

# A RASCARLE

La crisis financiera de GEO, Homex y Urbi desilusionó a los bancos. Ahora prestan menos dinero a las viveras de interés social.

POR CINTHYA BIBIAN

**E**n una sala de juntas de un edificio de 68 pisos en el distrito financiero de Toronto, en Canadá, Carlos Ramírez, Paloma Silva y Jesús Cano esperaban a que los atendieran Stephen Hart, director global de Riesgos de Scotiabank, y Troy Wright, CEO de la filial mexicana del banco canadiense.

Era la mañana del 20 de junio. Los titulares de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), del Consejo Nacional de Vivienda (Conavi) y de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) les detallaron a los ejecutivos de Scotiabank los lineamientos de la política de vivienda en México.

“Nos explicaron el programa nacional de vivienda. Lo que se está haciendo en el sector”, dice Enrique Margain, director de Crédito Hipotecario del banco canadiense en México y que también estuvo en la reunión.

La crisis financiera de GEO, Homex y Urbi –que en conjunto deben unos 35,000 millones de pesos (MDP) o 42% de los créditos que los bancos otorgaron en 2012– obligó a las instituciones financieras a endurecer sus condiciones. Ahora son más cuidadosas al otorgarle créditos a las constructoras de casas de interés social o aquellas que valen 450,000 pesos.

Los bancos le prestaron a las desarrolladoras casi 15% menos dinero en el primer semestre de 2014 que en el mismo periodo de 2013. Esto llevó a empresas como Ara y Vinte a suspender proyectos y enfocarse más en vivienda media, que en promedio vale 1 millón de pesos.

“Nosotros no teníamos problemas de deuda. Habíamos sido muy cautelosos en el manejo de nuestras finanzas”, dice Alicia Enriquez, directora de Relación con Inversionistas de Ara. “Sin embargo, también tuvimos que detener nuestra construcción en esos segmentos porque la crisis de las desarrolladoras afectó las condiciones de préstamos”.

### LOS PLATOS ROTOS

La crisis de GEO, Homex y Urbi, que a mediados del año pasado dejaron de pagar sus deudas, no sólo afectó la imagen de las desarrolladoras frente a los bancos e inversionistas. También lo hizo de cara a los consumidores.

“En las noticias se escuchó durante un año cómo las empresas habían suspendido los servicios en los

desarrollos y habían dejado de vender unidades nuevas”, dice Enriquez. “La gente dejó de comprar porque creyó que todos estábamos igual. No se distinguía a Ara del resto y la demanda disminuyó”.

La situación económica del país tampoco ayudó.

El PIB mexicano creció sólo 1.4% en 2013, contra 4% en 2012. La desaceleración inhibió las ganas de comprar de los mexicanos. En enero, el Índice de Confianza del Consumidor –un indicador elaborado por el INEGI que refleja las expectativas de compra de los mexicanos– se ubicó en su nivel más bajo desde junio de 2010.

Ese pesimismo le pegó al sector de la vivienda de interés social. De junio a agosto se registraron 22% menos unidades. Pasaron de 38,000 a sólo 30,000.

Esta caída en la demanda obligó a algunas desarrolladoras –como Vinte– a enfocarse en la vivienda media. En los últimos dos años, este segmento creció a doble dígito, según datos del Conavi.

“Las nuevas políticas de vivienda y el desempeño de la economía, que mermó la compra de vivienda principalmente en los hogares de menores ingresos que estuvieron afectados por la reforma hacendaria, provocaron un movimiento hacia la venta de vivienda media más que de interés social”, dice Eugenio Towle, director de la consultora inmobiliaria Softec.

Ara, que llegó a vender hasta 18,200 casas de interés social en 2010, también busca diversificarse. La empresa ya no quiere de-

pender tanto de este segmento.

“Creo que nos vamos a quedar en una mezcla con más vivienda media”, dice Enriquez.

El negocio ahora está en las casas que valen más de 1 millón de pesos. “Las nuevas normas para la vivienda hacen que la propiedad se incline hacia la vivienda de mayor valor, lo que lleva a los constructores a hacer unidades más caras y de mayor margen”, dice Nymia Almeida, analista de la agencia estadounidense de calificación crediticia Moody’s.

Aunque GEO, Homex y Urbi ya negocian con sus acreedores para reestablecer sus operaciones, la crisis que protagonizaron descompuso todo el sector.

“La vivienda de interés social se está reconfigurando”, dice Alejandro Ruiz, socio líder de la industria de la construcción de la empresa de contabilidad KPMG. “Va a dejar de ser una industria para grandes

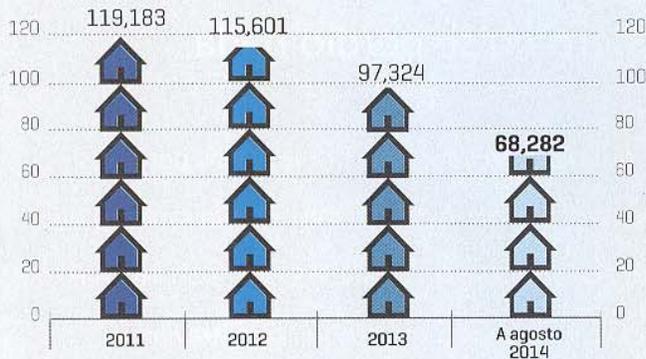
“No teníamos problemas de deuda (pero) también tuvimos que detener nuestra construcción [...] porque la crisis afectó las condiciones de préstamos”.

**ALICIA ENRIQUEZ,**  
DIRECTORA DE RELACIÓN CON  
INVERSIONISTAS DE ARA.

## La vivienda se queda sin gas

El financiamiento para comprar de casas de interés social cayó 42% en 44 meses.

Número de créditos otorgados



FUENTE: Conavi.

desarrolladores, que podían colocar entre 25,000 y 50,000 casas por año. Ahora habrá oportunidades para otro tipo de empresas y segmentos”.

### LA VISITA DE LAS CUATRO CASAS

Los directores de Sedatu, Conavi y SHP no sólo estuvieron en el corporativo de Scotiabank. También visitaron, entre abril y mayo, las oficinas de Santander y BBVA Bancomer, en España, y las de HSBC, en Reino Unido.

“Estuvimos visitando a los directivos de los bancos para explicarles la política de vivienda, para que conocieran los planes que tenemos y que pudieran apostarle al sector”, dice Silva. “Que sigan prestando a los desarrolladores, pues la vivienda aún tiene mucho potencial de crecimiento”.

Para muchos analistas, la gira de los funcionarios fue un intento desesperado para convencer a los bancos de que le volvieran a prestar a las desarrolladoras. El financiamiento a la vivienda de interés social cayó 16% en los primeros ocho meses de 2013 con respecto al mismo periodo del año pasado.

“Algunos bancos restringieron el crédito porque estaban ‘apanicados’”, dice Jesús Sandoval, director general de Ruba, otra vivera. “Se hicieron más selectivos en el otorgamiento de crédito y hubo a

quienes sí les prestaban, pero tenían que presentar un buen balance y un rendimiento adecuado”.

Según Sergio Leal, director general de Vinte, ahora piden llevar los proyectos muy bien planteados, lo que genera que sólo los proyectos más rentables sean los que reciben recursos.

Ara, por ejemplo, el año pasado tardó nueve meses en obtener un crédito por 1,000 MDP y tuvo que poner algunos de sus terrenos como garantía. Antes, recibir dinero de los bancos era más sencillo. En 2011, la empresa tardó sólo un mes en conseguir un préstamo de 2,000 MDP y no tuvo que poner ninguna garantía.

“Nunca nos imaginamos que iba a ser así ahora”, dice Enriquez, de Ara. “Hubo cambios, como en todo, cuando pasan este tipo de experiencias. Las calificadoras coinciden en que ahora son más rigurosos”.

Las nuevas reglas de los bancos dejaron sin capital al sector. Ara, GEO, Homex y Urbi –que hasta 2012 vendían casi un tercio de las casas de interés social en México y recibían dos terceras partes del financiamiento bancario destinado al segmento– hoy casi no obtienen dinero de las instituciones financieras.

Los bancos les prestan menos dinero a los desarrolladores desde 2009, según la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas (AMFE).

“Hoy en día, los bancos son más conservadores en la dispersión del crédito ante el ajuste de la industria de la construcción de vivienda y el tema de deuda de las grandes compañías”, dice Samuel Suchowiecky, vicepresidente del sector vivienda de la AMFE.

GEO, que entró en concurso mercantil a fines de abril, firmó en las últimas semanas de septiembre nuevos préstamos bancarios. “Hay controles semanales, los bancos revisan nuestra información cada semana sobre en qué se gastó cada peso del crédito”, dice Orlando Loera, el encargado del proceso de reestructura de la vivera. “Sólo los proyectos con flujo positivo reciben recursos”.

En su plan de reestructura, la desarrolladora reconoce una deuda de unos 28,200 MDP. Entre sus acreedores están Banamex, BBVA Bancomer, Banorte, HSBC y Santander.

Los bancos tenían en marzo de 2013 créditos pendientes con Ara, GEO, Homex y Urbi por unos 25,000 MDP y 85% vencía en el corto plazo.

Los que más dinero le prestaron a las desarrolladoras fueron Banamex, Banorte, HSBC y Santander. Tan sólo Banamex concentró 19% de los créditos de las empresas. Las instituciones financieras crearon reservas adicionales para hacer frente a las deudas.

Banorte, HSBC y Santander no respondieron a solicitudes de entrevista para este reportaje.

“Lo que logren (...) en materia de negociación de reestructura con los bancos nos dice mucho sobre lo

# 22% ↓

MENOS CASAS DE INTERÉS SOCIAL SE VENDIERON EN MÉXICO ENTRE JUNIO Y AGOSTO.

que pueden lograr para generar nuevos préstamos”, dice Andrés Audiffred, analista del banco BX+. “Es un tema que parece llevará más tiempo”.

La escasez de crédito obligó a empresas como Vinte a buscar formas alternativas de financiamiento. La compañía emitió deuda en la Bolsa para recaudar dinero para seguir operando.

Aunque GEO, Homex y Urbi logren convencer a todos sus acreedores de reestructurar su deuda y vuelvan a operar normalmente, no parece que los bancos en México vayan a relajar sus condiciones a la hora de prestarles dinero, advierte Towle, de Softec.

“México firmó los acuerdos de Basilea III antes que otros países”, dice, refiriéndose a la regulación que obliga a los bancos a contar con un mínimo de capital. “Con eso le amarró las manos a la banca. Además, la cartera vencida es muy elevada. Antes de pensar en prestar más, tenemos que ver que se reduzcan los números que vemos actualmente en ese tema”.

Si bien la visita de los funcionarios mexicanos a las oficinas corporativas de los principales bancos fue un buen intento para reactivar el crédito al sector, Audiffred cree que todavía faltan temas por resolver.

“Las desarrolladoras también deberán ser más transparentes con su información financiera y de los proyectos que presenten para que los bancos nuevamente liberen los recursos para la construcción de vivienda”, dice.

Towle, de Softec coincide: “La banca sufrió un puñetazo con los quebrantos de GEO, Urbi y Homex”, señala. “Lo que dicen los bancos es que no es posible (...) volver a dar crédito como si nada”.

### LA LUZ AL FINAL DEL TÚNEL

El sector confía que el sector de la vivienda de interés social se recuperará en 2015 o 2016.

“La demanda por la vivienda de interés social aún es grande”, dice Loera, de GEO. “Nosotros ya no vamos a hacer desarrollos de 10,000 o 20,000 casas. Ahora van a ser de 3,000 a 5,000 casas. Se trata de proyectos más manejables y que se pueden terminar más rápido”.

La SHF, el organismo encargado del financiamiento hipotecario en México, lanzó el año pasado un programa de garantías diseñado para ayudar a las desarrolladoras a obtener créditos bancarios y seguir construyendo casas.

“Tenemos, desde principios de (2014), recursos por 18,000 MDP de crédito (...) para apoyar al sector de la construcción, principalmente a las pequeñas y medianas empresas que estaban buscando quién pudiera otorgarles financiamiento”, dice Cano, de SHF.

Entre las empresas que se beneficiarán de este esquema están Ara, GEO y Homex.

Además, el gobierno de Enrique Peña Nieto aumentó el subsidio para la compra de una casa de interés social. Pasó de 8,000 MDP en 2013 a 12,000 MDP en 2014. También aumentó el tope de los créditos que otorga el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, de 500,000 a 800,000 pesos.

Este segmento, que durante años fue el consentido de los bancos y los inversionistas, se encuentra en un proceso de reestructuración debido a las nuevas políticas en el otorgamiento de créditos y subsidios del gobierno federal.

“La política actual promueve más la construcción de desarrollos verticales en las ciudades y menos en los suburbios”, dice Carlos González, director de Análisis de la casa de bolsa Monex, que desde hace 13 años analiza la industria

viviendera.

La expectativa —según KPMG— es que parte de los créditos se canalice a otros nichos, como la compra de casas usadas, la remodelación, la ampliación, la renta y la subasta de viviendas abandonadas.

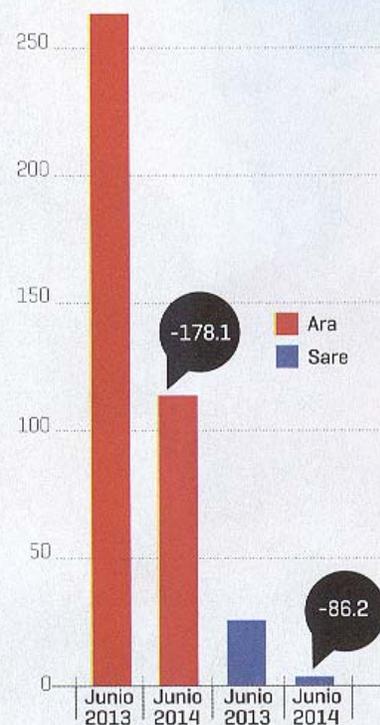
“Estos proyectos abren la posibilidad para que empresas pequeñas y medianas, no necesariamente constructoras, puedan participar en un negocio de miles de millones de pesos en créditos y subsidios”, dice Ruiz, de KPMG.

De forma que la vivienda de interés social dejó de ser la protagonista y los bancos lo saben. Por eso son más renuentes a prestarle dinero a las empresas que se dedican a este negocio, dice González. ■

## El negocio que fue y ya no es

Ara y Sare colocan menos casas de interés social.

Variación en venta en %



FUENTE: Reportes trimestrales de las empresas.