

Observatorio Inmobiliario

México

El programa para los no afiliados: la entrada a un mercado con amplio potencial

Análisis Económico

Eduardo Torres
e.torres@bbva.com

Samuel Vazquez
samuel.vazquez@bbva.com

Fernando Balbuena
fernando.balbuena@bbva.com

- Es un primer esfuerzo para ofrecer soluciones de vivienda a una población hasta ahora poco atendida, que incluso supera a la de los institutos públicos de vivienda
- Considerando solo a los hogares que carecen de vivienda y cubren las condiciones de participación requeridas, el potencial del programa podría ser de 1.4 millones de acreditados, cifra comparable a la estimada por el gobierno federal, de 1.2 millones
- Las cifras disponibles sobre la distribución del crédito hipotecario de la banca, por nivel de ingreso y tipo de acreditado, ofrece un marco de referencia al gobierno federal para medir la evolución del programa
- Con todo, cabría esperar que la implementación del programa sea gradual, dado que se trata de un programa nuevo y un segmento poco conocido por la banca.

El gobierno federal impulsa un programa para facilitar el acceso al crédito hipotecario a trabajadores con necesidades de vivienda y que por su condición de empleo no cuentan con la posibilidad de adquirir un crédito hipotecario a través de los institutos públicos de vivienda. Es una iniciativa promisoriosa porque el mercado que busca atender es casi del mismo tamaño al que atienden en forma conjunta el Infonavit y el Fovissste. Aunque la implementación del programa tendrá sus retos, por lo novedoso y por las características del segmento al que va dirigido, tiene la ventaja de retomar la experiencia exitosa que ha logrado la banca de desarrollo con el esquema de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Aquí se describen las principales características del programa y las razones que podrían motivar la participación de los intermediarios financieros y de las propias empresas constructoras. Como una primera experiencia es de enorme importancia, y aunque habrá que ir siguiendo de cerca su evolución por si es necesario hacer ajustes, es ya un avance en el proceso de bancarización de un segmento de población que hasta ahora ha sido poco atendido.

Los no afiliados, en contexto

Los programas de apoyo a la vivienda han tenido un fuerte impulso en la última década, aunque no en forma generalizada. Los esfuerzos del gobierno federal hasta el momento se han concentrado básicamente en atender a los trabajadores que están afiliados a algún instituto público de vivienda y que no reúnen los ingresos necesarios para pagar la mensualidad de una hipoteca, incluso del nivel de precio de vivienda más bajo.¹ Dichos esfuerzos también se han dirigido a quienes habitan en

¹ Que es la población con ingresos menores a cuatro salarios mínimos y a quienes se les apoya con subsidio, en monto por parte del gobierno federal, y en la tasa de interés por parte de los institutos públicos de vivienda.

zonas rurales o de muy alta marginación, donde los apoyos para vivienda se combinan con los de provisión de servicios urbanos.²

En cambio, para el segmento de población que no está afiliada a la seguridad social, pero que sí podría tener ingresos para cubrir el pago de una hipoteca, los esfuerzos han sido escasos. Por la parte del sector privado, el financiamiento a los no asalariados corría principalmente a cargo de las sofoles y sofomes, pero con los problemas financieros que han enfrentado en los últimos años, han quedado desatendidos.

Para cuantificar el tamaño potencial del programa partimos de los hogares donde ninguno de los miembros que realice una actividad laboral remunerada tenga derecho de prestación de vivienda.³ De la población total registrada, de 112.7 millones de habitantes, la Población Económicamente Activa (PEA)⁴ ocupada es de 44.7 millones, de los cuales, de acuerdo con la ENIGH 2010 hay 24 millones sin seguridad social. Traducido en hogares, la cifra asciende a 11.5 millones⁵. No obstante si consideramos a los trabajadores que pese a contar con seguridad social⁶ no cuentan con la prestación de crédito a la vivienda, la cifra se eleva a 17 millones de hogares.

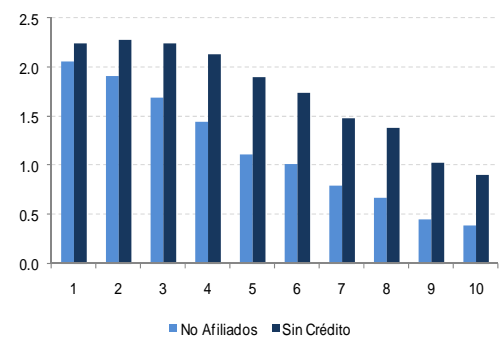
Ahora bien, considerando que el programa ofrece la oportunidad a quienes perciben ingresos a partir de tres salarios mínimos, el potencial es de 11.3 millones de hogares. De hecho, el programa separa el universo de beneficiarios entre aquellos con ingresos de tres a cinco salarios mínimos, y más de cinco.⁷ En el primer grupo hay 5 millones de hogares y en el segundo 6.3 millones.

Cuadro 1
Millones de personas afiliados a la seguridad social y sin derecho a crédito de vivienda

Decil	Población	Ocupados	No Afiliados	Sin derecho a vivienda
1	9.1	2.8	2.6	2.8
2	9.7	3.1	2.7	3.0
3	10.2	3.4	2.6	3.1
4	10.9	3.8	2.6	3.3
5	11.4	4.2	2.5	3.4
6	11.6	4.7	2.6	3.5
7	12.4	5.2	2.6	3.7
8	12.3	5.5	2.4	3.7
9	12.8	6.0	2.1	3.6
10	12.3	5.9	1.7	3.1
Total	112.7	44.6	24.4	33.2

Nota: Millones de personas por decil de ingreso corriente
Fuente: BBVA Research con datos de la ENIGH 2010, INEGI

Gráfica 1
Hogares que forman los trabajadores no afiliados y los que no tienen derecho a crédito a la vivienda



Nota: Millones de hogares por decil de ingreso corriente
Fuente: BBVA Research con datos de la ENIGH 2010, INEGI

² En el número de enero 2011 de *Situación Inmobiliaria México* se detallan los programas con que el gobierno federal ha buscado atender las necesidades de vivienda de la población que habita en condiciones de alta marginación. Se encuentra disponible en Internet en: http://www.bbvarresearch.com/KETD/fbin/mult/1101_SituacionInmobiliariaMexico_19_tcm346-243477.pdf?ts=27102011 En esencia, éstos atienden a la población que habita en comunidades rurales y en los municipios con niveles de marginación elevada. Los apoyos consisten en obras de pavimentación e infraestructura básica (agua potable, drenaje, alumbrado), así como apoyo para obras de autoconstrucción.

³ La precisión de que "ninguno de los miembros" tenga derecho a vivienda es importante. Si el jefe o la jefa de familia no cuenta con dicha prestación, pero sí su cónyuge, dicha familia podría tener acceso a un vivienda financiada; pero las familias donde ningún miembro cuenta con dicha prestación difícilmente podrían acceder a una vivienda.

⁴ La PEA considera la población de 14 años y más, aunque para efectos del programa se considera solo al grupo de edad de 18 a 65 años. Aunque la cota superior podría extenderse a una mayor edad, se adopta el criterio de que en promedio, los créditos se otorgan a un plazo a 20 años y la combinación entre edad del acreditado y plazo del crédito se mantiene en 85 años.

⁵ Para poner en contexto la dimensión del programa y compararlo con lo que hacen los institutos públicos, cabe comentar que en el Infonavit hay alrededor de 9 millones de derechohabientes que aún tiene por atender dicho instituto, que son quienes teniendo derecho a un crédito a la vivienda aún no lo ejercen.

⁶ Del IMSS, ISSSTE, ISSFAM o Pemex, pero no del Seguro Popular

⁷ La segmentación se basa en que el ingreso requerido para el pago de una hipoteca es de alrededor de 4 salarios mínimos, y por tanto los del primer grupo cuentan con un subsidio para cubrir la mensualidad.

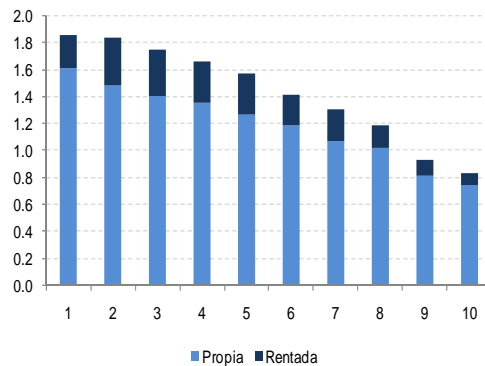
Así, lo primero que debe decirse es que el mercado de trabajadores no afiliados es distinto del mercado de trabajadores sin prestación de crédito a la vivienda, donde este último mercado es más amplio.⁸

Segundo, al desagregar a la población en condiciones de participar en el programa, a aquellos con necesidades de vivienda (hogares que carecen de vivienda) el potencial de participación es de 1.4 millones de hogares. Esta cifra es consistente con la estimada por la SHF de hogares no afiliados y con necesidades de vivienda, de 1.2 millones.

Por otra parte, resulta muy interesante notar que para este conjunto de hogares, la proporción del gasto corriente que realizan por concepto de renta es comparable y en algunos casos incluso superior al que hacen por concepto de pago de hipoteca los hogares de un nivel de ingreso similar.

Gráfica 2

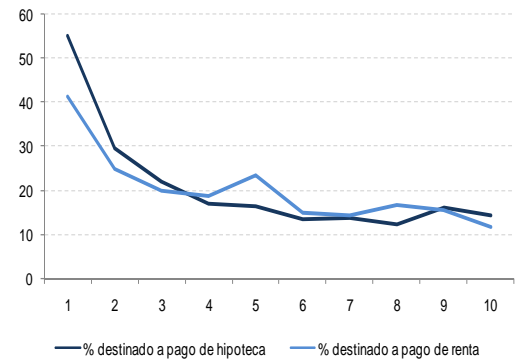
Condición de de propiedad de la vivienda de los trabajadores sin derecho a crédito para vivienda (millones de hogares)



Nota: Millones de viviendas por decil de ingreso corriente
Fuente: BBVA Research con datos de la ENIGH 2010

Gráfica 3

Ingreso destinado al pago de hipoteca o renta entre hogares sin derecho a crédito para vivienda (% del ingreso corriente)



Nota: Porcentaje respecto al ingreso promedio por decil de ingreso corriente
Fuente: BBVA Research con datos de la ENIGH 2010

Las características del programa

A similitud del programa de garantías que utiliza la banca de desarrollo en el programa de financiamiento a pequeñas y medianas empresas, el programa para “No afiliados” se apoya, por un lado, en un fondo de garantías que atraiga el interés de la banca para otorgar financiamiento a esta población, y por otro, en mejorar el perfil de los acreditados mediante un subsidio al enganche (equivalente al 10% del valor de la vivienda), un seguro de crédito a la vivienda (SCV) y condiciones del crédito más favorables⁹.

⁸ En las estimaciones originales que la SHF realizó en torno a este programa, midiendo el potencial a partir del rezago habitacional, la cifra de beneficiarios potenciales del programa era de 5.9 millones de hogares.

⁹ En esencia, la garantía de primeras pérdidas cubre un porcentaje del valor del portafolio, y se extiende por los primeros 24 meses del crédito. A su vez, el SCV, cubre el 30% del saldo insoluto del crédito y es reclamable al momento de la recuperación del inmueble. Las características operativas del programa, incluyendo la garantía de primeras pérdidas y el SCV pueden consultarse en la página de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), en www.shf.gob.mx

Los constructores de vivienda también están involucrados en el programa, cubriendo ellos, parcial o totalmente (dependiendo de los ingresos del acreditado) la prima de la garantía de primeras pérdidas.

La aplicación de los subsidios será igual, en monto, al esquema que utiliza Conavi para el programa "Esta es tu Casa" y que se aplica a trabajadores con ingresos de hasta 5 SM y el importe máximo es de 33 SM, o alrededor de 60 mil pesos. Esta cantidad será la que se aplique al nuevo programa, y estará distribuida entre apoyos para el enganche, garantía de primera pérdida, SCV, y pago de la mensualidad de la hipoteca. Llevar a cabo la implementación de este último punto será interesante, pues se espera que el subsidio al pago mensual aplique solo en la medida que los acreditados vayan al corriente en sus pagos a la entidad financiera.

De acuerdo a las estimaciones de la SHF, el programa podía atender, en su primer año de operación, a cerca de 23 mil potenciales acreditados, con un monto de 8.8 mil millones de pesos en recursos aportados por el gobierno.

Cuadro 2

Alcance del programa, acciones por nivel de ingreso

Acciones	Ingreso	Total
	< 5 VSMGV	9,805
> 5 VSMGV	12,954	
Total	22,759	

Fuente: BBVA Research con datos de la SHF

Cuadro 3

Alcance del programa, montos por nivel de ingreso

Montos (Millones)	Ingreso	Total
	< 5 VSMGV	1,465
> 5 VSMGV	7,324	
Total	8,789	

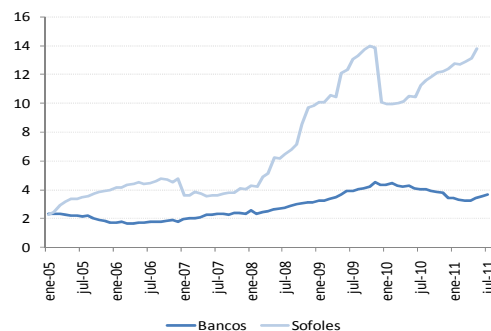
Fuente: BBVA Research con datos de la SHF

Los intermediarios participarán, ponderando los riesgos

Los fondos de garantía y el SCV son sin duda elementos favorables en el desarrollo del producto hipotecario para los no asalariados. Sin embargo, debe considerarse que estos clientes tienen ingresos más volátiles que los trabajadores del sector formal y por tanto, cabría esperar un comportamiento de pago distinto entre ambos grupos¹⁰.

Gráfica 4

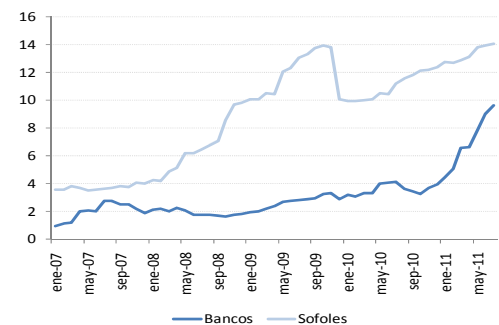
Cartera vencida en crédito hipotecario, %



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

Gráfica 5

Cartera vencida en crédito puente, %



Fuente: BBVA Research con datos de la CNBV

¹⁰ Es importante tomar en cuenta que un elemento central el modelo de negocio de las sofoles tenía que ver con los temas de cobranza. Ante los fuertes problemas de liquidez, se redujo la capacidad de atender la cobranza como se requería, y ello explica una buena parte del aumento en los índices de morosidad de la cartera, tanto de créditos hipotecarios como puentes. A diferencia de los créditos otorgados por Infonavit o Fovissste, con descuento automático por nómina, o de los bancos, que ofrecen la posibilidad de la domiciliación del pago a través de la cuenta de cheques en donde se deposita la nómina, los no asalariados, particularmente si son de bajos ingresos, tienen menor exposición a productos bancarios.

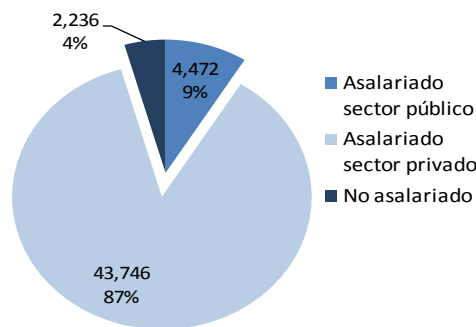
Una referencia sobre este punto es la tasa de morosidad de las sofoles, que típicamente atendían a los segmentos de población no atendidos por la banca, y que, incluso antes de comenzar a presentar un deterioro masivo en sus carteras, presentaban niveles más altos que los de la banca comercial. Esto lleva a que, para atender de manera efectiva a los no asalariados, debe contarse con un diseño de producto específico, que cubra no solo las características del crédito (plazo, tasa, monto), sino los modelos de riesgo y los mecanismos de cobranza apropiados para la naturaleza del segmento que se atiende.

En este sentido, puede anticiparse que la participación de los intermediarios financieros será gradual, tanto en términos del número de instituciones como en la colocación de crédito de quienes participen. Asimismo, los intermediarios más proclives a participar en el programa serán aquellos que puedan adaptar su modelo de colocación de créditos a este segmento de población¹¹. Es previsible también que, al menos de inicio, haya un mayor interés por participar en el segmento de ingresos mayores a 5 SM (que son quienes cuentan con los ingresos suficientes para pagar una hipoteca) y con prácticas de crédito conservadoras (por ejemplo, con niveles de préstamo a valor relativamente bajos). Por último, aunque no es un tema menor, la participación no debe implicar un costo adicional para las entidades participantes en términos de cumplimiento normativo y reportes a las autoridades regulatorias (por ejemplo, reportando de manera distinta a SHF y a la CNBV).

Una medida de referencia para valorar el éxito del programa es la participación en la cartera hipotecaria bancaria que actualmente tienen los no asalariados. En el transcurso de 2011 (cifras a agosto), la proporción del número de créditos que han otorgado a este segmento es del 3%, y en términos del monto del crédito, del 4%, si bien, la mayor parte se concentra en los acreditados de mayor nivel salarial (93% del monto total de crédito colocado entre los no asalariados, se otorgó a acreditados con ingresos superiores a 15 salarios mínimos).

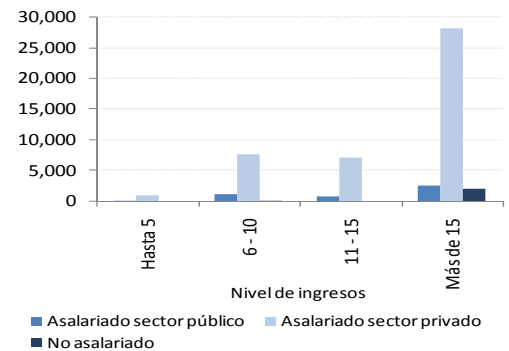
Con el programa debería comenzar a apreciarse alguna participación de los no afiliados en el crédito de la banca, primero en el rango de ingresos de 6 a 15 salarios mínimos, y eventualmente en los de menos de 5. Pero si lo que se incrementa es el crédito a no asalariados con ingresos por encima de 15 salarios mínimos, sería una señal de que el programa requeriría mayores candados para no desvirtuarse.

Gráfica 6
**Crédito hipotecario bancario* 2011:
monto de crédito y %**



*Considera Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, HSBC, Santander y Scotiabank
Fuente: BBVA Research con datos de Infosel

Gráfica 7
**Crédito hipotecario bancario* 2011:
monto de colocación por nivel salarial y acreditado**



*Considera Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, HSBC, Santander y Scotiabank
Fuente: BBVA Research con datos de Infosel

¹¹ Desde el proceso de apertura de crédito, que implique formación de expediente y evaluación de su capacidad de pago, hacia como escenarios de pérdidas esperadas.

Conclusiones, un programa promisorio, que deberá ir probando sus virtudes

El desarrollo de un programa para no asalariados era importante, dada la importancia que tiene este grupo dentro de la población económicamente activa, y el escaso nivel de cobertura hacia este grupo, más con la reducción en la capacidad operativa de las sofoles y sofomes, que se habían especializado en atenderlo. Además, la experiencia que ya se tiene con los fondos de garantías para atraer el financiamiento de la banca hacia las pymes es un buen precedente. No obstante, se trata de un producto nuevo, para un segmento de población que intrínsecamente tiene mayor riesgo y requiere de un conocimiento especializado para atenderlo en forma eficiente.

Así, si bien el tamaño potencial del programa podría ser, de acuerdo con nuestras estimaciones, del orden de 1.4 millones de acreditados, su avance será gradual; además, el programa deberá ir probando sus virtudes, primero con los segmentos de ingreso más elevado. La calidad en el proceso de colocación de los créditos, desde la apertura de los expedientes hasta las prácticas que se adopten en términos de condiciones del crédito (plazo, tasa, préstamo a valor), etc., serán elementos esenciales en la evolución del programa.

Con todo, debe decirse que el programa para no afiliados será una experiencia importante y sobre la cual habrá que ir desarrollando nuevas estrategias, porque es claro que en este segmento estará una buena parte del crecimiento del crédito hipotecario en la próxima década.

Referencias

SHF, 2011. Presentación "Esquema de Atención a los No Afiliados". Septiembre.
<http://www.shf.gob.mx/prensa/Documents/Presentaci%C3%B3n%20de%20SHF%20Programa%20No%20Afiliados.pdf>

Aviso Legal

Este documento ha sido preparado por BBVA Research del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA) y por BBVA Bancomer, S. A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer, por su propia cuenta y se suministra sólo con fines informativos. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pueden sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados. Las opiniones, estimaciones, predicciones y recomendaciones contenidas en este documento se basan en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas pero ninguna garantía, expresa o implícita, se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección. El presente documento no constituye una oferta ni una invitación o incitación para la suscripción o compra de valores."