



Exportación de autos se redujo 11% en febrero: AMIA

► A mercados de AL se enviaron 50% menos; la baja fue 14.3% a Europa.

► Ingreso de autos chatarra de EU a México se elevó 65% en enero: AMDA.

EMPRESAS Y NEGOCIOS P31

La PGR atrae investigación contra Granier por deuda

► Dejó en Tabasco pasivos por \$17,737 millones.

► Expertos esperan que no se trate sólo de imagen.

POLÍTICA Y SOCIEDAD P44-45

POLÍTICA Y SOCIEDAD P44

PODRÍA ELBA ESTHER TENER MÁS CARGOS

► **Lavado** de dinero sí aplica para empresas que triangularon recursos.

Luis Robles: banca es responsable en deuda de estados

► Hubo registro erróneo de los créditos otorgados.

► “Son imputables al Buró de Crédito y a bancos”.

URBES Y ESTADOS P40-41

GOBIERNO LANZA COBERTURA DE HASTA 30% DE PÉRDIDA

Dan garantías al crédito de vivienda

► No es rescate, sólo facilitará el financiamiento: Sedatu.

► Recuperan terreno compañías del sector en la Bolsa. P24

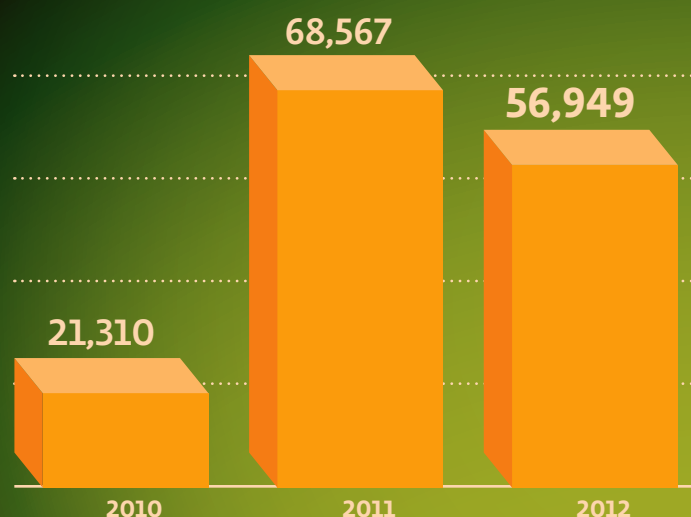
Y. Torres y
E. Huerta
**EN PRIMER
PLANO P4-5**

VALORES Y DINERO

DIVIDENDOS DE BANCOS A SUS MATRICES BAJARON 17%

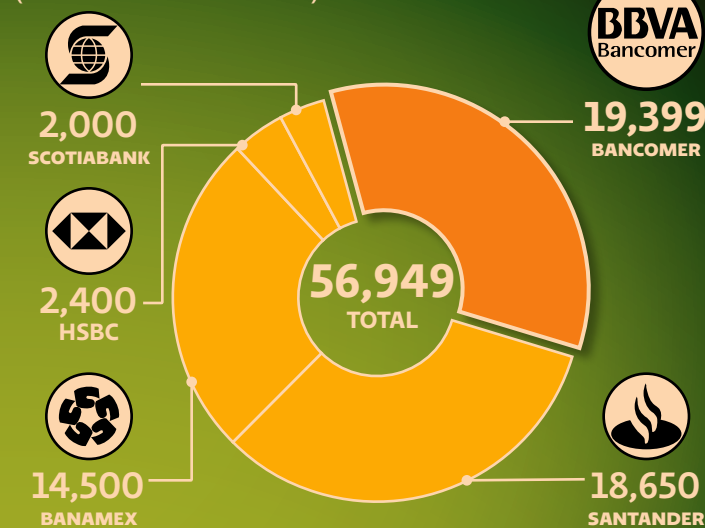
Los cinco grupos financieros extranjeros más grandes en México pagaron 56,949 millones de pesos durante el 2012; BBVA Bancomer y Santander México fueron los que más dinero enviaron a sus matrices, ambas en España, con un aumento de 4.11 y 191.4%, respectivamente, en comparación con el 2011. P6

Dividendos
(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)



FUENTE: REPORTES TRIMESTRALES DE LOS GRUPOS FINANCIEROS.

Dividendos bancos 2012
(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)



Iniciativa de telcos del Pacto por México, amplia, consensuada y sin prisas: Lozano. P36

OPINIÓN

Banxico: ¿bajar o no bajar la tasa?

Joaquín López-Dóriga O. P12

Vivienderas, oxígeno gubernamental

Marco A. Mares P34

VALORES Y DINERO

INCERTIDUMBRE
ECONÓMICA,
TRAS MUERTE
DE CHÁVEZ P16



Haz Crecer tu Patrimonio.

Abre una Cuenta de Inversión con nosotros y déjanos ayudarte a hacer productivo tu dinero. Llámamos hoy mismo. DF: 1103-6699. Del Interior: 01-800-705-5555. www.actinver.com



Acostúmbrate a ganar más.®

En Primer Plano



CÓMO SOLICITAR LA GARANTÍA

Tienen acceso todos los desarrolladores del país, con la sola presencia ante su banco, reportando sanas prácticas y cumpliendo con los requisitos.

1 La desarrolladora de vivienda solicita el crédito puente a una institución bancaria.

2 El intermediario financiero pedirá a la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) el fondeo con la garantía de crédito para la construcción.

3 El banco pagará una prima a la Sociedad Hipotecaria Federal por la garantía de 30% del financiamiento.

4 La garantía entrará en vigor cuando la desarrolladora de vivienda registre las primeras pérdidas del portafolio, las cuales pueden ser por incumplimiento de pago.

El Programa fue presentado por el subsecretario de Hacienda, Fernando Aportela; el titular de la Sedatu, José Carlos Ramírez, y el presidente de la Conavi, Jesús Alberto Cano. FOTO EE: HUGO SALAZAR

NO ES RECATE: SEDATU

SHF ofrece programa de garantías al crédito

El mecanismo cubre hasta 30% de las primeras pérdidas de portafolio que manifiesten las empresas desarrolladoras de conjuntos habitacionales

El programa cuenta con recursos para garantizar hasta 15,000 millones de pesos para la construcción de viviendas

Yuridia Torres
EL ECONOMISTA

EL GOBIERNO federal quiere que las instituciones financieras otorguen más financiamiento para la construcción de viviendas a las desarrolladoras de conjuntos habitacionales, para ello, lanzó el programa de garantías al crédito, que cubre hasta 30% de las primeras pérdidas de portafolio que manifiesten las empresas.

Fernando Aportela Rodríguez, subsecretario de Hacienda y Crédito Público, informó que las constructoras de conjuntos habitacionales que podrán acceder al esquema de garantías, que será operado a través de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), serán aquellas que demuestren ser eficientes y que registren proyectos viables.

“Se trata de una medida generalizada, tienen acceso a ella todos los desarrolladores de vivienda del país, con la sola presencia ante su banco, reportando sanas prácticas y entregando los requisitos que cada institución solicite”, destacó José Carlos Ramírez Marín, titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu).

El anuncio del programa de garantías al crédito para la construcción provocó que las acciones de

las viviendas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores tuvieran variaciones de dos dígitos

Durante la presentación del programa Garantía SHF a la construcción de vivienda, el titular de la Sedatu afirmó que el programa no es un rescate para las empresas que tienen problemas financieros.

“No tiene ninguna característica de rescate, es un instrumento bueno que puede servirle a cualquier empresa del sector, pequeña, mediana o grande”, expresó.

Añadió que el esquema puesto en marcha ayer en Palacio Nacional facilitará el otorgamiento de créditos de la banca comercial a las desarrolladoras de vivienda, para esto, los intermediarios financieros deberán pagar una prima por la garantía.

ES LA AMPLIACIÓN DE UN PROGRAMA PREVIO

El esquema anunciado este miércoles es la ampliación de un producto operado por la SHF en el 2012, cuando sólo se respaldaba 6% de las primeras pérdidas.

Para este año el programa cuenta con recursos para garantizar hasta 15,000 millones de pesos para la construcción de vivienda.

El lanzamiento del programa se da una semana después de que la Comisión Nacional de Vivienda

(Conavi) anunciara que el gobierno federal no rescatará a las desarrolladoras de conjuntos habitacionales que registren problemas financieros.

Lo anterior, al referirse a la situación de URBI, empresa que recientemente ha padecido la baja de su calificación crediticia por parte de Fitch Ratings y de Standard and Poor's.

El sector está activo y vigoroso, esta garantía les ampliará más las posibilidades de construcción, de incrementar sus montos y sus volúmenes para solicitar créditos. Yo creo que la mayoría de las empresas del sector estará en condiciones de ingresar al programa.

Cuando hablamos de garantizar 30%, no quiere decir que todos los créditos vayan a tener esa pérdida, quiere decir que hay un instrumento financiero por el cual los bancos pagan una prima que les garantiza ese 30%, en caso de que haya un problema con el crédito que se estaba otorgando. Esto hace que el banco tenga una mejor percepción para prestar.

En el caso de la SHF, el nivel de las pérdidas que se cubría era de poco más de 6%, aquí lo que hacemos es un nivel de cobertura mayor, que creemos es un nivel adecuado para la participación de los bancos en este sector.

“Con este programa, el financiamiento del crédito a la construcción se vuelve más atractivo para la banca comercial al incentivar una mayor derrama de financiamiento”.

Fernando Aportela,
subsecretario de Hacienda.

“Éste es un producto que debe hacer mucho más fácil el otorgamiento de crédito, porque implica que la garantía que ofrece SHF es de hasta 30% del valor total del crédito”.

José Carlos Ramírez,
secretario de la Sedatu.

“La transición acelerada de la industria hacia una nueva etapa de crecimiento sustentable incrementó los ciclos de capital de trabajo (...) ya que se consideraron equipamiento y servicios adicionales”.

Antonio Jorge,
director de Relación con Inversionistas de URBI



Los bancos anticipan importantes cambios en el sector, por ejemplo en el área de remodelación. FOTO ARCHIVO EE: HUGO SALAZAR



RUMBO AL MEXICAN HOUSING DAY

Nueva política de vivienda requiere matices

Se abren oportunidades de crecimiento en los esquemas de remodelación, afirman bancos

Eduardo Huerta
EL ECONOMISTA

LOS MERCADOS financieros reaccionaron de más y pensaron que las reservas territoriales no servirían; sin embargo, el gobierno federal y las grandes desarrolladoras van a llegar a arreglos y las oportunidades en el sector vivienda no se agotarán, destaca Eduardo Torres, analista del sector de BBVA.

Después de reconocer que la política de vivienda recientemente anunciada requiere ciertos matices, el especialista comenta que en el mercado se abrirán grandes oportunidades de crecimiento, como con los esquemas de remodelación.

“Vamos a tener importantes cambios en la industria, probablemente constructoras medianas y pequeñas tendrán grandes oportunidades y las grandes constructoras ya tienen la experiencia al generar altos volúmenes de casas. Y eso es un gran atractivo de la industria”, añade el experto.

Por su parte, Isidoro Sánchez Espejel, director corporativo hipotecario de Banorte, destacó que habrá financiamiento para las empresas para que crezcan; sin embargo, la banca deberá ser selectiva.

“En el financiamiento de cons-

trucción de vivienda, seremos muy cuidadoso de los proyectos que puedan ser rentables y, ahora, si se favorece la verticalidad, veremos con gusto ese tipo de esquemas”, destaca Isidoro Sánchez Espejel, director corporativo hipotecario de Banorte.

GRANDES EMPRESAS, CON ECONOMÍAS DE ESCALA

Dice que las grandes empresas, las listadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) saldrán adelante, pues cuentan con modelos de economías de escala muy útiles y son grandes empresas que generan valor.

Roberto Luis Castillo, director ejecutivo de Banca Inmobiliaria de Banamex, asevera que ha sido difícil colocar dinero con los desarrolladores porque algunos están apalancados y existe un número, menor de desarrolladores pequeños que desaparecieron del mapa.

“Se requiere especialización, vocación. Antes (las viviendas) se vendían solas. Ahora, requieren de una mayor administración, planeación, mejores fuerzas de ventas... Es más difícil vender las casas”, destaca el ejecutivo de Banamex.

ehuerta@eleconomista.com.mx

CAMBIOS DEMOGRÁFICOS

Nuevos factores estructurales

LOS EXPERTOS destacan que existen factores estructurales que apoyan un crecimiento de la demanda de viviendas, como los componentes demográficos, formación de nuevos hogares, movilidad laboral, entre otras.

Isidoro Sánchez Espejel añade que en el sector inmobiliario hay de todo. Las calificadoras se atrevieron a bajar las notas a las desarrolladoras sin saber todavía las reglas de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano.

El directivo de Banorte es optimista. Destaca que, con la nueva perspectiva de vivienda, las empresas responsables sabrán alinearse con las nuevas políticas en el mediano y largo plazo.

En Banorte, pone de relieve, se le prestará a cualquier proyecto de empresas con experiencia probada y con recursos.

En tanto, Luis Castillo, de Banamex, reconoce que el negocio de oficinas y centros comerciales del banco está en crecimiento, mientras que las viveras están una situación de transición. “Las nuevas reglas llevarán meses para concretarse y eso ha impactado a las desarrolladoras en su planeación y a los precios actuales. A los inversionistas no les interesa ponerles capital”, expone el directivo de Banamex.

Sin embargo, dice que aunque la situación es complicada, no es preocupante, y que los grandes desarrolladores profesionales están enfocados en lo que deben hacer y muchos de ellos ya tomaron cartas en el asunto.

Isidoro Sánchez, de Banorte, expone que asistirá al Mexican Housing Day en Nueva York a escuchar la versión del gobierno y del mercado para los próximos seis años. “Vamos a escuchar a un banco que hable en favor de las viveras, sería de perdedores si todos decidiéramos que las grandes empresas no salieran adelante. Ellos saben hacer bien las cosas, son especialistas en un sector que requiere mucho conocimiento”.

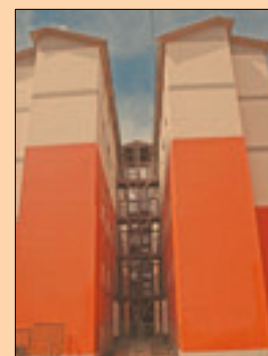


8 MILLONES

de derechohabientes del Infonavit no tienen un crédito. La mitad cuenta con los puntos.

12 ESTADOS

de la República es donde actualmente tiene presencia Sadasi, con 37 años en el mercado.



7 MILLONES

de créditos son los que ha entregado en Infonavit desde su nacimiento.

9 MILLONES

de viviendas es el rezago habitacional en México, según información de la Sociedad Hipotecaria Federal.

Vivienda es un sector de largo plazo: Sadasi

Eduardo Huerta
EL ECONOMISTA

EN EL rubro de la construcción de viviendas, existen empresas que nacen, desaparecen, y esas son las que no aportan al futuro del sector, “tenemos un prestigio que cuidar, porque la vivienda es un sector de largo plazo”, destaca Enrique Vainer, director general de Sadasi.

“Nosotros llevamos 37 años en la vivienda y entendemos el sector y a nuestra competencia. Y el mercado tiene que diferenciar entre los que hacemos las cosas de forma adecuada y los que no lo hacen”, expone en entrevista.

Sadasi es una de las más grandes empresas del sector que no son públicas, su valor de mercado no ha disminuido como el de su competencia; sin embargo, el directivo destaca que acudirá a Nueva York al Mexican Housing Day a escuchar las tendencias del sector, la posición del gobierno y a apoyar al sector.

“Esa reunión nos sirve para ver a nuestros financieros, los que nos prestan, los bancos que nos apoyan, a ver las novedades de la autoridad, las tendencias”, agrega el directivo.

Enrique Vainer, que dirige la empresa que construye 18,000 viviendas por año y participa en 12 estados del país, destaca que el sector esté en crisis.

Detalla que en el caso de Sadasi, a pesar de no ser pública, se tiene una administración profesional, una estructura institucional con consejeros que permite planear el futuro. El empresario está a la expectativa de las noticias que lleve la autoridad; no obstante, dice que a la fecha existen elementos que han dejado ver que suenan interesantes. “En el Infonavit existen 8 millones de derechohabientes que no tienen crédito y 50% de ellos cuenta con la puntuación para acceder a un crédito y el resto está en el camino de tener la puntuación”, añade.

Se tiene, expone, un gran número de trabajadores municipales y estatales que, sumados a los más de 46 millones de afiliados al seguro popular, pueden recibir un crédito; muchos de ellos son sujetos con capacidad de pago.