



Vivienda, ¿qué hacer con el riesgo de extensión?

■ La Secretaría de Hacienda ya trabaja en una estrategia común.

Antes de que finalizara 2009, el 20 de diciembre para ser precisos, se reunió la plana mayor de la Secretaría de Hacienda, con **Ernesto Cordero** como titular, con los representantes del sector vivienda privado, tanto sofoles, bancos como desarrolladores, además de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) de **Javier Gavito**, el Infonavit de **Víctor Manuel Borrás** y el Fovissste, que dirige **Manuel Pérez Cárdenas**.

Cordero conoce la problemática del sector vivienda, pues Sedesol es la cabeza sectorial, pero aun con los acuerdos para que SHF funja como la gran potenciadora del crédito y canalización de capital privado fresco al sector ampliando sus garantías, hay mucho escepticismo en el sector porque los muertos del clóset tienen muchas razones, y requieren cirugías hasta de confianza.

La tendencia negativa del subsector de la construcción de vivienda (agremiada en la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y la Promoción de la Vivienda, que preside **Ismael Plascencia**), se originó antes de 2008, cuando la crisis de liquidez sólo hizo más evidente lo que el mercado venía subrayando: las sofoles que

estaban financiando créditos individuales y que concentran 80% de los préstamos y las garantías de SHF, que estaban haciendo agua por el deterioro de la cartera, dificultad para individualizar, prácticas nada ortodoxas en la administración y ausencia de supervisión de un sector que se insiste en desregular, pero siempre acaba rescatado.

Hoy, la cartera de créditos puente, que presenta riesgo de extensión acentuado, se estima en 15 mil millones de pesos, que se presenta cuando los desarrollos tienen ciclos más largos de construcción y venta, debido al debilitamiento de la demanda en mercados como el de vivienda para compradores de altos ingresos y turistas, para vivienda media y una menor disponibilidad de crédito hipotecario privado, lo cual afecta el ritmo de venta de las casas.

En el caso de interés social, aunque los grandes desarrolladores están tranquilos porque existen san Infonavit y san Fovissste, que cumplen con entregar las ministraciones, eso no quiere decir que estos institutos no enfrenten el problema de demanda de crédito, o que el financiamiento bancario para individualización se haya ralentizado porque la gente no demanda préstamos en una co-

yuntura económica como la vida en los dos últimos años.

Estas tendencias incrementan el riesgo de extensión, que se produce cuando algunos créditos puente no se amortizan completamente a la fecha del vencimiento final de la transacción, debido a los ciclos más largos de construcción y venta, lo que aumenta el problema de pérdidas para los inversionistas. Sólo que la SHF garantiza al 100 y tome todo el potencial de pérdida, se ve difícil que se restablezca la confianza.

Empero, **Javier Gavito** es incansable y optimista, y confía tener articulada a más tardar en febrero, una estrategia con productos y actores precisos para unir oferta y demanda de créditos puente, donde SHF ponga garantía para dar confianza, como lo hizo con las emisiones de 2009 y 2010 de las sofoles, programa que contemplaba siete mil 500 millones de pesos y ya se han respaldado siete mil 100 millones de pesos.

La intención es que los bancos comerciales y fondos de capital aporten los recursos para que puedan salir los desarrollos que se han quedado parados, y comenzar con nuevos de "suelo servido". Se estima que podría disponer de unos 30 mil millones de pesos para apuntalar el mercado con sus garantías, amén de



Continúa en siguiente hoja

Fecha 07.01.2010	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------

que siempre puede salir a fondearse con garantía del gobierno, pero si no se ve toda la película completa, lo que se haga será llevar dinero bueno al malo. Por cierto, ¿y la Conavi?

De Fondosa Fondo

Antes de que finalizara el año se registró en la BMV, que encabeza **Luis Téllez**, una emisión de deuda que apenas rebasa 200 millones de pesos, pero lo más relevante es que sentó precedente para que otras empresas deci-

dan monetizar sus cuentas por cobrar o sus contratos de arrendamiento ante el fracaso de las famosas Fibras.

Se trata de Diseños, Asesoría y Construcción de Infraestructura (Dacisa), firma inmobiliaria de la familia **Lomelín Ibarra**, cuyo principal activo es un terreno en Guadalajara arrendado a Wal-Mart y que en días estará bajo la batuta de **Scot Rank**.

Ambas partes firmaron un contrato por 20 años que vence

en enero de 2028 y los derechos de arrendamiento se depositarán en un fideicomiso administrado por Banco Interacciones de **Carlos Hank González**, el cual otorgó el préstamo a Dacisa para adquirir el inmueble valuado en cerca de 240 millones de pesos. Un dato interesante es que la tasa de rendimiento de los instrumentos estará garantizada gracias a un contrato de cobertura que firmó el emisor con Banco Santander de **Marcos Martínez**.

La cartera de crédito puente se estima en 15 mil millones de pesos en el país.