

Fecha 27.02.2015	Sección Dinero	Página 5
---------------------	-------------------	-------------



¿Como el ave Fénix?, en el Housing Revival

■ *Darán a conocer* la ejecución de la política modificada de vivienda en México que impulsa más las obras de “casa-urbana-vertical-sustentable”.

De Housing Day a Housing Revival Day, lo que cambia es la necesidad de dar a conocer el efecto que ha tenido la ejecución de la política de vivienda en México, que actualmente impulsa más la llamada “casa-urbana-vertical-sustentable”, en lugar de crecer por crecer. ¿Pero tiene sentido ir a Nueva York o Londres para mostrarse como Ave Fénix?

No se qué tan atractivo es el Revival Day, como nombraron ahora al *road show* o, gira que realizan los principales actores del sector vivienda año con año, para inversionistas globales, particularmente porque no hay mucho que ofrecer en inversión bursátil. Aunque en CKD’s —esós instrumentos diseñados para financiar infraestructura— apareció uno de vivienda.

Además del lento regreso de Homex, GEO y Urbí, no hay cambios en las emisoras que cotizan en el mercado; tanto de capitales, donde están Ara de German Ahumada, Sare, que dirige Horacio Espinosa de los Monteros, Ho-

gar, que lleva Paul Davis Carstens; como en las ceburistas: Cadu que dirige Pedro Vaca, Vinte con Sergio Leal al frente, Gicsa de Abraham Cabable.

Si me dice que la intención es atraer inversionistas al papel cuasi gubernamental de Inforavit, que lleva Alejandro Murat, la Concentradora de Hipotecas Fihpo, que sigue sin entenderse mucho, o al del Fovissste de José Reyes Baeza o la Sociedad Hipotecaria que dirige Jesús Alberto Cano, pareciera tener poco sentido, porque pueden lograr más en materia de liquidez, si se activa más su negociación en el mercado secundario de deuda privada y en el Euroclear mexicano. Pero, francamente, deberían repensar el efecto de *crowding out* que ejercen los organismos, y el por qué los tenedores de hipotecas bancarios, no tienen ningún incentivo ni necesidad para salir a colocar su portafolio.

La participación del presidente de la ABM, Luis Robles, resulta muy interesante, así como la de los representantes de Ara y

Vinte. También destaca el papel de empresas que dicen que irán a fondearse al mercado pero no tienen necesidad de hacerlo: Sada-si, Javer y Hogares Unión.

Ahora, todo el equipo público encabezado por el titular de Sedatu, Jorge Carlos Ramírez Marín, que dicho sea de paso, trabaja en un proyecto con el equipo de vivienda y el de la Secretaría de Hacienda, encabezada por Luis Videgaray, para impulsar el mercado formal de vivienda. Y realmente está muy coordinado, pero hay poca carnita para reatraer, al menos que comiencen a buscar fondos de capital o participantes especializados que les faciliten ampliar desarrollos urbanos o reflotar vivienda abandonada. El organizador fue Gregorio Schneider, director de inversiones de TC Latin America Partners.

Le cuento que regresa al mercado hipotecario, con un GAIA Capital, Javier Gavito Mohar, asociado con Gabriel Gómez Reyes y Juan Manuel González Peña. Pretenden lanzar un CKD que, en principio, lleva como fiduciario a Banamex de Ernesto Torres Cantú,



Fecha 27.02.2015	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------

y como estructurador a Valores Finamex que encabeza **Mauricio López Velazco**. Su intención es obtener 332.8 millones de pesos en una primera llamada y hasta mil 800 millones, para invertirlos en la adquisición de reserva territorial o desarrollos habitacionales.

El objetivo de mediano plazo es jalar capital por 20 mil millones de pesos, e incluye la posibilidad de comprar desarrollos bajo el esquema de llamadas de capital y que invertirá en un Vehículo de Inversión (CKD numerado), que a su vez otorgará Créditos Mezzanine a desarrolladores elegibles, para financiar inversiones en tierra, infraestructura y licencias y permisos relacionadas con proyectos habitacionales, proyectos adjudicados y derechos de crédito. ¿Se imagina los que le pueden sobrar al Infonavit de **Murat** o al Fovissste?

Lo único que no me gusta de esta estructura, y de otras que se ofrecen a afores, es que se puede decir que el promedio del pago por año de la inversión a 10 años está entre 9 y 13 por ciento; pero en realidad ni está garantizada, ni asegurada, y al no participar en el capital el administrador, y limitar todos los derechos de los tenedores para exigirle cuentas, rendimiento y transparencia, se vuelve muy difícil tomarlo. Creo, por lo que me han dicho, que el

prospecto deberá tener algunos ajustes, porque hasta las comisiones de colocación parecen caras.

De Fondos a Fondo

Aun con la caída en los precios del petróleo, la mancuerna que integran **Mario Gabriel Budebo** y **Aarón Dychter**, socios en México Infrastructure Partners (MIP), lejos de frenar sus planes, los van acelerar.

Hace apenas tres meses, le informaba en este espacio del lanzamiento del Fideicomiso de Certificados de Desarrollo de Capital (CKD), al que han bautizado como Fomento a la Energía e Infraestructura de México en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), que dirige **José Oriol Bosch**. El compromiso inicial de capital fue de 840 millones de pesos (mdp), de un total de 4,200 mdp a 12 años. Le adelanto que en marzo próximo harán otro llamado de capital, y será por 636.2 mdp. Sus proyectos iniciales están relacionados con el servicio de plataformas.

Y para asegurar que los recursos son bien destinados a proyectos rentables, también le informaba que Fomento a la Energía e Infraestructura de México ha integrado un consejo asesor, que tendrá como presidente al experimentado **Francisco Gil Díaz**, quien fuera secretario

de Hacienda y Crédito Público y, actualmente, se desempeña como presidente ejecutivo de Telefónica en México y Centro América.

■ Telefónica México, que preside **Francisco Gil**, cerró el 2014 con 23.2 millones de accesos activos, un crecimiento de 6% interanual. Además de que, por segundo año, cierra con positivos y creciendo, la buena noticia de la firma, fue que las altas que tuvo en el cuarto trimestre de 2014 ascendieron al histórico récord de 22%, como producto del lanzamiento de nuevas ofertas comerciales, así como las mejoras que realizó tanto de su capacidad y cobertura de su red como de su canal de distribución.

De que los consumidores están volteando a ver, el reflejo son los 389,000 usuarios que, de otras compañías, se mudaron a Telefónica. Del efecto de los planes comerciales lanzados, los smartphones, con plan de datos asociado, se incrementaron 82%, para alcanzar ya los 5.4 millones.

Ya para finalizar, hay que destacar que las inversiones de Telefónica, por cierto, fueron por 252 millones de euros en 2014. Monto que destinó, principalmente, para la expansión y mejora de la red para el despliegue de 3G y 4G, así como a la transformación del canal de distribución.

El prospecto deberá tener algunos ajustes, porque hasta las comisiones de colocación parecen caras.