



La arquitectura de las desarrolladoras en México

La contracción en la demanda de casas nuevas en el país orilló a las desarrolladoras a emprender estrategias agresivas que requirieron ayuda de la banca comercial y desarrollo, situación que ahora las mantiene en jaque

PAULO CANTILLO GÓMEZ

La crisis de los desarrolladores de vivienda en el país es un tema que figura en la agenda pública y mediática en los últimos meses. GEO, Urbi, Homex y ARA, empresas fuertes en el ramo, atraviesan por problemas financieros que les impiden hacer frente a los compromisos crediticios adquiridos para desarrollar su modelo de negocios, que deriva en la pérdida de puntaje ante calificadoras de riesgo internacional e insolvencia para pagar sus créditos. ¿Cuál es la magnitud del problema?, ¿afecta al sector inmobiliario del país?, ¿cuáles son las implicaciones de esta situación hacia la política nacional de vivienda que pretende impulsar el Gobierno en este sexenio?

ORIGEN Y LA MAGNITUD DE LA CRISIS

Un reporte de la calificadora Standard & Poor's (S&P) destacó que una combinación de factores detonaron el descalabro financiero por el que transitan algunas desarrolladoras de vivienda, entrelazados entre ellos, en causas y efectos.

La contracción de la demanda por vivienda

nueva a partir de la crisis de 2009, es una de las causas, puesto que en condiciones económicas inestables, las familias mexicanas no estuvieron dispuestas a adquirir una deuda de largo plazo para comprar una casa.

La compra de viviendas usadas fue la acción que más repetida en el mercado por parte de las familias, así como la remodelación o el arrendamiento del actual inmueble.

La falta de previsión de los desarrolladores ante la contracción de la demanda por vivienda nueva fue otra causante. Según S&P, los desarrolladores emprendieron estrategias agresivas para construir vivienda nueva alejada de los centros urbanos (situación que no ayudó a incrementar la demanda). Acudieron con mayor frecuencia al sector financiero a fin de efectuar la estrategia. S&P manifestó que las desarrolladoras GEO, Urbi, Homex "inflaron" sus activos para acceder a mayores recursos por parte de la banca comercial y desarrollo.

La tercera circunstancia que facilitó a los desarrolladores de vivienda seguir con la estrategia riesgosa, según S&P, fueron los subsidios federales.

Datos de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) revelan que el incremento de subsidios de 2011 a 2012 fue cercano a 43 por ciento; el porcentaje destinado a la vivienda nueva

DEUDA BANCARIA DE LOS PRINCIPALES DESARROLLADORES DE VIVIENDA (MDD)							
	Homex	URBI	GEO	ARA	SARE	RUBA	Total
Banamex	131	27	122	68	15	7	370
HSBC	4	164	49	-	40	-	257
Banorte	20	107	74	42	7	1	251
Banobras	229	-	-	-	-	-	229
Inbursa	211	-	9	-	-	-	220
Otros	191	337	177	125	65	4	899
TOTAL	786	635	431	235	127	12	2226

Fuente: Elaboración propia con datos de Standard and Poor's, junio 2013

tuvo un aumento de 40.3 puntos porcentuales.

Durante el lapso mencionado, los subsidios para las casas recientes representaron casi 80 por ciento del total destinado al sector. Esto provocó que los principales desarrolladores se volcaran al negocio de la construcción masiva de vivienda nueva, aseguró S&P.

Lo anterior con el fin de tener acceso a los subsidios sin importar que las nuevas edificaciones se construyeran en terrenos alejados de las zonas de alta actividad, lo que evidenció falta de provisión mínima de servicios públicos y el desconocimiento sobre la demanda.

Los factores anteriores ocasionaron dos situaciones que mermaron las finanzas de los desarrolladores. Una de ellas es que

sus niveles de apalancamiento, es decir, la proporción de la deuda adquirida en relación con los activos de las empresas, que pasaron de 1.5 veces en 2007 a 4.7 ocasiones en 2012.

La segunda son las unidades habitacionales que representaban 102 por ciento del total del volumen de ventas en 2012, mientras que en 2010 alcanzaron 74 puntos porcentuales. Estas situaciones derivaron en altos niveles de deuda con la banca, poco flujo de efectivo para hacer frente a sus compromisos, y alta desocupación de sus desarrollos habitacionales, aunque se estima que pueden ser cerca de cinco millones de inmuebles en todo el país, según el Instituto del Fondo Nacional de Fomento a la Vivienda (Infonavit).

Homex es el desarrollador con más adeudo, cuya deuda asciende a 786 millones de dólares y representa 35.3 por ciento de los compromisos

SUBSIDIOS FEDERALES AL SECTOR VIVIENDA (MILLONES DE PESOS)

Subsidios	2011	2012	2012 Vs 2011
Subsidio total	5169.9	7374.3	42.60%
Subsidio vivienda nueva	4073.8	5716.6	40.30%
% subsidio vivienda nueva	78.80%	77.50%	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Conavi



crediticios de las principales empresas del rubro con la banca comercial. El siguiente es Urbi, con 635 millones de dólares que equivalen a 28.52 puntos porcentuales del total; GEO, 431 millones de dólares, 19.36 unidades; y ARA, 235 millones de dólares, 10.55 por ciento del total.

ARA es el único de los cuatro desarrolladores más grandes del país que tiene una posición relativamente holgada, aunque su calificación condiciona a salir adelante depende de factores económicos y financieros externos favorables. Los otros tres presentan una calificación crediticia "D", que es la más baja en la escala, lo cual significa que ya se encuentran o están con una muy alta probabilidad de caer en insolvencia o falta de recursos para cumplir con sus compromisos crediticios.

¿SE DEBE PREOCUPAR EL SECTOR?

El Inegi registra en su *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*, que existen cuatro mil 45 unidades económicas registradas que se dedican al desarrollo de viviendas en el país. El Distrito Federal (8.3 por ciento del total), Jalisco (7.58 puntos porcentuales) y Nuevo León (6.79 unidades) son las entidades con mayor número de unidades económicas descritas, registradas en sus territorios.

En lo referente a la participación en las reservas territoriales, es decir, unidades de tierra que son aptas para la construcción, la Comisión Nacional de la Vivienda (Conavi) registró 271 desarrolladoras que poseen mil 696 reservas territoriales, de las que 248 empresas tienen menos de uno por ciento del total, cada una. Apenas seis empresas tienen más de tres puntos porcentuales de cada una de estas reservas. Los desarrolladores GEO, Urbi, Homex y ARA tienen en su conjunto 14.32 por ciento de las reservas territoriales, por lo que más de 85 puntos porcentuales de las restantes se las dividen entre 274 empresas.

IMPLICACIONES

Si bien hay que destacar en términos objetivos que la

NÚMERO DE RESERVAS TERRITORIALES POR DESARROLLADOR		
Desarrollador	No. de Reservas territoriales	%
GEO, ARA, Homex y Urbi	243	14.33
Resto de empresas	1,453	85.67
TOTAL	1696	100.00

Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de la Vivienda (Conavi)

realidad analizada no es un reflejo de una crisis generalizada de las desarrolladoras de vivienda en el país, sino de aquellas consideradas como más grandes y que a cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, no por eso se debe dejar que permanezca el actual status quo. Aún cuando se considere que el Gobierno no debe rescatar estas empresas, ya que muchas de ellas entraron en crisis debido a su falta de previsión de la demanda de vivienda y excesivo endeudamiento. Son varios movimientos que deberá hacer la Federación para evitar el impacto de la crisis de las empresas del ramo hacia el resto del mercado.

Preveniones y acciones que deberá tomar el Gobierno:

- Regulación de las reservas territoriales. El Gobierno Federal debe prestar atención respecto a las acciones de los desarrolladores en crisis con esas reservas, debido a que se tiene que determinar si ellos podrían hacerse responsables de desarrollar proyectos de vivienda en esas tierras, además de su capacidad de adecuarse en

el corto o mediano plazo en su nueva política de ordenamiento territorial, centrada en que las ciudades no expandan su mancha urbana y promuevan un crecimiento vertical.

- Una política eficaz de monitoreo y evaluación de las desarrolladoras del país. Tal como se mencionó en el artículo, gran parte de la crisis de GEO, Homex, Urbi y ARA consiste en que su plan de negocios no les llevó a tomar en cuenta la demanda que habría por vivienda nueva y el hecho de construir en las periferias de las ciudades alejadas de los centros de trabajo. Esto derivó en asumir riesgos de endeudamiento más allá de sus capacidades. Al respecto, no hay garantía sobre la posiciones que asuman cuatro mil empresas registradas por el Inegi y que desempeñan las mismas funciones.

Si esta situación se presentara a mediana o gran escala entre el resto de los desarrolladores del país, se generaría inevitablemente una crisis inmobiliaria con características parecidas a las observadas en Estados Unidos o España.

Por eso la Sedatu debe establecer controles para que los desarrolladores de vivienda adquieran reservas territoriales, al igual que tener un sistema de seguimiento financiero que diagnostique su situación actual y futura, de modo que su operación no se convierta en un riesgo para el mercado inmobiliario del país.

- Revisión de los subsidios gubernamentales. La Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu) tiene la responsabilidad de elaborar adecuadamente las reglas de operación que traten sobre las condiciones, requisitos e incentivos para acceder a los subsidios para desarrollo de vivienda en el marco de su nueva política de vivienda.

Standar's and Poor's señaló que parte del modelo de negocio adoptado por las grandes empresas del ramo consistió en basarse en el acceso a los subsidios gubernamentales para asumir riesgos que los tienen en delicada situación financiera.

Los subsidios de la nueva política nacional de vivienda no deben enfocarse en incentivar la producción masiva de inmuebles nuevos, sino que deben fundarse en criterios técnicos, que estén desarrolladas en centros urbanos, no en la periferia, con acceso servicios públicos básicos; y que tengan el objetivo de hacer más compactas las ciudades de la República Mexicana.

