

Informe Inmobiliario

Abril 2002



BBVA

Bancomer



Informe Inmobiliario

<i>Editorial</i>	3
<i>Entorno Económico y Financiero</i>	4
<i>Actividad</i>	7
<i>El Mercado de Vivienda</i>	9
<i>El Financiamiento a la Vivienda y sus Participantes</i>	14
<i>Marco Legal y Fiscal en el Mercado Hipotecario</i>	24
<i>Bases y Obstáculos para una Reforma del Mercado Hipotecario de México</i>	29



El presente Informe está basado en información disponible hasta el 15 de abril de 2002.

El Informe Inmobiliario está disponible en:
<http://www.bancomer.com/economica>



Editorial

Suele considerarse que la adquisición de una vivienda es la decisión más trascendente en la vida de una familia. Es también un hecho evidente que la compra de una vivienda depende en gran medida de la disponibilidad de financiamiento, así como de las condiciones de este último. Y es, asimismo, una opinión generalizada que un sistema financiero es tanto más desarrollado cuanto mayor sea su capacidad de concesión de crédito a la vivienda a largo plazo y en condiciones "aceptables" en lo referente a tipo de interés, relación préstamo valor y plazos de amortización.

Sobre estos supuestos parece oportuno recordar la necesidad existente en México de crear un marco adecuado para que el financiamiento a largo plazo y en especial el canalizado a la vivienda se desarrollen con toda su potencialidad. En este sentido es fundamental la reincorporación de la banca a este sector de actividad. Para ello se precisan una serie de reformas entre las que están la mejora de los sistemas de garantías y la de los mecanismos legales de recuperación de créditos vencidos. También, es necesaria una política de vivienda que fomente y ordene la producción del sector y que facilite la actividad de los agentes que participan en la misma.

Con la publicación del presente "Informe Inmobiliario" se inicia un esfuerzo para contribuir al conocimiento de un segmento del sistema financiero que tiene una influencia decisiva sobre la economía "real", en este caso la inversión en vivienda, que tan trascendente resulta por su incidencia sobre la actividad económica, la inversión total y el empleo, y también por su implicación social, puesto que el acceso a una vivienda por parte de los ciudadanos es uno de los objetivos preferentes de la política que impulsa la presente Administración Federal.

Por tanto, el actual gobierno quiere dar un protagonismo especial a la vivienda constituyéndola como una de las prioridades fundamentales del programa gubernamental. Existe asimismo, la voluntad política de realizar los cambios normativos necesarios para facilitar el desarrollo del sector, que encaminados en la dirección correcta, podrán mejorar las condiciones de acceso a la vivienda de amplios estratos de población que en la actualidad padecen fuertes carencias y restricciones.

"Informe Inmobiliario" aparecerá con frecuencia semestral y presentará un análisis riguroso de la evolución del sector de la construcción, el mercado inmobiliario y el financiamiento a la vivienda, presentándolo de la forma más concisa y transparente posible, sin eludir el compromiso de enjuiciar sus perspectivas. "Informe Inmobiliario" contendrá en cada número un análisis sistemático de la evolución del sector y algún artículo monográfico sobre temas de especial interés y actualidad.

BBVA Bancomer pretende con el lanzamiento de esta publicación contribuir a impulsar el debate sobre un sector tan importante en la economía del país. Debate que ayude asimismo a acelerar la realización de las reformas necesarias para desarrollarlo.

En este primer número, y tras una breve referencia al entorno económico y financiero, el análisis se centra en el sector vivienda. En primer lugar analiza la actividad del sector construcción y vivienda y su estructura. A continuación la evolución de la población y de los ingresos de los hogares y su capacidad de acceso a la vivienda, así como el financiamiento a este sector y los participantes en el mismo. Por último, se incluye un apartado sobre el marco legal y fiscal del mercado hipotecario. El "Informe" se completa con una exposición en la que se plantean las bases y los obstáculos para la reforma del mercado hipotecario mexicano.



Entorno Económico y Financiero

En los últimos seis años, la economía mexicana ha estado caracterizada por políticas monetaria y fiscal encaminadas a alcanzar la estabilidad macroeconómica, la profundización de las reformas estructurales y un entorno externo favorable. Como resultado de lo anterior, se obtuvieron importantes logros en materia de estabilidad financiera y por primera vez en tres décadas, una transición política sin crisis de esta índole. Además, se logró una rápida recuperación de la crisis de 1995 y posteriormente, un vigoroso crecimiento económico apoyado, principalmente, en el sector exportador.

La política monetaria instrumentada por el Banco de México (Banxico) se ha fundamentado en dos grandes renglones: libre flotación cambiaria y, en años recientes, objetivos explícitos de inflación. Se ha logrado reducir el aumento en los precios de 52% anual en diciembre de 1995 a 4.4% en igual mes de 2001, la menor inflación en los últimos 30 años. En consecuencia, el país registró en 2000, y por primera vez en su historia moderna, una apreciación nominal del tipo de cambio —en promedio anual—, situación que se repitió en 2001. La reducción de la inflación y la estabilidad cambiaria permitieron una disminución significativa de las tasas de interés de mercado, alcanzando mínimos históricos. Por ejemplo, la tasa líder —Cetes a 28 días— se redujo de 48.7% en diciembre de 1995 a 6.3% en el mismo mes de 2001, el nivel más bajo desde que inició su colocación.

México: Inflación y Tasas de Interés

Variación anual y tasa, %



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banxico

En el mismo período, la política fiscal se encaminó hacia objetivos que buscaban la estabilidad financiera

y el crecimiento económico. Se logró reducir el costo financiero de la deuda pública, destinar mayor proporción del gasto total en rubros de carácter social como educación y salud y disminuir la carga de la deuda pública. Como resultado —en porcentaje del PIB—, el costo financiero de la deuda pública se redujo desde 4.3 en 1996 a 3.3 en 2001, la deuda pública tradicional de 30.5 en 1996 a 23.3 en 2001 y la participación de la deuda pública externa neta de 24.3 en diciembre de 1996 a 11.7 en 2001.

La estabilidad financiera y la prudencia fiscal permitieron incrementar el plazo promedio de la deuda pública interna de 276 días en el cuarto trimestre de 1995 a 734 días en igual período de 2001, y la emisión de bonos públicos, a tasa fija en pesos, a plazos de 3 y 5 años a partir de enero y mayo de 2000, respectivamente y a 10 años en julio de 2001. Asimismo, los requerimientos financieros del sector público —sin contabilizar ingresos extraordinarios— pasaron de 5.6% del PIB en diciembre de 1996 a 3.8% al cierre de 2001.

Como resultado de lo anterior, la percepción de riesgo-país, medida por el diferencial del rendimiento de los bonos soberanos mexicanos y los bonos del Tesoro de Estados Unidos de América (EUA) con plazo equivalente —Emerging Markets Bond Index (EMBI) de JP Morgan—, disminuyó de 742 puntos base el 31 de diciembre de 1998 a 308 el 31 de diciembre de 2001. Asimismo, México obtuvo el 7 de marzo de 2000, por primera vez en su historia, la calificación de grado de inversión en su deuda pública de largo plazo denominada en moneda extranjera por parte de la agencia calificadora Moody's. En enero de 2002, el país recibió una calificación similar por la agencia Fitch IBCA a la que se sumó, en febrero del mismo año, un aumento en la calificación de Moody's y la obtención del grado de inversión por parte de Standard & Pooors.

Por otra parte, México continuó beneficiándose de su elevada apertura comercial, resultado de 10 Tratados Comerciales que abarcan 31 países, incluyendo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y con la Unión Europea. Entre 1996 y 2001, las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa media anual de 12.2% mientras que la suma de las exportaciones e importaciones totales, representó 70% del PIB en 2001. Además, México se ubica como la principal potencia exportadora de América Latina.

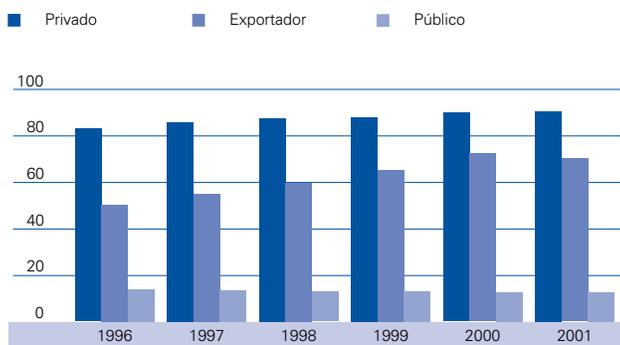


Con el TLCAN, el sector exportador mexicano obtuvo mayor facilidad para ingresar al mercado de EUA, se incentivó la inversión extranjera directa (IED) y se generó una creciente integración económica con las economías de América del Norte. Las exportaciones manufactureras incrementaron su participación en las exportaciones totales, al pasar de 83.7% en 1996 a 89.1% en 2001, al tiempo que la contribución de las exportaciones petroleras continuó disminuyendo hasta representar 8% del total en el último año. Además, en 2001, México se convirtió en el segundo país exportador a EUA a nivel mundial, después de Canadá y adelante de Japón.

Por otra parte, el gobierno continuó implementando reformas estructurales que permitieron mayor participación del sector privado en la economía y menor y mejor regulación y supervisión, incentivando la productividad, la inversión extranjera, el empleo y en consecuencia, el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad.

Beneficios de las Reformas Estructurales

Sectores como % del PIB



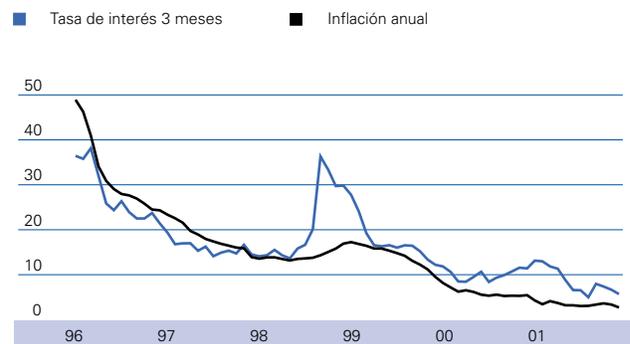
Fuente: BBVA Bancomer con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

Las nuevas oportunidades de negocio, la apertura comercial y la mayor participación del sector privado permitieron que la IED se incrementara 67.9% entre 1996 y 2000. El sector más beneficiado ha sido el manufacturero el cual recibió aproximadamente 60% de la IED total. Otro sector favorecido ha sido el financiero con 33.3% del total. La participación extranjera en el capital contable total de la banca en México rebasó 60% en 2001 y la participación de mercado de las instituciones filiales extranjeras, se incrementó de 1.4% a más de 50% entre 1994 y 2001.

Los efectos de lo anterior han sido una creciente integración económica con EUA que permite una convergencia real y nominal entre ambas economías. Por ejemplo, la correlación entre el PIB cíclico de México y EUA alcanzó 0.98 en 1996-2000. Por su parte, las tasas de interés y la inflación en México disminuyen hacia niveles observados en EUA, lo que propicia mayor inversión, programas de cooperación e incentivos para incrementar el acercamiento político y económico.

Convergencia México - EUA

Diferencia tasas de interés e inflación, puntos porcentuales



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banxico, Departamento del Trabajo (EUA) y Reserva Federal (EUA)

En 1996 la inversión privada representó 13.2% del PIB y creció a una tasa media anual de 8.3% a 17.6% entre ese año y 2001. Los beneficios de mayor inversión y nuevas tecnologías son evidentes, principalmente en la productividad laboral que ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. En el sector manufacturero, por ejemplo, la tasa media anual de crecimiento alcanzó 3.5% entre noviembre de 1996 y el mismo mes de 2001.

Al aumentar la inversión y la productividad se genera una mayor demanda laboral y un incremento salarial. El empleo, medido a través de los asegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), aumentó 32.7% de 1996 a 2001, cifra 3.3 veces superior al crecimiento poblacional en el mismo período. Por su parte, las remuneraciones medias por hora-hombre trabajada en términos reales en la industria manufacturera crecieron 3.3% en el mismo período. La expansión del empleo y de los salarios reales beneficia el ingreso disponible de las familias y el consumo privado el cual observó un crecimiento medio anual de 1996 a 2001 de 5.1% que le permitió



incrementar en 4.3 puntos porcentuales su participación dentro del PIB.

México: Indicadores de Bienestar

	1995	2001	Var. %
PIB, millones de pesos de 1995	<u>1,840,431</u>	<u>2,453,852</u>	<u>33.3</u>
PIB por habitante, miles de dólares	<u>3,145</u>	<u>6,172</u>	<u>96.2</u>
Población, miles de habitantes	<u>91,158</u>	<u>100,091</u>	<u>9.8</u>
Asegurados IMSS, miles de personas	<u>9,318</u>	<u>12,363</u>	<u>32.7</u>

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI e IMSS

La transformación de la economía mexicana: estabilidad financiera, un vigoroso desarrollo del sector externo y la recuperación de la demanda privada interna, permitieron que la tasa media anual de crecimiento del PIB se situara en 4.5% entre 1996 y 2001. Por su parte, el PIB por habitante, expresado en dólares, se incrementó a una tasa media anual de 13.1% en el mismo período, lo que elevó el nivel de bienestar de

la población. El saneamiento del sistema financiero, la democratización política y la estabilidad financiera, sientan las bases para que el país se enfoque en los cambios estructurales que requiere: reforma energética, laboral, educativa, de salud y sobre todo, la modernización del sistema jurídico y constitucional.

México: Indicadores Macroeconómicos

	1996	2000	2001	2002e
PIB, variación % real anual	<u>5.1</u>	<u>6.6</u>	<u>-0.3</u>	<u>1.2</u>
Inflación, %, 12 meses	<u>27.7</u>	<u>9.0</u>	<u>4.4</u>	<u>4.4</u>
Balanza comercial, mmd	<u>6.5</u>	<u>-8.0</u>	<u>-9.7</u>	<u>-12.9</u>
Cuenta corriente, mmd	<u>-2.3</u>	<u>-17.8</u>	<u>-17.5</u>	<u>-17.4</u>
Cuenta corriente, % del PIB	<u>-0.8</u>	<u>-3.1</u>	<u>-2.8</u>	<u>-2.6</u>
Reservas, mmd, fin de período	<u>17.5</u>	<u>33.5</u>	<u>40.8</u>	<u>43.3</u>
Tipo de cambio fix, ppd, fin período	<u>7.88</u>	<u>9.57</u>	<u>9.14</u>	<u>9.20</u>
Balance público, % del PIB	<u>0.01</u>	<u>-1.10</u>	<u>-0.70</u>	<u>-0.70</u>
Cetes 28 días, %, fin de período	<u>27.3</u>	<u>17.6</u>	<u>6.8</u>	<u>7.0</u>

e Estimado
 mmd Miles de millones de dólares
 ppd Pesos por dólar
 Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI y Banxico



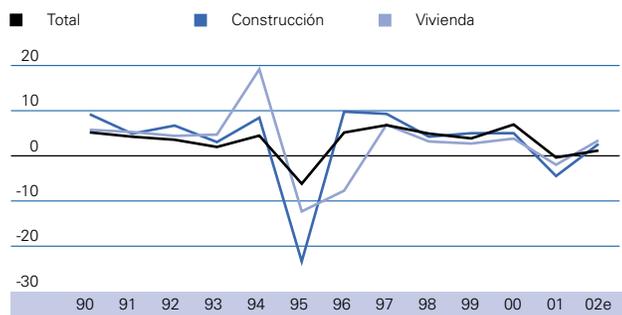
Actividad

Los avances en términos de estabilidad macroeconómica y cambio estructural no se transmitieron al sector de la construcción como sucedió con otros sectores productivos, pues la crisis económica de 1995 tuvo un importante impacto sobre él y, de forma especial, en la edificación de vivienda, que aún no ha recuperado los niveles de producción existentes antes de la crisis de mediados de los noventa. En 1995, el entorno de desequilibrio macroeconómico, que llevó a un descenso del PIB de México de -6.2%, y los efectos del incremento de las tasas de interés, que alcanzaron 50% en promedio, tuvieron un impacto negativo en la producción de viviendas que registró una contracción superior a 12%.

La caída de la demanda, junto con el exceso de oferta de vivienda generado por el auge que vivió el sector entre 1991 y 1994, y la drástica reducción en el otorgamiento de créditos hipotecarios por parte de las instituciones bancarias llevaron a un nuevo descenso de 7.8% de la actividad en 1996, año en el que la economía en su conjunto, y la industria de la construcción en particular, comenzaron a presentar tasas de crecimiento positivas.

Producto Interno Bruto

Variación % anual real



e Estimado
Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

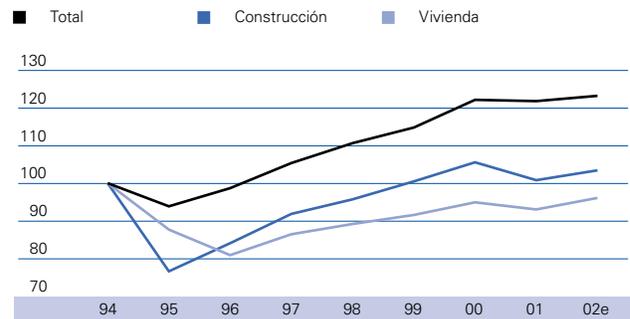
La entrada de intermediarios financieros especializados como las sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles) y la mayor participación de los organismos oficiales para el financiamiento de vivienda permitieron impulsar la actividad de la construcción habitacional recuperándose, a partir de mediados de 1997, con tasas de crecimiento positivas hasta 2000.

Sin embargo, la desaceleración de la economía que se viene observando desde la segunda mitad de 2000 tuvo una repercusión negativa en el sector de la construcción

en su totalidad, que terminó 2001 con una contracción de 4.5%. Por su parte, el segmento de la vivienda registró un descenso de 2.0%, en 2001 a pesar de la mayor promoción de la vivienda de interés social.

Producto Interno Bruto

Indices 1994 = 100

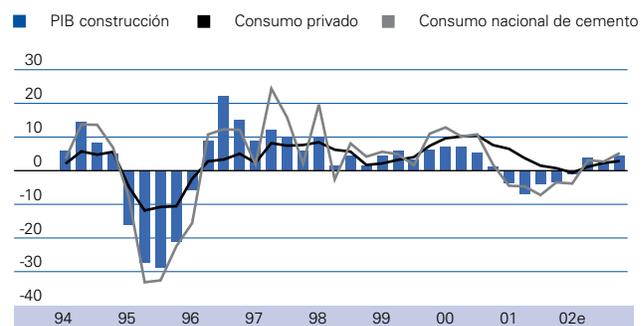


e Estimado
Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

La mejoría del consumo privado, apoyada en la evolución positiva del poder de compra de los consumidores y las mayores necesidades de cemento,¹ indicador que mantiene una correlación elevada con el volumen de producción del sector, dado que considera el consumo de la autoconstrucción,² anticipan para 2002 una recuperación de la edificación de vivienda, que alcanzará un crecimiento cercano a 3.3%, en un año en el cual se espera un avance de 2.6% en la industria de la construcción y de 1.2% para la economía nacional.

Principales Determinantes del PIB de la Construcción

Variación % anual real



e Estimado
Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI y Cemex

- 1 A partir del pronóstico anual para 2002 se trazó una trayectoria mensual sobre este indicador.
- 2 La autoconstrucción ha sido definida como la capacidad y habilidad que los miembros de una familia tienen para construir, organizar y gestionar la construcción y/o el mejoramiento de su vivienda. Se estima que su contribución en el conjunto del sector de la construcción es de alrededor de 50%



En lo que respecta a su peso en la economía, en 2001, el valor del PIB del sector de la construcción alcanzó un total de 254.1 miles de millones de pesos, lo que representó una participación de 4.4% en el PIB del país y una aportación directa de 7.3% del total del

empleo formal (asegurados en el IMSS), equivalente a 900,515 puestos de trabajo en promedio durante 2001. La edificación de vivienda, como segmento, registró durante 2001 una participación cercana a 2.0% dentro del PIB total.

Estructura de Mercado y Principales Constructores de Vivienda

Estructura de Mercado

El mercado de los constructores y promotores de vivienda está muy atomizado y disperso regionalmente. El Censo de la Industria de la Construcción 1999, señala que en 1998 había 1,971 unidades económicas que se dedicaban a la edificación residencial o de vivienda, de las cuales 85% reportaba 100 o menos personas ocupadas, la mayoría asentada en el Distrito Federal, Jalisco y Nuevo León. Datos para 2002 señalan que existen aproximadamente 2,200 constructores y desarrolladores de vivienda registrados en el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit). Asimismo, en la Federación Nacional de Promotores Industriales de Vivienda, A.C. (Provivac), hay 750 promotores afiliados —80% del total.

El mercado de la vivienda se divide en dos grandes rubros: a) formal; integrado por individuos que adquieren —al contado o a crédito— una vivienda nueva o usada, y b) autoconstrucción; conformado por personas con un terreno en el que construyen ellas mismas sus viviendas, ya sea directamente o mediante contratación de terceros.

Datos de Softec S.C. para 2000, señalan que hubo 281,315 viviendas edificadas bajo la modalidad de autoconstrucción (47.5% del total) y 311,463 viviendas terminadas que se vendieron, de las cuales 98.7% se adquirió mediante algún tipo de financiamiento otorgado por los organismos de vivienda o por alguna institución de crédito. De las unidades vendidas a través de financiamiento, 70% correspondió a vivienda de interés social (rango de 61 a 160 veces salarios mínimos mensuales); 24% a vivienda económica (161 a 300), y 6% a vivienda media (301 a 750), residencial (751 a 1,670) y residencial plus (más de 1,671). Es decir, la oferta de vivienda se enfoca a cubrir las necesidades habitacionales de la población de ingresos reducidos.

Principales Promotores y Constructores de Vivienda

La información de las doce principales empresas del país dedicadas a la construcción y venta de vivienda, indica que durante 2000 alrededor de 32% de las viviendas terminadas fue venta directa. Dado que representan al segmento más profesionalizado y eficiente de la construcción de vivienda del país, es de esperar que estas empresas crezcan de manera dinámica dentro del Programa Sectorial de Vivienda 2001 - 2006, por lo que sus requerimientos de fuentes de financiamiento también serán mayores. Entre las más importantes están: Corporación GEO, con 26,577 viviendas vendidas en 2000; Consorcio Ara, con 15,222; Consorcio Hogar, con 5,257, y DeMet, SARE, Condak-Pulte, PICSA/Homex, Casas Beta, Frisa y VivelCA.

El total de viviendas vendidas en 2000 por los desarrolladores referidos se calcula —según cifras reportadas o ventas estimadas— en más de 85 mil unidades, que representan alrededor de 27.3% del total de las viviendas terminadas que se vendieron en ese año. Otros promotores reconocidos que participan en la construcción y comercialización de vivienda especialmente en la de interés social son: Sadasi, Urbi, Hir y Capra. Estas cuatro empresas en conjunto pueden representar alrededor de 5.0% del mercado de vivienda.



El Mercado de Vivienda

La población de México era de 97.5 millones de personas en el año 2000. Desde la década de los setenta, el número de habitantes del país se ha duplicado, pero el crecimiento anual de la población se ha moderado paulatinamente por la caída en las tasas de fecundidad y el importante flujo de emigrantes a EUA, hasta situarse en incrementos de 1.5% en 2000. Las proyecciones de población para la presente década, elaboradas por el Consejo Nacional de Población (Conapo), indican que el crecimiento poblacional continuará descendiendo hasta una tasa media de 1.4%, lo que implicará un incremento de aproximadamente 1.5 millones de personas al año, llegando a superar los 112 millones de habitantes en 2010.

Tendencias de la Población

Miles de personas, datos de la población en el momento censal

	Personas	Crecimiento medio anual	
		Absoluto	%
1950	25,791	614	2.8
1960	34,923	913	3.1
1970	48,225	1,330	3.3
1980	66,847	1,862	3.3
1990	81,250	1,440	2.0
2000	97,483	1,623	1.8
2010*	112,231	1,475	1.4

* Proyecciones de Conapo al 30 de junio
Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

El menor crecimiento de la población esconde el hecho de que el proceso de formación de hogares es aún creciente en México, lo que supone que la demanda de viviendas continuará alimentándose de este fenómeno en la medida que las condiciones económicas y financieras permitan a los hogares de nueva formación el acceso al mercado habitacional. En la última década, se formaron una media de 684 mil nuevos hogares por año, que se espera aumenten hasta alcanzar una media de 782 mil nuevos hogares en el año 2010.

En 2000, existían en México 23.2 millones de hogares, lo que supone un tamaño medio de 4.2 personas por hogar. Si bien el incremento anual promedio de la población menor de 20 años ha ido declinando rápidamente desde 1970, el segmento comprendido entre 20 y 29 años lo ha hecho de forma más moderada. En la década de los noventa, los mayores incrementos

en población se registraron en el rango de las personas de 30 a 39 años y en el de 20 a 29 años, con aumentos absolutos anuales de 352 mil personas en el primer caso y de 299 mil en el segundo. La evolución de la pirámide de población indica que el proceso de formación de hogares disminuirá en el medio y largo plazo.

Tipología y Tamaño de los Hogares

% del total

	1994	1996	1998	2000
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Familiares	93.7	93.7	92.2	92.3
Nuclear	69.9	69.9	71.5	70.7
Ampliado	23.0	23.3	20.4	21.3
Compuesto	0.8	0.5	0.3	0.4
No familiar	6.3	6.3	7.8	7.7
Unipersonal	6.2	5.9	7.4	7.4
De co-residentes	0.1	0.4	0.4	0.3
Personas por hogar	4.6	4.5	4.3	4.2

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Las mejoras que se están produciendo en la economía de las familias, en términos de ingreso y empleo, en los últimos años, han inducido a una reducción del tamaño medio de los hogares desde 4.6 personas a 4.2 personas por hogar en la segunda parte de los noventa, lo que ha representado un aumento adicional importante del número de viviendas demandadas. En la medida que las mejoras estructurales permitan un mejor nivel de vida, las familias tenderán a reducirse lo que llevará a consumir más espacio por persona e impulsar la demanda de vivienda.

En 2000, había en el país un total de 21.5 millones de viviendas, según el Censo General de Población y Vivienda 2000, lo que indica la existencia de un déficit aproximado de 1.7 millones de viviendas, en el supuesto de que cada hogar dispusiera de una vivienda. La propiedad es el régimen de tenencia más generalizado y su importancia se ha incrementado paulatinamente hasta alcanzar 78.3% de la totalidad del acervo habitacional. Las casas independientes, con 87% del total, son el tipo de vivienda dominante, seguida de los departamentos en edificios, que equivalen a 5.9% del total del acervo. Otras tipologías, como vecindades, cuartos de azotea y vivienda móvil, suman el 7.1% restante



Acervo de Vivienda Según Tenencia

Miles de unidades

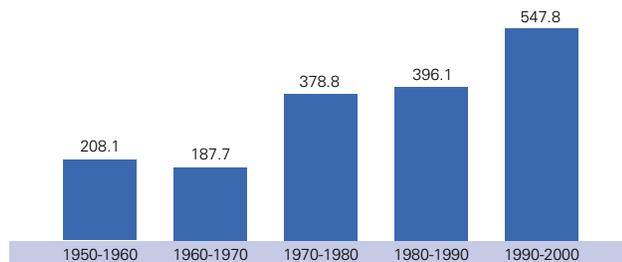
	1980	1990	2000
Total	12,075	16,035	21,513
Propia	8,214	12,487	16,836
No Propia	3,861	3,548	4,570
Rentada	2,527	2,347	2,818
En otra situación	923	1,099	1,714
No especificada	410	102	37
% vivienda propia	68.0	77.9	78.3

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

El número de viviendas existentes en el país ha aumentado 80% en los últimos 20 años, por lo que el acervo es relativamente nuevo: cerca de 44% del inventario actual ha sido construido en ese lapso. La producción de viviendas de nueva construcción alcanzó una media de 379 mil unidades al año durante la década de los setenta y de 396 mil unidades en la de los ochenta. Entre 1990 y 2000, y a pesar del menor crecimiento de la población, la edificación habitacional aumentó hasta las 548 mil viviendas anuales en promedio.

Formación Media Anual de Viviendas

Miles



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

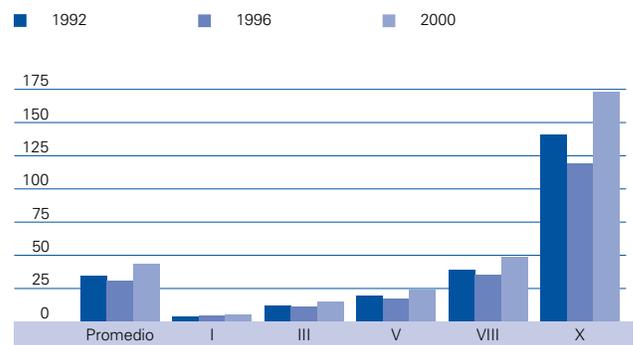
Ingreso de los Hogares: Niveles y Tendencias Recientes

El ingreso y la riqueza son dos de los factores más importantes para explicar el comportamiento de la demanda de vivienda. Ambos elementos ayudan a determinar el tamaño, la calidad y localización de la vivienda demandada. En 2000, y según el INEGI, el ingreso monetario medio de los hogares en México se situó en alrededor de 172.4 mil pesos anuales, lo que significó un incremento de más de 42% sobre el ingreso medio monetario observado en 1996. La distri-

bución de los ingresos entre los hogares condiciona significativamente la capacidad de compra de las familias. Como se puede observar en el gráfico siguiente, más de 70% de los hogares tiene ingresos monetarios inferiores a la media y casi 50% percibe menos de 80% del salario medio; en otras palabras, mientras que 10% de los hogares más pobres del país recibió 1% de los ingresos totales, 10% de los más ricos concentró 40%.

Ingreso Trimestral Monetario de los Hogares

Decil seleccionado en miles de pesos de 2000



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Bajo estas circunstancias, una parte importante de la demanda habitacional está imposibilitada para cubrir sus necesidades de vivienda de forma satisfactoria y, por sus características y ocupación, no puede acceder a los mecanismos de financiamiento que le permitan la compra efectiva de una vivienda, por lo que la demanda potencial desatendida es amplia.

Tomando como punto de partida los ingresos medios por persona de los asegurados en el IMSS³ de cerca de 46 mil pesos anuales a precios de 2000,⁴ se pueden diferenciar tres grupos según el grado de dificultad para acceder a una vivienda. El primero estaría inte-

- 3 Dado que la encuesta de ingreso-gasto (INEGI) no permite conocer el número de hogares con ingresos de 8 o más salarios mínimos, una alternativa para determinar la accesibilidad a la vivienda fue a través de la información del IMSS sobre cotizantes que la presenta desglosada de 1 hasta 25 salarios mínimos. Conviene aclarar que no obstante estar referida a una masa de trabajadores equivalente a la tercera parte de la población económicamente activa, es un buen indicador para determinar el potencial para acceder a una vivienda, ya que se trata de individuos con un empleo formal.
- 4 El salario medio de los asegurados al IMSS es un ponderado por el número de trabajadores.



grado por las personas con ingresos altos, de más de 11 veces el salario mínimo mensual (VSMM), que pueden acceder a viviendas de mayor calidad. Este segmento de la población asegurada (6.9% del total) es considerado atractivo para el financiamiento por parte de las entidades privadas y su demanda se centra en la vivienda de tipo medio y residencial.

El segundo grupo comprende los asegurados con ingresos medios, o sea aquellos ubicados en un rango que va desde las 3 VSMM hasta las 10.9 VSMM. Este segmento, vivienda de interés social y económica (48.8% del total), ha sido, tradicionalmente, el beneficiario por

excelencia de los mecanismos de crédito resultantes de la política habitacional del gobierno.

El tercer grupo (44.2% del total) es el correspondiente a la población asegurada con menores ingresos, por debajo de 3 VSMM. Es el segmento con mayor crecimiento y habita generalmente en zonas con una alta densidad de pobladores que frecuentemente, carecen de infraestructura o servicios urbanos comunitarios. La tenencia del terreno y el tipo de construcción son a menudo ilegales, en el sentido de que infringen las leyes relativas a la posesión, urbanización y construcción.

Vivienda e Ingreso de los Asegurados en el IMSS 2000

Vivienda	Rango de precio*			Asegurados en el IMSS, miles de personas			Ingreso, miles de pesos**	
	Mínimo	Máximo	VSMM	VSMM	Número	% del total	Mínimo	Máximo
	Miles de pesos							
Mínima	61.7	62.7	hasta 60	Menos de 3	5,481	44.2		25.1
Interés social	63.8	167.3	61-160	de 3.0-5.9	4,620	37.2	25.5	66.9
Económica	168.3	313.7	161-300	de 6.0-10.9	1,442	11.6	67.3	125.5
Media	314.7	784.1	301-750	de 11.0-24.9	673	5.4	125.9	313.7
Residencial	785.2		751 y más	25 y más	191	1.5	314.1	

* Se calculó con el salario mínimo mensual vigente promedio de 2000 de \$1,045.50
 ** Ingreso anual requerido por tipo de vivienda según SOFTEC = valor vivienda / 2.5
 VSMM: Veces Salario Mínimo Mensual
 Fuente: BBVA Bancomer con datos de IMSS

Dado el elevado precio habitacional en relación con los ingresos medios por persona, un trabajador necesita, generalmente, financiamiento para poder adquirir una vivienda. Suponiendo condiciones normales de financiamiento (plazos de amortización de 20 años, una baja tasa de interés fija de 15% y un financiamiento al 80% del crédito), un asegurado con ingresos medios de aproximadamente 46 mil pesos anuales, debe destinar 18.6% del total de su salario para hacerse de una vivienda mínima de precio medio. Porcentaje que se incrementa a 34.6 si la adquisición es de una de interés social. En el caso de una vivienda económica o media, el porcentaje del salario destinado alcanza 72.1 del total en el primer caso y 164.5 en el segundo.

Para que el esfuerzo para acceder a una vivienda no supere 25% del ingreso salarial, a los precios actuales, un trabajador debe de ganar cerca de 3 VSMM para poder adquirir una vivienda mínima con un préstamo a 20 años y suponiendo una tasa baja de interés de 15%. Este salario se incrementa hasta casi 5 VSMM si se pretende acceder a una vivienda de interés social, y casi 10 veces en promedio si lo que se quiere es una vivienda económica. En el cuadro siguiente se muestran los salarios necesarios para poder adquirir los diferentes tipos de vivienda en oferta.

Esfuerzo de Acceso a la Vivienda Según Precio

Salario anual*	Cuota hipoteca/salario anual, %	Precio medio vivienda*	Tasa de interés, %	Plazos amortización, años
45,781	18.6	62,208	15.0	20
45,781	34.6	115,528	15.0	20
45,781	72.1	240,988	15.0	20
45,781	164.5	549,411	15.0	20
45,781	378.8	1,265,578	15.0	20

* Pesos
 Fuente: BBVA Bancomer

Esfuerzo de Acceso a la Vivienda Según Ingreso

Salario anual*	Cuota hipoteca/salario anual, %	Precio medio vivienda*	Tasa de interés, %	Plazos amortización, años
31,455	25.0	62,208	15.0	20
58,416	25.0	115,528	15.0	20
121,855	25.0	240,988	15.0	20
277,808	25.0	549,411	15.0	20
639,935	25.0	1,265,578	15.0	20

* Pesos
 Fuente: BBVA Bancomer



Tamaño y Condiciones del Acervo Residencial

En los últimos años, los tamaños de las viviendas han aumentado en forma importante, adaptándose a las necesidades reales de la población. En 1980, el tamaño más común era de uno a dos cuartos, mientras que en 2000, lo más usual era tener casas de cuatro a cinco cuartos —el porcentaje de este tipo de casas pasó de 14.8 del total del acervo en 1980 a 36.4 en 2000. Este incremento del tamaño de la vivienda media junto con el descenso en el número de integrantes de los hogares desde 5.5 personas promedio en 1980 hasta 4.2 en 2000, ha llevado a que el número de habitantes por cuarto descendiera en 0.5 personas en los últimos 20 años para situarse en 1.7 personas por cuarto en 2000.

En lo referente a infraestructura y dotación de servicios básicos en las viviendas, entre 1980 y 2000 se produjo un significativo mejoramiento de la disponibilidad de éstos: mientras que en 1980, un 51% de las viviendas contaba con drenaje, 63% usaba gas y electricidad para cocinar, 75% disponía de electricidad y 71% tenía agua entubada, en 2000 más de cuatro quintas partes de las viviendas contaban con dichos servicios. El número de viviendas que tienen servicio de agua dentro de sus hogares avanza lentamente alcanzando casi 60% del total de viviendas en 2000.

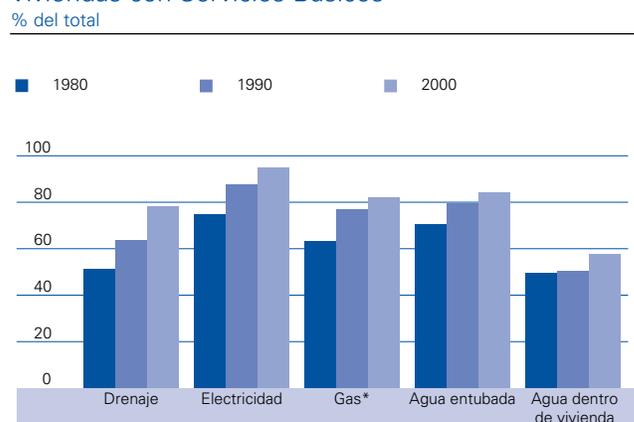
Aunque es significativo que una buena parte de las viviendas en México cuente con servicios básicos, su existencia no da evidencias de su calidad. Un aproximado de ésta sería el material usado para su construcción, una vivienda de calidad o digna es aquella que está construida con materiales sólidos: firme en pisos, tabique y ladrillo en paredes y concreto en techos. Los avances en ese sentido han sido lentos, en 2000, 6.4 de 10 viviendas fueron construidas con materiales sólidos; en 1980 la proporción era de 4.4 de 10.

Tamaño de las Viviendas

% del total	1980	1990	2000
Número de Cuartos			
Uno	29.9	10.5	9.5
Dos	28.7	23.5	18.6
Tres	17.6	23.2	22.1
Cuatro y cinco	14.8	31.1	36.4
Seis o más	4.7	11.2	12.7
Personas por cuarto			
Con cuarto exclusivo para	2.24	1.93	1.70
Cocina	68.0	74.2	78.0
Baño	51.9	74.8	85.9

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

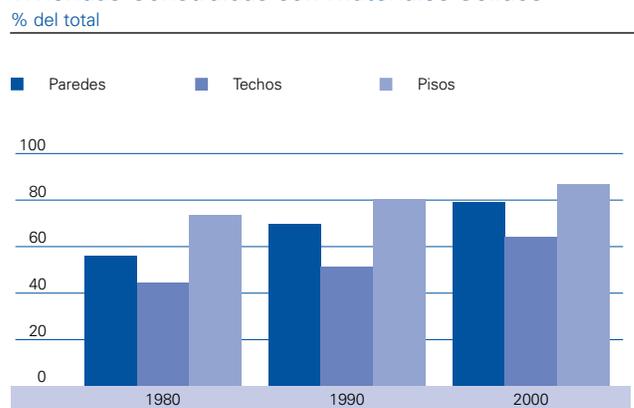
Viviendas con Servicios Básicos



* Usan como combustible gas o electricidad

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Viviendas Construidas con Materiales Sólidos



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI



Por otra parte, cuando se considera la distribución de las familias según sus ingresos trimestrales, se puede concluir que, con los precios actuales de las viviendas y las condiciones de financiamiento existentes en el mercado, 33% de las familias está imposibilitada para adquirir una vivienda mínima (segmento que sería el espacio natural para la participación del Gobierno Federal) y sólo 44% puede acceder a una de interés social. Cuando se trata de una vivienda económica o de mayor valor este porcentaje es de 23.

Tomando en consideración los ingresos de las familias según la ENIGH 2000 y una demanda promedio anual estimada de 782 mil viviendas por formación de nuevos hogares, se calcula un mercado habitacional efectivo de 461 mil viviendas en el sector formal; 239 mil corresponderían a vivienda de interés social y el resto —222 mil—, a económica, media y residencial. Dentro de este último grupo, la demanda de vivienda por parte de los hogares con ingresos de 15 o más salarios mínimos, se ubicaría en casi 30 mil viviendas de los tipos media y residencial.

Ingreso Monetario Trimestral de los Hogares

Veces salario mínimo mensual

	% de hogares			Ingreso, millones de pesos de 2000		
	1992	1996	2000	1992	1996	2000
0 a 1	14.6	10.5	7.9	6,560	4,122	3,260
1 a 2	18.0	20.8	16.8	20,091	20,061	18,247
2 a 3	19.8	19.8	16.3	35,586	31,993	28,961
3 a 4	11.7	13.0	13.1	29,596	29,423	32,906
4 a 5	8.8	9.1	10.2	28,620	26,646	33,468
5 a 6	6.3	6.1	7.3	24,823	21,739	29,075
6 a 7	4.3	4.1	5.1	20,175	17,178	24,104
7 a 8	3.1	3.2	4.6	16,768	15,646	25,024
8 y más	13.4	13.3	18.7	162,311	137,223	236,008

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Demanda de Vivienda Según Ingresos Familiares*

Miles de viviendas

Demanda anual promedio estimada	782.0
Autoconstrucción	320.6
Sector formal (demanda efectiva)	461.4
Interés social	239.3
Económica, media y residencial	222.1
Media y residencial**	29.7

* Con base en los perfiles observados en la ENIGH 2000
 ** Demanda de hogares con ingresos de 15 o más salarios mínimos
 Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Localización Geográfica de la Población y Crecimiento de los Hogares

En los últimos 50 años, México pasó de ser un país predominantemente rural (70% de la población total) a uno en 2000 preponderantemente urbano (75% de la población total). Esta transformación trajo consigo un incremento de la demanda de vivienda en áreas urbanas más rápido que el de la tasa de crecimiento de la población total. Las entidades federativas con las tasas de expansión de su población total más altas están en línea, en la mayoría de los casos, con el dinamismo de sus economías, factor que constituye un fuerte elemento de atraktividad de migrantes. Al mismo tiempo, son también aquellas donde se registran las mayores tasas de incremento en viviendas. Ello sugiere que en estas plazas la oferta habitacional se expande rápidamente adaptándose al incremento de la demanda.

Crecimiento de la Vivienda y de la Población 1990 - 2000

Tasa % anual promedio

	Vivienda	Población		Vivienda	Población		Vivienda	Población
Pais	3.1	1.8	Colima	3.7	2.4	Puebla	3.0	2.1
Quintana Roo	9.5	7.0	Sonora	3.6	2.0	Chiapas	2.8	2.0
Baja California Sur	5.0	3.0	Tamaulipas	3.5	2.0	Nayarit	2.7	1.0
Baja California	4.9	4.5	Chihuahua	3.5	2.3	Guerrero	2.7	1.6
Aguascalientes	4.9	2.8	Nuevo León	3.3	2.2	San Luis Potosí	2.6	1.3
Querétaro	4.8	3.1	Sinaloa	3.2	1.4	Michoacán	2.5	1.1
México	4.2	3.0	Yucatán	3.2	2.0	Veracruz	2.4	1.0
Campeche	4.1	2.7	Hidalgo	3.2	1.7	Oaxaca	2.3	1.3
Morelos	4.0	2.7	Jalisco	3.1	1.7	Zacatecas	2.3	0.6
Tabasco	4.0	2.4	Guanajuato	3.1	1.6	Durango	2.1	0.7
Tlaxcala	3.7	2.4	Coahuila	3.0	1.5	Distrito Federal	1.6	0.4

Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI



El Financiamiento a la Vivienda y sus Participantes

Desde 1990, se ha concedido en México un total de 5.8 millones de créditos para la adquisición de vivienda por un monto total equivalente a 815.9 mil millones de pesos de 2001. Este volumen de crédito ha representado 1.4% del PIB en promedio en esos años. En 2001, se otorgó un total de 447,031 créditos para el financiamiento de la vivienda, 8.0% por debajo de la media de los últimos doce años.

Financiamiento Total a la Vivienda

Número de créditos y monto otorgado

	No. de créditos	Monto otorgado		
		Millones pesos*	Millones pesos**	% del PIB
1990	433,661	9,776.4	56,012.7	1.3
1991	409,694	11,088.7	51,789.9	1.2
1992	429,868	30,674.8	124,042.4	2.7
1993	525,270	34,185.5	125,951.4	2.7
1994	561,270	34,350.6	118,320.6	2.4
1995	544,790	20,712.2	52,846.8	1.1
1996	591,566	18,532.9	35,189.1	0.7
1997	566,785	20,501.0	32,269.7	0.6
1998	396,615	29,531.3	40,098.0	0.8
1999	450,082	45,619.9	53,130.2	1.0
2000	475,034	56,271.8	59,854.9	1.0
2001e	447,031	68,541.0	68,541.0	1.2

* Millones de pesos corrientes

** Millones de pesos de 2001

e Estimado

Fuente: BBVA Bancomer con datos del Primer Informe de Gobierno 2001 e INEGI

La evolución del crédito total a la vivienda otorgado por los diferentes organismos oficiales de fomento y por las instituciones del sector privado —banca múltiple e intermediarios financieros especializados— ha transitado desde 1990 por tres grandes etapas: la primera de expansión (1990-94), una segunda de contracción (1995-97) y una última de recuperación gradual (1998 a la fecha). Estas etapas responden a la marcha de la economía —particularmente en lo que se refiere al ingreso, tasas de interés e inflación—; así como a los cambios legales y políticas de gasto público hacia el sector de vivienda realizados por el Gobierno en la última década. A continuación se describe esta evolución destacando la relevancia de los principales participantes en el mercado.

Expansión (1990-94). En este período, el financiamiento a la vivienda registró un crecimiento anual promedio de 18.7% que lo llevó a incrementar su contribución en el PIB de 1.2% en 1991 a 2.4% en 1994. Este crecimiento se acentuó a partir de 1992

por el mayor dinamismo de la banca múltiple en este segmento de negocio que elevó aceleradamente su participación dentro del crédito total a la vivienda desde 26.6% en 1991 hasta 68.4% un año después. Paralelamente, los organismos oficiales de fomento también incrementaron su financiamiento. En términos reales, el Infonavit y el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi) experimentaron un crecimiento anual promedio en esta etapa de 10.9% y 16.0% respectivamente.

Contracción (1995-97). Esta segunda etapa estuvo caracterizada por una sustancial disminución en el financiamiento a la vivienda motivada por la crisis económica de 1995 que afectó particularmente al crédito otorgado por la banca múltiple, tanto por el encarecimiento de éste, como por la disminución del ingreso real de la población. En ese año, el PIB total decreció 6.2% real; la inflación anual aumentó 45 puntos porcentuales para llegar a 52.0%; y las tasas de Cetes a 28 días se incrementaron de 14.2% promedio en 1994 a 48.5% en 1995 alcanzando un máximo de 74.8% en abril de este último año.

La disminución de la capacidad de pago de los acreditados propició el crecimiento de la cartera vencida de vivienda de los bancos. Para evitar un mayor deterioro en este renglón, las autoridades financieras promovieron la reestructuración, en unidades de inversión (Udis), de los créditos que se encontraban en esta eventualidad, proceso que consistió en indexar el adeudo principal y las amortizaciones a la inflación buscando cobrar una tasa de interés inferior a la tasa nominal del mercado.

A raíz de la crisis de 1995 la banca prácticamente dejó de otorgar nuevos créditos a la vivienda; por ejemplo, el financiamiento concedido en 1997 equivalió a 3% del nivel observado en 1994. Hecho que la llevó a reducir su participación en el crédito a la vivienda de 54.4% en 1994 a 6.3% en 1997. El lugar dejado por la banca —por la inestabilidad económica y financiera— fue ocupado en gran parte por las Sofoles, las cuales iniciaron operaciones en 1994 con recursos públicos otorgados por el Fovi.

Si bien la crisis también repercutió en un menor flujo de financiamiento de las instituciones oficiales, en éstas su contracción fue menor a la experimentada por el sector privado. Así, aunque el monto de recursos otorgados por el Infonavit en 1997 disminuyó 39.4%

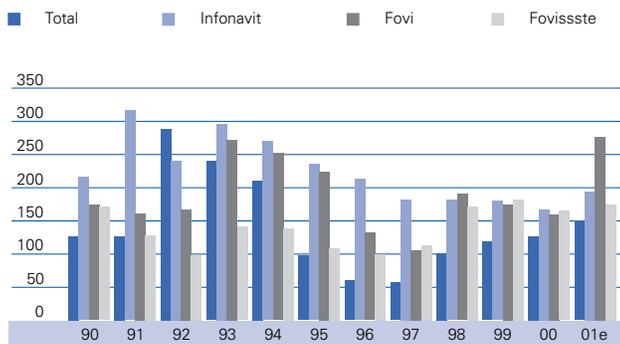


en términos reales respecto del registrado en 1994, el número de viviendas financiadas no decreció en la misma proporción.

Con el Fovi se observó una evolución similar: contracción real de 51.1% en el financiamiento anual entre 1994 y 1997; y disminución menor en el número de viviendas financiadas. Esto indica que ambas instituciones oficiales financiaron viviendas de menor valor a fin de minimizar los efectos de la crisis entre la población de menores recursos. Las cifras al respecto señalan una disminución en el financiamiento promedio a precios de 2001, de 270 mil pesos en 1994 a 182 mil en 1997 en el caso del Infonavit, y de 251 mil pesos en 1994 a 106 mil pesos en 1997 en el del Fovi. En la banca múltiple el promedio se redujo de 756 mil pesos a 444 mil pesos en el mismo lapso.

Crédito Otorgado a la Vivienda

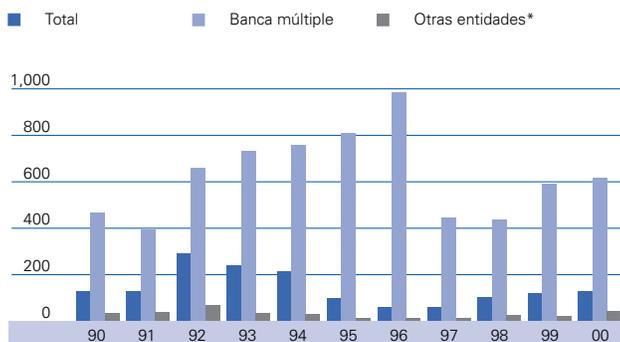
Monto promedio en miles de pesos de 2001



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Primer Informe de Gobierno, 2001

Crédito Otorgado a la Vivienda

Monto promedio en miles de pesos de 2001



* Sedesol, Fonhapo, Banobras, organismos estatales, Pemex, CFE e ISSFAM
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Primer Informe de Gobierno, 2001

Recuperación (1998 a la fecha). Esta etapa se caracteriza por una discreta y continua recuperación del crédito total, donde el financiamiento a la vivienda promedia una tasa de crecimiento anual de 15.2% en términos reales, que es de esperar siga en una senda creciente a lo largo del sexenio considerando las metas de financiamiento establecidas en el Plan Sectorial de Vivienda 2001 - 2006.

Inversión Ejercida en Vivienda por Principales Organismos Estructura porcentual

	Total	Infonavit	Fovi*	Fovissste	Sedesol y otros**	Banca múltiple	Resto***
1990	100.0	34.5	9.5	7.6	10.5	34.4	3.5
1991	100.0	35.0	9.6	11.9	10.0	26.6	6.9
1992	100.0	17.3	3.3	2.7	5.3	68.4	2.9
1993	100.0	25.9	4.5	3.9	5.4	59.4	0.8
1994	100.0	25.2	8.5	5.5	5.6	54.4	0.7
1995	100.0	43.1	15.1	6.7	7.3	26.7	1.2
1996	100.0	62.4	9.5	8.1	10.6	6.5	3.0
1997	100.0	56.1	15.3	8.1	10.7	6.3	3.5
1998	100.0	48.9	27.0	7.2	8.6	3.8	4.6
1999	100.0	67.3	19.4	6.2	4.1	0.8	2.3
2000	100.0	69.8	12.4	6.2	7.5	1.0	3.1
2001e	100.0	58.3	25.0	5.1	7.7	3.1	0.8

* A partir de 1995 las Sofoles canalizaron la mayor parte de los financiamientos del Fovi
** Incluye Fonhapo, Banobras y organismos estatales
*** Incluye Pemex, CFE e ISSFAM
e Estimado
Fuente: BBVA Bancomer con datos del Primer Informe de Gobierno 2001

La mayor participación del Infonavit y del Fovi en el crédito durante esta etapa fue determinante para la recuperación del financiamiento a la vivienda al incrementar su contribución dentro del total concedido hasta 82.2% y 83.3% en 2000 y 2001 contra 33.7% que tenían en 1994. De esta forma, el crédito hipotecario se encuentra dominado por entidades oficiales las cuales se concentran a financiar vivienda de interés social.

En la banca múltiple, la concesión de nuevos créditos a la vivienda prácticamente ha desaparecido en virtud de la aún elevada cartera vencida que constituye, entre otros, un factor que inhibe su otorgamiento.



Número de Créditos Otorgados a la Vivienda por Principales Organismos • Estructura porcentual

	Total	Infonavit	Fovi	Fovissste	Banca múltiple	Otras entidades*
1990	100.0	20.6	7.1	5.8	9.6	56.9
1991	100.0	14.0	7.5	11.8	8.6	58.2
1992	100.0	20.7	5.7	8.1	30.1	35.3
1993	100.0	21.0	4.0	6.7	19.5	48.8
1994	100.0	19.7	7.1	8.4	15.2	49.5
1995	100.0	17.8	6.5	6.0	3.2	66.5
1996	100.0	17.4	4.3	4.9	0.4	73.0
1997	100.0	17.5	8.2	4.1	0.8	69.3
1998	100.0	27.2	14.4	4.2	0.9	53.3
1999	100.0	44.2	13.1	4.0	0.2	38.5
2000	100.0	52.7	9.8	4.7	0.2	32.6
2001e	100.0	45.9	13.9	4.5	0.9	34.8

* Sedesol, Fonhapo, Banobras, organismos estatales, Pemex, CFE e ISSFAM e Estimado
Fuente: BBVA Bancomer con datos de Primer Informe de Gobierno, 2001

El Financiamiento Privado

A finales de 2001, el sector privado del país —familias y empresas—, mantenía un saldo de financiamiento con instituciones bancarias y no bancarias de 1.8 billones de pesos, de los cuales 80% correspondió a préstamos a las empresas y el 20% restante al financiamiento de las familias. En su conjunto, el financiamiento a la vivienda en 2001 representó 64% de la cartera de créditos de las familias, casi 20 puntos por debajo del peso que tenía en 1996, lo que pone en evidencia su pérdida de participación dentro del total. Por su parte, el saldo del financiamiento que han otorgado exclusivamente las instituciones bancarias y las Sofoles alcanzó 227.5 mil millones de pesos al final de 2001, un 10% por debajo del saldo existente en diciembre de 2000.

Cuando se analizan por separado las cifras de los saldos de los créditos otorgados por ambos grupos de entidades, se observa que las Sofoles vienen ganando participación, ya que de representar 1.7% del saldo total en 1996, este porcentaje aumentó a 18.9 en diciembre de 2001. Probablemente las Sofoles continuarán ganando participación de mercado en la medida en que se retrase la reactivación del crédito bancario a la vivienda, especialmente en interés social.

Financiamiento Otorgado al Sector Privado

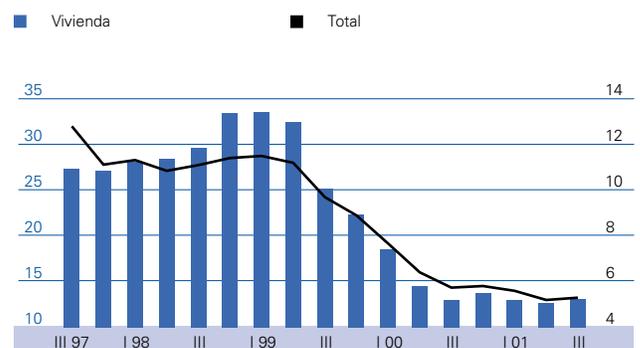
Saldos en miles de millones de pesos de diciembre de 2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total	2,336.1	2,190.3	2,150.2	2,016.7	1,929.7	1,815.4
Familias	464.2	460.8	427.8	407.1	360.4	355.7
Consumo	79.5	85.8	82.5	92.7	107.5	128.2
Bancario	64.0	53.7	46.1	43.9	50.9	63.1
No bancario	15.5	32.0	36.3	48.8	56.5	65.1
Vivienda	384.6	375.1	345.4	314.4	252.9	227.5
Bancario	378.3	366.3	330.6	291.2	221.8	184.6
No bancario	6.4	8.8	14.7	23.2	31.1	42.9
Actividad empresarial	1,871.9	1,729.5	1,722.4	1,609.6	1,569.3	1,459.8
Bancario	1,196.6	1,008.7	889.0	749.7	647.2	559.3
No bancario	675.3	720.8	833.4	859.9	922.1	900.5

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banxico

El saldo del crédito a la vivienda otorgado por la banca múltiple se ha reducido en términos reales como consecuencia, entre otras causas, de que numerosos acreditados liquidaron sus pasivos al amparo del programa Punto Final que inició en 1999 y concluyó en marzo de 2000. Este programa proporcionó beneficios como quitas o reestructuraciones a los deudores que se adhirieron a él, y permitió que el índice de morosidad de la cartera de vivienda de la banca —calculado con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)— disminuyera de 33% en el primer semestre de 1999 a 14.5% en junio de 2000.

Índice de Morosidad de las Carteras de Crédito Total y Vivienda de la Banca Múltiple • %



Fuente: BBVA Bancomer con datos de CNBV

La banca múltiple ha venido depurando su cartera de créditos a fin de mejorar la calidad de sus activos financieros y estar así en posibilidad de expandir la oferta de crédito. Como resultado de estas políticas, el índice de morosidad ha disminuido paulatinamente



para situarse en junio de 2001 en 12.7%, su menor nivel en los últimos cinco años. El aumento registrado en septiembre de 2001 (13.1%) respondió al crecimiento de 0.8% real de la cartera vencida, y fue resultado —en gran medida— de la desaceleración experimentada en la economía, además de la precaria situación de diversos créditos hipotecarios que previamente fueron reestructurados.

Por su lado, las Sofoles presentan un reducido índice de morosidad en su cartera hipotecaria (0.5% a diciembre de 2001) debido, en cierto grado, a las características de los créditos canalizados por estas sociedades con recursos del Fovi, donde el pago mensual de los deudores se realiza en función de la evolución del salario mínimo y no a la de las tasas de interés. Otro factor que lo explica es que ya contaban con información del buró de crédito, además de que se abocaron a dar seguimiento a la cobranza desde su inicio.

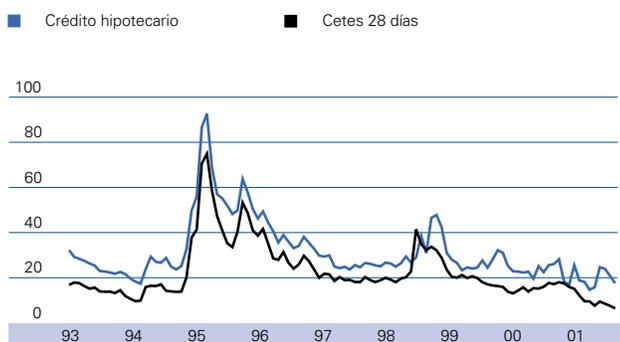
Las Tasas de Interés

La evolución de las tasas de interés de los créditos hipotecarios ha sido determinante en el comportamiento de este tipo de financiamiento. Así, la tasa de interés nominal de los créditos hipotecarios de la banca se incrementó durante la crisis de 1995 y tardó varios años en volver a ubicarse en niveles similares a los que tenía en 1994.

En enero de 2002 esta tasa se situó en alrededor de 17.0% como resultado del mejor entorno macroeconómico del país, y es de esperar que siga disminuyendo en el futuro en la medida en que mejore la economía y se cuente con un marco legal más propicio para la actividad crediticia.

México: Tasas de Interés

%



Fuente: BBVA Bancomer con datos de INEGI

Los esfuerzos de estabilización macroeconómica que se sigan llevando a cabo permitirán que la tasa de inflación y, por tanto, las tasas de interés de los créditos hipotecarios continúen reduciéndose. Esto propiciará que el financiamiento otorgado por la banca múltiple se convierta en una opción atractiva para importantes segmentos de la población que aspiran a contar con una vivienda de mayor valor a la que podrían obtener utilizando exclusivamente los recursos de las entidades oficiales. De esta forma, la mejor calidad de los activos financieros y los avances en la estabilización macroeconómica en México —junto con una mejoría al marco legal— fortalecerán las bases para que la banca múltiple vuelva a participar activamente en el crédito a la vivienda.

Instituciones que Otorgan Financiamiento para Adquisición de Vivienda

En el mercado crediticio para la adquisición de vivienda concurren tanto instituciones del sector público como del privado. Las primeras constituidas por diversos organismos oficiales y por la banca de desarrollo, se abocan preferentemente a otorgar financiamientos para adquirir vivienda mínima, de interés social y económica. Las segundas —banca múltiple e intermediarios financieros especializados—, conceden créditos que se destinan principalmente a la adquisición de vivienda media y residencial.

Entidades Participantes en Financiamiento a la Vivienda

Oficiales

- Infonavit
- Fovissste
- Fonhapo
- Vivah
- Institutos estatales de vivienda

Banca de desarrollo

- Sociedad Hipotecaria Federal

Privadas

- Banca múltiple
- Sociedades financieras de objeto limitado

Fuente: BBVA Bancomer

Las características de los principales participantes, las condiciones generales de financiamiento y la población objetivo que atiende cada uno de ellos se describe a continuación.

Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit)

Todos los trabajadores que laboran en el sector formal de la economía —sector privado— que pagan cuotas de seguridad social (12.5 millones de personas en promedio en 2001) están afiliados al Infonavit que es la entidad encargada de administrar el Fondo Nacional de Vivienda, el cual se



constituye por las aportaciones que las empresas hacen del 5% del valor de su nómina. Los recursos acumulados se utilizan para financiar la adquisición y construcción de vivienda por parte de los trabajadores. Desde 1992 las aportaciones obligatorias al Fondo para la Vivienda se individualizaron y pasaron a formar parte del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) dentro de la subcuenta de vivienda, pero la administración de esos recursos (casi 148.2 miles de millones de pesos al cierre de 2001) sigue recayendo en el Infonavit.

Desde su creación en 1972 hasta 2001 ha financiado 2.3 millones de viviendas. Sin embargo, la limitación de recursos y la necesidad de buscar nuevas alternativas para financiar un mayor número de viviendas llevó al Infonavit a flexibilizar algunas de sus reglas para otorgar créditos, como es el caso del Artículo 43-Bis de su Ley que permite a los trabajadores dar en garantía el saldo de su subcuenta de vivienda a intermediarios financieros que les otorguen este tipo de créditos. Para ello, en 2001 el Infonavit estableció el programa "Apoyo Infonavit" con 15 Sofoles y 11 instituciones bancarias para que los trabajadores, especialmente los de mayores ingresos, puedan utilizar como garantía del crédito los recursos de su subcuenta de vivienda. Los préstamos otorgados a través de este

programa podrán alcanzar hasta 390 VSMM (\$493,155), monto superior a los rangos de la vivienda de interés social.

También estableció convenios con promotores de vivienda de interés social para otorgar financiamiento a los trabajadores que participen en programas de ahorro voluntario. Con esto pueden mejorar su calificación crediticia y aumentar el monto de recursos propios para adquirir una vivienda de mayor precio. Asimismo, apoya a los desarrolladores y constructores de vivienda de interés social que participen en sus subastas de financiamiento.

Actualmente, uno de los principales retos del Infonavit es reducir su cartera vencida y aumentar la eficiencia de su gestión. De acuerdo con la última información disponible, en septiembre de 2001 el Instituto registraba una cartera vencida superior a la de la banca múltiple (18.0% vs. 13.1%), lo que denota problemas administrativos a su interior como podrían ser, por ejemplo, la identificación de patrones morosos en el pago de las retenciones al trabajador que deben canalizar al Fondo de Vivienda, y los casos en que el trabajador adquiere otra relación laboral y no notifica el cambio o se pasa al sector informal.

Infonavit (1a. parte)

Financiamiento otorgado directamente al trabajador

- **Beneficiarios.** Trabajadores derechohabientes del IMSS
- **Asignación del crédito.** Mediante sistema de calificación crediticia o puntaje que considera ingreso mensual, dependientes económicos, edad, antigüedad de cotización, saldo de la subcuenta de vivienda del SAR y ahorro voluntario.
- **Tasa de interés.** Entre 4% y 9%
- **Valor máximo del crédito otorgado.** 180 VSMM (\$227,610)
- **Plazo.** No mayor de 30 años. De existir algún saldo después de cumplido este plazo se condonará al 100%, siempre y cuando el trabajador se encuentre al corriente de sus pagos
- **Actualización del valor del crédito.** El saldo de los créditos otorgados se indexa al salario mínimo general en el DF y por tanto también aumentan los pagos mensuales en esa proporción.
- **Subcuenta de vivienda del SAR.** En el momento que el Infonavit le otorgue un crédito al trabajador el saldo de esta subcuenta se aplicará como pago inicial
- **Aportaciones voluntarias.** Los trabajadores podrán realizarlas en la subcuenta de su SAR y podrán transferirlas a la subcuenta de vivienda para ser aplicadas a un crédito a su favor.
- **Descuento a las percepciones del trabajador.** Se calculará en función del salario mínimo del DF suficiente para cubrir el crédito en el plazo acordado, y no podrá ser mayor a 20% en el caso de que perciba un salario mínimo
- **Aportaciones patronales a la subcuenta de vivienda.** Durante la vigencia del crédito del trabajador, se aplicarán a reducir el saldo insoluto del adeudo.



Infonavit (2da. parte)

Créditos a la vivienda con base en el artículo 43- bis de la Ley del Infonavit

- **Subcuenta de vivienda del SAR.** El trabajador que solicite un crédito para vivienda a una institución financiera puede dar en garantía el saldo de su subcuenta de vivienda. La garantía consiste en el pago de mensualidades a través del fondo administrado por el Instituto en caso de que el trabajador suspenda su relación laboral. El monto de las subcuentas de vivienda que se destinen como garantía no podrá representar más de 10% de los recursos totales del Infonavit para la inversión en créditos hipotecarios del año en que se trate.
- **Aportaciones patronales a la subcuenta de vivienda.** Si el crédito que el trabajador recibió de un intermediario financiero no provino de un cofinanciamiento en el que el Infonavit haya participado, las aportaciones subsecuentes a la subcuenta de vivienda se aplicarán a la amortización del saldo insoluto del crédito.

Fuente: Infonavit

Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste). Los trabajadores al servicio del Estado, mantienen un sistema de créditos a la vivienda similar al Infonavit en cuanto a su constitución y esquemas de financiamiento. El Fovissste fue creado en 1972 como una entidad del Gobierno Federal que depende del Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Al igual que el Infonavit, los recursos del Fondo provienen de las aportaciones obligatorias de 5% del salario básico de los trabajadores del Estado.

Este Fondo se orienta al segmento de vivienda de interés social financiando casas con un valor mínimo de 61.4 VSMM del DF y máximo de 325 VSMM dependiendo de un sistema de puntaje y de la capacidad de pago del trabajador. El Fovissste presta hasta 90% del valor de la vivienda. De 1973 a 2000 otorgó 532,939 créditos a la vivienda, con lo que cubrió sólo un poco más de la cuarta parte de las necesidades de vivienda de los 1.9 millones de trabajadores afiliados al ISSSTE.

Fovissste

Financiamiento otorgado directamente al trabajador

- **Beneficiarios.** Trabajadores derechohabientes del ISSSTE
- **Asignación del crédito.** Mediante sistema puntaje mínimo que considera, ingreso mensual, dependientes económicos, edad, antigüedad de cotización y saldo de la subcuenta de vivienda del SAR
- **Tasas de interés.** Según ingreso en VSMM del DF (de 1 a 2.5 VSMM: 4.0%; de 2.5 a 3.5: 5.0%; de 3.5 a 10: 6.0%)
- **Valor de la vivienda a financiar.** Mínimo de 61.4 VSMM (\$79,000) y máximo de 325 VSMM (\$418,000). El Fondo financia hasta 90% del valor del inmueble.
- **Plazo.** No mayor de 30 años. De existir algún saldo después de cumplido este plazo se condonará al 100%, siempre y cuando el trabajador se encuentre al corriente de sus pagos
- **Actualización del valor del crédito.** El saldo de los créditos otorgados se indexa al salario mínimo general en el DF.
- **Subcuenta individual de vivienda en el SAR.** Se utiliza el saldo para aplicarlo al pago inicial del adeudo
- **Descuento a las percepciones del trabajador.** El descuento mensual sobre el sueldo básico del trabajador para cubrir el crédito no podrá ser mayor a 30%
- **Aportaciones patronales a la subcuenta de vivienda.** Durante la vigencia del crédito del trabajador se aplicarán a reducir el saldo insoluto del adeudo.

Fuente: ISSSTE y Fovissste



Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda/Sociedad Hipotecaria Federal (Fovi/SHF).

El Fovi es un fideicomiso constituido en 1963 para financiar vivienda —principalmente de interés social— en donde el Banxico fungía como administrador del fondo. En 2001 se creó la SHF (banca de desarrollo) que sustituye al Banco Central como fiduciario del fondo y absorbe los recursos del Fovi. Cabe señalar que la SHF garantiza las obligaciones bajo los términos contratados por el Fovi a la fecha.

El objeto inicial del Fovi consistía en otorgar apoyos a los intermediarios financieros mediante la apertura de líneas de crédito o de descuento de papel comercial. De esta forma, operaba como institución de segundo piso para la banca múltiple y —a partir de 1994— para las Sofoles. El fondeo se realizaba —en condiciones más favorables que las del mercado— con recursos del Banco Mundial y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Así, los créditos a la vivienda de interés social y de bajo costo apoyados por el Fovi que son concedidos por los intermediarios privados —banca múltiple y Sofoles— tienen un esquema más favorable de financiamiento: tasas de interés inferiores a las del mercado, garantía del Fovi por no pago y absorción del saldo insoluto remanente después de 30 años.

De 1999 y hasta 2001, el Fovi hizo explícitos dichos apoyos al elevar ligeramente la tasa de interés cobrada al intermediario —que aún es inferior a la del mercado—, imponer una prima por riesgo de incumplimiento del acreditado y cobrar comisiones por administración. Por su parte, las Sofoles fijaban libremente el diferencial que cargaba al acreditado final.

A partir de la crisis de 1995, cuando el crédito a la vivienda otorgado por la banca múltiple disminuyó drásticamente, el Fovi canalizó, cada vez, más financiamiento a la vivienda a través de las Sofoles, para lo cual introdujo reglas específicas de operación que lo permitieran. Esto propició que la participación de estas últimas en los créditos totales se incrementara de 14% en 1996 a 99.0% en 2001 y otorgaran entre 1995 y 2001 un total de 230,114 financiamientos a la vivienda, concedidos en su mayoría a segmentos de la población de bajos ingresos —el Fovi financia a individuos con ingresos de hasta 15 VSMM en su programa normal y de hasta 5 VSMM bajo el Programa Especial de Crédito y Subsidios a la Vivienda (Prosavi) que dio inicio en 1996 para atender a esta población objetivo.

Las condiciones de financiamiento del Prosavi se modificaron en marzo de 2002, aumentando el monto máximo del valor de la vivienda objeto del crédito de 40,000 Udis a 45,000 Udis. Por otra parte, en el proyecto sobre las Condiciones Generales de Financiamiento de la SHF —actualmente en discusión—, se propone incrementar el monto máximo del inmueble a financiar hasta 250,000 Udis en la categoría B5; hasta 350,000 Udis en la B6, y hasta 500,000 Udis en la B7. Adicionalmente, se contempla hacer extensiva su garantía a los créditos de hasta 350,000 Udis que otorguen los intermediarios financieros con sus propios recursos. De ser así, pensamos que esto último caería fuera del mercado natural de apoyo a la vivienda proveniente del Estado y podría presionar las finanzas públicas.

A continuación se describen las condiciones generales de financiamiento bajo los esquemas del Fovi/SHF.

Fovi/SHF (1a. parte)

Programa Financiero de Vivienda

Condiciones actuales

- **Valor máximo de la vivienda a financiar.** Hasta 156,750 Udis (484,013 pesos según valor de la Udi al cierre de marzo de 2002)
- **Importe máximo del crédito.** Hasta 94,050 Udis y no superior a 90% del valor del inmueble
- **Plazo.** 20 o 30 años
- **Intereses.** Los créditos devengarán mensualmente una tasa de interés real anual integrada por la que el Fovi dé a conocer y las comisiones por su garantía, más el margen financiero del intermediario financiero. En 2001 la tasa de interés base del Fovi fue de 7.1% real, más una tasa de 0.7% de garantía, más el margen libre que carga el intermediario. Las tasas de interés que cobran las Sofoles por estos créditos están en Udis y parten de una tasa mínima de alrededor de 9% hasta una tasa máxima de alrededor de 12%, dependiendo del valor de la vivienda



Fovi/SHF (2da. parte)

- **Beneficiarios.** Población abierta cuyos ingresos mensuales se encuentren entre 3 y 15 VSMM del DF; el pago mensual del adquirente deberá representar máximo 25% de su ingreso y estará ligado al incremento del salario mínimo mensual del DF durante la vida del crédito
- **Canalización del crédito.** A acreditados finales a través de Sofoles e instituciones bancarias que satisfagan los criterios de acreditación de esas instituciones

Programa Especial de Crédito y Subsidios a la Vivienda (Prosavi)

Condiciones anteriores

- **Tasas de interés.** El pago inicial mensual es de 7.50 pesos por cada mil pesos de crédito que se actualiza conforme lo hace el salario mínimo del DF
- **Actualización del valor del crédito.** Se incrementa en la misma proporción en la que lo haga el salario mínimo vigente en el DF
- **Plazo.** Hasta 30 años
- **Enganche.** Mínimo requerido 7.5% del valor de la vivienda del programa que corresponda (Prosavi 1: 30,000 Udis; Prosavi 2: 35,000 Udis; Prosavi 3: 40,000 Udis)
- **Crédito máximo.** 72.5% del valor de la vivienda
- **Subsidio.** Complemento del enganche hasta por 8,000 Udis
- **Asignación del crédito.** Mediante concursos de enganches, asignándose el crédito en primer lugar a quienes oferten más
- **Beneficiarios.** Jefes de familia con ingresos mensuales de hasta 5 VSMM, califiquen como sujetos de crédito, tengan recursos para integrar el enganche y sus ingresos sean mínimo 4 veces el pago mensual
- **Canalización del crédito.** A través de las Sofoles e instituciones bancarias que otorgan y cobran los créditos

Reglas de Operación del Prosavi

Nuevas condiciones*

- **Valor de la vivienda.** Hasta 45,000 Udis (\$140,000) con enganche de 2,500 Udis
- **Plazo.** 25 años con castigo de 16,000 Udis por prepago en los primeros cinco años
- **Pago mensual.** No mayor a 25% del ingreso mensual del acreditado
- **Subsidio.** Al frente —por una sola vez— de 16,000 Udis para adquirir vivienda de hasta 45,000 Udis
- **Monto del crédito.** No será mayor a 90% del valor de la vivienda, incluyendo los gastos de escrituración que podrán ser de hasta 5.4% del valor de la misma
- **Créditos.** Monto en Udis
- **Tasa de fondeo.** Tasa de fondeo de la SHF más su intermediación para cubrir requisitos de capital y gastos operativos
- **Comisiones.** Por la garantía de incumplimiento de la SHF; por seguro de vida y daños, y por cobertura contra la caída del salario real
- **Margen.** Libre para la intermediación de las instituciones bancarias o las Sofoles
- **Canalización del crédito.** A intermediarios y éstos a los acreditados finales

* Al cierre de esta edición, las reglas no habían sido oficializadas
Fuente: Fovi/SHF



Banca Múltiple. El crédito hipotecario que ofrecen actualmente las instituciones bancarias muestra enormes diferencias en cuanto al tipo y valor de las viviendas a financiar, tasas de interés, plazos e ingresos mínimos solicitados a los acreditados. Las diferencias anteriores se derivan del proceso de competencia en el mercado, de la calidad de los activos financieros de cada banco, de la aversión al riesgo de los intermediarios y de las diferencias en los costos de fondeo.

En comparación con los financiamientos de los organismos oficiales antes descritos, las condiciones de los créditos ofrecidos por la banca múltiple se ven afectados por el marco legal que deben observar.

En términos generales, la mayoría de los créditos hipotecarios a la vivienda que otorga la banca se encuentra enfocada a financiar segmentos de la población que demandan vivienda tipo medio y residencial, donde el financiamiento es, por lo común, de 65% del valor del inmueble. Las condiciones crediticias generales se presentan en el cuadro siguiente.

Principales Características de los Créditos a la Vivienda Otorgados por la Banca Múltiple

Opción	Tasas, %				Ingreso*	Plazo, años	Valor vivienda**
	Fija	Variable	Tope	Udis			
I	16.60	TIIE + 6.50	22.00		21,500	10 y 15	500,000
II	16.90	TIIE + 7.00	24.00		3 primeros años: Según crédito 14.90 resto TIIE+6.0	10 a 20	750,000 DF, Mty, Gdl; 500,000 otras
III	19.90			11.00	Según crédito	15	180,000
IV				15.00	20,000	10 a 15	385,000
V		TIIE + 7.00	22.00		20,000	10 a 15	450,000
VI	18.90 Min; 20.75 Máx	TIIE + 1.25 Min TIIE + 6.75 TIIE + 12.00 Máx			Según crédito	Hasta 15	Sin especificar
VII	3 años: 15.65 5 años: 15.90 10 años: 17.25 15 años: 17.30	TIIE + 6.45	23.00		30,000 DF, Mty, Gdl 20,000 otras	1 a 15	600,000 depto. 900,000 casa

* Ingreso mínimo mensual requerido, pesos
 ** Valor mínimo de la vivienda, pesos
 TIIE Tasa de interés interbancaria de equilibrio
 Mty Monterrey, Nuevo León
 Gdl Guadalajara, Jalisco
 Fuente: BBVA Bancomer con datos de Condusef

Sofoles. Actualmente existen 18 Sofoles especializadas en el sector hipotecario, las cuales se han concentrado a financiar casas de interés social bajo condiciones establecidas por el Fovi. En este sentido, las Sofoles se han caracterizado por ser el principal vehículo para canalizar créditos del Fovi —ahora SHF— y por tener convenios de colaboración con otros organismos gubernamentales (v. gr. Infonavit y Banobras).

Las Sofoles también incursionan en el mercado de créditos para vivienda media y residencial, y sus financiamientos van de 450 mil pesos y 6 millones en algunos casos extremos. Para esta clase de créditos las Sofoles tienen condiciones diferentes a las del Fovi y prestan hasta 72% del valor del inmueble a una tasa de interés de aproximadamente Udis más 12.5 puntos porcentuales. El pago al millar sobre el monto del crédito oscila entre 13.00 y 14.25 pesos mensuales y el



plazo es de 20 años. Para poder financiar a los estratos altos, han realizado colocaciones de deuda de mediano y largo plazo en pesos y en Udis.

Las Sofoles han establecido como requisito para el otorgamiento de créditos a la vivienda media y residencial que el solicitante abra una cuenta en una

sociedad de inversión y deposite 5% del monto del crédito solicitado. La finalidad de este depósito, que equivale a una cobertura de 12 mensualidades del crédito, es ayudar a evitar contingencias en el pago del crédito y minimizar riesgos ante problemas de liquidez temporal de los clientes.

Sofoles

Características de los Créditos a la Vivienda Media y Residencial

- **Beneficiarios.** Población abierta
- **Crédito.** Monto en Udis
- **Tasas de interés.** 12.5%
- **Plazo.** 20 años
- **Valor del inmueble a financiar.** Según Sofol; mínimo: de \$450,000 a \$500,000, máximo: de \$3,000,000 a \$6,000,000
- **Porcentaje de financiamiento otorgado.** 50% para inmuebles con valor elevado y hasta 72% en caso de valores mínimos
- **Ingresos mínimos solicitados.** En algunos casos se requieren ingresos mínimos mensuales netos a partir de \$14,000; en general se pide que el acreditado cuente con un ingreso mensual mínimo equivalente a 4 veces la mensualidad que tiene que pagar
- **Seguros requeridos.** Vida y daños
- **Fondo de inversión.** Se requiere que el cliente abra una cuenta en un fondo de inversión y ahí deposite 5% del crédito para prever atrasos en el pago de las mensualidades

Fuente: Conducef

Otras Entidades de Financiamiento. Existen otros organismos y programas oficiales que también canalizan recursos al financiamiento a la vivienda bajo las modalidades de vivienda progresiva, mejora y vivienda terminada. En este caso se encuentran el Fideicomiso Nacional de Habitaciones Populares (Fonhapo) —próximo a reestructurarse—, el Programa de Ahorro y Subsidios para Vivienda Progresiva (Vivah) y los institutos estatales de vivienda.

Estos organismos están enfocados básicamente a canalizar recursos para la población con bajo poder adquisitivo. En 2000 otorgaron 109,848 créditos (30.4% del total) por un total de 3.2 mil millones de pesos, lo que significa un promedio de 28,700 pesos

por crédito concedido, que equivale a menos de la mitad del valor de una vivienda mínima (60 salarios mínimos). Lo anterior hace suponer que gran parte de esos financiamientos está dirigida a acciones de vivienda inicial y mejoramiento, más que a financiar vivienda de interés social.

Adicionalmente participan otros organismos del sector público como el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFAM), Petróleos Mexicanos y Comisión Federal de Electricidad los cuales, en algunos casos, canalizan financiamiento bancario a vivienda para sus afiliados o trabajadores. En conjunto estas entidades participaron con 2.1% del total de créditos otorgados en 2000.



Marco Legal y Fiscal en el Mercado Hipotecario

El mercado de crédito con garantía hipotecaria se encuentra regulado por disposiciones de carácter federal, estatal y normas particulares según la institución —pública o privada— que financia la adquisición o construcción de vivienda. Entre las normas generales que rigen la operación en este mercado se encuentran la Ley Instituciones de Crédito (LIC), leyes mercantiles (de carácter federal) y los Códigos Civiles (CC) de cada entidad federativa, así como disposiciones fiscales tanto federales como estatales que determinan las características de los créditos con garantía hipotecaria a la vivienda, los procedimientos para su formalización legal (registro y fe pública) y los mecanismos judiciales para redimir garantías o resolver controversias. Adicionalmente, existe una normativa diferenciada para cada intermediario financiero que interviene en este mercado la cual influye en la forma de administración de sus recursos y sus costos.

El propósito de este apartado es describir el marco regulatorio y fiscal para las garantías hipotecarias y las operaciones de crédito a la vivienda, particularmente en lo relativo a la banca múltiple.

Normativa General

Las garantías hipotecarias⁵ se norman por el CC de la entidad federativa donde se localice el inmueble gravado —el Código Civil Federal (CCF), rige de forma supletoria a los CC estatales.⁶ En ellos se establece, la duración del crédito (no mayor a 30 años); los motivos de extinción de las hipotecas; la posibilidad de utilizar un mismo inmueble para dos o más créditos y derechos de prelación; la imposibilidad de dar en arrendamiento una vivienda hipotecada sin previo acuerdo del acreedor, y la necesidad de registrar las garantías para la defensa legal de los derechos de propiedad de los acreedores.

Asimismo, cada entidad federativa tiene —a través de los CC— sus propias disposiciones para los Registros Públicos de la Propiedad (RPP), notarios y procedimientos judiciales que intervienen en la formalización legal del crédito a la vivienda y para su recuperación en caso de incumplimiento; al mismo tiempo que dan certidumbre jurídica a las transacciones. Esto se traduce, por ejemplo, en el caso de los RPP, en la carencia de un ordenamiento legal uniforme y en una disparidad

en los procedimientos, documentación y cobro de derechos para la inscripción y consulta de los asientos registrales, pues cada gobierno estatal es el encargado de regular y administrar el funcionamiento del RPP.

Por su parte, los notarios —regulados en el CC— fungen como obligados solidarios de los acreditados en el pago de los impuestos por lo cual retienen y enteran al fisco local los gravámenes correspondientes (v.gr. tenencia y transacciones inmobiliarias).

Los CC de algunos estados de la república⁷ establecen la posibilidad de que las instituciones financieras y de seguridad social cedan sus créditos con garantía hipotecaria, sin necesidad de notificación al deudor, de escritura pública, o inscripción en el Registro, siempre que el cedente lleve la administración de los créditos; en caso de que éste deje de llevarla, el cesionario deberá únicamente notificar por escrito la cesión al deudor.

En la actualidad, los créditos con garantía hipotecaria otorgados por las instituciones financieras se reconocen como de carácter mercantil por lo cual se someten a los ordenamientos del Código de Comercio, la LIC y la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC), y no a los CC estatales. Lo anterior marca diferencias importantes en los procesos para la recuperación de las garantías y en los resultados procesales de las demandas.

Recuperación de Cartera. La recuperación de garantías puede realizarse a través de dos canales: Juicios Especiales Hipotecarios bajo el CC que norma las hipotecas y Juicios Ejecutivos u Ordinarios Mercantiles con legislación federal aplicable a créditos (Código de Comercio). Los procedimientos especiales hipotecarios se encuentran regulados por los Códigos de Procedimientos Civiles de cada entidad federativa, mientras que las vías mercantiles se sujetan al Código de Comercio.

En los hechos, la diversidad en los criterios judiciales en los estados, los tiempos procesales e inconsistencias entre prácticas y ordenamientos legales dificultan y encarecen la recuperación de las garantías para los bancos lo cual redundará en un mayor riesgo en el

5 La normatividad de las garantías hipotecarias es diferente a la de los créditos en general

6 El CCF es utilizado como referencia para este apartado. Ver CCF, Título Décimo Quinto, Cap. I

7 No hay uniformidad en esta disposición en los CC estatales



mercado hipotecario. Por ejemplo, la ejecución de garantías vía judicial tarda cinco años desde el inicio de una demanda hasta la venta del inmueble.

Tras los gastos incurridos en juicios, escrituración, regularización fiscal (v.gr. predial, agua) y comisiones de venta, históricamente, los bancos han recuperado sólo una parte del crédito. Es importante resaltar que una vez dictada sentencia de desalojo, se solicita el apoyo del Poder Ejecutivo del estado para su ejecución, hecho que en la actualidad se realiza en forma muy lenta.

Normativa Financiera de la Banca Múltiple

Disposiciones Generales. La operación de crédito con garantía hipotecaria de la banca múltiple se norma por la LIC, la LGTOC, los CC, en lo relativo a la hipoteca de cada entidad federativa, así como los Reglamentos y las Circulares que se derivan de las anteriores.

Las instancias federales que regulan y supervisan a las instituciones de crédito son la SHCP, el Banxico y la CNBV. Paralelamente, los institutos oficiales de vivienda (v.gr. Infonavit, Fovissste) y la banca de desarrollo intervienen en la normatividad de los créditos que otorga la banca múltiple con recursos o garantías de estos organismos.

Las operaciones activas de los bancos se sujetan, en lo general, a lo establecido en el artículo 46 y Capítulo III de la LIC, y a las disposiciones respectivas de la SHCP y Banxico. En estos ordenamientos se asienta la capacidad de hacer avalúos, la constitución del capital neto en función a los riesgos asumidos, la calificación de la cartera, el otorgamiento y reestructuración de las operaciones crediticias y la conducción de juicios (mercantiles, ordinarios y especiales) para afectar las garantías hipotecarias en caso de incumplimiento.

Avalúos. Los bancos tienen la facultad para realizar avalúos de inmuebles con la misma fuerza probatoria de un corredor público o perito. Para tal efecto y con el objetivo de promover la estandarización de los avalúos, la CNBV establece que cada banco tendrá una unidad administrativa —independiente de otras áreas de negocio— que funcionará acorde a manuales internos aprobados por la CNBV, y con los valuadores registrados en cada banco y notificados ante la Comisión. Se considera a los bancos como responsables de supervisar la gestión de sus valuadores.

En materia de procedimientos del valuador, la CNBV estipula de forma detallada las prácticas que los valuadores deben seguir para determinar el precio de un inmueble y los elementos que debe contener sus dictámenes a fin de que el banco fije el valor objetivo de la garantía.

Garantías. Para el otorgamiento de créditos con garantía hipotecaria para vivienda, los acreditados deben asumir los gastos para la constitución legal de estas garantías en las cuales se incluyen el pago de honorarios notariales, gestoría de trámites, certificados de gravamen y derechos ante registros públicos. Al igual que en el caso de la compraventa de inmuebles, estos costos pueden variar en función del CC de cada estado y el monto del crédito otorgado, de 0.99% a 4.15% del valor del crédito.

Para montos de crédito inferiores a 200 mil pesos el costo para el sistema bancario de estos trámites es de 2.5%, mientras que para créditos superiores a un millón de pesos promedia 1.3%. Los trámites pueden tardar 60 días en promedio, sin embargo, en el caso del DF el lapso es mayor.

Operación Crediticia. Los intereses y términos de los créditos hipotecarios de las instituciones de crédito se determinan por las condiciones del mercado a fin de que sean financieramente viables (Art. 46 LIC). No obstante, el Banxico en su circular 2019/95 dirigida a las instituciones de crédito establece las normas que se deben cumplir en lo relativo a operaciones activas especificando, las tasas de interés de los créditos en distintas monedas, sus posibles modificaciones, sus plazos y las tasas de referencia a utilizar en cada caso.

Ante el incumplimiento del pago de los créditos, el CCF permite la renegociación de las hipotecas. De esta forma, tras la crisis de 1994 se iniciaron los programas masivos de reestructura para incrementar la capacidad de pago de los acreditados.

Estos programas oficiales fueron normados por el Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADE) para los créditos para vivienda tipo Fovi y la cartera de la banca múltiple a través de las Udis, y se enfocaron a reducir las tasas activas nominales aplicables de los acreditados y a promover reestructuraciones de los créditos a plazos mayores. Los beneficiados del ADE fueron fundamentalmente los deudores al



día en sus pagos y aquellos que estando en mora se pusieron al corriente por su cuenta o por apoyos específicos de cada institución.

En cuanto al refinanciamiento de intereses, los criterios de la Suprema Corte de Justicia —basado en el CCF y Código de Comercio— establecen la posibilidad de capitalizar intereses sobre los créditos hipotecarios. De igual forma se estipula que fallas en los estudios de viabilidad económica de los proyectos a financiar por los bancos no invalidan los contratos de crédito ni la posibilidad de capitalizar intereses. Por tal motivo, en la actualidad se permite integrar al capital los réditos generados.

Capital y Reservas. A fin de cubrir los riesgos de crédito y de mercado, el artículo 76 de la LIC y su reglamento establece que la banca múltiple deberá mantener un capital neto equivalente a 8% sobre las operaciones activas ponderadas por su riesgo. Para el computo del capital requerido en operaciones hipotecarias a la vivienda —que no sean respaldadas por el Gobierno—, se considera el 100% del valor de los créditos otorgados; no así para las operaciones con el aval —directo o indirecto— del Gobierno en las cuales computan sólo 20% de su valor.⁸ En el caso de los créditos otorgados con garantía del Fovi de al menos 50% del saldo insoluto, los préstamos para la vivienda (incluyendo construcción) se consideran al 50% para los requerimientos de capital, tanto en la parte garantizada como la no garantizada.

Reglas de Calificación de la Cartera y Reservas Preventivas. En materia de vivienda, la calificación de la cartera considera: a) la morosidad de los pagos (mensualidades incumplidas); b) tipo de crédito: Moneda Nacional, “Udis-1” (no reestructurados), “Udis-2” (reestructurados) y Fovi (reestructurado o no, en Udis o con recursos del Fovi); c) la probabilidad de incumplimiento según tipo de cartera, y d) la probabilidad de exposición al riesgo.⁹

Las reservas preventivas de la banca múltiple para el crédito hipotecario se constituyen en función de esta calificación y se clasifican según el grado de riesgo en: “sin riesgo” (A), “bajo” (B), “medio” (C) y “alto” (D). La probabilidad de incumplimiento —determinada por la CNBV— incorpora la experiencia de la cartera hipotecaria tras la crisis de 1994. De esta forma, la probabilidad de incumplimiento de un crédito en pesos es de 20% tras una mensualidad sin pago y de 50% después de una morosidad de dos meses.

Esta metodología implica un elevado requerimiento de capital para las instituciones de crédito: por ejemplo, la banca comercial deberá reservar 26.3% del monto total del préstamo denominado en moneda nacional con 3 meses de incumplimiento y se catalogará —a partir de 2003— como cartera vencida tipo “C”. En la actualidad los criterios contables de la CNBV definen como cartera vencida después de 5 meses de incumplimiento. Con el mismo perfil de incumplimiento, en créditos tipo Fovi se reserva 24.5%. Por su parte, los intereses de los créditos en cartera vencida se provisionan al 100% para efectos de reserva. Estos créditos se consideran vencidos hasta que se cubra la totalidad de los vencimientos.

Reservas Preventivas
% del monto total del crédito

MI	Cartera				TR
	MN	Udis-1	Udis-2	Fovi	
0	0.9	0.4	1.4*	0.7	A
1	7.0	1.8	8.8	5.3	B
2	17.5	5.3	21.0**	15.8	
3	26.3	17.5*	29.8	24.5	C
4	31.5	31.5	31.5	31.5	
5	33.3	33.3	33.3	33.3	
6	34.3	34.3	34.3	34.3	
7 a 11	35.0	35.0	35.0	35.0	
12 o más	70.0	70.0	70.0	70.0	D

MI Mensualidades incumplidas
 MN Moneda nacional
 TR Tipo de reserva
 * Tipo de reserva B
 ** Tipo de reserva C
 Fuente: BBVA Bancomer con datos de CNBV (Circular 1460)

8 Las garantías otorgadas por la Sociedad Hipotecaria Federal (banca de desarrollo) podría computarse al 20% bajo la normatividad actual, en virtud de que se encuentran tácitamente avaladas por el Gobierno Federal. En la actualidad no está precisado este punto en la Ley. Ver disposición quinta de las Reglas para los Requerimientos de Capitalización de las Instituciones de Banca Múltiple de marzo de 1991 y modificada en septiembre de 1999.
 9 Los bancos podrán utilizar metodologías distintas —previa aprobación de la CNBV— según tipo de cartera y mensualidades incumplidas y/o la relación entre saldo del adeudo y el valor de la garantía.



En todos los casos, cuando se acumulen 7 o más meses de incumplimiento en algún crédito, las reservas dejan de catalogarse como preventivas “generales” y se constituyen como “específicas” para respaldar al crédito de referencia. Esta distinción representa mayor costo de capital para la banca múltiple ya que este tipo de reservas deja de contabilizarse como parte del capital neto y no así para los activos en riesgo. Con 7 meses de incumplimiento el banco reserva 35% del monto del crédito sin contabilizarse para efectos de capital.

Independientemente de la calificación de la cartera, la banca múltiple debe constituir reservas preventivas adicionales, a fin de totalizar el 100% del saldo del crédito, en los casos en que se otorguen préstamos hipotecarios sin la consulta ante el buró de crédito o si existe reporte de adeudos con más de seis meses de vencidos y un saldo mayor a 2,000 UDIS.

Banca Múltiple

	Referencia legal	Disposición
Reguladores	LIC, LCNBV, Lbanxico, LInfonavit, LISSSTE	<ul style="list-style-type: none"> SHCP, CNBV, Banxico, Institutos oficiales de vivienda
Capitalización	LIC (A. 50), RRCIBM, C-1460 RRCIBM (R. 5)	<ul style="list-style-type: none"> Capital neto igual a 8% de operaciones activas ponderadas por su riesgo, de forma tal que: <ul style="list-style-type: none"> Créditos del banco computan al 100% para requerimientos Créditos con garantía del Fovi al 50% Resto de operaciones activas con aval del gobierno al 20%
Calificación cartera y reservas	LIC (A-76), RRCIBM, C-1460 C-1460 C-1488, criterio B-6	<ul style="list-style-type: none"> Créditos clasificados según meses de incumplimiento (0 a 7) y tipo de cartera: Moneda nacional, Udis1 (no reestructurados), Udis2 (reestructurados) y Fovi Reservas constituidas según clasificación y ponderación de riesgo (CNBV). Con 3 meses de incumplimiento créditos en moneda nacional reservan 26.3%, Udis1: 17.5%, Udis2: 29.8% y Fovi: 24.5% Crédito para vivienda se considera vencido si pasaron más de 3 meses de incumplimiento Los créditos reestructurados se mantendrán en cartera vencida hasta evidencia de pago sostenido
Avalúos	LIC (A.46) C-1462	<ul style="list-style-type: none"> Bancos pueden realizar avalúos con misma fuerza probatoria de corredor público o perito, para ello deben: <ul style="list-style-type: none"> Formar unidad administrativa independiente de áreas de negocio Tener manuales internos aprobados CNBV Registrar y notificar a los valuadores Cumplir procedimientos de valuación Supervisar la gestión de valuadores
Créditos		
Intereses cobrados	LIC (A. 46) Jurisprudencia SCJN (10/1998)	<ul style="list-style-type: none"> Determinados por el mercado y pueden ser nominales o en Udis Es legal la capitalización de intereses sobre créditos hipotecarios
Monto préstamo	LIC (A. 46)	<ul style="list-style-type: none"> Determinados en función de la capacidad de pago y valor de la garantía en Udis ó nominal
Garantías	L. Infonavit (A. 43 Bis)	<ul style="list-style-type: none"> Valor según avalúo Saldo subcuenta de vivienda como garantía de pago de mensualidades vencidas
Reestructuras	CCF (A. 2829-30) C-1254	<ul style="list-style-type: none"> Permite la renegociación de hipotecas Reconocimiento adeudos, extensión de plazos, quitas y modificaciones de tasas
Rendimiento operaciones pasivas	LIC (A. 46)	<ul style="list-style-type: none"> Determinados por el mercado (viabilidad financiera)
Recuperación cartera	LIC (A. 72) Código Comercio y Civil	<ul style="list-style-type: none"> Facultad para llevar a cabo juicios para la recuperación de garantías Procedimientos del Juicio Especial Hipotecario y Mercantil
Fiscal		
Deudor	LISR (A. 172, XII) LIVA (A. 15, X, d) ISAI/TD (locales) LISR de 1998 (Transitorio A.4, IV)	<ul style="list-style-type: none"> Deducibilidad intereses reales en créditos para vivienda a partir de 2003 Crédito vivienda personas físicas exentos IVA sobre intereses y comisiones Impuesto local que fluctúa según valor del inmueble (2% a 4.3%) Ingresos ficticios por créditos reestructurados no son gravables
Acreedor	LISR (A. 53)	<ul style="list-style-type: none"> Deducibilidad reservas preventivas hasta 2.5% saldo cartera

LIC Ley de Instituciones de Crédito (2001)
 RRCIBM Reglas para los Requerimientos de Capitalización de las Instituciones de Banca Múltiple (1999)
 C- Circular CNBV
 LIF Ley de Ingresos de la Federación (2001)
 ISAI/TD Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles/Traslado de Dominio
 Fuente: BBVA Bancomer con datos de CNBV



Régimen Fiscal en el Mercado Hipotecario

Transacciones de Inmuebles para Vivienda. El régimen fiscal en el mercado de vivienda se establece, en el ámbito federal, por la Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISR), la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) y el Código Fiscal de la Federación para cada ejercicio fiscal. Localmente, los impuestos a las transacciones inmobiliarias se rigen por los respectivos códigos estatales (v.gr, Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles —ISAI— e Impuesto sobre Traslado de Dominio —ISTD). El tratamiento fiscal difiere entre las personas que las realizan (físicas y morales) y entre los institutos que las financian (institutos oficiales de vivienda, banca de desarrollo y bancos privados).

Para transacciones entre personas físicas, se exenta al comprador de una vivienda —nueva o usada que se destine para habitar— del pago de IVA y al vendedor del pago de Impuesto Sobre la Renta (ISR), siempre y cuando la vivienda enajenada haya sido usada por el contribuyente. En el caso en que una persona moral —promotor o constructor— participe en la venta, deberá acumular a su base gravable para el pago del ISR los ingresos de la transacción. La base gravable para un año se calcula deduciendo del valor de adquisición el valor de venta entre el número de años en posesión del inmueble o los costos de construcción para desarrolladores inmobiliarios.

En el ámbito estatal los impuestos se determinan por los códigos fiscales de las entidades federativas (por ejemplo, ISAI e ISTD). Si bien la tasa impositiva y la base gravable varían en cada localidad, el ISTD representa una tasa promedio de 2% a 4.3% sobre el valor del inmueble (ya sea el del catastro, avalúo o venta).

En algunos casos se establecen tasas diferenciadas por el valor del inmueble, cuotas fijas para cada transacción, incentivos a vivienda de interés social, etcétera. La sustitución de acreedor (v.gr. cesión de cartera) es objeto de un gravamen local que va de 0.25% a 0.5% sobre el monto de la operación más una cuota fija (de 60 a 6,400 pesos). Este impuesto se aplica tanto a la vivienda nueva como usada.

Régimen para la Banca Múltiple. En la actualidad, los intereses pagados y las comisiones en créditos a la vivienda se encuentran exentos de IVA. En cuanto al ISR de los deudores, las reformas fiscales de diciembre de 2001, aplicables para 2003, permitirán a las personas físicas que obtengan un préstamo hipotecario para vivienda, la deducibilidad total de los intereses reales efectivamente pagados, siempre que el crédito no exceda de 1.5 millones de Udis (4.6 millones de pesos). Este beneficio fiscal se extiende exclusivamente a los créditos otorgados por la banca de desarrollo y por los organismos auxiliares de crédito (Sofoles) autorizados por la CNBV.

Por su parte, las instituciones financieras en el mercado hipotecario se sujetan al régimen general del ISR donde los intereses cobrados se acumularán a la base gravable. Asimismo, las instituciones de crédito pueden deducir las reservas preventivas constituidas conforme a la LIC hasta un máximo de 2.5% del saldo de la cartera de crédito. Las reservas excedentes podrán diferirse hasta por 10 años.



Bases y Obstáculos para una Reforma del Mercado Hipotecario de México

Las Necesidades de Vivienda

Las necesidades de vivienda en el país son enormes. Algunas cifras permiten dar idea de la magnitud de problema. Por el lado de la demanda, México es un país con alrededor de 100 millones de habitantes y 23.2 millones de hogares. En 2000, la población total crecía a un ritmo de 1.5% y la población urbana a una tasa todavía mayor. La tasa de urbanización es de 75%, de las mayores de América Latina. Además, la población con menos de 14 años representa 33% del total.

Por otra parte, el parque de viviendas es muy deficiente. Según el Censo de Población de 2000, de los 21.5 millones de viviendas existentes, 10.2% no dispone de agua entubada y de las que la poseen 31% no la tiene dentro de la vivienda. Un 21.4% no cuenta con drenaje y 13.9% carece de servicio sanitario. De las viviendas con servicio sanitario solo 63% tienen conexión a agua. Un 14% de las viviendas particulares habitadas tiene únicamente suelo de tierra, 55% lo tiene de cemento o firme y tan sólo 31% posee recubrimiento de algún tipo en el suelo.

Un análisis de las cifras de vivienda desglosadas por estados pone de manifiesto que los del sur son los peor abastecidos. Por ejemplo, en Chiapas, Guerrero y Oaxaca 40% de las viviendas tiene suelo de tierra, en menos de 10% el suelo tiene revestimiento de algún tipo y menos de 30% dispone de agua entubada dentro de la vivienda. Otros estados del sur como Campeche, Tabasco, Veracruz y Yucatán presentan similares indicadores.

La mala situación del acervo de viviendas se explica parcialmente por la enorme extensión de los esquemas informales de producción de viviendas. La baja capacidad adquisitiva de la población, la falta de oferta a precios acordes con dicha capacidad adquisitiva y la falta de financiamiento a largo plazo para vivienda ha llevado a los hogares a resolver sus problemas de alojamiento recurriendo a esquemas en los cuales la construcción de la vivienda se realiza por fases. Primero, se produce la adquisición o la ocupación de terrenos y posteriormente se procede a la autoconstrucción de una vivienda por etapas durante un período que a veces alcanza 20 años.

El Financiamiento a Largo Plazo y la Calidad del Acervo de Viviendas

El financiamiento a largo plazo para la adquisición de la vivienda es una condición necesaria para el desarrollo, en un período de tiempo relativamente corto, de un acervo diversificado de viviendas terminadas. Y ello es así porque solo con una oferta amplia de financiamiento a largo plazo, la demanda efectiva de vivienda será suficiente para el desarrollo de una industria inmobiliaria competitiva y formada por una amplia variedad de promotores profesionales organizados. Por el contrario, la carencia de financiamiento a largo plazo para la adquisición de viviendas provoca impactos negativos en el acceso a una vivienda, retrasos en la obtención de una vivienda propia, períodos de construcción más largos y necesidad de subsidios y políticas públicas al respecto.

Viviendas Financiadas a Largo Plazo en el Sector Formal / Número Total de Viviendas Construidas

Países		Regiones	
Ingresos bajos	13	Africa sub-sahariana	13
Ingresos medios-bajos	38	Sur Asia	8
Ingresos medios	30	Este Asia	41
Ingresos altos	87	Latinoamérica	37
		Europa Este/Africa Norte	34
		Países Industrializados	90

Fuente: BBVA Bancomer con datos de Banco Mundial

La construcción de la vivienda por fases es el esquema que utilizan generalmente las familias de bajos ingresos en aquellos países carentes de financiamiento a largo plazo. Con este esquema, además de construirse la vivienda en múltiples etapas, se utilizan materiales no uniformes comprados en mercados no transparentes, sin garantías de calidad y se construye sobre terrenos que a menudo carecen de títulos de propiedad. Los resultados son la tardanza en la consecución de una vivienda con requerimientos mínimos de salubridad y confort, se tardan hasta 20 o 30 años en disponer de agua corriente y saneamiento y el surgimiento de barrios inacabados y sin servicios. Por otra parte, la ausencia de títulos de propiedad inhabilita la utilización del ahorro en vivienda como garantía para adquisición de otros activos.



La mayoría de los países en desarrollo carece de financiamiento hipotecario a largo plazo o bien si existe es muy limitado. Las razones son diversas y van desde unas condiciones macroeconómicas que frenan el ahorro hasta el predominio de población con muy baja capacidad adquisitiva. A la vez, las limitaciones de los mecanismos de recuperación de garantías, las malas técnicas de valoración de éstas, la falta de seguridad jurídica en las inscripciones registrales y la escasa homogeneidad en los servicios que prestan los notarios, acrecientan las dificultades para el desarrollo del mercado hipotecario.

En algunos países latinoamericanos la carencia de financiamiento a largo plazo para la adquisición de vivienda es parcialmente sustituida por el financiamiento a través de entidades gubernamentales. En estos casos, los frenos al desarrollo del mercado hipotecario no se eliminan, sino que en la mayor parte de las veces se acentúan. Estas entidades que por lo general no son instituciones financieras reguladas, generan un financiamiento habitualmente muy costoso para las finanzas públicas y no siempre adecuado a las necesidades de los demandantes de viviendas. Además, la falta de una cultura de análisis de riesgo en estas instituciones bloquea el desarrollo de profesionales y servicios como la de los avalúos, los corredores, los buroes de crédito, los registros públicos de la propiedad, etcétera, que son necesarios para el desarrollo de un mercado hipotecario eficiente.

El Programa del Gobierno para Aumentar la Disponibilidad de Viviendas

Para el actual gobierno la vivienda constituye una de las prioridades fundamentales. Así, ha lanzado el Programa Sectorial de Vivienda 2001 - 2006 que incluye el objetivo de alcanzar la meta de 750 mil viviendas construidas en 2006. Las previsiones del programa para 2002 son la construcción de 475 mil viviendas financiadas todas ellas por entidades gubernamentales (Infonavit 275 mil, Fovi, 70 mil, Fovissste 100 mil y Sedesol, Fonhapy y Vivah 30 mil).¹⁰

El programa, aunque ambicioso, queda lejos de las necesidades reales del país. Sólo por motivos demográficos la demanda de viviendas se podría situar en casi un millón de viviendas al año. Si a ello le añadimos la demanda para reposición del acervo, la demanda por hacinamiento, por rezago habitacional, para atender a las que requieren rehabilitación, etcétera, las necesidades anuales podrían llegar a doblarse.

¹⁰ Ver en Financiamiento a la Vivienda y sus Participantes detalle sobre organismos públicos de vivienda.

Mientras el único financiamiento disponible siga siendo el gubernamental es imposible que se cubran las necesidades de financiamiento antes mencionadas. En este contexto es fundamental la incorporación de la banca privada al financiamiento a largo plazo de la vivienda.

El Financiamiento Privado en la Década de los 90

Durante el período 1992-94 la banca participó intensamente en la actividad hipotecaria. Las carteras hipotecarias de los bancos llegaron a representar 30% de los activos en riesgo. A raíz de la crisis de 1995 las deudas hipotecarias se dispararon, como consecuencia del crecimiento de las tasas de interés y del tipo de producto hipotecario comercializado,¹¹ lo que a su vez produjo un aumento de la morosidad sin precedentes sobre una cartera de crédito a la vivienda que había crecido enormemente durante los tres años anteriores. Desde entonces la banca se retiró de la actividad hipotecaria y se dedicó fundamentalmente a la recuperación de los créditos vencidos y a la reestructuración de los préstamos que existían en sus carteras.

A partir de 1996, la banca y el gobierno establecieron diversos programas de apoyo para sanear la cartera hipotecaria. Fue necesario recurrir a la recuperación legal y se celebraron cerca de 100 mil juicios con el propósito de redimir estos préstamos. Esta experiencia puso de manifiesto la insuficiencia del marco legal vigente en esa época para poder realizar una recuperación rápida y eficaz.

Por un lado, el Poder Ejecutivo de los estados parece mostrar poca disposición para apoyar la conclusión de los procesos avalados por el Poder Judicial mostrándose reacio a apoyar el desalojo de los deudores, los invasores y los grupos de resistencia. Así, de acuerdo con las cifras de los cinco bancos mayores del país, 4 mil inmuebles están inmovilizados por falta de desalojo a pesar de tener sentencia para llevarlo a cabo. Por otro lado, cabe señalar el largo período de tiempo que se requiere para concluir un proceso de estas características.

¹¹ Un producto que se comercializó extensamente fue la hipoteca doble indexada. Los pagos mensuales se indexaban al salario mínimo y el principal a las tasas de interés a corto plazo. El incremento de las tasas de interés llegó a superar el 100% a principios de 1995. La evolución del salario mínimo no permitía pagar la totalidad de los intereses por lo que los réditos no pagados se capitalizaban aumentando el principal del préstamo. Al mismo tiempo la crisis provocó una caída del valor de las viviendas. La combinación de los dos fenómenos hizo que las deudas aumentaran fuertemente y llegaron a ser en algunos casos 3 y 4 veces el capital prestado originalmente y también varias veces el valor de la garantía. Las hipotecas para vivienda media y residencial traían un producto de amortización negativo con refinanciamiento de intereses que en algunos casos llegaron a ser de 100%.



Algunos indicadores de la lentitud de los procesos legales son los siguientes. Desde la presentación de la demanda hasta la sentencia de adjudicación transcurren entre 30 y 40 meses. Desde la sentencia de adjudicación hasta la toma de posesión se requieren entre 10 y 33 meses. Desde la toma de posesión hasta la venta del inmueble se consume algo más de 1 año. Así, el tiempo total transcurrido desde la presentación de la demanda hasta la venta del inmueble va de 50 a 80 meses. La excesiva duración de los procesos explica que entre los cinco mayores bancos del país tengan pendientes de juicio más de 54 mil demandas por créditos hipotecarios vencidos.

Hacia una Recuperación del Financiamiento Privado de la Vivienda

Con el objetivo de identificar los obstáculos para la participación de la banca privada en el financiamiento de la vivienda, se organizaron a mediados de 2001, con una participación activa del Gobierno Federal, diversos grupos de trabajo en torno a la Asociación de Banqueros de México (ABM). En ellos participaron los cinco mayores bancos del país: Banamex, BBVA Bancomer, Bital, Santander y Scotiabank. El análisis llevó a concluir que el desarrollo del mercado hipotecario en México requiere reformar las siguientes áreas:

- La producción de los créditos incrementando la transparencia y estableciendo mayor homogeneidad en la concesión de los mismos
- Los esquemas de las garantías a través de una mejora en los avalúos y una reforma del sistema de los registros de la propiedad y la práctica notarial
- Los mecanismos legales de recuperación de los créditos vencidos a través de la ejecución de las garantías, lo que exige reformas en las leyes procesales y sobre todo una voluntad de los gobiernos de los estados de apoyar la ejecución de las decisiones judiciales
- El desarrollo del mercado secundario a través de la emisión de títulos garantizados por hipotecas
- Llevar a cabo otras medidas de promoción del financiamiento a largo plazo de vivienda.

Un mercado que reuniera estas características permitiría tener mejores activos por los que el gobierno podría exigir menores requerimientos de capital y provisiones a las entidades financieras. Esto reduciría los costos y redundaría en un aumento de los volúmenes negociados lo que terminaría facilitando la extensión de la producción de viviendas. A continuación se ana-

lizan con algún detalle las cinco bases de la reforma que hemos indicado.

La Producción de Créditos

La falta de homogeneidad en la información a la clientela en los contratos otorgados antes de 1995, generaron confusión en la población y dificultades para los jueces al fallar un juicio hipotecario. Asimismo, propiciaron temor en la población para solicitar créditos para vivienda. Por tanto, un primer objetivo en el proceso de producción de créditos hipotecarios es el aumento de la transparencia, lo que significa garantizar que los interesados cuenten con información suficiente sobre las características y las condiciones de los préstamos. Tal información permite a los potenciales prestatarios comparar la oferta de distintos productos y aumentar la confianza de los consumidores en el sistema bancario.

La propuesta que hicieron los grupos de trabajo es la elaboración de un folleto informativo estandarizado donde se especifiquen las características del contrato de crédito: plazos, esquemas de pago, gastos diversos (avalúos, comisiones, impuestos, registro, notario, etcétera). Asimismo, proponen la creación de una marca o distintivo que solo puedan utilizar los bancos que se comprometan con principios de transparencia en el proceso de generación de préstamos. La ABM se encargaría de desarrollar estos principios y velar por su cumplimiento.

Los Esquemas de Garantías

Avalúos. Las instituciones financieras privadas han sido hasta 2000 las principales demandantes de servicios de avalúo. El número de avalúos hasta esa fecha era de unos 150 mil al año. En 2002 se espera un gran aumento de la demanda de avalúos derivada de los casi 500 mil créditos hipotecarios que se espera colocar y de la incorporación de las instituciones gubernamentales de vivienda a la utilización de estos servicios. Tal incremento no podrá ser atendido dada la baja dotación existente de peritos independientes.

La propuesta de los grupos de trabajo de la ABM consiste en la creación de empresas especializadas, independientes de las entidades financieras y con responsabilidad económica sobre los resultados de los avalúos. Dichos avalúos deberán ser realizados con una metodología estándar, presentación homogénea que considere bases estadísticas y proyecciones del valor de la vivienda. Para ello la CNBV debería emitir una nueva circular autorizando las mis-



mas y regulando sus funciones con relación a los préstamos hipotecarios. La normativa obligaría a todos los intermediarios financieros públicos y privados.

Registros. Los RPP carecen de infraestructura y de capacitación; padecen de bajo nivel tecnológico y lentitud en su funcionamiento. Actualmente se está llevando a cabo una modernización de los Registros de Comercio en el ámbito nacional, impulsada por la Secretaría de Economía, la cual ha desarrollado un sistema integral de gestión registral (Siger) que permite la automatización de los registros, tanto los de comercio como los de la propiedad y su posible enlace. La modernización de los registros de cada estado se aborda mediante convenios entre la Secretaría de Economía y los gobiernos de los estados. Sin embargo, dichos convenios no siempre incluyen los RPP debido a la falta de interés de las entidades federativas y ello a pesar de que la recaudación de los RPP supone entre 20% y 40% de sus ingresos.

La propuesta en este punto es dotar de seguridad jurídica a la garantía por la vía de mejorar la infraestructura y el control de los RPP y mediante la automatización y profesionalización de la actividad registral. La propuesta parte del diagnóstico detallado sobre el RPP en los distintos estados realizado por la Secretaría de Economía y recomienda el desarrollo de esquemas financieros y de incentivos para que los estados incluyan los RPP en los convenios que están firmando con el Gobierno Federal.

Notarios. La obtención de la fe de notario no está homologada para todo el territorio de la República, lo que reduce la certeza respecto de la capacitación de los mismos. Asimismo, existe una gran diversidad de medidas correctivas y de instancias de control, existiendo tarifas desiguales, y dándose procesos lentos y complicados.

El objetivo de la propuesta es aumentar la seguridad jurídica y homogeneizar los servicios que prestan los notarios públicos así como unificar los honorarios fijándolos en la regulación o en un contrato estándar de la banca. La propuesta consiste en establecer niveles adecuados y homogéneos de seguridad y calidad de la función notarial y reducir el costo de las hipotecas mediante una revisión de los criterios que se adoptan para el cálculo de los honorarios. Para ello se propone una serie de medidas específicas: la elaboración de una lista de notarios certificados por la

ABM con los que se negocien y establezcan tarifas comunes. También se propone que la ABM apoye los esfuerzos de la Asociación Nacional del Notariado Mexicano, A.C. para mejorar la calificación de estos profesionales y otorgue los contratos a notarios que demuestren haber aprobado los cursos y requisitos que ofrece la Asociación.

Los Mecanismos de Recuperación de Créditos Vencidos

Los procedimientos judiciales de recuperación de los créditos vencidos a través de la ejecución de las garantías provocan largos plazos para los litigios así como altos costos y riesgos. El diagnóstico muestra un número de juzgados insuficiente, con sobrecarga de trabajo y pocos recursos materiales y tecnológicos; falta de capacidad de los jueces para entender e interpretar los contratos bancarios; bajas remuneraciones a los mismos, y falta de consistencia y homogeneidad entre jueces y estados respecto de los criterios legales aplicables. Por otra parte, en muchos estados se ha generalizado la postura de no prestar el auxilio de la fuerza pública para embargos y tomas de posesión. El objetivo es mejorar el procedimiento judicial de recuperación de garantías, acortando los plazos de los litigios y optimizando sus costos y riesgos y para ello se proponen reformas en el ámbito legislativo, contractual e institucional.

En el ámbito legislativo el grupo de trabajo concluyó que la reforma procesal de 1996 al Código de Comercio constituye un avance sustancial en materia de agilización de juicios y que su perfeccionamiento en el ámbito nacional sólo requiere algunas modificaciones en la legislación federal y evitaría realizar cambios legislativos en cada uno de los estados. Consecuentemente, propone que se realicen estas reformas adicionales a la legislación federal de 1996. Las modificaciones concretas que señala se dirigen a agilizar la toma de posesión de inmuebles desocupados mediante la pronta escrituración de los adjudicados y la notificación a personas no localizadas, y evitar la obstrucción de la justicia por grupos de presión ya sea por vía de hecho o mediante argucias legales, por ejemplo, la simulación de juicios laborales.

En el ámbito contractual, se contempla el establecimiento de un contrato básico común para todos los bancos que elimine dificultades de interpretación por parte de los jueces en el momento del litigio. Los grupos de trabajo diseñaron y redactaron las provisiones del contrato tipo de crédito.



En el ámbito institucional, la propuesta plantea la creación de tribunales federales especializados en materia mercantil con el objetivo de que los juicios hipotecarios se desarrollen en un mejor entorno institucional. Los grupos de trabajo prepararon un informe acerca de la viabilidad jurídica de este tipo de tribunales y describiendo las facultades de los mismos.

Asimismo, se trata de incentivar el desarrollo institucional mediante la calificación por entidades federativas que consiste en calificar previamente el desempeño de las instituciones públicas locales relacionadas con la cobranza judicial de cartera, para originar hipotecas nuevas en las entidades federativas mejor calificadas y provocar una mejora en la recuperación en los estados peor calificados. Es decir, se daría el mayor número de hipotecas en las entidades en las que mejoraran las condiciones institucionales.

El Desarrollo del Mercado Secundario

Un mercado secundario de hipotecas es una herramienta fundamental para la obtención de fondos para el financiamiento a la vivienda puesto que permite las transacciones entre las instituciones que dan los préstamos a los compradores de vivienda y los inversionistas que proporcionan los fondos con plazos y tipos de interés compatibles con los deseos de los compradores. En función del tratamiento que las entidades generadoras de préstamos hipotecarios hagan con los mismos, se pueden encontrar dos esquemas en los mercados secundarios.

En un primer esquema, la entidad originadora emite títulos hipotecarios garantizados por una cartera de hipotecas que mantiene en su balance. En el otro esquema, la entidad originadora vende las hipotecas, dándolas de baja del balance, a un intermediario que emite títulos garantizados por el flujo de pagos de esas hipotecas. El tipo de mercado secundario de un país depende de la Clase de instituciones que existan en el mercado, de la demanda de los inversionistas y de lo que permita hacer el marco legal y regulatorio.

Dada la importancia del desarrollo de estos mercados y la carencia de los mismos en México, el objetivo de los grupos de trabajo en esta área ha sido identificar y proponer las reformas necesarias al marco legal e institucional para permitir el desarrollo de un mercado secundario bajo cualquiera de los esquemas.

Con respecto de este tema conviene señalar que en junio de 2001, se introdujeron modificaciones a la legislación financiera. La nueva legislación contempla una clase de títulos cuya regulación detallada se asigna a la CNBV y que posibilitará el desarrollo del mercado secundario de hipotecas. Los nuevos títulos son de dos tipos: unos a través de los cuales el emisor podría mantener las hipotecas en el balance de las entidades y otros que conllevarían darlas de baja en el mismo. Los títulos a mantener en el balance son el certificado bursátil y el bono bancario "de vivienda". Los identificados para emitir fuera de balance son el certificado bursátil vía fideicomiso y las Sofoles.

Otras Medidas de Promoción del Financiamiento a Largo Plazo para Vivienda

Los créditos hipotecarios para vivienda tienen en México un tratamiento muy similar a los créditos al consumo en cuanto a los requerimientos de capital y provisiones. Los altos requerimientos de capital y provisiones son coherentes con la calidad de la cartera que se generó antes de la crisis de 1994 y que tuvo una morosidad muy elevada. Sin embargo, tales requerimientos no son coherentes con una cartera que incluya las garantías hipotecarias adecuadas en un país que cuente con esquemas legales para la pronta recuperación de los créditos vencidos.

La petición del grupo de trabajo al gobierno es reducir los requerimientos de capital a 4% desde el 8% actual para aquellos préstamos hipotecarios que reúnan los siguientes requisitos: a) préstamos hipotecarios para vivienda que vaya a ser habitada por el acreditado; b) que el préstamo no supere 80% y un avalúo independiente, realizado por empresas y/o profesionales afianzados; c) el préstamo debe incorporar un análisis de crédito sujeto a las normas de la CNBV, y d) que el crédito cuente con autorización y consulta al buró de crédito.

Asimismo y para fomentar el desarrollo del mercado de títulos hipotecarios, la propuesta contempla solicitar la autorización del Gobierno para la emisión de títulos garantizados por hipotecas y que se les reconozca la garantía adicional que incorporan reduciendo su ponderación en el cálculo de los requerimientos de capital.

Hay que hacer mención de que el 11 de octubre del 2001 entró en vigor la Ley Orgánica de la Sociedad



Hipotecaria Federal (SFH) cuyo objetivo 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 vivienda, preferentemente de interés social; así como al incremento de la actividad productiva y el desarrollo tecnológico relacionado con la vivienda. También, podrá garantizar financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales. Para efectos de esta ley, se entiende por mercado secundario de créditos, todas aquellas operaciones por medio de las cuales se efectúe la venta de cartera hipotecaria, fiduciaria o de títulos emitidos con la garantía de dicha cartera a terceras personas.

La SFH podrá dar garantías en un principio a todas las emisiones de títulos hipotecarios que se coloquen en el mercado siempre que cumplan determinados requisitos. Es importante, por tanto, seguir los pasos de esta sociedad que por ahora es el sustituto de Fovi, pero que puede tener un papel muy relevante en el desarrollo del mercado secundario de hipotecas en todo el país.

Las reformas necesarias para que la banca privada vuelva a la actividad hipotecaria y contribuya de forma significativa a financiar el déficit de viviendas, se pueden resumir de la siguiente forma:

- Promulgar un orden de transparencia que diferencie las "nuevas hipotecas" cuyo objetivo fundamental es el aumento de la confianza de los consumidores en las ofertas hipotecarias de la banca múltiple

- Profesionalizar y ampliar la oferta de los servicios de avalúos permitiendo el establecimiento de sociedades independientes dedicadas a este fin
- Mejorar los registros de la propiedad y homologar el acceso a la carrera notarial
- Modificar las leyes procesales para la ejecución de las garantías y calificar las entidades federativas en función del desempeño de las instituciones públicas en este tema
- Establecer el marco legal y regulatorio necesario para el desarrollo del mercado secundario de hipotecas
- Otorgar un tratamiento más favorable en requerimientos de capital y en provisiones a las hipotecas y a los títulos que garanticen, cuando se trate de viviendas para uso residencial y cumplan los requisitos especificados anteriormente

Para finalizar, es conveniente señalar que la banca desea ampliar de forma significativa y gradual la actividad hipotecaria. A partir del segundo trimestre de 2002 se ha propuesto reiniciar la actividad hipotecaria, comenzando por aquellas entidades federativas con mejor historial de recuperación de garantías y que estén más comprometidas con las reformas del RPP, de la ley notarial y en la homogeneización de las tarifas. Asimismo, en la elección de las entidades federativas se tendrán en cuenta los apoyos que dé el Poder Ejecutivo del estado para la toma de posesión de las viviendas actualmente adjudicadas.



Servicio de Estudios BBVA

Carmen Hernansanz Carrasco
Baralides Alberdi Alonso
Ignacio San Martín

Tel. (34 91) 374-6122
537-3977
537-4890

carmen.hernan@grupobbva.com
baralides.alberdi@grupobbva.com
jisanmartin@grupobbva.com

Estudios Económicos

Economista Principal

Manuel Sánchez González

Tel. (52 55) 5621-3660

manuel.sanchez@bbva.bancomer.com

Estudios Macroeconómicos y Políticos

Fernando González Cantú
David Aylett
Eduardo Torres Villanueva

5621-6310
5621-4748
5621-2493

f.gonzalez8@bbva.bancomer.com
dp.aylett@bbva.bancomer.com
e.torres@bbva.bancomer.com

Sistema Financiero y Bancario

Nathaniel Karp
Fco. Javier Morales E.
Jorge Chirino Campos
Luis Enrique Almanza Ramírez

5621-7718
5621-5567
5621-6275
5621-4154

n.karp@bbva.bancomer.com
fj.morales@bbva.bancomer.com
j.chirino@bbva.bancomer.com
le.almanza@bbva.bancomer.com

Estudios Sectoriales y Regionales

Eduardo Miguel Angel Millán Lozano
Alma G. Martínez Morales

5621-4143
5621-6243

e.millan@bbva.bancomer.com
ag.martinez2@bbva.bancomer.com

Economía Internacional

Carlos A. Herrera Gómez

5621-2486

carlos.herrera@bbva.bancomer.com

Propuestas a Autoridades

Octavio R. Gutiérrez Engemann

5621-3095

o.gutierrez3@bbva.bancomer.com

Información y Apoyo a Negocios

Eligio San Juan Reyes
Claudia Torres Gómez
Leonardo Beltrán Rodríguez

5621-4210
5621-6235
5621-7694

me.sanjuan@bbva.bancomer.com
ci.torres@bbva.bancomer.com
leonardo.beltran@bbva.bancomer.com

Coordinador

Fernando Tamayo Noguera

5621-5994

fernando.tamayo@bbva.bancomer.com



www.bancomer.com