



BANCO DE MÉXICO

Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de crédito para la adquisición de vivienda

Febrero de 2020

ADVERTENCIA

Este informe fue elaborado con información disponible a diciembre de 2019.

Contenido

Resumen Ejecutivo	5
1. Introducción.....	11
2. Compra de vivienda y su relación con el crédito	12
2.1. Formas en que la población satisface su necesidad de espacio habitacional	12
2.2. Factores que dificultan el acceso al crédito	13
2.2.1. Asequibilidad del inmueble.....	14
2.2.2. Otros factores que limitan el crédito para compra de vivienda.....	18
2.2.3. Rezago habitacional	20
2.3. Definición del objeto de estudio	21
2.3.1. Destino del crédito y participantes	21
2.3.2. Ubicación geográfica y plazo.....	24
2.3.3. Tipo de vivienda y SCV	26
2.4. Conclusiones	26
3. Mecanismos institucionales dirigidos a la adquisición de vivienda.....	29
3.1. SCV.....	29
3.1.1. Fuentes y usos de la SCV	29
3.1.2. Tipos de créditos donde pueden utilizarse los recursos de la SCV.....	31
3.2. Inclusión y eficiencia.....	37
3.2.1. Costos del crédito en función de las remuneraciones del trabajador.....	37
3.2.2. Infraestructura de cobro	43
3.2.3. Beneficios para los derechohabientes derivados de la escala de INFONAVIT	45
3.3. Otros mecanismos institucionales que promueven la adquisición de vivienda.....	49
3.3.1. Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI)	49
3.3.2. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)	51
3.4. Conclusiones	53
4. Indicadores de competencia entre Intermediarios Financieros	55
4.1. Características de los productos ofrecidos	59
4.1.1. Tasas de interés	59
4.1.2. Plazos	60
4.1.3. Otras características de los productos	60
4.2. Estructura de mercado	61
4.3. Barreras a la entrada y a la expansión	65
4.4. Rivalidad entre competidores.....	68
4.5. Movilidad de usuarios.....	69
4.5.1 Indicadores de movilidad.....	69
4.5.2 Factores que limitan el cambio de acreedor	70
4.6. Tasa de interés y margen financiero.....	75

4.7. Rentabilidad.....	78
4.8. Prácticas de negocio que influyen en el bienestar del usuario.....	80
4.8.1. Transparencia limitada	80
4.8.2 Venta de otros servicios bancarios	86
4.8.3 Otras prácticas.....	89
4.9. Conclusiones	92
5. Áreas de oportunidad	95
5.1. Áreas de oportunidad para que los ONAVI mejoren las condiciones de financiamiento	95
5.2. Áreas de oportunidad para que los Intermediarios Financieros mejoren las condiciones de financiamiento	96
6. Anexos.....	97
Anexo A: Fuentes de información	97
Anexo B: Características de la oferta crediticia de los ONAVI	100
Anexo C: Características de la participación de SHF en el mercado	108
C.1 Productos para Intermediarios Financieros no Bancarios.....	109
C.2 Productos para Agencias Productoras de Vivienda	110
C.3 Organismos Estatales de Vivienda.....	111
C.4 Seguros y garantías	111
Anexo D: Seguros.....	112
Anexo E: Metodología para identificar los créditos transferidos a otras instituciones.....	127
Anexo F: Metodología para el análisis del bienestar	127
F.1 Demanda de crédito para la adquisición de vivienda	128
F.2 Proveedores de crédito	132
F.3 Análisis de bienestar	133
7. Glosario	135
8. Referencias	137

Resumen Ejecutivo

Este reporte forma parte de una serie de estudios dedicados a evaluar las condiciones de competencia en la provisión de servicios financieros que publica el Banco de México. El Artículo 2 de la Ley del Banco de México establece como una de sus finalidades “...promover el sano desarrollo del sistema financiero y el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.” Asimismo, la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) otorga al Banco de México facultades para evaluar las condiciones de competencia de los servicios que ofrecen las entidades financieras y, en su caso, tomar las medidas regulatorias pertinentes.

El objetivo del reporte es analizar las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito utilizado para la compra de una vivienda nueva o usada, la cual queda hipotecada a favor del acreedor para garantizar la recuperación del préstamo. Existen otros tipos de crédito identificados como hipotecarios que no cumplen la característica antes descrita, tales como créditos para autoconstrucción, para la mejora de vivienda y para liquidez. Tanto por sus características como por los modelos de negocio subyacentes, estos son productos crediticios de distinto propósito.

La población requiere satisfacer su necesidad de espacio habitacional, lo cual lo puede hacer construyendo, adquiriendo, rentando u obteniendo una vivienda en préstamo. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) proporciona un panorama de cómo se satisface esta necesidad en nuestro país. En 2018, había en México 34.2 millones de viviendas habitadas; el 68.3 por ciento de ellas se reportaron como *propias*, mientras que el 15.1 y el 14.3 por ciento fueron *rentadas* y *prestadas*, respectivamente. De las viviendas habitadas reportadas como propias, 16.3 millones (47.7 por ciento de las viviendas habitadas) fueron construidas por los habitantes; en tanto que 7.0 millones (20.5 por ciento del total) fueron compradas por los habitantes cuando ya estaban construidas. Entre las viviendas compradas ya construidas, 5.1 millones (14.9 por ciento del total de viviendas habitadas) fueron compradas con algún crédito, de las cuales 4.9 millones fueron adquiridas con un crédito formal. De estas últimas, 3.9 millones fueron obtenidas con un préstamo proveniente de un organismo público de vivienda y solo 1 millón con financiamiento de un intermediario privado; este último grupo representó solamente 3 por ciento del total de las viviendas habitadas. El crédito formal utilizado para la adquisición de una vivienda construida, nueva o usada, constituye el objeto de este estudio.

Varios factores desincentivan la contratación de crédito formal para adquirir una vivienda. El primero es la condición de informalidad en que labora un amplio segmento de la población. Los oferentes institucionales de crédito para la adquisición de vivienda, denominados Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVI), no están en posibilidad de otorgar crédito a los empleados informales dado que los empleadores no contribuyen a las subcuentas de viviendas de los trabajadores (SCV);¹ por su parte, es poco común que los intermediarios financieros privados (IF) proporcionen créditos a dicho segmento por no contar con mecanismos para comprobar el origen

¹ Los principales oferentes institucionales son los Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVI) que tienen como objeto administrar las Subcuentas de Vivienda (SCV) de los trabajadores formales y establecer un sistema de financiamiento de vivienda para los mismos, destacan dentro de estos el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE).

y monto de los flujos de ingreso del solicitante que servirían como fuente de pago. El segundo factor que limita el acceso al crédito son las prácticas de otorgamiento que establecen los proveedores; por ejemplo, los ONAVI determinan que, para que un trabajador acceda a un crédito, debe haber cotizado continuamente durante 6 bimestres o tener como mínimo 18 meses de aportaciones en la SCV. Un último factor que dificulta la contratación de este tipo de financiamiento se refiere a los costos de transacción en que incurre el comprador de la vivienda y que se integran por los aranceles notariales, el costo del registro público de la propiedad y la comisión de apertura del crédito.

En el crédito a la vivienda se identifican varias posibles dimensiones para delimitar el objeto de este estudio, tales como el destino del crédito, ubicación geográfica, plazo, tipo de vivienda y la institución originadora. El crédito para adquisición de vivienda es un servicio distinto y distinguible de otros tipos de crédito.

El acceso a la vivienda es un derecho establecido en la Constitución Mexicana. Para satisfacer esta necesidad se ha construido un andamiaje institucional complejo. En ese andamiaje, la función de otorgamiento de crédito para la adquisición de vivienda la proveen los ONAVI; entre ellos destacan el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE), que además administran las subcuentas de vivienda de los trabajadores. Como apoyo a los otorgantes de crédito, la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) opera fundamentalmente como banca de desarrollo de segundo piso y, finalmente, la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) otorga subsidios fiscales federales a la población de menores ingresos para la adquisición de vivienda. De acuerdo a cifras de septiembre de 2019, las instituciones públicas mencionadas coexistieron con IF de diferentes tipos, entre ellos 20 bancos y 4 Intermediarios Financiero No Bancarios (IFNB).

En los últimos 5 años, los ONAVI originaron cerca de 2 terceras partes de la cartera de crédito; de estos organismos, la cartera de INFONAVIT representa 7 veces la cartera de FOVISSSTE. Los IF representaron el tercio restante de la cartera total; estas instituciones incrementaron ligeramente su participación en la cartera total, al pasar de 32.8 por ciento en 2015 a 34.3 por ciento en 2019; los bancos concentraron prácticamente la totalidad de la cartera de este grupo. Se considera que el grado de sustitución entre los créditos originados por los ONAVI y por los IF es reducido, si bien en algunos casos dichos créditos pueden ser complementarios. INFONAVIT y FOVISSSTE realizan las siguientes funciones:

- Reciben y administran directamente de los patrones los recursos depositados en las SCV de los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE. Los ONAVI pagan a los trabajadores un rendimiento por los recursos acumulados en sus subcuentas, los cuales pueden llegar a ser utilizados como complemento de los fondos de pensión de los trabajadores al momento del retiro.
- Proveen a los trabajadores créditos para la adquisición de una vivienda; los trabajadores acceden a los recursos acumulados en su SCV cuando contratan un crédito de un ONAVI. En ese caso las aportaciones futuras a las SCV se destinan al pago del crédito. Para la amortización del crédito se utiliza la misma infraestructura de cobro que para las aportaciones a la SCV.

Los recursos depositados y acumulados en la SCV del trabajador y las aportaciones futuras, si bien representan un ahorro forzoso, permiten al trabajador adquirir una vivienda al acumular fondos para el enganche o para comprar una casa de mayor valor, lo que diferencia a estos créditos respecto de los provistos por los IF. Además, la infraestructura de cobro del crédito que han

establecido los ONAVI reduce el riesgo del crédito, ya que el repago (aportaciones) es irrevocable y no requiere una acción del trabajador; el patrón actúa como retenedor. Adicionalmente, la probabilidad de pérdida de la fuente de pago es baja aun cuando el trabajador cambie de patrón, debido a que el nuevo patrón está obligado a seguir realizando los pagos del crédito al ONAVI.

Para que los trabajadores de bajos ingresos puedan acceder a un crédito, los ONAVI establecen condiciones diferenciadas en función del nivel de remuneraciones de los trabajadores, ya sea aplicando tasas diferenciadas (FOVISSSTE), o erogando una parte del pago del crédito de los trabajadores de menores ingresos mediante los denominados *pagos complementarios* a partir de una tasa de interés uniforme (INFONAVIT). Finalmente, dicha estructura de ingresos diferenciados se ve reflejada en los rendimientos otorgados a las aportaciones de la SCV, como una especie de mutualidad.

Las condiciones diferenciadas del crédito de acuerdo con la remuneración del trabajador es un instrumento para que los ONAVIS den acceso a la adquisición de vivienda a los derechohabientes de bajos ingresos a un menor precio; el esquema evidentemente está orientado a proveer mayores niveles de bienestar para ese grupo de trabajadores. Al respecto, es conveniente evaluar si esta estrategia es la forma más idónea de alcanzar ese objetivo social. Es necesario señalar que, de acuerdo con el diseño vigente, el trabajador solo puede acceder a los recursos de su SCV si toma créditos provenientes del ONAVI que administra dicha subcuenta. Esto podría tener las siguientes implicaciones en materia de competencia:

- La elección del trabajador sobre su proveedor de crédito cuando pretende utilizar los recursos de su SCV resultaría limitada, ya que solo podría hacer uso de estos recursos si tomara el crédito del ONAVI;
- Se entorpecería la acción del mecanismo de competencia proveniente de la identificación del proveedor deseado por parte del acreditado potencial; y
- Se mermaría la presión competitiva que los ONAVI podrían imponer en el mercado de crédito general.

La banca comercial es el principal intermediario financiero privado en el mercado de crédito para la compra de vivienda y más del 90 por ciento del crédito bancario es provisto por 6 bancos. La participación agregada de estas instituciones en el mercado de vivienda es más alta que en otros mercados de crédito dirigidos a las familias, tanto en número de créditos como en saldo; además, esta participación agregada se ha mantenido estable en los últimos años. Durante los últimos 5 años, el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH) ha oscilado alrededor de 2,000 puntos; este nivel es una referencia comúnmente utilizada por las autoridades de competencia ya que se considera que concentraciones por debajo de ese umbral tienen poca probabilidad de “obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre competencia o la competencia”.²

El nivel del IHH alrededor de 2,000, en un contexto donde la participación agregada de los 6 bancos más grandes es del orden de 90 por ciento, implica que la participación individual del mercado de

² Ver documento “Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración de mercado” en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5392185&fecha=14/05/2015.

esos bancos no es muy dispar. Esto parece consistente con un entorno en el que los incentivos de los clientes a comparar bancos y de los bancos a disputar clientes son mayores en el crédito para la adquisición de vivienda que en otros tipos de crédito. Algunos otros indicadores apuntan en la misma dirección; entre ellos, los índices de rivalidad y movilidad, sin ser altos, son mayores que en otros tipos de crédito; el Margen Financiero Ajustado por Riesgo (MIAPR) y la Rentabilidad Antes de Gasto Administrativo (RAGA), que son dos medidas cercanas a la rentabilidad diseñadas por el Banco de México, son menores que en otros créditos y han tendido a descender.

El entorno antes descrito refleja, en parte, características propias al del financiamiento a la vivienda, destacando:

- El problema de riesgo moral tiene una menor incidencia sobre la probabilidad de impago, por la amenaza de pérdida del colateral por parte del acreditado, en caso de que dicho evento ocurra;
- El problema de información asimétrica impacta en menor medida el riesgo del crédito que en otros créditos, ya que el acreedor dispone de más información sobre el acreditado, en adición a la que proporcionan las Sociedades de Información Crediticia (SIC); por ejemplo, el otorgante conoce los ahorros destinados al enganche de la vivienda y las aportaciones que este hace a la SCV;
- Los usuarios tienen incentivos para buscar las mejores alternativas de crédito, dada la importancia del monto del mismo;
- Las instituciones de crédito establecen relaciones de largo plazo con los clientes, lo que les facilita la venta de otros productos, tales como cuentas de depósito, tarjetas de crédito y seguros; de este modo, están dispuestas a ofrecer mejores condiciones en el crédito a la vivienda de lo que hacen en otro tipo de préstamos, para mantener un vínculo de largo plazo con el acreditado;
- Las instituciones tienen incentivos para desarrollar nuevos productos, particularmente los que buscan aprovechar la SCV, lo que aumenta la disputa por clientes en el mercado; y
- Un factor adicional que ha contribuido a promover la movilidad ha sido el establecimiento de un convenio interbancario de estandarización de documentos y procesos para la cancelación de hipotecas.

No obstante lo anterior, las instituciones más pequeñas que han entrado a este mercado no han alcanzado la dimensión para disputar el mercado a los bancos de mayor tamaño; en este mercado, la capacidad de competir se relaciona con modelos de negocio basados en despliegues de infraestructura de sucursales y cajeros y con la oferta de productos de captación y crédito que permiten un mejor manejo del riesgo.

Además, algunas características y prácticas en el proceso de originación de créditos podrían mejorarse para impulsar el proceso de competencia a través del empoderamiento de los usuarios, entre ellas destacan las siguientes:

- Sería deseable reducir los gastos de terceros por el traslado de la garantía hipotecaria (aranceles notariales y costos asociados al registro público de la propiedad o del comercio; dichos gastos elevan los costos en que incurre el usuario por cambio de acreedor y por tanto inhiben la movilidad.

- A pesar de que en los contratos de crédito para adquisición de vivienda existe flexibilidad para que el acreditado elija al proveedor de seguros, en la práctica los acreditados contratan los seguros ofrecidos por el propio proveedor del crédito; esto parece vincularse entre otros aspectos a sesgos de comportamiento de los individuos que se traducen en lealtad hacia una institución.³
- Existe heterogeneidad en la cobertura de los seguros que los clientes deben contratar, respecto a los eventos cubiertos, la suma asegurada y la forma de cobro; lo cual dificulta la comparación y limita la transparencia.
- Las herramientas de comparación de costos de los créditos para adquisición de vivienda que existen en el mercado requieren un impulso importante; mejores herramientas de comparación reducen los costos de búsqueda y eliminan barreras a la movilidad de clientes entre instituciones.

Se identifican diversas áreas de oportunidad para mejorar las condiciones en que los usuarios finales acceden a créditos para adquisición de vivienda, algunas de las cuales se relacionan con los usuarios atendidos por los ONAVI y otras con los de los IF.

La primera área de oportunidad se refiere a establecer una arquitectura abierta de acceso a los recursos de su SCV con el fin de empoderar al trabajador. Esto implica permitir que el trabajador, que tiene una subcuenta con un ONAVI, cuente con mayores opciones al elegir su proveedor de crédito; en caso de que el trabajador decidiera no tomar el crédito del ONAVI, podría cubrir una cuota por salir de la mutualidad y retirar los recursos acumulados en su SCV. Ello en virtud de que los recursos provenientes de esas aportaciones son utilizados para que el ONAVI cumpla con su función social de dar financiamiento a los trabajadores de menores ingresos.

La segunda área de oportunidad se refiere a que los ONAVI y los IF fortalezcan medidas para incrementar la eficiencia en la provisión de créditos y que esto se refleje en mejores condiciones para los usuarios. Es posible identificar varios ámbitos en los que la eficiencia podría mejorar:

- Compartición de infraestructura para la originación de crédito. Actualmente, los IF y los ONAVI no comparten puntos de originación de crédito, lo que eleva el costo de búsqueda para el trabajador y limita la capacidad de expansión de los puntos de originación. Existen ejemplos de compartición de infraestructura en el sistema financiero que han permitido una operación y expansión más eficiente de las redes de servicios; la compartición de infraestructura entre intermediarios está permitida por la Ley.
- Apertura de la infraestructura de cobro de créditos desarrollada por los ONAVI. Una de las ventajas comparativas de los ONAVI, es el pago del crédito a través de la retención que realizan los patrones. Este mecanismo reduce el riesgo de los créditos en lo individual y puede disminuir el del sistema. Se sugiere explorar alternativas que permitan que los ONAVI provean el servicio de cobro periódico de los créditos a los intermediarios privados, para los préstamos que estos

³ Kahneman & Tversky (1982) argumentan que las consecuencias negativas de tomar una acción genera mayor aversión que las consecuencias negativas de no tomar ninguna acción. Por otra parte, Campbell (2006) observa que, en hipotecas, hay mucha inercia en la elección de proveedor, a pesar de una competencia robusta entre oferentes de financiamiento y cambios en los estándares de crédito a través del tiempo.

últimos otorgan; los IF que contraten el servicio, pagarían al Instituto una contraprestación por este servicio.

- Eliminación de duplicidades de costos operativos y de transacción. En el caso de crédito en cofinanciamiento, la apertura de 2 créditos para la adquisición de la misma vivienda genera duplicidades de algunos costos de operación y administración. Ello se podría evitar si sólo se generara un solo crédito.

Una última área de oportunidad se relaciona con que los ONAVI reporten el CAT de sus créditos, esto da lugar a que los derechohabientes puedan comparar el costo de sus créditos con todos los potenciales oferentes de crédito y puedan apreciar los beneficios de contratar un crédito con ellos.

El segundo grupo de áreas de oportunidad tiene que ver con que los IF mejoren las condiciones en las que los usuarios reciben financiamiento y que son las siguientes:

- Revisar el esquema de subrogación de acreedor con el propósito de abatir la incertidumbre jurídica sobre los derechos de propiedad del colateral en los casos en que el crédito cambia de acreedor utilizando el mismo colateral. Cuando este esquema fue diseñado, logró ser efectivo para reducir de manera importante los costos transaccionales de cambio de acreedor, pero la incertidumbre jurídica sobre la recuperación del colateral por parte del segundo acreedor ha inhibido su uso.
- Propiciar que el usuario cuente con alternativas al momento de adquirir seguros. A pesar de que en la gran mayoría de los contratos de adhesión existe flexibilidad para que el acreditado elija al proveedor de seguros, la práctica más común de los acreditados es contratarlos con el propio proveedor del crédito.
- Fomentar el desarrollo de plataformas de comparación de costo y de acceso a ofertas de crédito que utilicen información actualizada de los oferentes de crédito (incluyendo ONAVI), disponibles por medios electrónicos, que permitan al usuario identificar las mejores opciones, con imparcialidad, de acuerdo a su perfil de uso de los servicios financieros y a las características del crédito. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2015, sólo el 17.2 por ciento de los usuarios comparó diversas opciones antes de contratar un servicio financiero de crédito. Ese reducido universo de usuarios que comparó enfrentó limitaciones para hacerlo, ya que se identificó que, en las plataformas existentes, la información está desactualizada e incompleta y varios de los productos por sus características no resultan comparables o existen sesgos a mostrar sólo algunos de ellos.

1. Introducción

Este reporte forma parte de una serie de estudios dedicados a evaluar las condiciones de competencia en la provisión de servicios financieros que publica el Banco de México. El Artículo 2 de la Ley del Banco de México establece como una de sus finalidades "...promover el sano desarrollo del sistema financiero y el buen funcionamiento de los sistemas de pagos." Asimismo, la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros (LTOSF) otorga al Banco de México facultades para evaluar las condiciones de competencia de los servicios que ofrecen las entidades financieras y, en su caso, tomar las medidas regulatorias pertinentes, siguiendo el procedimiento que marca la propia LTOSF.

El Banco de México está comprometido con elevar el bienestar de los usuarios de los servicios financieros. El fortalecimiento de la competencia en el sistema financiero es un instrumento para alcanzar ese fin, ya que una mayor competencia incrementa el bienestar de los usuarios del sistema financiero, la eficiencia en la asignación de los recursos productivos e impulsa el crecimiento económico. A través de los años el Banco de México, junto con otras autoridades regulatorias, ha mostrado un compromiso con la promoción de la competencia en el sistema financiero mediante la identificación y eliminación de barreras a la entrada de nuevos participantes en el sector y reduciendo los costos a la movilidad de usuarios de servicios financieros entre distintos oferentes, así como con las acciones para aumentar la transparencia en la provisión de información sobre los servicios y con la prohibición de prácticas en el cobro de comisiones inconsistentes con la competencia.

En la Sección 2 se detallan las características de la compra de vivienda y su relación con el crédito, se delimita la cobertura de este reporte, se identifican los factores que dificultan el acceso al crédito, así como los principales participantes institucionales y privados. En la Sección 3 se describen los mecanismos institucionales dirigidos a fomentar que la población adquiera una vivienda y la forma en que operan. En la Sección 4 se generan los indicadores más relevantes referentes a las condiciones de competencia entre Intermediarios Financieros Privados (IF) y se detallan diversos factores que pueden afectar el mismo. Finalmente, en la Sección 5 se señalan las áreas de oportunidad identificadas a partir de los resultados obtenidos en las secciones anteriores.

2. Compra de vivienda y su relación con el crédito

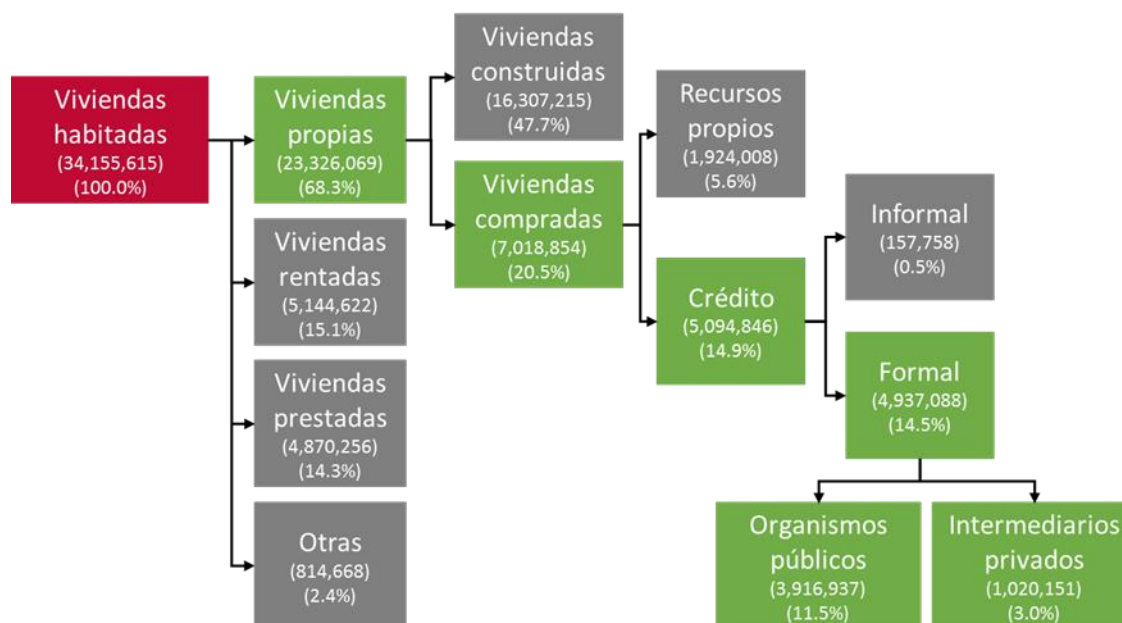
En el primer apartado de esta sección se identifican las formas en que la población satisface su necesidad de espacio habitacional, siendo una de ellas mediante el uso de crédito. En el segundo apartado se describen los factores que dificultan el acceso al crédito. En el tercer apartado se precisa el objeto de estudio en este reporte y los participantes.

2.1. Formas en que la población satisface su necesidad de espacio habitacional

La población requiere satisfacer su necesidad de espacio habitacional, lo cual lo puede hacer construyendo, adquiriendo, rentando u obteniendo una vivienda en préstamo. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) proporciona un panorama de cómo se satisface esta necesidad en nuestro país. En 2018, había en México 34.2 millones de viviendas habitadas; el 68.3 por ciento de ellas se reportaron como *propias*, mientras que el 15.1 y el 14.3 por ciento fueron *rentadas* y *prestadas*, respectivamente. De las viviendas habitadas reportadas como propias, 16.3 millones (47.7 por ciento de las viviendas habitadas) fueron construidas por los habitantes; en tanto que 7 millones (20.5 por ciento del total) fueron compradas por los habitantes cuando ya estaban construidas. Entre las viviendas compradas ya construidas, 5.1 millones (14.9 por ciento del total de viviendas habitadas) fueron adquiridas con algún crédito y 4.9 millones fue con crédito formal.⁴ Destaca que entre las viviendas habitadas reportadas como propias, compradas ya construidas y adquiridas con un crédito formal, 3.9 millones fueron obtenidas con un préstamo proveniente de un organismo público de vivienda y solo un millón con financiamiento de un intermediario privado; este último grupo representó solamente 3 por ciento del total de las viviendas habitadas (ver los cuadros verdes de la Figura 1). Como se indica más adelante, el crédito formal utilizado para la adquisición de una vivienda construida, nueva o usada, constituye el objeto de este estudio.

⁴ En el caso de las viviendas rentadas, prestadas y otras, la ENIGH 2018 no indica cómo fueron adquiridas porque la persona que responde la encuesta no es el dueño, sino el que la habita.

Figura 1. Características de las viviendas habitadas



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2018.

Nota: Viviendas propias incluye los campos de la encuesta correspondientes a: Propia pero la están pagando y propia. Otras incluye: está intestada o en litigio y otra situación. Viviendas construidas incluye: la mando construir, la construyo el mismo y lo obtuvo de otra manera. Recursos propios incluye: Propios recursos y sin especificar. La ENIGH no pregunta por los gastos realizados al momento de adquirir o construir las viviendas rentadas, prestadas u otras debido a que esta información solo la conoce el propietario de la vivienda, por lo anterior no se puede mostrar cómo se financian este tipo de viviendas.

Salvo en el caso de viviendas prestadas, la población requiere destinar una parte de sus ahorros y de sus flujos de ingresos para satisfacer su necesidad de espacio habitacional a través de la compra, construcción o renta de una vivienda. Los requerimientos de estos ahorros y flujos de ingresos son distintos dependiendo de la condición de la vivienda. Puede suponerse que en las viviendas rentadas, la población no necesita canalizar ahorros, sólo una proporción de sus flujos de ingresos; en las viviendas construidas, la población requiere tanto ahorros para adquirir el terreno como flujos de ingresos para financiar la construcción. Por último, en las viviendas adquiridas con crédito, la población requiere ahorros para realizar la compra y, en caso de que estos resulten insuficientes para la compra, sus ahorros los puede canalizar al enganche mientras que una parte de sus flujos de ingresos futuros al pago del crédito.

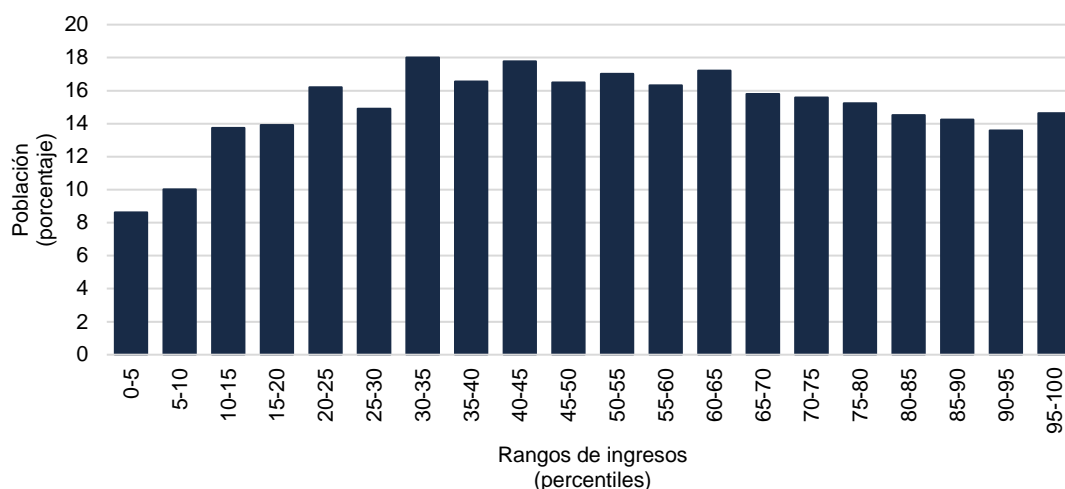
2.2. Factores que dificultan el acceso al crédito

Como se mencionó en la sección previa, una proporción relativamente pequeña de las viviendas habitadas fue adquirida con crédito formal. En los siguientes apartados se describen los factores que dificultan el acceso al crédito, los cuáles se relacionan con aspectos aspiracionales y de asequibilidad de la población, las condiciones de informalidad en que labora un amplio segmento de la población, algunas prácticas de los oferentes y la existencia de costos de transacción. Estos factores se manifiestan en un indicador denominado rezago habitacional.

2.2.1. Asequibilidad del inmueble

Los niveles y combinaciones de ahorros y flujos de ingreso de la población no siempre son los adecuados o los suficientes para adquirir una vivienda, lo cual obedece a aspectos de aspiración o de asequibilidad.⁵ Los primeros corresponden a los casos en que la población aspira a un tipo de vivienda, pero sus niveles de ingreso o ahorro resultan insuficientes para adquirirla, por lo que optan por rentar una vivienda para atender sus necesidades habitacionales. Ello explica en parte que la proporción de población que renta no guarde relación con el nivel de ingreso (ver Gráfica 1).

Gráfica 1. Vivienda rentada en México por nivel de ingreso



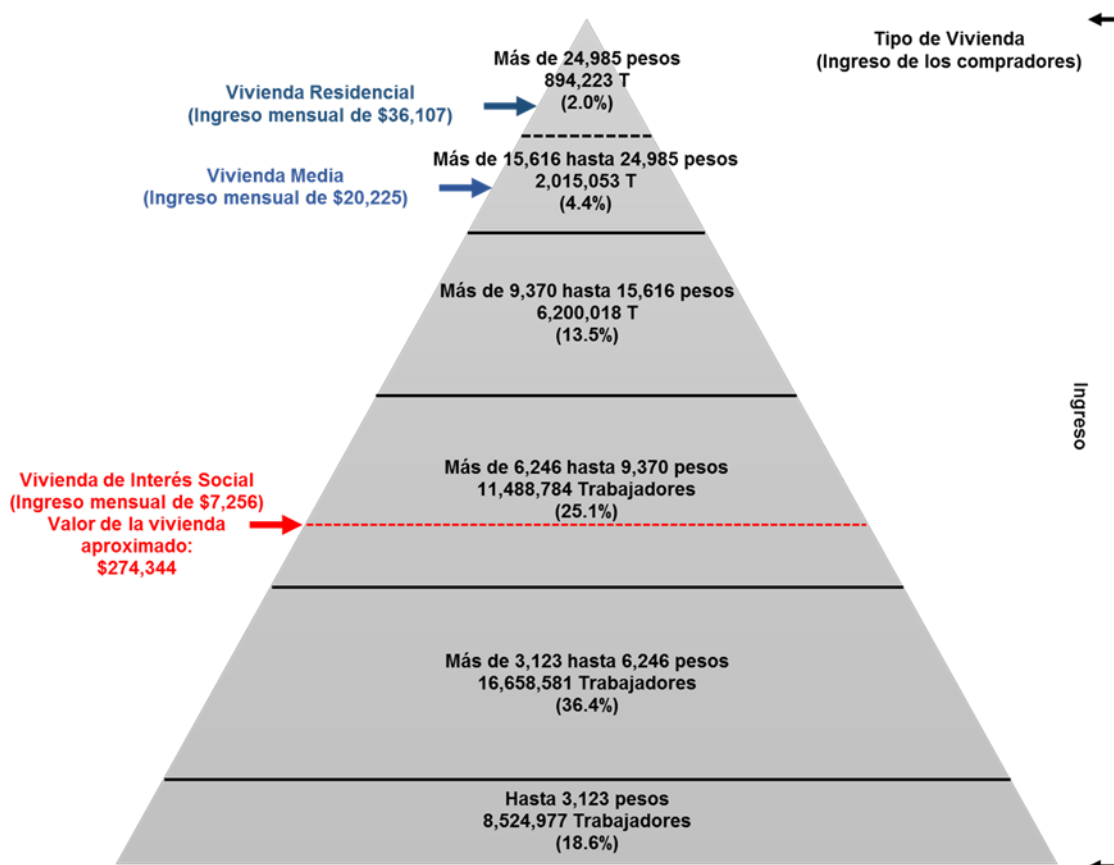
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2018.

Nota: Se considera el ingreso corriente del hogar principal.

Los aspectos de asequibilidad se relacionan con la población que no cuenta con ahorros ni con ingresos suficientes para adquirir la vivienda, ni siquiera aquella que se considera más económica. Se estima que el nivel mínimo de ingreso para adquirir una vivienda económica en México en 2019 fue de \$7,256 (ver Figura 2). En ese año, el 65.9 por ciento de la población laboral no disponía de ingresos suficientes para adquirir una vivienda económica mediante crédito bancario, considerando que el servicio de la deuda para la compra de vivienda no debería de representar más del 25 por ciento del ingreso del trabajador.

⁵ Situaciones de permanencia limitada de la población en una localidad o condiciones de arbitraje financiero pueden ser otras razones para no adquirir una vivienda; las condiciones de arbitraje financiero ocurren cuando el nivel de renta resulta ser muy bajo cuando se compara con el valor de la vivienda y la expectativa de plusvalía es baja; en este caso a una persona le puede convenir más invertir sus ahorros en otro instrumento y con los rendimientos pagar la renta, obteniendo una ganancia adicional.

Figura 2. Población remunerada por estrato de ingreso y tipo de vivienda (2019)



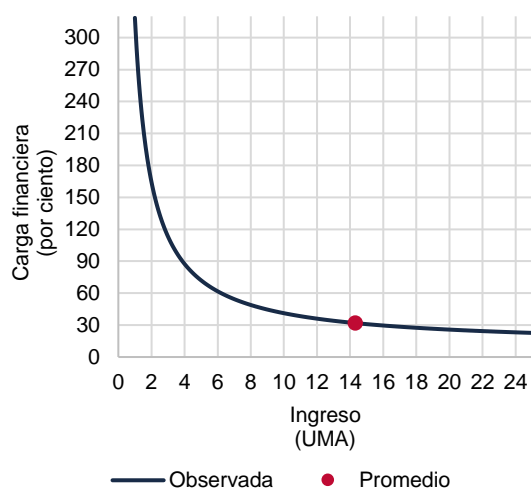
Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE IV trimestre del 2019) y del formulario R04H de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Nota: Los estratos en la pirámide clasifican a la población por rangos de ingreso, los valores que están debajo de cada tipo de vivienda representan el percentil 10 de ingreso de los compradores que adquirieron ese tipo de vivienda durante el año 2019. El valor de la vivienda aproximado en vivienda de interés social se obtuvo simulando un crédito para una persona con el ingreso mínimo suficiente para pagar un 25 por ciento de su salario en la mensualidad (más el 5 por ciento de aportaciones patronales) de un crédito hipotecario a 30 años con tasa de interés de 11.52 por ciento y aforo del 80 por ciento.

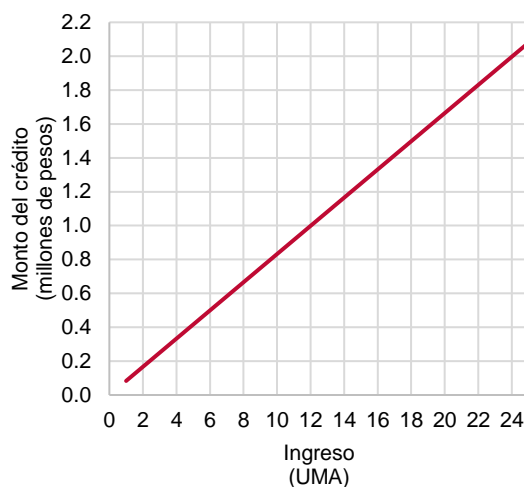
El nivel de ingreso del trabajador puede hacer inviable el crédito si incluso el monto de servicio de la deuda correspondiente a la vivienda más económica, representa una proporción demasiado elevada de dicho ingreso. En el caso presentado en la Gráfica 2, los créditos para trabajadores que ganan menos de 4 Unidades de Medida y Actualización (UMA), equivalente en 2019 a \$10,274, implicaron una carga financiera de más del 80 por ciento. La Gráfica 2 presenta un ejercicio realizado para los créditos bancarios otorgados en pesos durante 2019; para calcular la carga financiera se utilizó la tasa promedio para créditos bancarios del 2019 y un plazo de 20 años. Se observa que solamente a niveles de ingreso superiores a 15.7 UMA, el crédito resulta asequible en el sentido de representar menos del 30 por ciento del ingreso del trabajador (Gráfica 2a).

Gráfica 2. Carga financiera y monto del crédito por nivel de ingreso

a) Carga financiera por nivel de ingreso



b) Monto del crédito por nivel de ingreso

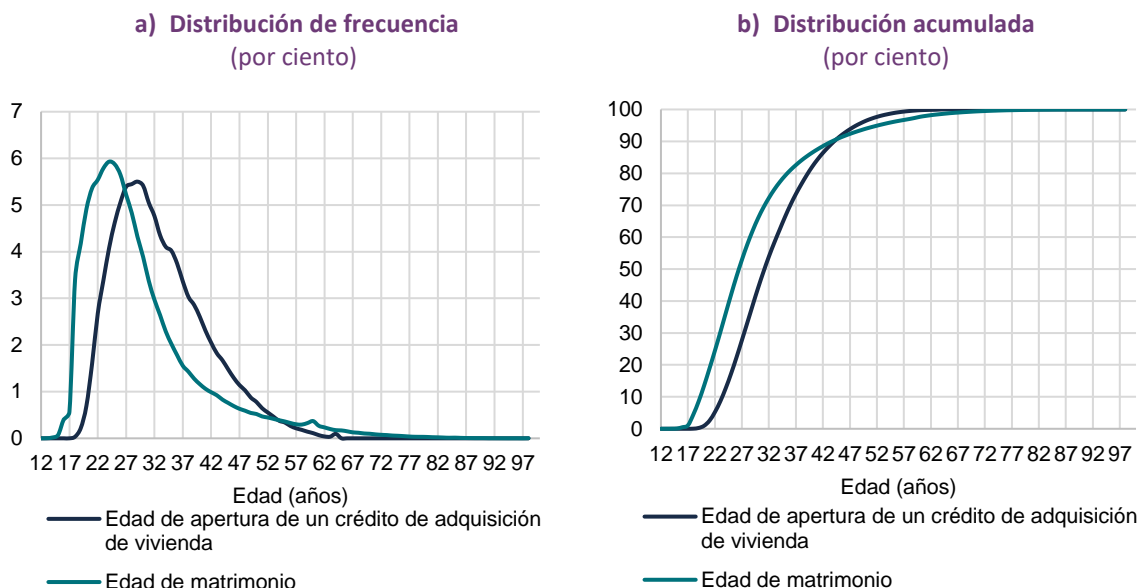


Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Notas: Solo se incluyen créditos marginales en pesos otorgados en 2019. Únicamente se consideran créditos de banca pura, es decir, no tiene participación de ningún Organismo Nacional de Vivienda (ONAVI). Se utiliza el 98 por ciento de los datos debido a la eliminación de valores atípicos. Para calcular la carga financiera se utiliza una tasa de 10.3 por ciento y plazo de 20 años. Para calcular el monto de los créditos de acuerdo al ingreso se utiliza la carga promedio de 31.9 por ciento, la tasa de 10.3 por ciento y plazo de 20 años.

En ese sentido, la demanda de vivienda ocurre a la edad en la que el demandante potencial necesita espacio habitacional, es decir, típicamente cuando contrae matrimonio. De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el 2016 la población mexicana contrajo matrimonio a una edad promedio de 29 años. Sin embargo, en la Gráfica 3 se observa que el 60 por ciento de la población adquirió un crédito a una edad de 33 años o menos. Esto implica que en promedio, una pareja tuvo que esperar 4 años para adquirir una vivienda mediante crédito formal luego del momento en que contrajo matrimonio.

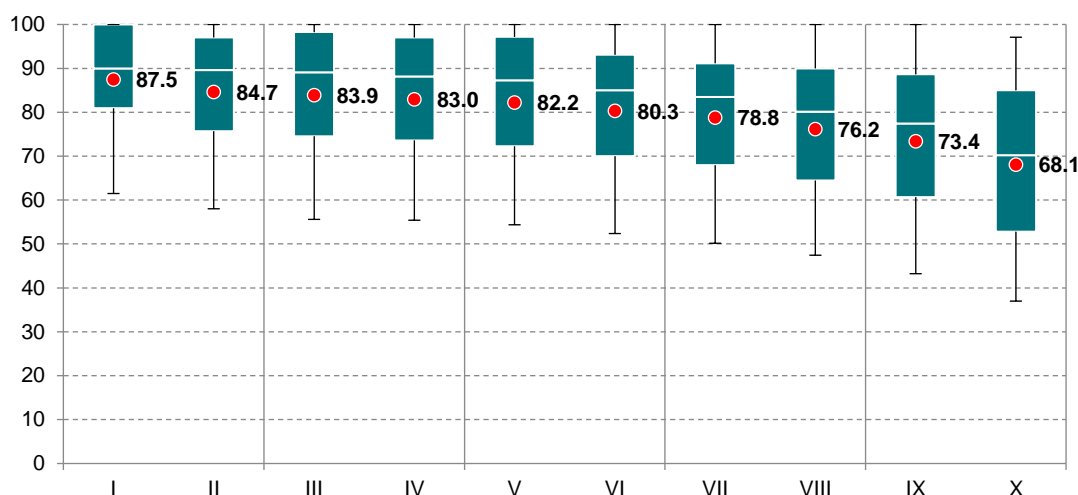
Gráfica 3. Distribuciones por edad de apertura de un crédito de vivienda y edad de matrimonio



Fuente: Elaboración propia con datos de Buro de Crédito con fecha de corte 31/12/2016 y los registros administrativos de INEGI. La información de matrimonio se construye con datos de 2016. Créditos otorgados tanto por IF como por ONAVI.

Independientemente del monto del crédito y del valor de la vivienda, típicamente el solicitante debe disponer de ahorros para cubrir una parte del valor de la vivienda que pretende adquirir (enganche), además de los gastos asociados con la contratación del crédito y con la compra de la vivienda. Esto obedece a que la práctica más extendida para otorgar un crédito a la vivienda es que el cliente potencial pague un porcentaje del valor de la misma con sus propios recursos; esta práctica palía problemas de riesgo moral.⁶ El aforo del crédito, que es el monto de crédito en relación con el valor de la vivienda, mantiene una relación estable para los diferentes deciles de valor de la vivienda. Como se observa en la Gráfica 4, esta relación tiende a reducirse para los deciles de valor más altos. Es decir, conforme se incrementa el valor de la vivienda, se reduce la fracción de la compra a financiar con crédito. En general, mientras menor es el aforo, menor es el riesgo de recuperación del crédito.

⁶ Ver apartado 4.2.

Gráfica 4. Aforo del crédito respecto al valor de la vivienda por decil del valor de la vivienda

Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Notas: Solo se incluyen créditos marginales en pesos otorgados de enero 2017 a diciembre 2019. Se consideran todos los tipos de créditos en los que participa la banca excepto los de coparticipación. Se utiliza el 99 por ciento de los datos debido a la eliminación de valores atípicos.

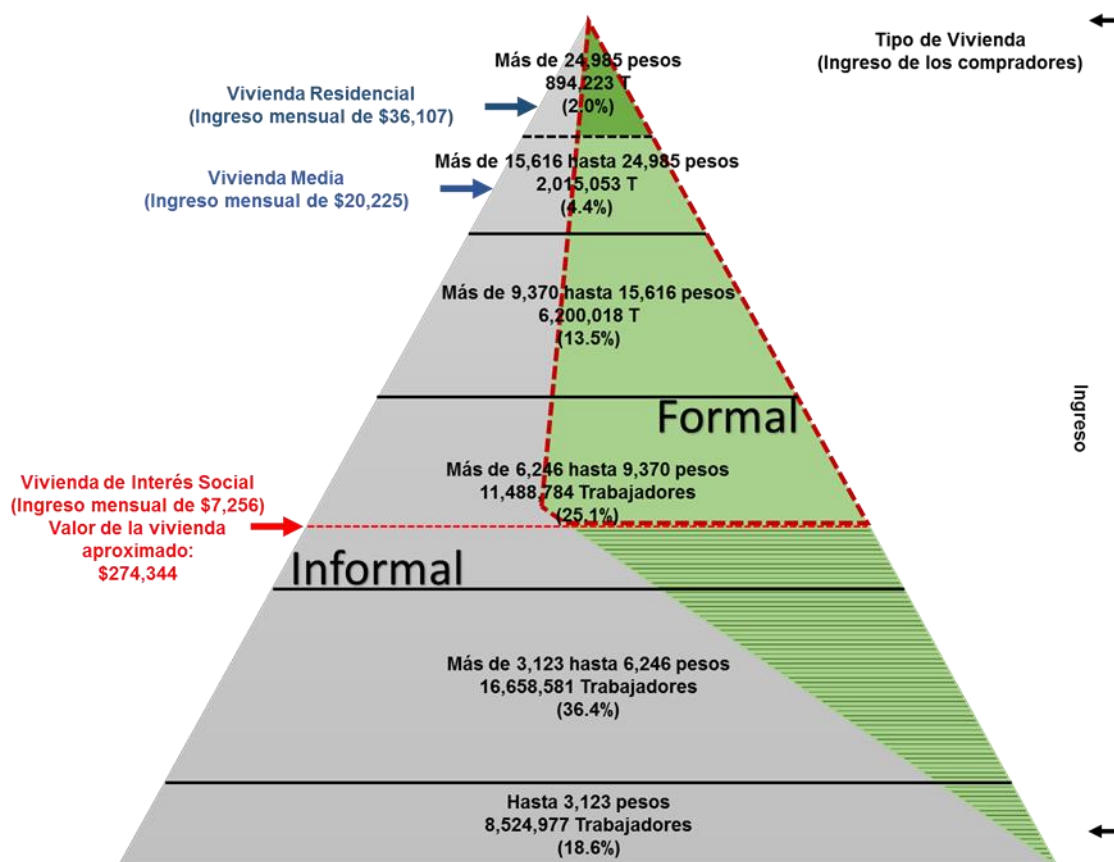
2.2.2. Otros factores que limitan el crédito para compra de vivienda

Existen 3 factores que desincentivan la contratación de crédito formal. El primero es la condición de informalidad en que labora un amplio segmento de la población. Los oferentes institucionales de crédito no están en posibilidad de otorgarles créditos dado que los empleadores no contribuyen a las Subcuentas de Viviendas de los trabajadores (SCV);⁷ por su parte, los IF privados en general son reticentes a proporcionar créditos a dicho segmento por no contar con mecanismos para comprobar el origen, monto y estabilidad de los flujos de ingreso del solicitante que servirán como fuente de pago del crédito.⁸ En 2019, 61.2 por ciento de la población laboraba en condiciones de informalidad; esto se tradujo en que un 14.5 por ciento de la población, adicional a los que tenían bajos ingresos, no pudiera acceder a un crédito para la adquisición de vivienda.

⁷ Los principales oferentes institucionales son los Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVI) que tienen como objeto administrar las Subcuentas de Vivienda (SCV) de los trabajadores formales y establecer un sistema de financiamiento de vivienda para los mismos, destacan dentro de estos el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE). Las principales características de estos oferentes se detalla en el apartado 2.3.1.

⁸ Los IF se componen por 20 bancos y 4 Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB).

Figura 3. Población remunerada por estrato de ingreso y tipo de vivienda (2019)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE (IV trimestre del 2019) y del formulario R04H de la CNBV.

Nota: Los estratos en la pirámide clasifican a la población por rangos de ingreso, los valores que están debajo de cada tipo de vivienda representan el percentil 10 de ingreso de los compradores que adquirieron ese tipo de vivienda durante el año 2019. La zona verde rayada representa a los trabajadores formales limitados en la compra de una vivienda por su nivel de ingreso. El valor de la vivienda aproximado en vivienda de interés social se obtuvo simulando un crédito para una persona con el ingreso mínimo suficiente que paga un 25 por ciento de su salario en la mensualidad (más el 5 por ciento de aportaciones patronales) de un crédito hipotecario a 30 años con tasa de interés de 11.52 por ciento y aforo del 80 por ciento.

El segundo factor que dificulta el acceso al crédito son las prácticas de otorgamiento que establecen los intermediarios. Los oferentes de crédito institucionales establecen que para que un trabajador pueda acceder a un crédito, además de estar inscrito a un sistema de seguridad social, debe haber cotizado continuamente durante 6 bimestres o tener como mínimo 18 meses de aportaciones en la SCV.^{9,10} En el caso de los IF, la práctica común es que el solicitante, además de contar con ingresos verificables, tenga al menos un año de antigüedad en el empleo actual si es asalariado y 2 años si es independiente. Para 2019, alrededor de 2.5 por ciento de la población con un ingreso mayor a

⁹Información disponible en: <http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/11ad3211-f5e7-4674-ae4-735e466fd7cb/Tabla+de+puntuaci%C3%B3n.pdf?MOD=AJPERES>

¹⁰ Información disponible en: <https://www.gob.mx/fovisste/acciones-y-programas/credito-tradicional>

\$7,256 y que se encuentra en el sector formal no cumple con la antigüedad necesaria. De este modo, para el año señalado, solamente el 17.0 por ciento de la población cumplía con los requisitos para poder ser receptor de un crédito bancario.¹¹

El último factor refiere a los costos de transacción en que incurre el comprador de la vivienda y que se integran por los aranceles notariales, el costo del registro público de la propiedad y la comisión de apertura del crédito. La suma de estos costos representa entre el 4 y 9 por ciento del valor de la vivienda,¹² lo que eleva el requerimiento de ahorro del comprador para realizar la transacción.

2.2.3. Rezago habitacional

Por último, es importante considerar que existe un segmento de demanda por vivienda insatisfecho, cuya magnitud puede determinarse mediante un indicador denominado *rezago habitacional*. Este indicador está integrado por las viviendas que cumplen con alguna de las siguientes condiciones: en hacinamiento (definido como que habitan 2.5 o más personas por cuarto), construidas con material precarios (lámina de cartón, carrizo, bambú, palma, embarro, bajareque, lámina metálica o de asbesto) y que carecen de excusado.¹³ Se estima que en 2018 cerca de 9.4 millones de viviendas se encontraba en rezago habitacional, lo que representó el 27.5 por ciento de las viviendas habitadas (ver Tabla 1).

Tabla 1. Rezago habitacional

Componente	2010	2012	2014	2016	2018
Número de viviendas	29,638,940	30,770,256	31,581,432	32,873,588	34,155,616
Rezago habitacional	9,249,032	9,440,208	8,964,820	9,224,147	9,409,845
% Rezago vs Viviendas	31.2	30.7	28.4	28.1	27.5
--Hacinamiento	2,578,441	1,949,136	1,704,432	1,779,034	1,688,162
--Materiales	6,389,096	7,256,001	7,029,763	7,240,422	7,531,718
--Excusado	281,495	235,071	230,625	204,691	189,965

Fuente: Elaboración propia con información del Módulo de Condiciones Socioeconómicas, INEGI.

Nota: En caso de que una vivienda cuente con 2 o más carencias se contabiliza una sola vez, siendo en orden de prevalencia hacinamiento, materiales precarios y por último excusado.

En la ENIGH 2018 se identificaron 8.5 millones de vivienda con rezago en materiales. Destaca que casi el 81.3 por ciento de ellas fueron construidas por los propietarios y que sólo 2.4 por ciento de ellas fueron adquiridas ya construidas y con crédito. Ello es un indicador importante de las limitaciones para acceder al crédito en los estratos de población de menores ingresos.¹⁴

¹¹ Datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del I y IV trimestre del 2019.

¹² Estos porcentajes se obtuvieron de una consulta a 27 productos ofertados en los portales electrónicos de los bancos.

¹³ Ver Sociedad Hipotecaria Federal, "Rezago habitacional en México, 2014", Febrero 2016, disponible en: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/146198/Rezago_habitacional_en_mexico_2014_MCS_v3.pdf

¹⁴ Otro elemento que limita el acceso al crédito para la compra de vivienda es la indefinición de los derechos de propiedad que observa un amplio número de viviendas y que puede derivar de diversos factores judiciales y extrajudiciales.

2.3. Definición del objeto de estudio

En el crédito a la vivienda se identifican varias dimensiones para delimitar el objeto de este estudio, tales como el destino del crédito, ubicación geográfica, plazo, tipo de vivienda y la institución originadora. Con el fin de delimitar el objeto de estudio, en esta sección se analiza las posibilidades de sustitución existentes en cada una de estas dimensiones, de acuerdo a las condiciones de otorgamiento de crédito, tales como tasas de interés, plazos, aforo del crédito, tipo de vivienda, uso de la SCV, así como los participantes institucionales y privados.

Figura 4. Definición del mercado de análisis: posibles dimensiones de delimitación



2.3.1. Destino del crédito y participantes

Existen 5 diferentes destinos del crédito hipotecario en los cuales la vivienda queda hipotecada a favor del acreedor para garantizar la recuperación del préstamo (ver Tabla 2); entre ellos, el crédito otorgado para adquisición de vivienda, nueva o usada, representó 92 por ciento del monto total de créditos hipotecarios en 2019.

Los otros tipos de crédito identificados como hipotecarios tales como créditos para autoconstrucción, para la mejora de vivienda y para liquidez, presentan características y modelos de negocio tales que no pueden ser considerados sustitutos de un crédito para adquisición de vivienda. En el caso de créditos para autoconstrucción, las condiciones contractuales requieren supervisión del proceso de construcción, elevando el costo del crédito y haciéndolo incomparable con el de adquisición de una vivienda terminada. Los créditos para mejoras a la vivienda son de montos significativamente menores que los destinados a la adquisición de vivienda (Ver Tabla 2). Por su parte, los créditos para la obtención de liquidez tienen un objeto diferente a la adquisición de vivienda. A diferencia de los anteriores, el crédito de pasivos se incorpora en este estudio porque se relaciona con los créditos para la adquisición de vivienda; estos préstamos constituyen un indicador de la movilidad de usuarios de préstamos hipotecarios entre instituciones (ver Sección 4.5).

Tabla 2. Características de créditos a la vivienda por destino otorgados en 2019

Destino	Número de Créditos	%	Monto de crédito otorgado (millones de pesos)	%	Monto promedio (pesos)
Adquisición de vivienda	434,890	59.0	311,660	92.1	716,641
Autoconstrucción	8,671	1.2	8,577	2.5	989,125
Mejoras, ampliaciones y/o remodelaciones	285,778	38.8	7,075	2.1	24,757
Crédito para Liquidez	3,995	0.5	6,674	2.0	1,670,572
Pago de Pasivos Hipotecarios	3,616	0.5	4,297	1.3	1,188,231

Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV y la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI).

Nota: Las cifras no suman 100 por ciento por redondeo.

Entre los créditos para la adquisición de vivienda, que es el objeto de estudio de este reporte, se distinguen dos destinos: vivienda nueva y vivienda usada. No se observan diferencias significativas en las variables de tasa de interés y aforo del crédito. Esto indica que existe una sustitución cercana entre estos destinos por lo que pueden ser tratados en conjunto.

Tabla 3. Características generales de los créditos ofrecidos por IF por destino

Destino	Tasa de interés (por ciento)	Aforo (por ciento)
Vivienda Nueva	10.3	69.6
Vivienda Usada	10.2	71.4
Total	10.3	69.9

Fuente: Elaboración con datos del R04H de la CNBV.

Nota: Créditos marginales otorgados en 2019. Se excluyen créditos coparticipados. La tasa de interés es el promedio ponderado por monto de crédito.

Varios tipos de instituciones participan e influyen en la originación de créditos para la adquisición de vivienda; por un lado, se encuentran los organismos públicos, denominados participantes institucionales y, por el otro, los IF. Dichas instituciones se encuentran sujetos a distintos marcos regulatorios y cuentan con diferentes herramientas para la administración y colocación del crédito de adquisición de vivienda.

Los participantes institucionales son los siguientes:

- Los Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVI) que tienen como objeto administrar las SCV de los trabajadores formales y establecer un sistema de financiamiento de vivienda para los mismos; destacan dentro de estos el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE);
- La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) que opera fundamentalmente como banca de desarrollo de segundo piso, provee fondeo y garantías a los IF, tanto para adquisición como construcción de vivienda; y
- La Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) que otorga subsidios fiscales federales a la población de menores ingresos para la adquisición de vivienda.

Otros organismos públicos son:

- El Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) que opera a través del Programa de Apoyo a la Vivienda, dirigido a los hogares en situación de pobreza con ingresos por debajo de la línea de bienestar, con carencia de calidad y espacios de la vivienda;¹⁵
- Los Organismos Estatales de Vivienda (OREVI) que atienden al segmento más vulnerable de la población y que trabajan en su mayoría en el sector informal; este segmento de la población no recibe créditos ni apoyo de los ONAVI;¹⁶
- El Instituto de Seguridad Social para la Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM), que otorga prestaciones económicas a militares en activo para la adquisición de vivienda, construcción, ampliación o reparación y pago de pasivos; y
- Empresas del estado que otorgan créditos hipotecarios a sus empleados, tales son los casos de Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (PEMEX).

Respecto a los IF, de acuerdo a cifras de diciembre de 2019, estuvieron compuestos por 20 bancos y 4 Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB).¹⁷

Como se observa en la Tabla 4, en los últimos 5 años, los ONAVI originaron cerca de 2 terceras partes de la cartera de crédito; de estos organismos, la cartera de INFONAVIT representa 7 veces la cartera de FOVISSSTE. Los IF constituyen los segundos oferentes más importantes; estas instituciones han incrementado ligeramente su participación en la cartera total, al pasar de 32.8 por ciento en 2015 a 34.3 por ciento en 2019; los bancos concentran prácticamente la totalidad de la cartera de este grupo. Por último la banca de desarrollo tuvo una participación de sólo 0.8 por ciento en 2019, la cual se ha venido reduciendo. Sin embargo, como se explicará posteriormente, la SHF tiene un papel relevante como proveedor de seguros asociados al crédito a la vivienda y como banca de segundo piso.

¹⁵ Información disponible en: <https://www.gob.mx/fonhapo/que-hacemos>

¹⁶ Información disponible en <https://conorevi.mx/>

¹⁷ Se identifican como aquellos que tuvieron un saldo positivo en su cartera de vivienda.

Tabla 4. Distribución del saldo de la cartera de vivienda
(Miles de millones de pesos constantes, julio 2018)

Ofereentes	2015		2016		2017		2018		2019	
	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%
INFONAVIT	1,233	57.3	1,295	57.0	1,324	57.5	1,352	57.0	1,391	56.5
FOVISSSTE	180	8.3	192	8.5	192	8.3	199	8.4	207	8.4
ONAVIs	1,413	65.7	1,487	65.5	1,516	65.9	1,551	65.4	1,598	64.9
Banca	700	32.5	747	32.9	759	33.0	796	33.6	842	34.2
IFNBs	5	0.2	4	0.2	3	0.1	3	0.1	2	0.1
IFs	705	32.8	751	33.1	762	33.1	798	33.7	844	34.3
SHF	22	1.0	20	0.9	13	0.6	10	0.4	9	0.4
Banjercito	12	0.5	12	0.5	11	0.5	10	0.4	10	0.4
Banca de desarrollo	34	1.6	32	1.4	24	1.0	20	0.9	19	0.8
Total	2,152	100.0	2,270	100.0	2,301	100.0	2,369	100.0	2,461	100.0

Fuente: Elaboración propia con información de los estados financieros de INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF, Banjercito y el portafolio de información de la CNBV. Las cifras no suman 100 por ciento debido a redondeo.

Nota: Para el dato de INFONAVIT 2019 se utilizaron los estados financieros preliminares. El saldo corresponde a diciembre de cada año.

2.3.2. Ubicación geográfica y plazo

Una dimensión importante para el análisis de competencia es la identificación de diferencias en las condiciones de otorgamiento de crédito por regiones o estados del país. En el caso de los intermediarios privados, la siguiente tabla muestra que no existen diferencias significativas en el otorgamiento de crédito de acuerdo al estado donde se origina el crédito. Existe una brecha de tan solo 56 puntos base entre la tasa de interés máxima promedio (Chiapas) y la tasa mínima promedio (Nuevo León). En general, los créditos se otorgan con un aforo promedio del crédito de 69.9 por ciento. Esto obedece a que los participantes, tanto públicos como privados, establecen políticas de otorgamiento a nivel nacional.

Tabla 5. Características generales de los créditos de los IF por Estado de otorgamiento en 2019

Estado	Tasa de interés (por ciento)	LTV (por ciento)
Aguascalientes	10.3	68.4
Baja California	10.4	72.7
Baja California Sur	10.4	74.5
Campeche	10.3	72.7
Coahuila	10.5	70.9
Colima	10.6	72.5
Chiapas	10.7	73.1
Chihuahua	10.4	70.9
Ciudad de México	10.2	65.2
Durango	10.7	71.8
Guanajuato	10.3	70.6
Guerrero	10.5	72.0
Hidalgo	10.6	72.7
Jalisco	10.3	68.9
Michoacán	10.3	70.1
Morelos	10.5	68.2
México	10.4	70.7
Nayarit	10.3	69.2
Nuevo León	10.2	70.2
Oaxaca	10.5	67.0
Puebla	10.4	69.6
Querétaro	10.3	69.9
Quintana Roo	10.3	71.1
San Luis Potosí	10.4	69.8
Sinaloa	10.5	72.5
Sonora	10.3	72.5
Tabasco	10.5	75.1
Tamaulipas	10.5	70.7
Tlaxcala	10.7	69.8
Veracruz	10.5	73.6
Yucatán	10.4	71.9
Zacatecas	10.5	68.4
Máxima	10.7	75.1
Mínima	10.2	65.2
Promedio	10.3	69.9

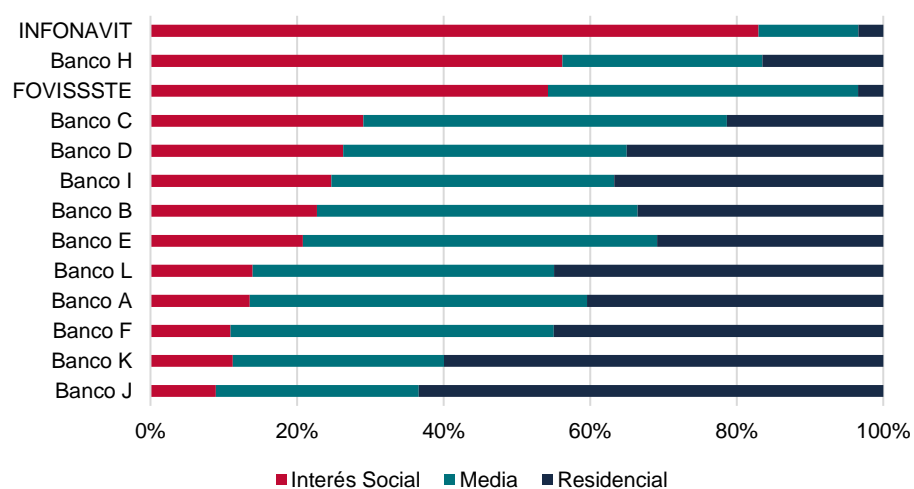
Fuente: Elaboración con datos del R04H de la CNBV. Nota: Créditos marginales otorgados en 2019. Se excluyen créditos coparticipados. La tasa de interés es el promedio ponderado por monto de crédito.

En lo que se refiere al plazo de otorgamiento,¹⁸ el promedio bancario se ubica en 19 años y los ONAVI originan gran parte de sus créditos a 30 años.

2.3.3. Tipo de vivienda y SCV

Los ONAVI y los IF participan con diferente intensidad en la provisión de crédito para compra de vivienda de interés social, media y residencial. Los ONAVI tienen una participación predominante en la vivienda de interés social, mientras que los IF otorgan crédito principalmente para la adquisición de vivienda residencial; sin embargo, ambos tipos de otorgantes participan en los tres tipos de vivienda (ver Gráfica 5).

Gráfica 5. Proporción de créditos otorgados por tipo de vivienda e institución



Fuente: Elaboración con datos del R04H de la CNBV y CONAVI.

Nota: Créditos marginales de 2019. Solo se incluyen Instituciones bancarias con una participación mayor a 0.1 por ciento de la originación. Distribuciones por número de créditos. Para los bancos se excluyen créditos coparticipados. Para ONAVI se incluyen créditos tradicionales cofinanciados y coparticipados.

Un elemento diferenciador por tipo de otorgante es la asociación de la contratación de un crédito para adquisición de vivienda con la utilización de los recursos de la subcuenta de vivienda. Dicha asociación sólo la pueden efectuar los ONAVI; por diversos elementos que se analizan en la siguiente sección, el grado de sustitución entre los créditos originados por los ONAVI y por los IF es reducido e incluso en algunos casos dichos créditos resultan complementarios.

2.4. Conclusiones

La población requiere satisfacer su necesidad de espacio habitacional, lo cual lo puede hacer construyendo, adquiriendo, rentando u obteniendo una vivienda en préstamo. Destaca que entre las viviendas habitadas reportadas como propias, compradas ya construidas y adquiridas con un crédito formal, 3.9 millones fueron obtenidas con un préstamo proveniente de un organismo

¹⁸ Ver apartado 4.1.2 para más detalles en el crédito bancario

público de vivienda y tan solo un millón con financiamiento de un intermediario privado; este último grupo representó solamente 3 por ciento del total de las viviendas habitadas

Salvo en el caso de viviendas prestadas, la población requiere destinar una parte de sus ahorros y de sus flujos de ingresos para satisfacer su necesidad de espacio habitacional a través de la compra, construcción o renta de una vivienda. Los requerimientos de estos ahorros y flujos de ingresos son distintos dependiendo de la condición de la vivienda.

Los niveles y combinaciones de ahorros y flujos de ingreso de la población no siempre son los adecuados o los suficientes para adquirir una vivienda; en algunos casos, la población aspira a un tipo de vivienda, pero sus niveles de ingreso o ahorro resultan insuficientes para adquirir ese estándar de vivienda, por lo que optan por rentar para atender sus necesidades habitacionales.

Diversos factores desincentivan la contratación de crédito formal para adquirir una vivienda. El primero es la condición de informalidad en que labora un amplio segmento de la población. Los oferentes de crédito no están en posibilidad de otorgarles créditos dado que los empleadores no contribuyen a las cuentas de viviendas de los trabajadores; por su parte, los intermediarios financieros privados en general son reticentes a proporcionar créditos a dicho segmento por no contar con mecanismos para comprobar el origen y monto de los flujos de ingreso del solicitante que servirán como fuente de pago del crédito. El segundo factor, son las prácticas de otorgamiento que establecen los intermediarios. Por ejemplo, los oferentes de crédito institucionales establecen que para que un trabajador pueda acceder a un crédito, además de estar inscrito a un sistema de seguridad social, debe haber cotizado continuamente durante 6 bimestres o tener como mínimo 18 meses de aportaciones en la SCV. Otro factor refiere a los costos de transacción en que incurre el comprador de la vivienda y que se integran por los aranceles notariales, el costo del registro público de la propiedad y la comisión de apertura del crédito. La suma de estos costos representa entre el 4 y 9 por ciento del valor de la vivienda.

En el crédito a la vivienda se identifican varias posibles dimensiones para delimitar el objeto de este estudio, tales como el destino del crédito, ubicación geográfica, plazo, tipo de vivienda, uso de la SCV y la institución originadora. El crédito para adquisición de vivienda es un servicio distinto y distinguible de otros tipos de crédito y es el objeto de estudio.

En el otorgamiento de crédito para la adquisición de vivienda participan entidades públicas e IF. Las principales entidades públicas son los ONAVI, destacan dentro de estos el INFONAVIT y el FOVISSSTE que manejan las subcuentas de vivienda de los trabajadores y otorgan créditos; la SHF que opera fundamentalmente como banca de desarrollo de segundo piso y la CONAVI que otorga subsidios fiscales federales a la población de menores ingresos para la adquisición de vivienda. De acuerdo a cifras de 2019, las instituciones públicas mencionadas coexistieron con IF de diferentes tipos, entre ellos 20 bancos y 4 IFNB.

En los últimos 5 años, los ONAVI originaron cerca de 2 terceras partes de la cartera de crédito; de estos organismos, la cartera de INFONAVIT represento 7 veces la cartera de FOVISSSTE. Los IF representaron el tercio restante de la cartera total; estas instituciones incrementaron ligeramente su participación en la cartera total, al pasar de 32.8 por ciento en 2015 a 34.3 por ciento en 2019; los bancos concentraron prácticamente la totalidad de la cartera de este grupo. Se considera que el

grado de sustitución entre los créditos originados por los ONAVI y por los IF es reducido e incluso en algunos casos dichos créditos pueden resultar complementarios. Ello se analiza a detalle en la siguiente sección.

3. Mecanismos institucionales dirigidos a la adquisición de vivienda

Dentro del análisis del crédito para la adquisición de vivienda confluye el objetivo constitucional de que cada familia tenga una vivienda,¹⁹ con el andamiaje normativo, de diseño institucional y de política pública que se ha establecido para que ese objetivo se alcance. Este andamiaje está conformado por los ONAVI y otras entidades públicas cuyo fin principal es el de promover un mayor acceso de la población a la adquisición de vivienda, en especial a la de bajos recursos. En esta sección se analiza la forma en que opera dicho andamiaje.

3.1. SCV

La SCV resulta de la mayor relevancia en el mercado de crédito para adquisición de vivienda. En este apartado se describen sus fuentes y usos, así como el tipo de crédito para el cual los recursos de la misma pueden ser utilizados.

3.1.1. Fuentes y usos de la SCV

Los empleadores tienen la obligación constitucional de proporcionar una vivienda a sus trabajadores;²⁰ para ello deben contribuir a la formación de un fondo que permita otorgar crédito para la adquisición, remodelación o pago de pasivos de una vivienda. Las aportaciones a los fondos corresponden al 5 por ciento de los salarios de los trabajadores en servicio.²¹

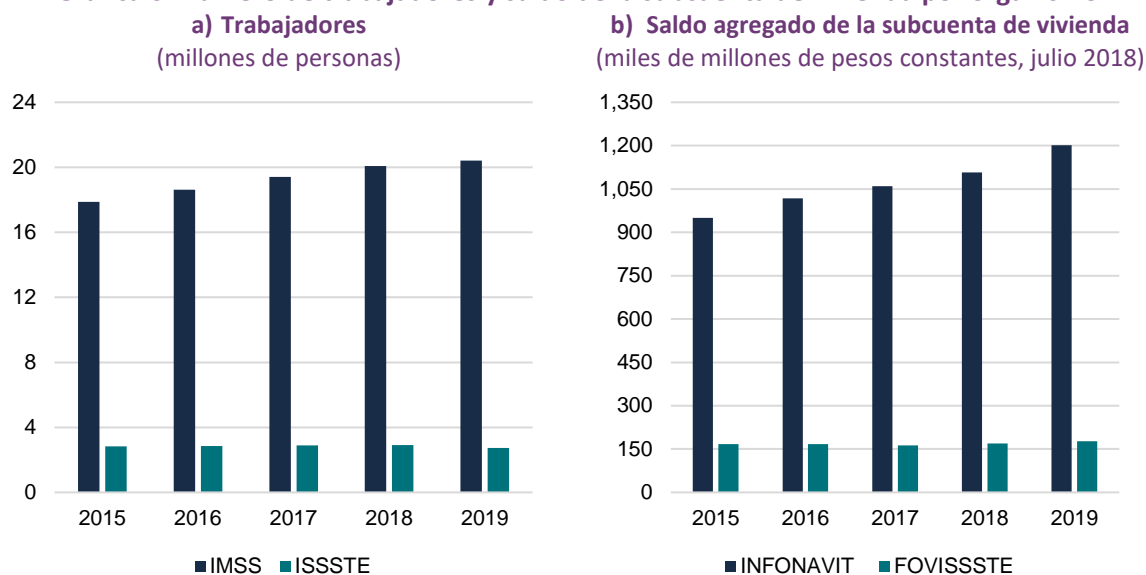
A esta prerrogativa sólo pueden acceder los trabajadores afiliados a los sistemas de seguridad social, ya sea al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) o al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Las SCV de los trabajadores afiliados al IMSS son administradas por el INFONAVIT y, las de los trabajadores afiliados al ISSSTE, por el FOVISSSTE. Como se observa en la Gráfica 6, el INFONAVIT es significativamente mayor que el FOVISSSTE, tanto en número de trabajadores como en el saldo acumulado de las SCV. Los ONAVI son los únicos facultados para administrar las SCV y determinar las condiciones en que los trabajadores pueden acceder a esos recursos. En la SCV se registran estas aportaciones de manera individualizada.²²

¹⁹ El artículo 4º. de la Constitución establece que “*Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La Ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo.*”

²⁰ La obligación está establecida en los apartados A y B del artículo 123 constitucional. La fracción XII del apartado A establece que “*Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, estará obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Esta obligación se cumplirá mediante las aportaciones que las empresas hagan a un fondo nacional de la vivienda a fin de constituir depósitos en favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones.*”. Por otro lado, el inciso f) de la fracción XI del apartado B establece que “*Se proporcionarán a los trabajadores habitaciones baratas, en arrendamiento o venta, conforme a los programas previamente aprobados. Además, el Estado mediante las aportaciones que haga, establecerá un fondo nacional de la vivienda a fin de constituir depósitos en favor de dichos trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad habitaciones cómodas e higiénicas, o bien para construir las, repararlas, mejorarlas o pagar pasivos adquiridos por estos conceptos.*”

²¹ Ver Artículo 136 de la Ley Federal del Trabajo.

²² Ver Artículo 18 de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

Gráfica 6. Número de trabajadores y saldo de la subcuenta de vivienda por organismo

Fuente: Informe de Gobierno 2018-2019 y CONAVI; así como los estados financieros de INFONAVIT y FOVISSSTE.

Notas: Para el saldo de la subcuenta de vivienda de INFONAVIT se utiliza el apartado de aportaciones a favor de los trabajadores definitivos, salvo para 2019 que se utilizan datos preliminares; y para el saldo de la subcuenta de vivienda de FOVISSSTE se utiliza el apartado Fondo de la vivienda. Los datos son a diciembre de cada año, salvo el número de trabajadores de FOVISSSTE que corresponde a junio de 2019, que son los últimos publicados.

El saldo de la SCV se integra por las aportaciones que realiza el patrón y por el rendimiento de dicho saldo que determina el administrador de la SCV de conformidad con su marco jurídico. Tanto en la Ley de INFONAVIT como en la Ley del ISSSTE se establece que los recursos de la SCV del trabajador son propiedad del mismo.²³ Sin embargo, en general el trabajador sólo puede acceder a dichos recursos cuando adquiere una vivienda a través de un crédito provisto por el propio administrador de la SCV,²⁴ o bien en el momento de su jubilación mediante su traspaso a su fondo de pensión.²⁵ Como se detalla en el siguiente apartado, en general los trabajadores prefieren utilizar los recursos de su SCV para la compra de vivienda que destinarlos a la expansión de su fondo de pensión.

Desde el punto de vista de los patrones, los fondos transferidos a la SCV constituyen un costo laboral. Desde el punto de vista del trabajador, si bien esos recursos forman parte de su sueldo, solo pueden ser destinados a la compra de vivienda; alternatively, pueden dejar que los recursos se acumulen y pasen a conformar sus fondos de pensiones al momento de su retiro. La literatura de economía del comportamiento, ha identificado que existen individuos que exhiben un sesgo hacia el consumo presente,²⁶ que se puede traducir en que tomen decisiones de consumo y ahorro que

²³ Ver Último párrafo del artículo 5 de la Ley de INFONAVIT y artículo 167 de la Ley del ISSSTE.

²⁴ Ver Artículo 43 Bis de la Ley de INFONAVIT y artículo 176 de la Ley del ISSSTE

²⁵ Ver Artículo 40 de la Ley de INFONAVIT y artículo 192 de la Ley del ISSSTE

²⁶ Present Bias, en inglés: O'Donoghue, T. & M. Rabin (2015) "Present Bias: Lessons Learned and To Be Learned", The American Economic Review.

resulten inconsistentes a través del tiempo.²⁷ Dichos individuos mostrarán una fuerte preferencia por consumir en lugar de ahorrar cuando enfrenten horizontes de decisión cercanos al presente (p. ej. hoy quisieran consumir mucho y ahorrar poco). En contraste, mostrarán una preferencia más débil por consumir en lugar de ahorrar cuando contemplen horizontes de decisión alejados en el tiempo (p. ej. dentro de un año quisieran ahorrar más que hoy). La inconsistencia en individuos con sesgo hacia el presente radica en que, el día de hoy, estos contemplan que en el futuro, digamos dentro de un año, van a ahorrar una proporción más alta de sus ingresos que el día de hoy, es decir, prevén que serán pacientes. Sin embargo, cuando llegue esa fecha, se mostrarán impacientes y ahorrarán una proporción menor que la planeada un año antes. Una consecuencia de este comportamiento es que las personas terminarán ahorrando sustancialmente menos de lo que inicialmente habían planeado ahorrar.²⁸ La política pública que obliga a los individuos a ahorrar para la adquisición de una casa o para su fondo de pensiones contribuye a resolver este problema de comportamiento, si bien al costo de reducir sus opciones de consumo presente.²⁹

3.1.2. Tipos de créditos donde pueden utilizarse los recursos de la SCV

Los créditos cuya fuente de pago son los recursos que se depositan en la SCV son los provistos por los ONAVI y tienen elementos que los hacen distinguibles del resto de los préstamos destinados a la compra de vivienda:³⁰

- En el momento en que lo recibe, el trabajador puede acceder al saldo de su SCV para el enganche de la vivienda a adquirir. Se estima que, en promedio, un trabajador realiza aportaciones a su SCV durante 3.9 años antes de contratar un crédito y el monto ahorrado representa en promedio 12 por ciento del valor de la vivienda;³¹ este equivale a 2.3 meses de salario que puede disponer para el enganche y es un elemento diferenciador de los créditos que no utilizan la SCV; y

²⁷ La evidencia académica ha documentado la presencia de preferencias con sesgo hacia el presente en el consumo para individuos en diversos contextos: Ashraf, N., D. Karlan & W. Yin (2006) "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines," *Quarterly Journal of Economics*; Kaur, S., M. Kremer, & S. Mullainathan (2015) "Self-Control and the Development of Work Arrangements," *American Economic Review, Papers and Proceedings*; Augenblick, N., M. Niederle & Ch. Sprenger (2015) "Working over time: Dynamic inconsistency in real effort tasks", *Quarterly Journal of Economics*.

²⁸ Basados en esta observación, los investigadores Shlomo Benartzi y Richard Thaler diseñaron el esquema "Ahorre más mañana" (*Save more tomorrow*, en inglés) para Estados Unidos, bajo el cual solicitan a personas comprometerse a ahorrar más en el futuro para ayudarles a evitar exhibir un sesgo hacia el presente. Este esquema se incorporó en la legislación Estadounidense (Pension Protection Act) en 2006. Al respecto, se sugiere consultar Benartzi, S. & R.H. Thaler (2004) "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Savings", *Journal of Political Economy*, así como Benartzi, S. & R.H. Thaler (2013) "Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis", *Science*.

²⁹ Las aportaciones a la SCV pueden verse como un ahorro forzoso (si se utilizan los recursos hasta la jubilación) o una inversión forzosa (cuando se destinan para la compra de vivienda). En ambos casos, se parte de la base de que los trabajadores tienen un sesgo de consumo presente, lo cual se mitiga mediante la regulación. Como referencia puede consultarse el documento "*Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority*" (Reino Unido, 2013). Disponible en: <https://www.fca.org.uk/publication/occasional-papers/occasional-paper-1.pdf>

³⁰ Ver Artículo 43 Bis de la Ley de INFONAVIT

³¹ Este dato se obtiene de analizar las fechas de apertura de los créditos de INFONAVIT que tienen al menos una cuenta de nómina con fecha de apertura anterior a la del crédito de vivienda, para este análisis se utiliza el requerimiento de información a instituciones bancarias (información de junio 2014 y junio 2015) e información proveniente del Buró de Crédito.

- Durante la vigencia del crédito concedido al trabajador, las aportaciones patronales a su favor se aplicarán a reducir el saldo insoluto a cargo del propio trabajador; generalmente la carga financiera del pago del crédito llega a representar 30 por ciento del ingreso del trabajador por lo que la incorporación de las contribuciones patronales al pago del crédito se traduce en una capacidad de endeudamiento del orden de 35 por ciento de las remuneraciones. Esto, en general, no puede ocurrir para los créditos que no utilizan la SCV.

Los elementos anteriores permiten al trabajador acumular fondos para adquirir una vivienda. En los estratos de empleados que reciben remuneraciones laborales bajas, los recursos de la SCV es uno de los pocos mecanismos que poseen para acceder a la compra de una vivienda. Para los trabajadores que perciben remuneraciones más elevadas, el acceso a la SCV les permite adquirir una casa de mayor valor que lo que hubieran podido comprar sin los fondos acumulados o puede reducir la carga financiera del crédito contratado.

En general, el acceso a los recursos de la SCV para la compra de vivienda es útil para el trabajador, ya que la necesidad de vivienda ocurre en edades laborales tempranas, donde la capacidad de ahorro es limitada (ver apartado 2.2) y, al mismo tiempo, el compás de espera de la jubilación es muy prolongado para hacer líquidos los recursos por esa vía.

Los créditos provistos por los administradores de la SCV pueden ser de 4 tipos: ³²

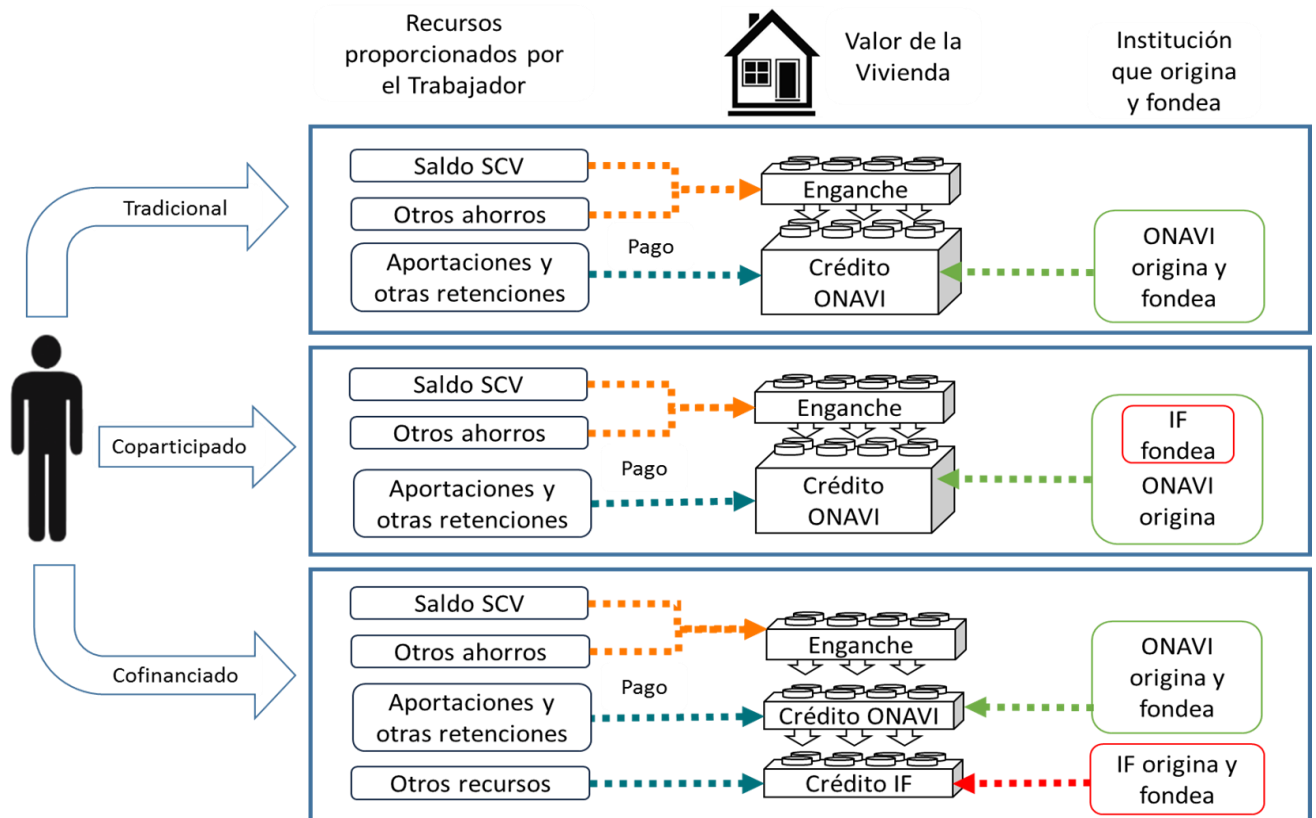
- **Créditos tradicionales.**- Son originados, administrados y fondeados por ONAVI. El saldo de la SCV del trabajador que obtiene el crédito se utiliza para el enganche y las aportaciones patronales posteriores a la fecha de otorgamiento del crédito se integran al repago del crédito.
- **Créditos en coparticipación.**- INFONAVIT es el único que los opera y su mecánica de originación y de repago es igual que la de los créditos tradicionales. La única diferencia es que una vez originados, la cartera es adquirida por un IF lo cual genera liquidez al Instituto. Los IF que pretenden adquirir estos créditos le informan al INFONAVIT el monto y características de la cartera que desean adquirir y el instituto selecciona los préstamos que cumplen con esos requisitos. La relación contractual del acreditado en todo momento permanece con el INFONAVIT.
- **Créditos en cofinanciamiento.**- A diferencia de los anteriores, estos créditos son originados en primera instancia por los IF. Operativamente se generan 2 créditos sobre el mismo inmueble adquirido por el acreditado, uno otorgado por el ONAVI que tiene las características de un crédito tradicional y otro por el IF que lo originó y cuyas características las fija el IF correspondiente. El saldo de la SCV del trabajador que obtiene el crédito se utiliza para el enganche y las aportaciones patronales posteriores a la fecha de otorgamiento del crédito se integran al pago del crédito otorgado por el ONAVI. El trabajador paga el préstamo otorgado por el IF con recursos de otra fuente de ingresos. La vivienda queda en garantía en ambos créditos y la recuperación es *pari passu* entre ambos otorgantes. En caso de que el crédito del ONAVI haya sido liquidado antes que el proporcionado por el IF, las aportaciones patronales se destinan al pago de este último.

³² Ver el Anexo B para las características específicas de los productos en cofinanciamiento y otros créditos.

- Otros créditos.**- Existen otras alternativas de crédito que utilizan la SCV, pero han ido perdiendo importancia a lo largo del tiempo. Destaca el crédito denominado “Apoyo INFONAVIT” que es originado por un IF, donde el saldo de la SCV queda como garantía de pago en caso de que el acreditado quede desempleado y las aportaciones a la SCV posteriores a la contratación del crédito se canalizan a su pago; esto resulta menos benéfico para el acreditado respecto a un crédito en cofinanciamiento, donde el saldo de la SCV se puede destinar para el enganche del inmueble a adquirir.

En la Figura 5 se muestran los créditos que permiten el acceso a la SCV para que el trabajador pueda adquirir una vivienda. En la misma, se detallan los recursos que proporciona el trabajador para el pago de su vivienda y a qué parte de su crédito se destinan. De igual forma, se distinguen las instituciones que originan el préstamo y aquellas que proporcionan los recursos para fondear dicho préstamo.

Figura 5. Créditos que permiten el acceso a la SCV del trabajador



En la Tabla 6 se presentan las principales características de dichos tipos de créditos respecto a la ventanilla donde se originan, los montos máximos a financiar, los plazos, las tasas y los métodos de cobro, así como los requisitos de acceso y los principales productos comerciales.

Tabla 6. Características de los productos ofrecidos por ONAVI

Característica		Tradicional	Coparticipación	Cofinanciado	Otros
Ventanilla de originación		ONAVI	ONAVI	ONAVI/ Bancos	Bancos
Monto máximo a financiar (miles de pesos)	INFONAVIT	1,795.37	2,049.65	462.32	NA
	FOVISSTE	546.24 (pensionados) 1,102.52	NA	299.55	NA
Plazo (años)	INFONAVIT	30	5,10,15,20,25 o 30	30	NA
	FOVISSTE	20 (pensionados) 30	NA	5 – 25	NA
Tasas	INFONAVIT ¹	12%	12% y 10.9%	12%	NA
	FOVISSTE ²	4% a 6% (UMA)	NA	4% a 6% (UMA)	NA
Método de cobro	INFONAVIT	Descuento de nómina	Descuento de nómina	Descuento de nómina	NA
	FOVISSTE	Descuento de nómina	NA	Descuento de nómina	NA
Requisitos de acceso	INFONAVIT	Precalificación	Precalificación	Precalificación	Derechohabiente del instituto
	FOVISSTE	Por sistema de puntaje	NA	Cotización continua como derechohabiente	Cotización continua como derechohabiente
Productos comerciales	INFONAVIT	Crédito INFONAVIT	INFONAVIT Total y Segundo Crédito	Cofinavit y Cofinavit Ingresos Adicionales	Apoyo INFONAVIT
	FOVISSTE	Crédito Tradicional, Con Subsidio, Pensiona2, Conyugal	NA	Alia2 Plus	Respalda2 ³

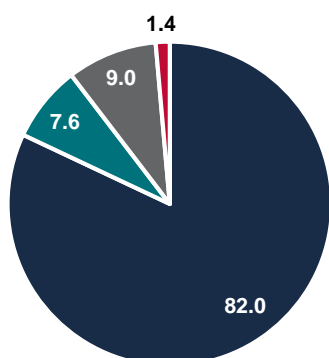
Fuente: Portales de internet de los organismos de vivienda con fecha de consulta en marzo 2019.

Notas: 1/ La tasa de interés de INFONAVIT es para créditos denominados en pesos. 2/ La tasa de interés de los créditos FOVISSTE es para crédito denominados en UMA. 3/ Respalda2 es un producto donde FOVISSTE cede la SCV al individuo y no tiene participación en el crédito.

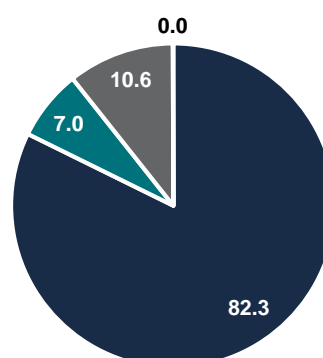
Los créditos tradicionales son los más importantes en la cartera de los ONAVI, tanto en número como en monto; su participación en el total en número y en monto, es de 82.0 y 82.3 por ciento, respectivamente. Los créditos en cofinanciamiento y coparticipación representan el 7.6 y 9.0 por ciento en número de créditos; y 7.0 y 10.6 por ciento en monto, respectivamente. Otras modalidades de crédito tienen poca participación en ambas distribuciones (ver Gráfica 7). Una descripción más detallada de la evolución de los diversos tipos de crédito de INFONAVIT se muestra en el Recuadro 1.

Gráfica 7. Número y monto por tipo de crédito otorgados en 2019

a) Distribución del número de créditos (por ciento)



b) Distribución del monto de los créditos (por ciento)



■ Tradicional ■ Cofinanciamiento ■ Coparticipación ■ Otros ■ Tradicional ■ Cofinanciamiento ■ Coparticipación ■ Otros

Fuente: Elaboración propia con datos de la CONAVI.

Nota: En la categoría Otros se consideran los productos “Apoyo INFONAVIT” y “Respalda2”. El monto de los créditos “Apoyo INFONAVIT” es de cero debido a que INFONAVIT solo traspasa el monto de la Subcuenta de Vivienda en caso de desempleo y para el caso de “Respalda2” se reporta el monto de la Subcuenta de Vivienda del SAR ya que FOVISSTE traspasa los recursos del saldo de la subcuenta como pago inicial. Las cifras no suman 100 por ciento por redondeo.

Recuadro 1

Hitos en la prestación de servicios de INFONAVIT

Desde sus inicios, INFONAVIT ha modificado y mejorado los procesos de adquisición de vivienda por parte de los trabajadores. En este recuadro se presentan algunos hitos en ese proceso.

En 1977 se crean por primera vez programas de vivienda para derechohabientes de menores recursos, dirigidos a reducir su costo inicial y diseñados de modo que los trabajadores pudieran ampliarlas o mejorarlas con sus propios recursos. Algunos años más tarde, en 1992, el INFONAVIT comienza a integrar la SCV con las aportaciones de los trabajadores. Un año después, el INFONAVIT empieza a otorgar rendimientos a los ahorros de los derechohabientes. Posteriormente, en 1997, tras una reforma de la Ley del INFONAVIT, se permite que el saldo de la SCV pueda ser la garantía para obtener un crédito con una entidad financiera o en cofinanciamiento.

En la primera década de los años 2000 inicia la operación del programa Apoyo INFONAVIT, que permite a los derechohabientes obtener viviendas de mayor valor. Asimismo, los derechohabientes de menores ingresos comenzaron a recibir subsidios por parte del gobierno. También se inició la instrumentación de nuevas reglas de Otorgamiento de crédito para la generación de una cartera de mejor calidad. Igualmente se buscó multiplicar la capacidad operativa sin aumentar los gastos de operación mediante la red de proveedores externos a través de INFONAVIT Ampliado. Paralelamente, se lanzaron los productos crédito “Cofinavit” y también el “Crédito Tradicional Bajo Ingreso” dirigido a derechohabientes con ingresos de hasta 3.9 veces el salario mínimo.

Otros hechos importantes del periodo de 2000-2010 es que el instituto empieza a medir la calidad de las viviendas financiadas, abre talleres de orientación a los derechohabientes en la solicitud de crédito y rediseña el Registro Único de Vivienda (RUV) para consolidar en una sola herramienta la oferta nacional de vivienda. Por otro lado, diversos IF empiezan a brindar crédito para adquisición de vivienda en cofinanciamiento.

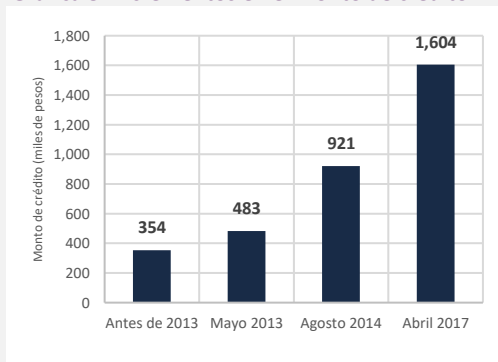
En 2014 se permitió a los derechohabientes de todos los rangos salariales disponer del crédito hipotecario en pesos, lo que dio como resultado, entre otras cosas, mantener un esquema de pago fijo durante la vida del

crédito y brindar mayor protección al acreditado ante los incrementos anuales al salario mínimo. Cabe destacar que fue hasta 2016 cuando se realizó una evaluación y valoración de este crédito, dando como resultado el nuevo esquema de Crédito en Pesos, que entró en vigor durante 2017.

En 2015 se eliminaron gastos de titulación, financieros y de operación para derechohabientes con ingresos de hasta 2.6 veces el salario mínimo y se estableció la colaboración INFONAVIT-FOVISSTE para incrementar la capacidad de compra entre cónyuges; además, se implementó la figura de Portabilidad del Saldo de la SCV, que facilitó la transferencia de aportaciones para trabajadores que cambian de sistema entre INFONAVIT y FOVISSTE.

De 2016 a 2017 se incrementó el monto de crédito hasta 1 millón 604 mil pesos y el cobro se estableció a una tasa fija de 12 por ciento para todos los niveles salariales. Asimismo se realizaron contribuciones encaminadas a lograr mayor transparencia en los procesos del INFONAVIT y se implementó una herramienta analítica que evalúa la calidad de los nuevos créditos otorgados. En 2019, el monto máximo que puede alcanzar un trabajador se elevó a aproximadamente 1 millón 712 mil pesos.

Gráfica 8. Incrementos en el monto de crédito



Fuente: Reportes anuales de Infonavit.

Nota: Los montos se calcularon con los valores del SM correspondientes para los años anteriores a 2017 y de la UMA en el año 2017.

Fuente: Informes anuales de actividades de Infonavit de 2010 a 2018.

3.2. Inclusión y eficiencia

Los ONAVI aplican diversos mecanismos que tienen incidencia en la asequibilidad del crédito para la población trabajadora de más bajos ingresos y en la eficiencia del sistema de crédito. Estos aspectos se desarrollan en los siguientes apartados.

3.2.1. Costos del crédito en función de las remuneraciones del trabajador

Para atender su mandato de establecer y operar un sistema de financiamiento que haga posible a los trabajadores obtener crédito hipotecario y cubrir adecuadamente tanto los costos fijos como variables asociados a la originación y servicio del crédito, los ONAVI establecen condiciones diferenciadas de acuerdo al nivel de remuneraciones laborales de cada derechohabiente; de este modo, los trabajadores que perciben bajos ingresos incurren en un precio menor al que corresponde a los de ingresos más altos. Esto permite que los ONAVI hagan asequible una vivienda propia a un amplio número de trabajadores, que no son atendidos por otros oferentes de crédito, sin incurrir en pérdidas que erosionen su patrimonio. Esta política se asume como una mutualidad a través del rendimiento de las SCV que administra el INFONAVIT (equivalente a su costo de fondeo), que es determinado por su Consejo de Administración y no puede ser inferior a un promedio ponderado de los incrementos porcentuales de la UMA y del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Los ponderadores corresponden a la proporción de la cartera de crédito que está indizada a salarios mínimos y a la proporción que está en pesos corrientes.³³ En el caso de FOVISSSTE ocurre una situación similar; el rendimiento de las subcuentas se establece en función del remanente de operación del FOVISSSTE.³⁴ Así, el rendimiento sobre las aportaciones constituye el elemento que da soporte a las políticas de precios diferenciados en cumplimiento del objetivo, con la obligación de al menos conservar el patrimonio en términos reales para asegurar su sustentabilidad.

En los siguientes párrafos se explican la mecánica operativa y la relevancia del establecimiento de precios diferenciados tanto para INFONAVIT como para FOVISSSTE.

El INFONAVIT define el subsidio cruzado como *“la estrategia usada por el Instituto para compensar las pérdidas operativas generadas por el otorgamiento de crédito en condiciones favorables a los trabajadores de bajos ingresos con las ganancias de los créditos otorgados a trabajadores con mayores ingresos en condiciones similares a las de mercado. Esta estrategia permite mantener la sustentabilidad del Instituto siempre que la tasa promedio del portafolio de crédito originado sea mayor que la tasa costo”*.³⁵

³³ Ver Artículo 39 de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (última reforma del 27 de abril de 2016).

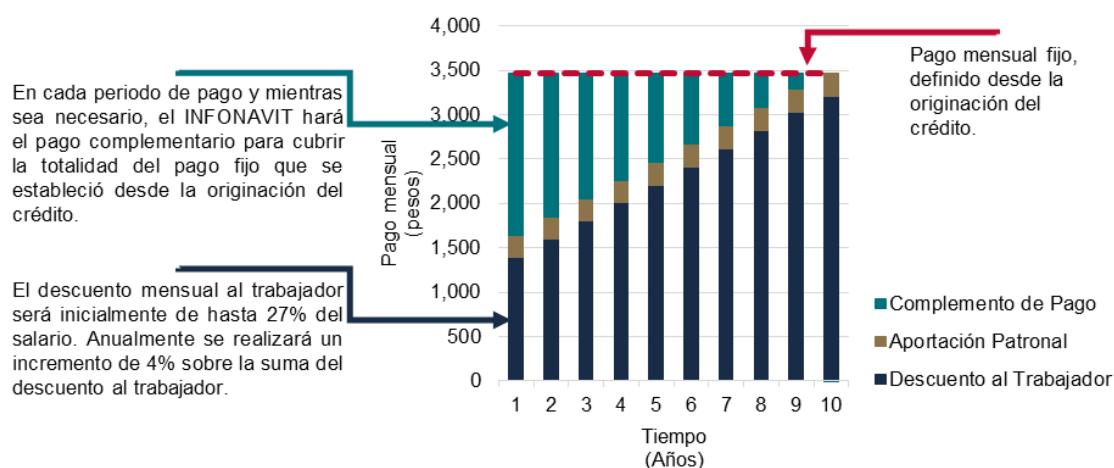
³⁴ El artículo 177 de la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado establece que el saldo de las Subcuentas del Fondo de la Vivienda pagará intereses en función del remanente de operación del Fondo de la Vivienda y establece una metodología para su cálculo basada en los ingresos y gastos del Instituto.

³⁵ Ver Plan Financiero 2016-2020 del INFONAVIT, página 56.

Los saldos de créditos que otorgaba INFONAVIT hasta enero de 2015 estaban indizados al salario mínimo;³⁶ adicionalmente se cobraban tasas de interés que oscilaban entre 4 y 10 por ciento de acuerdo al nivel de remuneraciones del trabajador.

A partir de 2016 el esquema cambió a una tasa fija de 12 por ciento para todos los trabajadores, sin indización del saldo. Para lograr que los trabajadores de bajos recursos puedan adquirir una vivienda a la tasa fija indicada, el INFONAVIT cubre una parte del costo del crédito a través de los denominados *pagos complementarios*, el cual se determina al momento de la originación del crédito, en función del nivel de remuneraciones del trabajador. Dicho pago complementario se reduce de manera programada conforme avanza la vida del crédito (ver Figura 6).

Figura 6. Ejemplo ilustrativo del Pago Complementario



El INFONAVIT utiliza la Tasa Costo Marginal³⁷ (TCM) y la Tasa Anual Equivalente de Colocación³⁸ (TAEC) como herramientas para encender las alarmas de forma oportuna para que la mezcla de nuevos créditos impacte de forma positiva en el portafolio hipotecario en su conjunto. La TCM muestra el costo de otorgamiento de crédito en que incurre el Instituto, mientras que la TAEC indica cuánto tiene que pagar el beneficiario del crédito. Con estos instrumentos el INFONAVIT realiza un análisis marginal con el objetivo de generar mezclas de crédito donde la colocación en bajos ingresos

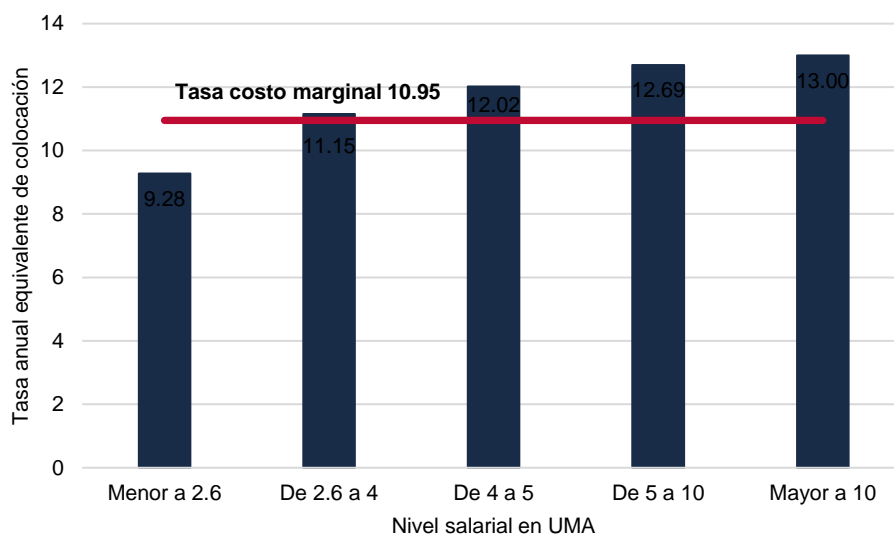
³⁶ A partir de febrero de 2015 el INFONAVIT únicamente otorga créditos en pesos. De agosto de 2014 a enero de 2015 se permitía a los derechohabientes disponer del crédito en pesos o en veces salario mínimo.

³⁷ TCM mide los costos asociados a la actividad hipotecaria de la nueva colocación (pérdida esperada, costo de fondeo, gastos de administración y el rendimiento al capital o patrimonio).

³⁸ La TAEC se determina como un promedio ponderado por saldo de la tasa de interés de cada crédito, para cada nivel de salario. El cálculo toma en cuenta la tasa promedio de toda la vida del crédito e incluye el efecto de la comisión de administración. Es un concepto cercano al Costo Anual Total, excepto porque no incluye el costo de los seguros.

(en número y monto de créditos) sea compensada con los créditos otorgados a trabajadores con mayores ingresos.³⁹

Gráfica 9. Tasa Anual Equivalente de Colocación por nivel salarial y Tasa Costo Marginal promedio para créditos tradicionales a diciembre 2018



Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual de Actividades 2018, INFONAVIT.

Nota: La TAEC representa una estimación de la tasa de interés promedio de toda la vida de un crédito, la TAEC toma en cuenta el efecto de la comisión de administración de los productos a los que apliquen las reglas de otorgamiento de crédito. La TCM mide los costos asociados con la colocación de créditos, con base en 4 parámetros: i) la prima de riesgo (pérdida esperada); ii) el rendimiento a la SCV (cantidad básica y cantidad de ajuste); iii) los gastos operativos (GAOV) y iv) la remuneración al patrimonio.⁴⁰

El rango de tasas del FOVISSSTE no es tan amplio como el de INFONAVIT (ver Tabla 7). Ello se explica por la diferencia en los niveles salariales de los trabajadores que cotizan en cada uno de ellos. Como se observa en la Gráfica 10, el 71.0 por ciento de los trabajadores que cotiza en el IMSS perciben hasta 9,370 pesos; en contraste, este grupo representa el 44.6 por ciento de los trabajadores que cotizan en el ISSSTE. Al igual que INFONAVIT, los créditos de FOVISSSTE estaban indizados al salario mínimo hasta 2015. A partir de entonces, la base de actualización de dichos créditos es la UMA y las tasas oscilan entre 4 por ciento y 6 por ciento de acuerdo al nivel de remuneraciones del trabajador.

³⁹ Ver Plan Financiero 2017-2021, INFONAVIT, páginas 135 y 136.

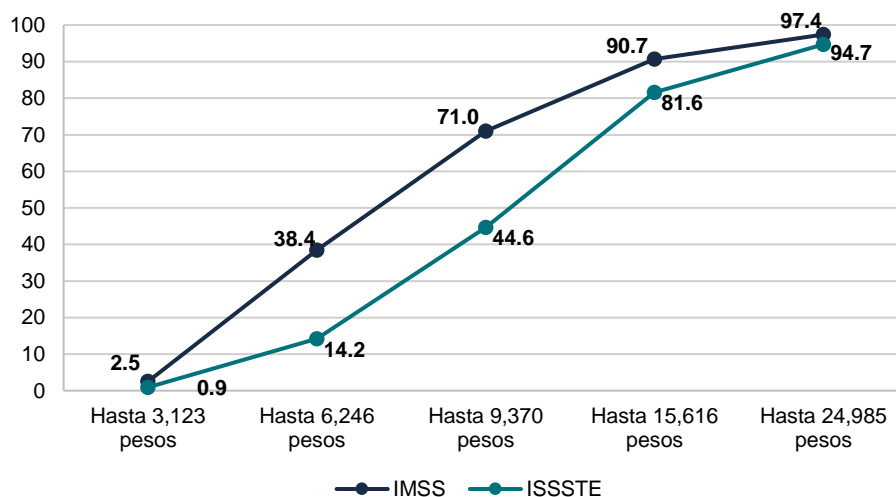
⁴⁰ Ver Plan financiero 2018-2022, INFONAVIT, disponible en: <http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/6224ffc8-c179-4073-b874-a0302900af23/PlanFinanciero2018-2022.pdf?MOD=AJPERES&CVID=muKuT6x&CVID=muKuT6x&CVID=muKuT6x&CVID=muKuT6x&CVID=muKuT6x&CVID=mg4MpD8&CVID=m0J6smn>

Tabla 7. Tasa de interés de créditos FOVISSSTE por rango de salario

Tasa de interés en adición a la generada por aumento a la UMA	Rango en UMA
4.0%	Igual o mayor a 1 y menor a 2.6
4.5%	Igual o mayor a 2.6 y menor a 3.4
5.0%	Igual o mayor a 3.4 y menor a 3.75
5.5%	Igual o mayor a 3.75 y menor a 4.15
6.0%	Igual o mayor a 4.15

Fuente: Elaboración propia con datos de la página de internet de FOVISSSTE. Vigente a 2019.

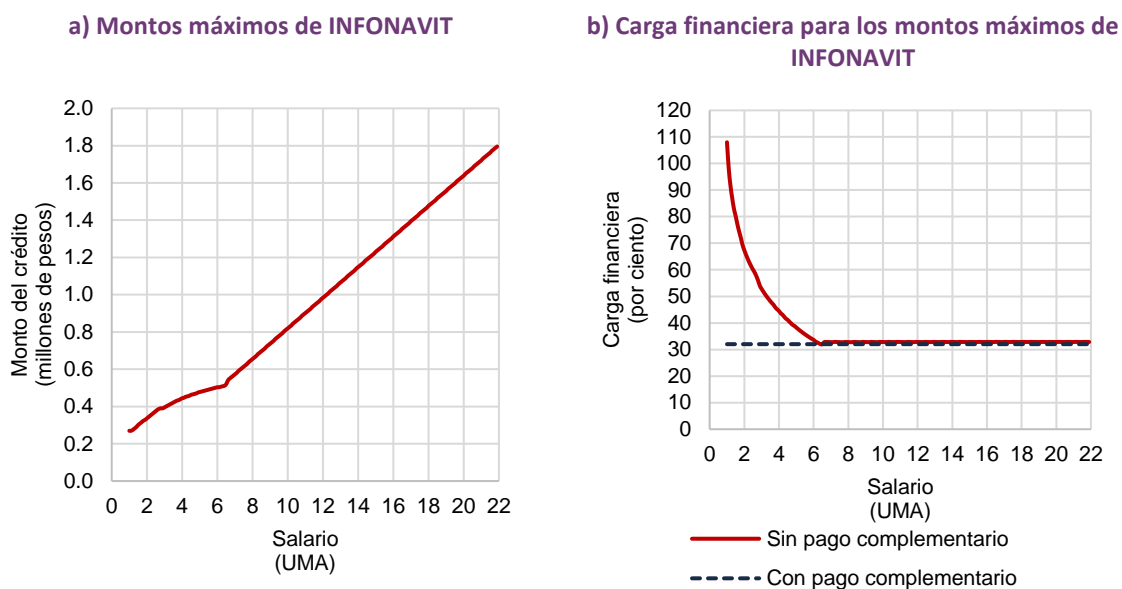
Gráfica 10. Distribución acumulada de los trabajadores por rango de ingreso laboral (por ciento)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, IV trimestre del 2019.

Las prácticas de precios diferenciados de acuerdo al nivel de remuneraciones de los trabajadores que realizan los ONAVI tienen implicaciones en materia de inclusión financiera. Sin dicha práctica, para un segmento de derechohabientes no sería asequible un crédito y, por tanto, una vivienda propia. Como se observa en la Gráfica 11, para los trabajadores con ingresos menores a 6.1 UMA que cotizan en INFONAVIT, la carga financiera haría inviable obtener un crédito si no existiera la política de pagos complementarios; lo cual puede verse como una manera de que la mutualidad de los trabajadores asuma algunos costos fijos en la originación de créditos que, porcentualmente respecto al valor del inmueble, resulten muy elevados en los créditos de menor monto.

Gráfica 11. Monto del crédito y carga financiera por nivel de ingreso



Fuente: Elaboración propia con la tabla de montos máximos de INFONAVIT vigente a 2019.

Notas: La carga financiera se obtiene con la tabla de montos máximos, un plazo de 30 años y una tasa de interés de 12 por ciento.

El esquema de condiciones diferenciadas de acuerdo con la remuneración del trabajador es un instrumento para que los ONAVIS hagan asequible la adquisición de vivienda a los derechohabientes de bajos ingresos; el esquema evidentemente está orientado a proveer mayores niveles de bienestar para ese grupo de trabajadores. Al respecto, es conveniente evaluar si esta estrategia es la forma idónea de alcanzar ese objetivo social. Es necesario señalar que de acuerdo con el diseño vigente, el trabajador solo puede acceder a los recursos de su SCV si toma créditos provenientes del ONAVI que administra dicha subcuenta. Esto podría tener las siguientes implicaciones en materia de competencia:

- La elección del trabajador sobre su proveedor de crédito cuando pretende utilizar los recursos de su SCV resultaría limitada, ya que solo podría hacer uso de estos recursos si tomara el crédito del ONAVI;
- Se entorpecería la acción del mecanismo de competencia proveniente de la identificación del proveedor deseado por parte del acreditado potencial; y
- Se mermaría la presión competitiva que los ONAVI podrían imponer en el mercado de crédito general.

Recuadro 2

Costos de transacción en los créditos cofinanciados

Como se explicó en el apartado 3.1.2, en los créditos cofinanciados operativamente se generan 2 créditos sobre el mismo inmueble adquirido por el acreditado; uno otorgado por el ONAVI que tiene las características de un crédito tradicional y otro por el IF que lo originó y cuyas características las fija el IF correspondiente. Este esquema puede generar cierta duplicidad en los costos de transacción particularmente de aquellos conceptos que no dependen del monto del crédito; tal es el caso de la comisión por

administración, donde en un crédito cofinanciado, la banca cobra en algunos casos una comisión mensual que es independiente del monto del crédito; lo mismo ocurre con la contratación de seguros, donde se puede requerir contratar 2 seguros para el mismo evento (ver Tabla 8).

Tabla 8. Comparativo de cobros en créditos hipotecarios

Concepto	Crédito cofinanciado	Crédito bancario puro	Crédito INFONAVIT puro
Comisión por apertura (originación)	Crédito INFONAVIT: Gastos de titulación, financieros y de operación del 5% del monto del crédito, no aplica si los ingresos son de hasta 2.8 UMA Mensual. Crédito BANCA: Se determina en función del monto del crédito, varía por institución.	Varía dependiendo de la institución.	Gastos de titulación, financieros y de operación del 3% del monto del crédito, no aplica si los ingresos son de hasta 2.8 UMA Mensual.
Honorarios notariales (originación)	Crédito INFONAVIT: 1.085 por ciento del monto de crédito más 24 UMA Crédito BANCA: En el caso de la CDMX: Aplicación progresiva de factores dependiendo del valor de la operación, empezando con una cuota fija de \$4,917 en operaciones de hasta \$160,857.	En el caso de la CDMX: Aplicación progresiva de factores dependiendo del valor de la operación, empezando con una cuota fija de \$4,917 en operaciones de hasta \$160,857.	1.025 por ciento del valor del avalúo más 10 o 20 UMA, con un piso de 59 UMA.
Comisión por administración (pago mensual)	Crédito INFONAVIT: 1% anual, sobre el saldo insoluto, pagada mensualmente. Crédito BANCA: Las comisiones por administración de crédito se encuentran contenidas en los siguientes rangos: Mínima: 190 pesos Máxima: 499 pesos Promedio: 323.4 pesos	Las comisiones por administración de crédito se encuentran contenidas en los siguientes rangos: Mínima: 190 pesos Máxima: 499 pesos Promedio: 323.4 pesos	Salarios hasta 2.6 UMA Mensual, no se cobra. Salarios de 2.7 y hasta 6.5 UMA Mensual, 0.3% anual sobre el saldo insoluto, pagada mensualmente. Salarios desde 6.6 UMA Mensual, 1% anual, sobre el saldo insoluto, pagada mensualmente.
Seguros de daños (pago mensual)	Crédito INFONAVIT: La prima de seguro para créditos cofinanciados es de \$35 Crédito BANCA: La prima de seguro varía dependiendo de la institución. Puede ser calculada sobre el valor del crédito o el valor de la vivienda.	La prima de seguro varía dependiendo de la institución. Puede ser calculada sobre el valor del crédito o el valor de la vivienda.	La prima de seguro para viviendas económicas y tradicionales es de \$10 y \$12.50, respectivamente. En el caso de INFONAVIT Total asciende a \$77.50.
Seguro de vida (pago mensual)	Crédito INFONAVIT: El crédito cuenta con seguro por fallecimiento. Crédito BANCA: Pago al millar sobre saldos insolutos: Mínimo: 0.27 Máximo: 0.7439	Pago al millar sobre saldos insolutos: Mínimo: 0.27 Máximo: 0.7439	El crédito cuenta con seguro por fallecimiento.

Fuente: Portales de internet de los bancos, portal de internet del INFONAVIT con fecha de consulta en julio 2019, Convenio de Cooperación entre INFONAVIT y el Colegio de Notarios Mexicano (Agosto 2017), Arancel de Notarios de la Ciudad de México (Enero 2019) y el Registro de Comisiones del Banco de México.

El esquema de costos diferenciados plantea una complejidad adicional en la administración del riesgo. A diferencia de los IF, el INFONAVIT sigue un esquema de puntaje para determinar si un trabajador es elegible para recibir un crédito, el cual depende de la edad, el salario, el ahorro en la SCV y el número de bimestres continuos de cotización y no tiene relación directa con aspectos vinculados al riesgo que representa el cliente potencial.⁴¹

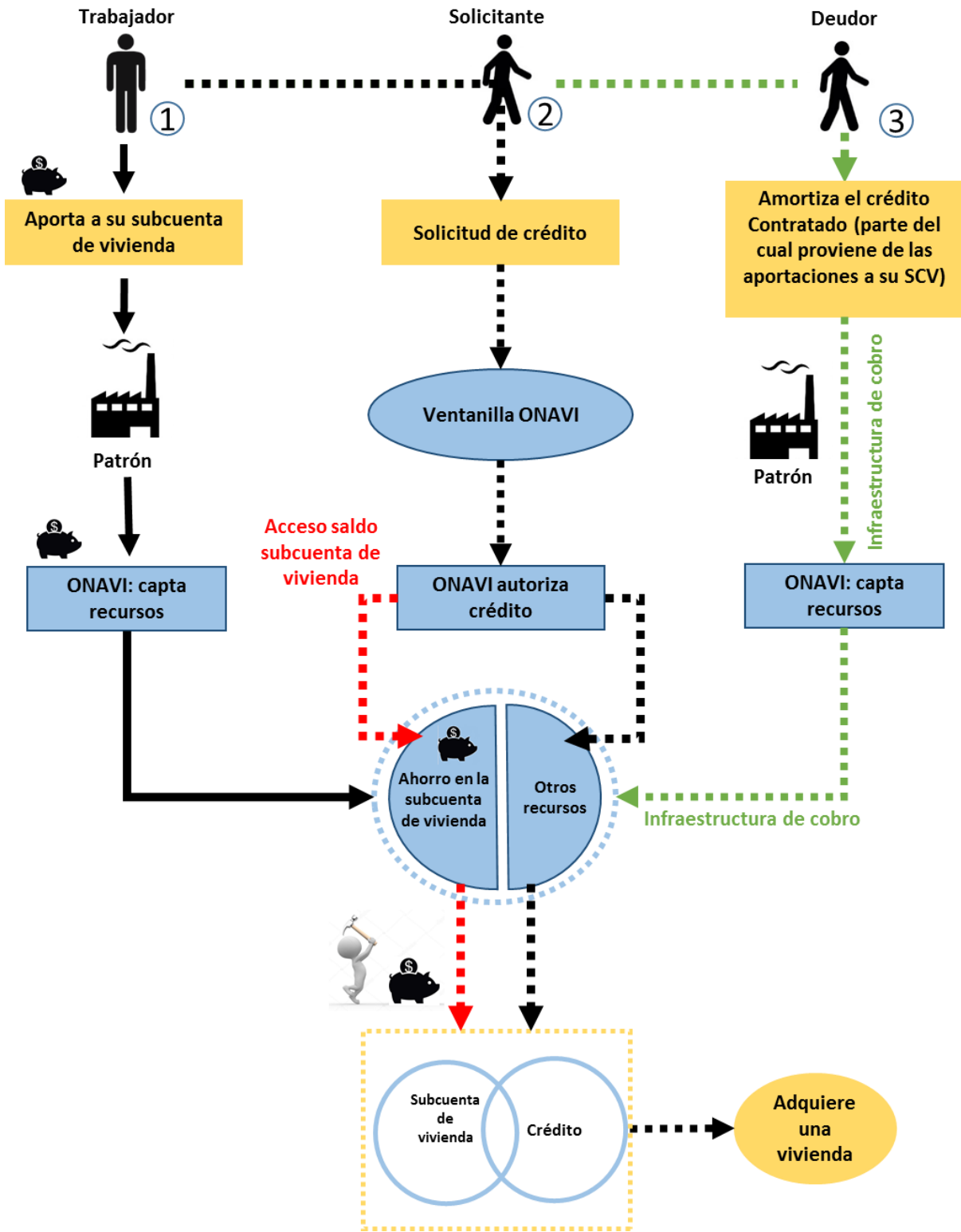
3.2.2. Infraestructura de cobro

La infraestructura de cobro de los ONAVI reduce su exposición al riesgo de impago del crédito de manera más efectiva que los mecanismos de cobro convencionales de los IF (ver Figura 7):

- Los cobros (aportaciones) son irrevocables y en ellos no media decisión del trabajador; el patrón actúa como retenedor; y
- La probabilidad de pérdida de la fuente de pago es baja aun cuando el trabajador cambie de patrón, ya que el nuevo patrón –siempre que sea formal- está obligado a enterar al ONAVI y continuar realizando el cobro del crédito al trabajador.

⁴¹ El cálculo de puntuación se encuentra disponible en: <http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/11ad3211-f5e7-4674-ae4-735e466fd7cb/Tabla+de+puntuaci%C3%B3n.pdf?MOD=AJPERES>

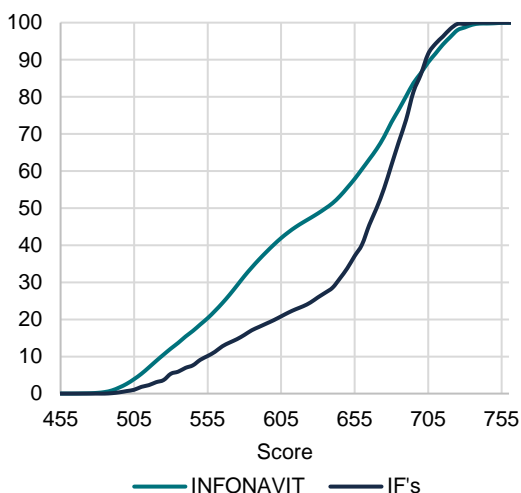
Figura 7. Proceso de contratación y pago de un crédito de adquisición de vivienda usando la SCV



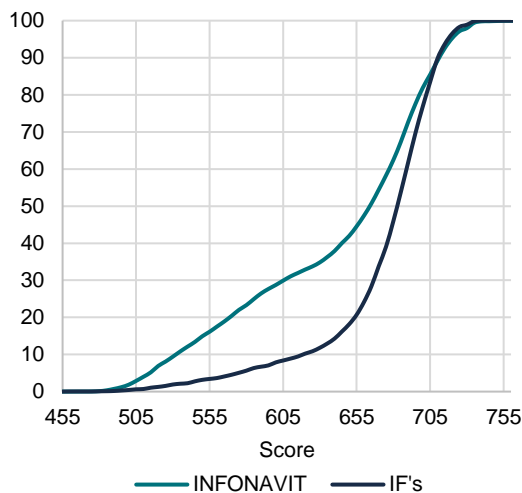
La infraestructura de cobro ha permitido a los ONAVI otorgar créditos a perfiles de acreditados de menor ingreso sin que ello contribuya significativamente al riesgo de impago;⁴² esto ocurre tanto en los créditos de bajo monto donde se concentra la cartera de los ONAVI, como en los de un monto mayor, donde los ONAVI han aumentado su participación paulatinamente (ver Gráfica 12).

Gráfica 12. Distribuciones de crédito por institución de otorgamiento

a) Distribución de crédito de montos menores a 354 mil pesos (por ciento)



b) Distribución de crédito de montos mayores a 354 mil pesos (por ciento)



Fuente: Elaboración propia con datos de Buro de crédito.

Notas: Créditos vigentes otorgados después del 01/08/2014 (fecha de incremento de montos de crédito INFONAVIT) con fecha de corte 31/12/2016. El monto máximo de crédito de INFONAVIT antes de agosto 2014 era aproximadamente de 354 mil pesos por esto se separa los dos grupos de acreditados para la fecha posterior al incremento.

3.2.3. Beneficios para los derechohabientes derivados de la escala de INFONAVIT

INFONAVIT realiza 2 actividades donde su escala se ha traducido en la provisión de créditos en mejores condiciones para los trabajadores, estas son la operación de los segundos créditos y la contratación de servicios notariales. Estas operaciones se explican en los siguientes apartados.

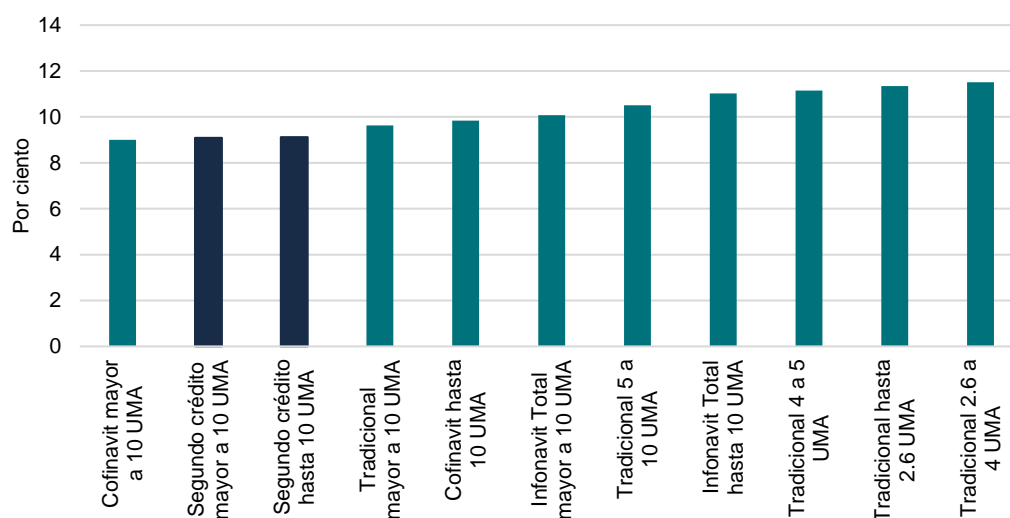
⁴² Con información de Buró de Crédito se realizó un ejercicio con una muestra de créditos otorgados a individuos con score crediticio bajo (menor o igual 600) a partir del 01/01/2010. La morosidad en INFONAVIT resulta menor que la de los créditos bancarios para el segmento de acreditados analizado; 3.8 y 4.18 por ciento respectivamente.

Segundo crédito

De acuerdo al artículo 47 de la Ley del INFONAVIT, el trabajador tiene derecho a recibir un crédito del Instituto, y una vez que lo haya liquidado podrá acceder a un segundo financiamiento en coparticipación con entidades financieras. Para atender ese mandato, el INFONAVIT realiza una subasta para elegir las entidades financieras que forman parte del programa de originación de créditos hipotecarios que son otorgados a los derechohabientes que acceden al financiamiento por segunda ocasión.

Este esquema operativo ha permitido al INFONAVIT obtener Tasas Costo Marginal (incluye costo de fondeo, pérdida esperada y otros elementos de costo) relativamente bajas respecto a otros créditos que proporciona (ver gráfica 13).

Gráfica 13. Tasa Costo Marginal por producto



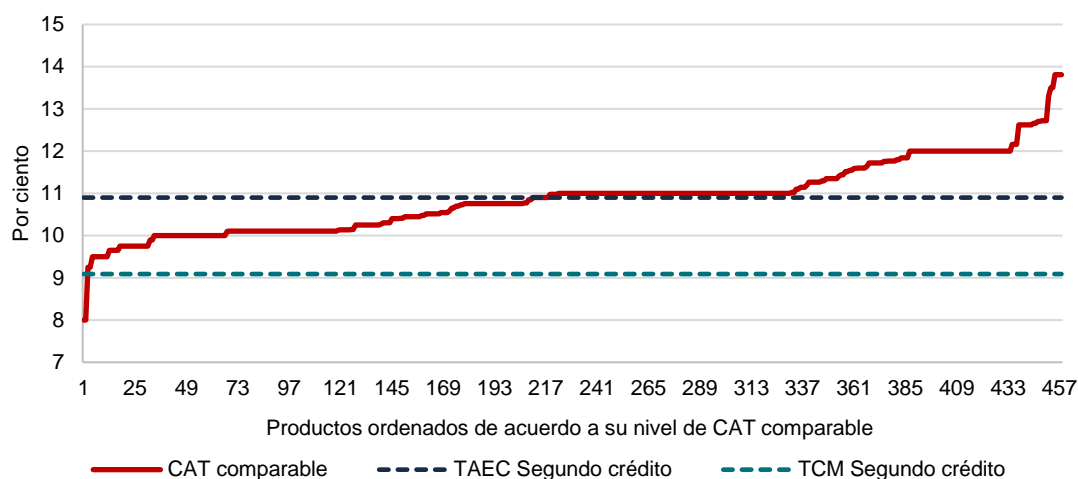
Fuente: Elaboración propia con datos del Informe Anual de Actividades 2018, INFONAVIT.

Para analizar los beneficios que genera el proceso de subasta de tasas, es posible comparar el costo que los derechohabientes pagan por el segundo crédito con el costo de créditos que ofrecen IF. Con ese fin, se genera un CAT *comparable* – suponiendo un plazo de 20 años, un monto de 1.5 millones de pesos, e incluyendo las comisiones de apertura y administración – el cual no incluye el costo de los seguros; este concepto se estima para los 457 productos de crédito para la adquisición de vivienda que ofrecen los IF.⁴³ Paralelamente, se calculan la TCM y la TAEC (tasa que pagan los derechohabientes, incluyendo comisiones pero sin seguros) del segundo crédito. Como se aprecia en la Gráfica 14, el costo de provisión del segundo crédito (TCM) es inferior prácticamente a todos los CAT comparables de los créditos ofrecidos por los IF; además, el costo incurrido por el

⁴³ Los datos se obtienen del Catálogo Único de Productos que administra el Banco de México.

derechohabiente en el segundo crédito (TAEC) está por debajo de un amplio número de CAT comparables de los productos ofrecidos por los IF.

Gráfica 14. CAT comparable de productos bancarios, TAEC y TCM del segundo crédito INFONAVIT



Fuente: Elaboración propia con datos del Catálogo Único de Productos (CUP) y del Informe Anual de Actividades 2018, INFONAVIT.
 Nota: Para el cálculo del CAT comparable se considera un crédito a 20 años, un monto de 1.5 millones de pesos, y las comisiones de apertura y administración que junto a la tasa de interés se obtienen del CUP. La TCM y la TAEC Segundo crédito son las tasas promedio ponderadas por el monto de crédito del Segundo crédito hasta 10 UMA y Segundo crédito mayor a 10 UMA, respectivamente.

Honorarios notariales

En el caso de la contratación de los servicios provistos por fedatarios públicos, cuando una vivienda es adquirida con un crédito INFONAVIT tradicional, los gastos de escrituración son erogados por el Instituto y descontados al monto del préstamo. Con el propósito de que la contratación del notario se de en condiciones favorables para el derechohabiente, el Instituto estableció un convenio de cooperación con el Colegio Nacional de Notariado Mexicano⁴⁴ (en adelante Convenio), en el cual se declara que los honorarios pactados se establecen con base en el principio de protección a los derechos del acreditado y están basados en economías de escala que derivan del volumen de originación de Instituto.

Es de mencionar que el Convenio se firmó en agosto de 2017, posteriormente fue modificado en abril de 2019 a fin de incorporar un conjunto de recomendaciones emitidas por la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) a petición del propio Instituto, las cuales se mencionan a continuación:^{45, 46}

⁴⁴ Información disponible en: https://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/3fa90ab2-d9b8-4d58-9f1c-8c53caeba962/Convenio_de_cooperacion.pdf?MOD=AJPERES&CVID=m24Gt9J&CVID=IUWWM.t

⁴⁵ Información disponible en: <https://www.cofece.mx/CFCResoluciones/docs/Opiniones/V112/4/4778378.pdf>

⁴⁶ Información disponible en: https://portalmx.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/c3507169-8964-4a16-9f0a-05a1d678ad2e/Convenio_Modificatorio_161019.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mUTJ9XX

Recomendaciones realizadas por la COFECE al Convenio de 21 de agosto de 2017	Convenio Modificatorio del 16 de octubre de 2019
1. Aumentar el número de notarios que ofrecen servicios al INFONAVIT	
Se recomienda eliminar la obligación de pertenecer al Colegio Nacional de Notariado Mexicano para proveer servicios al Instituto y sus derechohabientes. La Comisión considera que es válido establecer requisitos de entrada para la prestación de servicios siempre que estos permitan comprobar la calidad de los notarios y no limiten la participación.	Se elimina la cláusula de exclusividad pactada con el Colegio Nacional de Notariado Mexicano en el acuerdo establecido en 2017, a fin de dar apertura para que todos los notarios que cumplan con los requisitos de ingreso y permanencia puedan ser parte del padrón INFONAVIT.
2. Reconsiderar la ruleta de notarios para operaciones de mercado abierto	
El Convenio establece que las operaciones de mercado abierto (i.e. compra de vivienda nueva y usada ofertada a un particular) serán asignadas mediante un mecanismo de rondas llamado “ruleta de notarías”. ⁴⁷ La COFECE sugiere que se establezcan las condiciones de calidad y costo del servicio en los contratos individuales que el Instituto firma con los notarios, o bien, disponer de un contrato de adhesión para la prestación de estos servicios. Se considera deseable que los derechohabientes conozcan el directorio de notarios del padrón autorizado, sin limitar el número que pueda atender cada notario.	Se especifica que las operaciones de mercado abierto serán asignadas mediante un mecanismo que garantice que éstas se repartirán de manera equitativa entre los notarios activos de acuerdo a sus calificaciones y a las necesidades por localización geográfica, eliminando la palabra “automática” que existía en el convenio modificatorio.
3. Modificar el límite cuantitativo para operaciones de paquete que pueden certificar los notarios	
El INFONAVIT asigna a los notarios un monto máximo revolvente de operaciones en paquete (i.e. compra de vivienda ofertada por una empresa constructora) con base en las calificaciones obtenidas y la entidad federativa en la que se encuentre. De acuerdo con la COFECE, el Convenio no ofrece los criterios con que se fijan y diferencian regionalmente los límites, por lo que se recomienda poner a disposición de las constructoras la lista de notarios del padrón con los que el Instituto haya firmado un contrato individual y la calificación obtenida, a fin de permitir que el oferente elija libremente, eliminando el límite de operaciones por paquete.	Se conserva el límite cuantitativo. Sin embargo, ya no se requiere deducir del monto máximo revolvente las operaciones de mercado abierto inscritas por un notario que en el mismo ejercicio tenía operaciones en paquete.
4. Establecer tarifas máximas, únicamente para los servicios notariales	
La Comisión sugiere establecer explícitamente que los honorarios establecidos en el Convenio constituyen aranceles máximos, con el fin de permitir a los notarios diferenciarse entre sí ofreciendo descuentos y mejores condiciones para los derechohabientes.	Se establecen tarifas máximas para los servicios notariales correspondientes a la escrituración e inscripción.

⁴⁷ Conforme al mecanismo de “ruleta de notarías”, el INFONAVIT pone a disposición de los derechohabientes un directorio de notarios miembros con la calificación obtenida en el Índice de Excelencia en el Servicio (INEX), la cual se determina de acuerdo con los márgenes y criterios de evaluación que establece el INFONAVIT previa consulta con el Colegio Nacional de Notariado Mexicano. Con base en este índice los notarios son clasificados con calificación A si obtienen de 100 a 90 puntos, B con 89.9 a 75 puntos, C con 74.9 a 0 puntos, o bien, como N si es un notario sin clasificación o R si es un notario reactivado.

3.3. Otros mecanismos institucionales que promueven la adquisición de vivienda

En este apartado se analizan las funciones que realizan la CONAVI y la SHF para promover la adquisición de vivienda.⁴⁸

3.3.1. Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI)

El Programa de Acceso al Financiamiento para Soluciones Habitacionales que opera CONAVI tiene como objetivo contribuir a que la población de bajos ingresos tenga acceso a una *solución habitacional* (vivienda) a través del otorgamiento de subsidios. Este programa ha observado cambios de nombre y de operación a lo largo del tiempo. De acuerdo a las reglas de operación,⁴⁹ la población objetivo son personas físicas cuyo ingreso individual es menor o igual a la línea de bienestar, urbana o rural establecida por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). En el caso de la población derechohabiente de FOVISSSTE o INFONAVIT con crédito para vivienda, el ingreso de los beneficiarios potenciales del subsidio de CONAVI no puede superar 2.8 veces el valor de la UMA. En caso de créditos que reciben individuos que no son derechohabientes de FOVISSSTE e INFONAVIT, el ingreso individual puede ser hasta 5 veces el valor de la UMA. Los beneficiarios podrán recibir un subsidio por un monto máximo de 35 veces el valor de la UMA, dependiendo del valor de la vivienda y del resultado del puntaje de ubicación y sustentabilidad del entorno de la vivienda.⁵⁰

Los subsidios se han otorgado casi en su totalidad para apoyar la adquisición de vivienda de los trabajadores de menores ingresos que son también beneficiarios de un crédito otorgado por un ONAVI. En 2019 CONAVI subsidió la adquisición de 7,060 viviendas, las cuales en su totalidad se adquirieron con crédito de INFONAVIT. Ello contrasta con años previos, donde también se otorgaron subsidios para compra de vivienda con crédito de FOVISSSTE y con otras modalidades de compra. Los recursos fiscales totales destinados a este programa en 2019 fueron de 368 millones de pesos constantes a julio de 2018 y observaron una fuerte reducción respecto a años previos. El subsidio

El acreditado puede elegir de la lista de notarios disponibles después de aplicar las siguientes reglas: i) Notarios con calificación A y N, tendrán la posibilidad de titular 3 créditos por cada ronda; ii) Notarios con calificación B, tendrán la posibilidad de titular 2 créditos por cada ronda; y iii) Notarios con calificación C y R, tendrán la posibilidad de titular 1 crédito por cada ronda.

⁴⁸ Existen otros organismos que participan en la provisión de crédito para la adquisición de vivienda, destacan los siguientes: Los OREVI tienen como propósito atender al segmento más vulnerable de la población, que tienen ingresos menores a 5 salarios mínimos y que trabajan en su mayoría en el sector informal y por lo tanto no reciben créditos ni apoyo de ONAVI (<https://conorevi.mx/#>); el ISSFAM que ofrece la prestación económica para la adquisición de vivienda, construcción, ampliación o reparación y pago de pasivos a militares en activo que tengan 6 años de aportaciones por parte del Gobierno Federal a su favor, en el Fondo de la Vivienda Militar (<https://www.gob.mx/issfam/articulos/credito-hipotecario-issfam-96260>); por último están las empresas del estado, CFE y PEMEX, que otorgan crédito hipotecario a sus empleados.

⁴⁹ Información disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5515378&fecha=07/03/2018

⁵⁰ En las reglas de operación se establecen puntajes e máximos y para obtenerlos se deben calificar diversos elementos como acceso a servicios básicos, espacios abiertos y áreas verdes, conexión de red a gas natural, número de accesos al conjunto habitacional, entre muchos otros.

promedio por vivienda adquirida en 2019 fue de 52,100 pesos constantes de julio de 2018 (ver Tabla 9).

El hecho de que los subsidios fiscales se concentren en viviendas adquiridas a través de créditos de los ONAVI mejora la capacidad de compra de vivienda de los trabajadores que reciben remuneraciones bajas. Por un lado, reciben el subsidio inicial de CONAVI, y por el otro, el pago complementario o la tasa de interés de preferencia de los ONAVI según sea el caso. Es decir, para los trabajadores de menores remuneraciones existe un doble apoyo. Es relevante que CONAVI concentre los subsidios fiscales en las viviendas adquiridas con crédito de INFONAVIT cuando existen más de 60 entidades cuyos créditos están habilitados para recibir subsidios.⁵¹ CONAVI ha canalizado los subsidios preferentemente a beneficiarios de los ONAVI debido, entre otras razones, a la mayor simplicidad administrativa de otorgamiento de dichos subsidios, una vez contratado un crédito.

⁵¹ Ver como referencia <https://www.gob.mx/conavi/documentos/padron-de-entidades-ejecutoras>

Tabla 9. Subsidios directos otorgados a través del programa de Acceso al Financiamiento para Soluciones Habitacionales y de sus antecesores
(Miles de millones de pesos constantes, julio 2018)

Año	Total			INFONAVIT			FOVISSSTE			Resto entidades ejecutoras		
	Número de viviendas	Subsidio (mdp)	Subsidio por acción (\$)	Número de viviendas	Subsidio (mdp)	Subsidio por acción (\$)	Número de viviendas	Subsidio (mdp)	Subsidio por acción (\$)	Número de viviendas	Subsidio (mdp)	Subsidio por acción (\$)
2010	103,070	5,690	55,208	93,548	5,066	54,155	1,704	85	49,963	7,818	539	68,942
Participación	100%	100%	N.A.	90.8%	89.0%	N.A.	1.7%	1.5%	N.A.	7.6%	9.5%	N.A.
2011	102,421	5,367	52,399	92,341	4,697	50,868	1,318	58	44,232	8,762	611	69,763
Participación	100%	100%	N.A.	90.2%	87.5%	N.A.	1.3%	1.1%	N.A.	8.6%	11.4%	N.A.
2012	117,090	7,095	60,598	108,001	6,429	59,530	1,433	80	56,047	7,656	586	76,506
Participación	100%	100%	N.A.	92.2%	90.6%	N.A.	1.2%	1.1%	N.A.	6.5%	8.3%	N.A.
2013	107,618	7,278	67,626	101,548	6,845	67,402	1,294	73	56,764	4,776	360	75,331
Participación	100%	100%	N.A.	94.4%	94.0%	N.A.	1.2%	1.0%	N.A.	4.4%	4.9%	N.A.
2014	156,170	10,413	66,676	152,394	10,148	66,588	1,402	79	56,552	2,374	186	78,270
Participación	100%	100%	N.A.	97.6%	97.5%	N.A.	0.9%	0.8%	N.A.	1.5%	1.8%	N.A.
2015	159,493	10,528	66,010	147,341	9,710	65,901	9,729	623	64,053	2,423	195	80,522
Participación	100%	100%	N.A.	92.4%	92.2%	N.A.	6.1%	5.9%	N.A.	1.5%	1.9%	N.A.
2016	125,727	8,584	68,271	116,000	7,894	68,051	8,219	568	69,153	1,508	121	80,418
Participación	100%	100%	N.A.	92.3%	92.0%	N.A.	6.5%	6.6%	N.A.	1.2%	1.4%	N.A.
2017	80,168	3,625	45,220	77,712	3,505	45,106	1,255	23	18,689	1,201	96	80,280
Participación	100%	100%	N.A.	96.9%	96.7%	N.A.	1.6%	0.6%	N.A.	1.5%	2.7%	N.A.
2018	65,492	3,690	56,337	64,312	3,616	56,221	442	17	37,425	738	57	77,835
Participación	100%	100%	N.A.	98.2%	98.0%	N.A.	0.7%	0.4%	N.A.	1.1%	1.6%	N.A.
2019	7,060	368	52,100	7,060	368	52,100	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Participación	100%	100%	N.A.	100%	100%	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.

Fuente: Elaboración propia con datos de CONAVI. Las cantidades de subsidios se encuentran expresados en pesos a julio 2018.

Nota: Solo se consideran los subsidios de las modalidades de vivienda nueva y vivienda usada. El saldo es a diciembre de cada año.

3.3.2. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

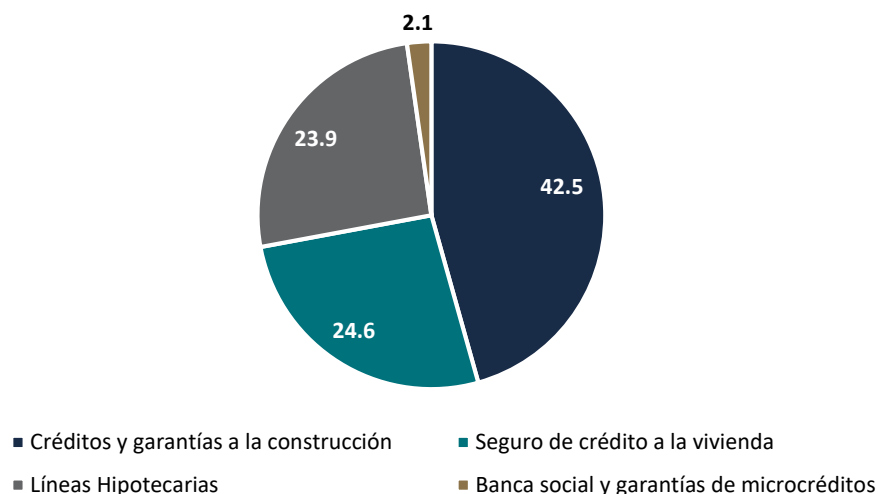
La SHF tiene como propósito impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario en materia de vivienda a través del otorgamiento de garantías y de diversos instrumentos financieros destinados a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda.⁵² La SHF es un banco de desarrollo de segundo piso, por lo que se apoya en IF como Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) hipotecarias y bancos para hacer llegar sus recursos al mercado.⁵³ Como se observa en la Gráfica 15, en 2017 la SHF otorgó 42.5 mil millones de pesos de fondeo para créditos y garantías a

⁵² Disponible en: <https://www.gob.mx/shf/que-hacemos>

⁵³ Disponible en: <https://www.gob.mx/shf/acciones-y-programas/11652>

la construcción y, mediante seguros y créditos, indujo crédito por 24.6 mil millones de pesos, se utilizan datos del 2017 debido a que es la última información pública disponible.

Gráfica 15. Colocación de crédito y garantías SHF (2017)
(Miles de millones de pesos)



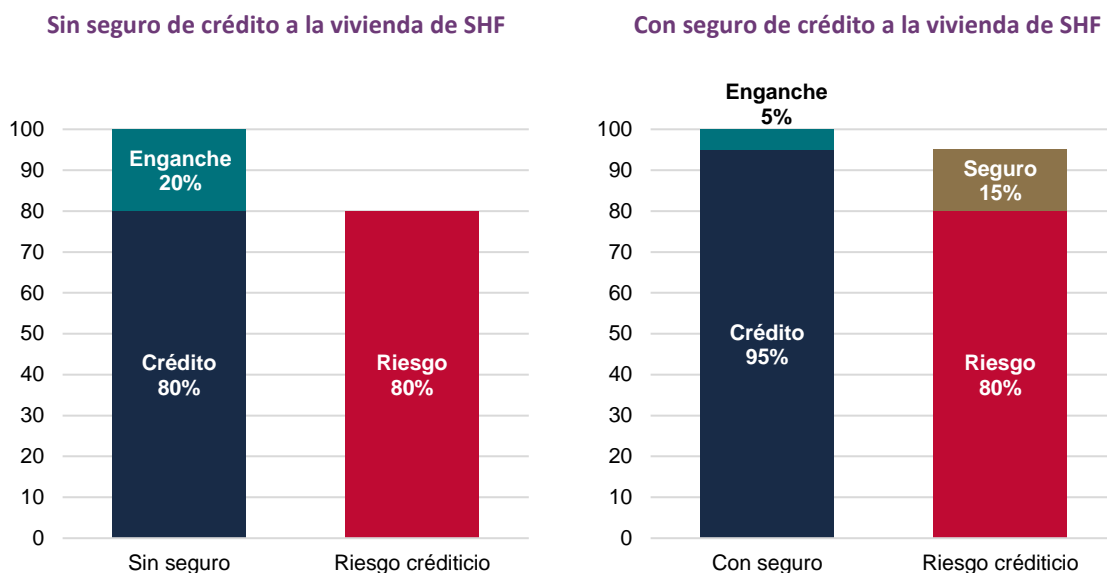
Fuente: Plan anual de financiamiento 2018 SHF.

Nota: Las cifras incluyen crédito directo e inducido.

La SHF contribuye a reducir las limitaciones que enfrentan algunos IF para ofrecer créditos para la compra de vivienda proporcionándoles líneas de fondeo de largo plazo para la originación de hipotecas, así como seguros y garantías. Por ejemplo, los Seguros de Crédito a la Vivienda de SHF tienen como objetivo generar un mayor acceso a los créditos hipotecarios por medio de la disminución de riesgos crediticios, facilitando el otorgamiento de préstamos con enganches bajos.⁵⁴ Este es un seguro por medio del cual el intermediario financiero se protege contra el incumplimiento de los acreditados. La cobertura va de 5 a 30 por ciento sobre los saldos insolutos (principal más intereses ordinarios) independientemente del monto del enganche aportado por el acreditado (ver Gráfica 16).

⁵⁴ Información disponible en: <http://aseguradora.shf.gob.mx/SitePages/SobreSCV.aspx>

Gráfica 16. Reducción del enganche y del riesgo de crédito con la contratación del seguro de crédito a la vivienda de SHF



Fuente: Elaboración propia con información de la página <https://realestatemarket.com.mx/noticias/credito/4244-permitiran-seguros-hipotecarios-bajar-tasas-de-interes-y-enganches>

Resulta relevante que los productos de la SHF diseñados para reducir las limitaciones que enfrentan algunos IF para ofrecer créditos para la compra de vivienda sean provistos a nivel de costo, ya que ello fortalece su capacidad de competir en el mercado de crédito a la vivienda.

3.4. Conclusiones

INFONAVIT y FOVISSSTE realizan las siguientes funciones:

- Reciben y administran directamente de los patrones los recursos depositados en las SCV de los trabajadores afiliados al IMSS y al ISSSTE. Los ONAVI pagan a los trabajadores un rendimiento por los recursos acumulados en sus subcuentas, los cuales pueden llegar a ser utilizados como complemento de los fondos de pensión de los trabajadores al momento del retiro.
- Proveen a los trabajadores créditos para la adquisición de una vivienda; los trabajadores acceden a los recursos acumulados en su SCV cuando contratan un crédito de un ONAVI. En ese caso las aportaciones futuras a las SCV se destinan al pago del crédito. Para la amortización del crédito se utiliza la misma infraestructura de cobro que para las aportaciones a la SCV.

Los recursos depositados y acumulados en la SCV del trabajador y las aportaciones futuras, si bien representan un ahorro forzoso, permiten al trabajador adquirir una vivienda al acumular fondos para el enganche o para comprar una casa de mayor valor, lo que diferencia a estos créditos respecto de los provistos por los IF. Además, la infraestructura de cobro del crédito que han establecido los ONAVI reduce el riesgo del crédito, ya que el repago (aportaciones) es irrevocable y no requiere una acción del trabajador; el patrón actúa como retenedor. Adicionalmente, la

probabilidad de pérdida de la fuente de pago es baja aun cuando el trabajador cambie de patrón, debido a que el nuevo patrón está obligado a seguir realizando los pagos del crédito al ONAVI.

Para que los trabajadores de bajos ingresos puedan contratar un crédito, los ONAVI establecen condiciones diferenciadas en función del nivel de remuneraciones de los derechohabientes. Dicho esquema es un instrumento para que los ONAVIS hagan asequible la adquisición de vivienda a los derechohabientes de bajos ingresos. Al respecto, es conveniente evaluar si esta estrategia es la forma idónea de alcanzar ese objetivo social.

Por otra parte, la infraestructura de cobro de los ONAVI reduce el riesgo del crédito en comparación con los mecanismos convencionales de cobro de los IF, particularmente en los casos donde el colateral no es de buena calidad:

- Los cobros (aportaciones) son irrevocables y en ellos no media decisión del trabajador, el patrón actúa como retenedor; y
- La probabilidad de pérdida de la fuente de pago es baja aun cuando el trabajador cambie de patrón, ya que el nuevo patrón está obligado a enterar al ONAVI y continúa realizando el cobro.

En adición, existen experiencias donde los ONAVI aprovechan su escala de operación a favor de los trabajadores, como es en la operación del producto “segundo crédito” de INFONAVIT donde se aplica un esquema de subastas; de manera similar, el INFONAVIT ha firmado un convenio para reducir los costos por los servicios notariales en que incurren sus cuentahabientes.

Por último, los trabajadores afiliados al IMSS que reciben bajas remuneraciones son los principales receptores de subsidios fiscales provenientes de CONAVI, para hacer factible o incrementar la capacidad de compra de vivienda.

4. Indicadores de competencia entre Intermediarios Financieros

El mercado de crédito para adquisición de vivienda de los IF se conforma fundamentalmente por 2 tipos de créditos:

- Los créditos que no utilizan los recursos de la SCV y donde los ONAVI no se involucran; y
- Los créditos que complementan los provistos por los ONAVI, de acuerdo a la modalidad de cofinanciamiento.⁵⁵

Como se puede observar en la Gráfica 17, los créditos que no utilizaron los recursos de la SCV representaron el 11.5 por ciento del total del número de créditos originados en 2019 y 28.9 por ciento de la cartera total originada en ese periodo. Esas cifras para los créditos que fueron complementarios a los que utilizaron la SCV correspondieron a 20.9 y 21.2 por ciento, respectivamente. En contraparte, los ONAVI originaron, sin mediar interacción con los IF, el 67.5 por ciento de los créditos, lo que representó el 50.0 por ciento de la cartera crediticia generada ese periodo.

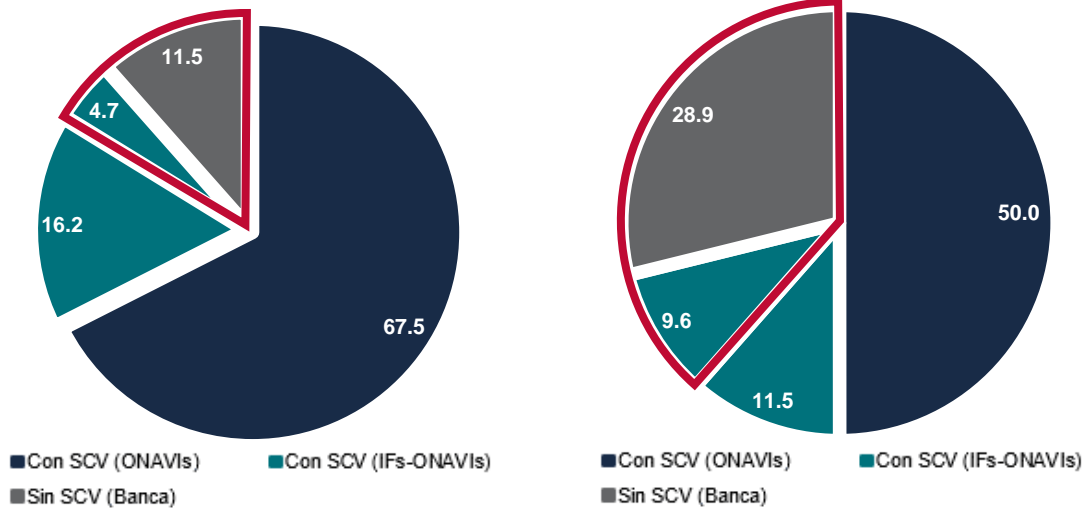
En los últimos años, la banca privada ha sido el principal IF en el mercado de crédito para la compra de vivienda. Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y SOFOLES hipotecarias fueron participantes importantes hasta 2008;⁵⁶ sin embargo, algunas de ellas quebraron y otras fueron adquiridas por instituciones bancarias. De modo que en 2019, 22 bancos y 4 IFNB reportaron créditos de vivienda vigentes (ver Recuadro 3).

Como se aprecia en la Gráfica 18, los bancos comerciales son prácticamente los únicos participantes en este segmento de mercado, por lo que el análisis de esta sección se centra en estos intermediarios. Quedan excluidos los créditos en coparticipación por originarse en la ventanilla de los ONAVI y por corresponder a transacciones de cartera de crédito entre éstos y los IF, y no a operaciones entre el IF y el público en general.

⁵⁵ Existe una tercera categoría que correspondería a créditos en coparticipación, pero en este caso el crédito es originado por el ONAVI y la cartera es cedida posteriormente a un IF. Como se aprecia en la Gráfica 7, estos créditos tienen una muy baja participación.

⁵⁶ Según los datos del portafolio de información de la CNBV, a diciembre del 2019 solo hay cuatro SOFOMES que tienen saldo positivo en créditos de vivienda y que no consolidan con algún banco: Financiera Banregio, ION Financiera, Metrofinanciera y Proyectos Adamantine.

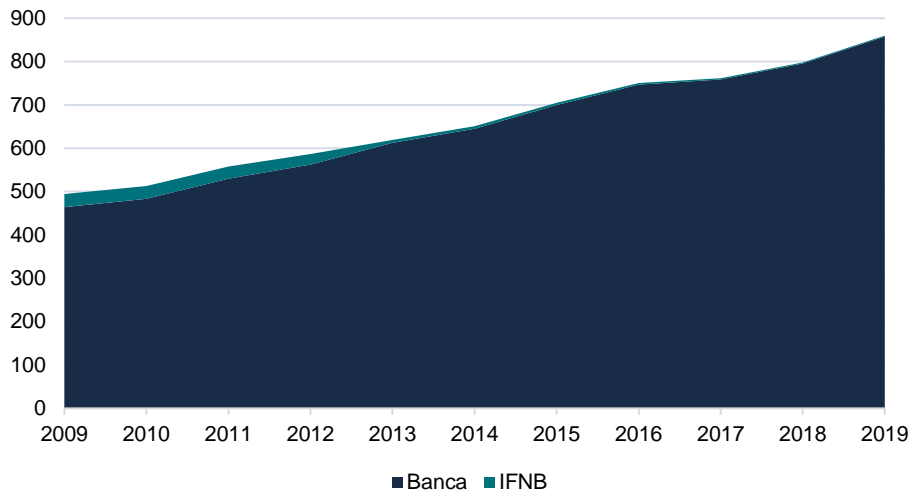
Gráfica 17. Número y monto de créditos para la adquisición de viviendas de en 2019
 a) Distribución del número de créditos (por ciento) b) Distribución del monto de los créditos (por ciento)



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV y CONAVI.

Nota: Lo que está dentro de la línea roja representa el total de los créditos de la banca. En créditos con subcuentas se consideran todos los créditos que utilizan la subcuenta como pago inicial o como garantía del crédito. Los créditos cofinanciados se contabilizan dos veces para el número de créditos con la finalidad de mostrar la parte ONAVI y la parte bancaria. El monto de los créditos "Apoyo INFONAVIT" es de cero debido a que INFONAVIT solo traspasa el monto de la Subcuenta de Vivienda en caso de desempleo y para el caso de "Respalda2" se reporta el monto de la Subcuenta de Vivienda del SAR ya que FOVISSTE traspasa los recursos del saldo de la subcuenta como pago inicial. Las cifras no suman 100 por ciento por redondeo.

Gráfica 18. Cartera de créditos de vivienda
 (Miles de millones de pesos constantes, julio 2018)



Fuente: Elaboración propia con información del portafolio de información de la CNBV.

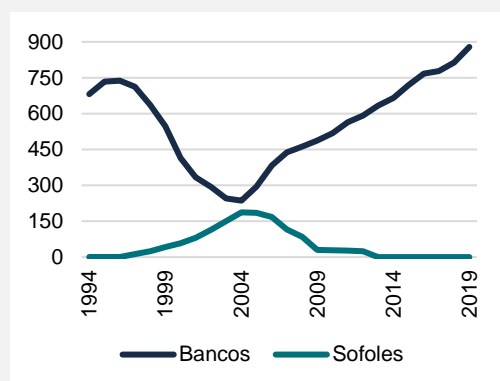
Nota: Los datos son a diciembre de cada año, salvo 2019 donde son a noviembre.

Recuadro 3

Historia de los Intermediarios Financieros no Bancarios (IFNB)

- Desde 1994, los IFNB y los bancos han coexistido como oferentes de crédito para adquisición de vivienda. Sin embargo, su desempeño en esos años ha sido variable. Es importante destacar que en 2019 la cartera bancaria de crédito de vivienda fue superior en términos reales solamente en 19.1 por ciento a la observada en 1996.

Gráfica 19. Financiamiento del sector vivienda
(Miles de millones de pesos constantes, julio 2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México.
Nota: Datos del último trimestre de cada año.

Se identifican 4 períodos relevantes para esta industria (ver Gráfica 19):

- De 1994 a 1997, donde la cartera crediticia hipotecaria prácticamente se concentró en el sector bancario. Este período incluye la crisis de 1994 que marcó el inicio de la contracción del crédito bancario hipotecario que habría de prolongarse por 10 años.
- De 1998 a 2004, donde las actividades de la banca comercial se concentraron en la re-estructuración de un amplio número de créditos hipotecarios y de recuperación de garantías y no en la colocación de nuevos créditos; en esos años la cartera bancaria hipotecaria se redujo en 2 terceras partes. Al mismo tiempo, las SOFOLES hipotecarias expandieron su cartera crediticia con fondeo que provino inicialmente de la banca de desarrollo y gradualmente de otras fuentes.
- De 2005 a 2013, donde ocurrió lo opuesto que en el período anterior; la cartera crediticia bancaria se recuperó de manera sostenida, mientras que la de las SOFOLES presentó un descenso que prácticamente las dejó fuera del mercado a finales de ese período. En este lapso varias SOFOLES fueron absorbidas por bancos.
- De 2014 a la fecha, donde continúa el crecimiento sostenido de la cartera crediticia bancaria, con una presencia marginal de IFNB.

De acuerdo con Mendoza (2012), la pérdida de relevancia de las SOFOLES hipotecarias para financiar al sector de la vivienda en el país se puede explicar por varias razones:⁵⁷

- La migración obligatoria de las SOFOLES hipotecarias al régimen de Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM) en julio 2013;
- La consolidación y compra de algunas SOFOLES hipotecarias que realizó la banca comercial;
- El incremento del financiamiento de los bancos al sector de la vivienda; y
- El aumento en el riesgo de liquidez en que incurrieron las SOFOLES hipotecarias durante 2005-2008, situación que se agravó desde mediados de 2008 con la crisis financiera mundial. Los pasivos de las SOFOLES hipotecarias tenían un perfil de maduración menor a sus activos.

⁵⁷ Mendoza, Eduardo (2012). Un análisis de los factores que incrementaron el riesgo de liquidez en las SOFOLES hipotecarias de México. Estudios Económicos CNBV, Vol. 1 2012.

Sobre este último punto es importante destacar que la sobretasa en instrumentos de corto plazo que tenían las SOFOLES hipotecarias se triplicó en un lapso de seis meses desde el inicio de la crisis financiera global. Los recursos para reestructurar la deuda de las sociedades financieras se tornaron escasos y caros. Adicionalmente, se observó un aumento en la morosidad de la cartera hipotecaria. Un conjunto amplio de SOFOLES no fueron capaces de cumplir sus obligaciones y tuvieron que ceder su cartera a sus acreedores, fueron adquiridas o se disolvieron.

De esta forma el número de SOFOLES hipotecarias registradas pasó de un máximo de 23 (a mediados del 2006) a 5 (al cierre del 2011). Su participación en el mercado hipotecario de IF pasó de 17 por ciento (al cierre del 2005) a 1.5 por ciento (al cierre del 2011).

Tabla 10. Ejemplos de quiebras y adquisiciones de SOFOMES y SOFOLES hipotecarias

Año	Sociedad financiera	Adquisiciones/ Cambio de situación
2006	Hipotecaria Nacional	BBVA Bancomer
2010	Fincasa Hipotecaria	Banorte-Ixe
2010	Hipotecaria crédito y casa	ABC Capital
2010	GE Money crédito hipotecario	Santander
2012	Hipotecaria casa mexicana	Banco Inmobiliario Mexicano
2012	Hipotecaria su casita	Quiebra
2013	ING hipotecaria	Santander

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio de COFECE.

En materia de competencia, se pueden derivar 2 conclusiones de la experiencia de la SOFOLES y SOFOMES en el mercado de crédito para compra de vivienda:

- Las SOFOLES y SOFOMES enfrentan limitaciones para ser competitivas en la provisión de crédito para adquisición de vivienda, particularmente en el costo de fondeo y para empatar sus obligaciones activas y pasivas (calce); estas limitaciones son similares a las que enfrentan los bancos de menor tamaño que propician que su presencia en el mercado de crédito para la compra de vivienda sea limitada (ver Sección 4.3).
- La expansión y debacle de estos IFNB fue resultado de condiciones de coyunturas económicas particulares.

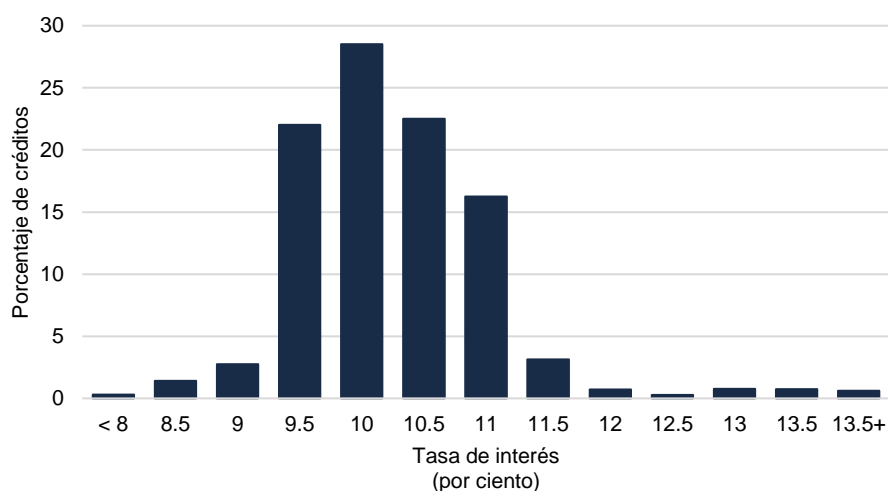
4.1. Características de los productos ofrecidos

En 2019, 18 bancos ofrecían 31 productos distintos para la adquisición de vivienda, sus principales elementos se detallan en los siguientes apartados.

4.1.1. Tasas de interés

Las tasas de interés de los créditos para la adquisición de vivienda no observan mucha dispersión. Alrededor del 92 por ciento de los créditos que se originaron en 2019 la tasa osciló entre 9 y 11.5 por ciento (ver Gráfica 20); además, la oferta crediticia se ha venido estandarizando a contratos a tasa fija y en moneda nacional, lo cual contribuye a facilitar la comparación a los usuarios.⁵⁸

Gráfica 20. Distribución de créditos por tasa de interés (2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Nota: Créditos marginales otorgados en 2019. Se excluyen créditos en coparticipación.

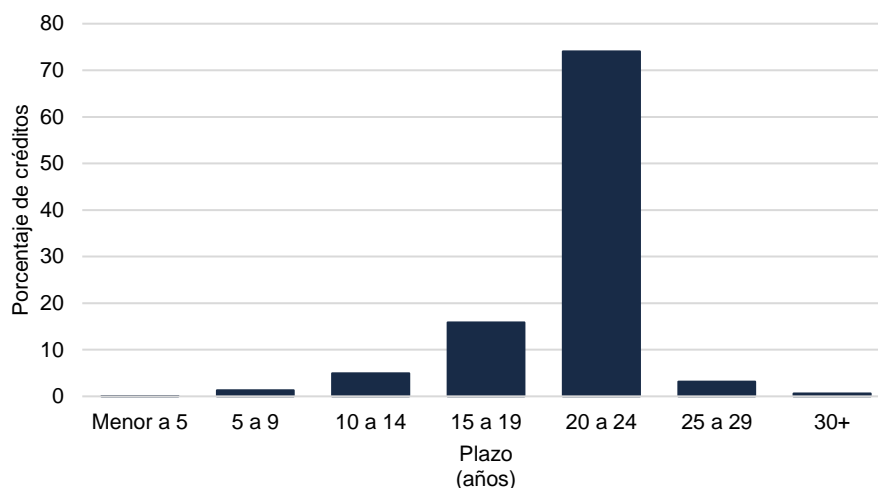
Las variaciones de tasas se relacionan con diversos factores asociados a las características de los productos y de los acreditados, tales como el aforo del crédito, tener contratada o recibir las remuneraciones laborales en una cuenta de depósitos del mismo banco y contratar los seguros con la misma institución.

⁵⁸ Ver reportes de indicadores básicos de créditos a la vivienda, disponibles en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-la-vivienda/rib-creditos-vivienda--tasas-.html>

4.1.2. Plazos

En los créditos originados en 2019 se observó poca dispersión de plazos; el 74 por ciento de los créditos otorgados correspondieron a plazos de 20 a 24 años (ver Gráfica 21). En la revisión realizada a los productos ofrecidos en el mercado no se identifican beneficios o condiciones especiales asociados a los plazos.

Gráfica 21. Distribución de créditos por plazo (2019)



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Nota: Créditos marginales otorgados en 2019, se excluyen créditos en coparticipación.

4.1.3. Otras características de los productos

Muchos de los productos ofrecidos en el mercado están sujetos a condiciones especiales y algunos de ellos poseen características innovadoras:

- Citibanamex y Mi Banco Autofin aseguran las condiciones de los créditos para adquisición de vivienda cuando no son contratados de manera inmediata. El programa de Citibanamex permite que el cliente asegure una tasa de interés durante un período de 12 meses. El costo es de un punto porcentual sobre el monto preliminar autorizado. Si el cliente contrata el crédito durante ese período, la comisión le es devuelta. Por su parte, Mi Banco Autofin asegura la línea de crédito otorgada por 3 meses.
- Si el crédito es para el pago de pasivos (sustitución de acreedor), los bancos ofrecen diversos productos con beneficios de avalúo sin costo o con tarifa preferencial, gastos notariales sin costo o financiados, y los seguros de daños y vida sin costo.

4.2. Estructura de mercado

El número de competidores y las participaciones de los bancos en el otorgamiento de créditos para la adquisición de vivienda nueva o usada son factores importantes en la determinación del poder de mercado. En un mercado con pocos participantes es más factible que la competencia no sea intensa. En el mercado bajo estudio participaron al cierre de 2019, 20 instituciones bancarias; otros créditos a los hogares tienen un número de participantes similar (ver Tabla 11).

Respecto a la concentración del mercado, se presentan tres indicadores conocidos en la literatura como CR3, CR5⁵⁹ y el Índice Herfindahl-Hirschman (IHH). Este tipo de indicadores son complementarios para estudiar la competencia en un mercado; sin embargo, no son concluyentes por sí solos ya que hay ocasiones en que no reflejan la intensidad de la competencia.⁶⁰ Los indicadores de concentración se construyen a partir de las participaciones de mercado de las instituciones de crédito. Los índices de concentración CR3 y CR5 representan la participación agregada de los 3 y 5 bancos más grandes en el mercado correspondiente. Los indicadores CR3 y CR5 del mercado de crédito para adquisición de vivienda son superiores a los registrados en algunos otros mercados de crédito. Por su parte, el IHH registró en 2019 un nivel de 1,850 puntos, también superior al de varios otros tipos de crédito. Sin embargo, ese nivel es ligeramente inferior a 2,000 puntos, que es una referencia comúnmente utilizada por las autoridades de competencia para considerar que concentraciones por debajo de ese umbral *“tienen poca probabilidad de obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre competencia o la competencia”*.⁶¹ Adicionalmente, este indicador en empresas multi-producto requiere ser valorado en conjunto con otros elementos que reflejen las interrelaciones que existen entre los productos provistos por un mismo proveedor a un cliente, así como las prácticas de negocio que pudieran inhibir el proceso de competencia y las fallas de mercado inherentes al servicio.⁶²

⁵⁹ “Concentration Ratio”, CR por sus siglas en inglés, el número posterior a las siglas refiere a los 3 o 5 participantes con la más alta participación de mercado, según sea el caso.

⁶⁰ Véase “Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito”, disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-l/%7B9A9ADEB4-7D4E-8307-B645-DB78A8A91ADE%7D.pdf>

⁶¹ Ver documento “Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración de mercado” en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5392185&fecha=14/05/2015.

⁶² Una discusión más amplia de la definición de mercados en los servicios financieros se encuentra en Vives, Xavier; “Competition and Stability in Banking” (2016), sección 6.2.

Tabla 11. Concentración en otros mercados de crédito bancario
(Cartera total)

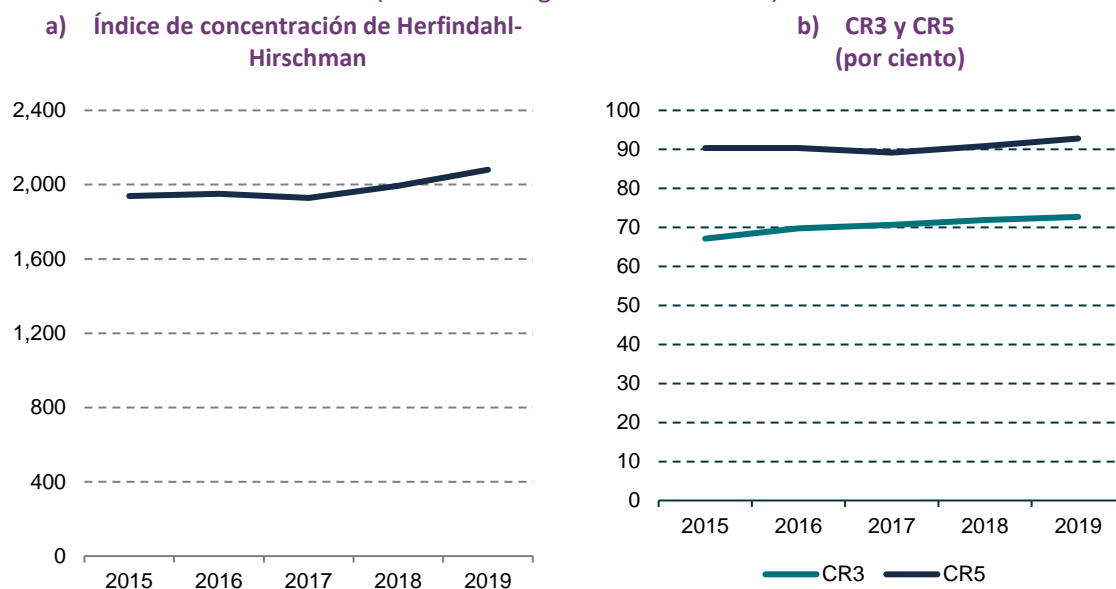
	Empresarial o Comercial	Tarjeta de Crédito	Personal	Nómina	Adquisición de Vivienda
Participantes	40	18	30	15	20
CR3 (%)	45.1	68.3	55.5	76.9	67.1
CR5 (%)	64.4	82.7	73.3	98.3	87.2
Índice Herfindahl-Hirschman	1,039	1,850	1,311	2,436	1,850

Fuente: Elaboración propia con datos del portafolio de información de la CNBV. Datos a octubre 2019.

Nota: Las participaciones se calculan con la cartera total.

Respecto a la evolución de los índices de concentración, en los últimos 5 años, tanto el IHH como el CR3 y CR5 han permanecido relativamente estables (ver Gráfica 22); no obstante, el índice de rivalidad que se analiza en el apartado 4.4 evidencia que los bancos de mayor participación se disputan a los clientes.

Gráfica 22. Índice de concentración de Herfindahl-Hirschman, CR3 y CR5
(Créditos marginales de cada año)



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

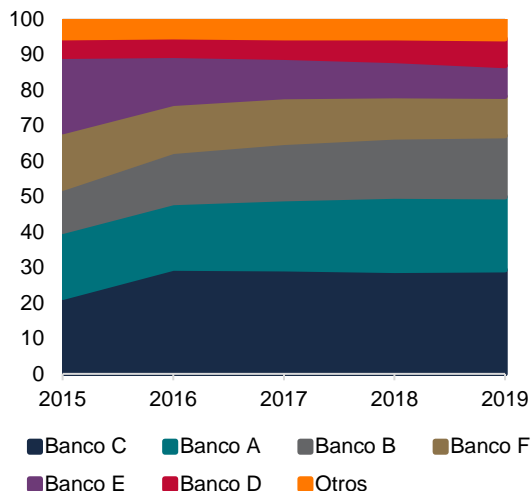
Notas: Son créditos marginales de cada año. Se excluyen créditos en coparticipación. Los índices se construyen por el monto de los créditos, en el caso de los créditos en cofinanciamiento solo se considera el monto otorgado por la banca.

El nivel del IHH cercano a 2,000 en un contexto donde la participación agregada de los 6 bancos más grandes es del orden de 90 por ciento implica que esos bancos tienen una distribución del mercado no muy dispar entre ellos (ver Gráfica 23).⁶³

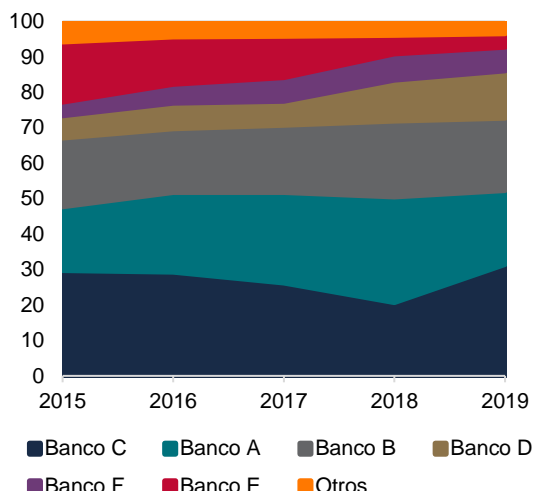
⁶³ El nivel de referencia de 2,000 puntos es coincidente a una estructura de mercado con cinco jugadores de igual tamaño.

Gráfica 23. Participaciones de mercado

a) Estructura de la cartera total de crédito para la adquisición de vivienda (por ciento)



b) Estructura de la colocación marginal de créditos para adquisición de vivienda (por ciento)

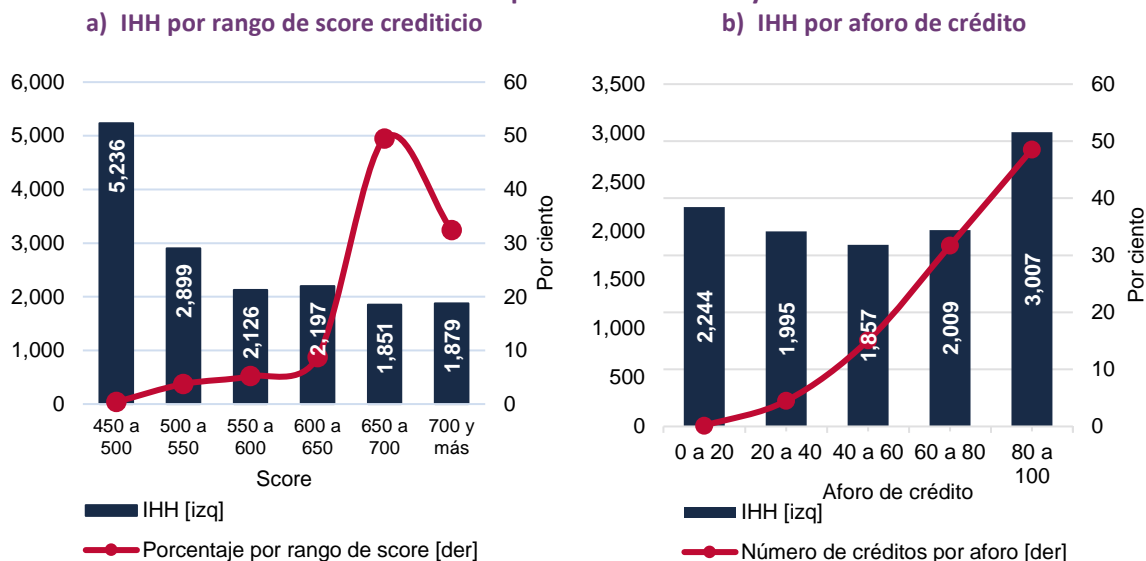


Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV y el portafolio de información de la CNBV.

Notas: En la gráfica a) las participaciones se construyen con la cartera total de créditos para la adquisición de vivienda a diciembre de cada año y en la gráfica b) las participaciones se construyen con el monto de los créditos marginales anuales, se excluyen créditos en coparticipación, en el caso de los créditos en cofinanciamiento solo se considera el monto otorgado por la banca. Vigente a 2019.

La concentración no es uniforme para todos los clientes y todos los tipos de crédito. Así, la concentración medida por el IHH, es menor en rangos de calificaciones más altas de acuerdo con el *score* de crédito. De manera similar, la concentración es mayor en rangos de aforo más bajos porque en ellos el otorgante incurre en un riesgo más elevado (ver Gráfica 24). Eso implica que hay mayor disputa por clientes de mejor calidad crediticia, que son los que tienden a demandar créditos con menores aforos y tienen calificaciones más elevadas.

Gráfica 24. Concentración por score crediticio y aforo de crédito



Fuente: Elaboración propia con datos de Buró de Crédito con fecha de corte 31/12/2016 y con datos del formulario R04H de la CNBV. Nota: En la gráfica a) el IHH se construye por monto de créditos otorgados por la banca consolidada que se encuentran vigentes a partir del 2012 y en la gráfica b) el IHH se construye por monto de créditos otorgados por la banca consolidada. Se consideran créditos otorgados únicamente por la banca en el año 2018. Se utiliza el 99 por ciento de los datos debido a la eliminación de valores atípicos en los aforos.

4.3. Barreras a la entrada y a la expansión

En los últimos años varios bancos han entrado al mercado de crédito para la compra de vivienda; sin embargo, su expansión ha sido limitada. Los oferentes que entraron al mercado de crédito para adquisición de vivienda con posterioridad a 2013 han tenido un crecimiento poco significativo; ninguno de los nuevos oferentes supera 0.5 por ciento de participación en la cartera de este tipo de crédito. De hecho, como se muestra en la Tabla 12, solo uno de los entrantes recientes se ha enfocado a este crédito. La mayoría de los bancos de nueva creación no consideran el crédito para compra de vivienda como un producto de crecimiento, más bien lo contemplan como un producto complementario a otros servicios.

Tabla 12. Participación de bancos que recientemente entraron al mercado de crédito para la compra de vivienda

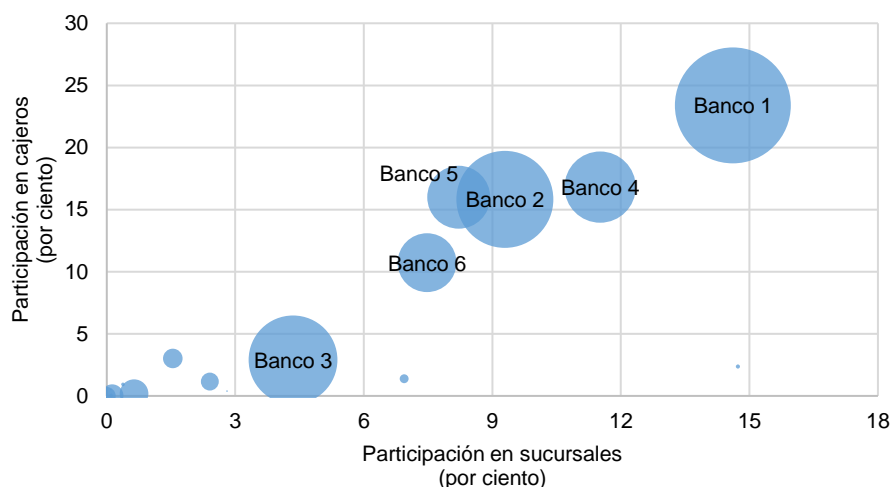
Banco	Participación en el mercado de crédito para la compra de vivienda (por ciento)	Participación del crédito para la compra de vivienda dentro de su cartera (por ciento)
Autofin	0.03	4.71
Banco Azteca	0.04	0.29
CI Banco	0.00	0.04
Inmobiliario Mexicano	0.08	9.37
Invex	0.00	0.01

Fuente: Elaboración propia con datos del portafolio de información de la CNBV. Datos a diciembre 2019.

Notas: Se incluyen los bancos que comenzaron a otorgar crédito para la compra de vivienda del 2013 en adelante.

La participación en el crédito hipotecario se relaciona con el tamaño de la infraestructura física desplegada por el banco; la Gráfica 25 presenta el tamaño de la infraestructura medida por sucursales (eje X) y cajeros automáticos (eje Y) y su relación con la participación en el crédito para la adquisición de vivienda.

Gráfica 25. Relación entre infraestructura y crédito para la adquisición de vivienda



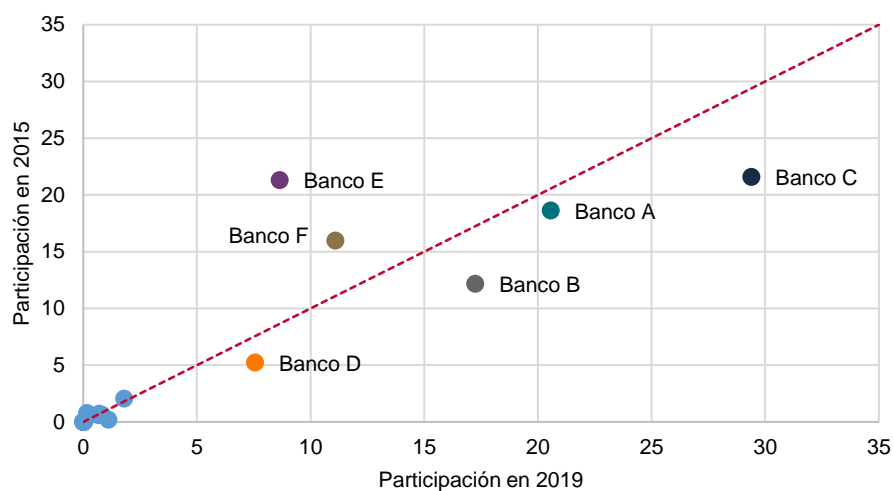
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV. Datos a diciembre 2019.

Nota: Cada círculo representa un banco y su tamaño es proporcional a su participación en la cartera total de los créditos para la compra de vivienda. Solo se muestran los bancos que originaron créditos para la adquisición de vivienda nueva y usada de en 2019.

La Gráfica 26 presenta las participaciones de mercado de los bancos en el otorgamiento del crédito para la adquisición de vivienda en dos años, 2015 (eje Y) y 2019 (eje X); las instituciones cuya participación no cambió en los dos periodos se mantuvieron sobre la línea de 45 grados. Las instituciones que se encuentran por debajo de la línea, ganaron participación en el periodo y las que

están por arriba de la línea, perdieron participación. Se aprecia que las participaciones de mercado de los 6 bancos más grandes permanecen elevadas si bien registraron algunos cambios; en contraste, el resto de los bancos pequeños prácticamente se han mantenido sobre la línea de 45 grados cerca del origen y no han podido escalar su participación.

Gráfica 26. Participaciones bancarias en el crédito para la adquisición de vivienda 2015-2019 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV.

Nota: Datos a diciembre de cada año.

En varios de los reportes sobre las condiciones de competencia en los mercados financieros publicados por el Banco de México, se ha señalado la relevancia que tiene el tamaño de la infraestructura de sucursales y cajeros para mantener la participación de mercado de una institución.⁶⁴ Ello se debe a que una infraestructura de gran tamaño permite que las instituciones establezcan cercanía con los clientes, facilitan la realización de trámites y transacciones y hacen a las instituciones más atractivas desde la perspectiva de los clientes potenciales. Al mismo tiempo, la diversidad de servicios que pueden proporcionar los bancos con dicho tipo de infraestructura les reduce el costo de promoción y de colocación de productos adicionales, lo que es conocido como economías de alcance en la literatura económica.⁶⁵ Este mismo fenómeno se detecta en el crédito para la adquisición de vivienda.

⁶⁴ Disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo-reporte-condiciones-competenc.html>

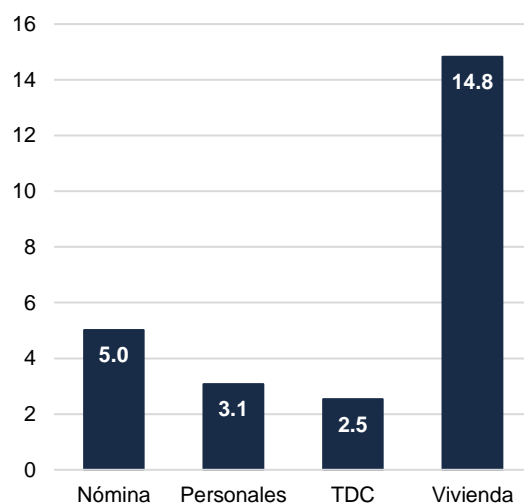
⁶⁵ Las economías de alcance se refieren al ahorro de recursos y costos que obtienen ciertas empresas como consecuencia de proporcionar dos o más servicios de forma conjunta que de manera separada (ver Tirole, 1992 para una definición matemática).

4.4. Rivalidad entre competidores

La medida de rivalidad infiere la proporción del mercado que está en disputa sumando los cambios en las participaciones de todos los oferentes (en valor absoluto).⁶⁶ En el caso de los créditos para la adquisición de vivienda, esta medida se aplica sobre los créditos marginales anuales (cosechas), no sobre la cartera total; esto implícitamente supone que el mercado en disputa corresponde al de nuevos clientes y no al de clientes preexistentes.⁶⁷ Realizar el cálculo del índice de rivalidad sobre la cartera marginal del último año y no sobre la cartera total es apropiado porque dado que el plazo de estos créditos es extenso, el índice de rivalidad sería prácticamente nulo.

La rivalidad en créditos para la adquisición de vivienda es más elevada que en otros créditos; lo cual es consistente con un entorno en el que los incentivos de los clientes a comparar precios de los créditos entre bancos y de los bancos a disputar clientes son mayores en el crédito para la adquisición de vivienda que en otros tipos de crédito.

Gráfica 27. Índice de rivalidad en otros mercados de crédito bancario 2018-2019
(en vivienda, sobre créditos marginales)



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV y Banco de México.

Notas: Las participaciones se construyen con el número de créditos. Par vivienda son créditos en pesos y se excluyen los créditos en coparticipación.

⁶⁶ Para la metodología utilizada ver la sección 6.2 del Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito que está disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7B32337A40-0984-B48B-621E-93CE4104806A%7D.pdf>

⁶⁷ Los créditos identificados como cambio de acreedor (pago de pasivos) están excluidos de la medida.

4.5. Movilidad de usuarios

En este apartado se analizan tanto los indicadores de movilidad como los factores que inhiben el cambio de acreedor y consecuentemente afectan la movilidad de los usuarios.

4.5.1 Indicadores de movilidad

La movilidad de los usuarios requiere una interpretación particular en los créditos para la adquisición de vivienda. En otros tipos de créditos no revolventes, un evento de movilidad ocurre cuando un acreditado termina de pagar un crédito con una institución dentro de los plazos pactados y contrata un nuevo crédito con otra.⁶⁸ En el caso de créditos para adquisición de vivienda el evento de movilidad refiere a cambio de acreedor durante la vida del crédito original, donde la vivienda adquirida con el primer crédito continúa como garantía en el segundo crédito pero con otro acreedor, mientras que el primer crédito se liquida antes del plazo pactado. Este supuesto se sustenta en que los créditos a la vivienda, por ser de un plazo muy largo y un monto muy elevado respecto al ingreso del deudor, suelen contratarse muy pocas veces en la vida. En promedio, un deudor contrata 1.1 créditos hipotecarios a lo largo de su vida considerando que su principal propósito es la adquisición de vivienda para espacio habitacional propio.⁶⁹

En este contexto, los eventos de movilidad de usuarios obedecen principalmente a oportunidades de arbitraje que surgen cuando el acreditado puede recurrir a un crédito provisto por otra institución con una tasa de interés menor a la pactada en el crédito original, la diferencia de tasas debe ser lo suficientemente elevada para justificar incurrir en los costos de transacción. Estas oportunidades de arbitraje ocurren en situaciones donde las tasas de interés promedio de mercado presentan descensos significativos, los cuales pueden obedecer a una mayor intensidad de la competencia (reducción del margen financiero), a una disminución en la tasa de referencia, o a una combinación de ambos fenómenos.

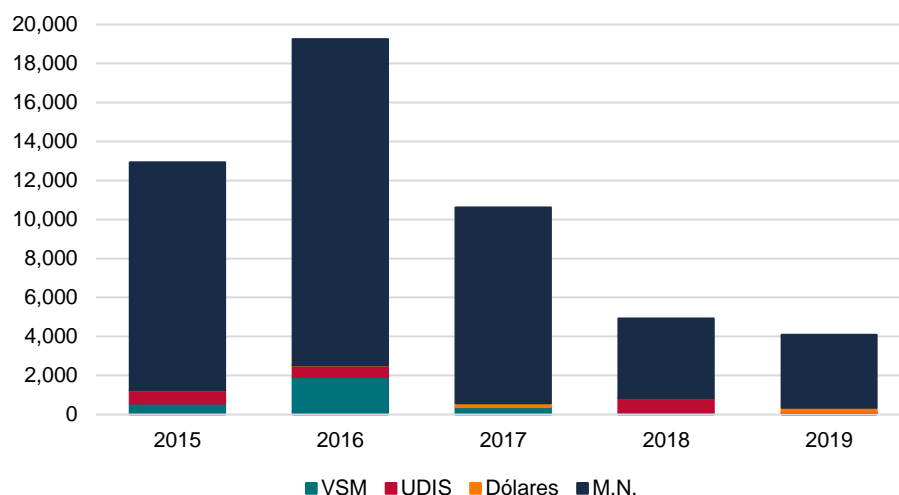
Como se observa en la Gráfica 28, en 2016 se alcanzó un máximo en el número de créditos que cambiaron de acreedor, lo que fue resultado de la disminución de las tasas de los créditos para adquisición de vivienda que derivaron tanto de una la reducción del margen financiero como de un descenso en la tasa de referencia.⁷⁰ A partir de ese año, las oportunidades de arbitraje se han reducido.

⁶⁸ La metodología para el cálculo del índice de movilidad está disponible en el Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-l/%7B9A9ADEB4-7D4E-8307-B645-DB78A8A91ADE%7D.pdf>

⁶⁹ De acuerdo con información de Buró de Crédito.

⁷⁰ Otro factor que contribuyó al cambio de acreedor fue el establecimiento de un convenio interbancario para facilitar y agilizar el proceso, el cual se explica más adelante.

**Gráfica 28. Número de créditos que sustituyeron acreedor
(créditos para pago de pasivos)**



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Las oportunidades de arbitraje antes señaladas pueden no ser aprovechadas plenamente debido principalmente a los costos de transacción, o deficiencias en la coordinación para la liquidación del crédito original y para el traslado legal del colateral de una institución a otra. Ambos aspectos se analizan en el siguiente apartado.

4.5.2 Factores que limitan el cambio de acreedor

En este apartado se analizan algunos de los factores que inhiben el cambio de acreedor, los cuales se dividen en costos de transacción y en la eficacia de las interfaces de comunicación para hacer factible dicho cambio.

Costos de transacción

Los costos en que incurre el acreditado al cambiar de un acreedor a otro constituyen una limitante a la movilidad. Dichos costos limitan la capacidad de los oferentes para disputar clientes a otros acreedores ya que los beneficios que tienen que otorgar para atraerlos, deben ser suficientemente elevados para compensarlos.

Los costos de movilidad pueden clasificarse en 2 grupos. El primer grupo corresponde a las comisiones cobradas por los acreedores, originales y nuevos, cuando ocurre el evento de movilidad; el segundo grupo lo conforman los gastos relacionados con el traslado de la garantía hipotecaria de un acreedor a otro que son generados por entidades distintas a los acreedores, denominados terceros.

Las comisiones que cobran los acreedores por el evento de movilidad pueden ser generadas tanto por el banco que otorga el crédito original como por el banco que provee el nuevo crédito. En el primer caso la comisión relevante es por el pago anticipado total del crédito original. El hecho que da lugar a esta comisión es que al ser el crédito para la adquisición de vivienda de largo plazo, el banco debe de conseguir fondeo a un plazo similar al momento de otorgarlo; al pagar anticipadamente, el cliente hace que se rompa ese empate en plazos y genera un costo a la institución. Esta comisión, sin embargo, reduce la movilidad de los clientes.⁷¹ Sólo 2 bancos cobran la comisión por pago anticipado en algunos productos, la cual oscila entre 1.5 y 2 por ciento del saldo insoluto del crédito en el momento de su liquidación.⁷² En lo referente a las comisiones por apertura cobradas por el nuevo banco cuando ocurre un cambio de acreedor, en una revisión realizada en el Catálogo Único de Productos (CUP) y de los portales electrónicos, se identificaron 13 bancos que tienen productos diseñados específicamente para atraer la deuda de acreditados de otros bancos, 7 de ellos no cobran comisión por apertura del nuevo crédito.⁷³

⁷¹ Al respecto, el Banco de México modificó la Circular 8/2016 para obligar a las instituciones que ofrecen un producto hipotecario que estipula el pago de comisiones por pago anticipado, a proporcionar otro producto similar en el cual dichas comisiones no se cobren; este nuevo producto puede tener condiciones diferentes al original. De esta manera, el usuario puede determinar en el momento en que contrate el crédito la opción que mejor le convenga.

⁷² Estas comisiones pueden consultarse en:

http://www.banxico.org.mx/portal_disf/index_frame.jsp?BMXC_cuadro=wwwindex_comisiones.jsp?BMXC_c=8

⁷³ Ver apartado 4.8.1.

Tabla 13. Productos que promueven el cambio de hipoteca

Banco	Producto	Comisión por apertura (Única)	Comisión por administración (Mensual)	Gastos de investigación (Única)	Avalúo bancario (Única)	Confirmación de saldos (Evento)	Sustitución deudor	Autorización de crédito diferida (Mensual)	Gastos notariales
Actinver ^{1/}	Actinver Sustitución	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Afirme	Pago de Pasivo Hipotecario Tasa Fija	No cobra ²	n/a	n/a	No cobra ²	n/a	n/a	n/a	No cobra ^{2/}
Banco Ahorro Famsa	Crédito Hipotecario Media y Residencial	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	n/a
Banco del Bajío	Pago de hipoteca	No cobra	No cobra	No cobra	3 pesos por cada mil pesos del valor del bien	No cobra	No cobra	250 pesos	Financiables ² /
Banregio ^{3/}	Mejora tu Hipoteca	1.5% del monto original del crédito	216 pesos	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	n/a
BBVA	Fija Pago de Pasivos	0	n/a	672 pesos	Importe fijo de acuerdo al valor de la vivienda	n/a	n/a	0	Hasta un 6% financiados ²
Citi	Pago de Pasivos	1% del monto original del crédito ^{3/}	No cobra	No cobra	Importe fijo de acuerdo al valor de la vivienda	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra ^{10/}
HSBC ^{4/}	Pago de hipoteca	No cobra	300 pesos	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	No cobra	n/a
Inbursa	Sustitución de Pasivos	1% del monto original del crédito	No cobra	No cobra	2 pesos por cada mil pesos del valor del bien	No cobra	No cobra	No cobra	n/a
Multiva	EGFM	No cobra	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Santander ^{5/}	Hipoteca Santander	1% del monto original del crédito ^{6/}	No cobra	No cobra	Entre 2,000 y 2,568 pesos ^{6/}	No cobra	No cobra	350 pesos ^{6/}	n/a
Scotiabank ^{7/}	Pago de Pasivos	1.5% del monto original del crédito ^{8/}	0	0	Importe fijo de acuerdo al valor de la vivienda	25 pesos ^{9/}	0	0	Honorarios notariales sin costo ^{2/}
Ve por Más	Mejora de Hipoteca	No cobra	299 pesos	No cobra	Importe fijo de acuerdo al valor de la vivienda	0	No cobra	No cobra	n/a

Fuente: Elaboración propia con datos del CUP y de los portales de internet de los bancos.

Notas: 1/ Tiene dos productos. 2/ Información del portal de internet. 3/ Descuento del cincuenta por ciento para productos en cofinanciamiento INFONAVIT y FOVISSSTE y descuento del cien por ciento para clientes Citi. 4/ Tiene cuatro productos. 5/ Tiene ocho productos. 6/ Más IVA. 7/ Tiene seis productos. 8/ La excepción del pago de la comisión es para el segmento Premium y campañas especiales. 9/ El costo es por certificación de saldo y por impresión de cada hoja del estado de cuenta. 10/ Promoción vigente de febrero de 2019 al 31 de julio de 2019.

Los gastos de terceros por el traslado de la garantía hipotecaria están conformados por los aranceles notariales y por los costos asociados al registro público de la propiedad o del comercio de acuerdo

a la modalidad que se utilice, ya sea pago de pasivos o subrogación. En ambos casos los gastos varían en función del valor del inmueble a hipotecar y de la entidad federativa donde dicho inmueble se ubique.⁷⁴ Existen dos mecanismos para lograr que el trámite de cambio de acreedor sea menos costoso y expedito; por un lado, la reforma financiera de 2014 incorporó la figura de subrogación de hipotecas. Por otro, los bancos han establecido acuerdos interbancarios que eliminan un conjunto de barreras y que se han reflejado en el destino de crédito de pago de pasivos (ver Recuadro 4).

Aspectos de comunicación para cambio de acreedor

Como se detalla en el Recuadro 4, el cambio de acreedor de un crédito para compra de vivienda puede hacerse a través de la modalidad legal de pago de pasivos o de subrogación de acreedor. Ambas modalidades requieren elementos de comunicación entre el acreedor original y el nuevo, particularmente en lo referente al monto de crédito que el segundo acreedor debe liquidar al primero y el período de vigencia para realizar la liquidación; además, se requiere acordar el proceso de envío, recepción y aplicación de recursos de un acreedor al otro y los procedimientos y tiempos para trasladar los derechos que tiene el acreedor original sobre la hipoteca al nuevo acreedor.

La sincronía necesaria para atender los aspectos anteriores motivó a que los bancos elaboraran un convenio interbancario de estandarización de documentos y procesos para la cancelación de hipotecas y subrogación de acreedor. En dicho convenio se precisó:

- La determinación del monto de crédito que el segundo acreedor debe liquidar al primero; dicho monto varía dependiendo de la fecha de corte de cada mes y, en su caso, de la aplicación de comisiones o cargos por pagos de seguros. Para ello en el convenio se estableció que el acreedor emita una “carta saldo” directamente al nuevo acreedor o al acreditado donde se especifica el monto del crédito a liquidar y la fecha límite de vigencia de la misma para hacer operativa la liquidación.
- El proceso de envío, recepción y aplicación de recursos de un acreedor al otro.
- Tiempos para formalizar las escrituras de cancelación de la hipoteca original; ello es relevante en la modalidad de pago de pasivos.

De acuerdo a una consulta realizada a los principales bancos participantes, este arreglo autoregulatorio ha operado de manera satisfactoria; los hallazgos más relevantes de dicha consulta son:

⁷⁴ Por ejemplo, en el caso de la Ciudad de México, los aranceles notariales son publicados en la Gaceta Oficial de la Ciudad de México y los cobros por el registro público de la propiedad se determinan conforme a lo establecido en los artículos 196, 197, 200 fracción I, 201, 202, 203 fracción I, 204 fracciones II y III del Código Fiscal del Distrito Federal.

- En una proporción reducida de casos se han enfrentado dificultades para la emisión de la carta saldo, o para el envío, recepción y aplicación de recursos de un acreedor a otro; en todos los casos dichas dificultades han sido resueltas por las instituciones involucradas.
- Ninguna de las instituciones consultadas utiliza el esquema de subrogación de acreedor debido a la incertidumbre jurídica que se percibe sobre los derechos de propiedad del colateral (ver Recuadro 4).
- Existen limitaciones operativas para cambiar de acreedor en los créditos bancarios cofinanciados con algún ONAVI debido a que el contrato del acreditado con el nuevo acreedor no incorpora lo referente al cofinanciamiento establecido entre el acreedor original y el ONAVI correspondiente, lo que requiere que el nuevo acreedor lo verifique con el ONAVI dicha información.

Recuadro 4

Diferencias entre las modalidades para cambio de acreedor

El cambio de acreedor de un crédito para compra de vivienda puede hacerse a través de dos modalidades legales, pago de pasivos y subrogación de acreedor:

- La modalidad de pago de pasivos consiste en la cancelación de la hipoteca con el primer acreedor y la apertura de una nueva hipoteca con el segundo acreedor, incurriendo en ambas instancias en los costos notariales y de Registro Público de la Propiedad (RPP).
- La modalidad de subrogación de acreedor consiste en el reemplazo de los derechos sobre la garantía hipotecaria original de un acreedor a otro. En este segundo caso se requiere un documento ratificado ante fedatario público en que conste la subrogación de acreedor y la toma de razón de dicha subrogación en el Registro Público de Comercio (RPC). Este procedimiento evita que se incurra de nueva cuenta en los costos notariales y de RPP.

Existen varias diferencias entre las dos modalidades para la movilidad de deudores hipotecarios:

1. *Validez de la garantía.* Bajo el proceso de pago de pasivos, el inmueble *respalda* al nuevo crédito hipotecario otorgado por la institución receptora. Por otra parte, en una

subrogación de acreedor, sólo se realiza una *toma de razón* en el RPC, por lo que el nuevo crédito puede interpretarse como *quirografario* para la institución receptora porque el inmueble sólo garantizaría el crédito original de la institución ajena.

2. *Toma de razón.* La *toma de razón* necesaria para llevar a cabo la modalidad de subrogación de acreedor está referida al Código Civil de cada entidad federativa. Los representantes de los bancos manifestaron que en cada entidad se interpreta la *toma de razón* de manera diferente lo que constituye un obstáculo para utilizar esta modalidad.
3. *Costos notariales, de fedatario público y de registro.* Estos costos son significativamente menores en la modalidad de subrogación que en la de pago de pasivos; aunque ello podría alentar el cambio de acreedor e introducir una mayor disputa por acreditados, las limitaciones en la certeza jurídica de esta modalidad ha reducido la utilización de este mecanismo.

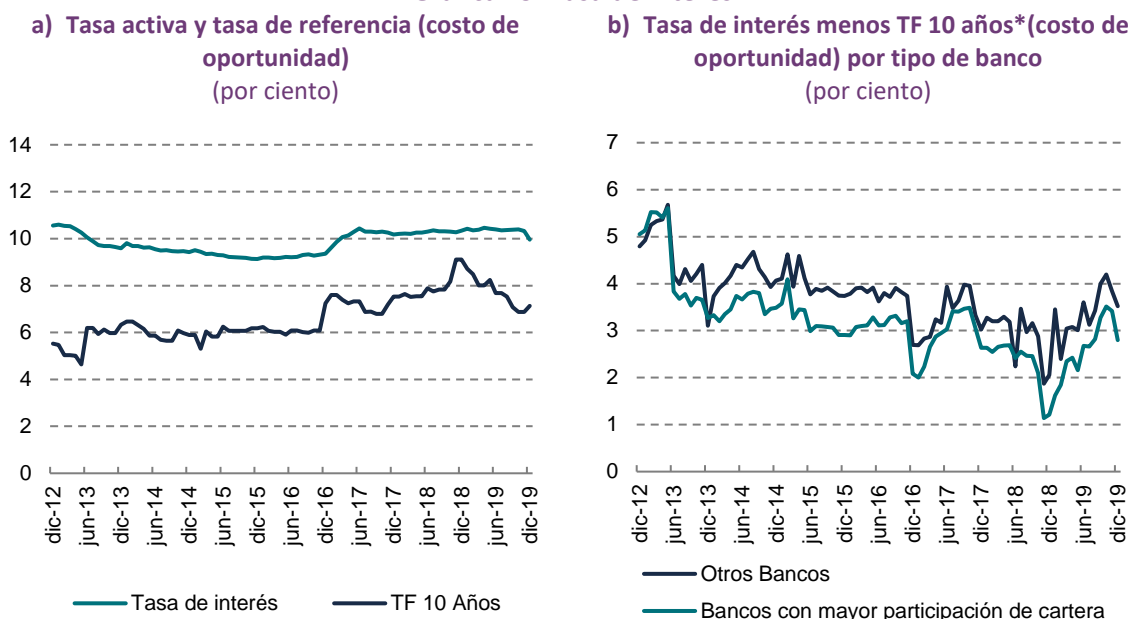
El convenio interbancario de estandarización de documentos y procesos para la cancelación de hipotecas y subrogación de acreedor ha operado prácticamente bajo la modalidad de pago de pasivos.

4.6. Tasa de interés y margen financiero

El margen financiero (definido como la tasa activa menos la pasiva) en los créditos destinados a la adquisición de vivienda ha tenido una evolución mixta en el periodo 2013-2019. La tasa activa en dicho margen está definida por la tasa de interés anual promedio ponderado por saldo de los créditos marginales del último año destinados a la adquisición de vivienda, mientras que la pasiva está representada por la tasa de rendimiento del bono a Tasa Fija a 10 años; se utiliza esta referencia porque refleja el costo de oportunidad financiero del uso de los recursos.⁷⁵ Durante el periodo 2013-2016, el margen financiero observó una tendencia descendente como resultado, por un lado, de la ligera reducción de la tasa activa, la cual pasó de 10.6 a 9.4 por ciento; por el otro, la tasa de referencia se mantuvo estable durante prácticamente todo el periodo. Durante el lapso de diciembre de 2016 a diciembre de 2018, el margen financiero tendió a contraerse ya que la tasa del bono a 10 años se elevó de 7.25 a 9.11 por ciento, mientras que la tasa activa permaneció prácticamente constante en el orden de 10.2 por ciento. Finalmente, durante 2019 el margen de tasas se ha vuelto ampliar debido a la reducción en la tasa pasiva con una tasa activa prácticamente estable; cabe señalar que a pesar de su ampliación reciente, el margen no ha alcanzado los niveles que tenía al principio del periodo bajo análisis (Gráfica 29a). Destaca que en ese lapso, el margen financiero promedio de los 6 bancos más grandes en el mercado de crédito hipotecario se ha mantenido por debajo del correspondiente al promedio del resto de las instituciones que participan en este mercado (Gráfica 29b).

⁷⁵ Considerar el costo de fondeo en lugar del costo de oportunidad sería descartar la mejor alternativa de uso que tienen los recursos que se canalizan a un crédito y ocultarían posibles subsidios cruzados entre servicios; ya que si los ahorradores no están obteniendo el mejor rendimiento en sus depósitos, esa pérdida la estarían trasladando a los acreditados a través de una tasa más baja. Para una discusión sobre el costo de oportunidad de los recursos financieros ver Varian, Hal R. (2003) "Intermediate Microeconomics", pag. 200-201.

Gráfica 29. Tasa de interés

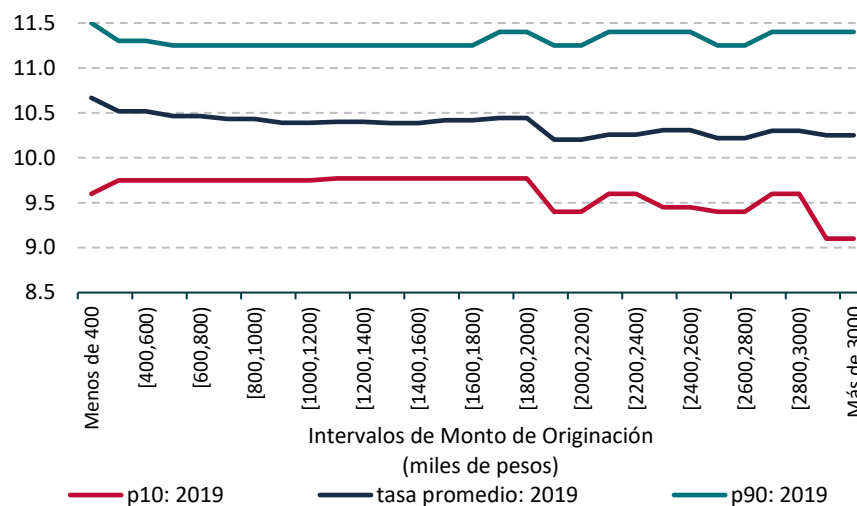


Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV y Banco de México.

Notas: Solo se incluyen créditos marginales en pesos exclusivamente otorgados por la banca así como cofinanciamientos. Se excluyen créditos que reportan una tasa de interés menor a 1 por ciento. / * Tasa de rendimiento bono tasa fija 10 años.

Por otro lado, la tasa de interés de los créditos marginales del último año que se cobra en el mercado para adquisición de vivienda no es homogénea para todos los montos de originación ni para todos los oferentes. En general se observa que a mayor monto de originación la tasa de interés tiende a descender hasta cierto nivel a partir del cual las variaciones resultan marginales. Para 2019, en el caso de los créditos con monto de originación menores a 400 mil pesos, 50 por ciento se otorgaron a una tasa mayor o igual a 10.67 por ciento; en contraste, los montos de originación de alrededor de 3 millones de pesos tuvieron una tasa de interés promedio cercana a 10.25 por ciento (Ver Gráfica 30). La dispersión de las tasas de crédito para la adquisición de vivienda entre oferentes, medida por los percentiles 10 y 90 de los créditos marginales no parece elevada para ningún monto de originación; de hecho, es prácticamente la misma entre los distintos intervalos de monto de originación. Esto es indicativo de que existe cierta disputa por clientes vía el ofrecimiento de tasas de interés atractivas.

Gráfica 30. Dispersión de la tasa de interés: 2019
(por ciento)

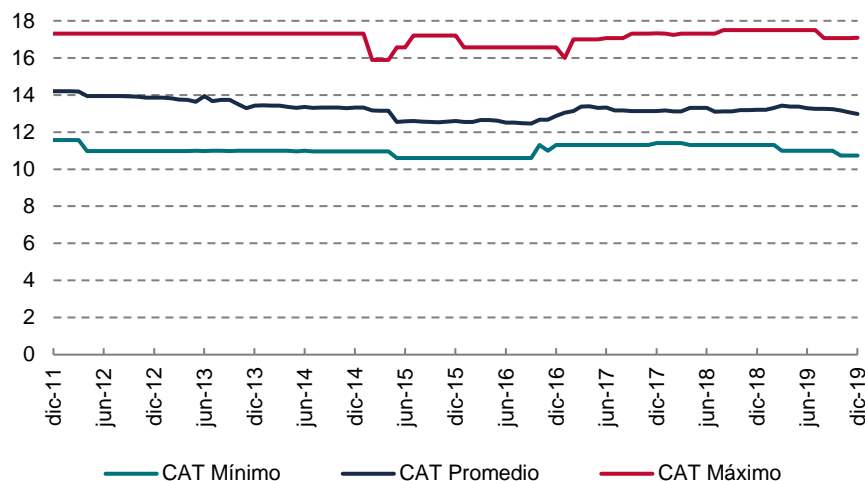


Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Notas: Solo se incluyen créditos marginales en pesos, son créditos exclusivamente otorgados por la banca y cofinanciamientos y se utilizan créditos con tasa de interés mayor a 1 por ciento. El percentil 10° (p10) es el valor bajo el cual se encuentran el 10 por ciento de las observaciones y el percentil 90° (p90) es el valor bajo el cual se encuentran el 90 por ciento de las observaciones.

Debido a que la tasa de interés no refleja el costo total del crédito se desarrolló el Costo Anual Total (CAT). El promedio ponderado del CAT del crédito para la adquisición de vivienda, fue de 13.06 por ciento a diciembre de 2019. Su evolución a lo largo del tiempo ha sido relativamente estable (ver Gráfica 31).

**Gráfica 31. CAT del crédito para la adquisición de vivienda
(promedio ponderado por saldo)
(por ciento)**



Fuente: Banco de México.

4.7. Rentabilidad

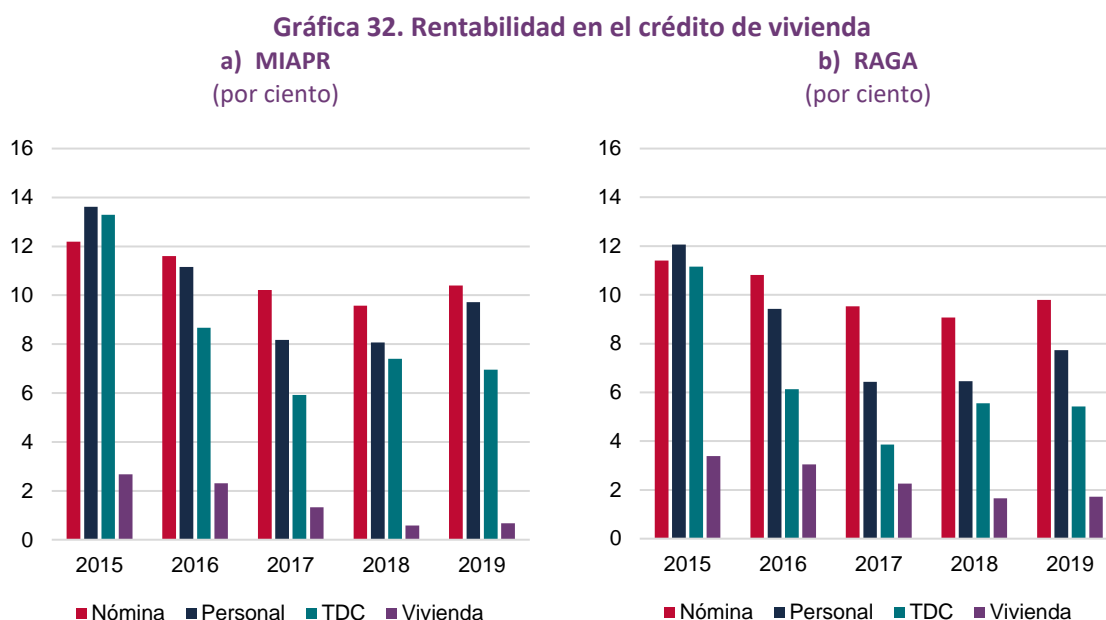
Existen medidas de rentabilidad agregada para el sistema y por institución; sin embargo, no son comunes las medidas de rentabilidad por servicio de crédito. La tasa activa y el margen financiero presentados en la sección anterior no proporcionan una idea precisa de la rentabilidad que obtienen los bancos en el crédito para adquisición de vivienda porque no consideran otros costos en que estos incurren en el desarrollo de su actividad. Uno de los costos más importantes en la actividad crediticia es el riesgo. El Margen de Intermediación Ajustado por Riesgo (MIAPR) representa una medida más cercana a la rentabilidad; para obtenerla, se descuenta de la tasa activa el costo de fondeo y el costo que representa la formación de reservas preventivas correspondiente al crédito. El MIAPR para la adquisición de vivienda es el menor entre los créditos a las familias, como es de esperarse dada la garantía; es notable la tendencia hacia niveles menores entre 2015 y 2019, alcanzando un nivel inferior al 1 por ciento en este último año (ver Gráfica 32 a)).

El principal obstáculo para obtener un indicador tradicional de rentabilidad como “Return On Assets” (ROA por sus siglas en inglés) o “Return on Equity” (ROE por sus siglas en inglés) a nivel de servicios específicos, es que el gasto operativo se reporta de manera agregada para toda la institución; es decir, se desconoce la fracción del gasto operativo que debe ser atribuida al crédito para adquisición de vivienda. Para enfrentar este problema, el Banco de México diseñó el concepto de Rentabilidad Antes de Gasto Administrativo (RAGA).⁷⁶ Este indicador reporta la rentabilidad del negocio antes de descontar los gastos administrativos atribuibles al mismo. La RAGA expresa que la suma de la rentabilidad y el gasto administrativo por unidad de crédito debe igualar, en equilibrio, al ingreso por unidad de crédito menos los costos asociados a fondeo y riesgo tras realizar un ajuste

⁷⁶ Ver Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7B32337A40-0984-B48B-621E-93CE4104806A%7D.pdf>

por la estructura del capital del banco. Es importante destacar que tanto el MIAPR como la RAGA consideran el costo de fondeo como el costo de oportunidad que corresponde a la tasa de referencia de mercado, que en este caso es el bono a tasa fija de 10 años. Bajo el supuesto de que los gastos administrativos son estables como proporción de la cartera de crédito, los cambios en la RAGA deben reflejar variaciones en la rentabilidad de la cartera, en este caso, de los préstamos para adquisición de vivienda.

Como se observa en la Gráfica 32 b), la RAGA de créditos para adquisición de vivienda es inferior a la de otros créditos.⁷⁷ Al igual que el MIAPR, la RAGA de estos créditos presenta una tendencia descendente. Lo anterior es consistente con los incentivos de los participantes a disputar clientes en mayor medida que en otros tipos de créditos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV.

Notas: Se consideran bancos que tengan saldo vigente positivo y tasa de interés positiva. Datos para banca consolidada.

La conformación del entorno anterior para el otorgamiento de créditos para la adquisición de vivienda, que incluye concentración alrededor de umbrales establecidos por las autoridades de competencia referentes a riesgos en el proceso de competencia, movilidad y rivalidad más alta que en otros créditos, márgenes de tasas descendentes, niveles de rentabilidad relativamente bajos entre otros indicadores, puede vincularse con los siguientes factores:

⁷⁷ De las construcciones de los indicadores MIAPR y RAGA propuestas en el Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito, se puede deducir una condición que muestra la relación entre estos dos indicadores. En caso de que el producto entre el Índice de Capitalización (ICAP) y la tasa de referencia (fondeo) sea mayor al producto de la tasa activa y el coeficiente de reservas se concluye que $RAGA > MIAPR$; en caso contrario la desigualdad se invierte.

- El problema de riesgo moral tiene una menor incidencia sobre la probabilidad de impago, por la amenaza de pérdida del colateral por parte del acreditado, en caso de que dicho evento ocurra;
- El problema de información asimétrica impacta en menor medida el riesgo del crédito que en otros créditos, ya que el acreedor dispone de más información sobre el acreditado, en adición a la que proporcionan las Sociedades de Información Crediticia (SIC); por ejemplo, el otorgante conoce los ahorros destinados al enganche de la vivienda y las aportaciones que este hace a la SCV;
- Los usuarios tienen incentivos para buscar las mejores alternativas de crédito, dada la importancia del monto del mismo;
- Las instituciones de crédito establecen relaciones de largo plazo con los clientes, lo que les facilita la venta de otros productos, tales como cuentas de depósito, tarjetas de crédito y seguros; de este modo, están dispuestas a ofrecer mejores condiciones en el crédito a la vivienda de lo que hacen en otro tipo de préstamo, para mantener un vínculo de largo plazo con el acreditado;
- Las instituciones tienen incentivos para desarrollar nuevos productos, particularmente los que buscan aprovechar la SCV, lo que aumenta la disputa por clientes en el mercado; y
- Un factor adicional que ha contribuido a promover la movilidad ha sido el establecimiento de un convenio interbancario de estandarización de documentos y procesos para la cancelación de hipotecas.

4.8. Prácticas de negocio que influyen en el bienestar del usuario

En la sección anterior se generaron y analizaron diversos indicadores relacionados con la intensidad de la competencia en la provisión de crédito para adquisición de vivienda. Uno de los principales hallazgos es que los niveles de concentración están alrededor de los umbrales establecidos por las autoridades de competencia referentes a riesgos en el proceso de competencia. Además, se identificó que una característica de este mercado es que el usuario generalmente realiza una búsqueda previa a la contratación del servicio. Lo anterior propicia incentivos a los IF a disputar clientes en mayor medida que en otros tipos de créditos.

Uno de los posibles efectos colaterales de estos hallazgos es la necesidad de los acreedores de buscar fuentes de rentabilidad adicionales a la venta del crédito, lo cual puede tener implicaciones en materia de protección al usuario. Como se verá más adelante, puede existir cierta retroalimentación entre la protección al usuario y la promoción de la competencia.

En el primer apartado se analizan las restricciones en materia de transparencia que resultan particularmente relevantes en este tipo de crédito dadas las complejidades en la contratación; en el segundo apartado se indaga el grado en que la contratación de un crédito se extiende a otros servicios bancarios; en el último apartado se señalan otras prácticas de negocio que pudieran afectar la competencia o la protección al usuario.

4.8.1. Transparencia limitada

La transparencia de la información requerida para la contratación de un crédito para adquisición de vivienda es relevante por la complejidad que dicha contratación conlleva, particularmente respecto a:

- La incidencia de las comisiones en el costo del crédito y su efecto sobre la elección que el cliente hace del proveedor; y
- A los seguros que es necesario contratar para obtener y mantener un crédito vigente, las opciones de contratación, así como su costo.

Estos aspectos se analizan en los siguientes apartados.

Pago de comisiones

El pago de comisiones que conlleva un crédito para la adquisición de vivienda incorpora cierto grado de complejidad para su contratación y manejo, lo cual dificulta al usuario comparar diversas alternativas de crédito. Si bien el CAT recoge las comisiones asociadas al crédito, la promoción del crédito que realizan los intermediarios suele concentrarse en las tasas de interés.

La práctica común es que las instituciones de crédito cobren al usuario 3 tipos de comisiones:

- Pre-originación: Que corresponden a servicios o costos en que la institución incurre previo al otorgamiento del crédito;
- Originación/durante la vida del crédito: Son comisiones que se cobran al usuario al momento del otorgamiento o de manera recurrente durante la vida del crédito; y
- Eventuales/contingentes: Se cobran por eventos que dependen del comportamiento del cliente.

Existe una amplia variación entre intermediarios en el monto de las comisiones mencionadas así como en la combinación de comisiones cobradas en cada producto, como se observa en la Tabla 14.

Tabla 14. Comisiones cobradas en créditos para la compra de vivienda

Comisión	Unidad de medida	No. de productos que la cobran ^{1/}	Promedio ^{2/}	Mínima	Máxima
Pre-origiación					
Avalúo Bancario ^{3/}	\$	66	3,706.3 ^{4/}	2,000.0 ^{4/}	4,000.0
	%	233	0.5	0.01	3.0
Gastos de aprobación (incluye consulta a SIC y estudio socioeconómico)	\$	114	641.7	431.0	3,017.2
Origiación/durante la vida del crédito					
Contratación o apertura	%	212	1.2	0.01	5.0
Administración o manejo de cuenta (incluye administración diferida) ^{5/}	\$	83	357.2	190.0	399.0
Eventuales/contingentes					
Gastos de cobranza ^{6/}	\$	134	427.1	350.0	580.0
	%	35	6.4	4.0	9.0
	UDI ^{7/}	26	71.9	50.0	80.0
Sustitución del deudor ^{8/}	%	23	1.5	1.5	1.5
Pago anticipado parcial	%	12	1.8	1.5	5.0
Pago anticipado total	%	68	2.7	1.5	5.0

Fuente: Elaboración propia con el Registro de Comisiones del Banco de México y el Catálogo del Sistema Financiero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Notas: Se consideraron comisiones que estuvieron vigentes al 31 de diciembre de 2019 y productos dirigidos a personas físicas. En los casos dónde se detectan cambios de comisión en el mes de diciembre, sólo se consideró la comisión más alta.

1/ Hay 279 productos de crédito hipotecario para la compra de vivienda registrados en el Registro de Comisiones.

2/ Promedio simple con base en los productos registrados.

3/ En 50 productos la comisión por avalúo es lo que resulte menor entre: 1) un porcentaje del valor del inmueble; y 2) un valor fijo.

4/ Para este cálculo se eliminaron comisiones con valores muy bajos (de 1 peso o menores).

5/ Cuando la comisión por contratación o apertura incluye los gastos de aprobación, esta última comisión no puede ser cobrada.

6/ Los gastos de cobranza se calculan como una suma fija o un porcentaje sobre el importe vencido, es decir, no existen casos en el que su cálculo resulte de una fórmula semejante a la descrita en la nota 3 de esta tabla.

7/ Unidades de Inversión.

8/ La sustitución de deudor ocurre cuando el acreditado vende su vivienda traspasando su crédito al comprador, quien sería el nuevo deudor.

Esta variación en combinaciones de cobro dificulta la transparencia y la elección del consumidor; esto obedece a que las comisiones contingentes no están incluidas en el CAT de créditos para adquisición de vivienda.

Plataformas de comparación

De acuerdo a la ENIF 2015, sólo el 17.2 por ciento los usuarios comparó diversas opciones antes de contratar un servicio financiero de crédito. Ese reducido universo de usuarios que comparó enfrentó limitaciones para hacerlo.

El Banco de México realizó una evaluación de diversas plataformas de comparación de productos de crédito.⁷⁸ Se introdujo la misma información relativa a las características del crédito (monto y plazo) del crédito así como al perfil del solicitante (edad, ingreso, etc.) en todas las plataformas. Los créditos identificados como los más apropiados, fueron inconsistentes entre plataformas.⁷⁹ Las causas de estas inconsistencias fueron las siguientes:

- Oportunidad: Información desactualizada e inclusión de productos inexistentes.
- Información incompleta: Instituciones y variables relevantes (i.e. tasa de interés y CAT) no mostradas en los resultados.
- Comparabilidad:
 - ✓ Inclusión de productos que por sus características no son comparables;
 - ✓ Comparación solo a nivel producto sin diferenciar por segmentos dentro de un mismo producto.
- Sesgo hacia mostrar ciertos productos o instituciones.

Las características del crédito que se introdujo en las diversas plataformas de comparación se presentan en la Tabla 15.

Tabla 15. Características del crédito para su comparación

	Perfil	Comparador 1	Comparador 2	Comparador 3
Valor del inmueble	2 millones de pesos	X	X	X
Enganche	20%	X	X	
Plazo	20 años	X	X	X
Ubicación	CDMX/DF		X	
Ingresos	40 mil pesos		X	

En la medida en que las limitaciones antes señaladas se superen, estas herramientas podrían dar un soporte a los usuarios para identificar las mejores opciones de crédito, lo cual reduciría los costos de búsqueda e incrementaría la intensidad de la competencia. Recientemente, el Banco de México ha puesto a disposición del público una herramienta de esta naturaleza.⁸⁰

Mecánica de contratación de seguros obligatorios

Los acreedores deben requerir al solicitante de un crédito para la adquisición de vivienda que contrate seguros, tanto para el inmueble que quedaría en garantía hipotecaria (daños) como para el acreditado (vida, invalidez, desempleo) con el propósito de cubrir ciertas contingencias. En este apartado se analizan los seguros requeridos y las opciones de contratación.

⁷⁸<https://comparabien.com.mx/>; <http://www.condusef.gob.mx/>; <http://www.comparaguru.com/>; <https://www.tudecide.com/>; <http://simulador.socasesores.com/>; <https://www.mejortrato.com.mx/>; <http://www.kardmatch.com.mx/>

⁷⁹ Las comparaciones se hicieron en la misma semana para que posibles diferencias no fueran causadas por cambios en los costos o características de los productos a lo largo del tiempo.

⁸⁰ Disponible en: <https://comparador.banxico.org.mx/ComparadorCredito/index.html>

Se obtuvieron 209 modelos de contrato de crédito para adquisición de vivienda o pago de pasivos de la base del Registro de Contratos de Adhesión (RECA) que lleva la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).⁸¹ Se identificó que en todos los casos es obligatorio que el acreditado contrate seguros de vida, invalidez y daños del inmueble durante la vida del crédito. El seguro de desempleo es exigido en 104 de los modelos, mientras que sólo en 7 se exige un seguro de responsabilidad civil (ver Anexo D). Además, en el 82 por ciento de los modelos de contrato se otorga flexibilidad al acreditado para seleccionar al proveedor de los seguros de contratación obligatoria.

A pesar de que en la gran mayoría de los contratos de adhesión existe flexibilidad para que el acreditado elija al proveedor de seguros, en la práctica los acreditados contratan los seguros ofrecidos por el propio proveedor del crédito. Para cuantificar esta problemática, el Banco de México realizó un requerimiento de 100 contratos de crédito para la adquisición de vivienda a las 6 instituciones más grandes en este mercado; con ello, se recabaron 530 contratos efectivamente otorgados entre noviembre de 2014 y octubre de 2017 (ver Tabla 16); se identificó que, en el 96.8 por ciento de los casos, los seguros de daños fueron provistos por la propia institución bancaria o por aseguradoras asociadas a ella.⁸² Ese porcentaje fue de 98.3 por ciento para el caso del seguro de vida o invalidez. Además, se identificó que en el 99.8 por ciento de los créditos revisados, en el estado de cuenta del crédito para adquisición de vivienda se incorporan los cargos al acreditado por los seguros contratados.

⁸¹ La consulta se hizo entre el 1° y el 20 de abril de 2018. Los contratos mancomunados o conyugales fueron excluidos. Los contratos pueden ser consultados en <https://phpapps.condusef.gob.mx/reca/index.php>.

⁸² La aseguradora puede ser parte del grupo financiero o un tercero con el cual la institución tiene convenio.

**Tabla 16. Contratación de seguros relacionados al crédito hipotecario
(por ciento)**

Banco	Tipo de seguro	Se contrató el seguro con la aseguradora del banco otorgante del crédito	Libertad de elección de la aseguradora por parte del acreditado establecida en el contrato firmado		Cargos al acreditado por pagos de seguros en el estado de cuenta
			Al momento de contratar el crédito	Durante la vida del crédito	
Muestra total	Seguro de vida	98.3	52.6	67.5	100.0
	Seguro de daños	96.8	52.6	67.5	99.8
Banco 1	Seguro de vida	93.2	0.0	0.0	100.0
	Seguro de daños	93.2	0.0	0.0	100.0
Banco 2	Seguro de vida	99.0	98.0	98.0	100.0
	Seguro de daños	90.9	98.0	98.0	100.0
Banco 3	Seguro de vida	100.0	0.0	0.0	100.0
	Seguro de daños	100.0	0.0	0.0	100.0
Banco 4	Seguro de vida	100.0	0.0	100.0	100.0
	Seguro de daños	100.0	0.0	100.0	100.0
Banco 5	Seguro de vida	97.9	89.7	89.7	100.0
	Seguro de daños	97.9	89.7	89.7	100.0
Banco 6	Seguro de vida	98.0	95.0	95.0	100.0
	Seguro de daños	98.0	95.0	95.0	99.0

Fuente: Elaboración propia con información de las instituciones bancarias.

Nota: El número de contratos con libertad de elección de la aseguradora durante la vida del crédito, incluye los contratos con libertad de elección al momento de contratar el crédito.

Un último aspecto a destacar es que las coberturas, las sumas aseguradas y las primas de los seguros obligatorios varían de manera importante entre bancos. En lo referente a coberturas, se identificó que en todos los casos se exige que el seguro cubra incendios; en el 90 por ciento de los casos, terremotos, y en el 85 por ciento de los casos, erupciones (ver Gráfica 37). En los contratos de adhesión revisados, los eventos que deben cubrirse son independientes de la ubicación geográfica del inmueble, lo cual no considera las diferencias significativas de siniestralidad por evento y por región geográfica.

En lo que respecta a sumas aseguradas, estas pueden corresponder al valor del inmueble, al monto del crédito contratado o al saldo insoluto del mismo.⁸³ En el caso de que dicha suma sea proporcional al saldo insoluto del crédito, el CAT resulta neutral respecto al monto de crédito contratado, ya que es equivalente a una tasa de interés. Sin embargo, cuando la prima de los seguros

⁸³ En algunos casos (ver Tabla 28) el cliente puede escoger entre asegurarse por el saldo insoluto o algo mayor.

se determina en función de otros parámetros, el CAT puede observar variaciones en función del monto de crédito contratado, lo cual dificulta la comparación.

Los hallazgos identificados hacen necesario evaluar el diseño regulatorio en lo referente a considerar los sesgos de comportamiento que presentan los usuarios hacia la adquisición de seguros provenientes del mismo intermediario que otorga el crédito, a pesar de poder contar con la posibilidad de contratar el crédito con otro proveedor.⁸⁴

Por último, se identificó que existe heterogeneidad respecto a los eventos cubiertos, la suma asegurada y la forma de cobro, lo cual dificulta la comparación. Esto podría atenderse mediante seguros básicos estandarizados, que ya existen para automóvil, vida y accidentes personales, entre otros.⁸⁵ Resulta particularmente relevante que también se estandarice que la suma asegurada obligatoria sea el saldo insoluto del crédito.

4.8.2 Venta de otros servicios bancarios

La contratación de un crédito para la adquisición de vivienda implica una relación de largo plazo entre el acreditado y el acreedor. Esa relación puede facilitar que el proveedor del crédito a la vivienda ofrezca al cliente otros servicios financieros respecto a alternativas de otros proveedores; ya sea porque el acreedor tiene acceso a canales de promoción que no tienen sus competidores (i.e. estado de cuenta del crédito contratado) o porque el acreditado puede extrapolar la experiencia de “buena calidad” del servicio de crédito para adquisición de vivienda a otros servicios. Tales situaciones refieren a la existencia de economías de alcance y a lealtad del usuario al proveedor actual.

Además de la facilidad natural de contratación de otros servicios antes descrita, pueden existir prácticas de negocio que induzcan la contratación de otros servicios bancarios. Estas prácticas pueden o no ser anticompetitivas. Por ejemplo, para participantes que tienen una baja penetración en un servicio bancario, pueden recurrir a la venta de otro servicio donde son más competitivos para atraer posibles clientes al primero; ello los hace más competitivos. Sin embargo, en el caso de participantes que ya tienen una participación significativa en ambos servicios bancarios, estas prácticas pueden dificultar el acceso o desplazar a otros participantes en alguno de los servicios, lo cual puede reducir la intensidad de la competencia.⁸⁶

⁸⁴ Kahneman & Tversky (1982) argumentan que las consecuencias negativas de tomar una acción genera mayor aversión que las consecuencias negativas de no tomar ninguna acción. Por otra parte, Campbell (2006) observa que, en hipotecas, hay mucha inercia en la elección de proveedor, a pesar de una competencia robusta entre oferentes de financiamiento y cambios en los estándares de crédito a través del tiempo.

⁸⁵ CONDUSEF administra el Registro de seguros básicos de vida, accidentes personales, gastos médicos y autos, que las aseguradoras están obligadas a ofrecer. Pone a disposición del público información comparativa de la prima, para lo cual el interesado tiene que cargar previamente ciertos elementos de su perfil dependiendo del seguro a contratar (<http://phpapps.condusef.gob.mx/resba/index.php>).

⁸⁶ Al respecto es importante considerar que una precondición para que la Ley Federal de Competencia Económica sancione este tipo de prácticas es que el “agente económico” tenga poder sustancial en el mercado relevante (ver Capítulo III de dicha Ley).

En este apartado se analiza la relación de la contratación de un crédito para adquisición de vivienda con el servicio de manejo de cuentas de depósito y con la contratación de otros créditos.

Contratación de cuentas de depósito con el mismo banco

A partir de la revisión de 530 contratos firmados de crédito para adquisición de vivienda efectivamente otorgados por las principales 6 instituciones bancarias en ese mercado, se identificó que, con excepción de una de ellas, en dichos contratos se establece que el acreditado debe tener una cuenta de depósito en la misma institución. En la revisión de los contratos de crédito otorgados por las 5 instituciones que incluyen la cláusula mencionada se encontró que en cerca del 95 por ciento de ellos, existen dichas cuentas de depósito. Destaca que para la institución cuyos contratos no incluyen esta cláusula, el porcentaje de créditos que tienen asociada una cuenta de depósitos fue de 69 por ciento (ver Tabla 17).

Tabla 17. Cuentas relacionadas al crédito hipotecario
(por ciento)

Concepto	Muestra Total	Banco A	Sub-muestra	Banco B	Banco C	Banco D	Banco E	Banco F
Tienen cuenta de captación en el banco	90.00	68.75	94.57	96.61	90.91	87.34	100.00	98.00
Se establece en el contrato que el banco maneja una cuenta de depósitos para efectuar pagos relacionados al crédito	-	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Créditos con cargo automático	37.36	0.0*	51.79	89.83	4.04*	100.00	0.0*	62.00

Fuente: Elaboración propia con información de las instituciones bancarias.

Nota: La sub-muestra se construye con información de todos los bancos menos el "Banco 3". */ No se reportaron los formatos de domiciliación.

La vinculación contractual de las cuentas de depósito a los créditos para adquisición de vivienda podría estar asociada a aspectos de eficiencia en el cobro del crédito:

- La institución con mayor participación en cuentas de depósito es la única que no realiza dicha práctica de negocio; y
- Las cuentas de depósito vinculadas a los créditos no deberían ser una fuente generadora significativa de ingresos por comisiones ya que el Banco de México prohíbe el cobro de

comisiones para las cuentas cuya apertura es requerida como condición para el otorgamiento de un crédito.⁸⁷

Contratación de otros créditos con el mismo banco

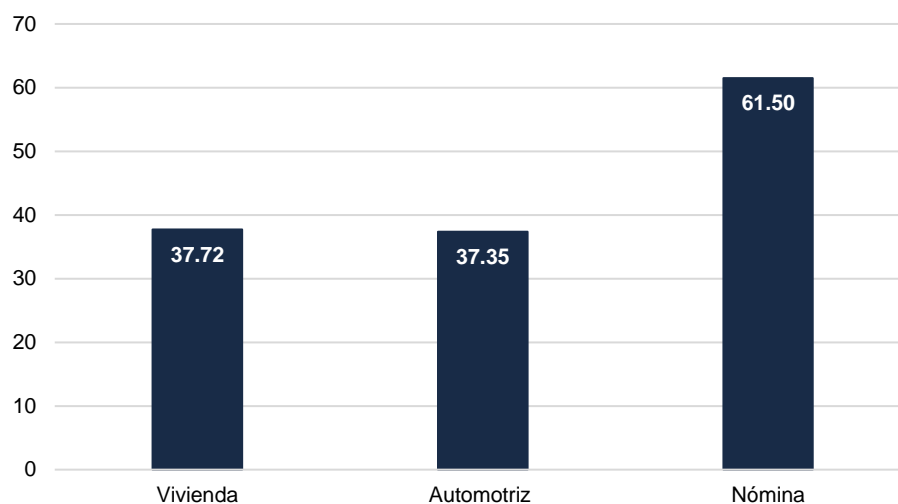
La relación de largo plazo entre acreedor y acreditado que genera un crédito para compra de vivienda puede facilitar o inducir la contratación de otros servicios entre los mismos participantes.

Por medio de información proporcionada por el Buró de Crédito, se cuantificó que 38 por ciento de los acreditados que tenían un crédito para la adquisición de vivienda y que posteriormente contrataron otro crédito diferente a vivienda, lo hicieron con la misma institución (ver Gráfica 33). De esto pudiera concluirse que la tenencia del crédito para la compra de vivienda incide en la colocación de otros tipos de créditos. También fue posible determinar si otros créditos de menor duración tenían un grado distinto de incidencia al de adquisición de vivienda. Los hallazgos fueron que en el caso de crédito automotriz la proporción fue prácticamente la misma y, en el caso de crédito de nómina, esa proporción fue significativamente mayor (61.5 por ciento). Es decir, el vínculo que establece el crédito de nómina mediante la cuenta de nómina es sustancialmente más poderoso, este último fenómeno fue ampliamente estudiado en un reporte de competencia de esta misma serie.⁸⁸

⁸⁷ El inciso c) del Numeral 3 de la Circular 22/2010 del Banco de México establece que “las instituciones de crédito no podrán cobrar comisiones...cuando establezcan como requisito que se abra una cuenta de depósito para realizar cargos relativos al pago de algún Crédito que hayan otorgado, por los conceptos siguientes: apertura, Cargo por Manejo de Cuenta y no mantener un saldo promedio mínimo”, disponible en <http://www.banxico.org.mx/disposiciones/normativa/circular-22-2010/%7B0000032C-5C42-98A8-C852-DAAD11A0FE57%7D.pdf>.

⁸⁸ “Reporte sobre las condiciones de competencia en la provisión de los principales servicios bancarios asociados al pago de nómina disponible en <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7B946E7D32-44E9-397E-45CD-1660282DBBA7%7D.pdf>. Los ajustes regulatorios se sometieron a consulta pública y están disponibles en <https://www.banxico.org.mx/ConsultaRegulacionWeb/>

Gráfica 33. Contratación del siguiente crédito con el mismo banco por tipo de crédito (por ciento)



Fuente: Elaboración con datos del Buró de Crédito.

Nota: Créditos otorgados después de 01/01/2010, créditos otorgados por instituciones bancarias.

4.8.3 Otras prácticas

En la provisión del servicio de crédito para la adquisición de vivienda existen otras prácticas que pueden afectar la competencia o vulnerar la protección al usuario, tales como que un mismo acreedor provea créditos a los desarrolladores de vivienda y a los compradores de vivienda, y la presencia de intermediarios entre el usuario y el acreedor para la contratación de un crédito (brókeres). Estos factores se analizan en los siguientes apartados.

Mismo acreedor para el desarrollador y para la persona que compra la vivienda

Situaciones donde un mismo acreedor es el que otorga el crédito al desarrollador de viviendas y a los compradores de esas viviendas pueden derivar de prácticas que pueden estar dañando el proceso de competencia. Los acreedores de los desarrolladores pueden tener ciertas ventajas en otorgar créditos a los compradores de vivienda, tales como mayores facilidades y menores costos administrativos, más información, así como la propia relación previamente establecida con los desarrolladores. Esas ventajas pueden obstruir la participación de otros acreedores.

Una aproximación para determinar la magnitud de esta práctica requiere identificar las participaciones de mercado que tienen los bancos en ambos tipos de crédito. Si estas participaciones son relativamente similares habría elementos para presumir que existe un contexto donde las prácticas antes descritas podrían estar ocurriendo. Sin embargo, en general ello no ocurre. Como se observa en la Tabla 18, sólo un banco observa una participación de mercado relativamente elevada en ambos tipos de crédito.

Tabla 18. Participación en créditos de adquisición de vivienda y créditos para el desarrollo inmobiliario de vivienda (2019)

Banco	Participación en crédito de adquisición de vivienda (por ciento)	Participación en crédito de desarrollo inmobiliario de vivienda (por ciento)
Banco A	20.6	0.4
Banco B	17.3	0.7
Banco C	29.4	28.0
Banco D	7.6	0.0
Banco E	8.6	24.8
Banco F	11.1	0.0
Banco G	0.2	0.0
Otros	5.3	46.0

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV.

Participación de intermediarios entre el usuario y la banca (brókeres)

Los brókeres hipotecarios son intermediarios entre los bancos y los usuarios que facilitan la originación de un crédito hipotecario. Para proporcionar el servicio, dichos intermediarios establecen contratos con varios bancos y estos últimos trabajan con varios brókeres. No se identifican prácticas de exclusividad de los bancos hacia los brókeres ni viceversa. En la Tabla 19 se presenta la relación que existe entre 21 brókeres y los bancos con los que trabajan. Se aprecia que el rango de bancos con los que trabajan va de 3 a 9; y el número de brókeres contratados por cada banco oscila entre 7 y 21.

Tabla 19. Relación entre brókeres hipotecarios y los bancos con los que contratan

	Afirme	Citibanamex	Banorte/ixe	HSBC	Santander	Scotiabank	BBVA Bancomer	Otros bancos	No. de bancos por bróker
Broker Hipotecario		X	X		X	X	X		5
Creditice	X	X	X	X	X	X			6
CB Brokers	X	X	X		X	X		X	8
Mexlend				X	X	X	X	X	5
Enlace hipotecario					X	X	X		3
Loan Co.	X	X	X	X	X	X		X	8
Infinance	X	X	X	X	X	X		X	8
Brokeraria	X	X	X	X	X	X			7
Kredicasa		X		X	X	X	X		5
De La O brokers		X	X		X	X	X		5
RCC Créditos hipotecarios	X	X	X	X	X	X	X	X	8
Casa Financiera	X	X	X	X	X	X		X	7
Tu hipoteca fácil		X		X	X	X		X	6
Soluciones hipotecarias BJRR	X	X	X	X	X	X			7
Creditaria	X	X	X	X	X	X		X	9
Easy Homes	X	X	X	X	X	X		X	8
Kreo asesores	X	X	X	X	X	X		X	8
Opción Financiera	X	X	X	X	X	X		X	9
SOC	X	X	X	X	X	X		X	8
Bancompara	X	X	X	X	X	X	X	X	9
Salud Patrimonial	X	X	X	X	X	X		X	8
No. de brókeres por banco	15	19	17	17	21	21	7	14	

Fuente: Elaboración propia con información de los portales de los brókeres consultada el 15 de abril de 2019.

Esta intermediación entre el banco y el cliente tiene eficiencias asociadas. A los usuarios, les reduce los costos búsqueda y les facilita realización de trámites y, a los bancos, les hace más eficiente la promoción fuera de sucursal y les permite trasladar la carga operativa a terceros.

Las ganancias en eficiencia descritas ocurren en un entorno donde no se identifican barreras a la entrada significativas en el mercado de los brókeres, y la práctica común es que cada banco elija libremente si trabaja o no con estos intermediarios. Tampoco se identifica un problema de doble

marginalización⁸⁹, considerando que el modelo de negocio preponderante es que los brókeres sólo cobran comisiones a los bancos y no a los usuarios y los bancos cobran las mismas comisiones a sus clientes, independientemente si la originación del crédito la realizó el bróker o directamente funcionarios del banco.

No obstante lo anterior, pueden existir incentivos para que los brókeres favorezcan la originación de créditos en aquellos bancos que les pagan mayores comisiones y que no necesariamente son la mejor opción para los usuarios. Aunque estos últimos tienen la alternativa de recurrir a otros brókeres o directamente a los bancos para evaluar otras alternativas, ello les genera un costo transaccional. Opciones de comparación confiables que no genere un costo transaccional elevado a los usuarios pueden contribuir a empatar los incentivos de los brókeres con los de los usuarios.

4.9. Conclusiones

La banca comercial es el principal intermediario financiero privado en el mercado de crédito para la compra de vivienda y más del 90 por ciento del crédito bancario es provisto por 6 bancos. La participación agregada de estas instituciones en el mercado de vivienda es más alta que en otros mercados de crédito dirigidos a los hogares, tanto en número de créditos como en saldo; además, esta participación agregada se ha mantenido estable en los últimos años. Durante los últimos 5 años el IHH ha estado oscilando alrededor de 2,000 puntos; este nivel es una referencia comúnmente utilizada por las autoridades de competencia ya que se considera que concentraciones por debajo de ese umbral tienen poca probabilidad de “obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia”.⁹⁰

El nivel del IHH inferior a 2,000 en un contexto donde la participación agregada de los 6 bancos más grandes es del orden de 90 por ciento implica que la participación individual del mercado de esos bancos no es muy dispar. Esto parece consistente con un entorno en el que los incentivos de los clientes a comparar bancos y de los bancos a disputar clientes son mayores en el crédito para la adquisición de vivienda que en otros tipos de crédito. Algunos otros indicadores apuntan en la misma dirección; entre ellos, los índices de rivalidad y movilidad, sin ser altos, son mayores que en otros tipos de crédito; el Margen Financiero Ajustado por Riesgo (MIAPR) y la Rentabilidad Antes de Gasto Administrativo (RAGA), que son dos medidas cercanas a la rentabilidad diseñadas por el Banco de México, son menores que en otros créditos y han tendido a descender.

El entorno antes descrito refleja, en parte, características propias al del financiamiento a la vivienda, destacando:

⁸⁹ Situación que ocurre cuando un bien o servicio provisto a un cliente final requiere la provisión de uno intermedio y los proveedores de ambos bienes o servicios son independientes; dada tal situación y bajo ciertas condiciones de mercado, el precio que paga el cliente final por el bien o servicio resulta mayor respecto a una situación donde esos proveedores estuvieran integrados o actuaran coordinadamente. Para mayores detalles consultar Motta, Massimo (2018), *Política de Competencia, Teoría y Práctica*, Sección 6.2.1, Fondo de Cultura Económica.

⁹⁰ Ver documento “Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración de mercado” en http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5392185&fecha=14/05/2015.

- El problema de riesgo moral tiene una menor incidencia sobre la probabilidad de impago, por la amenaza de pérdida del colateral por parte del acreditado, en caso de que dicho evento ocurra;
- El problema de información asimétrica impacta en menor medida el riesgo del crédito que en otros créditos, ya que el acreedor dispone de más información sobre el acreditado, en adición a la que proporcionan las Sociedades de Información Crediticia (SIC); por ejemplo, el otorgante conoce los ahorros destinados al enganche de la vivienda y las aportaciones que este hace a la SCV;
- Los usuarios tienen incentivos para buscar las mejores alternativas de crédito, dada la importancia del monto del mismo;
- Las instituciones de crédito establecen relaciones de largo plazo con los clientes, lo que les facilita la venta de otros productos, tales como cuentas de depósito, tarjetas de crédito y seguros; de este modo, están dispuestas a ofrecer mejores condiciones en el crédito a la vivienda de lo que hacen en otro tipo de préstamos, para mantener un vínculo de largo plazo con el acreditado;
- Las instituciones tienen incentivos para desarrollar nuevos productos, particularmente los que buscan aprovechar la SCV, lo que aumenta la disputa por clientes en el mercado; y
- Un factor adicional que ha contribuido a promover la movilidad ha sido el establecimiento de un convenio interbancario de estandarización de documentos y procesos para la cancelación de hipotecas.

No obstante lo anterior, las instituciones más pequeñas que han entrado a este mercado no han alcanzado la dimensión para disputar el mercado a los bancos de mayor tamaño; en este mercado, la capacidad de competir se relaciona con modelos de negocio basados en despliegues de infraestructura de sucursales y cajeros y con la oferta de productos de captación y crédito que permiten un mejor manejo del riesgo.

Además, algunas características y prácticas en el proceso de originación de créditos podrían mejorarse para impulsar el proceso de competencia a través del empoderamiento de los usuarios;; entre ellas destacan las siguientes:

- Sería deseable reducir los gastos de terceros por el traslado de la garantía hipotecaria (aranceles notariales y costos asociados al registro público de la propiedad o del comercio; dichos gastos elevan los costos en que incurre el usuario por cambio de acreedor y por tanto inhiben la movilidad.
- A pesar de que en los contratos de crédito para adquisición de vivienda existe flexibilidad para que el acreditado elija al proveedor de seguros, en la práctica los acreditados contratan los seguros ofrecidos por el propio proveedor del crédito; esto parece vincularse entre otros aspectos a sesgos de comportamiento de los individuos que se traducen en lealtad hacia una institución.⁹¹

⁹¹ Kahneman & Tversky (1982) argumentan que las consecuencias negativas de tomar una acción genera mayor aversión que las consecuencias negativas de no tomar ninguna acción. Por otra parte, Campbell (2006) observa que, en hipotecas, hay mucha inercia en la elección de proveedor, a pesar de una competencia robusta entre oferentes de financiamiento y cambios en los estándares de crédito a través del tiempo.

- Existe heterogeneidad en la cobertura de los seguros que los clientes deben contratar, respecto a los eventos cubiertos, la suma asegurada y la forma de cobro; lo cual dificulta la comparación y limita la transparencia.
- Las herramientas de comparación de costos de los créditos para adquisición de vivienda que existen en el mercado requieren un impulso importante; mejores herramientas de comparación reducen los costos de búsqueda y eliminan barreras a la movilidad de clientes entre instituciones.

5. Áreas de oportunidad

Se identifican diversas áreas de oportunidad para mejorar las condiciones en que los usuarios finales acceden a créditos para adquisición de vivienda, algunas de las cuales se relacionan con los usuarios atendidos por los ONAVI y otras con los de los IF.

5.1. Áreas de oportunidad para que los ONAVI mejoren las condiciones de financiamiento⁹²

La primera área de oportunidad se refiere a establecer una arquitectura abierta de acceso a los recursos de su SCV con el fin de empoderar al trabajador. Esto implica permitir que el trabajador, que tiene una subcuenta con un ONAVI, cuente con mayores opciones al elegir su proveedor de crédito; en caso de que el trabajador decidiera no tomar el crédito del ONAVI, podría cubrir una cuota por salir de la mutualidad y retirar los recursos acumulados en su SCV. Ello en virtud de que los recursos provenientes de esas aportaciones son utilizados para que el ONAVI cumpla con su función social de dar financiamiento a los trabajadores de menores ingresos.

La segunda área de oportunidad se refiere a que los ONAVI y los IF fortalezcan medidas para incrementar la eficiencia en la provisión de créditos y que esto se refleje en mejores condiciones para los usuarios. Es posible identificar varios ámbitos en los que la eficiencia podría mejorar:

- Compartición de infraestructura para la originación de crédito. Actualmente, los IF y los ONAVI no comparten puntos de originación de crédito, lo que eleva el costo de búsqueda para el trabajador y limita la capacidad de expansión de los puntos de originación. Existen ejemplos de compartición de infraestructura en el sistema financiero que han permitido una operación y expansión más eficiente de las redes de servicios; la compartición de infraestructura entre intermediarios está permitida por la Ley.
- Apertura de la infraestructura de cobro de créditos desarrollada por los ONAVI. Una de las ventajas comparativas de los ONAVI, es el pago del crédito a través de la retención que realizan los patrones. Este mecanismo reduce el riesgo de los créditos en lo individual y puede disminuir el del sistema. Se sugiere explorar alternativas que permitan que los ONAVI provean el servicio de cobro periódico de los créditos a los intermediarios privados, para los préstamos que estos últimos otorgan; los IF que contraten el servicio, pagarían al Instituto una contraprestación por este servicio.
- Eliminación de duplicidades de costos operativos y de transacción. En el caso de crédito en cofinanciamiento, la apertura de 2 créditos para la adquisición de la misma vivienda genera duplicidades de algunos costos de operación y administración. Ello se podría evitar si sólo se generara un solo crédito.

⁹² Ver el Anexo F sobre el análisis de bienestar para un mayor sustento de las áreas de oportunidad.

Una última área de oportunidad se relaciona con que los ONAVI reporten el CAT de sus créditos, esto da lugar a que los derechohabientes puedan comparar el costo de sus créditos con todos los potenciales oferentes de crédito y puedan apreciar los beneficios de contratar un crédito con ellos.

5.2. Áreas de oportunidad para que los Intermediarios Financieros mejoren las condiciones de financiamiento

El segundo grupo de áreas de oportunidad tiene que ver con que los IF mejoren las condiciones en las que los usuarios reciben financiamiento y que son las siguientes:

- Revisar el esquema de subrogación de acreedor con el propósito de abatir la incertidumbre jurídica sobre los derechos de propiedad del colateral en los casos en que el crédito cambia de acreedor utilizando el mismo colateral. Cuando este esquema fue diseñado, logró ser efectivo para reducir de manera importante los costos transaccionales de cambio de acreedor, pero la incertidumbre jurídica sobre la recuperación del colateral por parte del segundo acreedor ha inhibido su uso.
- Propiciar que el usuario cuente con alternativas al momento de adquirir seguros. A pesar de que en la gran mayoría de los contratos de adhesión existe flexibilidad para que el acreditado elija al proveedor de seguros, la práctica más común de los acreditados es contratarlos con el propio proveedor del crédito.
- Fomentar el desarrollo de plataformas de comparación de costo y de acceso a ofertas de crédito que utilicen información actualizada de los oferentes de crédito (incluyendo ONAVI), disponibles por medios electrónicos, que permitan al usuario identificar las mejores opciones, con imparcialidad, de acuerdo a su perfil de uso de los servicios financieros y a las características del crédito. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2015, sólo el 17.2 por ciento de los usuarios comparó diversas opciones antes de contratar un servicio financiero de crédito. Ese reducido universo de usuarios que comparó enfrentó limitaciones para hacerlo, ya que se identificó que, en las plataformas existentes, la información está desactualizada e incompleta y varios de los productos por sus características no resultan comparables o existen sesgos a mostrar sólo algunos de ellos.

6. Anexos

Anexo A: Fuentes de información

Portafolio de Información de la CNBV

La CNBV publica información agregada por institución sobre montos, número de créditos, tasas de interés y otras variables relevantes para los créditos de adquisición de vivienda. En el reporte se utiliza también información publicada sobre créditos personales y sobre tarjetas de crédito. La información correspondiente a créditos al consumo publicada por la CNBV tiene como base el Reporte Regulatorio de catálogo mínimo R01 de la CNBV.

Formulario R04H de la CNBV

El formulario R04H tiene como objetivo recabar información referente a las variables financieras de cada uno de los créditos que forman parte de la cartera de vivienda en el balance, administración de las entidades y compromiso crediticios. La información del formulario es utilizada para la elaboración de indicadores de monto de crédito, valor de la vivienda, ingreso del acreditado, tasas de interés y características de los bancos otorgantes.

SHF

Se consultó la información pública disponible de SHF para identificar las principales características de los productos ofrecidos por la institución y analizar el papel que tienen estos sobre la competencia.

INFONAVIT

Se consultó la información pública disponible de INFONAVIT para identificar las principales características de los productos ofrecidos por la institución, recopilar información de los balances y estados de resultados, así como estudiar la relevancia de la institución en la competencia.

FOVISSSTE

Se consultó la información pública disponible de FOVISSSTE para identificar las principales características de los productos ofrecidos por la institución, recopilar información de los balances y estados de resultados, así como estudiar la relevancia de la institución en la competencia.

Portales de las instituciones financieras

Se consultaron los portales de las instituciones financieras involucradas en el otorgamiento de crédito de adquisición de vivienda para obtener información referente a las condiciones y requisitos de otorgamiento de crédito como las características de los productos ofrecidos.

Registros Administrativos de INEGI

Los datos que las instituciones públicas recopilan de personas físicas y morales, cuando éstas realizan algún trámite, se emplean como fuente de información para generar información estadística. INEGI utiliza estos registros para generar estadísticas sobre temas económicos, sociales y vitales. Para fines de este reporte se extrajo información relacionada con la edad de matrimonio para estudiar las características de la población demandante de vivienda.

ENIGH 2018

El objetivo de la encuesta es proporcionar un panorama estadístico del comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares en cuanto a su monto, procedencia y distribución. Adicionalmente ofrece información sobre las características ocupacionales y sociodemográficas de los integrantes del hogar, así como las características de la infraestructura de la vivienda y el equipamiento del hogar. Esta información es empleada para examinar el gasto destinado a la vivienda de la población demandante.

Requerimientos de información al Buró de Crédito

Se realizaron dos requerimientos de información al Buró de Crédito para identificar diversas características de la población que cuenta con créditos de adquisición de vivienda. El primer requerimiento incluye la información de créditos de vivienda originados en INFONAVIT. El segundo requerimiento contiene el historial crediticio de individuos que cuentan con crédito de vivienda sin importar si su originación se realizó por IF u ONAVI. La información contenida en estas bases permite realizar ejercicios para conocer características sobre el perfil de individuos que abren un crédito de adquisición de vivienda para relacionarlas con las características mismas del crédito.

CONAVI

El Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda de CONAVI busca integrar, generar y difundir la información que se requiera para la adecuada planeación, instrumentación y seguimiento de la Política Nacional de Vivienda, así como para el fortalecimiento de la oferta articulada de vivienda en el país. La información proporcionada por éste permite generar un análisis más completo sobre la situación del mercado de crédito de adquisición de vivienda debido a que se puede obtener información de montos y número de acciones desagregadas por organismos.

Requerimiento de información a instituciones bancarias

Se solicitó información de contratos hipotecarios, seguros y cuentas relacionadas a 6 bancos del mercado. Todos los créditos solicitados fueron abiertos en el periodo comprendido entre noviembre del 2014 y octubre del 2017 (36 meses de diferencia). Para todos los expedientes recibidos se revisó la información contenida en contratos y estados de cuenta para la elaboración de una base de datos con la información más relevante dentro de estos documentos.

Requerimiento de información a instituciones bancarias (información de junio 2014 y junio 2015)

Para el reporte sobre las condiciones de competencia en la provisión de los principales servicios bancarios asociados al pago de nómina se solicitó información a las 7 instituciones bancarias que

concentraban el servicio de crédito de nómina en 2014. La información de este requerimiento se asocia con la información crediticia de Buro de Crédito para analizar conjuntamente cuentas de nómina y créditos hipotecarios a nivel individual.

ENOE

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo busca obtener información sobre las características ocupacionales de la población a nivel nacional, así como otras variables demográficas y económicas que permitan profundizar en el análisis de los aspectos laborales. La información contenida en esta encuesta aporta al reporte incorporar un análisis más completo sobre las características socioeconómicas de la población y su relación con el tipo de vivienda que adquieren a través de algún tipo de financiamiento.

Anexo B: Características de la oferta crediticia de los ONAVI

Créditos tradicionales

INFONAVIT

INFONAVIT ofrece un producto de crédito tradicional llamado “Crédito INFONAVIT”.

El “Crédito INFONAVIT” es utilizado para comprar viviendas nuevas o usadas, construir en terreno propio, reparar, ampliar o mejorar tu casa o pagar una hipoteca que ya tengas con otra entidad financiera, las condiciones del crédito se establecen con base en la precalificación, donde se considera la edad, el salario, el ahorro en la SCV y los bimestres de cotización continua. Este tipo de crédito aplica para todos los niveles salariales, se otorga a una tasa fija del 12% anual debido a que es un crédito en pesos y el descuento mensual es hasta del 30% del salario integrado.

Antes del 2012 los créditos otorgados por INFONAVIT estaban denominados en Veces Salario Mínimo (VSM), estos créditos se incrementaban cada año igual que al incremento que había al salario mínimo, la tasa de estos créditos eran de 4 a 10 por ciento. En 2012 se creó para derechohabientes con ingresos mayores a 5.5 veces salarios mínimos el crédito en pesos del INFONAVIT. Los créditos originados en pesos observan tres beneficios sustanciales respecto de los créditos denominados en VSM: cuentan con pago fijo, solo una tasa de interés fija y el subsidio otorgado a trabajadores de bajos ingresos es transparente. En 2014 el Instituto pudo ofrecer créditos en pesos para todos sus derechohabientes, independientemente de su nivel de ingresos y finalmente a inicios del 2015 se anunció un paquete de medidas de impulso a la vivienda, entre los que se destacó la originación de todos los nuevos créditos otorgados por el Instituto en pesos y el apoyo de la transición de los créditos denominados en VSM.⁹³

FOVISSSTE⁹⁴

FOVISSSTE ofrece 4 productos de crédito tradicional, estos son “Crédito Tradicional”, “Crédito con Subsidio”, “Crédito Pensiona2” y “Crédito Conyugal”.

El “Crédito Tradicional” de FOVISSSTE se caracteriza por tener un monto máximo de otorgamiento de 1,102.52 miles de pesos, mismos que se otorgan a una tasa que se encuentra entre 4 y 6 por ciento. El plazo del crédito es de 30 años. Los pagos de dicho crédito son del 30 por ciento del sueldo básico quincenal a través de nómina. Dentro de los requisitos que solicita FOVISSSTE para la apertura de este producto se encuentra contar con por lo menos 18 meses de aportaciones a FOVISSSTE, ser un trabajador activo del Estado y ejercer por primera vez el crédito FOVISSSTE. El otorgamiento de este producto está sujeto al sistema de puntaje del instituto. El producto “Crédito con Subsidio” se diferencia del anterior producto en tres aspectos. La primera diferencia es el monto máximo de financiamiento, en este caso el monto de financiamiento es menor. La segunda diferencia es la participación del subsidio federal de CONAVI, donde el monto de subsidio otorgado

⁹³ Información disponible en el portal de la entidad e informes anuales.

⁹⁴ Información obtenida el 27/03/2019 del portal de FOVISSSTE

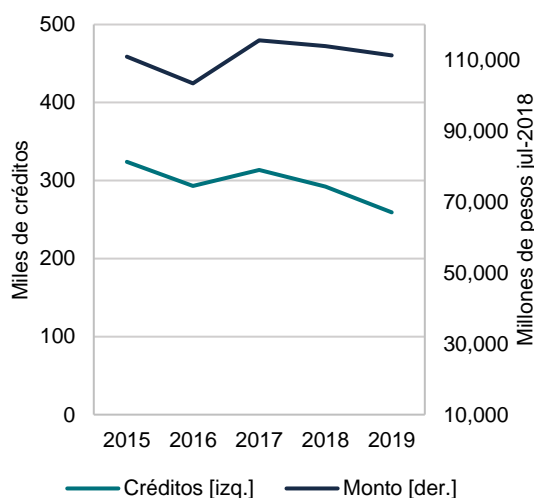
depende del valor de la vivienda y del puntaje de ubicación y sustentabilidad del entorno. El subsidio federal puede alcanzar los 80 mil pesos con base en los rubros previamente mencionados. La tercera diferencia se encuentra en que un requisito para acceder a este producto es el de tener un ingreso de hasta 5 VSM mensuales, de lo contrario no se es candidato a la apertura de este producto.

El producto de FOVISSSTE “Pensiona2” es un crédito, tal y como su nombre comercial indica, que se encuentra dirigido a los pensionados del ISSSTE. Este producto se caracteriza por ofrecer un monto máximo de financiamiento de 546 mil pesos aproximadamente, en un rango de tasas de interés del 4 al 6 por ciento, con un plazo máximo de 20 años. Para la amortización del crédito se descuenta mensualmente el 20 por ciento de la pensión. Los requisitos para la apertura de este producto son distintos a los de los demás productos del instituto debido a que el acreditado debe encontrarse entre los 47 y 74 años de edad, ser pensionado del ISSSTE por jubilación, retiro por edad y tiempo de servicio o por cesantía de edad avanzada, y no haber ejercido un crédito de FOVISSSTE durante su servicio en la Administración Pública Federal.

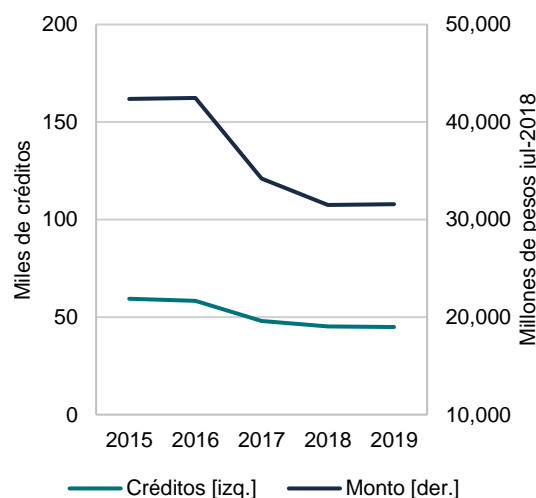
El “Crédito Conyugal” tiene la característica de que puede haber participación conjunta de ambos organismos de vivienda en el crédito. Este es un esquema diseñado para aquellos derechohabientes de FOVISSSTE que su cónyuge cotiza al INFONAVIT. De esta forma se puede aprovechar la SCV de ambos individuos aunque se encuentren cotizando en distintos organismos. Así, por parte de FOVISSSTE se ofrece un crédito con tasa de interés entre 4 y 6 por ciento con descuentos quincenales del 30 por ciento del sueldo básico de cotización.

Gráfica 34. Créditos tradicionales

a) Monto y número de créditos INFONAVIT Tradicional



b) Número de créditos formalizados por FOVISSSTE Tradicional



Fuente: CONAVI.

Nota: Solo se incluyen créditos marginales e individuales para la adquisición de vivienda nueva y usada.

Créditos en coparticipación

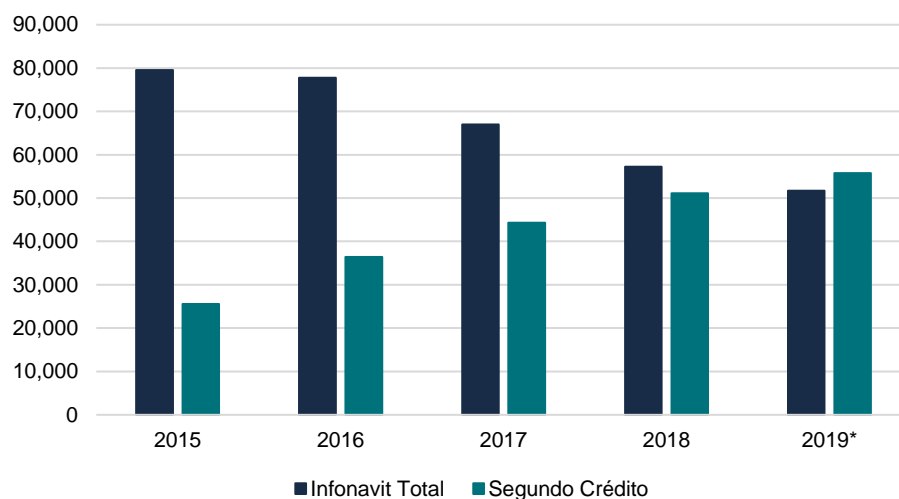
INFONAVIT⁹⁵

“INFONAVIT Total” es un crédito en coparticipación con una entidad financiera, a través del cual se puede disponer de la capacidad máxima de crédito para adquirir una vivienda nueva o usada de cualquier valor. Las condiciones del crédito se establecen con base a la precalificación y al ingreso del acreditado. El monto máximo de crédito será hasta del 95 por ciento del valor de la vivienda y hasta \$2,049,659.81 y la tasa es del 12 por ciento anual fija.

“Tu 2do Crédito INFONAVIT” es un crédito hipotecario para derechohabientes que ya ejercieron un primer crédito. Es otorgado por el INFONAVIT en coparticipación con otra entidad financiera, la tasa de interés es de 10.9 por ciento anual fija, se puede elegir el plazo para el crédito entre 5, 10, 15, 20, 25 y 30 años y aplica para todos los niveles salariales.

Los bancos que participan en estos productos le informan a INFONAVIT el capital que desean invertir y las características de la cartera en la que desean participar. El acreditado no forma parte de la decisión relativa a que banco participará en su crédito.

Gráfica 35. Saldo de productos INFONAVIT en coparticipación
(Miles de millones de pesos constantes, julio 2018)



Fuente: Elaboración propia con datos de los estados de resultados INFONAVIT.

Nota: El saldo es a diciembre de cada año, salvo 2019 que corresponde a septiembre.

⁹⁵ Información obtenida el 27/03/2019 del portal de INFONAVIT.

Créditos en cofinanciamiento

INFONAVIT

INFONAVIT ofrece dos productos en la modalidad de cofinanciamiento: “Cofinavit” y “Cofinavit Ingresos Adicionales”. Por un lado, el producto “Cofinavit” es un crédito hipotecario que otorga el INFONAVIT en colaboración con una entidad financiera para obtener un monto de crédito mayor al sumar el crédito que da el INFONAVIT y el crédito de la entidad financiera. El monto máximo de financiamiento ofrecido por el organismo de vivienda es de 462,329 pesos. Una vez que se termina de pagar el crédito del INFONAVIT, las aportaciones patronales se destinan al pago del crédito con la otra institución financiera. Por otro lado, “Cofinavit Ingresos Adicionales” es un crédito hipotecario, que otorga el INFONAVIT en colaboración con una entidad financiera, ante la cual se pueden comprobar otros ingresos adicionales al ingreso formal como propinas o comisiones que permiten obtener un monto mayor de crédito para adquirir una vivienda nueva o usada de cualquier valor. Una parte del crédito la otorga el INFONAVIT tomando en cuenta el salario y la otra parte la entidad financiera considerando propinas o comisiones. La tasa de interés asociada a este producto es del 12 por ciento. El descuento mensual es hasta del 30 por ciento del salario integrado.⁹⁶

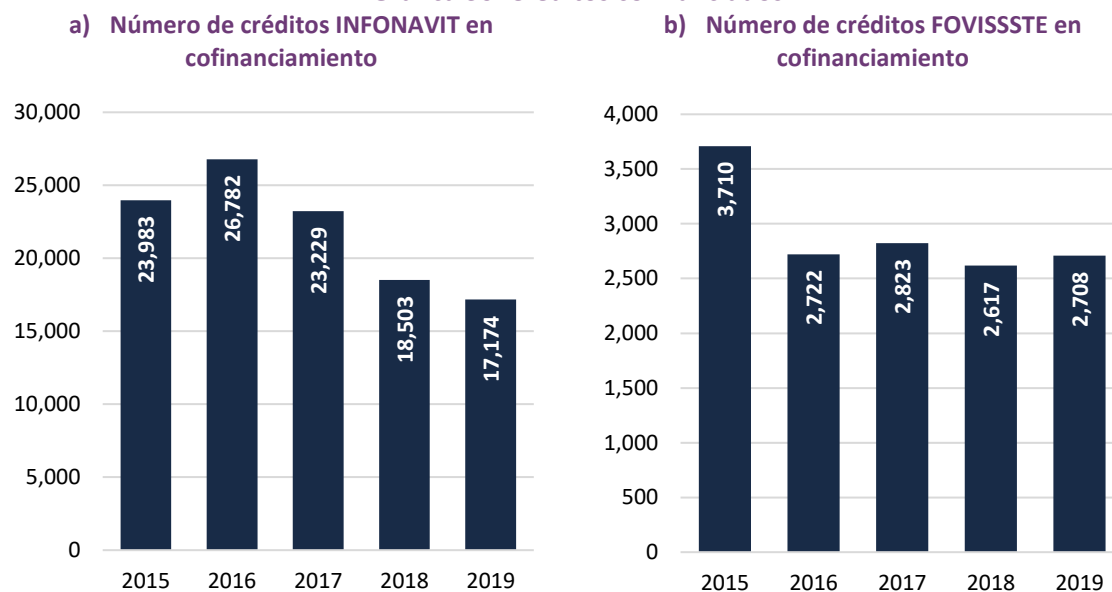
FOVISSSTE

El crédito “Alia2 Plus” ofrecido por FOVISSSTE se otorga como producto de cofinanciamiento entre la ONAVI y otros IF. Este producto se caracteriza por la constitución de 2 créditos distintos. Al igual que en los demás productos de la institución, la tasa de interés correspondiente fluctúa entre el 4 y 6 por ciento dependiendo de las características del acreditado. El plazo de este producto puede ser de hasta 30 años. La institución, en este caso FOVISSSTE, descuenta el pago del crédito quincenalmente por un valor de hasta el 5 por ciento del sueldo básico de cotización. Dentro de los requisitos que solicita FOVISSSTE para la apertura de este producto se encuentra contar con, por lo menos 18 meses de aportaciones a FOVISSSTE, ser un trabajador activo del Estado y ejercer por primera vez el crédito FOVISSSTE.⁹⁷

⁹⁶ Información obtenida el 27/03/2019 del portal de INFONAVIT.

⁹⁷ Información obtenida el 27/03/2019 del portal de FOVISSSTE.

Gráfica 36. Créditos cofinanciados



Fuente: Elaboración propia con datos del formulario R04H de la CNBV.

Nota: Solo se incluyen créditos marginales en pesos.

Otros créditos

INFONAVIT

El crédito “Apoyo INFONAVIT” es un crédito hipotecario otorgado por una institución financiera, destinado a la compra de vivienda o construcción en terreno propio. Las aportaciones subsecuentes a la apertura se usan en la amortización del crédito. El saldo de la SCV queda como garantía de pago en caso de desempleo. Los requisitos y condiciones para la apertura de este producto se resumen a no tener un crédito INFONAVIT, ser derechohabiente vigente del instituto y tener saldo en la SCV.⁹⁸

FOVISSSTE

El producto denominado “Respalda2” es un crédito para la adquisición de vivienda sin límite en el valor de la vivienda o el monto del crédito. FOVISSSTE traspasa los recursos del saldo de la SCV y alguna entidad financiera otorga el resto del monto hasta la capacidad de endeudamiento del acreditado. Los plazos del crédito pueden ir de los 5 hasta los 30 años y el financiamiento de la entidad financiera alcanza entre el 80 y 95 por ciento del valor de la vivienda. Dentro de los requisitos que solicita FOVISSSTE para la apertura de este producto se encuentra contar con por lo

⁹⁸ Información obtenida el 27/03/2019 del portal de INFONAVIT.

menos 18 meses de aportaciones a FOVISSSTE, ser un trabajador activo del Estado y ejercer por primera vez el crédito FOVISSSTE.⁹⁹

El producto “FOVISSSTE en Pesos” es un crédito con garantía hipotecaria en cofinanciamiento con la SHF u otras Entidades Financieras con la finalidad de adquirir una vivienda nueva o usada. No es necesario concursar en un sorteo para el otorgamiento de este producto. Los plazos oscilan entre los 5 y 25 años. La tasa de interés es fija durante la vida del crédito.

Tabla 20. Número de bancos y de productos por programa del INFONAVIT o del FOVISSSTE

Programa	No. de productos	No. de bancos
Apoyo INFONAVIT	20	11
Cofinavit	23	12
Alia2 Plus	13	6
FOVISSSTE pesos	1	1
Respalda2	13	6
Tradicional FOVISSSTE	3	1

Fuente: Elaboración propia con información de los portales de los bancos

Tabla 21. Oferta de los programas del INFONAVIT y el FOVISSSTE por banco

Banco	Apoyo INFONAVIT	Cofinavit	Alia2 Plus	FOVISSSTE pesos	Respalda2	Tradicional FOVISSSTE
Afirme		X				
Banamex	X	X	X		X	
Banco del Bajío	X	X				
Banco Inmobiliario Mexicano				X		X
Banorte	X	X	X		X	
Banregio	X	X				
BBVA Bancomer	X	X	X		X	
HSBC	X	X	X		X	
Inbursa	X	X				
Mifel	X	X				
Santander	X	X	X		X	
Scotiabank	X	X	X		X	
Ve por Más	X	X				

⁹⁹ Información obtenida el 27/03/2019 del portal de FOVISSSTE.

Fuente: Elaboración propia con información de los portales de los bancos

Tabla 22. Productos con programas de INFONAVIT

Banco	Producto	Apoyo INFONAVIT	Cofinavit	Tipo
Banamex	Hipoteca Perfiles	X	X	General
Banamex	Hipoteca Perfiles a tu medida	X	X	General
BBVA Bancomer	Hipoteca Fija BBVA	X	X	General
BBVA Bancomer	Hipoteca Creciente BBVA	X	X	General
Santander	Hipoteca Plus	X	X	General
Santander	Hipoteca Santander	X	X	General
HSBC	Pago bajo	X	X	General
HSBC	Pago fijo	X	X	General
Scotiabank	Hipoteca 7x5	X	X	General
Scotiabank	Valora	X	X	General
Scotiabank	Pagos oportunos	X	X	General
Banorte	Hipoteca Fuerte	X	X	General
Banorte	Hipoteca Más Por Menos	X	X	General
Inbursa	Inburcasa	X	X	General
Afirme	Premium		X	General
Afirme	Enganche Bajo		X	General
Afirme	Nómina Afirme		X	General
Banco del Bajío	Crédito apoyo Infonavit	X		Específico
Banco del Bajío	Crédito Casa Cofinavit		X	Específico
Banco del Bajío	Crédito Hipoteca Protegida	X	X	General
Banregio	Adquisición de Vivienda con apoyo Infonavit	X		Específico
Banregio	Adquisición de Vivienda en Cofinanciamiento		X	Específico
Banregio	Hipoteca Naranja Flex con Cofinavit		X	Específico
Banregio	Hipoteca Naranja Flex con Apoyo Infonavit	X		Específico
Ve por Más	Bx+ Casa Adquisición Apoyo Infonavit	X		Específico
Ve por Más	Bx+ Casa Adquisición Cofinavit		X	Específico
Mifel	Crédito Hipotecario Mifel con Apoyo Infonavit	X		Específico
Mifel	Crédito Hipotecario Cofinanciamiento Infonavit		X	Específico

Fuente: Elaboración propia con información de los portales de los bancos

Tabla 23. Productos con programas de FOVISSSTE

Banco	Producto	Alia2 Plus	FOVISSSTE pesos	Respalda2	Tradicional FOVISSSTE	Tipo
Banamex	Hipoteca Perfiles	X		X		General
Banamex	Hipoteca Perfiles a tu medida	X		X		General
BBVA Bancomer	Hipoteca Fija BBVA	X		X		General
BBVA Bancomer	Hipoteca Creciente BBVA	X		X		General
Santander	Hipoteca Plus	X		X		General
Santander	Hipoteca Santander	X		X		General
HSBC	Pago bajo	X		X		General
HSBC	Pago fijo	X		X		General
Scotiabank	Hipoteca 7x5	X		X		General
Scotiabank	Valora	X		X		General
Scotiabank	Pagos oportunos	X		X		General
Banorte	Hipoteca Fuerte	X		X		General
Banorte	Hipoteca Más Por Menos	X		X		General
Banco Inmobiliario Mexicano	Crédito FOVISSSTE				X	Específico
Banco Inmobiliario Mexicano	Crédito FOVISSSTE Pensionados				X	Específico
Banco Inmobiliario Mexicano	Crédito FOVISSSTE Conyugal				X	Específico
Banco Inmobiliario Mexicano	FOVISSSTE en pesos		X			Específico

Fuente: Elaboración propia con información de los portales de los bancos

Anexo C: Características de la participación de SHF en el mercado

La SHF contribuye a reducir las limitaciones que enfrentan los bancos con infraestructura limitada para poder operar créditos para la compra de vivienda a través de la provisión de los siguientes productos:

- Línea de Fondeo: Largo Plazo, Originación de Hipotecas; y
- Seguros y Garantías: Seguro de Crédito a la Vivienda y Garantía de Primeras Pérdidas.

Como banca del gobierno, SHF impulsa el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda a través de garantías o diversos instrumentos financieros destinados a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social, con ello busca reducir de manera responsable el rezago habitacional y procurar una vivienda digna para los mexicanos. Como banca de fomento, está comprometida a impulsar mayores niveles de crédito directo e inducido, pues con ello coadyuva en mejores condiciones de financiamiento en el país y contribuye al crecimiento económico.

Al ser SHF un banco de segundo piso, significa que no atiende directamente al público (constructores y promotores de vivienda nueva o usada, o solicitantes de crédito), por lo que se apoya en IF¹⁰⁰ como SOFOLES hipotecarias y Bancos para hacer llegar los recursos al mercado. Son estos IF los que se encargan de otorgar y administrar los créditos, desde su apertura, hasta su conclusión.

Los programas de crédito, ahorro y garantías de SHF promueven las condiciones adecuadas para que las familias mexicanas, de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario sin importar si su situación laboral es de no asalariado.

Para que los IF puedan acceder a los recursos de SHF, es necesario que cumplan con los criterios de elegibilidad para después iniciar con un proceso de calificación de crédito, que asegure que el IF tiene las capacidades operativas, de negocio, procesos, tecnológicas y financieras para poder operar una línea de fondeo con SHF.

Los productos que otorga SHF se pueden categorizar en cinco grupos: Productos para IFNB, Productos para Agencias Productoras de Vivienda (APV), OREVI, Programas Sociales y Educación Financiera especializada en solución de vivienda y su financiamiento.

¹⁰⁰ De acuerdo con el Artículo 29, Capítulo Quinto de la Ley Orgánica, Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C., puede operar a través de los siguientes Intermediarios Financieros: Instituciones de Banca Múltiple, Instituciones de Seguros, Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y Entidades de Ahorro y Crédito Popular, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciario, así como a los fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal en la operación de que se trate.

C.1 Productos para Intermediarios Financieros no Bancarios

Las entidades financieras no bancarias interesados en obtener fondeo de SHF deben cumplir los criterios de elegibilidad establecidos en el Expediente Único (SHCP) y someterse a los siguientes procesos:

- Se realiza la consulta a Sociedades de Información Crediticia, debiendo presentar información satisfactoria.
- Se realiza un análisis jurídico de la entidad.
- Se analiza la experiencia mínima de dos años en el otorgamiento de crédito en el sector así como el Plan de negocios de la entidad.
- La entidad debe contar con un Gobierno Corporativo, demostrar que se cuenta con el equipo directivo y accionistas con experiencia, comités de auditoría y crédito, procesos de originación y cobranza, equipo, tecnología, entre otros.
- Se realiza el análisis crediticio de la información financiera.
- Durante la operación de las línea de crédito, se lleva a cabo el monitoreo permanente de la entidad financiera.

Microfinanciamiento

Fondeo a IF que ofrecen microcréditos para remodelar, ampliar y mejorar una vivienda. Se trata de un crédito denominado en pesos que funciona como una línea de crédito revolvente para el IF. La individualización puede ser hasta de 36 meses y se debe comprobar el destino del crédito.

Autoproducción de Viviendas Asistida

Fondeo a IF que ofrecen créditos para la construcción de vivienda rural adecuada a niveles de ingresos, necesidades de espacios, usos y costumbres.

Es indispensable que la construcción de la vivienda se realice con el apoyo de APV, también llamadas Desarrolladora de Vivienda Rural). Es un crédito denominado en pesos; la línea de crédito al IF es de hasta 36 meses; la individualización puede ser hasta de 10 años, ahorro previo al menos del 5 por ciento del valor de la solución; se debe comprobar la posesión del lote donde planea construir y la construcción de las viviendas debe realizarse siempre bajo la supervisión de un Desarrollador Rural de Vivienda registrada para hacerlo.

Adquisición de Lotes con Servicios

Fondeo a IF que ofrecen créditos para adquirir un terreno y posteriormente construir una vivienda. Crédito denominado en pesos; la línea de crédito al IF de hasta 18 meses; la individualización puede ser hasta de 5 años, enganche mínimo del 10 por ciento del valor del terreno; se debe constituir garantía hipotecaria sobre el terreno, el terreno debe estar inscrito en el Registro Público de la Propiedad y el destino del lote deberá ser habitacional.

Construcción de Vivienda en Lote Propio

Fondeo a IF para el financiamiento a la construcción de vivienda en lote propiedad del acreditado. El IF que ofrece el producto, otorga el crédito a largo plazo (pudiendo ser hasta 21 años) y da seguimiento a la obra de construcción.

Puente

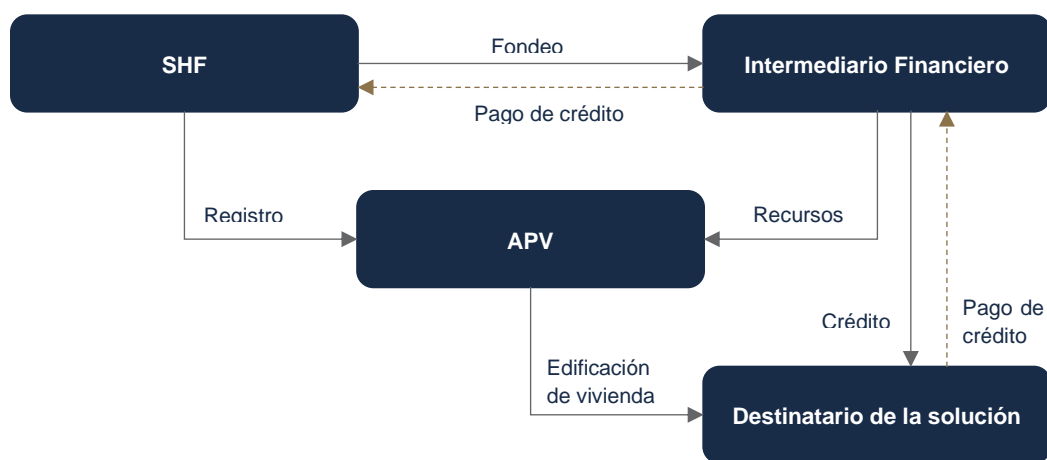
Fondeo a IF con revolvencia a mediano plazo para Entidades Financieras que otorgan Créditos Puente a los Desarrolladores de Vivienda para la edificación de Proyectos Habitacionales, crédito denominado en pesos, línea de crédito al IF pudiendo ser revolvente y los créditos puente deberán cumplir con criterios de elegibilidad.

C.2 Productos para Agencias Productoras de Vivienda

Una APV, es aquella entidad que puede otorgar una solución de vivienda de manera directa o mediante el proceso de autoconstrucción asistida. El programa Autoproducción de Vivienda Asistida de SHF busca financiar los esfuerzos que hacen las familias mediante procesos de autoproducción con la asistencia de una APV, con la finalidad de producir soluciones de vivienda asequibles.

Las APV proponen a las comunidades soluciones de vivienda que se adecuan tanto a sus necesidades como a su capacidad de pago, participan en el diseño y la selección de materiales para la construcción de la vivienda. Con estas propuestas, las familias pueden solicitar un crédito a una Institución Financiera. Si el crédito es autorizado SHF otorga los recursos al Intermediario correspondiente. Así, las APV llevan a cabo el proceso productivo de las soluciones de vivienda junto con los individuos de la comunidad. El crédito se paga al IF.

Figura 8. Proceso de adquisición de vivienda SHF



Fuente: SHF, Productos mejoramiento, autoproducción y adquisición (crediferente).

C.3 Organismos Estatales de Vivienda

Se ofrecen esquemas de vivienda con financiamiento de Sociedad Hipotecaria Federal, a través de IF para la población que esté o no afiliada a un sistema de seguridad social, así como empleados de gobierno Estatales y Municipales, SHF puede ser el enlace de coordinación entre las APV, los IF y las Entidades Federativas o Municipios.

De igual forma la SHF trabaja en convenios con Estados y Municipios para abatir el rezago habitacional mediante acciones de vivienda, promoción de productos hipotecarios y educación financiera. Los organismos comparten información en materia de otorgamiento y administración de créditos para poder potenciar los recursos aportados por medio de la participación conjunta de subsidios a distinto nivel.

C.4 Seguros y garantías

Seguros de Crédito a la Vivienda de SHF (SCV-SHF) tiene como objetivo generar un mayor acceso a los créditos hipotecarios por medio de la disminución de riesgos crediticios, facilitando el otorgamiento de préstamos con enganches bajos. Este es un seguro por el cual el IF se protege contra el incumplimiento de los acreditados. La cobertura va de 5 por ciento a 30 por ciento sobre los saldos insolutos (principal más intereses ordinarios) independientemente del monto del enganche aportado por el acreditado. La cobertura se aplica debido a tres distintas situaciones: sentencia ejecutoriada, dación de pago o el incumplimiento de 18 meses consecutivos del acreditado.

SHF busca fortalecer la oferta de vivienda generada por los pequeños y medianos productores del país por medio del otorgamiento de garantías de primera pérdida de portafolio puente con el fin de disminuir el riesgo de los desarrolladores. Esto se encuentra ligado de forma directa con los apoyos ofrecidos por el lado de la demanda para que los individuos de menores ingresos puedan adquirir una vivienda, de esta forma existe un proyecto alineado para incrementar tanto oferta como demanda.

De igual forma, SHF comparte el riesgo con individuos que buscan adquirir, mejorar o ampliar una vivienda por medio del otorgamiento de una garantía de primeras pérdidas. Este producto permite ofrecer créditos a un segmento de la población que no cuenta con las condiciones adecuadas de capacidad de pago para satisfacer sus necesidades de vivienda. Ofrecer adicional un seguro de crédito a la vivienda para disminuir el riesgo y agregar valor al portafolio de los IF.

Anexo D: Seguros

En los créditos hipotecarios es común la exigencia de contratar seguros de daños, vida y desempleo. Estos sirven para minimizar el riesgo de impago, ya que ciertos eventos (terremotos, incendios, fallecimiento, etc.) pueden coadyuvar a la no recuperación del crédito. La mayoría de los bancos tienen una aseguradora, por lo que el estudio del costo de los seguros es relevante en los créditos hipotecarios.

En este anexo se expone lo siguiente:

- En Ve por Más, Banco Inmobiliario Mexicano y casi una tercera parte de los contratos de BBVA, los seguros de daños son contratados por las instituciones. De estos tres bancos, sólo BBVA tiene aseguradora propia.
- Los requisitos que imponen los bancos para la contratación de seguros no limitan las opciones de los usuarios, ya que por lo menos 8 pólizas de seguros ofrecidas por las *aseguradoras predeterminadas*¹⁰¹ de los bancos pueden cubrir los requisitos.
- La obligación de que la suma asegurada del seguro de daños pueda ser el valor destructible del inmueble puede provocar que a lo largo del tiempo el usuario asegure una suma más alta de la necesaria para cubrir el crédito.
- El costo de los seguros comerciales no es necesariamente más bajo que el de los ofrecidos por los bancos.

La información se obtuvo del Registro de Contratos de Adhesión, la R04H, de los portales bancarios y el reglamento del INFONAVIT.

¹⁰¹ Se refiere a la compañía aseguradora que el banco contrata por defecto si el acreditado lo autoriza a hacerlo.

Seguros exigidos y la opción a contratar con la aseguradora deseada

Los bancos exigen de manera obligatoria los seguros de vida, invalidez y daños. El seguro de desempleo es exigido por la mayoría de los bancos (8 de 15)¹⁰², mientras que sólo Bancomer exige un seguro de responsabilidad civil en casi un tercio de sus contratos.

Tabla 24. Contratación de los seguros de responsabilidad civil y desempleo
(Número de contratos)

Banco	Contratación del seguro de desempleo		Contratación del seguro de responsabilidad civil	
	Obligatorio	Optativo	Obligatorio	Optativo
Afirme	0	4	0	4
Autofin	0	2	0	2
Citibanamex	0	27	0	27
Banca Mifel	4	0	0	4
Banco del Bajío	0	3	0	3
Banco Inmobiliario Mexicano	8	0	0	8
Banorte	3	21	0	24
Banregio	14	0	0	14
BBVA	23	0	7	16
HSBC	6	18	0	24
Inbursa	0	7	0	7
Multiva	0	1	0	1
Santander	23	0	0	23
Scotiabank	23	0	0	23
Ve por más	0	22	0	22
Total	104	105	7	202

Fuente: Elaboración propia con el Registro de Contratos de Adhesión

En la mayoría de los contratos se permite que el acreditado contrate el seguro con la compañía que prefiera. En Banco Inmobiliario Mexicano y Ve por Más, la contratación del crédito hipotecario está sujeta a que el cliente contrate el seguro con la compañía que la institución decida. En uno sus contratos, Autofin se reserva el derecho de contratar los seguros, sin embargo permite el cambio después del primer aniversario del crédito. Por último, en algunos contratos de BBVA (7), e Inbursa (1), el cliente no tiene opción para contratar el seguro; sin embargo, en la mayoría de los contratos de BBVA se cuenta con este derecho (ver Tabla 25), y en el contrato de Inbursa los seguros no tienen costo. Obligar al usuario a contratar los seguros que la institución decida contraviene el artículo 23 bis de la LTOSF ya que está prohibido “condicionar la contratación de operaciones o servicios financieros a la contratación de otra operación o servicio.”

¹⁰² Información obtenida de los contratos de adhesión.

Tabla 25. Flexibilidad de selección de la aseguradora
(Número de contratos)

Banco	Si es obligatorio u optativo contratar los seguros con la aseguradora predeterminada por el banco.	
	Obligatorio	Optativo
Afirme	0	4
Autofin	0	2 ^{1/}
Citibanamex	0	27
Banca Mifel	0	4
Banco del Bajío	0	3
Banco Inmobiliario Mexicano	8	0
Banorte	0	24
Banregio	0	14
BBVA	7	16
HSBC	0	24
Inbursa	1 ^{2/}	6
Multiva	0	1
Santander	0	23
Scotiabank	0	23
Ve por más	22	0
Total general	38	171

Fuente: Elaboración propia con el Registro de Contratos de Adhesión (CONDUSEF)

1. En el contrato para pago de pasivos permite que su cliente cambie de aseguradora hasta pasado el primer año, sin embargo la escoge al inicio del crédito.
2. Es importante considerar que, aunque es obligatorio contratar los seguros con el banco en el crédito "Inburcasa Traspasa", no se cobran.

Pocos contratos mencionan cláusulas en donde se haga referencia a la posibilidad de cambiar de aseguradora y ninguno de ellos lo prohíbe explícitamente. En el contrato de Autofin se menciona que se puede cambiar el seguro contratado por el banco en el primer año del crédito.

Con respecto a los casos en donde se contrata el seguro por el acreditado, suele mencionarse que "los seguros estarán vigentes mientras exista saldo insoluto." Esto sugiere que el acreditado no puede cancelar los seguros de manera unilateral y contratar otro, por lo que hay un problema de movilidad. Cabe mencionar que Ve por Más se reserva el derecho de cancelar los contratos de seguro de manera unilateral, dándole al acreditado tiempo para contratar otro seguro. La función de esta cláusula no es clara, pero podría utilizarse para permitir que el acreditado cambie de aseguradora.

Contratación en esquemas de cofinanciamiento

En los créditos cofinanciados con el INFONAVIT o el FOVISSSTE es obligatorio contratar un seguro de daños y de pagos (parecido al de desempleo) para asegurar el crédito otorgado. Éste se contrata de manera adicional al seguro que cubre el crédito del banco.

Las *Reglas de Otorgamiento de Crédito* y las *Condiciones Generales de Contratación* del INFONAVIT establecen que el instituto "contratará, por cuenta del acreditado, el seguro de daños de la vivienda

en garantía.” Por otra parte, al revisar los 19 contratos de *Aliados Plus*¹⁰³ disponibles en el Registro de Contratos de Adhesión¹⁰⁴, se encontró que el FOVISSSTE se reserva el derecho de contratación del seguro.

Por último, las reglas de otorgamiento de crédito y los contratos de cofinanciamiento de ambas instituciones no dejan que el acreditado elija el seguro de daños que mejor le convenga ni establecen la posibilidad de que el usuario cambie de aseguradora durante la vida del crédito. Si ambos institutos optaran por contratar el seguro de daños con las aseguradoras predeterminadas, habría una barrera a la competencia.

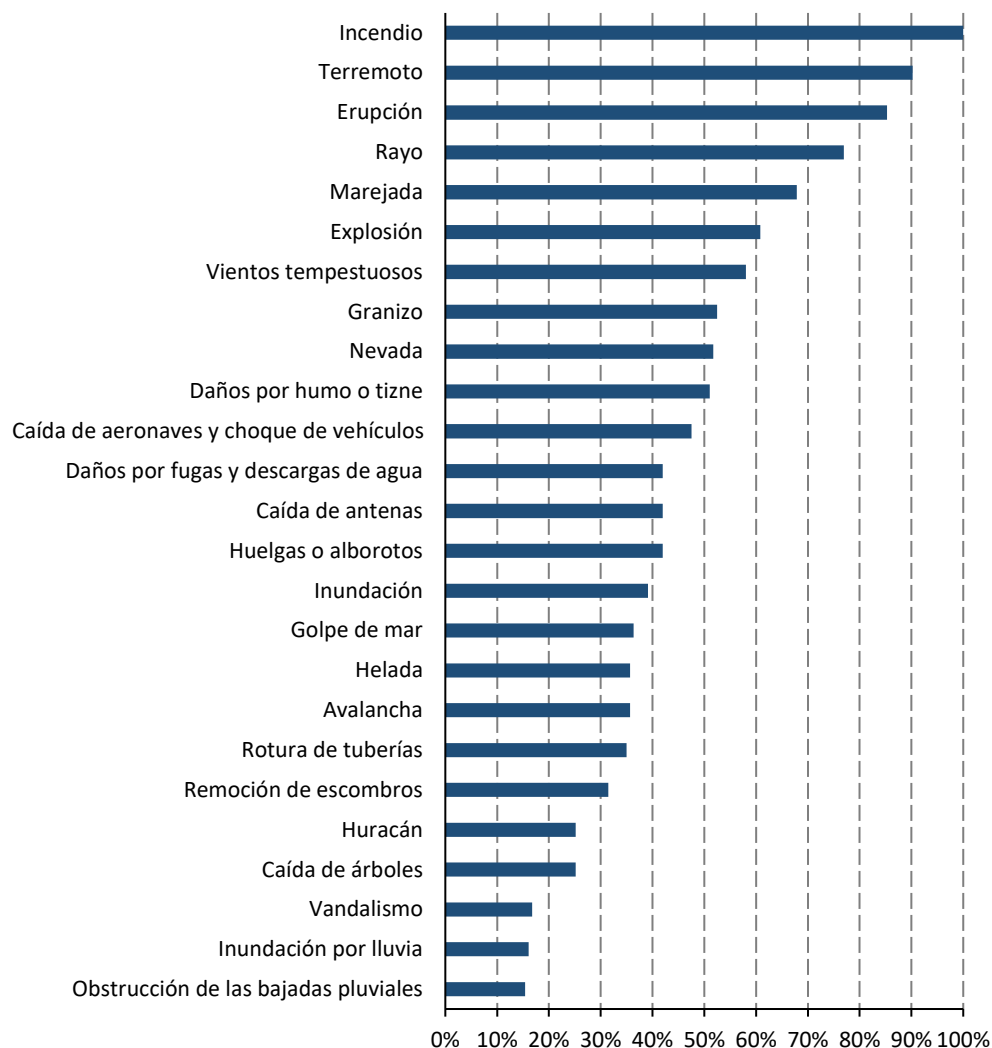
Coberturas obligatorias y aseguradoras predeterminadas que las cumplen

En la revisión de los contratos se encontró que tres bancos –Citibanamex, Banco Inmobiliario Mexicano, y HSBC– no especifican en los contratos qué eventos debe cubrir el seguro; asimismo, BBVA no dice qué incidentes se deben cubrir en algunos de sus contratos. Por otro lado, se identificaron 25 eventos que son exigidos por alguno de los bancos (ver Gráfica 37). Los más comunes son: incendio, terremoto, erupción, rayo, marejada, explosión y vientos tempestuosos. En cuanto al resto de los eventos a asegurar, existe mayor variación en los bancos que las piden (ver las Tablas 30 a 37).

¹⁰³ Es el esquema de cofinanciamiento que ofrece el FOVISSSTE.

¹⁰⁴ Esta información se obtuvo entre el 24 y 29 de enero de 2020.

Gráfica 37. Coberturas requeridas en seguros contra daños (por ciento)



Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Contratos de Adhesión.

Nota: Bancomer, Citibanamex, Banco Inmobiliario Mexicano, Banregio y HSBC no especifican los eventos que deben cubrir los seguros.

Las pólizas revisadas son las que se ofrecen al público en general, ya que, exceptuando a Citibanamex, no se encontraron pólizas exclusivas para crédito hipotecario. En varias de ellas se encontraron eventos cubiertos de manera opcional. Se asumió que la póliza de seguros para el crédito hipotecario incluye todas aquellas coberturas que por lo menos algún banco requiere como obligatoria.

Las coberturas obligatorias no provocan la existencia de ventas atadas, ya que se encontraron 9 aseguradoras predeterminadas que cubren los requisitos de cualquiera de los bancos (ver Tabla 23). Por su parte, las instituciones bancarias no tienen incentivos a mostrar una lista de seguros que el

cliente pueda contratar, por lo que es probable que el cliente deba absorber el costo de búsqueda y cotización de varios seguros. Otro costo que deben enfrentar los usuarios es tener que demostrar que el seguro está contratado.

Por otra parte, en los seguros de vida la mayoría de los bancos exigen que cubran los eventos de fallecimiento e invalidez total y permanente. Cabe mencionar que los eventos mencionados pueden ocurrir por enfermedad, accidentes individuales y accidentes colectivos que son especificados en las pólizas de seguros y que a veces son opcionales.

Tabla 26. Cruce entre los proveedores del seguro predeterminados por los bancos y las instituciones bancarias que aceptarían contratarlos según sus requisitos

		Banco									
		Afirme	Banco del Bajío	Autofin	Inbursa	Banca Mifel	Multiva	Banorte	Santander	Scotiabank	Ve por Más
Proveedor del seguro	Afirme		X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Mapfre (Autofin)	X	X		X	X	X	X	X	X	X
	Citibanamex	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Línea habitt (Inbursa)	X	X	X		X	X	X	X	X	X
	Banorte	X	X	X	X	X	X		X	X	X
	Bancomer	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	HSBC	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	Santander (Casa segura)		X	X	X	X	X			X	
	Ve por Más	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

Fuente: Elaboración propia con información de las pólizas de seguros de los bancos y el Registro de Contratos de Adhesión.

Notas: 1. Ve por Más se reserva el derecho de contratar el seguro; se realizó el ejercicio para observar que opciones existirían de no ser así.

2. Citibanamex, Bancomer, HSBC, Banregio y Banco Inmobiliario Mexicano no especifican los requisitos de los seguros que deben de contratarse.

¿Cómo se reportan los precios de los precios de los seguros en los portales electrónicos?

Las primas de los seguros deben reflejar los riesgos que corre el acreditado, sin embargo, esto no sucede de manera general en los seguros para crédito hipotecario. Exceptuando a HSBC y Ve por Más, que hacen diferencias por regiones en el seguro de daños, las primas de los seguros de vida y daños son calculadas de manera homogénea como factores sobre el monto del crédito, el saldo insoluto, el valor del inmueble o el valor destructible de la vivienda. Esto no es eficiente para el seguro, dado que los riesgos que enfrentados son diferentes en cada región del país.

En la Tabla 27 se observa que los precios de los seguros varían mucho entre los bancos, por ejemplo: Citibanamex cobra una prima de 0.5075 al millar sobre la suma asegurada¹⁰⁵, mientras que Afirme cobra un factor de 0.1051 al millar al contratar su seguro de daños; menos de la mitad. A su vez, Citibanamex cobra el máximo entre un factor de 0.5 al millar sobre el saldo insoluto o un factor de 0.5 al millar sobre el monto del crédito, y Afirme uno de 0.8 al millar sobre el saldo insoluto.

¹⁰⁵ La suma asegurada puede ser el saldo insoluto del crédito o el valor destructible.

Además, sólo Afirme y Banregio cobran aparte el seguro de desempleo; el primero especifica 0.98 por ciento sobre la mensualidad y el último 0.3 por ciento sobre el saldo insoluto. En el ejercicio que sigue no se realizó el cálculo del seguro de desempleo ya que son los dos únicos bancos que lo cobran y no son representativos en el mercado.

Tabla 27. Precios de los seguros publicados por los bancos para créditos individuales

Banco	Forma de cálculo del seguro de daños	Forma de cálculo del seguro de vida	Forma de cálculo del seguro de desempleo
BBVA	0.5075 al millar mensual sobre la suma asegurada	\$ 30.76 + 0.1593 al millar mensuales sobre la suma asegurada	
Banorte (sin momentos de vida)	0.4562 al millar mensual sobre el importe del crédito	0.52 al millar mensual sobre el importe del crédito	
Banregio	0.074364 sobre el valor de construcción	0.53 sobre saldo insoluto	0.3 sobre saldo insoluto
Santander	0.37 al millar sobre el valor destructible mensuales	31.54 al millar sobre el monto del crédito por 4 años y 0.5660 al millar mensuales sobre el saldo insoluto a partir del mes 49 o 0.6 al millar mensuales sobre saldo insoluto	
Scotiabank	0.3016 al millar mensual sobre el valor de construcción del inmueble	0.556 al millar mensual sobre el saldo insoluto	
HSBC	0.3615 al millar mensual sobre valor de construcción en zona de bajo riesgo y 0.6067 en zona de alto riesgo	0.48 al millar mensual sobre el saldo insoluto	
Citibanamex	máx{0.3 al millar sobre el valor destructible, 0.3 al m. sobre el saldo insoluto}	0.5 al millar sobre el saldo insoluto o sobre el monto original	
Banco del Bajío	0.1051 al millar mensual sobre el valor de la construcción	0.4 por millar sobre el saldo insoluto	
Afirme	1.1 al millar sobre el valor destructible del inmueble	0.8 al millar sobre el saldo insoluto	0.98% sobre la mensualidad
Ve por Más	0.34916 al millar mensual sobre el valor destructible fuera de la península de Yucatán y 0.5 al millar en la Península de Yucatán	0.5 al millar mensual sobre el saldo insoluto	
Multiva	0.2843 al millar mensual sobre el valor del inmueble inicialmente convenido entre las partes	0.4 al millar sobre el saldo insoluto	
Mifel	0.365 al millar mensual sobre el monto del crédito	0.915 al millar mensual sobre el monto del crédito	

Fuente: Portales de internet de los bancos

Nota: Se omitieron los costos de Banco Inmobiliario Mexicano porque no cuenta con información sobre los costos de los seguros en su portal.

Costos y sumas aseguradas

En cuanto a la suma asegurada, los bancos requieren que se cubra el valor destructible, el saldo insoluto o el monto inicial del crédito. Por lo general, el banco es el beneficiario preferente. Mifel, Banregio, Banorte y Citibanamex se reservan el derecho de decidir si la indemnización por un siniestro se aplicará al pago del crédito o a reparar la casa. En Banco del Bajío, Banco Inmobiliario

Mexicano, BBVA, HSBC, Scotiabank, Ve por Más, Autofin, Santander y Afirme bancos la indemnización se utiliza para cubrir el crédito. En Inbursa y Multiva, esta política no es clara.

Dado que los seguros son obligatorios y que representan una garantía de pago en caso de ocurrir algún siniestro, no hay razón alguna para que el banco exija que se asegure una suma más grande que el saldo insoluto del crédito, como lo podría llegar a ser el valor destructible del inmueble.

Tabla 28. Sumas aseguradas obligatorias

Banco	Suma asegurada del seguro de daños			Suma asegurada del seguro de vida	
	Valor destructible	Monto inicial del crédito	Saldo insoluto	Saldo insoluto	Monto inicial del crédito
Afirme			X ^{1/}	X	
Autofin	X			X	
Citibanamex ^{2/}	X		X	X	X
Banca Mifel			X ^{1/}	X ^{1/}	
Banco del Bajío ^{3/}		X	X	X	X
Inbursa ^{4/}	X		X	X	
Banco Inmobiliario Mexicano			X	X	
Multiva	X			X	
Banorte	X				X
Banregio	X			X	
BBVA ^{4/}	X		X	X	
HSBC	X			X	
Santander	X			X	
Scotiabank	X			X	
Ve por Más ^{5/}	X		X	X	
Sistema	9		11	14	2

Fuente: Se obtuvieron 209 contratos de crédito individual para adquisición de vivienda o pago de pasivos del Registro de Contratos de Adhesión. Los contratos mancomunados o conyugales fueron excluidos. La consulta se hizo entre el 27 y 30 de enero de 2020.

1/ La suma asegurada debe ser de cuando menos el saldo insoluto del crédito.

2/ En algunos contratos de Citibanamex, la suma asegurada debe ser equivalente al valor destructible del inmueble, mientras que en otros la suma asegurada debe ser lo que resulte mayor: valor destructible o saldo insoluto. En cuanto al seguro de vida, la institución da la opción de escoger entre cubrir el saldo insoluto o el monto inicial del crédito.

3/ En Banco del Bajío, si el seguro es contratado en la institución, la suma asegurada debe de ser de por lo menos el saldo insoluto del crédito; si se contrata con un externo, debe de cubrir el monto original.

4/ En algunos contratos se pide que las suma asegurada del seguro de daños sea el valor destructible; en otros, el saldo insoluto.

5/ En algunos contratos de Ve por Más, se puede optar por que el seguro de daños cubra el valor destructible o cualquier suma que sea mayor al saldo insoluto del crédito en el momento de la contratación del seguro.

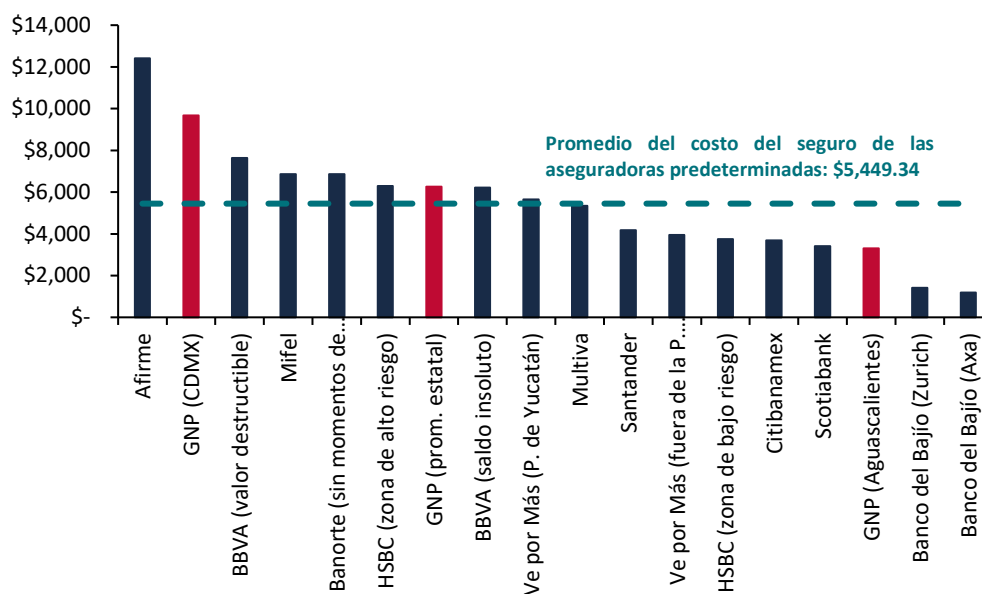
Comparación entre un seguro ofrecido comercialmente y los seguros ofrecidos por las aseguradoras predeterminadas de los bancos: ¿cuánto cuesta un año del seguro de daños?

Se realizó una comparación entre el costo del primer año de un seguro de daños otorgado por una aseguradora comercial y el de los bancos. Para calcularlo se utilizó la página para cotizar las primas de los seguros de GNP. El producto que se escogió fue el de Hogar Vital, y se calculó el promedio de la prima anual para los 32 estados para un inmueble con valor de 1.5 millones de pesos. Este producto cumple los requisitos exigidos por los bancos.

Para calcular el costo del seguro de los bancos se calculó el valor presente de 12 pagos mensuales descontando con la TIIE 182 al 30 de enero de 2020 (7.3 por ciento), considerando un valor del inmueble de 1.5 millones de pesos,¹⁰⁶ un crédito de 1.2 millones de pesos, una tasa de 10.4 por ciento, un aforo de 80 por ciento y se asume un valor destructible de 900,000 pesos.

En la Gráfica 38 se puede apreciar que el precio de GNP está por encima del costo promedio de los seguros de los bancos, además de que sólo Afirme cobraría precios más altos que esta compañía con los supuestos mencionados.

Gráfica 38. Valor presente de las primas pagadas por el primer año



Fuente: Elaboración propia con información de la página para cotizar precios de GNP y de los de los portales bancarios.

Nota: 1. GNP se utilizó el producto Hogar Vital como referencia por ser el que cumplía con las condiciones de todos los bancos.

2. En la publicidad de Banregio se mencionan valores muy altos, por lo que se optó por no compararlos.

¹⁰⁶ Se escogió esta cifra para ajustar los cálculos al valor del inmueble que permitía el cotizador en línea de GNP: <https://www.gnp.com.mx/>.

Coberturas obligatorias

Tabla 29. Coberturas por terremoto, erupción, rayo e incendio

Banco	Erupción	Terremoto	Rayo	Incendio	Remoción de escombros
Afirme	X	X	X	X	X
Citibanamex	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Banca Mifel	X	X	X	X	X
Banco del Bajío	X	X	X	X	X
Inbursa	X	X	X	X	X
Banco Inmobiliario Mexicano	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Multiva	X	X	X	X	X
Banorte	X	X	X	X	X
Banregio	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
BBVA	X	X	X	X	X
HSBC	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Santander	X	X	X	X	
Scotiabank	X	X	X	X	X
Ve por Más	X	X	X	X	X
Autofin	X	X	X	X	X

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Contratos de Adhesión.

Tabla 30. Riesgos Hidrometeorológicos¹⁰⁷

Banco	Avalancha	Granizo	Helada	Huracán	Inundación por rotura de represas, canales, etc.
Afirme	X	X	X	X	X
Citibanamex	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Banca Mifel	X	X	X	X	X
Banco del Bajío	X	X	X	X	X
Inbursa				X	X
Banco Inmobiliario Mexicano	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Multiva				X	
Banorte	X	X	X	X	X
Banregio	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
BBVA	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
HSBC	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Santander					
Scotiabank					X
Ve por Más		X		X	X
Autofin		X		X	

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Contratos de Adhesión.

¹⁰⁷ Según las pólizas revisadas.

Tabla 31. Riesgos Hidrometeorológicos

Banco	Inundación por lluvia	Marejada	Golpe de mar	Nevada	Vientos tempestuosos
Afirme	X	X	X	X	X
Citibanamex	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Banca Mifel	X	X	X	X	X
Banco del Bajío	X	X	X	X	X
Inbursa	X				X
Banco Inmobiliario Mexicano	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Multiva	X	X	X	X	X
Banorte	X	X	X	X	X
Banregio	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
BBVA	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
HSBC	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica	No especifica
Santander					
Scotiabank		X			
Ve por Más	X	X		X	X
Autofin					X

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Contratos de Adhesión.

Tabla 32. Otros conceptos cubiertos

Banco	Explosión	Caída de árboles	Caída de antenas	Descargas de agua	Rotura de tuberías	Caída de aeronaves y choque de vehículos	Humo o tizne	Huelgas y alborotos	Vandalismo
Afirme	X	X	X	X	X	X	X	X	
Citibanamex	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica
Banca Mifel	X								
Banco del Bajío									
Inbursa	X					X			
Banco Inmobiliario Mexicano	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica
Multiva	X					X			
Banorte	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Banregio	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica
BBVA									
HSBC	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica	No específica
Santander	X	X	X	X		X	X	X	
Scotiabank									
Ve por Más	X	X	X	X	X	X	X	X	
Autofin	X								

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Contratos de Adhesión.

Cobertura de las pólizas de seguros de daños

Tabla 33. Coberturas por terremoto, erupción, rayo, incendio, responsabilidad civil y remoción de escombros

Proveedor del seguro	Erupción	Terremoto	Rayo	Incendio	Responsabilidad Civil
Afirme	X	X	X	X	X
Mapfre (Autofin)	X	X	X	X	X
Citibanamex	X	X	X	X	X
Línea habitt (Inbursa)	X	X	X	X	X
Banorte	X	X	X	X	X
Bancomer	X	X	X	X	X
HSBC	X	X	X	X	X
Santander (Casa segura)	X	X	X	X	X
Ve por Más	X	X	X	X	X

Fuente: Pólizas de seguro

Tabla 34. Riesgos Hidrometeorológicos

Proveedor del seguro	Avalancha	Granizo	Helada	Huracán	Inundación por rotura de represas, canales, etc.
Afirme	X	X	X	X	X
Mapfre (Autofin)	X	X	X	X	X
Citibanamex	X	X	X	X	X
Línea habitt (Inbursa)	X	X	X	X	X
Banorte	X	X	X	X	X
Bancomer	X	X	X	X	X
HSBC	X	X	X	X	X
Santander (Casa segura)	X	X	X	X	X
Ve por Más	X	X	X	X	X

Fuente: Pólizas de seguro.

Tabla 35. Riesgos Hidrometeorológicos

Proveedor del seguro	Inundación por lluvia	Marejada	Golpe de mar	Nevada	Vientos tempestuosos
Afirme	X	X	X	X	X
Mapfre (Autofin)	X	X	X	X	X
Citibanamex	X	X	X	X	X
Línea habitt (Inbursa)	X	X	X	X	X
Banorte	X	X	X	X	X
Bancomer	X	X	X	X	X
HSBC	X	X	X	X	X
Santander (Casa segura)	X	X	X	X	X
Ve por Más	X	X	X	X	X

Fuente: Pólizas de seguro.

Tabla 36. Otros conceptos cubiertos

Proveedor del seguro	Explosión	Caída de árboles	Caída de antenas	Descargas de agua	Caída de aeronaves y choque de vehículos	Humo o tizne	Huelgas y alborotos	Vandalismo	Rotura de tuberías
Afirme	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Mapfre (Autofin)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Citibanamex	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Línea habitt (Inbursa)	X	X	X	X	X	X	X		
Banorte	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bancomer	X	X	X	X	X	X	X	X	X
HSBC	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Santander (Casa segura)	X	X	X		X	X	X	X	X
Ve por Más	X	X	X	X	X	X	X		

Fuente: Pólizas de seguro.

Nota: En distintas pólizas de seguros de los bancos los eventos de esta tabla se clasifican como extensión de cubierta.

Anexo E: Metodología para identificar los créditos transferidos a otras instituciones

Se utiliza la información de créditos a la vivienda del reporte regulatorio R04-H. Por una parte, se utilizan los créditos que fueron dados de baja en un período determinado debido a que fueron pagados anticipadamente, sin especificar la causa de pago anticipado.¹⁰⁸ Y por otra parte, se cuenta con los créditos que se dan de alta con el destino de pago de pasivos. No es posible identificar de manera directa los créditos transferidos entre instituciones porque no existe una clave única del crédito, es decir, los créditos para pagos de pasivos hipotecarios se consideran como una nueva originación sin vínculo con el crédito original.

Para identificar los créditos cuyo acreedor fue sustituido se utiliza las siguientes condiciones:

1. Créditos que son pagados de manera anticipada y cuyo saldo es igual al menos 30 por ciento del monto original,
2. Créditos sin pagos atrasados ni intereses moratorios,
3. Créditos con plazos remanentes mayores o iguales a las dos terceras partes del plazo original.

Los créditos seleccionados son comparados con los financiamientos para pago de pasivos originados en el mismo mes en el que fueron pagados anticipadamente. Además de las anteriores condiciones para fines de validación de los criterios anteriores se compararon que los montos de créditos pagados y monto otorgado de los créditos para pago de pasivos fueran de magnitudes semejantes.

Anexo F: Metodología para el análisis del bienestar

Este anexo tiene como propósito establecer un marco conceptual de análisis de bienestar en el mercado de crédito para compra de vivienda y, a partir del mismo, evaluar la incidencia de algunas fallas de mercado identificadas y de políticas públicas específicas.

El marco conceptual está basado en decisiones que se toman en el momento presente para la compra de una vivienda (que puede ser cualquier período) y por tanto los parámetros requieren ser valuados a valor presente, dado que lo que se adquiere es un flujo de acceso al uso de vivienda a lo largo del tiempo que es pagado con recursos presentes o futuros del cliente. Se considera un escenario sin incertidumbre evaluado en el presente y por tanto se omiten las referencias de tiempo, salvo en lo que respecta al plazo de los créditos que son necesarios para hacer los cálculos a valor presente.

¹⁰⁸ En la base de datos no se identifican los créditos pagados por otra institución a pesar de existir los códigos correspondientes.

F.1 Demanda de crédito para la adquisición de vivienda

El cliente i tiene que decidir en el presente si adquiere una vivienda. La vivienda que pretende adquirir le proporcionará un nivel de utilidad en cada período que depende del valor de dicha vivienda V_i , y que se determina de acuerdo a la siguiente función:

$$\mu(V_i) \quad (1)$$

Donde $\mu(0) = 0$, $\mu'(V_i) > 0$, $\mu''(V_i) < 0$

La compra de la vivienda tiene un costo de transacción que es una proporción del valor de la vivienda $\varphi > 0$, que se integra principalmente de los aranceles notariales y el costo en el registro público de la propiedad; φ es independiente de la forma en que es adquirida la vivienda, ya sea a contado o a crédito.

F.1.1 Compra al contado

En caso de ser de contado, el cliente i requiere disponer de ahorros A_{iv} que deben satisfacer la ecuación 2:

$$A_{iv} \geq (1 + \varphi)V_i \quad (2)$$

Si se cumple la ecuación 2, la utilidad por comprar o no comprar una vivienda está determinada por la ecuación 3:

$$U_i = \begin{cases} \frac{\mu(V_i)}{\theta_i} - (1 + \varphi)V_i & \text{si el usuario adquiere la vivienda} \\ 0 & \text{si no la adquiere} \end{cases} \quad (3)$$

Donde $\theta_i \in (0,1)$ es la tasa de descuento inter-temporal del cliente i ; mientras θ_i es más alto, el cliente es más impaciente por lo que no otorga en el presente una alta ponderación a la utilidad futura. La ecuación 3 asume que el cliente utilizará la vivienda a perpetuidad¹⁰⁹ y que la vivienda se incorpora al patrimonio del cliente, pudiendo ser vendida al mismo precio en que se adquirió, por lo que la compra implica una recomposición de su cartera de activos con una pérdida de flujos de

¹⁰⁹ En la decisión del cliente, implícitamente está una valoración del uso alternativo de los recursos que destinará a la compra de la vivienda, los cuáles son valuados a valor presente. En caso de una perpetuidad los recursos del cliente satisfacen la ecuación $A = \frac{\alpha}{r}$ donde α es el rendimiento que obtiene el cliente en cada período en un uso alternativo (costo de oportunidad) y r es la tasa de interés que corresponde a ese rendimiento.

rendimientos que es compensada por la utilidad que implica el uso de una vivienda propia a lo largo del tiempo.¹¹⁰

Si el cliente decide comprar la vivienda de acuerdo a la ecuación 3, el cliente determinará el valor de la vivienda que le proporcione el máximo nivel de utilidad V_i^* sujeto al cumplimiento de la ecuación 2, de acuerdo a las siguientes condiciones de primer orden:

$$\frac{\mu'(V_i^*)}{\theta_i} = (1 + \varphi) \quad (4)$$

En el caso de la compra de vivienda al contado, el único costo relevante es el de transacción; mientras mayor sea éste, menor será el valor de la vivienda a adquirir, tomando en cuenta que la utilidad marginal es decreciente respecto al valor de la vivienda.

F.1.2 Compra de vivienda a crédito

La compra a crédito implica que el cliente no dispone de suficientes recursos líquidos para satisfacer la ecuación 2 en una situación donde $U_i > 0$ de acuerdo a la ecuación 3; es decir, si dispusiera de suficientes recursos líquidos, el cliente compraría la vivienda. En este caso, la alternativa que tiene el cliente es recurrir al mercado de crédito. Para acceder a dicho crédito, los modelos de negocio preponderantes exigen que el cliente cubra una parte del valor de la vivienda con recursos propios y pague una comisión inicial que es proporcional al monto del crédito a contratar. En este caso, los recursos líquidos que debe disponer el cliente deben satisfacer la ecuación 5 (en adelante V_i se sustituye con V_{ij} para asociar la operación de compra con un proveedor específico de crédito j):

$$(1 + \varphi)V_{ij} > A_i \geq [\beta_j + (1 - \beta_j)\gamma_j + \varphi]V_{ij} \quad (5)$$

Donde $\beta_j \in (0,1)$ es el porcentaje de enganche que exige el proveedor j y $\gamma_j \in (0,1)$ es la comisión por apertura del crédito que requiere el proveedor j. De cualquier manera, el cliente es libre de elegir la parte del valor de la vivienda que pretende pagar con recursos líquidos β_i , siempre y cuando sea mayor a β_j (ver ecuación 5’):

$$\beta_j \leq \beta_i = \frac{1}{1 - \gamma_j} \left[\frac{A_i}{V_{ij}} - (\gamma_j + \varphi) \right] \quad (5')$$

El monto del crédito a contratar es $(1 - \beta_i)V_i$ y su pago en cada período p_i es fijo y está determinado por la ecuación 6; nótese que el monto del pago depende del aforo del crédito $(1 - \beta_i)$:

¹¹⁰ Si se considera depreciación o pago de impuestos si el cliente opta por la venta de la vivienda, estos conceptos tendrían el mismo tratamiento que el costo de transacción (φ).

$$p_i = \frac{r_j(1 - \beta_i)V_{ij}}{\left(1 - \frac{1}{(1 + r_j)^{T_j-1}}\right)} \quad (6)$$

Sustituyendo 5' en 6:

$$p_i = \frac{r_j \left\{ V_{ij} \left[1 + \left(\frac{\gamma_j + \varphi}{1 - \gamma_j} \right) \right] - \left(\frac{A_i}{1 - \gamma_j} \right) \right\}}{1 - \frac{1}{(1 + r_j)^{T_j-1}}} \quad (6')$$

Donde r_j es la tasa de interés que es fija y que cobra el proveedor j y T_j es el plazo del crédito que establece el cliente i y con el proveedor j .¹¹¹ Además, los modelos de negocio preponderantes requieren que el pago del crédito en cada período no rebase un porcentaje $\alpha \in \langle 0,1 \rangle$ del ingreso del cliente i (w_{it}), lo que se denomina carga financiera, de acuerdo a la ecuación 7:

$$\alpha w_i \geq p_i = \frac{r_j \left\{ V_{ij} \left[1 + \left(\frac{\gamma_j + \varphi}{1 - \gamma_j} \right) \right] - \left(\frac{A_i}{1 - \gamma_j} \right) \right\}}{1 - \frac{1}{(1 + r_j)^{T_j-1}}} \quad (7)$$

Considerando las ecuaciones anteriores, el cliente enfrenta 2 restricciones para adquirir una vivienda y que se tienen que satisfacer, una de disponibilidad de recursos líquidos para cubrir el enganche, la comisión de apertura del crédito y los costos de transacción (ecuación 5), y otra de flujos suficientes de ingreso futuro para generar el pago de crédito que no rebase la carga financiera, la cual a su vez depende de la tasa de interés y del plazo del crédito (ecuación 7). Si ambas ecuaciones se satisfacen, el valor máximo de la vivienda que el cliente podría adquirir estaría dado por la ecuación 8:

$$V_{ij}^{max} = \frac{\left[1 - \frac{1}{(1 + r_j)^{T_j-1}} \right] \left(\frac{\alpha w_i}{r_j} \right) + \left(\frac{A_i}{1 - \gamma_j} \right)}{1 + \left(\frac{\gamma_j + \varphi}{1 - \gamma_j} \right)} \quad (8)$$

La utilidad por comprar o no comprar una vivienda a crédito estaría determinada por la ecuación 9:

¹¹¹ Por facilidad algebraica se asume que el crédito se otorga antes de que inicie el período presente.

$$U_i = \begin{cases} \frac{\mu(V_{ij})}{\theta_i} - [(1 - \beta_i)\gamma_j + (1 + \varphi)]V_{ij} - (1 - \beta_i)(V_{io} - V_{ij}) & \text{si adquiere la vivienda} \\ 0 & \text{si no la adquiere} \end{cases} \quad (9)$$

Donde $(1 - \beta)V_{ij}$ es el valor presente del crédito que se determina de acuerdo al plazo y la tasa de interés que aplica el proveedor j al cliente i (ver ecuación 10):

$$(1 - \beta_i)V_{ij} = \sum_{t=0}^{T_j-1} \frac{\alpha w_i}{(1 + r_j)^t} \quad (10)$$

Donde $(1 - \beta)V_{io}$ es el valor presente del monto del crédito descontando los flujos de pagos del cliente a su costo de oportunidad para el cliente y que son a una tasa $r_o \leq r_j$ (ver ecuación 11):

$$(1 - \beta_i)V_{io} = \sum_{t=0}^{T_j-1} \frac{\alpha w_i}{(1 + r_o)^t} \quad (11)$$

La diferencia $(V_{io} - V_{ij})$ puede expresarse en función sólo de V_{ij} , utilizando la ecuación 7:

$$(V_{io} - V_{ij}) = V_{ij} \left[\frac{r_j \left(1 - \frac{1}{(1 + r_o)^{T_j-1}} \right)}{r_o \left(1 - \frac{1}{(1 + r_j)^{T_j-1}} \right)} - 1 \right] \quad (12)$$

Una forma de entender la intuición que está detrás de la ecuación 12 es considerar un caso de un crédito a perpetuidad, donde $T_j \rightarrow \infty$ (ver ecuación 12').

$$(V_{io} - V_{ij}) = V_{ij} \left(\frac{r_j}{r_o} - 1 \right) \quad (12')$$

En este caso queda claro el costo de intermediación que está pagando el cliente en términos de tasas respecto a su costo de oportunidad (precio relativo). Suponiendo un mercado donde ambas sean iguales ($r_j = r_o$), implicaría que $(V_{io} - V_{ij}) = 0$; es decir, los flujos de ingreso para el pago del crédito no tendrían una mejor alternativa financiera y, por tanto, no habría costo adicional.

Si el cliente decide comprar la vivienda de acuerdo a la ecuación 9, el cliente determinará el valor de la vivienda que le proporcione el máximo nivel de utilidad V_{ij}^* sujeto al cumplimiento de las restricciones de las ecuaciones 5 y 7, y de acuerdo a las siguientes condiciones de primer orden (se considera un crédito a perpetuidad para facilitar el álgebra conforme la ecuación 12'):

$$\frac{\mu'(V_{ij}^*)}{\theta_i} = 1 + \varphi + (1 - \beta_i) \left[\gamma_j + \left(\frac{r_j}{r_o} - 1 \right) \right] \quad (13)$$

En el caso de la compra de vivienda a crédito, los parámetros que el cliente debe considerar en la compra de una vivienda son el costos de transacción, que es el único elemento común a la compra a contado, la comisión de apertura y la tasa de interés del crédito relativo a la mejor alternativa del uso de los flujos de ingreso futuros para el pago del crédito, estos últimos dependen de la proporción del valor de la vivienda a financiar. Ello presupone que el cliente, previo a la optimización selecciona al proveedor del crédito que le arroja la combinación más baja de tasa de interés y comisión de apertura de acuerdo a $\gamma_j + \left(\frac{r_j}{r_o} - 1\right)$.

F.2 Proveedores de crédito

El beneficio a valor presente del proveedor j al otorgar un crédito al cliente i está determinado por la ecuación 14:

$$\pi_{ji} = (1 - \beta_i)[(V_{ijf} - V_{ij}) + V_{ij}(\gamma_j - g_j)] - G_j \quad (14)$$

La ecuación 14 tiene 3 elementos. El primero es la ganancia de arbitraje a valor presente entre colocar un crédito a tasa r_j y el costo de oportunidad de esos recursos para el proveedor j , cuya tasa es f_j ; ¹¹² este primer elemento en forma extendida quedaría expresado con la ecuación (15):

$$(V_{ijf} - V_{ij}) = V_{ij} \left[\frac{r_j \left(1 - \frac{1}{(1 + f_j)^{Tj-1}}\right)}{f_j \left(1 - \frac{1}{(1 + r_j)^{Tj-1}}\right)} - 1 \right] \quad (15)$$

La ecuación (15) es espejo de la ecuación (12), pero ahora para los proveedores. Mientras mayor sea la diferencia entre la tasa del crédito y la de su costo de oportunidad, mayor será la ganancia del proveedor por otorgar ese crédito. Suponiendo un mercado donde la tasa activa es igual a la pasiva ($r_j = f_j$), ello implicaría que $(V_{ijf} - V_{ij}) = 0$.

El segundo elemento de la ecuación 14 es la diferencia entre la comisión por apertura que el proveedor j cobra a sus clientes (γ_j) y el valor presente de los gastos en que incurre el proveedor j y que dependen del monto del crédito (g_j), como reservas preventivas o requerimientos de capitalización, entre otros. El último componente es un gasto que el proveedor j le imputa a cada cliente por el uso de su infraestructura (G_j).

¹¹² En un análisis de bienestar los recursos deben ser valuados a su mejor uso alterno que es el costo de oportunidad. Considerar el costo de fondeo en lugar del costo de oportunidad sería descartar la mejor alternativa de uso que tienen los recursos que se canalizan a un crédito y ocultarían posibles subsidios cruzados entre servicios; ya que si los ahorradores no están obteniendo el mejor rendimiento en sus depósitos, esa pérdida la estarían trasladando a los acreditados a través de una tasa más baja. Para una discusión sobre el costo de oportunidad de los recursos financieros ver Varian, Hal R. (2003) "Intermediate Microeconomics", pag. 200-2001.

F.3 Análisis de bienestar

F.3.1 Cálculo del bienestar por cada crédito individual

En el caso de la contratación de un crédito del cliente i con el proveedor j , el bienestar que se alcanzaría sería el agregado del excedente del cliente i , que como está planteado el modelo sería coincidente con el nivel de utilidad que arrojaría el valor óptimo de la vivienda V_{ij}^* , más las ganancias del proveedor j netas del costo por uso de infraestructura por no depender de la magnitud del crédito (ver ecuación 16).

$$W_{ji} = U_i + \pi_{ji} \quad (16)$$

Considerando un crédito a perpetuidad para simplificar el análisis, la versión extensiva de la ecuación 16 se obtendría a partir de las ecuaciones 9, 12, 14 y 15 (ecuación 16')

$$W_{ji} = \frac{\mu(V_{ij}^*)}{\theta_i} + V_{ij} \left\{ (1 - \beta_i) \frac{r_j(r_o - f_j)}{f_j r_o} - [1 + \varphi + (1 - \beta_i)g_j] \right\} - G_j \quad (16')$$

La primera parte de la función de bienestar es la utilidad que recibe el cliente por comprar una vivienda a valor óptimo V_{ij}^* , una vez que se cumplieron las condiciones de primer orden y que, como se aprecia en la ecuación 13, mientras más alta es la tasa de interés del crédito, menor es el valor óptimo de la vivienda y menor el nivel de bienestar alcanzado. La segunda parte es la diferencia entre el costo de oportunidad que tiene el cliente de los recursos con los que paga el crédito y el costo de fondeo del proveedor; en caso de ser iguales, la intermediación no tendría efectos en el bienestar, ya que se reduciría a una transferencia de rentas entre el cliente y el proveedor sin afectar el nivel de bienestar.¹¹³ La tercera parte son los costos de transacción de la compra de la vivienda y los costos operativos del proveedor j para proporcionar el crédito. La función de bienestar se simplifica si la compra de la vivienda se hace de contado y que sería igual a la utilidad del usuario menos el costo de transacción por la compra (ver ecuación 3).

F.3.2 Cálculo del bienestar a nivel agregado

Si el proveedor j tiene I_j clientes y hay J proveedores, la función de bienestar agregada quedaría así (ecuación 17):

$$W = \sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^{I_j} \left\{ \frac{\mu(V_{ij}^*)}{\theta_i} + V_{ij} \left[(1 - \beta_i) \frac{r_j(r_o - f_j)}{f_j r_o} - [1 + \varphi + (1 - \beta_i)g_j] \right] - I_j G_j \right\} \quad (17)$$

¹¹³ Eso no quiere decir que la tasa de interés del crédito no afecte el nivel de bienestar; sólo que el mecanismo de transmisión es por las condiciones de primer orden que determinan el valor óptimo de la vivienda a adquirir V_{ij}^* .

Es importante notar que la ecuación (17) considera tasas de descuento diferenciadas por usuario (parámetro θ_i), y características distintas de cada proveedor en lo referente al aforo del crédito ($1 - \beta_i$), tasa de interés del crédito r_j , tasa de fondeo f_j y gastos operativos g_j .

F.3.3 Maximización del bienestar social

De acuerdo a la ecuación 17, el nivel de bienestar depende de parámetros estructurales como son el costo de transacción de los usuarios, el gasto de operación de los proveedores y las diferencias en el costo de oportunidad de los recursos de los clientes y de los proveedores; también se consideran estructurales la proporción mínima del valor de la vivienda a pagar con enganche y la carga financiera máxima.¹¹⁴

Considerando los parámetros estructurales como dados, la maximización del bienestar se alcanza cuando los clientes maximizan su función de utilidad sujeta a las restricciones de disponibilidad de recursos para cubrir un enganche mínimo y de carga financiera máxima, y, al mismo tiempo, seleccionando al proveedor cuya combinación de tasa de interés y de comisión de apertura definida en la ecuación 13 sea la más baja.

En un escenario de competencia entre proveedores por atraer clientes, este comportamiento de los clientes propiciaría que los proveedores establezcan comisiones de apertura cercanas a los costos operativos y tasas de interés no alejadas del costo de oportunidad de uso de esos recursos (tasa de referencia); lo que llevaría a la salida del mercado de los proveedores más ineficientes, entendidos como aquellos con mayores gastos operativos, quedando sólo los más eficientes.¹¹⁵ Este escenario de competencia maximizaría el bienestar social, ya que aseguraría que el crédito fuera provisto a los clientes de la manera más eficiente y al menor costo posible.

F.3.3 Conclusiones

De lo anterior se pueden derivar 2 conclusiones:

- Acciones que mitiguen las fallas de información que enfrenten los clientes, así como aquellas que los empoderen, se traducirán en una mayor competencia de los proveedores por atraer clientes, lo cual los obligará al establecimiento de precios a niveles cercanos costos, y propiciará la salida de los proveedores menos eficientes; con lo que se alcanzará un mayor nivel de eficiencia.
- Acciones que impliquen reducciones en la magnitud parámetros estructurales como los de transacción de los usuarios, el gasto de operación de los proveedores y las diferencias en el costo de oportunidad de los recursos de los clientes y de los proveedores también se traducirán en un mayor bienestar social.

¹¹⁴ Es importante considerar que las restricciones de carga financiera máxima y de enganche mínimo tienen como propósito mitigar otras fallas de mercado, como son sesgos de sobre-confianza del cliente en su capacidad de pago en el futuro o de riesgo moral, ambos ligados a regulación prudencial.

¹¹⁵ Esto asume que la oferta de cada proveedor es completamente elástica (costo marginal fijo) y no enfrentan limitaciones de capacidad.

7. Glosario

APV: Agencias Productoras de Vivienda.

CAT: Costo Anual Total.

CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

CFE: Comisión Federal de Electricidad.

CONAVI: Comisión Nacional de Vivienda.

CONDUSEF: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

CONEVAL: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

CR: por sus siglas en inglés “Concentration Ratio”

ENIGH: Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares.

ENOE: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

FONHAPO: Fondo Nacional de Habitaciones Populares.

FOVISSSTE: Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

ICAP: Índice de Capitalización.

IF: Intermediario Financiero.

IFNB: Intermediario Financiero No Bancario.

IHH: Índice Herfindahl-Hirschman.

IMSS: Instituto Mexicano del Seguro Social.

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INFONAVIT: Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.

INPC: Índice Nacional de Precios al Consumidor

ISSFAM: Instituto de Seguridad Social para la Fuerzas Armadas Mexicanas.

ISSSTE: Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.

LTOSF: Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.

LTV: Por sus siglas en inglés “Loan to Value”.

MIAPR: Margen de Intermediación Ajustado por Riesgo.

ONAVI: Organismos Nacionales de Vivienda.

OREVI: Organismo Estatal de Vivienda.

PEMEX: Petróleos Mexicanos.

RAGA: Rentabilidad Antes de Gastos Administrativos.

SCV: Subcuenta de Vivienda.

SCV-SHF: Seguros de Crédito a la Vivienda de la Sociedad Hipotecaria Federal.

SHF: Sociedad Hipotecaria Federal.

SIC: Sociedad de Información Crediticia.

SOFOLES: Sociedades Financieras de Objeto Limitado.

SOFOMES: Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.

TAEC: Tasa Anual Equivalente de Colocación.

TCM: Tasa Costo Marginal.

UDIS: Unidades de Inversión.

UMA: Unidad de Medida y Actualización.

VSM: Veces Salario Mínimo.

8. Referencias

Augenblick, N., Niederle, M. & Sprenger, C. (2015). Working over time: Dynamic inconsistency in real effort task. *The Quarterly Journal of Economics*, 130, 1067-1115.

Bebezuk, R. (2003) "Asymmetric Information in Financial Market" *Cambridge University Press*.

Banco de México (2010) "Circular 22/2010" Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/disposiciones/normativa/circular-22-2010/%7BFA4BF2DB-B297-4D2E-D305-CE0D24451FB3%7D.pdf>

Banco de México (2013) "Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito". Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7B32337A40-0984-B48B-621E-93CE4104806A%7D.pdf>

Banco de México (2016) "Circular 8/2016" Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/disposiciones/normativa/circular-22-2010/%7BC6E3CA0E-A33B-DC05-F5EF-054D13E1BC7F%7D.pdf>

Banco de México (2017) "Reporte sobre las condiciones de competencia en la provisión de los principales servicios bancarios asociados al pago de nómina 2017". Disponible en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7B946E7D32-44E9-397E-45CD-1660282DBBA7%7D.pdf>

Campbell, John Y. (2006). Household Finance. *The Journal of Finance*, 61(4), 1553-1604.

Cofece (2014) "Trabajo de investigación y recomendaciones sobre las condiciones de competencia en el sector financiero y sus mercados". Disponible en: <http://gaceta.diputados.gob.mx/Gaceta/62/2014/jul/E.S.F.Cofece-20140725.pdf>

Cofece (2015) "Criterios Técnicos para el Cálculo y Aplicación de un Índice Cuantitativo para medir Concentración del Mercado". Disponible en: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/criterios-tecnicos-para-medir-concentracin-del-mercado.pdf>

Competition and Markets Authority (2016) "Retail banking market investigation, Final report". Disponible en: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57ac9667e5274a0f6c00007a/retail-banking-market-investigation-full-final-report.pdf>

CONAVI (2017) "Reglas de operación del programa de acceso al financiamiento para soluciones habitacionales, para el ejercicio fiscal 2017." Disponible en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/188993/Reglas_de_Operaci_n_del_ejercicio_fiscal_2017.pdf

CNBV “Portafolio de Información.” Disponible en:
<http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/Paginas/default.aspx>

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_150917.pdf

Erta, K., Iscenko, Z., Hunt, S. & Brambley, W. (2013). Applying behavioural economics at the Financial Conduct Authority. *Financial Conduct Authority*, London, UK.

INEGI (2017) “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), población de 15 años y más edad”. Disponible en: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/regulares/enoe/>

INFONAVIT (2016) “Plan Financiero 2016-2020”. Disponible en:
[http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/b5470f62-a334-4450-85cd-0dd9256064e3/Plan_Financiero_2016_2020.pdf?MOD=AJPERES&CVID=m24HSmD&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7](http://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/b5470f62-a334-4450-85cd-0dd9256064e3/Plan_Financiero_2016_2020.pdf?MOD=AJPERES&CVID=m24HSmD&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7&CVID=lz-U5Q7)

INFONAVIT, Informes Anuales 2010-2018

Kahneman, D., Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American*, 246, 160–173.

SHF (2016) “Rezago habitacional en México, 2014”. Disponible en:
http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/146198/Rezago_habitacional_en_mexico_2014_MCS_v3.pdf

Kaur, S., Kremer, M., & Mullainathan, S. (2010). Self-Control and the Development of Work Arrangements. *American Economic Review Papers & Proceedings*, 100, 624–628.

Ley de Aeropuertos. Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/15_080616.pdf

Ley Federal de Competencia Económica. Disponible en: https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/lfce_2014.pdf

Ley Federal del Trabajo. Disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_120615.pdf

Ley del Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas. Disponible en:
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/238134/ley_issfam.pdf

Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. Disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISSSTE_240316.pdf

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. Disponible en:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/86_240117.pdf

Mendoza, E. (2012) Un análisis de los factores que incrementaron el riesgo de liquidez en las SOFOLES hipotecarias de México. *Estudios Económicos CNBV*, 1.

Motta, M. (2018) “Política de competencia. Teoría y práctica” *Fondo de Cultura Económica*.

Nava, A., Karlan, D. & Yin, W. (2006). Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines. *The Quarterly Journal of Economics*, 121, 635–672.

SHF (2016) “Rezago habitacional en México, 2014”. Disponible en: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/146198/Rezago_habitacional_en_mexico_2014_MCS_v3.pdf

Tirole, J. (1992) “The Theory of Industrial Organization” *The MIT Press*.

Varian, Hal R. (2003) “Intermediate Microeconomics”.

Vives, Xavier (2016) “Competition and Stability in Banking. The role of regulation and competition policy”, Princeton University Press, New Jersey, United States of America.



BANCO DE MÉXICO

www.banxico.org.mx