

ABSTRACTO FOMIN

I. Datos Básicos del Proyecto

País:	México		
Título:	Facilitación del Acceso a Financiamiento de la Vivienda para los Receptores de Remesas (ME-M1006)		
Equipo de proyecto:	Alberto Bucardo (COF/CME); Morgan Doyle (RE2/FI2); Pedro De Vasconcelos (MIF); y Nobuyuki Otsuka (MIF), Jefe de Equipo.		
Fecha solicitud:	20 de febrero de 2004		
Beneficiarios:	Las familias de receptores de remesas, que son la población de ingresos medios, en zonas afectadas por migración y quienes también tendrían acceso con mayor facilidad al financiamiento de la banca comercial para la vivienda. Serán también los beneficiarios las instituciones financieras intermediarias que puedan incrementar sus clientes de préstamos hipotecarios.		
Organismo ejecutor:	La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)		
Costo estimado y financiamiento:	FOMIN (No-reembolsable. Facilidad I y II)	US\$	2.000.000
	Local:	US\$	2.000.000
	Total:	US\$	4.000.000

II. Antecedentes y Justificación

- 2.1 **La comunidad hispana en los Estados Unidos y los flujos de remesas.** Hoy la llamada comunidad hispana en los Estados Unidos se eleva a 35.3 millones, de los cuales 20.6 millones son de ascendencia mexicana. Se estima que de estos últimos, alrededor de 8 millones son nacidos en México. Los trabajadores emigrantes mexicanos remiten cada año cerca de US\$ 12 mil millones a sus comunidades de origen. El rubro de remesas es el cuarto en importancia entre los principales renglones de ingreso de divisas al país. Dichos ingresos se concentran en zonas bien definidas del territorio nacional, en donde su impacto económico y social es significativo. La mayoría de las remesas está destinada a consumo de bienes y pago de deudas, mientras otros usos de remesas como mejora de vivienda y actividades empresariales están aumentando sólo de modo gradual.
- 2.2 **El mercado hipotecario de México.** Con frecuencia, la adquisición de una vivienda es la decisión más trascendente en la vida de las familias de los migrantes. Los activos habitacionales podrían servir para apalancar capital, convirtiendo la hipoteca en una fuente importante para nuevas empresas. México necesita unas 700.000 viviendas adicionales anualmente, y se estima que el 50% de esa demanda se atiende por medio de los mercados informales. El sector de vivienda se caracteriza por los altos precios y una extrema concentración dentro de los niveles de la población de ingresos altos. El factor más importante que explica esa situación es el acceso limitado al sistema formal de financiamiento. Este factor ha llegado a proporciones extremas después de la crisis

financiera de 1994: las instituciones hipotecarias formales no proporcionan financiamiento por su cuenta a las familias que ganen menos de US\$1.200 mensuales sin una garantía pública del riesgo crediticio. Esta cifra es equivalente al doble de los límites del crédito comercial observados en la mayoría de los otros países de la Región. Por lo tanto, el financiamiento formal para vivienda en el sector privado se limita al segmento económico del 5% al 10% de la población.

- 2.3 Cabe notar que el gobierno federal ha implementado recientemente una serie de reformas en el marco legal para la ejecución de garantías, y de los mecanismos legales de recuperación de créditos vencidos. No obstante, sin otros mecanismos que promueven el crédito, continuará la escasez endémica de fondos a largo plazo. Esta escasez se ve exacerbada por la desorganización del mercado hipotecario primario y un costoso sistema de subsidios otorgados sin eficiencia y mal focalizados.¹ Una parte importante de la demanda habitacional, en particular, la población de ingresos medios no puede acceder, por sus características, a los mecanismos de financiamiento que le permitan la compra efectiva de una vivienda de interés social.
- 2.4 La mayoría de los créditos hipotecarios a la vivienda que otorga la banca financian segmentos de la población que demandan vivienda tipo residencia con financiamiento de apenas 65% del valor del inmueble. Después de la crisis financiera, los bancos comerciales prácticamente dejaron de originar hipotecas. En contraste, desde 1995 instituciones hipotecarias especializadas (conocidas como Sofoles) han cubierto parcialmente el vacío dejado por los bancos e instituido prácticas de iniciación y servicio de hipotecas. Sin embargo, como las Sofoles no pueden captar depósitos y dependen casi exclusivamente de los recursos del gobierno, no pueden crecer de modo masivo su cartera hipotecaria.
- 2.5 En este contexto, sería de provecho demostrar un esquema viable que vincule la potencialidad de remesas con el sector de vivienda, con el fin de acelerar la re-incorporación de la banca comercial al financiamiento a largo plazo de la vivienda, y fomentando asimismo la bancarización de las familias de los migrantes. Debido a la percepción persistente de riesgo hacia las familias de medio ingreso, se requeriría algunos incentivos económicos directos para dichos agentes financieros como el vincular los flujos de remesas a programas de ahorro previo a la vivienda.
- 2.6 Por otro lado, el desarrollo del mercado secundario es igualmente importante para generar más recursos para mayor número de créditos. El desarrollo de un mercado de bursatilización de hipotecas constituiría un primer paso hacia la construcción de un mercado de vivienda más sólido, pero requeriría procesos transparentes, división de

¹ El crédito hipotecario mexicano se encuentra dominado por entidades oficiales las cuales se concentran a financiar vivienda de interés social (el valor de la propiedad es menos que US\$16.000). Las previsiones para 2003 son la construcción de 500.000 financiadas casi todas ellas por el Fondo Nacional de la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) y la SHF. En 2001 y 2002, el número de crédito a vivienda otorgado por los bancos comerciales fue sólo 3.530 y 8.849 respectivamente. Cabe señalar que la banca privada desea ampliar, aunque de forma muy gradual, la actividad de créditos a vivienda a partir de 2003. El Programa Sectorial de Vivienda del gobierno incluye el objetivo de alcanzar la meta de 750.000 viviendas construidas y financiadas por año en el 2006.

tareas e independencia de los involucrados. A pesar de que algunos intermediarios han logrado diversificar las fuentes de financiamiento, la participación de agentes financieros en el mercado bursátil es todavía incipiente.² El Proyecto espera poder ayudar en el logro de estas metas creando una plataforma en la que los ciudadanos de medianos ingresos, quienes han sido ignorados por la banca comercial, puedan ser propietarios de sus viviendas con costos razonables.

III. Objetivos y Descripción del Proyecto

- 3.1 El objetivo general del proyecto es mejorar la eficiencia del sistema formal de financiamiento de vivienda de México y facilitar su expansión a los segmentos de la población de medianos ingresos, sobre todo en las zonas afectadas por migración, ayudando a la vez a estimular el mercado hipotecario. El objetivo específico es aumentar los créditos hipotecarios por los bancos comerciales a través de mecanismos que vinculen las remesas de migrantes en los Estados Unidos con el financiamiento para vivienda para sus familias en México.
- 3.2 **Componente 1 –Mercadeo y educación a consumidores (US\$700,000).** La falta de homogeneidad y transparencia en información en los contratos de hipotecas otorgados antes de 1995, generó confusión en la población y dificultades para los acreedores. Por lo 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 prestatarios comparar la oferta de distintos productos y aumenta la confianza de los consumidores en el sistema bancario. Por ende, se proveerá asistencia para la elaboración de folletos informativos estandarizados donde se especifiquen las características del contrato de crédito: plazos, esquemas de pago, gastos diversos (avalúos, comisiones, impuestos, registro, notario, etc). Se realizará al mismo tiempo una serie de programas de educación e información para consumidores, particularmente en las zonas más afectadas por migración y que son recipientes de remesas.
- 3.3 **Componente 2 – Desarrollo de nuevos productos y metodología, y mecanismo de incentivo (US\$1,400,000).** Las remesas son flujo relativamente constante y estable. Por ende, las familias, con remesas recibidas, podrían abrir cuentas de ahorro, lo cual les permitiría tener acceso, entre otros productos a programas de ahorro previo a la vivienda, créditos a tasas de interés competitivas, y seguros a bajo costo. Este mecanismo permitiría canalizar una proporción importante de los fondos remitidos hacia la creación y mejora de vivienda, así como hacia actividades productivas. Este componente comprende los siguientes dos sub-componentes.
- 3.4 **Sub-componente A.** Mediante este sub-componente, se desarrollará un nuevo producto de complementar la contribución de “cash out” de los residentes migrantes en los Estados Unidos con la capacidad de pago de las familias de migrantes. La idea es

² La bursatilización es la conversión de un conjunto de activos financieros con poco grado de liquidez, en un conjunto de valores bursátiles líquidos. Las Sofoles ya han comenzado a experimentar bursatilización como mecanismo que permita fondeo adicional.

utilizar efectivos generados del refinanciamiento realizado por un propietario mexicano en los Estados Unidos como “enganche” para comprar viviendas en México.³ Los efectivos generados se remitirán a México, los cuales servirán para reducir significativamente la relación préstamo-valor (LTV) para obtener préstamos hipotecarios de bancos comerciales para la compra de vivienda en México.⁴ Bajo este componente, se difundirá también una metodología crediticia no tradicional para los bancos comerciales interesados. Asimismo se analizará la posibilidad de implantar un sistema de seguros del pago de hipotecas (*private mortgage insurance*), sobre la base de algunas experiencias internacionales.

- 3.5 **Sub-componente B.** Bajo este sub-componente se prevé ofrecer un mecanismo de garantía con SHF para financiamiento de vivienda originado por los intermediarios financieros, en particular, bancos comerciales, bajo el esquema planteado por el sub-componente A. Actualmente, para el segmento de interés social, SHF garantiza al intermediario la primera pérdida por 25% del saldo insoluto del crédito, y si las pérdidas superan 25%, éstas serán cubiertas por el intermediario. Con el fin de incentivar a los bancos comerciales que extiendan sus préstamos hipotecarios a los nichos de medios ingresos, se reconocería como la contrapartida local del Proyecto la cobertura extendida de las garantías hasta un máximo del 50% de los valores de los préstamos hipotecarios. Durante el análisis se definirá un monto mínimo de reservas que, con el múltiplo adecuado, corresponderá al monto máximo que podría ser garantizado. Asimismo se examinará la posibilidad de constituir un vehículo adecuado para que el FOMIN también participe.
- 3.6 **Componente 3. Estandarización y bursatilización (US\$1,000,000).** Para desarrollar el mercado secundario hipotecario, será fundamental tener materiales estandarizados en cuanto a la documentación necesaria, y una base de datos confiables sobre los participantes del sector hipotecario. Bajo este componente se homologará el proceso de documentación de créditos y se desarrollará la base de datos del sector hipotecario. Cabe destacar que SHF pretende concentrar la información de quienes ya hayan contratado un crédito hipotecario en las diferentes regiones del país, con objeto de conocer los comportamientos de pago de las personas de acuerdo con su nivel de ingresos, el tipo de inmueble que adquirieron y el lugar donde residen. La idea es tener un nivel de certeza y calidad en las carteras hipotecarias para dar seguridad a los inversionistas, aseguradoras y agencias calificadoras. El componente otorgará asistencia técnica para estandarizar documentación al origen de los créditos para que ésta cumpla con los criterios internacionales, y sistematizar la base de datos en mejorar la posibilidad de que más intermediarios financieros participen en las diferentes

³ Se contempla firmar un convenio de cooperación con Fannie Mae, el proveedor más grande de fondos hipotecarios para vivienda en los Estados Unidos, y quien apoya mayor estabilidad al mercado de la vivienda. Fannie Mae está plenamente consciente del rápido crecimiento de la población de la comunidad hispana en los Estados Unidos, y desea facilitar “home ownership” para dicha comunidad. Durante los últimos años, la división internacional de Fannie Mae ha proporcionado asesoría a 30 gobiernos e instituciones financieras extranjeras.

⁴ Banamex y Serfin, a través de su relación corporativa con Citigroup y Bank of America respectivamente, son las instituciones que están seriamente considerando el desarrollo de nuevos productos a ser vinculados con los ingresos de remesas.

actividades, condición fundamental para la bursatilización de este tipo de créditos. Asimismo, proveerá asistencia para montar un fideicomiso financiero estructurado por lo cual se bursatilizarán los activos compuestos de créditos hipotecarios (*mortgage-backed securities*) generados por el Proyecto, o para emitir títulos de inversión en el mercado bursátil, respaldados por flujos futuros, como remesas.

IV. Costo, financiamiento y período de ejecución

- 4.1 El costo total de la operación se estima en US\$4.000.000, de los cuales US\$ 2.000.000 serían aportes en fondos no reembolsables del FOMIN, y US\$2.000.000 serían aportados por la contrapartida local, la mitad de la cual se contribuiría en efectivo. El período de ejecución del proyecto sería de 36 meses. La mayoría de los recursos se aplicarían a la contratación de consultores especializados nacionales e internacionales, así como al financiamiento de disseminación y entrenamiento.

V. Agencia Ejecutora

- 5.1 La agencia ejecutora del proyecto será la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). SHF es una banca de desarrollo que sustituyó en 2001 al Banco Central como fiduciario del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), absorbiendo los recursos del mismo. SHF garantiza las obligaciones bajo los términos contratados por el FOVI a la fecha. El objetivo de SHF 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. SHF buscará colaboración con entidades federativas del sector hipotecario (Bansefi⁵, Infonavit, Conafovi, etc), así como otras entidades locales de las zonas afectadas por migración y receptores de remesas, para ejecutar el proyecto de manera eficiente.

VI. Impacto Medioambiental y Social

- 6.1 La operación no espera tener impactos negativos medioambientales ni sociales.

VII. Asuntos Especiales

- 7.1 Se requiere confirmar que existe una demanda significativa de vivienda, estabilidad política y económica, la infraestructura social y financiera para la expansión y el potencial del mercado de capitales. En cuanto a la población meta, es necesario realizar estudios diagnósticos detallados para definir el monto de financiamiento requerido, el monto y frecuencia del envío de remesas a ser utilizadas como enganche o para

⁵ Cabe señalar que por la iniciativa del Banco Nacional del Ahorro y Servicios Nacionales (Bansefi), las cajas de ahorro y crédito popular han empezado a beneficiarse por esquemas especiales de ahorro: para que los demandantes de vivienda reúnan en un plazo determinado el monto del enganche, generando para sí un historial de ahorro que les permita ser sujetos de crédito. A pesar de que los segmentos que estas entidades atienden son diferentes de los de los bancos comerciales, la metodología podría servir para que los bancos comerciales puedan “down-scale” su clientela.

complementar la capacidad de ahorro y pago, plazo de amortización, tipos de interés aceptables, la disponibilidad de los migrantes, etc.