urbano grande y urbano medio y “Rurales” agrupa los municipios semiurbano, rural y mixto), en estados como Oaxaca, Hidalgo, Tabasco, Nayarit, Chiapas, San Luis Potosí y Puebla el 70% o más del rezago habitacional es en municipios “Rurales” y en el otro extremo

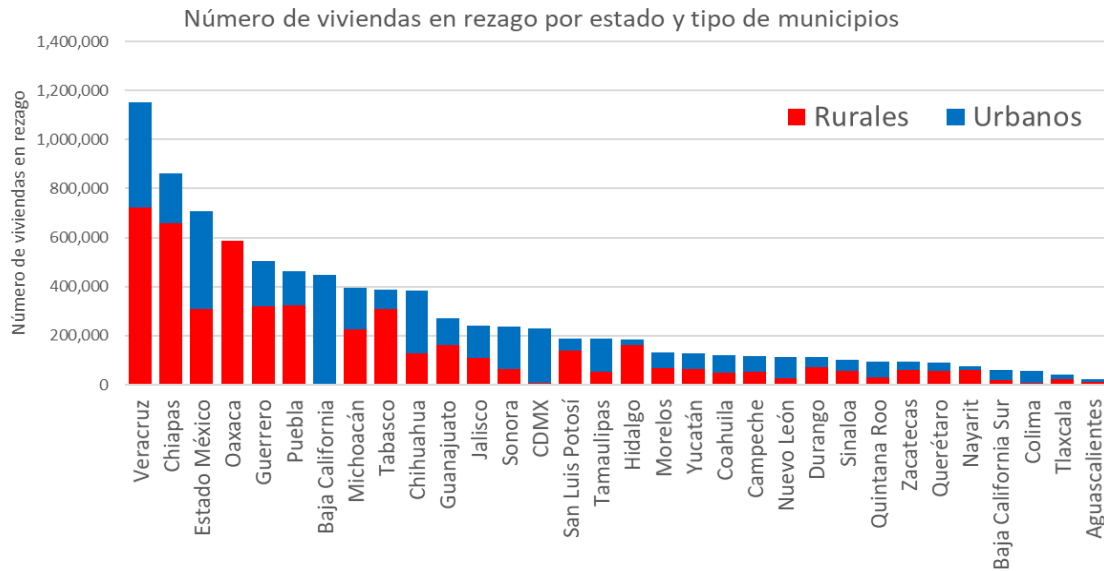
tenemos a estados como Baja California Sur, Tamaulipas, Sonora, Nuevo León, Colima, CDMX y Baja California donde el 70% o más del rezago que presentan es en municipios “Urbanos”.

Cuadro 3.1

Número de viviendas en rezago habitacional por tipo de municipio en cada estado.

Estado	Rurales		Urbanos		Total
Oaxaca	586,684	100%	0	0%	586,684
Hidalgo	160,823	87%	24,056	13%	184,879
Tabasco	307,546	80%	78,549	20%	386,095
Nayarit	60,116	78%	16,809	22%	76,925
Chiapas	659,391	76%	203,307	24%	862,698
San Luis Potosí	138,880	73%	51,271	27%	190,151
Puebla	323,382	70%	140,271	30%	463,653
Durango	73,130	66%	38,240	34%	111,370
Zacatecas	59,259	64%	33,915	36%	93,174
Guerrero	318,796	63%	183,880	37%	502,676
Querétaro	56,630	63%	32,715	37%	89,345
Veracruz	723,455	63%	428,082	37%	1,151,537
Guanajuato	162,317	60%	107,166	40%	269,483
Tlaxcala	24,332	58%	17,940	42%	42,272
Michoacán	225,339	57%	170,899	43%	396,238
Sinaloa	58,411	56%	45,031	44%	103,442
Morelos	66,268	50%	66,225	50%	132,493
Yucatán	63,598	50%	64,052	50%	127,650
Campeche	53,728	46%	64,234	54%	117,962
Jalisco	108,280	45%	132,865	55%	241,145
Aguascalientes	9,976	44%	12,722	56%	22,698
Estado México	308,688	44%	400,167	56%	708,855
Coahuila	50,096	42%	68,832	58%	118,928
Chihuahua	128,941	34%	255,703	66%	384,644
Quintana Roo	31,730	33%	63,252	67%	94,982
Baja California Sur	17,395	28%	43,878	72%	61,273
Tamaulipas	51,913	27%	137,115	73%	189,028
Sonora	63,401	27%	175,205	73%	238,606
Nuevo León	28,298	25%	84,778	75%	113,076
Colima	9,472	17%	47,285	83%	56,757
CDMX	8,039	4%	220,804	96%	228,843
Baja California	0	0%	449,636	100%	449,636
Nacional	4,938,314	56%	3,858,884	44%	8,797,198

Gráfica 3.3



*Nota: En Rurales se agruparon los municipios: Semiurbano, rural y mixto
En Urbanos se agruparon los municipios: metropolitano, urbano grande y urbano mediano.*

El número de población que habita en municipios “Urbanos” y “Rurales” varía significativamente por estado y si adicionalmente consideramos a que organismos, su Población Económicamente Activa (PEA) están afiliados (IMSS, ISSSTE o si pertenecen al sector informal), se puede determinar a qué instituciones o soluciones financieras tienen acceso las personas en cada uno de los estados y municipios actualmente.

PEA (Población económicamente activa)

La siguiente tabla muestra un estimado del porcentaje de la Población económicamente activa (PEA) que son derechohabientes de IMSS o ISSSTE por estado.

Cuadro 3.2

Estado	% de la PEA que es derechohabientes del IMSS o ISSSTE
Chiapas	19%
Guerrero	21%
Oaxaca	24%
Tabasco	25%
Tlaxcala	27%
Estado México	29%
Michoacán	30%
Veracruz	30%
Puebla	30%
Hidalgo	30%
Morelos	34%
Nayarit	39%
Zacatecas	39%
Campeche	44%
Guanajuato	46%
Yucatán	47%
San Luis Potosí	47%
Durango	49%
Colima	49%
Sinaloa	53%
Tamaulipas	53%
Jalisco	56%
Sonora	57%
Baja California	62%
Chihuahua	66%
Aguascalientes	69%
Baja California Sur	69%
Coahuila	72%
Querétaro	73%
Quintana Roo	73%
Nuevo León	79%
Ciudad de México	95%
Nacional	49%

En estados como Chiapas, Guerrero o Oaxaca que presentan un número alto de vivienda en rezago y adicionalmente un 25% o menos de su PEA son derechohabientes del ISSSTE o IMSS es un **indicativo de en qué grado, estas instituciones, pueden apoyar con sus soluciones financieras a estas entidades.**

Programa del número de acciones de vivienda 2018 por estado.

En el programa de acciones de vivienda que presentó la Dirección de Análisis Sectorial y desarrollo de Negocios y la Sociedad Hipotecaria Federal en febrero 2018 se estimó una demanda de 1,007,238 financiamientos para soluciones de vivienda con un impacto en casi 4 millones de personas.

La demanda total se compone por organismo y solución de acuerdo a la siguiente tabla.

Cuadro 3.3

***Demanda de financiamientos para soluciones de vivienda por organismo
Número de acciones estimada para 2018***

Organismo	Adquisición	Mejoramientos	Autoproducción	Total	%
Infonavit	431,033	196,655	16,000	643,688	64%
Fovissste	56,972	14,445	0	71,417	7%
Banca	112,892	1,583	8,200	122,675	12%
Otros	7,363	148,610	13,485	169,458	17%
Total	608,260	361,293	37,685	1,007,238	100%
%	60%	36%	4%	100%	

En el acuerdo se programó Infonavit y Fovissste colocarían el 71% de los créditos para soluciones de vivienda. El estado con la mayor demanda de créditos es Nuevo León con 96,079 acciones y Oaxaca es la entidad con menor número 10,952 acciones.

Cuadro 3.4

Estado	Acciones de vivienda 2018 programadas
Nuevo León	96,079
Aguascalientes	18,400
Coahuila	48,528
Querétaro	31,254
Jalisco	72,245
Quintana Roo	28,387
Ciudad de México	64,146
Sinaloa	26,571
Yucatán	29,848
Baja California Sur	14,231
Tamaulipas	38,657
Colima	9,493
Durango	18,356
Hidalgo	30,331
Guanajuato	42,218
Tlaxcala	5,821
Zacatecas	12,687
Sonora	32,447
Chihuahua	50,722
Morelos	15,819
San Luis Potosí	22,220
Estado México	78,627
Nayarit	8,428
Baja California	40,949
Puebla	37,537
Campeche	7,382
Michoacán	21,015
Tabasco	15,499
Veracruz	39,739
Guerrero	16,328
Chiapas	22,322
Oaxaca	10,952
Nacional	1,007,238

Conclusiones y recomendaciones

Si analizamos la distribución de acciones de financiamiento de vivienda programadas para el año 2018, su relación con el rezago habitacional por estado y el porcentaje de la PEA que son derechohabientes del IMSS o ISSSTE podemos clasificar a los estados en 5 grandes grupos:

Grupo 1 – Estados con Alta sobre oferta respecto al rezago habitacional

Estados donde las acciones de vivienda del año 2018 representan más del 80% del rezago habitacional y el 69% o más de su PEA son derechohabientes del IMSS o ISSSTE: Nuevo León y Aguascalientes.

Grupo 2 – Estados con sobre oferta respecto al rezago habitacional

Estados donde las acciones de vivienda del año 2018 representan entre el 30% y 41% del rezago habitacional: Coahuila, Querétaro, Jalisco y Quintana Roo.

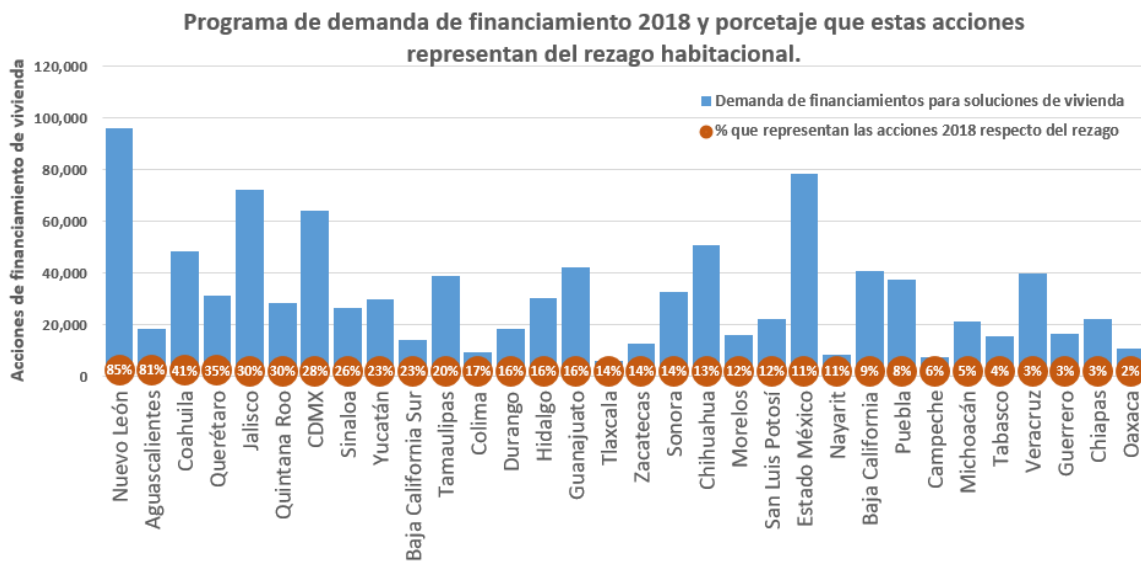
Grupo 3 y 4 – Estados con oferta entre el 8% y 28% respecto al rezago habitacional

Estados donde las acciones de vivienda del año 2018 representan entre el 8% y 28% del rezago habitacional: CDMX, Sinaloa, Yucatán, Baja California Sur, Tamaulipas, Colima, Durango, Hidalgo, Guanajuato, Tlaxcala, Zacatecas, Sonora, Chihuahua, Morelos, San Luis Potosí, Estado México, Nayarit, Baja California y Puebla

Grupo 5 – Estados Sub atendidos

Estados donde las acciones de vivienda del año 2018 representan menos del 8% del rezago habitacional y el 44% o menos de su PEA son derechohabientes del IMSS o ISSSTE: Campeche, Michoacán, Tabasco, Veracruz, Guerrero, Chiapas y Oaxaca.

Grupo	Orden por número de acciones	Estado	Acciones de vivienda 2018 programadas	Número de Viviendas con rezago	% Acciones de vivienda respecto al rezago	% de la PEA que es derechohabientes del IMSS e ISSSTE
1	1	Nuevo León	96,079	113,076	85%	79%
	2	Aguascalientes	18,400	22,698	81%	69%
2	3	Coahuila	48,528	118,928	41%	72%
	4	Querétaro	31,254	89,345	35%	73%
	5	Jalisco	72,245	241,145	30%	56%
	6	Quintana Roo	28,387	94,982	30%	73%
3	7	Ciudad de México	64,146	228,843	28%	95%
	8	Sinaloa	26,571	103,442	26%	53%
	9	Yucatán	29,848	127,650	23%	47%
	10	Baja California Sur	14,231	61,273	23%	69%
	11	Tamaulipas	38,657	189,028	20%	53%
4	12	Colima	9,493	56,757	17%	49%
	13	Durango	18,356	111,370	16%	49%
	14	Hidalgo	30,331	184,879	16%	30%
	15	Guanajuato	42,218	269,483	16%	46%
	16	Tlaxcala	5,821	42,272	14%	27%
	17	Zacatecas	12,687	93,174	14%	39%
	18	Sonora	32,447	238,606	14%	57%
	19	Chihuahua	50,722	384,644	13%	66%
	20	Morelos	15,819	132,493	12%	34%
	21	San Luis Potosí	22,220	190,151	12%	47%
	22	Estado México	78,627	708,855	11%	29%
	23	Nayarit	8,428	76,925	11%	39%
	24	Baja California	40,949	449,636	9%	62%
	25	Puebla	37,537	463,653	8%	30%
5	26	Campeche	7,382	117,962	6%	44%
	27	Michoacán	21,015	396,238	5%	30%
	28	Tabasco	15,499	386,095	4%	25%
	29	Veracruz	39,739	1,151,537	3%	30%
	30	Guerrero	16,328	502,676	3%	21%
	31	Chiapas	22,322	862,698	3%	19%
	32	Oaxaca	10,952	586,684	2%	24%
Nacional			1,007,238	8,797,198	11%	49%



Con la información a nivel estatal, en casos como Nuevo León y Aguascalientes, donde el número de acciones en un año es muy cercano al total de viviendas en rezago habitacional, no podemos afirmar que un porcentaje alto de estas acciones efectivamente estén atendiendo el rezago y por el contrario en entidades como Veracruz, Guerrero, Chiapas y Oaxaca resulta evidente la sub atención al rezago habitacional.

4. Recomendaciones Generales

Derivado del estudio realizado, se emiten las siguientes recomendaciones y áreas de oportunidad.

- Sería recomendable que se diversificara la colocación de créditos, y en la medida de lo posible evitar que un solo intermediario rebase una tercera parte de los mismos.
- Es necesario que se realicen mayores esfuerzos para tomar las acciones pertinentes que permitan una recuperación de cartera vencida, y la venta y recuperación de recursos. Esto tiene que incluir la vía judicial.
- Conviene cuidar permanentemente que el crecimiento del financiamiento de las instituciones de fomento sea complementario al del sector privado y no implique desplazamiento de la banca múltiple, ni posibles deterioros en su cartera.
- Retomar la senda creciente de captación de recursos, preferentemente con recursos de largo plazo.
- La Sociedad Hipotecaria Federal, al ser una entidad financiera con objeto de impulsar el desarrollo de los mercados primarios y secundarios mediante el otorgamiento de créditos y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda y al mismo tiempo atendiendo el mandato del artículo 2 de su ley orgánica que establece preferentemente un enfoque en sectores de interés social, naturalmente presenta dificultades para realizar acciones en aquellos estados donde los porcentajes la Población Económicamente Activa en el sector informal sean alto o no existan actores formales, en número suficiente, para completar la cadena de valor para producir el número de viviendas en el segmento requeridos.

Por esta razón se recomienda:

1. Realizar un estudio a detalle estatal y municipal de sus características y necesidades de vivienda (por extracto socioeconómico, rezago habitacional, PEA formal e informal, saturación de vivienda en algunos sectores, necesidad de soluciones de renta,% de Derechohabientes IMSS e ISSSTE respecto de la PEA, etc.), con el objetivo de considerarlos para la generación de nuevos programas y productos, así como para poder llevar una contabilidad adecuada del número de acciones, que impacten directamente en el abatimiento del el rezago habitacional por municipio y estrato socioeconómico.
2. Generar programas de coordinación con otras instituciones a nivel nacional, estatal y privados que reconozca, acorde a las características y necesidades de los municipios, qué institución y en qué grado es apta para en conjunto con la SHF desarrollar programas y soluciones que impulsen el desarrollo del mercado primario y secundario.
3. Que las metas institucionales, adicional a las crediticias, reflejen el número de acciones y programas ejecutados con el objeto del desarrollo de nuevos mercados, así como el desarrollo de un índice que refleje el grado de madurez de los mercados primarios y secundarios de vivienda en los estados y municipios, principalmente los sub atendidos.