



SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL

El 2003 fue para la SHF un año de éxitos debido a los objetivos alcanzados. Por un lado, las metas operacionales en cuanto a apoyo a la construcción y adquisición de viviendas fueron superadas. Por otro lado, las metas estratégicas fueron ejecutadas logrando importantes avances en materia de inclusión de nuevos intermediarios financieros, diseño de productos y mejora del marco institucional para fomentar el desarrollo del mercado secundario para los créditos a la vivienda.

A pesar de que el 2003 fue un año que presentó un crecimiento económico moderado, la SHF pudo cumplir su misión de impulsar el desarrollo del mercado primario y secundario de créditos a la vivienda. La combinación del apoyo del gobierno mexicano junto con el dinamismo y solidez de los sectores financieros y de construcción permitió que el sector vivienda alcanzara una tasa de crecimiento muy por encima de la registrada a nivel nacional.

INFORME DE ACTIVIDADES

El presente informe de actividades consta de siete secciones. En la primera se resumen las actividades de la SHF en materia de otorgamientos de créditos y garantías. La segunda sección presenta una breve descripción de los nuevos productos introducidos en el 2003. En la tercera sección se describen los principales cambios en el marco institucional y de negocios que promueven el desarrollo del sector. En la cuarta sección se presentan las actividades en materia de promoción y comunicación. En la quinta sección se esbozan las metas y retos para el año 2004. En la sexta sección se presentan las principales características financieras de la Institución y los estados financieros para el ejercicio 2003. Finalmente, en la séptima sección se enlistan los principales funcionarios de la Sociedad.

OPERACIÓN EN CRÉDITOS Y GARANTÍAS DURANTE 2003

En el 2003 la SHF otorgó financiamiento por \$24,146 millones de pesos en créditos y \$11,130 millones de pesos en garantías para construcción. El número de viviendas financiadas para su adquisición ascendió a 54,229 unidades, lo que representa un incremento del 17.5% y es equivalente a 8,087 más unidades con respecto al año 2002. El número de viviendas apoyadas en su construcción aumentó 24.5% en el 2003.

Programa de Vivienda con Subsidio al Frente (Prosavi)

El programa de subsidios que otorga un pago al frente de hasta 16 mil UDIs a familias de bajos recursos para viviendas con un valor no mayor a 45,000 UDIs, financió la adquisición de 13,617 viviendas lo que representa un crecimiento de 11.8% con respecto al año anterior. El 46.4% de las viviendas financiadas se ubicaron por orden de importancia en los estados de San Luis Potosí, Quintana Roo, Nayarit, Coahuila, Durango y Puebla.

Programa de Créditos sin Subsidio (Profivi)

. El número de viviendas nuevas financiadas con crédito sin subsidio aumentó 19.6% ubicándose en 40,612 viviendas. El 54.6% de las viviendas estuvo concentrado por orden de importancia en los estados de Baja California, Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Chihuahua.

Viviendas Apoyadas en su Construcción

Como se mencionó con anterioridad, el número de viviendas individualizadas por diversos organismos y apoyadas en su construcción por la SHF fue de 125,221, esto significa un aumento de 24.5% con respecto al año anterior.

Financiamiento a Intermediarios con la Garantía de la SHF

En el 2003 comenzó a operar la garantía de pago oportuno (GPO) la cual cubrió al 100% las líneas de crédito otorgadas por los bancos para financiar la construcción de vivienda. Al cierre de 2003, se habían otorgado GPOs por \$18,000 millones de pesos de los cuales se ejercieron \$11,130 millones de pesos, respaldando 57 líneas de créditos emitidas por nueve bancos comerciales.

Tabla 1. Resumen de operaciones para el año 2003^p

Programa	Viviendas	
	Número	Cambio 2003-2002
Prosavi	13,617	11.8%
Profivi (UDIs)	40,418	18.2%
Profivi (Pesos)	194	n.e.
Construcción	125,221	24.5%

n.e. No existe dato ya que el programa inició en el 2003.

^p Datos Preliminares.

NUEVOS PRODUCTOS Y PROGRAMAS

La SHF durante el 2003 inició un programa de diseño e implementación de nuevos productos con el objeto de satisfacer las necesidades de financiamiento de vivienda y de proveer al mercado instrumentos que promuevan el desarrollo del mercado secundario.

Producto en Pesos

Debido a la existencia de un entorno macroeconómico sólido y un mayor desarrollo del mercado de deuda a largo plazo, la SHF ofreció el producto de préstamos denominados en pesos para la adquisición de vivienda. Se espera que debido a las ventajas que este producto ofrece a los adquirentes de vivienda, así como por sus ventajas administrativas y operativas, se posicione como uno de los principales programas de la SHF.

Garantía de Pago Oportuno

Con la intención de impulsar la participación privada en el financiamiento al sector de la construcción, la SHF cambió su política de financiamiento a la construcción migrando de un esquema de crédito a uno de garantía. Durante el 2003, se comprometieron garantías del 100% por un monto de \$18,000 millones de pesos.

Garantía de Incumplimiento del Acreditado

A partir del 2003 esta garantía pudo ser adquirida independientemente del fondeo de la SHF. Adicionalmente, para el 2004 la SHF establece que la suma del enganche y la cobertura sea igual al 35% del saldo insoluto del crédito. El saldo insoluto incluye el principal sin amortizar e intereses devengados no pagados. La SHF se reserva el derecho de delegar la compra del bien inmueble o el crédito por un tercero a partir de la fecha de reclamación de la garantía y hasta la fecha del pago de la misma.

Apoyo Infonavit

Para mejorar las condiciones del crédito hipotecario la SHF se sumó al programa de Apoyo Infonavit. Dicho programa utiliza el saldo de la subcuenta de vivienda Infonavit para pagar el crédito en caso de desempleo, lo que permite a la SHF reducir el enganche en cinco puntos porcentuales. Adicionalmente, el acreditado puede utilizar su aportación patronal para reducir el pago mensual o el plazo del crédito.

Bursatilización

Conciente de la necesidad de proveer mayor liquidez y profundidad al mercado hipotecario y de acuerdo a su misión, la SHF actuó de manera activa en la bursatilización de créditos. En el 2003 otorgó garantías por \$2,500 millones de pesos para la bursatilización de diversos créditos para construcción. Asimismo, a

finales del 2003, la SHF participó en la bursatilización de 1,979 créditos, equivalentes a 170 millones de UDIs, mediante la venta de garantía por incumplimiento a cada crédito individual. Para el año 2004, la SHF seguirá apoyando la bursatilización de hipotecas donde se espera un incremento sustancial en el monto bursatilizado.

MEJORA DEL MARCO INSTITUCIONAL Y DE NEGOCIOS

Con el objetivo de mejorar el marco institucional bajo el cual opera la industria de la construcción y de su financiamiento, la SHF junto con otras instancias tanto gubernamentales como privadas implementaron cambios sustanciales. A continuación se mencionan los más importantes.

Deducibilidad de Intereses Reales

A partir del ejercicio fiscal 2003 las personas físicas que hayan contratado un crédito hipotecario para casa habitación podrán deducir el 100% del componente real de los intereses del crédito. Para tener derecho a este beneficio, el saldo insoluto del crédito al 31 de diciembre del año anterior al que se deduzcan los intereses reales, no deberá ser mayor al equivalente a 1.5 millones de UDIs. Con este cambio fiscal se reduce el costo real del financiamiento hipotecario y se incentiva la demanda de productos crediticios.

Reglamento de Avalúos

La SHF fortaleció sus vínculos con la banca comercial a través del trabajo en conjunto con el Comité de Avalúos de la Asociación de Bancos de México para emitir las reglas de carácter general relativas a la autorización de valuadores de inmuebles objeto de créditos garantizados a la vivienda.

Fuente Integral Estadística Hipotecaria (FIEH)

En el 2003 la SHF inició la implementación de una base de datos con información confiable para el control, identificación, descripción y monitoreo de todos los créditos que requieran algún nivel de cobertura de riesgo crediticio o que sean bursatilizados. A finales del 2003 comenzó a operar la FIEH para los créditos en pesos y se espera que para mediados del 2004 se incorpore la mayor parte de la cartera de la SHF.

Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia del Crédito Garantizado

En 2003 inició la aplicación de esta ley que tiene como propósito hacer más competitivo el mercado hipotecario. En primer lugar, se estableció la obligación por parte de los intermediarios financieros para que en una forma clara cualquier persona que contrate un crédito hipotecario conozca con precisión las condiciones, los términos y los costos anuales totales (CAT) del crédito. En segundo lugar, se estableció el mecanismo de subrogación que otorga al acreditado la libertad de cambiarse de institución financiera generando así un ambiente de competencia tanto en tasas como en calidad de servicio. En esa

misma ley se señala a la SHF como responsable de aprobar las condiciones para los valuadores en el país y de dar a conocer las condiciones de mercado de los créditos garantizados.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Publicidad en Medios

Durante 2003 se puso en marcha una campaña de publicidad en medios masivos de comunicación con el objetivo de colocar un mayor número de créditos y difundir entre la población la naturaleza y misión de la SHF. Así, uno de los logros del 2003 ha sido posicionar a la SHF como una institución del Gobierno de la República que contribuye y apoya el desarrollo del sector vivienda. La publicidad buscó despertar el interés del público sobre los créditos hipotecarios, lo que se tradujo en solicitudes de información sobre los contratos, las condiciones y el tipo de vivienda ofrecidos a través de la SHF. Las encuestas realizadas antes del inicio de la campaña muestran que en el mes de septiembre sólo el 5.3% de las personas conocían a la SHF, para diciembre estas encuestas mostraban un conocimiento del 47%.

En lo que se refiere a 2004, un aspecto fundamental en la estrategia de comunicación de la SHF consiste en difundir de manera clara, suficiente y oportuna las ventajas de los productos ofrecidos por la SHF a través de los intermediarios financieros.

Centro de Atención Telefónica

Con la intención de resolver dudas, brindar información e iniciar un registro de los contactos y el perfil de las personas interesadas en los productos de la SHF, se puso en funcionamiento un Centro de Atención Telefónica. En los últimos meses del 2003 se recibieron más de 200 mil llamadas, lo que representa un promedio de más de 5 mil llamadas por día.

Promoción

En el 2003, la SHF instrumentó el Plan de Acción de Promoción de Negocio con dos objetivos principales: i) actualizar a sus clientes objetivo creando conciencia y preferencia en el mercado mediante el posicionamiento de los productos y programas de financiamiento a la vivienda de la SHF; y, ii) identificar nuevas oportunidades de negocio para incrementar la colocación de créditos de la SHF. Estas estrategias de promoción serán reforzadas en el 2004 a través de las Oficinas Regionales de Promoción (ORP) de la SHF.

Delegaciones

La SHF cuenta con oficinas regionales de promoción ubicadas en Monterrey, Tijuana, Guadalajara, Veracruz y Cancún. En el 2003, las oficinas regionales proporcionaron capacitación, así como ayuda en eventos de promoción, foros, exposiciones de vivienda y construcción. Estas actividades estuvieron dirigidas a los intermediarios financieros, promotores y comercializadores de vivienda, OREVIS (Organismos Estatales de Vivienda), y público en general. En el 2004,

con la intención de incrementar la colocación de créditos de la SHF se ampliará la cobertura de las oficinas regionales, considerando el contexto y diversidad regional.

METAS PARA EL 2004

Principales Metas Operativas

Para el año 2004 se tiene planeado otorgar \$21,803 millones de pesos en crédito a la construcción y adquisición de vivienda. La reducción del 9.7% en el total del crédito a otorgar se explica por la disminución de 62.0% en el monto del crédito a la construcción. Sin embargo, el número de viviendas financiadas en su construcción a través de créditos y garantías crecerá 3.0%. Por otra parte, el monto del financiamiento del crédito a la adquisición crecerá en 27.7% con respecto al 2003. Asimismo, este rubro incrementará el número de viviendas financiadas al menos en 21.7% lo que representa 11,790 viviendas más.

Tabla 2. Metas de crédito por programa para el año 2004

Programa	Viviendas	
	Número	Cambio 2004-2003
Prosavi	18,000	32.2%
Profivi*	48,000	18.2%
Construcción	129,000	3.0%

*Incluye Profivi UDIs y Profivi pesos.

El programa de GPO cambiará en el 2004 ya que solamente cubrirá hasta el 85% de la línea de crédito. En el caso de intermediarios financieros pequeños y de reciente creación la garantía podrá ser de hasta 100%. Adicionalmente, el apoyo otorgado a la construcción, a través de las GPO's ascenderán a \$16,274 millones de pesos 46.2% más que lo ejercido el año pasado.

Retos para el Sector Hipotecario

A pesar de los grandes avances de los últimos años, todavía existen grandes retos en el mercado hipotecario mexicano. En particular, falta avanzar en la flexibilidad y accesibilidad del crédito así como en el desarrollo del mercado secundario y en la reducción de costos para el acreditado final.

En cuanto a la flexibilidad, es necesario ofrecer productos que permitan a los sujetos de crédito escoger la casa de su preferencia, así como productos para vivienda usada, refinanciamiento y prepago. Referente a la accesibilidad, hay que mejorar la penetración para las personas no asalariadas o con ingresos extras diferentes a un sueldo. Durante el 2003 la SHF atendió a la población asalariada y no asalariada con ingresos de 3.0 a 5.0 y más de 7.0 salarios mínimos.

Durante el 2003, el costo del financiamiento para el acreditado final promedio bajó en 112 puntos base. Es necesario disminuir aun más el costo financiero mediante un incremento en la competencia dentro del sector y aprovechar los beneficios de la estabilidad macroeconómica.

Finalmente, el desarrollo del mercado hipotecario secundario es una de las prioridades de la SHF ya que este favorece la transparencia y eficiencia del sector, además de ser un vehículo de atracción de capital.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA SHF

Emisiones Públicas y Eficiencia en el Uso del Capital

Durante 2003, la SHF accedió a los mercados de deuda domésticos de largo plazo a través de cinco ofertas públicas de Certificados Bursátiles Bancarios Amortizables, segregables y reportables denominados en UDIS. De julio a octubre la SHF captó \$7,500 millones de pesos a plazo de 15 años en cuatro colocaciones y \$2,000 millones de pesos a plazo de 25 años en una sola, sumando un total de \$9,500 millones de pesos en un esquema de amortización espejo al de sus activos financieros. La aceptación de estas emisiones fue patente desde un principio, fundamentalmente entre inversionistas institucionales, ya que la demanda por estos títulos excedió en 72% a la oferta.

Adicionalmente a las favorables condiciones de tasa obtenidas (4.63% real en promedio a 15 años y 4.70% real a 25 años), la SHF logró una mayor eficiencia en el uso de su capital al liberar reservas preventivas debido a la adecuación entre sus pasivos y activos.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros de la SHF durante el 2003 registraron un fortalecimiento y demuestran una mayor participación de la institución en el sector. El Resultado Neto del 2003 fue de \$517.7 millones de pesos, registrando un incremento del 41.5% con respecto al 2002. Asimismo, la Cartera de Crédito Neto se incrementó a \$54,725 millones de pesos, equivalente a un crecimiento del 217.9% con respecto al 2002.

Para consultar los estados financieros detallados al cierre del año 2003 por favor ver el **anexo 1**. Para más información por favor consultar la sección de "Consultas Generales" de la página Web de SHF (www.shf.gob.mx).

PRINCIPALES FUNCIONARIOS

Director General

Dr. Guillermo Babatz Torres

Secretaría de la Dirección General

CPP. Juan Tamariz Sánchez
Mejorada

Finanzas

Dirección General Adjunta
Lic. Jaime Cortina Morfín

Coordinación General de Control Técnico

Dr. Jorge Galindo Flores

Crédito y Garantías

Dirección General Adjunta
Dr. Carlos Serrano Herrera

Sistemas

Dirección General Adjunta
Ing. Héctor Rubén Gardida
Rosas

Jurídica Fiduciaria

Dirección General Adjunta
Lic. Rolando González Flores

Riesgos y Planeación Estratégica

Dirección General Adjunta
Act. Jesús Alan Elizondo Flores

Administración

Dirección General Adjunta
Lic. Alfredo Lelo de Larrea y
Robles

DOMICILIO OFICIAL

Av. Ejército Nacional 180
Col. Anzures
11590 México D.F.,
Conm: 52 63 45 00
Fax: 52 63 45 41
Internet: www.shf.gob.mx

Balance General al 31 de diciembre de 2003
Expresado en moneda de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2003
 (Cifras en Miles de Pesos)

Activo

Disponibilidades		\$1,241,924
Inversiones en Valores		3,229,423
Títulos para negociar	\$3,026,587	
Títulos conservados a vencimiento	<u>202,836</u>	
Operaciones con valores y derivadas		3,118
Saldo deudor en instrumentos financieros derivados	<u>3,118</u>	
Cartera de crédito vigente		
Créditos a la vivienda	55,730,046	
Total de cartera de crédito	<u>55,730,046</u>	
Estimación preventiva para riesgos crediticios	<u>-1,004,724</u>	
Cartera de créditos (neto)		54,725,322
Otras cuentas por cobrar (neto)		292,902
Inmuebles, mobiliario y equipo (neto)		183,387
Impuestos diferidos (neto)		46,217
Otros activos		444,681
Total activo		<u>\$60,166,974</u>

Pasivo y Capital

Captación tradicional		\$37,701,629
Depósitos a plazo		
Mercado de dinero	\$13,026,458	
Bonos bancarios	<u>24,675,171</u>	
Préstamos interbancarios y de otros organismos		10,126,864
Corto plazo	3,916,994	
Largo plazo	6,208,213	
Préstamo como agente financiero del gobierno federal	<u>1,657</u>	
Operaciones con valores y derivadas		740
Saldo acreedor en operaciones de reporto	<u>740</u>	
Otras cuentas por pagar		598,718
ISR y PTU por pagar	30,368	
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	<u>568,350</u>	
Total Pasivo		<u><u>48,427,951</u></u>
Capital Contable		
Capital contribuido		10,845,874
Capital social	<u>10,845,874</u>	
Capital ganado		893,149
Reservas de capital	37,541	
Resultados de ejercicios anteriores	337,872	
Resultado del ejercicio	<u>517,736</u>	
Total capital contable		<u><u>11,739,023</u></u>
Total Pasivo y Capital Contable		<u><u>\$60,166,974</u></u>

Cuentas de orden

Avales otorgados	18,135,773	
Bienes en fideicomiso o mandato	<u>58,477,806</u>	76,613,579
Deudores por reporto	3,025,847	
Menos: Títulos a entregar por reporto	<u>-3,026,587</u>	-740
Otras cuentas de registro		<u>41,625,009</u>
		<u>118,237,848</u>

Estado de Resultados
Comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003
Expresado en moneda de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2003
(cifras en miles de pesos)

Ingresos por intereses		\$4,645,696
Gastos por intereses		-2,478,671
Resultado por posición monetaria neto (margen financiero)		<u>-419,030</u>
Margen financiero		1,747,995
Estimación preventiva para riesgos crediticios		-486,666
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios		1,261,329
Comisiones y tarifas cobradas	\$188,449	
Comisiones y tarifas pagadas	-444	
Resultado por intermediación	<u>2,559</u>	<u>190,564</u>
Ingresos totales de la operación		1,451,893
Gastos de administración y promoción		-607,441
Resultado de la operación		844,452
Otros productos	5,606	
Otros gastos	<u>-43,113</u>	<u>-37,507</u>
Resultado antes de I.S.R y P.T.U.		806,945
I.S.R. y P.T.U. diferidos	51,149	
I.S.R. y P.T.U. causados	<u>-340,358</u>	<u>-289,209</u>
Resultado neto		<u>\$517,736</u>