

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



TEMA

“El financiamiento público para la vivienda social en los DUIS “

PROGRAMA DE MAESTRIA Y DOCTORADO EN URBANISMO

PRESENTA

FRANCISCO MIGUEL ARELLANO CHÁVEZ

2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TEMA

***El financiamiento público para la
vivienda social en los DUIS***

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN URBANISMO**

PRESENTA

FRANCISCO MIGUEL ARELLANO CHÁVEZ

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO

2010

DIRECTOR DE TESIS

MTO. EDUARDO MEJÍA GALICIA

SINODALES

DR. EDUARDO RAMÍREZ FAVELA

MTO. JORGE BERMEO VEGA

LIC. LEONARDO RIVEROS FRAGOSO

URB. ENRIQUE SOTO ALVA

ÍNDICE

pag

INTRODUCCIÓN 9

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA 13

OBJETIVO GENERAL 16

OBJETIVO PARTICULAR 17

DEFINICIÓN DE DUIS 18

CAPITULO 1

1.- ANTECEDENTES: UNA PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO ACELERADO EN MÉXICO, EJEMPLIFICADO EN LA ZMCM. 21

1.1 Dinámica de crecimiento poblacional en el D.F. y ZMCM

1.2 Dinámica demográfica en la ZMCM

1.3 Formación de nuevos Hogares en la ZMCM

1.4 Dinámica económica en la ZMCM

1.5 Población económicamente activa (PEA) en la ZMCM

1.6 Nivel de ingresos de la población de la ZMCM

1.7 La crisis mundial del 2008 y su impacto en el sector vivienda

CAPITULO 2

2.- ANTECEDENTES DE LAS POLITICAS DE VIVIENDA EN MEXICO 33

2.1 Las vertientes del Estado-Sociedad ante la política habitacional. 33

2.2 La vivienda en el marco de la política del Estado. 35

2.3 El origen de los rezagos en la política inquilinaria	36
2.4 Factores detonantes de la crisis inquilinaria en México.	37
2.5 Las prioridades del Estado en materia de vivienda.	38
2.6 La vivienda y sus reformas sociales.	39

CAPITULO 3

3.- PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA QUE SE HAN DADO EN MÉXICO.	43
3.1 El origen de las <u>ONAVIS</u>.	47
3.2 Organismos públicos que integran las ONAVIS.	48
3.2.1 INFONAVIT	
3.2.2 FONHAPO	
3.2.3 FOVI-FOGA-(SHF)	
3.2.4 FOVIMI-ISSFAM	
3.2.5 FOVISSSTE	
3.3 SEDESOL, como Organismo de Financiamiento de vivienda social.	53
3.5 LAS ODEPES (Organismos de Financiamiento del Gobierno Federal).	55
3.5.1 IMSS	
3.5.2 Programas Extraordinarios.	
3.5.3 Programas de Financiamiento a través de empresas Estatales.	
3.6 LA BANCA DE DESARROLLO	57

3.7 LAS OREVIS (Financiamiento de Organismos Estatales de vivienda social).	58
3.8 LAS ORESS (Financiamiento de Organismos Estatales de Seguridad Social para trabajadores públicos).	59
3.9 LAS OMVS (Financiamiento de Organismos Municipales de vivienda social).	60
3.10 Programa Estatales extraordinarios de financiamiento de vivienda social.	60
3.10.1 OEDUOP (Organismos Estatales de Desarrollo Urbano y Obras Públicas).	
3.10.2 ONENDUVSS (Organismos Estatales o Programas Federales no Sectorizados en Desarrollo Urbano y Vivienda ni en Seguridad Social).	
3.10.3 ONEPEC (Organismos Nacionales o Estatales para Programas Emergentes y/o Coyunturales).	
3.10.4 ONEDER (Organismos Nacionales o Estatales para Programas o Proyectos de Desarrollo Regional).	
3.10.5 PEF (Programas Especiales de Financiamiento).	
3.11 La Política Nacional de Vivienda	63
3.11.1 Pacto Nacional para la Vivienda.	
3.11.2 Programa Nacional para la Vivienda.	
3.10.3 Conavi.	

CAPITULO 4

4.- EL DESARROLLADOR DE VIVIENDA: EL MERCADO Y SU FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO DE VIVIENDA. 65

4.1 La vivienda social, el financiamiento hipotecario individual y el déficit habitacional. 66

4.2 La segmentación del mercado de vivienda y su financiamiento. 69

4.3 Créditos Tradicionales de financiamiento para el Desarrollador de vivienda. 73

4.3.1 Los créditos puente.

4.4 Créditos y Financiamiento no Tradicionales para el Desarrollador de vivienda. 76

4.4.1 Las “FIBRAS”

4.4.2 Créditos Estructurados

4.4.3 Créditos Sindicados.

4.4.4 Bonos de Carbono.

4.5 La participación del Desarrollador de Vivienda y el Financiamiento. 81

4.5.1 Clasificación de los Desarrolladores de Vivienda

4.5.2 Inconvenientes para el Desarrollador de vivienda en la Legislación Urbana

4.6 La estructura de los DUIS. 90

CAPITULO 5

5.- FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LOS DUIS A TRAVES DE UN PLAN DE NEGOCIO. 93

5.1 Proyecto de Inversión	93
5.1.1 estructura en los costos ordinarios y extraordinarios ponderantes en la factibilidad de un Desarrollo Inmobiliario.	
5.2 Plan de Negocio.	97
5.2.1 Análisis de la certidumbre o adquisición de la tierra.	
5.2.2 Análisis del Mercado Inmobiliario.	
5.2.3 Certidumbre Jurídica en la obtención de Licencias y Permisos.	
5.2.4 Participación de los Desarrolladores de vivienda.	
5.2.5 Análisis Financiero e Hipotecario para el Desarrollador y el comprador.	
5.2.6 Verificación de Obra y Liberación de recursos.	
5.2.7 Factibilidad Económica “UTILIDADES”	
CONCLUSIONES	119
Conclusiones del objetivo general.	
Conclusiones del objetivo particular	
RECOMENDACIONES	123
Recomendaciones del objetivo general.	
Recomendaciones del objetivo particular	
GLOSARIO DE TERMINOS	126
FUENTES DE REFERENCIA	129

INTRODUCCIÓN

En México diversos factores como el comportamiento demográfico, la expansión urbana en el territorio nacional y la falta de planeación urbana, han propiciado el crecimiento desordenado de las distintas ciudades del país, al grado de integrarse poco a poco unas con otras ciudades sin poder en un momento identificar su delimitación geográfica y política, llegando a convertirse en metrópolis y megalópolis. Tal es el caso de ciudades como Monterrey, Guadalajara y la misma ZMCM, la cual para el año 2000 se convirtió en la más grande tanto en población como en extensión urbana, sin embargo, ¿Qué tan adecuado u ordenado territorialmente se ha generado este crecimiento de las ciudades?, ¿Cuentan con todos los servicios de infraestructura, equipamiento urbano y accesibilidad?, ¿Existe una legislación urbana congruente y conciliada entre las distintas entidades de gobierno para la planeación urbana?

Las preguntas se vuelven paradójicas ya que si analizamos como se propició el crecimiento de cada una de estas ciudades, podemos notar que han intervenido factores y procesos de orden económico, político, social y cultural; basados en una reestructuración productiva y bajo el proceso de globalización.

A pesar de que todos estos procesos han surgido de forma distinta en cada una de las ciudades; estos nos conlleva a un punto de partida, tal como lo fue el “boom” en 1940 periodo de industrialización del país, cuyo modelo de sustitución de las actividades agrícolas, junto con un atraso productivo de la agricultura tradicional, generó como resultado el traslado masivo de la mano de obra de la población del campo a las ciudades, lo que resultó la búsqueda incisiva de vivienda en áreas aptas y de suelo barato.

Lo anterior provoco como consecuencia que promotores sociales, públicos y privados aprovecharan las circunstancias de las necesidades operantes de la época, y de forma desmedida vendieran terrenos de propiedad ejidal y de forma irregular fuera de zonas urbanas carentes de servicios adecuados y así mismo, la operación y aplicación de una legislación urbana incompleta e ineficiente por parte de las autoridades de los tres diferentes tipos de gobierno (Federal, Estatal y municipal) durante estos años, acrecentó la problemática en la ocupación del suelo,

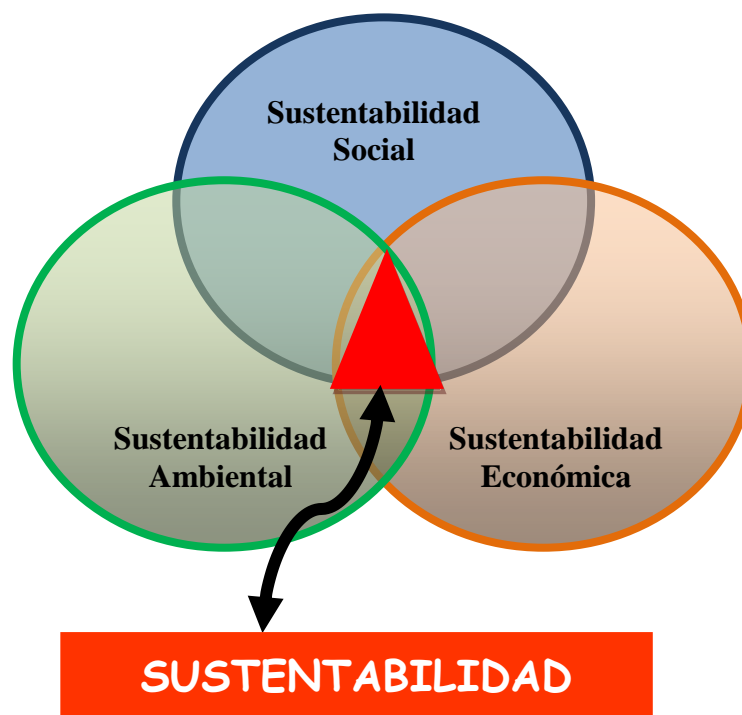
en el déficit de servicios y en consecuencia en un desarrollo urbano basado en una falta de planeación urbana, provocando grandes traslados de la población a sus centros de trabajo, núcleos educativos y servicios especializados.

Por otro lado, la invasión y comercialización ilegal de estas tierras ejidales, privadas o públicas por la falta de control en el uso de suelo y en las reglas de su explotación inmobiliaria dio como resultado la expansión horizontal de las ciudades, y con ello, la incosteabilidad de las redes de transporte, encarecimiento de la infraestructura de servicios, uso excesivo del automóvil y una escasez de tierra que impacta los precios de la vivienda e impide conseguir una vivienda a la población de bajos recursos económicos.

Un factor más que se debe mencionar es que con el dinamismo económico y demográfico de las ciudades, se han presentado efectos negativos sobre el medio ambiente tanto en su entorno inmediato como del exterior, llegando en algunos casos a comprometer la sustentabilidad del propio desarrollo.

Todos estos factores antes mencionados, influyeron en la preocupación de integrar un grupo intersecretarial coordinados por SHF, donde participan diversas secretarías tales como: La Secretaría de Economía (SE), la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Secretaría de Energía (SENER), la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), el Fondo de la Vivienda de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) y el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR); para la generación de una propuesta que impulse la creación de nuevos centros de Desarrollo Urbano plenamente integrados, que contribuyan al ordenamiento territorial de las nuevas ciudades que se siguen creando en torno al territorio nacional. Bajo este esquema, y aunado a los cambios ocurridos en todos los procesos de orden económico, social, político y cultural, que actualmente determinan el desarrollo de la nación y que están basados en la reestructuración productiva y el proceso de globalización, es necesario unir esfuerzos que permitan dar una perspectiva en la puesta en marcha de nuevos polos de Desarrollo Regional, a través de los **Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (DUIS)**,

(primer foro internacional de vivienda económica sustentable, pag 4), que exijan acciones básicamente en el impulso de políticas y programas que coadyuven a la adecuada planeación y estructuración del suelo para que impulse su estricto aprovechamiento y vocación para el cual se destinen cada uno de estos, y a su vez se promuevan adecuadamente los programas de financiamiento enfocados a incorporar a diferentes actores que intervengan en la promoción inmobiliaria, incorporando tierra apta donde se genere la construcción adecuada y suficiente de infraestructura, la racionalidad en la explotación de la energía, el cuidado y reciclamiento del agua, así como, la provisión de espacios verdes, áreas de servicio y comercio, construcción de equipamiento social, educativo y recreativo que satisfagan los nuevos paradigmas en todos los niveles de la sociedad y de la gestión pública, accesibilidad a vivienda de los sectores de la población más desatendidos, entre otros.



Con lo anterior, se puede decir que durante estos 70 años, el Estado Mexicano ha experimentado un proceso de fracaso en el tema de planificación urbana, sin embargo es importante retomar el camino hacia desarrollos que propicien la integración y sustentabilidad en todos los factores y actores que intervienen en la planeación urbana y en el desarrollo inmobiliario para la creación

de nuevos polos de desarrollo; que propicien la formación de capital humano mediante el mejoramiento de servicios de salud, educación y capacitación en el trabajo y a su vez detonen procesos regionales de recuperación productiva que aumenten el empleo y los ingresos reales de la población para erradicar de alguna forma la creciente marginación social que día con día se va haciendo más latente en todas las ciudades globalizadas del mundo. Esto bien, sin olvidar que el punto medular para llevar a cabo, cada una de todas las estrategias y políticas destinados a la creación de DUIS, será el adecuado análisis de los programas financieros que hagan rentable la participación del sector público y privado en los mismos.

Por lo que, en este trabajo se abordarán los procesos que ha tenido el financiamiento hipotecario dentro del país, desde sus inicios como planteamiento de políticas de crédito a través de organismos públicos creados por el Estado, así como, los factores que llevaron al país a tener un rezago habitacional tan importante y severo hasta nuestros días; también, se tocarán temas de la clasificación de los constructores de acuerdo a su estructura orgánica, así mismo, analizaremos los segmentos de la vivienda y su clasificación de acuerdo a costo y percepción salarial y como se presentan dentro del mercado inmobiliario las oportunidades de financiamiento con las cuales cuentan los desarrolladores de vivienda,. Por último se establecerá un Plan de Negocios para el financiamiento que sea factible para su incorporación dentro de los DUIS.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El acelerado crecimiento de la urbanización que han tenido las ciudades desde hace más de un siglo en nuestro país, han propiciado un desarrollo urbano totalmente desordenado, donde la falta de políticas adecuadas han generado la saturación del suelo en áreas urbanas y no urbanizables, que con el tiempo la población de estas localidades exigen servicios como infraestructura, equipamiento urbano, y todos los elementos que den viabilidad a su integración; lo que provoca el nacimiento de desarrollos urbanos apenas sostenibles y si a esto le agregamos la falta de planeación, por un mal manejo en las políticas del país y por la participación de líderes políticos en busca de votos para seguir manteniendo el control, así como, la negligencia de autoridades que no supieron o no quisieron ver las consecuencias que contempla los altos niveles de dificultad que no permiten resolver adecuadamente el problema social que representa, sobre todo cuando los asentamientos se realizan en zonas de alto riesgo. Esto hace necesario replantear el futuro del crecimiento urbano para lo que es importante analizar diversos factores que nos ayuden a recomponer el camino para dicho fin.

Por lo anterior, los desarrollos urbanos que se han generado dentro del territorio nacional, son básicamente sustentados por vivienda siendo este el “ancla” del desarrollo urbano, generando así un déficit de servicios como equipamiento urbano , infraestructura, buena accesibilidad de vías de comunicación y sobre todo la falta de fuentes de trabajo, provocando con ello una gran problemática en la población ya que ésta se tiene que desplazar a grandes distancias para recurrir a sus fuentes de trabajo o de estudio, lo que genera los llamados conjuntos habitacionales dormitorio.

Sin embargo, México, se ha convertido en un país de jóvenes que se están integrando rápidamente a la fuerza laboral. Este fenómeno dirige la demanda hacia la búsqueda de vivienda más agradable con mejor planeación urbana y la insistente necesidad de una mejor forma de vida, pero esto no será posible sin entender que esquemas de financiamiento para vivienda existen y cuáles son las posibilidades reales que se tienen para la adquisición de una vivienda.

Hoy en día y de acuerdo a las políticas de vivienda impulsadas por el gobierno federal desde la administración pasada (2000-2006), en donde entre 2001 y 2005 el mercado de vivienda paso de 25,000 a 475,000 unidades construidas y vendidas al año, fomentó nuevas expectativas en este sector de vivienda; de ahí que el mercado de Interés social (vivienda con precios por debajo de USD\$48,000) ha vivido la reestructuración del *Infonavit*, la creación de la SHF (Sociedad Hipotecaria Nacional), la creación del Consejo Nacional de Vivienda (CONAVI); el apoyo a un programa especial de créditos que ofreció el Fovissste a empleados y maestros de gobierno y por último la creación de una Ley Federal de vivienda. Esto denota seguir con él apoyo a la industria de la construcción de vivienda y en la cual el objetivo principal está centrado en el desarrollo urbano integral, la vivienda de interés social y el mejoramiento a una vivienda sustentable de la población.

Históricamente había una escasez endémica en fondos para créditos hipotecarios, lo que definió en un momento el tamaño y el poder adquisitivo del mercado, por lo que los programas de financiamiento de vivienda solo habían estado al alcance de unos cuantos. De ahí que el estudio de las variables de financiamiento de vivienda, es esencial para comprender el mercado potencial, la demanda futura y las tendencias actuales. Así con la creación de nuevos programas iniciados con SHF, se ha abierto este mercado a casi toda la población, lo que hace importante para los próximos años es entender las preferencias de estos nuevos actores demandantes.

Uno de los cambios importantes en los programas de financiamiento de vivienda social efectuados desde 1995, tiene que ver con el aspecto económico. Por un lado, el Estado a casi eliminado su participación en la dotación de recursos, los que se han convertido en la actualidad en recursos provenientes, particularmente, del capital privado; originando con esto que los organismos públicos de financiamiento aún existentes jueguen hoy día un papel de banco de segundo piso, es decir, solo financiando créditos ya otorgados a los derechohabientes con tasas preferenciales (muy cercanas a la banca hipotecaria) y destinados a vivienda barata de tipo social. La compra de vivienda es ahora un trámite individual y prácticamente han desaparecido las demandas grupales.

Es por eso que el mercado mexicano de vivienda es ahora un importante motor económico a nivel nacional que seguirá creciendo por más de 30 años; siempre y cuando las variables económicas permanezcan estables. Por lo que uno de los ejes estratégicos de las políticas de población deberá ser, el armonizar el crecimiento y la distribución territorial de la población con las exigencias del desarrollo urbano sustentable (CONAPO 2004); partiendo que un desarrollo sustentable es aquel que tiene “**la capacidad de cubrir las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de que las futuras generaciones cubran sus necesidades**” (Sara Topelson; the Brundtland Report,1987).

¿QUÉ FACTORES HAN GENERADO EL REZAGO HABITACIONAL EN MÉXICO Y PORQUE SE LLEGA A LA CREACIÓN DE LOS DUIS?

¿CUÁLES HAN SIDO LAS CONSECUENCIAS EN MÉXICO DE LA CRISIS DEL 2008 DENTRO EN EL SECTOR INMOBILIARIO Y CUAL HA SIDO LA RESPUESTA AL RESPECTO?

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS DEBEN DE TENER LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO DE VIVIENDA, PARA QUE PUEDAN SER FACTIBLES SU INCORPORACIÓN EN LOS DUIS?

¿LOS PROGRAMAS TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO DE CRÉDITOS PARA LOS DESARROLLADORES SON SUFICIENTE PARA INTEGRARLOS EN EL ESQUEMA DE LOS DUIS O QUE OTROS PROGRAMAS SE DEBEN INCORPORAR DE LOS CRÉDITOS NO TRADICIONALES?

OBJETIVO GENERAL

Conocer qué tipos de organismos de gobierno y programas públicos de financiamiento para la vivienda han existido en México, para saber las oportunidades reales con las que cuenta la población de adquirir una vivienda; saber si es necesario recuperar o transformar algunas iniciativas del gobierno en el ámbito de vivienda que se han perdido en el tiempo o sin con las políticas de vivienda existente es suficiente para dar abasto a la demanda habitacional existente en el país y como incorporarlas a la creación de los DUIS.

Por otra parte, es necesario conocer la problemática con la que se encuentran los desarrolladores habitacionales, en el otorgamiento de créditos puente para el financiamiento de la construcción de los desarrollos habitacionales, y analizar que otros tipos de financiamiento y créditos no tradicionales existen dentro del mercado hipotecario que coadyuve al financiamiento integral en los DUIS; para que al promotor de vivienda le sea atractivo el invertir dentro de los DUIS y no en proyectos lejanos de las zonas urbanas como se hace hasta ahora.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Analizar el proceso de urbanización que ha tenido la Zona Metropolitana del Valle de México, para tomarlo como base del porque se requiere la generación de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables dentro del territorio Nacional.
- Tomar en consideración las crisis y los efectos que ha enfrentado México en el sector inmobiliario y determinar la perspectiva en la que se enfrenta esta industria habitacional para generar vivienda en los próximos años dentro del territorio nacional.
- Conocer las diferentes causas que originaron los rezagos de vivienda en México, como se originaron los organismos públicos de financiamiento para la poblacional y cuáles son las mejores opciones que se tienen en el mercado crediticio.
- Conocer qué tipo de financiamientos existen para el desarrollador de vivienda; como créditos tradicionales y créditos no tradicionales que existen en el mercado financiero en el desarrollo de vivienda y analizar estrategias favorables en el financiamiento para los DUIS, dentro del sector habitacional.
- Analizar el mercado actual de comercialización y financiamiento en el sector vivienda, y dar un enfoque dirigido a lo que se pretende generar con los DUIS, para que sea un negocio rentable para el inversionista.

DEFINICIONES

DESARROLLO.

Evolución progresiva de una economía hacia mejores niveles de vida.

INTEGRAL

Que está completo, que hace referencia a la totalidad de algo; Operador que representa la operación de integración.

SUSTENTABLE

(Adj.) Dicho de un proceso: Que puede mantenerse por sí mismo, como lo hace, p. ej., un desarrollo económico sin ayuda exterior ni merma de los recursos existentes.

Diccionario de la Real Academia Española

DESARROLLO SUSTENTABLE

“... cubrir las necesidades de la generación actual sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades”

**Nuestro Futuro Común 1987;
Informe de la Comisión Brundtland;
Sara Topelson.**

DESARROLLO URBANO INTEGRAL SUSTENTABLES “DUIS”

Son áreas de desarrollo integralmente planeadas que contribuyen al ordenamiento territorial de los Estados y Municipios y promueven un desarrollo urbano más ordenado, justo y sustentable.

Es un detonador del motor de desarrollo regional, donde la vivienda, infraestructura, servicios, equipamiento, comercio, educación, salud, industria, esparcimiento y otros insumos contribuyen el soporte para el Desarrollo Regional.

A su vez, se convierten en proyectos mixtos en los que participan los gobiernos Federal, Estatal y Municipal, así como los desarrolladores y propietarios de tierra, que puedan integrarse al desarrollo urbano.

Lic. Paloma Silva de Anzorena

Estos nuevos polos de desarrollo están tipificados en tres grupos:

- **INTRAURBANOS**; aquellos que se localizan dentro de una localidad urbana ya establecida y que crean un nuevo polígono de actuación que cambie la vocación de la zona donde se desarrollará; estos desarrollos tienden a regenerar la actividad económica y urbana de la localidad.
- **CERCANOS A UNA ZONA URBANA EXISTENTE**; son aquellos que se localizan a las afueras de una localidad urbana consolidada y que crean una extensión de la ciudad existente, estos dependen de los servicios ya generados y se complementa con su vocación a la ciudad aledaña.
- **NUEVOS POLOS DE DESARROLLO**; son aquellos que se crean en zonas urbanas nuevas, en donde no existen localidades urbanas cercanas y las cuales todos los servicios se generarán nuevos y que se conviertan en polos de desarrollo Integrales y sustentables, que no dependan de otras que se encuentran alejados de estos.

Arq. Marco Figueroa, SHF

DEFINICIÓN PERSONAL “DUIS”

De acuerdo a los conceptos anteriores podemos definir que un **DUIS** es:

“Todo desarrollo urbano que se genere dentro del territorio nacional urbanizable, del cual tenga una integración cuantitativa y cualitativa de todos sus elementos de infraestructura, equipamiento, accesibilidad, servicios y comercio, industria, vivienda y generación de fuentes de empleo para que se conviertan en un hábitat sustentable para la población y no tenga que depender en gran medida de otras localidades alejadas de está; pueden generarse dentro y fuera de ciudades ya consolidadas pero sin perder la esencia de Integralidad y sustentabilidad.

Estos desarrollos tendrán que ser promovidos bajo una colaboración estrecha de los tres órganos de gobierno (Federal, Estatal y Municipal), así como de la colaboración del sector privado, tanto desarrolladores como propietarios de la tierra además de Instancias de Financiamiento que promuevan la inversión privada a través de esquemas de crédito atractivos”.

Arq. Fco. Miguel Arellano Chávez

CAPITULO 1

1.- ANTECEDENTES: UNA PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO ACELERADO EN MÉXICO

La dinámica poblacional que se ha dado durante los 69 años anteriores en el territorio mexicano ha creado una gran incertidumbre en la generación de nuevas ciudades alejadas de las grandes urbes y no solo eso, sino también, ha incrementado el conflicto de un adecuado complemento de equipamiento y servicios, así como, de infraestructura suficiente en las ciudades ya existentes, esto lo podemos observar en las grandes ciudades tales como Monterrey, Guadalajara, Veracruz y sobre todo en la ZMCM, que es actualmente la ciudad más grande del territorio nacional.

Por lo que en este capítulo se tomará como ejemplo la ZMCM¹ por ser la ciudad más grande del país y en la cual se intentará dar un enfoque de los factores que han intervenido en su formación tales como: su dinámica de crecimiento, su dinámica evolución poblacional y la capacidad económica de su población. Esto con el fin de comprender y dar un panorama general de cómo han sido la composición y evolución de las distintas ciudades dentro del territorio nacional.

Por otra parte se dará un panorama de los factores y consecuencias de la crisis del 2008, la cual tuvo sus inicios en USA y su detonante fue el sector inmobiliario por los créditos Subprime. Analizaremos como se presento en México y cual fue el efecto dentro de la política de vivienda y así poder dar un planteamiento de la problemática de financiamiento habitacional existente en el país, sobre todo al financiamiento que va dirigido a los sectores de bajos recursos y a los cuales difícilmente han llegado apoyos para proveerlos de una vivienda adecuada.

1.1 Dinámica de crecimiento en la ZMVM.

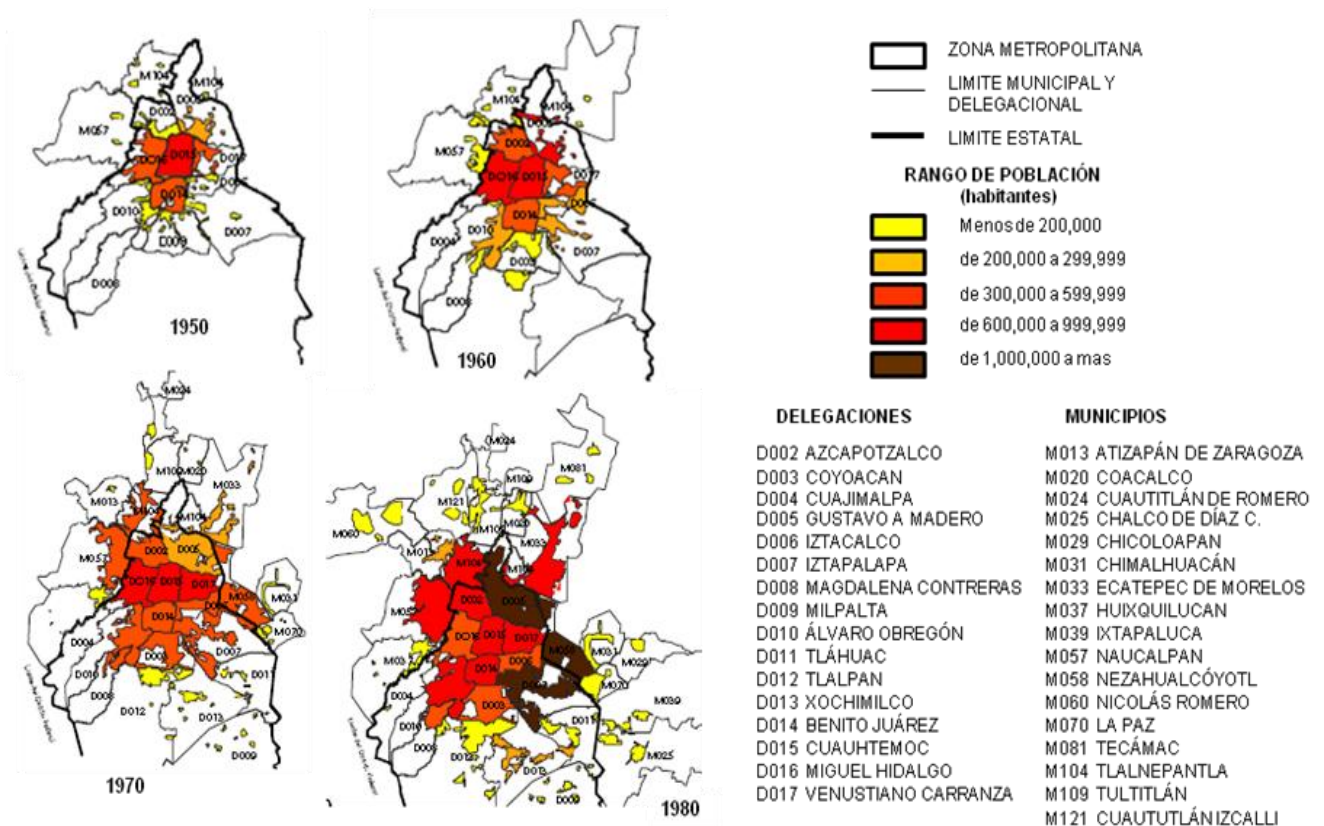
El territorio que hoy ocupa la ciudad de México, ha sido el espacio receptor por excelencia de los acelerados procesos económicos, sociales, políticos,

¹ Zona Metropolitana del Valle de México.

culturales y tecnológicos que, a nivel nacional, han determinado la gran complejidad estructural, las desigualdades, los rezagos y las limitantes al desarrollo urbano.

Hasta 1930 el 98 % de la población asentada en las áreas urbanas, se ubicaba en el núcleo central de la ciudad de México. Para la década de los años 50, ya se había manifestado una forma moderna de urbanización, basada en los flujos poblacionales, el auge industrial y la realización de grandes obras de infraestructura, que determinaron el actual patrón de crecimiento territorial en la ciudad de México, con la absorción de las áreas rurales al área urbana. Pero no fue sino hasta los años 70 que la dinámica urbana desbordó los límites del Distrito Federal, avanzando no sólo hacia la periferia sino también hacia los municipios conurbados, con la incorporación de tierras agrícolas y comunidades rurales a la ciudad. Al mismo tiempo, se iniciaba otra dinámica del desarrollo urbano: el despoblamiento y desconcentración de actividades de las delegaciones centrales de la ciudad.

EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR DELEGACIÓN Y MUNICIPIO 1950-1980



Fuentes: SIC – INEGI, VII, VIII, y IX Censo general de población, 1950-1970; INEGI, X y XI Censo general de población y vivienda 1980-1990; INEGI, Censo de población y vivienda 1995.

Como ejemplo de este despoblamiento, se puede mencionar que en 1950 el suelo urbano ocupaba 22 mil hectáreas, y para 1995 contaba con una extensión de 61 mil hectáreas, es decir, un crecimiento periférico extensivo y desarticulado que se triplica en menos de cincuenta años. Esta expansión sin control, basada en un modelo de desarrollo inequitativo, ha tenido un alto costo social y ambiental, que agudiza las desigualdades sociales, presiona sobre la dotación de infraestructura, servicios, equipamiento urbano y vivienda, al mismo tiempo, que destruye los bienes ambientales y pone en riesgo la sustentabilidad entera de la ciudad.

Las peculiaridades del crecimiento urbano en la década de 1980 a 1990 resaltan dos aspectos; tales como la expansión física del territorio y el comportamiento demográfico de la población; donde está última se distribuye con el 54% en el D.F. y el resto en los municipios del Estado de México. Uno de los rasgos más notables de esta década, se determinó en el contorno de la metropolización, que creció un 240%, mientras que el promedio general de la ZMVM fue de 62%. Solo cinco de los 15 municipios que conformaban este anillo periférico absorbieron el 30% del incremento total de área para alojar el 21% del incremento poblacional.

POBLACIÓN DE LA ZMVM, 1950 - 1995

	AÑO					
	1950	1960	1970	1980	1990	1995
ZMVM	2.982.075,00	5.155.327,00	8.656.851,00	13.734.654,00	15.047.685,00	16.898.316,00
DF	2.923.194,00	4.846.497,00	6.874.165,00	8.831.079,00	8.235.744,00	8.489.007,00
ESTADO DE MÉXICO CONRBUADO	58.881,00	308.830,00	1.782.686,00	4.903.575,00	6.811.941,00	7.898.080,00

Fuentes: SIC – INEGI, VII, VIII, y IX Censo general de población, 1950-1970; INEGI, X y XI Censo general de población y vivienda 1980-1990; INEGI, Conteo de población y vivienda 1995.

Hacia el año 2001, el Distrito Federal contaba con 8.6 millones de habitantes, de los cuales, sólo el 19% se encontraba en las delegaciones centrales, mientras que el 81% se localizaba en el resto de las delegaciones. Por otro lado, debido a éste fenómeno de expulsión de la población de las delegaciones centrales hasta el

2001 degenero en que la periferia recibió una intensa presión demográfica y urbana.

Algunos de los factores y consecuencias que intervinieron en el crecimiento desordenado de la ciudad y conurbación de la ZMVM fueron, por una parte la prohibición de mas fraccionamientos dentro del Distrito Federal y por la otra, la incorporación masiva de suelo barato y de propiedad ejidal, para la construcción de nuevos fraccionamientos en la zona conurbada a la ciudad de México, sin tomar en cuenta una planeación del desarrollo urbano, así como la dotación del equipamiento e infraestructura de acuerdo a la vocación del territorio.

1.2 Dinámica Demográfica en la ZMVM:

De acuerdo a lo que señala el Programa de Ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México (POZMVM), la población pronosticada para la Megalópolis en el escenario programático busca reforzar la tendencia de crecimiento de la Corona Regional, para que en el año 2025, en lugar de contar con 11.46 millones de habitantes, pueda alojar 12.88 millones de habitantes en el mismo año, lo que ayudaría a disminuir la presión de crecimiento poblacional en la ZMVM, con el fin de que albergara 21.72 millones de habitantes en lugar de los 23.14 millones de habitantes previstos.

De este modo, los municipios conurbados al DF requerirían disminuir significativamente su ritmo de crecimiento a largo plazo, para pasar de 9.73 millones en 2000 a 12.47 millones en 2025, en lugar de los 14 millones que prevé la tendencia. Así mismo, siguiendo con el escenario programático, durante éste periodo la población del DF aumentaría de 8.6 millones en el año 2000 a 9.2 millones de habitantes en el 2025, ligeramente por encima de los 9.1 millones proyectados tendencialmente.

Los cambios en el modelo de desarrollo nacional están impulsando la emergencia de una nueva geografía de las migraciones en el país. El desarrollo alternativo a la ZMVM ha disminuido los incentivos para migrar a ésta, y algunas de las regiones se han convertido en zonas de atracción de población.

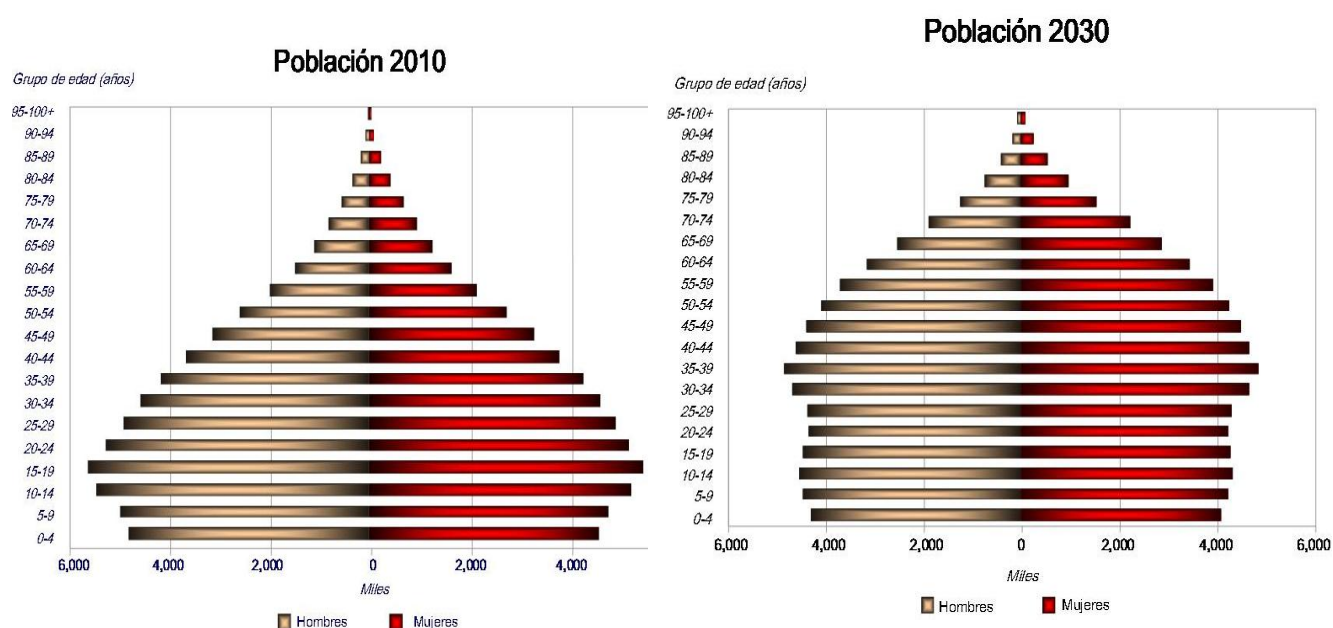
Tendencias de distribución de la población 2006 – 2025

Ámbito	2006	2010	2020	2025	Incremento 2006-2025
Total Nacional	105,29	109,79	119,5	123,2	17,91
Megalópolis	29	30,4	33,4	34,6	5,6
Corona Regional	9,47	10,18	12,08	12,88	3,41
ZM del Valle de México	19,53	20,22	21,32	21,72	2,19
Municipios Conurbados	10,63	11,14	12,13	12,47	1,84
Distrito Federal	8,9	9,08	9,19	9,25	0,35

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, *XIII Censo General de Población y Vivienda 2005*. Consejo Nacional de Población, *Proyecciones de la población de México 1995-2020*, México, 1999; Programa de Ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México, México, 1998.

Como resultado de la conjugación de diversos factores económicos y demográficos, metropolitanos y nacionales, manifiesta en una disminución de 2.3% a 1.7% en la natalidad, la evolución prevista de la mortalidad y la pérdida neta por migración (ambas en 0.4% anual) se espera que en la ZMVM la tasa de crecimiento poblacional actual de 1.6% se reduzca a 1.0% en el 2010.

PIRAMIDE DE POBLACIÓN A 20 AÑOS



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, *XIII Censo General de Población y Vivienda 2005*. Consejo Nacional de Población, *Proyecciones de la población de México 1995-2020*, México, 1999; programa de Ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México, México, 1998.

Así mismo, se prevé que continúe el desplazamiento de la vivienda del centro hacia la periferia en la ZMVM.

Estas modificaciones en la distribución geográfica y la composición por edad de la población en la ZMVM en los próximos años ocasionarán un aumento significativo en la demanda de empleo, educación, salud y servicios urbanos.

1.3 Formación de nuevos hogares

La concentración progresiva de población entre 15 y 40 años de edad, que influye en la formación de nuevos hogares, y el descenso de fecundidad, que propicia la reducción del tamaño de las nuevas familias, originan un crecimiento más rápido de las viviendas que de la población; por lo que será necesario contemplar la construcción de infraestructura y equipamiento básico, necesario para poder generar y consolidar desarrollos urbanos integrales sustentables para las próximas generaciones.

1.4 Dinámica Económica en la ZMVM:

La economía Estatal se ha caracterizado por su dinamismo y crecimiento, resultado de una política de industrialización y de la transformación de las bases tecnológicas.

Las actividades económicas se encuentran geográficamente polarizadas en la entidad, lo cual se asocia con el crecimiento de las ciudades, donde se ha presentado un acelerado incremento de las actividades secundarias y terciarias, en contraposición con el sector primario que ha decrecido significativamente.²

Por otro lado, el Estado de México ha mantenido su aportación al PIB nacional en un 10% desde 1993. Así como, el PIB per cápita se ha mantenido desde ese año en alrededor de 10 mil pesos, alcanzando su nivel más alto en 1998.³

² Plan Estatal de desarrollo Urbano del estado de México 2003 - 2009

³ IDEM 12

1.5 Población Económicamente Activa (PEA)

El Estado de México registro en el 2000, un total de 9, 093,033 personas de 12 años y más, de los cuales la mitad estaba buscando trabajo o ya estaban laborando.(PEA)

Cabe destacar que el estado de México registra un porcentaje muy bajo de PEA desocupada ya que se ubica en sólo 1.63%.

TABLA DE POBLACIÓN OCUPADA Y DESOCUPADA

CONCEPTO	ESTATAL	%
Población de 12 años y más	9,093,033	100%
PEA	4,536,232	49.89%
Ocupados	4,462,361	98.37%
Desocupados	73,871	1.63%
PEI	4,523,135	49.74%

FUENTE: Censo General de Población y Vivienda 2000

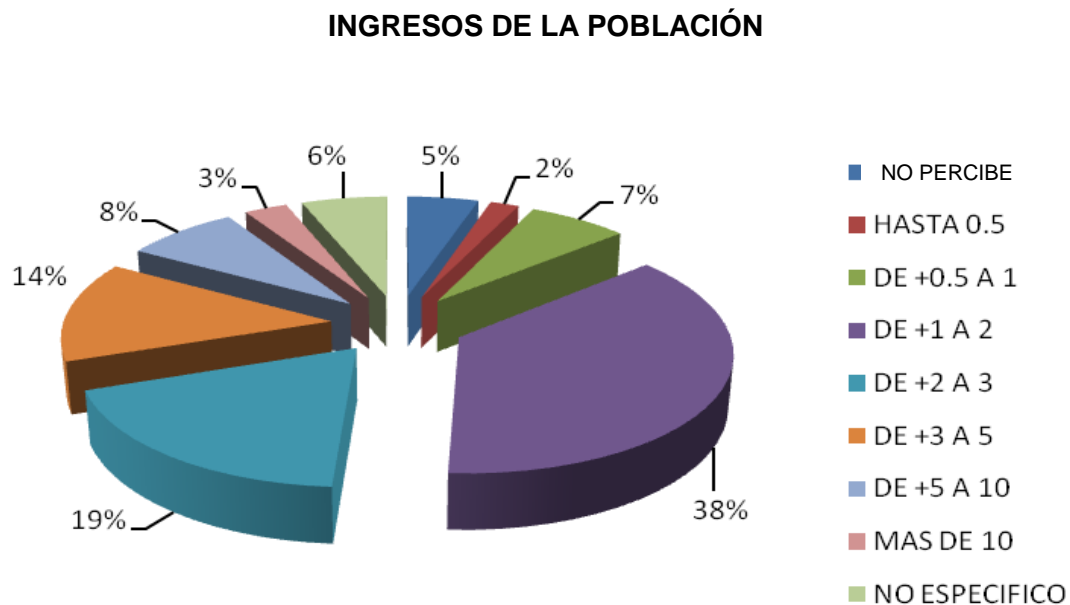
En cuanto al sector de actividad se encuentran 4 rubros los cuales abarcan:

- Artesanos y Obreros (17.65%)
- Comerciantes e independientes (14.90%)
- Oficinistas (07.26%)
- Operadores de Transporte (06.28%)

En cuanto a la población económicamente inactiva se reflejo un 1.63%, de la cual el 70% son mujeres.

1.6 Nivel de Ingresos

La distribución de ingresos entre la población ocupada del Estado ha mejorado sustancialmente. En 1990 el 16% de la PEA ocupada ganaba menos de 1 s.m., lo que significa que casi 500 mil personas se encontraban en un nivel de supervivencia, y si a esto se le agrega el valor porcentual del grupo que ganaba de uno a dos s.m., la cifra se eleva al 62%.



Para el año 2000, la proporción se redujo significativamente, llegando al 44.81%, es decir, que casi 2 millones de personas se encuentran en este rubro.

Lo anterior se puede resumir que la ZMVM ha tenido desde 1950, un acelerado ritmo de crecimiento, sin embargo y a pesar de que esta metrópoli representa la mayor concentración de población de todo el país sus características de evolución son un parámetro para identificar las demás ciudades del territorio nacional. Cabe destacar que el nivel económico de su población es como el resto del país, concentrando un mayor número de su población en personas que ganan entre 1 y 5 s.m., lo que es importante poner mayor énfasis en este punto ya que se debe de encontrar las estrategias de financiamiento para las personas de menores ingresos.

1.7 La crisis mundial del 2008 y su impacto en el sector vivienda:

La actual crisis financiera mundial, al contrario de aquellas que surgieron en la década del 90 en los países emergentes (México, Este de Asia, Rusia), tuvo su origen en los Estados Unidos. Ésta se originó en las llamadas hipotecas subprime, y estalló el 9 de agosto de 2007, si bien sus causas surgen de la recesión del 2001, con la materialización de las condiciones para el desarrollo de un *boom* de vivienda: la combinación de tasas de interés hipotecarias históricamente bajas (inferiores a sus tendencias de largo plazo), una demanda habitacional aún no satisfecha, el período de expansión económica más prolongado en la historia contemporánea de EUA, tasas de interés elevadas, una abundante oferta de financiamiento, así como una deficiente supervisión y regulación bancaria en el sector, detonaron la apreciación de la vivienda en EUA. Lo que provocó que entre el 2000 y 2006 los precios se incrementaran en 6.5% por año en términos reales y el porcentaje de activos *Subprime* en el mercado hipotecario pasó de 12 al 25 por ciento.

A su vez, el mercado aportaba grandes beneficios a los inversores y contribuyó a una elevación de precios de los bienes inmuebles, y, por lo tanto, de la deuda. Así, se empezó a crear una burbuja inmobiliaria en los Estados Unidos en los primeros años de ésta década. El escenario empieza a cambiar hacia el 2004, cuando la Reserva Federal empieza a subir las tasas para controlar la inflación. De una tasa del 1% en el 2004 se pasa a una tasa superior al 5% en el 2006. Para entonces, la crisis inmobiliaria ya había llegado a la bolsa, y el índice bursátil de la construcción cayó a un 40% ese año. Para mediados del 2007, el mercado empezó a darse cuenta que importantes entidades bancarias y grandes fondos de inversión tenían comprometidos sus activos en tales hipotecas de alto riesgo, ésta situación provocó una repentina contracción del crédito y una enorme volatilidad de los valores bursátiles, generándose una espiral de desconfianza y pánico, y una repentina caída de las bolsas de valores de todo el mundo.

En México, la crisis inmobiliaria de EUA tomó algún tiempo en manifestarse y su impacto fue de menor intensidad. A diferencia de aquella economía (USA); en México no hubo una burbuja especulativa en los precios; de hecho, éstos prácticamente no cayeron, la contracción en las ventas de viviendas, aunque

importante, no fue homogénea sino que tuvo importantes diferencias entre regiones y segmentos.

Las zonas de playa, los desarrollos inmobiliarios para inversionistas extranjeros, o el mercado de los *baby-boomers*, fueron los primeros en resentir el impacto de la crisis inmobiliaria, fue hasta finales del 2008, luego de que la crisis inmobiliaria se extendiera a todo el sector financiero, cuando el deterioro en el mercado inmobiliario en México se hizo más profundo y generalizado.

Varios factores se encadenaron como consecuencia: Una actitud más cautelosa en la asignación del crédito por parte de las instituciones financieras; la escasez de financiamiento para construir (créditos puente) proveniente en algunos casos de las restricciones de financiamiento que enfrentaron las Sofoles; la expectativa de menores ventas, e incluso el incremento en costos (11%) por encima del alza en precios de las viviendas (7%), terminaron junto con una menor creación de empleos en la economía y un gradual deterioro de la producción del país por frenar la edificación de vivienda.

TABLA DE INDICES DE CAIDAS EN LAS CRISIS EN MÉXICO

PERIODO	PIB		CONSTRUCCIÓN		DURACIÓN (MESES)*
	MAYOR CAIDA	PROM. RECESIÓN ANUAL	MAYOR CAIDA	PROM. RECESIÓN ANUAL	
2009	-10.2	-9.1	-9.1	-8.1	6
2001	-0.1	0.3	-5.6	-1.8	15
1995	-6.2 (a)	-0.5 (b)	-23.3 (a)	-6.6 (b)	15 (c)
1986	-3.8	-0.9	-10.3	-3.8	12
1983	-4.2	-0.3	-19.2	-6.9	12
1977	3.4	6.2	-5.3	3.6	12
1971	3.8	6.0	-4.5	4.1	12
1930	-6.6	-1.5	nd	nd	nd
PROM.	-2.00	1.30	-11.40	-1.90	13.00

- * Tiempo promedio requerido para alcanzar tasas positivas de crecimiento
- (a) Tasa anual segundo trimestre
- (b) Promedio semestral
- (c) Meses transcurridos

FUENTE: Censo General de Población y Vivienda 2000

Así bien, por la relación cercana al ciclo económico de EUA, podría pensarse que los efectos de la burbuja inmobiliaria fue directo y con efectos similares en los

precios de las vivienda en México. Sin embargo, el proceso en México fue diferente por las siguientes características estructurales:

- Elevada demanda potencial en México vs una menor en términos relativos en EUA. Existen diferencias en las dinámicas poblacionales en términos de crecimiento de la población económicamente activa, formación de hogares y envejecimiento. Por ello, el mercado hipotecario en México se especializa en la venta de viviendas nuevas y en EUA primordialmente en vivienda usada.
- Baja penetración del crédito hipotecario en México. La tasa de crédito a la vivienda sobre el PIB en México es sólo de 14%, mientras que en EUA es de más de 70 por ciento.
- El financiamiento a través de bursatilizaciones es incipiente en México, y se realiza en su mayoría con esquemas tradicionales. Las emisiones son reguladas, ya sea por la Sociedad Hipotecaria Federal o una aseguradora. Es decir existe una *doble revisión* para una adecuada originación de créditos.
- En cambio, en EUA existe un elevado nivel de penetración de la bursatilización de hipotecas, con una normatividad deficiente que ha generado incentivos a colocar hipotecas en los mercados financieros con una inadecuada estimación de riesgos, subestimando en algunos casos la calidad crediticia de los clientes.
- A diferencia de EUA, en México no existe un mercado que cumpla con todas las características del mercado *Subprime*, caracterizado por la carencia de o por un reducido enganche y un elevado apalancamiento; tasas de interés por debajo de las prevalecientes en los mercados, que a lo largo de la vida del crédito regresan a niveles sostenibles; hipotecas concedidas a personas sin experiencia crediticia previa o con ingresos bajos y variables. En este sentido, México registra un déficit de bancarización para este mercado.
- A diferencia de México, EUA cuenta con un marco legal que ofrece mejores garantías a los derechos de propiedad inmobiliarios y mayor liquidez en el mercado de vivienda usada; por lo que sería deseable mejorarlos en nuestro país. Debido a que la regulación, supervisión y designación hipotecaria es más estricta en México, hace poco probable que se genere una burbuja como la que se presentó en EUA.

- En México los precios de la vivienda se han mantenido estables en términos reales, es decir, no se ha presentado un incremento generalizado de precios.
- La demanda de vivienda en México responde menos que en Estados Unidos a cambios en los precios.

En conjunto, estas características permiten catalogar al mercado de vivienda de México con bases sólidas y potencial elevado, características de un mercado *emergente* a diferencia del norteamericano, al que se le puede clasificar como *maduro*. Ello otorga al mercado hipotecario mexicano una menor vulnerabilidad ante un escenario de restricción de liquidez o eventualmente de mayor *stress*. Más aún, es factible considerar una gradual recuperación de la actividad hacia 2010. Las condiciones de financiamiento se han restablecido y el propio mercado se ha ajustado, lo que proporciona las condiciones al sector para una recuperación sostenida.

CAPITULO 2

2.- ANTECEDENTES DE LAS POLÍTICAS DE VIVIENDA EN MÉXICO

Las políticas de vivienda que han surgido en nuestro país, se han derivado a consecuencia de diferentes factores tales como, los económicos, políticos y sociales de tal modo que han representado el ejercicio de la hegemonía nacional.

En este sentido las políticas de vivienda representan una condición un tanto voluble, que responde con la dinámica que se establece desde el Estado con los diferentes actores de la sociedad, tanto si son aliados o se presentan como antagónicos a la elite dirigente, es decir, dependen mucho de las condiciones políticas en las cuales se establezcan, así bien, estas políticas pueden conformar una sola iniciativa gubernamental que se oriente de forma unidireccional y así cambiar de sentido en otro momento específico o descomponerse en iniciativas gubernamentales concentradas en diferentes instituciones y respaldadas en diversos marcos jurídicos enfocadas a atender a diferentes grupos de la sociedad civil, y que se desarrollan simultáneamente en distintas direcciones.

Dicho lo anterior, podemos definir entonces que la política habitacional ha adquirido un carácter inestable y variable y responden en distintos momentos a las diferentes formas en las que se construyen las relaciones Sociedad-Estado, fungiendo como elemento de articulación entre los intereses específicos de ambos organismos y cumpliendo diversos papeles entre sí.

Ahora bien, demos un vistazo en cómo estos dos actores han interactuado a través de la historia para llegar a lo que son los esquemas y programas de financiamiento en materia habitacional en nuestro país.

2.1. Vertientes del Estado –Sociedad ante la política habitacional.

Hablar de las políticas en materia de vivienda en México, es remontarnos a partir del último tercio del siglo XX, ya que antes de eso, hablar de vivienda tomaba un carácter meramente coyuntural. Es a partir de entonces, que el tema retoma importancia y se vuelve un asunto de interés del Estado, involucrándose en una

participación particular por más de 70 años en la creación de distintas instituciones de nivel federal que han abordado la producción y financiamiento de vivienda de manera exclusiva o en otros casos de forma meramente coyuntural y para dar solución al momento político-social en que se presentaba algún problema al respecto.

Es entonces que, y de acuerdo a datos de estudios anteriores sobre el tema, que el Estado presenta una doble vertiente en su papel y se presenta por un lado como el defensor de los intereses nacionales erigiéndose así como el conciliador de las aspiraciones de los diferentes sectores sociales y económicos y más aún, como garante del bien común; y por otra parte, los que conciben las políticas habitacionales como un instrumento de control gubernamental, sobre los trabajadores organizados y de legitimación sobre aquellos sectores sociales de bajos ingresos.

Bajo estas vertientes o ideas, se puede considerar que la primera respalda la acción del Estado en la hegemonía institucional donde emana y se instrumenta la política oficial habitacional y donde se crea el mismo marco jurídico que perfila el papel del gobierno en la conformación del Estado moderno, y que a partir de 1917, hasta los periodos neoliberales, dichas acciones se han enfocado a las necesidades sociales, pero desde una posición de autonomía y como legítimo representante de los intereses de los trabajadores y de los sectores sociales de más bajos recursos económicos.

Por otra parte, la segunda vertiente se enfoca más al carácter instrumental de las políticas que en materia de vivienda se han instrumentado dejando al Estado como el eje de control y dominación sobre el sector obrero y de aquellos sectores de población de bajos ingresos, a través, de una estructura corporativa que fungió como el partido oficial durante 70 años y como el soporte político del Estado mexicano.

Así bien, estas dos perspectivas nos dan una idea global de cuál ha sido el papel que ha jugado el Estado-Sociedad civil, en torno a la política habitacional; que de esta manera, podemos decir que **la acción gubernamental en materia de vivienda, fue de la mano de la consolidación definitiva del Estado nacional**, de la definición capitalista de la economía mexicana, del surgimiento y consolidación

orgánica de la clase empresarial y de las alianzas y acuerdos entre el Estado y clases trabajadoras.

Son estas las vertientes que determinaron las características del problema habitacional definiendo el camino, sus cambios y su comportamiento a lo largo del siglo XX, hasta los tiempos presentes.

2.2. La vivienda en el marco de la política del Estado

Una vez concluida la guerra civil, con la promulgación de la Constitución de 1917, y una vez superada la etapa de enfrentamientos entre la elite político-militar del constitucionalismo, la década de los 20's inicia con los procesos políticos institucionales y económicos que enmarcarán la transformación radical del país.

Durante los próximos 26 años a esta década comienza la fase de consolidación donde se definirán las particularidades del modelo político, económico y territorial del país y en el marco del proceso urbano, las condiciones en las que se abordaría la cuestión habitacional y las características de la intervención gubernamental en ella.

La construcción de vivienda social no fue durante este tiempo un soporte de desarrollo económico, sino hasta finales de este lapso, cuando las condiciones económicas, políticas e institucionales hicieron posible la intervención directa del Estado en la materia y el desarrollo del capitalismo nacional lo permitió.

Durante este periodo dentro de las áreas urbanas, la vivienda colectiva, solo se dio en la llamadas vecindades, fue hasta los cuarentas la forma dominante de promoción habitacional para trabajadores y en general para los sectores de bajos ingresos (Coplamar, 1982:28), y en el conjunto nacional, tanto para el campo como en las periferias de las ciudades, que la producción de vivienda se dio bajo el proceso de autoconstrucción.

El proceso habitacional no fue problema en México, sino hasta la segunda década del siglo ya que la producción de vivienda no era esencialmente cuantitativa, y sus de diferentes formas de alojamiento se cimentaba sobre la base de la

autoconstrucción, en las promociones inmobiliarias irregulares, las calpanerías⁴ y las colonias industriales, así como la participación de pequeños promotores urbanos de vivienda colectiva en alquiler, que habían servido para cubrir las necesidades que se presentaban en ese momento en el país. Fue durante el proceso de industrialización-urbanización, que con la aparición de pocos centros urbanos acompañados por un acelerado proceso de urbanización y una gran dispersión de población rural se empiezan a consolidar las grandes ciudades. A partir de aquí, se empiezan a asentar las bases jurídicas que perfilarían el carácter y naturaleza de lo que serían las políticas de vivienda a lo largo del resto del siglo XX y se empiezan a fundar los organismos pioneros que pondrían en marcha los primeros programas habitacionales de promoción gubernamental y de los que se tenga memoria en México.

2.3. El origen de la política inquilinaria

El proceso de desarrollo del capitalismo industrial y financiero junto con el urbano han ido ligados con la problemática habitacional lo que a través de la historia ésta problemática a desencadenado una serie de estructura espacial y tipologías de vivienda en las distintas ciudades del país, lo que ha influido de gran manera en las condiciones de mercado habitacional y en un proceso especulativo de la comercialización de vivienda y suelo que poco a poco se fue extendiendo en todo el territorio nacional.

Este proceso se generó a través de la transferencia del suelo y de propiedades de manera rústicas y urbanas, que al principio eran propiedad eclesiástica y luego de corporaciones civiles a propietarios civiles derivándose en una concentración de propiedades inmobiliarias que pronto llevo a un doble proceso; por una parte y como ya se ha mencionado a una expansión de las áreas urbanas y por otra, a una redensificación del parque habitacional conformado en la subdivisión de las edificaciones existentes.

⁴ Vocablo hibrido náhuatl, que en castellano significa lugar de casa o caserío y se aplicaba a un conjunto de cuartos.

Estos fenómenos se vieron reflejados en aquellas ciudades que por su misma dinámica de industrialización económica y demográfica, fueron el espacio propicio para la aparición del fenómeno inmobiliario transferido a una problemática de vivienda para los trabajadores urbanos. A partir de entonces, se desarrollaron los primeros mecanismos de la producción de vivienda urbana en alquiler, dando lugar, a una transformación en el mercado de tierra a través de la especulación del suelo lo que dio lugar a las primeras colonias proletarias en México.

Las exigencias de la clase trabajadora por la escasez relativa de vivienda, el acaparamiento de suelo urbano, la especulación en materia de vivienda, el deterioro de sus condiciones físicas y económicas junto con la prácticas usureras en el arrendamiento sin mecanismos de regulación y la decadencia de una dictadura de 36 años que había impulsado un capitalismo liberal a ultranza, conformaron un esquema inmobiliario de corte monopolístico, sin embargo, y a consecuencia de las protestas y revueltas de 1992, condujo a la creación de las primeras políticas institucionales que pondría en marcha el Estado mexicano que influyeron en 1924 en la aparición del primer organismo dedicado al financiamiento y construcción de vivienda social.

El movimiento inquilinario en México, responde entonces, a la forma en que los actores de cada región buscaron incorporarse a un proyecto político y económico, por la disputa de la creación de una nueva hegemonía que no tardo en convertirse en un instrumento de alianzas e intereses políticos a lo largo de la consolidación del Estado mexicano posrevolucionario.

2.4. Factores detonantes de la crisis inquilinaria en México

Los conflictos sociales predominantes en las dos primeras décadas del siglo XX, por la efervescencia inquilinaria tendrían consecuencias políticas y que se derivarían de diversos factores tanto endógenos⁵ como exógenos⁶ que serían enfrentadas por la nueva elite en el poder.

⁵ ENDOGENO; acción formada desde el interior de un cuerpo u organismo.

⁶ EXOGENO; acción que se forma en el exterior de un cuerpo u organismo.

La primera de ellas se presentó en la coyuntura económica de la primera Guerra Mundial, ya que tuvo un reajuste en los mercados internacionales que impactó en el actuar del desarrollo comercial y productivo del país, sobre todo en el impacto que sufrieron los salarios a la baja y un aumento en el desempleo.

Un segundo factor se presenta en el capitalismo inmobiliario con una fuerte presencia extranjera, principalmente norteamericana, española y con muy poca presencia francesa, que participaron como arrendatarios de vivienda y también como promotores en los desarrollos habitacionales para la población de altos recursos económicos, como en aquellos que se dirigían a los sectores de bajos recursos dentro de las ciudades.

Y una última, se generó en la situación material de alojamiento que se presentó con una heterogeneidad en todo el país, derivado por la falta de servicios en las nuevas áreas urbanas que se combinó con la alta presencia de precios en los alquileres y una insostenible realidad social, en la obtención de bajos salarios en casi todos los sectores económicos del país.

Al parecer esta última, fue el pretexto final para que se desbordara el malestar social en torno a las condiciones de alojamiento y que llevara muy probablemente al deterioro de las construcciones, el acaparamiento de la propiedad raíz y a la creación de una política pública habitacional.

A partir de entonces la política habitacional se convertiría en uno de los instrumentos fundamentales de la consolidación de la clase política de la Revolución, sería así, el instrumento de hegemonía y modernización que el partido predominante de la época usaría por décadas, como el estandarte para enfrentar los nuevos tiempos neoliberales y depositar en éstas, los nuevos intereses financieros encaminados a la sociedad civil.

2.5 Las prioridades de financiamiento del Estado en materia de vivienda

La estabilización política del país tuvo que pasar por tres vías que surgen de forma consecutiva, pero que a su vez se desarrollaron de manera consecutiva, es decir, inicia con la constitucionalización del “ejército” revolucionario, y a partir de

ésta se pone en marcha los mecanismos que permitirían atender los problemas más urgentes; se crean las instituciones de gobierno como andamiaje operativo para su intervención en la vida social y económica, y se permite atender las demandas sociales y se convierte en el interlocutor y canal de mediación, entre gobierno y sociedad civil.

Estas acciones que inician en la década de los veinte hasta mediados de los cuarentas, serán las que perfilan la forma de actuación del aparato gubernamental en las políticas sociales, es a partir de entonces que se crea el andamiaje jurídico en el que se construye el aparato institucional básico para instrumentar las primeras políticas habitacionales en el país.

En 1919 el ejército consumía el 66% del presupuesto federal y para 1921 absorbía el 61%, esto significa que este organismo en sus principios absorbía en gran parte las condiciones materiales del desarrollo, lo que dejaba imposibilitado al estado para cualquier otra acción a ejercer. Por consecuencia el reparto agrario fue una condición indispensable para desmovilizar al ejército, y en general para lograr la estabilidad social y política del país, así como, para reducir la carga que éste representaba para las finanzas públicas y así para alcanzar el reconocimiento del nuevo gobierno por parte de la población del país. Esto generó a ser la primera iniciativa del gobierno que se puso en marcha lo cual, fue la iniciativa más urgente del momento y que generaba mayor impacto político y económico en el país.

2.6 La vivienda y sus reformas sociales

Como ya lo hemos visto, a principios de la década de los años veinte el peso específico del sector obrero y de las clases medias eran mucho menos relevantes que el del campesinado; lo que con el surgimiento de una actividad sindical intensa y una nueva y creciente burocracia, así como las movilizaciones de los sectores medios y bajos ingresos urbanos en torno al incremento de alquiler, derivó en huelgas inquilinarias.

Lo anterior dio como consecuencia que se impulsaran tres iniciativas de gobierno dirigidas a atender a las demandas más apremiantes de estos sectores; la primera en 1925, en consecuencia de las huelgas inquilinarias, fue la promulgación

del decreto que crea el **Instituto de Pensiones Civiles y del Retiro (IPCYR)**, como un organismo gubernamental para administrar los recursos de las jubilaciones de los empleados federales y otorgar créditos hipotecarios a los trabajadores del Estado para la adquisición y construcción de vivienda. La segunda en 1929, con la primera reforma del artículo 123 constitucional, que abría la puerta para la creación de la Ley Federal del Trabajo, como ley reglamentaria a ese artículo en materia laboral; y la tercera y última fue el decreto de 1934 donde el gobierno federal habilitaba al gobierno del Distrito Federal para construir viviendas para sus trabajadores.

La creación del IPCYR en el país, significó el primer mecanismo institucional para financiar la producción de vivienda para el sector de los trabajadores. Nueve años después de éste decreto, con la creación del decreto del gobierno federal donde faculta al gobierno del Distrito Federal para la construcción de vivienda para trabajadores de ingresos mínimos se instrumenta la iniciativa precursora de una política institucional de vivienda para trabajadores públicos dirigida a trabajadores de bajos ingresos salariales y fue la base para los primeros conjuntos habitacionales que se produjeron en la capital del país entre 1934 y 1936.



Conjunto Habitacional Miguel Aleman

En el año de 1915, la creación de un banco central en México, fue precedida por varias ideas que emergieron dentro del constitucionalismo para impulsar la creación de un banco único de emisión. No fue hasta 1925 cuando se crea el Banco de México, bajo la jurisdicción de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Entre la creación del Banco de México y los últimos años de la década de los cuarenta, se crearon los instrumentos públicos para intervenir directamente en el desarrollo económico. Se crean en 1926 el Banco Mercantil de Crédito Agrícola, como institución de crédito para el impulso de la política agraria del régimen, y en 1934 se crea Nacional Financiera (**NAFINSA**), como banca de desarrollo dirigida

especialmente al impulso de la industria y el comercio. Para 1932 se promulga la Ley General de Instituciones de Crédito, que dispuso la constitución del Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (**BANHUOP hoy BANOBRAS**), ésta institución jugo el papel de banca de desarrollo, financiando básicamente obras de modernización urbana (infraestructura), de fomento económico (urbanización y fomento industrial) y de beneficio social (vivienda para obreros y equipamiento entre otros).

En cuanto a la producción habitacional no se produjo sino hasta 14 años después a partir de 1947, con la absorción del Banco para el Fomento de la Habitación (BFH), y una nueva Ley Orgánica en 1949, que se oriento a las actividades de préstamo para adquisición de vivienda; a partir de entonces se da un vuelco a este giro de producción, llegando en 1950 a casi un 50% de la generación de créditos para vivienda.

CREDITOS OTORGADOS POR BANHUOP (HOY BANOBRAS) ENTRE 1933-1950

AÑO	INVERSIÓN TOTAL MILES DE PESOS	AGUA Y DRENAJE %	CAMINOS %	PAVIMENTACIÓN %	MERCADOS %	RASTROS %	ENERGÍA ELÉCTRICA %	FOMENTO INDUSTRIAL %	VIVIENDA		OTRAS OBRAS %
									VIV. POPULAR %	OTRA VIV %	
1933	104	100,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1934	6.353	85,4	5,5	0	6,2	0	0,1	2,8	0	0	0
1935	3.604	60,3	4,2	0	35,5	0	0	0	0	0	0
1936	9.080	41,0	2,2	0	3,1	0	0,3	53,5	0	0	0
1937	7.025	47,6	32,4	0	9,4	0	1,9	6,6	0	0	2,1
1938	1.668	55,3	36,0	0	0	0	1,4	7,3	0	0	0
1939	2.690	89,9	0	0	0	0	6,4	3,8	0	0	0
1940	8.245	5,1	94,7	0	0	0	0,2	0	0	0	0
1941	7.321	4,0	95,2	0	0	0	0,8	0	0	0	0
1942	13.267	28,4	60,2	0	9,4	2,0	0	0	0	0	0
1943	29.168	19,3	47,4	7,5	14,3	0,2	0,7	0	0	0	10,6
1944	29.619	18,6	29,0	1,0	10,4	4,8	0	5,1	0	0	31,0
1945	55.581	39,9	34,8	11,3	7,7	0,6	0	0	0	0	5,6
1946	43.803	39,9	22,8	1,1	14,9	0	1,1	0	0	0	20,2
1947	42.940	12,5	36,7	8,2	8,2	6,1	3,1	0	17,7	0	7,4
1948	119.351	70,9	0,8	10,8	0,1	0	0,4	0	10,7	0	6,3
1949	38.912	38,1	6,1	3,0	1,1	0	0,3	0	27,0	3,1	21,3
1950	57.800	27,5	0	1,7	0	0	0,1	0	43,9	5,9	20,8

FUENTE: Manuel Sánchez Cuen, 1998: 54-75

La política habitacional, a pesar de manifestarse ya desde los primeros años de la revolución como demanda social que fue creciendo en importancia y permaneció en suspenso; mientras que los capitales inmobiliarios y de la construcción, tardaron en abordar el tema y sólo lo hicieron en la medida que el sector público proveyó de los recursos financieros para hacerlo. Así bien, la producción habitacional llegó más tarde, y solo lo haría bajo las condiciones de la necesidad del desarrollo del capital inmobiliario y como un medio para alcanzar alianzas y acuerdos entre el Estado y los sectores sociales urbanos.

CAPITULO 3

3.- PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA SOCIAL QUE SE HAN DADO EN MÉXICO.

Diez años después de haber concluido la guerra civil en México, y de haberse aprobado el marco jurídico en que se encumbraba el Estado posrevolucionario, empiezan a surgir las primeras inconformidades de expresión social, mismas que dan origen a la problemática habitacional en México y que habían permanecido adormiladas hasta inicios de la segunda década del siglo XX.

Lo anterior obligo a la intervención del gobierno en dar una solución al problema de vivienda ya que se encontraba relegada a un segundo plano en el orden de las prioridades del Estado, y las tareas de éste se centraron en la conformación de un bagaje institucional donde se empieza a entreteter un marco de referencia para lo que vendría a ser más tarde la primer política habitacional.

Desde la creación del **Instituto de Pensiones Civiles y del Retiro** (IPCYP), una de las líneas fundamentales de la política habitacional en México fue la creación de mecanismos de financiamiento para vivienda dirigido a los distintos sectores de trabajadores al servicio del Estado, incorporados a la burocracia federal como a la administración de las diferentes entidades federativas, y a los distintos organismos descentralizados y empresas públicas, a partir de entonces y siguiendo esta misma lógica, el Estado iría creando diversos instrumentos financieros dirigidos a sectores de la sociedad, que le permitirían ofrecer, de manera discrecional, financiamiento para la vivienda a distintos grupos de la población urbana.

En el transcurso de casi 75 años, desde la creación del IPCYP, hasta la reforma del año 2002 que harían desaparecer al FOVI, sustituyéndolo por la SHF, el gobierno federal y los gobiernos locales terminarían por configurar una compleja y desarticulada red de instrumentos de manera permanente, o bien de forma extraordinaria para el financiamiento y construcción de vivienda.

Considerando el ámbito gubernamental en el que operaban todas las instituciones de financiamiento para la vivienda se menciona una clasificación que permite agruparlos atendiendo a sus características particulares, tal es el caso de

los principales organismos de vivienda que operaban bajo el control del Gobierno Federal (**organismos Nacionales de Vivienda Social (ONAVIS)**), y por el FONHAPO para aquellos que a través de los organismos estatales operan sus respectivos programas de vivienda (**Organismos Estatales de Vivienda Social (OREVIS)**).

De acuerdo a lo anterior se han agrupado a los organismos financieros de vivienda en la siguiente clasificación:

1. Organismos Nacionales de Vivienda Social (ONAVIS)
2. Mecanismos Financieros de Organismos Descentralizados del Gobierno Federal y Empresas Públicas (ODEPES)
3. Mecanismos Financieros de Vivienda en la Banca de Desarrollo (BDE)
4. Organismos estatales de Vivienda Social (OREVIS)
5. Mecanismos Financieros de los Organismos estatales de Seguridad Social para Trabajadores Públicos (ORESS)
6. Programa de Vivienda a cargo de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)
7. Organismos Estatales de Desarrollo Urbano y Obras Publicas o Sectorizados a ellos (OEDUOPS)
8. Organismos Estatales y/o Municipales No Sectorizados en desarrollo Urbano y Vivienda ni en Seguridad Social (ONENDUVSS)
9. Organismos Nacionales o Estatales para Programas Emergentes y/o Coyunturales (ONEPEC)
10. Organismos Nacionales o Estatales para Programas o Proyectos de Desarrollo Regional (ONEDER)
11. Programas Especiales de Financiamiento (PEF)
12. Política Nacional de Vivienda (CONAVI)

En conjunto, todos estos organismos atienden a sectores distintos de la sociedad, fragmentándola y dejándola subordinada a diferentes formas de relación con el Estado. A partir de ellos, la política de financiamiento y producción de vivienda se iría extendiendo, progresivamente, a otros grupos de trabajadores de las empresas y organismos públicos: el DDF (1934), trabajadores y derechohabientes del IMSS (1936), maestros rurales, trabajadores petroleros (1958), y trabajadores electricistas (1966); a los sectores populares urbanos (a través de BANHUOPSA-BANOBRAS (1933), y el INV (1954)), y más tarde, casi 50 años después de la creación del IPCYP y casi 58 después de la Constitución, a otros sectores del movimiento obrero (INFONAVIT (1972)).

Por lo tanto, la política habitacional ha sido un mecanismo de centralización en el manejo de los recursos financieros que permitió un control por parte del gobierno federal, condición que se refleja en el manejo de los recursos crediticios y en el alcance social de los organismos nacionales de vivienda social (ONAVIS); dicha participación abarca más del 65% de los créditos otorgados por el sector público desde 1973 a 2008, a los que habría de añadir los créditos que dependen de los programas de vivienda manejados de manera directa por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL y de los organismos que la precedieron), que alcanzan más del 20% de los créditos para este rubro en el mismo periodo.

De este modo, la participación del sector público federal, considerando además los créditos a los trabajadores de los organismos descentralizados y a las empresas públicas (ODEPS), a los de la Banca de Desarrollo (BDE), y al magisterio, a través del programa Especial de Financiamiento para la Vivienda (PEF), alcanzaban cerca del 90% del financiamiento público, mientras que los organismos que operaban desde los gobiernos locales a través de los Organismos de Seguridad Social para Empleados Públicos (ORESS), de los Organismos Estatales de Vivienda Social (OREVIS), así como los Organismos de Desarrollo Urbano y Obras Públicas Estatales (OEDUOPS), e incluso los no sectorizados en desarrollo urbano y vivienda (ONENDUVSS), apenas llegan a cubrir menos del 10% de los créditos entregados por entidades públicas.

PRINCIPALES ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO DE VIVIENDA EN MÉXICO

ORGANISMOS	1925	1926	1928	1933	1934	1937	1938	1940	1942	1943	1946	1947	1949	1954	1955	1956	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1966	1970	1972	1976	1978	1981	1982	1988	1991	1993	1997	2001	2002	2003	2006			
IPCyR																																									
ISSSTE																																									
FOVSSSTE																																									
D.P.M.																																									
ISSFAM																																									
FOVIMI																																									
DDF																																									
BFH																																									
BANHUOPSA																																									
BANOBRAS																																									
IMSS																																									
INV																																									
INDECO																																									
FONHAPO																																									
OREVIS																																									
CAPFCE																																									
PEMEX																																									
FOVI-FOGA																																									
SHF																																									
CFE																																									
INI																																									
CNDPI																																									
CLFC																																									
INFONAVIT																																									

Periodo de en el que se generalizan los programas de vivienda en gobiernos locales

Periodo de existencia del organismo sin operación de programas habitacionales

Periodo de operación de los programas habitacionales

Abreviatura:

- (IPCyR) Instituto de Pensiones Civiles y del Retiro
- (ISSSTE) Inst. de Seguridad y Servicios Soc. de los Trabajadores del Estad
- (FOVSSSTE) Fondo de Vivienda del ISSSTE
- (DPM) Dirección de Pensiones Militares
- (ISSFAM) Instituto de Seguridad social para las Fzas. Armadas de México
- (FOVIMI) Fondo de la Vivienda Militar
- (D.D.F.) Departamento del Distrito Federal
- (BFH) Banco de Fomento de la Habitación
- (BANHUOPSA) Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas
- (IMSS) Instituto Mexicano del Seguro Social
- (INI) Instituto Nacional de Ingeniería
- (CNDPI) Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas
- (INV) Instituto Nacional de la Vivienda
- (INDECO) Instituto Nat. para el Desarrollo de la Comunidad de los Pueblos Indígenas
- (FONHAPO) Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares
- (OREVIS) Organismos Estatales de Vivienda
- (CAPFCE) Comité Administrador del Programa Federal de Construcc. de Escuelas
- (PEMEX) Petróleos Mexicanos
- (FOVI) Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la vivienda
- (SHF) Sociedad Hipotecaria Federal
- (CFE) Comisión Federal de Electricidad
- (CLFC) Compañía de Luz y Fuerza del Centro
- (INFONAVIT) Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
- (BNOBRAS) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos S.A.
- (PFV) Programa Financiero de la Vivienda

Notas:

- (1) Desaparece el IPCyR y es sustituido por el ISSSTE.
- (2) Creación del FOVSSSTE absorbe las funciones de vivienda del ISSSTE.
- (3) Se reestructura el FOVSSSTE como mecanismo financiero.
- (4) El IPCyR se transforma en el ISSFAM.
- (5) Se fusionan el FOVIMI e ISSFAM en un solo organismo.
- (6) Se crea el Fondo de Vivienda Militar.
- (7) Se crea el Departamento del Distrito Federal (D.D.F.).
- (8) El D.D.F. inicia la construcción de vivienda para sus trabajadores.
- (9) El D.D.F. inicia la construcción de vivienda de interés social.
- (10) Desaparece el D.D.F., como dependencia Federal, continua como dependencia local.
- (11) BANHUOPSA absorbe al BFH y multiplica su participación en vivienda.
- (12) Se crea el BANHUOPSA y desde ese año inicia el financiamiento de vivienda.
- (13) Se crea al interior de BANHUOPSA el Fondo de Habitaciones Populares.
- (14) BANHUOPSA, se convirtió en BNOBRAS-BANORTE
- (15) Se crea el IMSS
- (16) El IMSS inicia programas habitacionales de vivienda en alquiler para derechohabientes.
- (17) El IMSS suspende programas de vivienda en alquiler, conserva sólo créditos a sus empleados.
- (18) Desaparece el INV y es sustituido por INDECO
- (19) Desaparece el INDECO y sus funciones las absorbe el FONHAPO
- (20) Inicia creación de OREVIS promovidos por INDECO y operados con participación Federal.

- (21) Desaparecen los OREVIS promovidos por INDECO y se generalizan OREVIS locales.
- (22) Se crea el CAPFCE.
- (23) Inicia el CAPFCE construcción de vivienda.
- (24) Se crea PEMEX.
- (25) Inicia PEMEX producción de vivienda.
- (26) Se crea el PTV continuado por FOVI y al que se integra BANHUOPSA.
- (27) Desaparece el FOVI y es sustituido por SHF.
- (28) Se crea CFE.
- (29) Inicia CFE financiamiento de vivienda.
- (30) Se crea el Instituto Nacional Indígena INI.
- (31) El INI inicia programas de vivienda para Indígenas.
- (32) Se suspende los programas de vivienda del INI.
- (33) El INI se transforma en la CNDPI.
- (34) Inicia nacionalización de la Industria eléctrica se crea la CMLFM.
- (35) Se crea la CLFC.
- (36) Año probable en que comienza el inicio de financiamiento de vivienda en CLFC.
- (37) Inicia operación del INFONAVIT.
- (38) Se reestructura el INFONAVIT, queda solo como mecanismo de financiamiento.

Durante la década de los 50's y 60's, la participación pública representaba cerca del 16% y el 26% respectivamente, mientras que para la siguiente década, una vez puesto en marcha los fondos solidarios para el financiamiento de vivienda social (FOVISSSTE, FOVIMI e INFONAVIT), el sector público desplazó a la banca privada y a otros organismos secundarios de financiamiento privado, superando el 84% de los créditos otorgados, mientras que éstos apenas llegaban cerca del 16%.

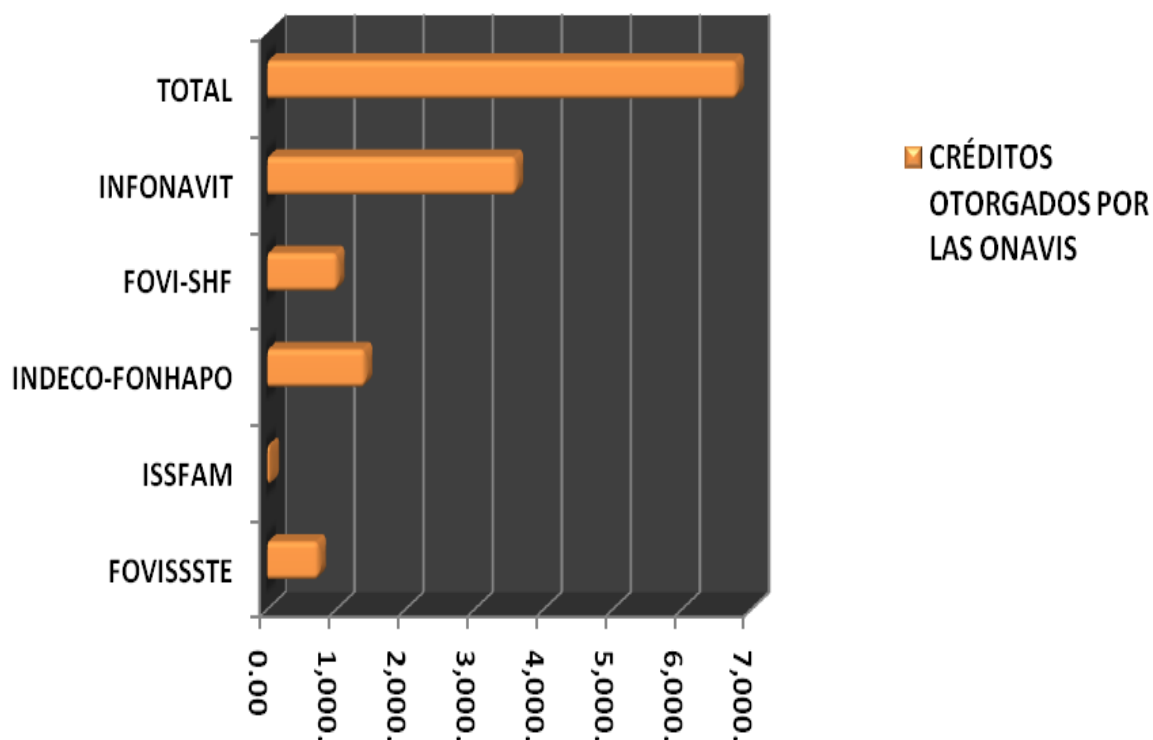
3.1 Las ONAVIS y su origen.

Los Organismos Nacionales de Vivienda Social (ONAVIS), es un conjunto de cinco instituciones públicas que operan actualmente. Dos de ellas (FOVISSSTE y FOVIMI-ISSFAM) proceden del Instituto de Pensiones Civiles y del Retiro, y de la Dirección de Pensiones Militares respectivamente, y son organismos que sólo se dedican al financiamiento de vivienda social en todo el país, cubriendo a los empleados públicos federales (FOVISSSTE), y a los miembros de las fuerzas armadas (FOVIMI-ISSFAM). Los otros tres organismos atienden la demanda de los trabajadores de las empresas privadas (INFONAVIT), y a los sectores sociales de bajos y medios ingresos que no son derechohabientes de ninguno de los anteriores son (FONHAPO y SHF respectivamente).

Estos 5 organismos son el resultado de sucesivas transformaciones de las instituciones que, desde su fundación, estuvieron dirigidas a ofrecer recursos financieros para la construcción de vivienda para la población nacional. Fue hasta los 70's, cuando queda consolidado y perfilado de manera definitiva el carácter de la política de financiamiento habitacional en México, basada en la Intervención del Estado como generador de la producción habitacional e incrementando notablemente el gasto social dirigido al sector obrero. En esta fase no sólo se crea el **FONHAPO**, como un organismo ampliamente subsidiado que continúa, como lo habían estado el INV y el INDECO, dirigido a los sectores populares, sino que se impulsa la creación del **FOVISSSTE**, **FOVIMI** y del **INFONAVIT**, los dos primeros dentro de la lógica similar a la que había prevalecido desde la creación del IPCYR

(Instituto de Pensiones Civiles y del Retiro) y de la DPM (Dirección de Pensiones Militares).

CRÉDITOS OTORGADOS POR LAS ONAVIS



FUENTE: Sistema de Estadísticas Históricas de Vivienda;
<http://estadistica.conafovi.gob.mx/historicos/index.php>

3.2 Organismos Públicos que integran las ONAVIS.

3.2.1. INFONAVIT

Este organismo destaca como el principal instrumento público, de nivel nacional, en el financiamiento de vivienda social, dirigida particularmente sus créditos a vivienda terminada; desde sus inicios funcionó como el instrumento fundamental de la política habitacional del Estado, en su segundo año de creación ya proporcionaba cerca del 47% de los créditos que se ofrecían por todos organismos nacionales.

Entre 1972 y 2005 proporciono alrededor de 3.6 millones de créditos que representaban casi el 53% de los otorgados por todos los organismos nacionales de vivienda social, convirtiendo al sector de los trabajadores privados en el mayor de cobertura en materia de financiamiento habitacional

CREDITOS OTORGADOS POR EL INFONAVIT DE 1973 A 2005 (cifras en miles)

AÑO	VIVIENDA COMPLETA (1)		MEJORAMIENTO FISICO		MEJORAMIENTO FINANCIERO		TOTAL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1973	5.084	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	5.084	100.00%
1974	22.112	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	22.112	100.00%
1975	35.780	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	35.780	100.00%
1976	38.467	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	38.467	100.00%
1977	20.385	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	20.385	100.00%
1978	30.463	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	30.463	100.00%
1979	40.991	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	40.991	100.00%
1980	37.737	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	37.737	100.00%
1981	52.304	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	52.304	100.00%
1982	49.067	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	49.067	100.00%
1983	53.917	97.59%	0.746	1.35%	0.583	1.06%	55.246	100.00%
1984	65.959	98.22%	0.792	1.18%	0.400	0.60%	67.151	100.00%
1985	73.900	98.83%	0.557	0.74%	0.320	0.43%	74.777	100.00%
1986	78.743	99.32%	0.407	0.51%	0.131	0.17%	79.281	100.00%
1987	79.608	99.20%	0.421	0.52%	0.218	0.28%	80.247	100.00%
1988	56.797	98.77%	0.581	1.01%	0.126	0.22%	57.504	100.00%
1989	70.838	98.49%	0.928	1.29%	0.159	0.22%	71.925	100.00%
1990	88.855	99.24%	0.584	0.65%	0.097	0.11%	89.536	100.00%
1991	56.431	98.42%	0.812	1.42%	0.095	0.16%	57.338	100.00%
1992	88.220	99.09%	0.658	0.74%	0.155	0.17%	89.033	100.00%
1993	108.318	98.17%	1.220	1.11%	0.797	0.72%	110.335	100.00%
1994	107.546	97.15%	2.144	1.94%	1.007	0.91%	110.697	100.00%
1995	95.082	98.28%	1.044	1.08%	0.619	0.64%	96.745	100.00%
1996	101.215	98.09%	1.230	1.19%	0.739	0.72%	103.184	100.00%
1997	96.974	97.73%	1.488	1.50%	0.769	0.77%	99.231	100.00%
1998	104.456	96.69%	2.438	2.26%	1.141	1.05%	108.035	100.00%
1999	191.653	96.33%	3.593	1.81%	3.704	1.86%	198.950	100.00%
2000	242.696	97.04%	3.792	1.52%	3.622	1.44%	250.110	100.00%
2001	200.458	97.62%	2.468	1.20%	2.420	1.18%	205.346	100.00%
2002	268.703	97.71%	2.667	0.97%	3.630	1.32%	275.000	100.00%
2003	291.444	97.15%	2.105	0.70%	6.451	2.15%	300.000	100.00%
2004	300.820	98.32%	0.921	0.30%	4.234	1.38%	305.975	100.00%
2005	371.706	98.74%	0.971	0.26%	3.767	1.00%	376.444	100.00%
TOTAL	3,526.729	98.67%	32.567	0.77%	35.184	0.56%	3,594.48	100.00%

FUENTE: Sistema de Estadísticas Históricas de Vivienda;
<http://estadistica.conafovi.gob.mx/historicos/index.php>
 Nota: (1) no incluye Subprograma de vivienda usada

El 35% del total de los créditos otorgados por este organismo durante 1973 a 2005, han sido dirigidas a 4 principales zonas metropolitanas, destacando con el 8.7% el Distrito Federal y el estado de México, el 6.1% en Jalisco, el 7.9% en Nuevo León y el 3.2% en Puebla.

3.2.2 FONHAPO

Este organismo que surgió en 1982, estuvo dirigido a los sectores de más bajos ingresos, y ha sido el principal instrumento financiero de vivienda para este sector de población y junto con la SEDESOL, se distinguieron por ser punta de lanza de las iniciativas públicas de crédito a población de bajos ingresos; hasta los primeros años de este siglo, éste organismo fue dejando de ofrecer créditos para el financiamiento de vivienda completa, dirigiendo sus recursos, para financiar programas de autoconstrucción y el mejoramiento físico de la vivienda existente.

TOTAL DE CRÉDITOS OTORGADOS DE 1982 A 2005

PROGRAMA	VIVIENDA NUEVA	APOYO A LA CONSTRUCCIÓN	AMPLIACIÓN Y REHABILITACIÓN	LOTES CON SERVICIOS	PIE DE CASA	DISPONIBILIDAD DE TERRENO	EN ARRENDAMIENTO	TOTAL
	Nº	Nº	Nº	Nº	Nº	Nº	Nº	
1982	0.932	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.932
1983	0.000	5.569	0.000	1.898	0.000	0.000	0.000	7.467
1984	0.673	9.298	8.713	8.318	0.000	0.000	0.000	27.002
1985	0.648	14.539	3.024	11.824	0.000	0.000	0.500	30.535
1986	1.233	31.875	6.342	18.994	0.000	0.000	0.454	58.898
1987	0.270	26.809	14.482	18.601	0.000	0.000	0.000	60.162
1988	1.446	20.756	25.950	12.852	0.000	0.000	0.000	61.004
1989	3.259	23.822	7.822	7.931	0.000	0.000	0.000	42.834
1990	2.726	11.408	26.393	18.979	0.000	0.000	0.000	59.506
1991	0.219	10.327	19.374	3.635	0.000	0.000	0.000	33.555
1992	0.041	0.000	24.986	3.038	11.140	0.000	0.000	39.205
1993	0.000	0.000	22.854	5.902	19.069	0.000	0.000	47.825
1994	0.107	0.000	16.933	4.080	16.650	0.000	0.000	37.77
1995	0.148	0.000	6.381	7.017	12.735	0.000	0.000	26.281
1996	0.101	0.075	9.794	2.157	6.539	0.000	0.000	18.666
1997	0.000	0.400	9.580	0.074	4.772	0.000	0.000	14.826
1998	0.089	0.000	3.417	0.004	9.988	0.000	0.000	13.498
1999	0.024	0.000	2.737	0.254	17.890	0.000	0.000	20.905
2000	0.128	0.000	3.900	0.000	28.032	0.000	0.000	32.06
2001	0.010	0.000	25.109	0.000	17.704	0.000	0.000	42.823
2002	0.085	0.000	117.792	0.000	24.059	0.000	0.000	141.936
2003	0.388	0.839	157.574	0.000	22.759	0.000	0.000	181.56
2004	0.828	0.000	102.909	0.000	30.192	4.417	0.000	138.346
2005	0.098	0.000	125.192	0.000	32.803	4.417	0.000	162.51
TOTAL	13.453	155.717	741.258	125.558	254.332	8.834	0.954	1300.106

FUENTE: Sistema de Estadísticas Históricas de Vivienda;
<http://estadistica.conafovi.gob.mx/historicos/index.php>

A partir del 2000 a la fecha, su papel se reactivó y ha tomado el peso relativo en la que opero sus primeras dos décadas, modificando su estrategia de actuación, reduciendo el número de créditos otorgados por subsidios y operando esencialmente a través de programas de ampliación y mejoramiento de vivienda a los cuales ha dirigido más del 50% de sus créditos, con lo que ha dejado de influir significativamente en la reducción del déficit habitacional, convirtiéndose en el

principal mecanismo financiero complementario de la política de regularización y desarrollo de la vivienda de autoconstrucción.

Es importante señalar, que el FONHAPO, es el único organismo que opera programas de vivienda rural, aunque de manera muy errática y solo se registra ésta asignación de créditos en el 2003 y 2005.

3.2.3 FOVI-FOGA (SHF)

Este organismo, como aspecto contrario al anterior, se convirtió desde el 2001 en un fondo administrado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), el cual ha funcionado desde sus inicios como instancia financiera.

En conjunto, este organismo es el tercero en importancia por el número de créditos otorgados (después del INFONAVIT y FONHAPO), cubriendo casi el 15% de los otorgados por todos los organismos nacionales entre 1973 y 2005.

CRÉDITOS Y PROGRAMAS DE SUBSIDIOS OTROGADOS

PROGRAMA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FOVI	46.688	55.425	59.118	46.704	47.555	46.136	54.229	65.320	54.449
INTEGRADO									
PROFIVI	46.582	45.882	41.791	34.915	37.575	33.955	40.616	55.520	50.093
PROSAVI	0.106	9.543	17.327	11.789	9.980	12.181	13.613	9.800	4.356

**FUENTE: Sistema de Estadísticas Históricas de Vivienda;
<http://estadistica.conafovi.gob.mx/historicos/index.php>**

De acuerdo al sector para el que está enfocado, su financiamiento lo ha dirigido principalmente a la vivienda completa, a través de créditos con garantía hipotecaria que opera entre los 200 mil y 1.7 millones de pesos, con una baja asignación de créditos subsidiados a través del programa de apoyo y subsidio a la vivienda (PROSAVI).

Es significativa la presencia de este organismo entre 1994 y 1999, ya que represento casi la tercera parte de todos los créditos subsidiados.

Este mecanismo, a diferencia de los otros 4 organismos integrados en los ONAVIS, este parece no tener una carga ideológico-política en la asignación de los créditos, de hecho desde que operaba el FOVI-FOGA y, más aún, desde la asignación que la SHF se ha hecho cargo del Fondo, este organismo no tiene compromiso ni con los gobiernos estatales, ni con los designios sectoriales (a través de la SEDESOL), del gobierno federal, aunque sí parece haber operado por un corto periodo como mecanismo compensatorio a la falta de créditos por parte de la banca comercial y como instrumento de apoyo a la política de subsidios.

3.2.4 FOVIMI-ISSFAM

Los otros dos organismos que integran el conjunto de los OREVIS: FOVIMI y FOVISSSTE, son los herederos de los pioneros (DPM y IPCYR) en el financiamiento para la vivienda.

Con respecto al FOVIMI, tiene una representación poco significativa, ya que de 1974 a 2005, su operación represento el 0.51% del total de créditos otorgados por el conjunto total de los organismos nacionales. Este a su vez cuenta con un mecanismo crediticio adicional (BANJERCITO).

Su peso relativo desde la década de los 70's, se ha mantenido en cifras por debajo de un punto porcentual, con un máximo cercano a los 5000 créditos y un promedio anual poco más de 1000 financiamientos.

En general este organismo se ha mantenido más bien como un organismo simbólico en la dotación de créditos, solo como ejemplo, entre 1983 y 2005 PEMEX, otorgo en promedio anual más de tres veces lo que FOVIMI-ISSFAM, mientras que la CFE en ese mismo periodo recibieron en promedio un 30% más de créditos que las fuerzas armadas.

3.2.5 FOVISSSTE

Por último el FOVISSSTE, ha mantenido un peso importante en el financiamiento habitacional, y también ha sido sin duda, un mecanismo fundamental en las relaciones entre el gobierno federal y sus trabajadores. En los últimos 30 años ha conservado un peso relativo en el conjunto de las ONAVIS, por encima del 10% de los créditos otorgados.

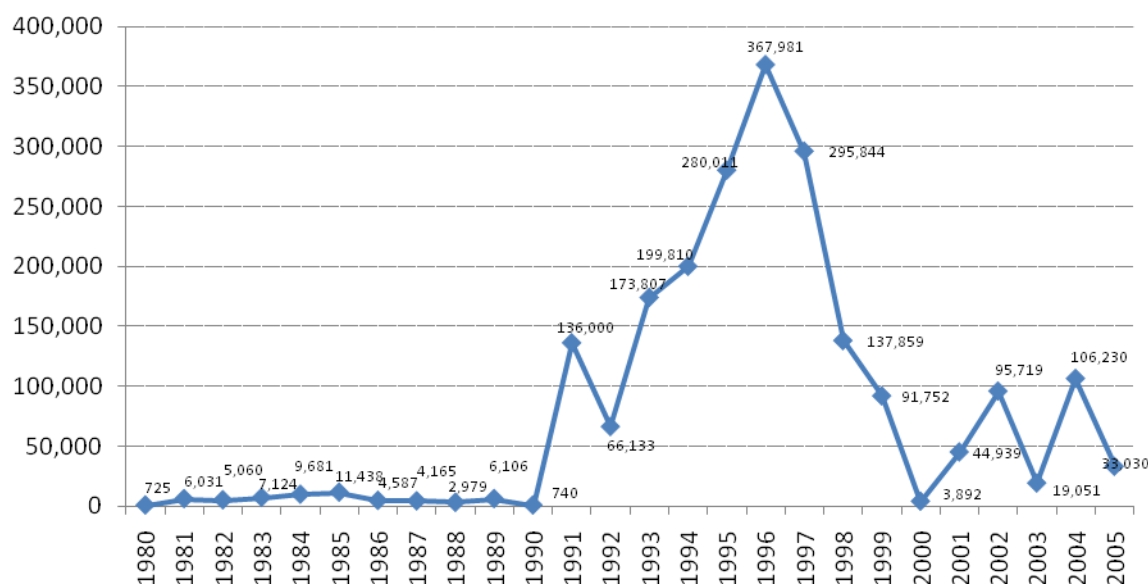
En su conjunto los ONAVIS han financiado o construido directamente el 33.03% de toda la vivienda en el país y cerca del 89.57% de toda la vivienda nueva financiada por el sector público, que en un 84.77% de los créditos otorgados fue dirigida a vivienda completa, un 6.04% a vivienda progresiva y el resto de los créditos otorgados se dirigió a subprogramas de mejoramiento físico y/o financiero de las viviendas que ya existían, siendo este alrededor del 15.23% de los créditos.

3.3 SEDESOL como un Organismo de Financiamiento de vivienda social.

Éste es un organismo que tiene sus orígenes en las reformas que llevaros en 1976 a la creación de la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP), y seis años después, a la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), para después convertirse en 1992 en la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), que integró que integró a las políticas de desarrollo urbano y vivienda de las dos anteriores, la de desarrollo social, convirtiendo este organismo en el principal mecanismo de la política social del Estado,, como tal, en el principal instrumento de mediación con los sectores sociales de menores ingresos en el país, quitándole este papel al FONHAPO.

La reforma que llevó a la creación de este organismo, se enmarca en el conjunto de iniciativas que redujeron la capacidad del Estado para resolver los problemas socioeconómicos, en un contexto de reformas neoliberales impulsadas desde mediados de los 80's en adelante, donde implicaron reducir la acción social del Estado, concentrando estas funciones en solo un organismo altamente centralizado que le permitía al gobierno federal compensar los efectos sociales de las reformas económicas impuestas.

CREDITOS OTORGADOS POR SEDESOL DE 1980 A 2005



FUENTE: Sistema de Estadísticas Históricas de Vivienda;
<http://estadistica.conafovi.gob.mx/historicos/index.php>

Entre sus iniciativas en materia de vivienda, fue el reforzar a través de una intervención dirigida a los segmentos más desfavorecidos de la población, la legitimación de las acciones de ajuste económico, ampliando la capacidad de cobertura de los recursos crediticios, pero sin reproducir un intervencionismo estatal que obstaculizara las reformas económicas dirigidas a impulsar el crecimiento de la inversión privada.

Durante los primeros años del siglo XXI, este organismo abandonó totalmente el financiamiento a vivienda completa, y redujo a un número simbólico los créditos para autoconstrucción (0.7% del total de créditos), para dedicarse de manera casi exclusiva al financiamiento de subprogramas de mejoramiento físico y crediticia, que le permitiría llegar a un número mayor de habitantes, principalmente a los sectores de menor ingreso.

3.5 Las ODEPES ORGANISMOS DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO FEDERAL.

Los Organismos Descentralizados del Gobierno Federal y Empresas Públicas (ODEPES), son otro bloque de organismos operados por el gobierno federal, con programas habitacionales, sus objetivos fundamentales no incluye el desarrollo de programas de construcción de vivienda, sin embargo, se han creado hacia su interior de su estructura, instrumentos dirigidos al financiamiento habitacional, tanto para sus trabajadores, como para sectores de la población que están relacionados con sus objetivos sustantivos.

3.5.1 IMSS

El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), creado en 1943 como organismo de seguridad social, se añade a las funciones de pensionados para el retiro de trabajadores de empresas privadas, la oferta de vivienda en arrendamiento para sus derechohabientes y el financiamiento de vivienda para sus propios trabajadores, articulando los servicios de salud y pensiones de retiro, a los de financiamiento para la construcción de vivienda.

Durante 1953 y 1964, el IMSS impulsó una política para sus trabajadores, donde produjo un total de 10,600 viviendas en 12 unidades habitacionales dentro del Distrito Federal y los estados de Colima, Durango y Sonora, que se otorgaron a trabajadores bajo el régimen de arrendamiento, vinculando además del espacio habitacional, servicios de salud, recreativos y culturales.

Durante el gobierno de Adolfo López Mateos (1958-1964) el instituto dejó de producir más conjuntos habitacionales con estas características, a partir de entonces el IMSS, redujo su ámbito de producción habitacional, sin participar más en la creación directa de vivienda, ni mucho menos en el financiamiento de vivienda en alquiler, permaneciendo durante casi 30 años como administrador de estas unidades habitacionales, hasta 1982, que dentro de las reformas neoliberales y como parte del saneamiento de las finanzas públicas, emitidas por parte del gobierno federal a través de un decreto. A partir de entonces, que inicia el proceso de desincorporación de dichas unidades habitacionales, para lo cual se crea un

Fideicomiso el Fideicomiso de Unidades Habitacionales para administrar su venta hacia los ocupantes legales, trabajadores y asegurados del propio instituto o a los trabajadores sindicalizados bajo la figura de régimen de propiedad en condominio.

3.5.2 Programas extraordinarios de financiamiento.

Otros organismos que de manera extraordinaria han financiado vivienda, sin que su objeto principal sea éste, según la CONAVI, han sido, la Comisión Nacional de Agua (CNA); el Instituto Indigenista (INI), en un número que oscila entre los 2000 y 3000 créditos.

Otro caso, es el de la Comisión para la Administración del Programa de Construcción de Escuelas (CAPFCE), que realizó sólo por dos años (1958-1959), un programa de construcción de vivienda para profesores rurales denominado "la casa que crece", a través del cual se construyeron 2000 casas.

3.5.3 Programas de financiamiento vivienda a través de empresas Estatales.

La pionera entre éstas parece haber sido Ferrocarriles Nacionales de México (FERRONALES), que desde su nacionalización (finales de los 30), comienza a ofrecer vivienda a sus trabajadores dentro de sus prestaciones que se establecían en su contrato de trabajo, de la misma forma lo haría Petróleos Mexicanos (1958), Comisión Federal de Electricidad (CFE) (a mediados de los sesenta) y la Compañía de Luz y Fuerza del Centro (CLFC, hoy extinta).

PEMEX, dentro de los organismos considerados como ODEPES, es el que mayor cantidad de créditos ha otorgado entre 1983 y 2005. En este mismo período otorgó cerca del 65% del total de créditos que estos financiaron, representando casi el 15.5% del total de los entregados por FOVISSSTE para sus trabajadores, más del doble de los otorgados por la Comisión Federal de electricidad y casi 9 veces más que la Compañía de Luz y Fuerza del Centro.

Cabe señalar que en estos tres organismos, en el ejercicio presupuestal del financiamiento de vivienda, la presencia del sindicato es determinante, ya que tienen

una influencia decisiva en la asignación de los créditos y en los destinatarios, con lo que disponen de un mecanismo que refuerza su representatividad con respecto a los trabajadores agremiados.

3.6 La Banca de Desarrollo.

La Banca de Desarrollo, integra a un grupo de organismos, que no están dirigidos expresamente al financiamiento habitacional, sin embargo, ofrecen créditos para la vivienda para distintos segmentos de la población nacional, desde sus propios trabajadores, hasta grupos sociales que están relacionados con sus objetivos financieros.

Este conjunto está integrado por Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), fundado en 1933; Nacional Financiera (NAFINSA) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), creados en 1934 y 1937 respectivamente. Posteriormente se añadiría en 1947 el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO), así como otras instituciones financieras destinadas a impulsar el ahorro del sector social (Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros, BANSEFI); (Financiera Nacional Azucarera, FINA 1943);(Banco Nacional de Crédito Rural, BANRURAL 1875) y (Fomento Industrial Somex, FISOMEX 1980).

Entre los mencionados solo **BANOBRAS, BANSEFI y BANJERCITO**, tienen explícitamente el otorgamiento de créditos para el financiamiento habitacional, el primero como apoyo a programas públicos gubernamentales de los 3 ámbitos de gobierno (Federal, estatal y Municipal); el segundo, el financiar a los sectores de bajos ingresos en el mejoramiento y construcción de vivienda y el tercero, otorgando crédito hipotecario a los miembros del ejército, fuerza aérea y armada del país.

Un caso peculiar en el financiamiento y la producción de vivienda, es también **FISOMEX**, organismo público que participa como accionista y en algunos casos como administradora de empresas de participación estatal, abocadas principalmente a la urbanización de predios y a la construcción de vivienda de interés social.

Dentro de su participación en el financiamiento de créditos, ha otorgado alrededor de 4,400 créditos entre 1983 y 1987.

FINA es otro organismo que asumió durante los 70's un papel importante en el financiamiento de vivienda para los trabajadores cañeros. A través de este organismo se creó al menos un fideicomiso para la producción de la vivienda, incluso llegó a establecer convenios con INDECO para adquirir parte de la reserva de suelo de este organismo destinándola a la producción habitacional para los trabajadores sindicalizados.

BANRURAL, organismo que se encuentra en liquidación desde 2003, mantuvo durante su operación montos poco significativos a la práctica de otorgamiento de créditos destinados a la vivienda y estos fueron encaminados sobre todo a sus empleados.

Los bancos que componen el sistema de la Banca de Desarrollo, se conformaron casi en su totalidad a la par que se impulso el desarrollo industrial del país y se extendió la participación del estado en diferentes sectores de la economía, que derivaron en programas financieros que atendieron tanto a los trabajadores de la industria azucarera (FINA), o a la población de bajos recursos (BANSEFI), e incluso a la recuperación y desarrollo de empresas inmobiliarias (FISOMEX). En conjunto el financiamiento otorgado por todos estos organismos, respondió a objetivos coyunturales sin que se percibiera una definición clara de las metas por alcanzar ni una intencionalidad de largo plazo relacionada con el problema del rezago habitacional.

3.7 Las OREVIS (Financiamiento de Organismos Estatales de vivienda social).

Estos organismos aparecen específicamente para la construcción y la promoción de vivienda para la población de escasos recursos, principalmente para la que habitaba las llamadas zonas marginales urbanas e incluso las zonas rurales dentro de los Estados del país.

Las tres primeras experiencias fueron iniciativas de gobiernos estatales que se dieron con antelación a que se creara INDECO, muy probablemente influidas por

la política federal que en 1954 con el INV abrió en la ciudad de México un flanco de actuación en materia habitacional hacia los sectores populares que no tenían acceso a los programas de financiamiento de vivienda público y privado.

De manera similar a la que se observó con SEDESOL y FONHAPO, este programa dio inicio en los 80's, cuando a diferencia de lo ocurrido en la década precedente, en la que la totalidad de los créditos se asignó a la construcción de vivienda completa, en ésta sólo el 15.61% tuvo ese destino, aunque en la década posterior y más aún en los primeros años de este siglo hubo un incremento significativo de los créditos destinados a este rubro, al parecer el objetivo de estos organismos está más enfocado a abarcar un mayor volumen de población con créditos de muy bajos montos financieros dirigidos a mejoras o vivienda progresiva, que incidir de manera significativa en el déficit habitacional.

3.8 LAS ORESS (Financiamiento de Organismos Estatales de Seguridad Social para trabajadores públicos).

En los años 40's, se dio inicio con la creación de los institutos de pensiones estatales. Para los años 60's, estas iniciativas abarcaban al menos la mitad de las entidades federativas en donde se habían creado organismos que en su mayor parte subsisten hasta hoy.

En este periodo (1942-1969), aparecen al menos 20 organismos que reprodujeron el esquema de las pensiones como fuente de financiamiento para la vivienda de los empleados estatales. Hasta principios de la década de los 70's todos los mecanismos financieros de vivienda existentes en las entidades federativas se abocan exclusivamente a la burocracia, comenzando con el organismo de pensiones de la policía preventiva del DF (1942), el Fondo de Protección Burocrática y el que suplió, la Dirección de Pensiones, y 11 organismos creados en la siguiente década, con lo que en cerca de 15 años en al menos 12 estados del país se crearon organismos administradores de los fondos de retiro de la burocracia que, entre otras cosas, se abocan al financiamiento de vivienda social.

En todos estos organismos se ofrece la posibilidad de dotar de vivienda en arrendamiento a los trabajadores y el otorgamiento de créditos hipotecarios para la

adquisición de vivienda, así como, la mejora de vivienda, construcción y a la redención de gravámenes que estuvieran afectando la propiedad de los acreditados y también para la adquisición de predios destinados a la construcción de vivienda.

En los 70's, la mayor parte de los organismos creados para financiar vivienda para los burócratas de los estados y municipios a partir de los fondos de retiro, se transformaron en nuevos organismos que añadieron a sus funciones originales los servicios de salud, creando en casi todos los casos institutos de seguridad social, siguiendo con ello una línea de acción que había nacido en Sonora y Estado de México, llevándose así la transformación del IPCYR en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los trabajadores del Estado (ISSSTE)

3.9 LAS OMVS (Financiamiento de Organismos Municipales de vivienda social).

Hasta los finales de los 80's, aparecen organismos creados por los gobiernos estatales que crearon programas para impulsar políticas habitacionales para sectores populares, o incluso de promoción de suelo urbanizado o semi-urbanizado a bajo precio en sus respectivos ámbitos territoriales, con lo que se fueron conformando un conjunto de instituciones impulsadas por los propios gobiernos municipales para desarrollar programas de vivienda social.

Estos programas no proliferaron ya que por las limitaciones presupuestales de los gobiernos municipales no tuvieron eco alguno.

3.10 Programa Estatales extraordinarios de financiamiento de vivienda social.

3.10.1 OEDUOP (Organismos Estatales de Desarrollo Urbano y Obras Públicas).

Estos organismos fueron responsables de coordinar programas de vivienda a través de los distintos organismos estatales de vivienda social, instrumentando operativos dirigidos al desarrollo de programas habitacionales, duplicando con ello las funciones de financiamiento y gestión de programas de vivienda social.

Una característica que estos organismos comparten, es el hecho de que sus créditos se dirigen exclusivamente a programas de mejoramiento físico y financiero de vivienda, con créditos de bajo monto que permiten cubrir a una población numerosa con muy escasos recursos financieros.

3.10.2 ONENDUVSS (Organismos Estatales o Programas Federales no Sectorizados en Desarrollo Urbano y Vivienda ni en Seguridad Social).

Son organismos que dentro de la estructura administrativa de los gobiernos estatales, que aunque no están encargados de algún programa de política social y no incluyen dentro de ellos a la vivienda, llegan a desarrollar iniciativas de financiamiento en este rubro. Tal es el caso de organismos locales que atienden a grupos de la población considerados como vulnerables, y programas impulsados por secretarías del gobierno federal que se operan de manera complementaria a sus objetivos fundamentales, programas de financiamiento para vivienda social.

Dentro de este tipo se encuentra la Secretaría de Pueblos Indígenas del Estado de Chiapas (SEPI), creada en el 2000, en sustitución de la Secretaría de Atención a los Pueblos Indígenas (SAPI), y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), del gobierno federal, que ha realizado iniciativas en materia de vivienda que se han desprendido de los proyectos integrales de desarrollo, programas de apoyo económico para la población rural en condiciones de alta marginalidad.

3.10.3 ONEPEC (Organismos Nacionales o Estatales para Programas Emergentes y/o Coyunturales).

Este conjunto de mecanismos operan, de manera muy frecuente como resultado de iniciativas públicas provenientes del gobierno federal, en coordinación con los gobiernos estatales, y se originan como respuesta a situaciones de emergencia que ocurren en cualquier parte del país, pero particularmente en las zonas o regiones más propensas a ser afectadas por un cataclismo, como son las áreas costeras o aquellas que se ubican en regiones sísmicas.

3.10.4 ONEDER (Organismos Nacionales o Estatales para Programas o Proyectos de Desarrollo Regional).

Son organismos que entre otras funciones, realizan financiamiento de vivienda; desde la década de los 50's y más tarde en los 70's y 80's, se mantuvo la práctica de crear organismos fiduciarios o empresas descentralizadas para impulsar la conformidad o consolidación de polos de desarrollo, los que intervinieron de manera importante en la producción de vivienda social, muchos de los cuales han desaparecido una vez alcanzado los objetivos para los que fueron creados.

3.10.5 PEF (Programas Especiales de Financiamiento).

Creado en 1989 como un programa especial de financiamiento para uno de los sectores laborales que más activamente ha jugado, en los últimos años, un papel protagónico en la vida política nacional: los trabajadores de la educación al servicio del Estado, adscrito a la educación básica y media.

Entre los resultados con más eficiencia son en 1994 cuando se crea un programa especial de financiamiento a la vivienda del magisterio, que se soporta con recursos federales a través de un fideicomiso para la vivienda de este gremio, denominado Fondo Maestro (FOMA) o Fideicomiso para el Programa especial de Financiamiento a la Vivienda para el Magisterio, al que el gobierno federal a través de la Secretaría de educación Pública y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aportaron los recursos del erario.

Los objetivos del programa no sustituyen a los del FOVISSSTE, como mecanismo financiero para la construcción o adquisición de vivienda, sino que, se enfoca exclusivamente a otorgar créditos a bajas tasas de interés, para el pago del enganche y gastos de escrituración.

La relevancia de este programa es que a pesar de funcionar con base a los recursos públicos (parte de ellos provienen del FOVISSSTE), y de que el fondo se administra a través de un fideicomiso manejado por BANOBRAS, en el manejo de los recursos, hay una participación directa del propio sindicato del magisterio, sin

tener algún control gubernamental en su actuación (Diario la Jornada, 16 de abril de 2007).

3.11 La Política Nacional de Vivienda.

La ley de vivienda fue creada en el año 2000, con el sexenio de Vicente Fox, la cual plantea el fortalecimiento de los mecanismos de coordinación de los tres órdenes de Gobierno: Federación, Estados y Municipios y los mecanismos de concertación con los sectores social y privado.

Contempla además, el establecimiento del Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda, apoya el financiamiento para vivienda, ahorro y subsidios, preferentemente para familias de escasos recursos económicos, y contempla políticas que faciliten el acceso al financiamiento público y privado tanto para la construcción y mejoramiento de vivienda en las comunidades y pueblos indígenas como para la población no asalariada.

3.11.1 Pacto Nacional para la Vivienda.

El presidente Felipe Calderón, durante su gestión ha proseguido con el impulso de la generación de vivienda, procurando la sustentabilidad de la misma, por ello creo, El pacto Nacional de Vivienda, que plantea recursos del Gobierno Federal de hasta 800,000 mil millones de pesos para la construcción o mejoramiento de vivienda, con la colaboración de SHF, quien fondea a intermediarias financieras como las SOFOLES-SOFOMES, con el propósito de otorgar más créditos para vivienda cuyo valor sea menor a los 300 mil pesos.

Con este pacto se intenta incentivar la cohesión del sector habitacional, tanto de Instituciones Públicas como privadas para garantizar la integralidad de los recursos que se destinan al financiamiento hipotecario.

3.11.2 Programa Nacional de Vivienda.

Por otra parte, el PNV 2007-2012, tiene dentro de su enfoque el Plan Nacional de Desarrollo y enfoca sus objetivos en la ejecución de sus cinco ejes rectores de la política pública nacional: estado de derecho y seguridad; economía competitiva y generadora de empleo; igualdad de oportunidades; sustentabilidad ambiental y democracia efectiva y política exterior responsable.

Además. Pone en reto la posibilidad de ampliar el acceso a vivienda a los sectores más pobres, multiplicando los recursos de inversión, el mejoramiento de las condiciones de financiamiento, abrir opciones de vivienda a menores costos, tanto para vivienda nueva, usada, en arrendamiento o autoconstrucción, e impulsar la máxima productividad de los organismos nacionales en sus tres ámbitos (Federal, Estatal y Municipal), a través de sus estructuras institucionales y formas de operación.

3.11.3 CONAVI.

En junio de 2006, se creó la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), como un órgano descentralizado que es responsable de las labores de diseño, coordinación promoción e instrumentación de las políticas y programas de vivienda del gobierno Federal.

La Conavi no construye ni otorga créditos, es una instancia normativa, coordinadora y conductora de la política de vivienda. Dentro de sus funciones está la de diseñar, coordinar y promover las políticas y programas de vivienda del país, dirigidas a desarrollar condiciones que permitan a las familias mexicanas tener acceso a una vivienda adecuada a sus necesidades. Así mismo, lograr que los mexicanos cuenten con opciones de vivienda suficientes, de acuerdo a sus necesidades, preferencias y condiciones, que contribuyan a elevar su calidad de vida.

CAPITULO 4

4.- EL DESARROLLADOR DE VIVIENDA: EL MERCADO Y SU FINANCIAMIENTO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA.

Como ya se ha hablado mucho en los otros capítulos, el problema de financiamiento de vivienda social en México, ha sido una preocupación del Estado dentro de sus prioridades políticas, sin embargo, esto no ha sido del todo resuelto ya que existe un gran déficit habitacional que no se ha podido erradicar debido a factores tanto externo como internos del país, por una parte, la falta de programas financieros accesibles a la población de menores ingresos que no cuentan con acceso a créditos hipotecarios, además de ser el mayor sector el cual cubre aproximadamente el 60% de la totalidad de la población y con mayor necesidad de vivienda; por otra parte, la incertidumbre que se genera durante la transición de las crisis económicas que ha enfrentado el país a lo largo de muchas décadas.

Sin embargo, hay que considerar que el rezago habitacional para el 2010, llegará a los 9.5 millones de falta de vivienda, tanto en vivienda nueva como en reconstrucción y mantenimiento de vivienda existente, generando con esto un reto en la construcción de 731,500 nuevas viviendas anuales.

Por otro lado, tenemos la problemática de la generación de inversión en nuevos desarrollos de vivienda ya que el promotor habitacional se encuentra empantanado en encontrar financiamiento de créditos puente, los cuales después de la crisis del 2008, se han vuelto más complicados su accesibilidad, y un segundo problema se encuentra en la cada vez más complicada obtención de licencias y permisos por parte de las autoridades de gobierno complicando la generación de proyectos en tiempo y dinero.

Durante este capítulo retomaremos los factores que dieron origen al rezago habitacional y analizaremos cual ha sido la participación del desarrollador habitacional a lo largo de este tiempo, como está tipificado por su estructura orgánica y cual es el panorama del mercado de vivienda como esta segmentado por valor e ingresos para la población.

4.1 LA VIVIENDA SOCIAL, EL FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO INDIVIDUAL Y EL DÉFICIT HABITACIONAL.

La vivienda social en México, al igual que en otras partes del mundo ha experimentado un proceso de desabasto provocado por la falta de oportunidades en la que llega a los diferentes estratos sociales, no se diga a aquellos de menor ingreso.

A pesar que el Estado ha invertido en diferentes programas de vivienda social (como se vio en el capítulo 3) a través de organismos públicos en los tres ámbitos de gobierno, así como, programas alternativos de vivienda terminada⁷, consistentes en apoyo para el mejoramiento de vivienda existente, vivienda progresiva⁸, terrenos con servicios básicos y a través del sector privado a través de apoyos de subsidio para la autoconstrucción. Sin embargo, a pesar de todos estos esfuerzos, la adquisición de vivienda social ha estado muy lejos de disminuir el problema habitacional de ahí que, día con día, se va acrecentando el desabasto habitacional.



Lo anterior ha llevado a un problema en las grandes ciudades, ya que por el mismo rezago habitacional se han construido de manera excesiva grandes desarrollos de vivienda social, faltos de servicios, equipamiento, infraestructura, adecuada accesibilidad para llegar a éstos o para trasladarse a los diferentes puntos de trabajo y siempre enfocados en su adquisición a un sector de población con ingresos en promedio a los 5 s.m., que no cuentan con otra opción por el limitado crédito otorgado por alguna institución financiera de gobierno, de ahí que la vivienda social no ha constituido nunca la vía principal para que los más pobres

⁷ Entiéndase como vivienda terminada, aquella como nueva que satisface a una parte de la demanda habitacional.

⁸ La vivienda progresiva, es aquella que se termina gradualmente.

puedan ser acreedores de una vivienda, de tal forma que no más del 20% de la demanda apenas ha sido satisfecha con esta oferta generada.





Ahora bien, resulta que alrededor del 60% de la población queda excluida de los esquemas financieros y limitada económicamente para recurrir al mercado formal, generando con esto la autoproducción de su vivienda con prolongados procesos de autoconstrucción, por lo general en suelo irregular y fuera de las aéreas urbanas y no urbanizables; exponiéndose a riesgos de inundación, deslaves, hundimientos, entre otros muchos.

Con lo anterior expuesto veamos como es el acceso de un financiamiento hipotecario para este sector de población: por una parte se encuentran cubiertos los trabajadores del sector privado y aquellos que trabajan para el Estado, a través del Infonavit y del Fovissste respectivamente. Los primeros tienen un monto otorgado hasta los \$559, 558.00 pesos (350 vsm), que se otorga con el crédito que da el Instituto junto con la subcuenta de vivienda que adquiere el trabajador por el tiempo laboral cubierto. Sin embargo, cuenta con créditos mancomunadas con instituciones bancarias a demás, de con el mismo Fovissste con el fin de apoyar el otorgamiento de mayores créditos hipotecarios. Por otra parte se encuentra el Fovissste, que otorga créditos a sus trabajadores de acuerdo a una meta generada por el mismo fondo el cual es distribuido a través de un sorteo entre sus trabajadores y el monto de crédito va de acuerdo al salario y tiempo laborado dentro del sector público. Al igual que el Infonavit, el Fovissste cuenta con diferentes esquemas de crédito con el fin de también apoyar las metas generadas por el gobierno federal en el otorgamiento de créditos hipotecarios.

Por otro lado para aquellos sectores de la población de bajos recursos, existe una reforma de la política de subsidios orientados hacia la vivienda, donde los subsidios implícitos (tasas hipotecarias por debajo de su valor de mercado ofrecidas por las instituciones públicas de financiamiento a la vivienda) están siendo sustituidos por subsidios directos valuados a precio de mercado. Se promueve la diversificación de los productos de vivienda orientados a estos segmentos de bajos ingresos. Estos productos son: servicios de vivienda terminada, vivienda en alquiler, construcción progresiva y mejoramiento de vivienda. También tiene prioridad la integración del mercado hipotecario para reducir los costos de segmentación e

incrementar la eficiencia del sector vivienda. Para este fin la actual administración ha instituido múltiples cambios institucionales. Por ejemplo, El Consejo Nacional de Vivienda es un consejo presidencial que se instituyó en junio del 2001 con representantes del sector público, privado y comunidad del sector. Este tiene el objetivo de actuar como foro de discusión de las políticas de vivienda en el país.

PRINCIPALES ACTORES FINANCIEROS DE VIVIENDA SOCIAL

	Descripción/Principales características	Principales Programas
Organismos Públicos	 <ul style="list-style-type: none"> • Creado por la Ley en 1972 para el otorgamiento de créditos a los trabajadores del sector privado. • Organismo tripartita conformado por el Gobierno, Patrones y Sindicatos. • Sus recursos provienen del 5% de aportaciones salariales que por ley deben aportar los patrones al fondo del trabajador y de los recursos provenientes de la cartera de crédito otorgada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Infonavit Tradicional. • Cofinavit. • Apoyo Infonavit. • Infonavit Total.
	 <ul style="list-style-type: none"> • Fundado por la Ley en 1972 para financiamiento de vivienda de los trabajadores del gobierno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fovissste Puro. • Cofinanciamiento: Alia2 y Respalda2
	 <ul style="list-style-type: none"> • En 2002 se crea la SHF, otorgando fondeo y garantías a las SOFOLES. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondeo de crédito puente • Fondeo de crédito individual.
	 <ul style="list-style-type: none"> • Programa de créditos con Subsidio del Gobierno Federal, cuyo fin es otorgar apoyos económicos a personas de bajos ingresos mediante un subsidio federal y un crédito para adquisición de vivienda, nueva o usada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programa "Esta es tu Casa". • Cliente recibe subsidio federal. • Orientado a personas con ingresos menores a 4 s.m.

Fuente: elaborado por Ing. Javier Naranjo Carrasco, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer

Por otra parte, el gobierno también creó la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (Conafovi) donde el objetivo es definir y coordinar la política nacional de vivienda. También se creó un banco nacional de vivienda (Sociedad Hipotecaria Federal, SHF) que absorbe los activos del fideicomiso de operación y financiamiento a la vivienda (FOVI), que venía operando vinculado al banco central (Banco de México). Este opera como banco de desarrollo de segundo piso, y facilita una mayor movilización de ahorros privados hacia el mercado hipotecario residencial. Finalmente se consolidó la política de subsidios a la vivienda a través del llamado Fondo Nacional de las Habitaciones Populares (FONAHPO).

4.2 LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA Y SU FINANCIAMIENTO.

El mercado de la vivienda ha tenido una clasificación de acuerdo a diferentes factores que intervienen en esta, tales como: su tamaño, sus características físicas, su ubicación; y su precio fluctúa de diversas formas, lo que ha llevado a segmentar a dicho mercado por sus capacidad de compra y la disponibilidad de hipotecas específicas para definir al tipo de comprador.

La tipificación de la vivienda varía significativamente en distintas zonas del país a consecuencia del clima, las preferencias, los materiales de construcción, la densidad permitida y el precio de la tierra.

La Asociación Mexicana de Agencias de Investigación (AMAI), agrupo a la población de acuerdo a sus posibilidades económicas, dividiéndolos en 6 segmentos económicos. Dichos segmentos son utilizados para identificar cualitativa y cuantitativamente el potencial del mercado en las distintas ciudades del país.

Dicho lo anterior, podemos decir que estos segmentos están en función del ingreso familiar estimado más que de un ingreso individual. Dado que las familias mexicanas tienen un promedio de 2.03 trabajadores, Softec considera que el ingreso familiar es determinante para definir el tipo de vivienda que puede comprar una familia (Mexican Housing Overview).

Ahora bien, estos 6 segmentos que la AMAI ha considerado dentro de sus estudios empezamos describiéndolos: el primero es el segmento social ("S"), en segundo lugar tenemos el segmento económico ("E") y medio ("M"), los cuales comprende la mayor parte del mercado. Los segmentos S y E, son los que comúnmente compran la vivienda de interés social, por lo regular asociados bajo algún esquema de financiamiento público o programa hipotecario.

El mercado "M", en su mayoría se enfoca en primeros compradores con ingresos superiores a los \$12,000 USD (segmentos "C" y "C+"), junto con las familias que comprenden el segmento "D+", las cuales se identifican por ser las que han terminado de pagar su primera vivienda.

El mercado residencial (“R”) y residencial plus (“RP”), se encuentra considerablemente reducido, sin embargo, la mayoría de los compradores de vivienda en este sector compran su segunda o tercer vivienda o para vacacionar.

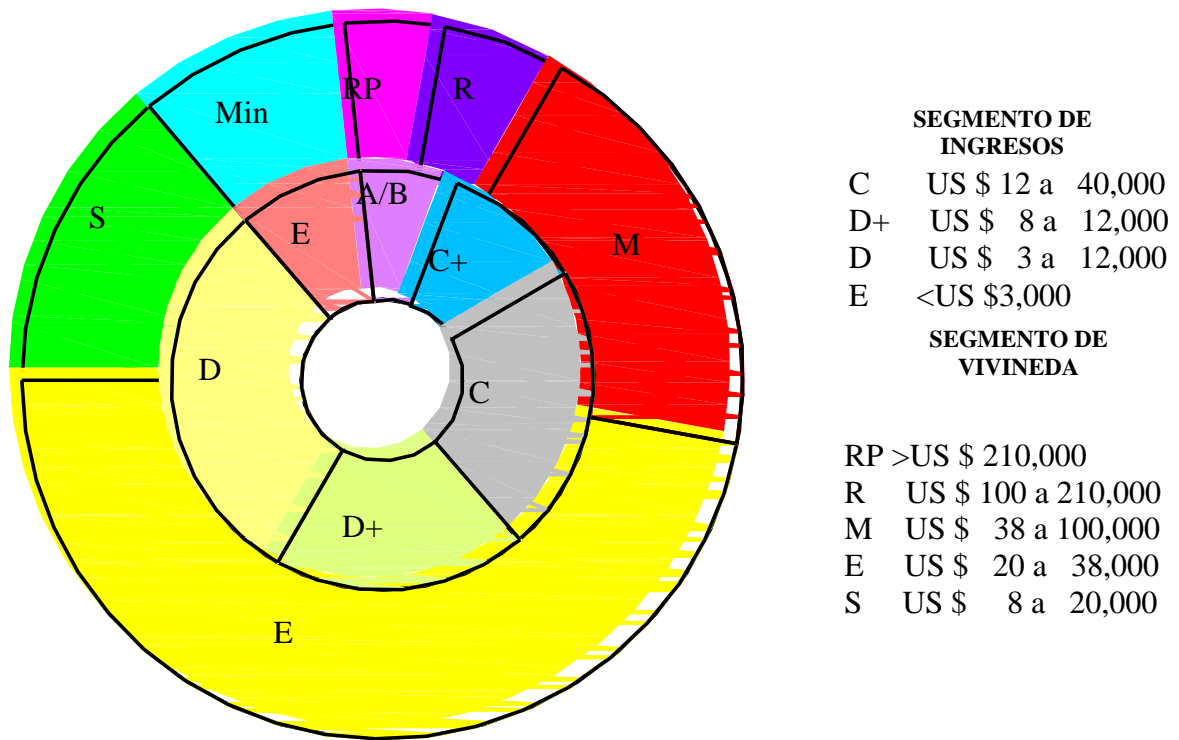
SEGMENTACION POR INGRESOS

SEGMENTO	INGRESO SM	INGRESO FAMILIAR
A/B	>65 S.M.	> \$ 90,000 PMN
C+	26 a 65 S.M.	\$ 36 a 90,000 PMN
C	8 a 26 S.M.	\$ 12 a 36,000 PMN
D+	5.5 a 8 S.M.	\$ 8 a 12,000 PMN
D	2 a 5.5. S.M.	\$ 3 a 12,000 PMN
E	< 2 S.M.	< \$ 3,000 PMN

FUENTE: Mexican Housing Overview 2006

Debido a las economías de escala, los desarrolladores de vivienda se enfocan en los segmentos “D” y superiores, dentro de las ciudades con más de 100,000 mil habitantes, ya que estos son los que sostienen un sistema de producción de vivienda más estable, que aquellos que se enfocan a un mercado mucho más pequeño y que son considerados segmentos de inversión de oportunidad, y que rara vez pueden mantener la inversión a largo plazo.

CORRESPONDENCIA ENTRE NIVELES DE INGRESO Y SEGMENTO DE VIVIENDA



FUENTE: Mexican Housing Overview 2006

Ahora bien, en México con el fin de poder unificar valores y rangos de crédito, además de la AMAI, organismos como SFH, Infonavit, Conavi, Asociación Hipotecaria Mexicana, entre otros, han clasificado a la vivienda según su valor o precio y con el fin de poderlos unificar han tomado tres referencia de denominaciones para su constante actualización del valor en el tiempo las se utilizan: **UDIS, Salario Mínimo Mensual del Distrito Federal (SMMDF) y el Dólar.**

CLASIFICACIÓN y TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA POR INSTITUCIÓN

SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL SHF				
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	RANGO EN UDIS (06-JUL-09)	DE	4.2521	HASTA
MINÍMA (E)	hasta \$ 24,500			\$ 104,178
SOCIAL (D)	de \$ 24, 501 a \$ 60,000	\$ 104,178		\$ 255,129
ECONÓMICA (D+)	de \$ 60, 001 a \$ 115,000	\$ 255,129		\$ 488,997
MEDIA (C)	de \$ 115, 001 a \$ 300,000	\$ 488,997		\$ 1,275,644
RESIDENCIAL (C+)	de \$ 300, 001 a \$ 610,000	\$ 1,275,644		\$ 2,593,808
RESIDENCIAL PLUS (A/B)	mayor de \$ 610,001	más de		\$ 2,593,808
SNIIV (Conavi + Infonavit), Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda				
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	RANGO EN VSM MDF (2008)	DE	1.665.92	HASTA
ECONÓMICA	hasta 118			\$ 196,579
POPULAR	de 118 a 218	\$ 196,579		\$ 363,171
SOCIAL	de 218 a 350	\$ 363,171		\$ 583,072
MEDIA	de 350 a 750	\$ 583,072		\$ 1,249,440
RESIDENCIAL	de 750 a 1,560	\$ 1,249,440		\$ 2,598,835
RESIDENCIAL PLUS	mayor de 1,560	más de		\$ 2,598,835
CONSULTORES PRIVADOS				
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	RANGO EN USD/Dólar FIX (06-jul-2009)	DE	\$13.25	HASTA
SOCIAL	de 8,000 a 21,000	\$ 106,000		\$ 278,250
ECONÓMICA	mayor a 21,000 a 38,000	\$ 278,250		\$ 503,500
MEDIA	mayor a 38,000 a 100,000	\$ 503,500		\$ 1,325,000
RESIDENCIAL	mayor a 100,000 a 220,000	\$ 1,325,000		\$ 2,915,000
RESIDENCIAL PLUS	mayor a 220,00	más de		\$ 2,915,000
SEGUNDAS VENTAS	mayor a 220,00	más de		\$ 2,915,000
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	RANGO EN VSM MDF (2008)	DE	\$1,665.92	HASTA
MINÍMA (E)	hasta 60			\$ 99,955
SOCIAL (D)	de 60 a 160	\$ 99,955		\$ 266,547
ECONÓMICA (D+)	de 160 a 300	\$ 266,547		\$ 499,776
MEDIA (C)	de 300 a 750	\$ 499,776		\$ 1,249,440
RESIDENCIAL (C+)	de 750 a 1,670	\$ 1,249,440		\$ 2,782,086
RESIDENCIAL PLUS (A/B)	mayor de 1,670	más de		\$ 2,782,086
ACUERDO AHM PARA REPORTE DE CRÉDITOS PUENTE (TIPOLOGÍA ABM)				
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	RANGO EN UDIS (06-JUL-09)	DE	4.2521	HASTA
PROSAVI ECONÓMICA				\$ 170,000
VIVIENDA TRADICIONAL		\$ 170,000		\$ 350,000
VIVIENDA MEDIA BAJA		\$ 350,000		\$ 500,000
VIVIENDA MEDIA ALTA		\$ 500,000		\$ 1,000,000
RESIDENCIAL		más de		\$ 1,000,000

FUENTE: Elaborado por SHF, con Infonavit, Fovissste, CONAVI, AHM y consultores privados.

En consecuencia con lo anterior se determina para su mejor evaluación una propuesta generalizada para equilibrar los límites de los diferentes segmentos para la SNIIV en salarios mínimos salvo el de la vivienda Media Alta, a 650 sm, que

coincide con la hipoteca Infonavit-Fovissste y con el de la AHM-ABM, que también toma en cuenta el valor de la vivienda económica del Infonavit.

CLASIFICACIÓN DE VALORES POR TIPOLOGÍA DE VIVIENDA HOMOLOGADA

TIPOLOGÍA DE VIVIENDA	RANGO EN VSMMDF (2008)	DE	\$1,665.92	HASTA
ECONÓMICA	hasta 118			\$ 299,866
POPULAR	de 118 a 218	\$ 299,866		\$ 363,171
SOCIAL	de 218 a 350	\$ 363,171		\$ 583,072
MEDIA	de 350 a 750	\$ 583,072		\$ 1,082,848
RESIDENCIAL	de 750 a 1,560	\$ 1,082,848		\$ 2,598,835
RESIDENCIAL PLUS	mayor de 1,560	\$ 2,598,835		en adelante

FUENTE: Elaborado por SHF.

Con lo anterior se puede concluir que los valores de la vivienda para a los diferentes segmentos de la población están homologados con todas y cada una de las instituciones financieras que existen dentro del país, lo que genera que exista una limitante en el precio y en la forma de venta de los inmuebles habitacionales que el desarrollador de vivienda tendrá que hacer frente para poder conjugar esfuerzos y poder obtener los resultados de productividad a fin de poder equilibrar el tipo de vivienda a construir dentro de lo DUIS, así como, evaluar las mejores soluciones que puedan dejar los dividendos esperados para estos.

4.3 CRÉDITOS TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLADOR DE VIVIENDA.

Hoy día los créditos destinados para desarrollar vivienda son limitados y de difícil acceso ya que se tienen que obtener diversos factores para poder ser factible a un crédito de financiamiento y más aun, ser una empresa solida para estar en posibilidades de desarrollar un conjunto habitacional.

Lo anterior ha generado que diversas instituciones se preocupen por la generación de nuevos esquemas de financiamiento, de las cuales hablaremos a

continuación poniéndolas como una opción para utilizarlas en un nuevo esquema que sea factible de incorporar dentro de los DUIS.

4.3.1 Crédito Puente

Los créditos puente son un crédito tradicional de financiamiento de mediano plazo que los Intermediarios Financieros otorgan a los desarrolladores de vivienda para la edificación de conjuntos habitacionales, equipamiento comercial y mejoramiento de grupos de vivienda.

El tramitar un crédito puente es el más utilizado dentro del desarrollo de vivienda y significa un gran esfuerzo al promotor habitacional ya que, por una parte tiene que contar con la obtención de la tierra, la liberación de los trámites relacionados a un proyecto autorizado habitacional por las autoridades correspondientes, un plan de negocio que haga rentable el proyecto, un estudio de mercado que asegure y garantice la solvencia de absorción de las viviendas, entre otros factores más a cubrir. Esto ha generado una gran incertidumbre para el desarrollador ya que tiene que batallar en la búsqueda de reducir los gastos que representa la construcción de un nuevo desarrollo habitacional, obtener las mejores tasas de crédito del mercado otorgadas por las instituciones financieras y sobre todo el encontrar tierra económica y con potencial de ser urbanizada a bajos costos.

En el auge del sexenio del 2000 al 2006, cuando creció la gran expectativa por el apoyo de los bancos y la creación de instituciones de financiamiento para el mercado de la construcción de vivienda se presentaron los mejores años en la construcción habitacional en todo el país, esto se vio mermado a finales del 2007; Los principales problemas se originaron por la crisis hipotecaria mundial surgida en los Estados Unidos, que repercutió en nuestro país con la cancelación de los créditos puente para los desarrolladores, en políticas de otorgamiento de crédito más estrictas para los tomadores de crédito hipotecario, pero sobre todo a una falta de confianza en el consumidor derivado de la incertidumbre en el futuro económico del país y de la sustentabilidad de las fuentes del empleo.

Sin embargo, el mercado hipotecario empieza a dar indicios de recuperación, aunque, las instituciones financieras han puesto mayores candados en la obtención

de los créditos puente para los desarrolladores inmobiliarios, así como, para los tomadores de crédito hipotecario, que se enfrentarán al endurecimiento de las políticas de otorgamiento de crédito de los bancos y a la dilución de su capacidad de crédito, derivada de una pérdida en el poder adquisitivo de su dinero y de una menor capacidad de endeudamiento ocasionada por el incremento generalizado a los impuestos. .

Así bien, veremos durante 2010 un ajuste importante en la reestructuración de las Sofoles y Sofomes, que durante 2009 tuvieron grandes problemas financieros al aumentar su cartera vencida casi en 50%; y ante la dificultad de obtener recursos, ya que el mercado de colocación de papeles desapareció y la SHF limitó los fondos para estas instituciones.

Por otra parte, la SHF generó políticas de rescate para poder seguir con las expectativas y metas impulsadas por la política Federal de este sexenio, sin embargo, en la actualidad aunque la SHF no otorga los recursos directamente para la construcción de vivienda. Lo que hace es garantizar el pago oportuno a los acreedores de los Intermediarios Financieros, respecto de los créditos destinados al financiamiento para la construcción de viviendas en caso de incumplimiento por parte del promotor.

Por lo anterior, el trámite, evaluación, otorgamiento y contratación de un crédito puente tendrá que realizarse ante algún Intermediario Financiero registrado ante SHF. Teniendo como características de este crédito los siguientes aspectos: se otorga en moneda nacional, con tasa de interés fija o variable, TIIE más un margen de intermediación. Se debe considerar que a esta tasa se le adicionará el margen del intermediario financiero. El monto de financiamiento guarda relación con el proyecto de inversión y la capacidad de pago del desarrollador, en plazos que están en función del proyecto de inversión, es decir, en función de la duración del proceso de la construcción del paquete de vivienda. Para ser elegible, se requiere contar con registro actualizado en el padrón de prestadores de servicios del Infonavit y tener la aprobación y el dictamen técnico de este instituto para el proyecto habitacional.

Esto último implica que un desarrollador debe haber decidido construir vivienda para los derechohabientes del Infonavit, considerando que cada año la demanda es superior a la oferta y que la meta de esta institución es el otorgamiento de 275 mil

créditos, con un monto de más de 50 mil millones de pesos y considerando que la promoción de vivienda permite la revolvencia de la inversión en un mercado prácticamente cautivo. Los créditos individuales con los cuales se liquidará el crédito puente, se pueden canalizar a través de este Intermediario Financiero u otro elegido por el adquirente.

Por otra parte, existen sectores de la población que, aun contando con un ahorro previo -guardado con el propósito de adquirir una vivienda, pero insuficiente debido a las condiciones económicas imperantes, por dedicarse al libre ejercicio de su profesión o a actividades económicas informales no tienen derecho a recibir los beneficios que instituciones como Infonavit, Fovissste u otros fondos financieros ofrecen.

Para este estrato, el adquirente juega un papel complementario muy importante en el financiamiento que se da al sector habitacional, independientemente de los fondos financieros de vivienda, a través de las entidades que conforman la Banca de Desarrollo, principalmente Nacional Financiera, Banobras, la Sociedad Hipotecaria Federal y el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, (Bansefi). Además, estas instituciones propician e inducen la participación de la banca privada y las sofoles en la vivienda.

4.4 CRÉDITOS Y FINANCIAMIENTO NO TRADICIONALES PARA EL DESARROLLADOR DE VIVIENDA.

Dentro de los créditos que se otorgan para el financiamiento en la construcción de vivienda, ya vimos que el más utilizado es el crédito puente, sin embargo, la preocupación por parte de diversas instituciones otorgantes de crédito, así como, la incesante preocupación por cubrir las metas establecidas por las políticas de gobierno, han llevado a la generación de nuevas estructuras de financiamiento (créditos no tradicionales), las cuales han tenido su origen en países Europeos y de Estados Unidos, pero en algunos casos estos no han sido puestos en marcha dentro del territorio nacional, por tener una complejidad en su aplicación o por que las políticas financieras de la Banca Nacional no son compatibles con sus esquemas crediticios.

A continuación daremos una breve explicación de algunos créditos que están en el mercado y que pueden ser una posible solución para integrarlos dentro de las políticas de los DUIS.

4.4.1 Las “FIBRAS”

A lo largo de esta década el fomento de la inversión en el sector inmobiliario en México ha crecido de forma importante. Así, el sector inmobiliario, compuesto por los inversionistas, los desarrolladores y los prestadores de servicios inmobiliarios han podido observar los avances que se han presentado en esta materia.

Uno de los cambios más significativos en las figuras mediante las cuales se pretende fortalecer la inversión en el sector inmobiliario es la colocación en la bolsa de valores de los certificados de participación, lo cual permite obtener el flujo de recursos necesarios para grandes desarrollos inmobiliarios.

No menos relevantes son las reformas que ha sufrido la Ley del Impuesto sobre la Renta en relación con los estímulos fiscales destinados al fomento de la inversión inmobiliaria, mediante los cuales se pretende facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de las distintas partes que intervienen en el complejo sector de la actividad inmobiliaria.

Entonces hablar de las “Fibras”, es hablar de un fideicomiso diseñado para listar y operar valores respaldados por bienes raíces en la Bolsa Mexicana de Valores de manera pública o privada. Su objetivo central es la libre negociación de valores de bienes raíces en México. A este mecanismo de Fibras se le conoce por sus siglas en inglés como REIT’s en EUA y Canadá. En México está por ingresar como un producto nuevo dejando una plataforma interesante para los futuros desarrollos inmobiliarios y de construcción.

Una Fibra la puede emitir cualquier compañía que posee y opere propiedades inmobiliarias como departamentos, centros comerciales, hoteles, oficinas y almacenes bajo un esquema de rentas colocadas en la bolsa. Este tipo de fideicomisos son vehículos utilizados para el financiamiento de infraestructura y bienes raíces, mediante los cuales puede llevarse a cabo la misión de Certificados de Participación Ordinaria en los mercados de valores, a efecto de que los

inversionistas participen de una parte alícuota de los bienes raíces y derechos que de ellos derivan.

El patrimonio de las FIBRAS está constituido por bienes raíces, y su finalidad es la construcción o adquisición de inmuebles que se destinen a venta y/o renta, así como a la administración de los derechos de recibir ingresos derivados de su arrendamiento.

Se dice que las FIBRAS tienen múltiples beneficios tanto para los inversionistas como para los fideicomitentes como son: ciertos aspectos fiscales, ofrecen atractivos rendimientos con menores niveles de riesgo en el mercado y sobre todo en el desarrollo del mercado inmobiliario, el acceso a todo tipo de inversionistas a portafolios de bienes raíces, mayor liquidez que la inversión directa en bienes raíces, mayor transparencia en la inversión inmobiliaria, etc.

El objetivo principal es tomar ventaja del auge del sector de vivienda e infraestructura comercial en México y apoyarlo aún más con la ayuda de las Fibras, proporcionándole mayor liquidez a este gran mercado. Al mismo tiempo, será una alternativa de inversión que elimina los riesgos de una inversión tradicional en bienes raíces como la morosidad de los inquilinos, los elevados montos de inversión y la poca liquidez.

4.4.2 Créditos Estructurados

Son operaciones a la medida de las necesidades de los clientes, soportadas en esquemas que permiten aislar los flujos de las mismas como fuente de pago y la estructura de garantías se diseña con base en los riesgos particulares de cada operación.

Estos créditos estructurados son un producto financiero que comercializan bancos y cajas de ahorros y que divide la inversión del ahorrador en dos partes.

El primer segmento de la inversión suele ser un depósito a plazo fijo, normalmente de pocos meses (12 meses como mucho), que se remunera a un tipo de interés fijo elevado, bastante llamativo (puede alcanzar hasta el 12%). La segunda parte de la inversión suele ser un producto de larga duración y cuya

rentabilidad suele fluctuar, ya que depende de la evolución de acciones concretas, de un índice bursátil, de fondos de inversión, etc., se presumen de ser productos seguros porque aunque invierten en Bolsa, suelen estar garantizados al 100%. Ambos tramos de inversión están vinculados entre sí: es decir, las entidades ofrecen el producto combinado de forma conjunta.

De lo anterior no se permite contratar la primera parte sin la segunda o al contrario. En ocasiones, también es posible encontrar depósitos de este tipo sin el segmento de la rentabilidad fija y que, por tanto, ofrecerán ganancias sólo si la Bolsa o una determinada acción sube⁹.

En México son pocos los casos de este tipo de crédito que se han llevado a cabo por la misma complejidad que guardan.

4.4.3 Créditos Sindicados

Los créditos Sindicados son créditos a mediano y a largo plazo que, debido a su complejidad o volumen, se reparte entre un conjunto de bancos o entidades prestamistas, que a tal efecto se unen formando un sindicato, es decir, una asociación formada para la defensa de los intereses económicos comunes a los asociados o involucrados.

En los créditos sindicados existe una comunidad de intereses entre las diferentes entidades financieras de préstamo, que se unen de forma mancomunada y confían la gestión del crédito concedido conjuntamente a un solo banco agente, el cual se encarga de las relaciones entre los prestamistas y el prestatario.

El mecanismo de funcionamiento es el siguiente. Cuando una empresa necesita un préstamo de, por ejemplo, €50 millones para financiar un proyecto o una inversión, esta habla con varios bancos para ver cómo les pueden financiar. Normalmente, los bancos tienen límites de cuánto pueden prestar a una empresa en cualquier momento, por la diversificación necesaria de sus riesgos de cartera. En una situación donde la empresa está pidiendo más de lo que el banco puede

⁹ Estos tipos de créditos son utilizados con mayor frecuencia en España; cabe señalar que este tipo de créditos fueron una de las varias causas que hicieron estallar la crisis de Lehman Brothers y por consiguiente la crisis financiera global.

prestarle, se puede acordar un crédito sindicado. El banco agente, ofrece a la empresa syndicar la cantidad entre varios bancos como prestatarios para conseguir la cantidad total que la empresa necesita. Por ejemplo, si se busca €50 millones, el banco agente puede invitar a nueve bancos más para que participen en el préstamo, por ejemplo, con €5 millones cada uno y, con los 10 bancos participantes, la empresa consigue los €50 millones que busca.

Normalmente hay un contrato de crédito y todos los bancos firman como participantes en el crédito sindicado, todos con las mismas condiciones de contrato y de acuerdo a la capacidad de préstamo con el que participan. Como tal, sigue siendo un crédito centralizado y todos los pagos relacionados a los intereses y devolución de principal, la empresa financiada lo hace a través de un banco, designado para el papel y que no tiene que ser el mismo banco agente, y este banco es el que se encarga de distribuir a todos los participantes del crédito sindicado, en su nivel debido.

Las ventajas del crédito sindicado para la empresa son que consigue préstamos más amplios de lo que normalmente prestaría un solo banco, además permite ampliar sus relaciones bancarias, incluso de fuera del país, donde puede que no tengan relaciones, y les permite ampliar sus fuentes de financiación que le da más flexibilidad y más alternativas.

Las ventajas del crédito sindicado para los bancos agentes son que les permite ofrecer préstamos a sus clientes, incluso cuando sus límites de riesgo están a tope, su labor de banco agente les permite cobrar comisión adicional como organizador del crédito y les permite mantener la relación con el cliente, ya que es la cara más visible con el cliente durante todo el proceso.

Las ventajas del crédito sindicado para los bancos que participan en estos préstamos son que les abre la puerta a clientes que normalmente no tendrían acceso por falta de conocimiento y contacto, y también les permite dar préstamos mientras amplían sus riesgos a clientes distintos e incluso, a países distintos, ya que el proceso de sindicación no se limita a un país.

4.4.4 Bonos de Carbono

Los **BONOS DE CARBONO** son un mecanismo internacional de descontaminación para reducir las emisiones contaminantes al medio ambiente; es uno de los tres mecanismos propuestos en el Protocolo de Kyoto, para la reducción de emisiones causantes del calentamiento global o efecto invernadero (GEI o gases de efecto invernadero).

El sistema ofrece incentivos económicos para que empresas privadas contribuyan a la mejora de la calidad ambiental y se consiga regular la emisión generada por sus procesos productivos, considerando el derecho a emitir CO₂ como un bien canjeable y con un precio establecido en el mercado.

Estos bonos, pueden representar la respuesta de financiamiento empresarial en México, ya que además de asegurar recursos las empresas obtienen beneficios en materia de posicionamiento de marca y reputación. El mercado de bonos de carbono se puede considerar como una nueva forma de obtener ingresos frescos sin endeudarse ni comprometer el capital. De esta manera se pueden financiar proyectos de mejora continua, actualización tecnológica y fortalecimiento de la imagen corporativa frente a la comunidad, los cuales podrían ser parte del financiamiento de los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables DUIS.

4.5 LA PARTICIPACIÓN DEL DESARROLLADOR DE VIVIENDA Y EL DESARROLLO HABITACIONAL.

Como ya se menciona en capítulos anteriores, La evolución de la problemática de vivienda a partir del análisis socio-demográfico se puede separar en tres periodos, así mismo, la intervención del desarrollador de vivienda asumió un papel muy importante durante estos procesos habitacionales: el de la explosión demográfica y el inicio de la concentración urbana, primeros desarrollos habitacionales; el descenso de la tasa de crecimiento de la población pero no así la de vivienda, expansión de desarrollo de vivienda; el efecto de la estructura por edad de la población en el mantenimiento de la demanda, bajo la consolidación de las políticas de vivienda y mayor apertura a instituciones de financiamiento.

En el primer periodo, entre 1940 y 1970, la población del país prácticamente se duplicó lo que se tradujo en una presión sobre el suelo para la construcción de vivienda. Ésta creció aproximadamente tres millones de nuevas casas. Considerando que en este tiempo la población paso de ser rural a urbana (de 35% en 1940 a 58.7% para 1970). Este crecimiento demográfico se vincula directamente con los movimientos migratorios campo-ciudad, sin soslayar las altas tasas de fecundidad. Hasta aquí las tasas de crecimiento de población son superiores a las de vivienda, fundamentalmente por la composición de los hogares y la estructura por edad de la población, caracterizada por su juventud.

En este contexto, empiezan a aparecer las primeras acciones del Estado mexicano en materia de vivienda: programas de arrendamiento, **incipiente crédito hipotecario** y la formalización de los fraccionamientos populares, al dotarles de infraestructura y servicios.

Para el segundo periodo, durante las década de 1970 y 1990, las tasas de crecimiento de la vivienda urbana se dispararon a magnitudes de 5% y casi 4% mientras que las rurales se quedaron en un rango del 1%. Esto se vio reflejado en la importancia que adquiere el problema habitacional y demográfico para el Estado mexicano. Por un lado, se empezaron a implementar políticas de control natal que coadyuvaron más tarde a reducir los niveles de hacinamiento en las viviendas. Por otro lado, se incrementó la generación de vivienda tanto formal como informal en un 10.17% anual, además de darse el proceso de institucionalización de la política habitacional dentro de las prioridades del gobierno federal.

A pesar de estos esfuerzos, la crisis económica que sufrió el país paralizó especialmente al sector habitacional; la generación de vivienda se mantuvo en el mismo rango que en los años setenta y con mayores problemas por la escasez de suelo urbano, lo que provocó la desaparición de los organismos que subsidiaban a los trabajadores de menores recursos. La política del Estado se transformó de proveedor a facilitador en la obtención de créditos.

En 1987, el Infonavit introdujo modificaciones en su sistema de financiamiento para adecuarlo a las condiciones de la economía inflacionaria de ese entonces. Entre otras cosas, el nuevo mecanismo financiero propuso que el precio de la vivienda financiada se tradujera a su equivalente en un número de veces el

salario mínimo vigente en ese momento, y la cantidad resultante constituiría el monto del crédito otorgado a los asalariados. De esta forma, se aprecia que desde entonces, se le da mayor preferencia a la dimensión económica y se deja de lado la calidad y tipo de vivienda que se está ofreciendo.

De esta forma, desde 1989 el presupuesto otorgado a los institutos de vivienda se reducen significativamente y en un contexto de libre mercado y de apertura comercial y financiera, la política habitacional mexicana se libera, permitiendo una mayor intervención de los agentes privados financieros, promotores y constructores.

Entre 1990 y 2008, el 61% de la población nacional se ubicó en zonas urbanas, Como es de suponer, los conflictos por el suelo y las deficiencias en cuanto a infraestructura y hacinamiento se incrementaron en ese periodo debido a que la tasa de crecimiento de la vivienda urbana. Derivado de esto, el Estado mexicano sentó su política en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. Su instrumento político que promovió para lograr sus objetivos fue la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (Conafovi- CONAVI), organismo creado en 2001 y cuya responsabilidad es el diseñar, promover, dirigir y coordinar la política nacional de vivienda del gobierno federal, a fin de garantizar el acceso a una vivienda digna a las familias mexicanas y a contribuir al desarrollo social y económico del país.

De esta manera, en la nueva política habitacional se visualiza que los desarrolladores privados constituyen la opción para que la población pueda acceder a una vivienda digna y a través de ello: mejorar la calidad de vida de la población y contribuir a superar el gran rezago habitacional que impera en nuestro país; de ahí que empieza a surgir una nueva etapa en el proceso urbano y desarrollo de vivienda, ya que con la certificación de los DUIS, la visión es crear nuevos polos de desarrollo que contribuyan en generar ciudades más ordenadas y con expectativas de una vivienda sustentable y con mejor calidad de vida.

4.5.1 Clasificación de los Desarrolladores de vivienda

A principios de la década de los sesenta, el incipiente sistema de financiamiento hipotecario que operaba en el país había permitido la aparición de

algunos promotores de vivienda, los cuales se dedicaban a atender a los segmentos altos de la población económicamente hablando. Se trataba de Arquitectos, Ingenieros o fraccionadores que realizaban un número relativamente pequeño de vivienda al año. De tal forma que el rol del desarrollador de vivienda empieza a tener una clasificación dentro de su actuación en la industria habitacional.

En primer lugar hablare de las **Constructoras Promotoras (promotor estructurado)**, cuando el FOVI empieza a difundir la actividad de promotor de vivienda de interés social; para tal fin este organismo se acerca a Colegios de Ingenieros Civiles y Arquitectos para despertar la inquietud entre estos profesionistas. Esta situación se presenta porque las instituciones de gobierno encargadas de la producción de vivienda tales como el INFONAVIT y el FOVISSSTE empiezan a generar contratos directos para la edificación de conjuntos de vivienda generando el monopolio dentro del sector habitacional institucional.

Este perfil empresarial se modifico a partir de 1992, en razón de los cambios de estructura que tuvieron estos organismos al incrementar su rol como organismos financieros, de ahí que, estas constructoras que trabajaban para estos organismos cambiaron a ser promotoras de vivienda, entre las cuales podemos citar a *Constructora Garza Ponce; Promotora los Laureles en Monterrey; CECSA en San Luis Potosí; Grupo GEO*, entre otros.

Este tipo de promotores cuentan con tecnología y procesos automatizados, así como, con programas de control interno. Cuentan con reservas territoriales que les asegura varios años de operación; mantienen un portafolio de proyectos diversos que les ofrece flujos constantes a lo largo del año; a su vez tienen amplio acceso al crédito bancario bajo condiciones muy favorables, no obstante su nivel de apalancamiento está por debajo de la media.

CUADRO DE OPERACIÓN

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	OPERACIÓN
VENTAS	Superiores a los \$1,000 millones de pesos
COBERTURA	Nacional 60% - 70% del país
ADMINISTRACIÓN	Por un Consejo de Administración
PRODUCTOS	Cubre diferentes segmentos de vivienda

Fuente: elaborado por Ing. Javier Naranjo Carrasco, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer

En una segunda clasificación son **los Promotores-Constructores (promotor regional)**, estos son empresas no especialistas en la construcción, por lo general ligadas a actividades tales como administración de empresas, finanzas o contables, las cuales encontraron la construcción de vivienda de manera fortuita, por contratos, asociaciones familiares o por posesión hereditarias de alguna reserva territorial. Su relación con el desarrollo habitacional se justifica al encontrar en ella una oportunidad de negocio, pero en caso de crisis suelen abandonar la actividad y encaminarse a otro giro de negocio.

Este tipo de promotores están constituidos de una empresa como vehículo para el desarrollo de un solo proyecto, no cuentan con información histórica y en ocasiones carecen de experiencia en el ramo. Pueden ser propietarios de pequeñas extensiones de tierra, pero también puede tratarse de asociaciones en participación con los dueños del terreno. No cuentan con una fuente de pago alterna al no contar con otros proyectos en ejecución y su acceso a los créditos es limitado con Sofoles y bajo condiciones ajustadas.

CUADRO DE OPERACIÓN

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	OPERACIÓN
VENTAS	Superiores a los \$50 millones de pesos e inferiores a \$1000 millones
COBERTURA	Regional 10% - 20% del país
ADMINISTRACIÓN	En ocasiones cuenta con un Consejo de Administración
PRODUCTOS	Cubre algunos segmentos de vivienda, por lo regular se enfoca a uno en particular

Fuente: elaborado por Ing. Javier Naranjo Carrasco, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer.

Una tercera clasificación de desarrollador de vivienda se encuentra el **Constructor Independiente (promotor pequeño o monoproyecto)**, el cual empieza a concebir la forma de realizar sus lotificaciones, aun sin el respaldo de la banca, mediante un sistema de Financiamiento de ventas relativamente simple, es decir, el desarrollador se asociaba con algún terrateniente y a través de preventa de lotes con enganches que fluctuaban entre el 15% al 30% los cuales servían para absorber los costos de urbanización, y el resto de la deuda se adquiría en plazos de

3 a 8 años lo que hacía posible la realización paulatina de los desarrollos habitacionales, cabe señalar que esto solo se daba en el sector residencial ya que era el que presentaba las posibilidades económicas para la compra de vivienda.

Este tipo de promotores cuentan con tecnología tradicional y procesos semi automatizados, cuentan con limitada reserva territorial para algunos años de operación, mantienen un portafolio de proyectos concentrado que pudiera limitar los flujos en algún momento del ciclo, además el acceso a créditos son en condiciones medias de mercado y principalmente con Sofoles, su nivel de apalancamiento se coloca por arriba de la media.

CUADRO DE OPERACIÓN

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	OPERACIÓN
VENTAS	Inferiores a los \$50 millones de pesos
COBERTURA	Zona específica
ADMINISTRACIÓN	Administrador único
PRODUCTOS	Normalmente se trata de monoproyectos

Fuente: elaborado por Ing. Javier Naranjo Carrasco, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer

Por otro lado, empiezan a surgir las asociaciones de promotores de vivienda a nivel nacional las cuales empiezan a tener representación ante las autoridades federales, estatales y municipales del país, tal es el caso de la Federación Nacional de Promotores de Vivienda, A.C., (**PROVIVAC ahora CANADEVI**). Que entre sus funciones estaba el servir como órgano de consulta a las autoridades y organismos ligados al sector vivienda, investigar y difundir técnicas constructivas, financieras o sociales para el aprovechamiento de los recursos, fomentar programas de vivienda y desarrollo urbano, entre otros.

Entre los logros de este organismo privado, cabe señalar la obtención de medidas de carácter fiscal (tales como la deducibilidad de terrenos o la aplicación de criterios del IVA); los acuerdos especiales con el INFONAVIT, para el fomento del mercado libre de vivienda financiado por este fondo; difusión de información en

materia de financiamiento, política urbana, mercadología y construcción; propuestas para el mejoramiento de los esquemas Financieros FOVI y de la banca comercial.

Así bien, por lo anterior comentado, es muy importante entender la función que juega cada uno de estos actores ya que será de suma importancia en la creación de los DUIS su participación y además es importante entender que rol de compromisos pueden tener para la elección en la intervención integral de los diferentes proyectos.

4.5.2 La Legislación Urbana y los Desarrolladores de Vivienda en México.

En México muchos factores como ya se ha analizado han generado en gran parte del rezago habitacional, pero también es importante dar un pequeño panorama en la actuación del Estado a nivel legislación urbana y la participación del desarrollador dentro de esta.

Por una parte, el hablar de una legislación urbana, es incipiente, ya que se carece de una homogeneidad dentro del territorio nacional, esto debido a que cada municipio se maneja de acuerdo al art. 115 Constitucional y además de un nicho de corrupción por parte de las autoridades, lo que genera un desequilibrio en los lineamientos generales para la obtención de permisos y licencias para la construcción de un nuevo desarrollo habitacional.

Lo anterior, se puede explicar, visto desde el enfoque del desarrollador inmobiliario que se tiene que enfrentar desde un principio a un régimen de autoritarismo y corrupción de parte de las autoridades locales de cada entidad federativa, esto enfocado que para la obtención del visto bueno del municipio el inversionista se tendrá que ajustar a una serie de solicitudes económicas que merman, desde luego, el inicio en la proyección del negocio. Por otra parte, tanto se ha dicho que la construcción de los desarrollos habitacionales que se han generado dentro del territorio nacional son deficientes en la calidad de servicios y en la falta de equipamientos urbanos, esto es cierto, pero se ha derivado de la falta de normatividad dentro de la legislación urbana, debido a que la Ley de Asentamiento Humanos, presenta muchas lagunas en la exigencia de su aplicación, entre su normativa se sujeta a que se tendrá que donar de manera gratuita al Estado una

cantidad de tierra que se destinará a áreas de donación¹⁰, en las cuales se proyectaran en un futuro la construcción de los equipamientos correspondientes o necesarios para las localidades ahí asentadas – estas áreas son ocupadas en un futuro por asentamientos irregulares o en su defecto se utilizan para compromisos sociales o partidistas de las propias autoridades municipales, las cuales se desentienden de dar el uso correspondiente para el cual fueron destinadas-- , ó más aún, también se establece el pago monetario por parte del desarrollador de dichas áreas, lo que es un punto conveniente para éste, ya que le abre la posibilidad de incrementar la producción de vivienda y así también sus utilidades.

Lo anterior, en la gran mayoría del territorio nacional es un factor favorable en las inversiones del desarrollador inmobiliario, pero en el Estado de México, pasa todo lo contrario, ya que esta entidad, se maneja de forma distinta con una legislación urbana, que si no es la más completa dentro del territorio nacional , por lo menos tiene una serie de candados donde obliga al desarrollador, además de donar un porcentaje de tierra (18 m2 por vivienda) de acuerdo al número de viviendas a desarrollar, también lo obliga a construir y donar de manera gratuita una serie de equipamientos básicos que se establecen de manera proporcional de acuerdo a cada 1000 viviendas a desarrollar¹¹.

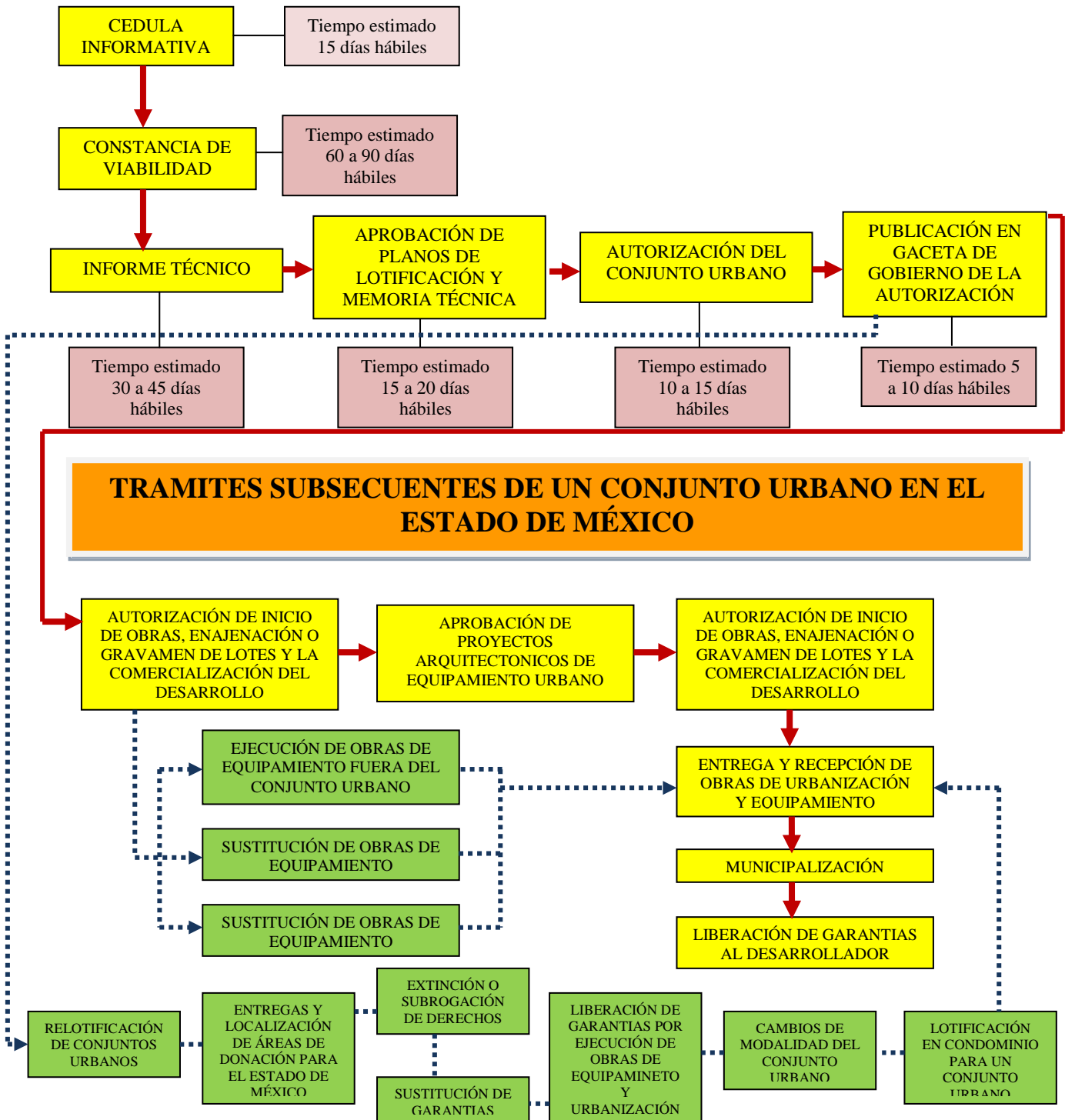
Todos estos factores antes mencionados, además de una creciente burocracia en la obtención de los permisos y licencias correspondientes genera que se tengan tiempos y costos excesivos antes de poder solicitar un crédito puente lo que provoca que el desarrollador de vivienda tenga que incrementar sus costos y absorberlos dentro de la vivienda.

Para poder hacer más claro lo antes señalado presentaré a continuación un esquema de los procesos de tramitología que se tienen que generar para la Autorización de un Conjunto Urbano dentro del Estado de México:

¹⁰ Las áreas de donación que se establecen en la Ley de Asentamientos Humanos, representan entre el 5% al 10%, de la superficie útil que pretenda desarrollar el promotor inmobiliario.

¹¹ Normatividad que se establece en el Reglamento del Libro Quinto de Código Administrativo del Estado de México.

PROCESOS DE AUTORIZACIÓN DE UN CONJUNTO URBANO EN EL ESTADO DE MÉXICO



Como podemos observar en la lamina anterior los tiempos desatinados a obtener la autorización de un desarrollo habitacional puede ser hasta de 15 a 18 meses con lo que el promotor de vivienda se ve mermado desde en su inversión inicial. Así mismo, la cantidad de trámites que se tienen que obtener para la realización de un desarrollo habitacional, son excesivamente engorrosos y tardados, lo que merma los costos de los proyectos inmobiliarios mismos, y que a su vez encarecen el valor de la vivienda, y por otra parte se pone desde un inicio en riesgo la inversión y en un momento dado la generación de desarrollos habitacionales.

Esto último se tiene que evaluar de una forma muy consiente para que se vean integrados todos los trámites de licencias desde un inicio en la certificación y autorización de los DUIS, ya que podría ser un punto muy favorable para que el desarrollador encuentre una simplificación administrativa en la obtención de sus documentos legales y que genere un beneficio y certidumbre en su inversión y participación en la generación de los DUIS.

4.6 LA ESTRUCTURA DE LOS DUIS.

Ahora bien, los DUIS, están generados en consecuencia de la mala y desordenada planeación urbana que ha existido dentro del país en estos últimos 70 años, y la preocupación que ha surgido por parte de las Autoridades coordinadas por la SHF, han llevado a crear un órgano de certificación de DUIS, los cuales tienen como principal eje rector el ordenamiento de los nuevos desarrollos urbanos que se creen dentro del territorio nacional.

Para poder entender un poco más el objetivo primordial de los DUIS, daremos a continuación una breve reseña de cuáles son sus lineamientos para poder ser considerados como DUIS, por parte de este órgano de certificación y a su vez que se persigue con este nuevo enfoque regulador.

Como ya se ha hablado en otros capítulos, el DUIS, es un concepto que fue creado por un grupo intersectorial encabezados por SHF, en la cual participan 9 diferentes Secretarías y otros organismos de financiamiento tales como Secretaría de Economía (SE), Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Secretaría de Energía

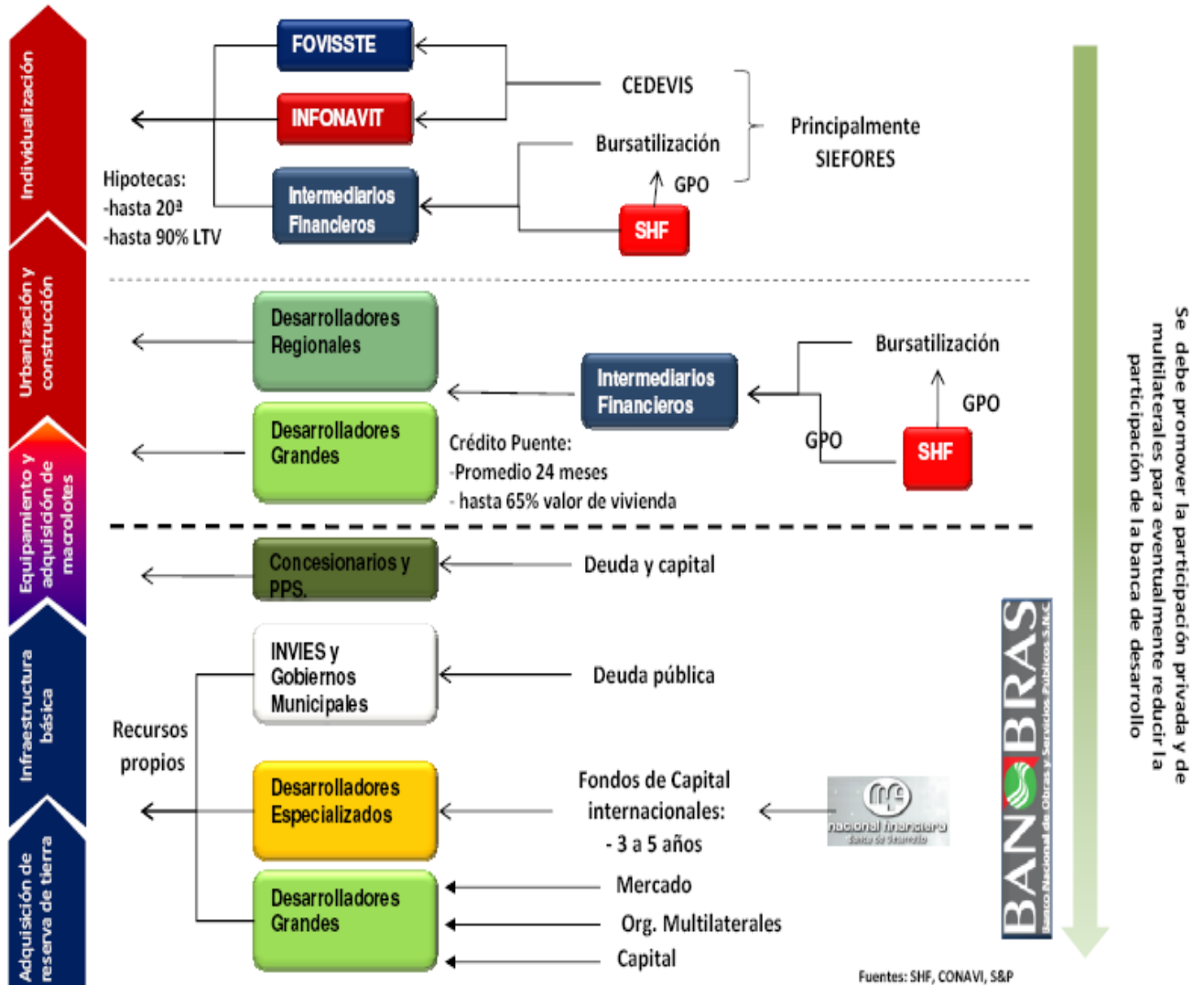
(SENER), CONAVI, BANOBRAS, INFONAVIT, FOVISSSTE y el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR). Su objetivo es el reordenamiento territorial dentro del país y para lo cual se han tomado en cuenta ocho criterios para determinar su evaluación y aprobación de los DUIS, tales como:

- Condiciones aptas del suelo.
- Cuidado en la condiciones Físicas del área a desarrollar, así como, el ordenamiento territorial.
- Condiciones generales de Infraestructura, servicios y equipamientos urbanos.
- Integración al medio de su arquitectura.
- La vivienda como ancla de estos desarrollos, sobre todo enfocado a vivienda social.
- Generación de fuentes de empleo que genere autosuficiencia en estos Desarrollos.
- Buena Accesibilidad y vías de transporte público suficientes y de acuerdo al número de habitantes que se generen.
- Proyectos Financieramente RENTABLES para promover la participación del sector público.

Los proyectos que cumplan con los criterios antes mencionados podrán ser autorizados como DUIS, y los cuales tendrán un monitoreo programado para verificar el cumplimiento de los compromisos pactados, así mismo, podrán ser acreedores de apoyo e incentivos que se destinen a estos desarrollos.

ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE LOS DUIS

Mercado financiero para DUIS



FUENTE: Elaborado por SHF, Septiembre 2008

Todo lo anterior, es el esquema que se busca por parte de este órgano evaluador, con el fin de mejorar y generar una optima planeación urbana de nuevos Polos de Desarrollo, sin embargo quedan en el aire una serie de factores que no están integrados como un plan de negocio que sea interesante y factible para que el desarrollador privado le ponga el debido interés y no siga construyendo en áreas lejanas y sin accesibilidad dentro del territorio nacional.

CAPITULO 5

5.- FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LOS DUIS A TRAVES DE UN PLAN DE NEGOCIO.

Es una realidad que lo que México necesita en la actualidad son la participación de inversiones que fortalezcan la generación de nuevas fuentes de empleo, sin embargo para tal fin se tiene que considerar proyectos que cumplan con ser Técnicamente construibles, Legalmente permisibles y Financieramente rentables; para lo cual se tienen que crear las bases solidas que hagan factible estos procesos.

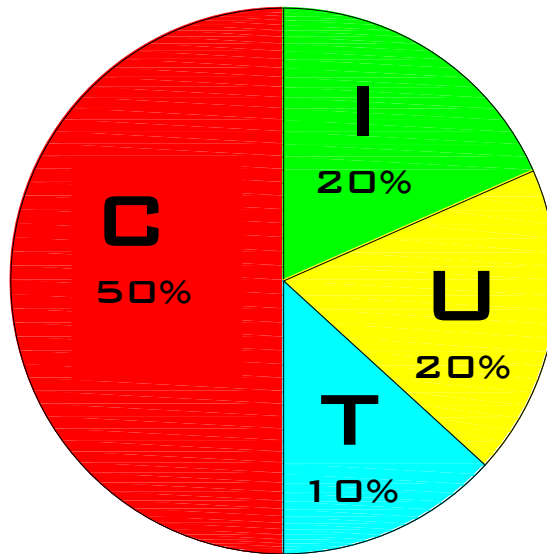
A continuación presentare un esquema donde se consideran los costos ordinarios y extraordinarios que se deben de tomar en cuenta para hacer factible y rentable un proyecto de inversión y que se puede considerar como una base para que la inversión que se genere tenga los parámetros viables para que el Desarrollador de vivienda vea rentable su participación en la generación de los DUIS.

5.1 Los costos ordinarios y extraordinarios ponderantes en la Factibilidad de un Desarrollo Inmobiliario.

Para la gestación de un proyecto de inversión, se deben considerar criterios de factibilidad de mercado y ponderaciones de costo en la inversión global del desarrollo, mismo que se tienen que establecer en las proyecciones financieras para establecer las evaluaciones de factibilidad económica del proyecto.

Para dicho fin, se debe de generar una estructura promedio de costos para la edificación de vivienda social y económica que se establecen en los siguientes parámetros:

ESTRUCTURA DE UN NEGOCIO INMOBILIARIO



Fuente: elaborado por Ing. Javier Naranjo Carrasco, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer

Todo proyecto de inversión deberá estar relacionado con la estructura de negocio presentada en la ilustración anterior, lo que significa que se tiene que considerar un ponderado en los costos de construcción que radica en el 45% al 50% del valor total del proyecto, el valor de tierra deberá estar en un ponderado del 10% al 15% del valor del proyecto; el costo de inversión del Desarrollador está considerado en un ponderado del 15% al 20% del valor del proyecto y por lo general ese se invierte en la obtención de licencias y proyectos iniciales a un trámite de autorización de un desarrollo habitacional, y por último se espera una utilidad promedio del 15% al 20% del proyecto total antes de impuestos.

La estructura anterior se puede desglosar a su vez con una serie de gastos incidentes dentro del mismo proyecto de inversión, lo que significa que estos gastos se tienen que cuidar dentro de la administración misma del proyecto, en su gran mayoría las utilidades que se desprenden de los desarrollo habitacionales de interés social y medio, son las llamadas “**utilidades revolventes**”, ya que son retornos de inversión empleadas para la generación de nuevos desarrollos y la creación de fuentes de empleo.

En los costos de inversión del terreno, como ya fue mencionado, se considera en promedio del 10% al 15%, que quiere decir con esto, que los gastos que influyen

dentro de este porcentaje esta la compra del terreno¹², y los gastos de adquisición de tierra.

FACTORES DE INCIDENCIA DE GASTOS DE ADQUISICION DE TIERRA

ADQUISICION DE TIERRA			
DESCRIPCION DE PARTIDA	% INCIDENTE	£ % INFERIOR	£ % MAYOR
COSTO DEL TERRENO	8 al 12	8%	12%
GASTOS DE ADQUISICION DE TIERRA	2 al 3	2%	3%
TOTAL	10 al 15	10%	15%

FUENTE: Elaboración propia de acuerdos a parámetros de inversión por experiencia profesional

Por otra parte, los gastos incidentes en las inversiones, el desarrollador los concentra en gastos de licencias y permisos con un promedio ponderante del 1.5%; los estudios y proyectos representan el 1%; los gastos notariales y legales representan el 1.5% del valor proyecto; la administración del negocio se considera estar en un rango del 3.5%, la promoción, publicidad y comercialización de ventas se estima en promedio no mayor del 5% al 6%, los gastos financieros estos se deberán cuidar de no rebasar el 5.5% del costo del proyecto y por último se deben considerar gastos extraordinarios (imprevistos) en un promedio del 1.5% del valor total del proyecto de inversión. Todos estos gastos deberán estar dentro del ponderado de inversión del 20% máximo para que el estado de resultados sea positivo.

¹² Por lo general, la compra inicial del terreno se hace comprometiéndose con un 10% del total de la compra venta de la tierra con los propietarios, para así poderla desarrollar y liquidar conforme se va vendiendo el proyecto.

FACTORES DE INCIDENCIA DE GASTOS DE INVERSIÓN

INVERSIONES			
<i>DESCRIPCION DE PARTIDA</i>	<i>% INCIDENTE</i>	<i>£ % INFERIOR</i>	<i>£ % MAYOR</i>
LICENCIAS Y PERMISOS	1.5 al 2	1.5%	2.0%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	1 al 1.5	1.0%	1.5%
ADMINISTRACION DEL NEGOCIO	3.5 al 4	3.5%	4.0%
PROMOCIÓN, PUBLICIDAD Y COMERCIALIZACIÓN DE VENTAS	5.5 al 7	5.5%	7.0%
GASTOS NOTARIALES	1.5 al 2.5	1.5%	2.5%
GASTOS FINANCIEROS	5.5 al 6	5.5%	6.0%
IMPREVISTOS (GE)	1.5 al 2	1.5%	2.0%
TOTAL	20 al 25	20.00%	25.00%

FUENTE: Elaboración propia de acuerdos a parámetros de inversión por experiencia profesional

Por último, los gastos que se generan dentro de la construcción de un proyecto habitacional, se deben considerar dos esquemas; los gastos ordinarios y los gastos extraordinarios, los cuales se identifican, por una parte, en aquellos gastos que corresponden a la construcción de edificación, la urbanización e infraestructura y equipamientos básicos (gastos ordinarios); por otra parte, los gastos extraordinarios corresponden aquellas obras exteriores al desarrollo, que se desprenden de apoyo a las colonias aledañas, donaciones a municipio y gratificaciones a personas ajenas a la empresa.

FACTORES DE INCIDENCIA EN LOS COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

CONSTRUCCIÓN			
<i>DESCRIPCION DE PARTIDA</i>	<i>% INCIDENTE</i>	<i>£ % INFERIOR</i>	<i>£ % MAYOR</i>
EDIFICACION	30 al 33	30.0%	33.0%
URBANIZACIÓN	3.5 al 4	3.5%	4.0%
INFRAESTRUCTURA Y OBRAS DE CABECERA	5 al 6	5.0%	6.0%
EQUIPAMIENTO	4 al 4.5	4.0%	4.5%
IMPREVISTOS (GO)	2.5	2.5%	2.5%
TOTAL	45 al 50	45.00%	50.00%

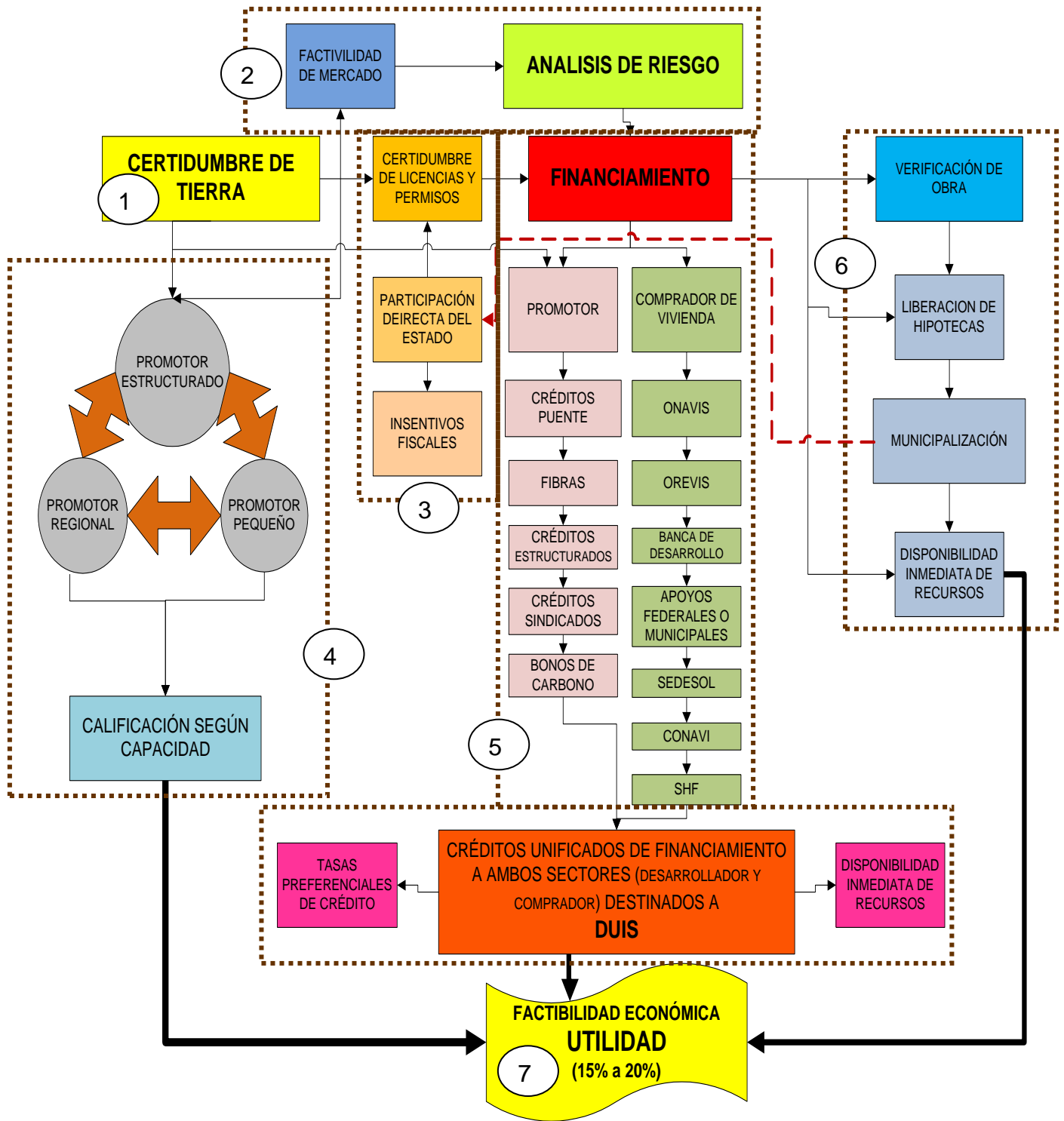
FUENTE: Elaboración propia de acuerdos a parámetros de inversión por experiencia profesional

Estos gastos extraordinarios (GE), son los que de alguna forma inciden desfavorablemente en la superficie de construcción de las viviendas y en la calidad de los acabados, se considera que mientras sea mayor el número de trámites solicitados mayor será la probabilidad de incurrir en GE.

5.2 Plan de Negocio.

El plan de negocio que se presenta a continuación está basado en un esquema PROFORMA, con objetivos, debilidades y fortalezas (FODA), el cual nos servirá de guía, para poder hacer factible un proyecto de inversión; es importante señalar que se toman los parámetros más importantes que deben de intervenir en su análisis y del cual se retomarán algunos puntos que ya se han tratado en capítulos anteriores pero será en forma de síntesis, esto con el fin de dar un panorama general de la situación actual, pero donde más nos abocaremos será en el tema del financiamiento para la vivienda aplicada en los DUIS, y que pueda ser atractiva para los inversionistas inmobiliarios.

DIAGRAMA DE PROYECTO DE INVERSIÓN



FUENTE: Elaborado propia, marzo 2010

5.2.1. Análisis de la certidumbre o adquisición de la tierra:

OBJETIVO:

Para todo negocio inmobiliario, el primer factor importante es la obtención de la tierra, sin ella no existen proyectos de inversión, este deberá guardar los siguientes esquemas:

- La adquisición de la tierra deberá estar previamente pactada y liberada, con la participación inicial de las autoridades correspondientes (Federal, Estatal o Municipal) y los propietarios de estas, para incorporadas al negocio de los DUIS.
- Gestión previa para poder desincorporar las tierras de origen ejidal y convertirlas en tierra particular. Esto representa un gran reto para las autoridades, las cuales deberán responder a crear un marco jurídico para la adquisición libre de cualquier gravamen.
- Generar esquemas de venta de tierra que esté de acuerdo a los parámetros económicos que hagan factible el negocio, para así poder invitar a la participación de inversionistas en la creación de estos DUIS y que estén dentro de un marco factible de compra, sin rebasar el 10% del valor estimado del proyecto general de inversión, el cual deberá estar previamente estipulado en el uso y destino de cada uno de los mega lotes de los que formen parte de estos DUIS.
- La certeza jurídica de la participación del desarrollador deberá enmarcarse bajo un esquema legal el cual esté muy bien diseñado para ahorrar complicaciones al principio y durante el tiempo de vida que tengan los proyectos DUIS¹³.

¹³ La propuesta del marco jurídico que más convenga para la adquisición de la tierra se desarrollará, en las tesis correspondientes al equipo 4 del seminario de Tesis 2009-2010. De la Maestría en Urbanismo.

DEBILIDADES:

De no tener la certeza de la adquisición de tierra esto generará incertidumbre jurídica y grandes conflictos en la inversión inmobiliaria, y se caería a los conflictos que hoy día se padecen en la adquisición de tierra lo que ende provoca:

- Mayores tiempos en la gestión y construcción de un desarrollo habitacional, por la serie de trámites para la desincorporación de tierras ejidales a tierra comunal que este tiene que hacer previo a la autorización de cualquier desarrollo.
- Altos costos de producción, ya que al adquirir tierra alejada de los centros de población, el desarrollador tiene que invertir en la creación de accesos y en la construcción de servicios e infraestructura, que a la larga elevan los costos de producción y se reflejan en el valor final de la vivienda.
- Mayor riesgo en la inversión inicial.

BENEFICIOS O FORTALEZAS:

Los beneficios se verían reflejados en que al existir la promoción por parte de las Autoridades Estatales o Municipales de tierra apta, se da:

- Mayor certidumbre jurídica de la tierra.
- Inversiones solidas a un buen precio de venta y de acuerdo al segmento de vivienda al que esté dirigido cada macrolote.
- El desarrollador no tendrá que preocuparse por búsqueda de tierra barata y alejada de los centros de población.
- Mayor interés del desarrollador para la inversión ya que el riesgo disminuye y se presumirían mejor rentabilidad en las utilidades proyectadas.
- Se disminuirá el riesgo de que el valor de la vivienda se encarezca debido a los grandes incrementos de costos que se reducirán en la adquisición de tierra garantizada y, a demás, podrá construirse vivienda dirigida a los sectores de más bajos recursos económicos.

5.1.2 Análisis del Mercado Inmobiliario:

OBJETIVO:

El marketing es un factor importante en todo negocio, ya que si no sabemos qué producto colocar con las mejores oportunidades de mercado los negocios suelen ir al fracaso. Por lo que en la generación de Desarrollos Urbanos Sustentables Integrales DUIS, es muy importante que se contemplen las siguientes acciones:

- Difusión comercial por parte de las Autoridades Federales, Estatales y Municipales, así como entidades financieras promuevan la promoción de los DUIS.
- Garantizar a la población y a los inversionistas producción inmobiliaria con créditos pre-aprobados y con esquemas de sustentabilidad habitacional y urbana.
- Aprovechar el momento histórico de demanda de vivienda, para que en los DUIS, pueda generar vivienda de todo tipo de segmento social.
- En estos DUIS, se garantizarán los servicios y equipamientos suficientes para el bienestar y además la generación de fuentes de empleo con las cuales el comprador verá reflejado en su economía familiar.

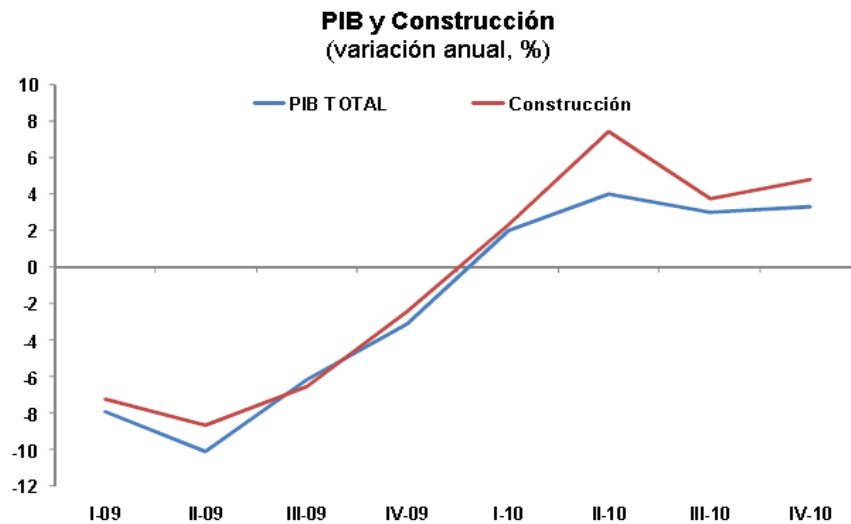
DEBILIDADES:

Ahora bien, se tendrán que analizar previamente los factores que afectan el mercado de vivienda social para evitar consecuencias que afecten la industria de la construcción para lo cual debemos evitar:

- El factor más importante que se deberá tomar en cuenta es el análisis previo de la economía mexicana que como ya lo hemos mencionado en el primer capítulo, ésta sufrió a lo largo del 2008 lo que se podría caracterizar como la recesión más profunda, desde los años 1930's, solamente comparable con lo ocurrido en la crisis del peso de 1995. Sin embargo, como una de las muchas diferencias con respecto a

otras recesiones, la industria de la construcción se ha comportado de una manera mucho más favorable, ya que no ha sufrido una contracción similar a la registrada durante la crisis del tequila (más del 20%).

Por su parte, el PIB creció 2.9% en el 2009 y se espera que para el 2010 sea del 3%, la recuperación en el empleo llevó a que se crearan 312 mil empleos formales de junio a noviembre, y llevará a que la contracción anual de empleos se redujera de 596 mil (-4.1%) en junio a 300 mil (-2.1%), al final de 2009.



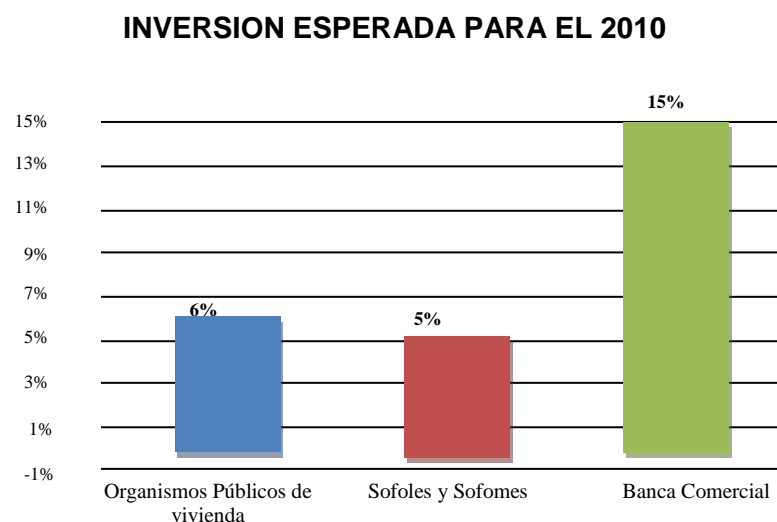
FUENTE: Secretaria de Hacienda y Crédito Público, diciembre 2009

Actualmente, la industria de la construcción no ha sufrido con severidad los embates de esta crisis. De hecho, su comportamiento es similar al del conjunto de la economía cuando en otras ocasiones registraba un comportamiento más vulnerable. Es decir, mostraba caídas más pronunciadas que el conjunto de las actividades productivas. Por primera vez en varios ciclos económicos la inversión pública ha tenido efectos positivos en el sector, esto es consecuencia de la aplicación inicial de una política fiscal anticíclica que ha permitido mantener en lo general cierto impulso del plan nacional de infraestructura y la inversión en obra pública en los estados.

BENEFICIOS O FORTALEZAS:

Dentro de los beneficios que se perfilan dentro de la construcción de vivienda y la cual se debe sacar el mayor de los provechos dentro de la generación de lo DUIS, es la siguiente:

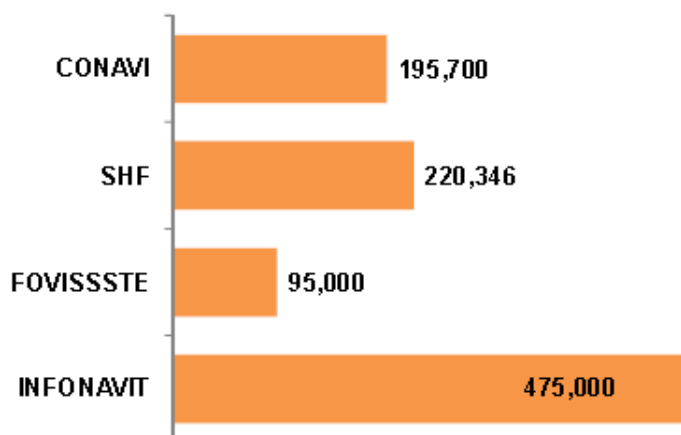
- El 2010 se perfila como un año de recuperación para la industria de la vivienda.
- Reactivación de la actividad y del empleo, así como estabilidad financiera serán factores críticos, pero también lo serán los programas de apoyo que tienen planeado el gobierno federal, los organismos públicos promotores de vivienda y la banca comercial para reactivar a la industria.



FUENTE: BBVA Bancomer con datos de Infonavit, Fovissste, Conavi, SHF, AHM, ABM

- Para el 2010, se espera un crecimiento anual en el monto de crédito hipotecario, público y privado, del 6% en términos reales, con un incremento del 15% en acciones de vivienda de los organismos públicos (ver tabla anterior).

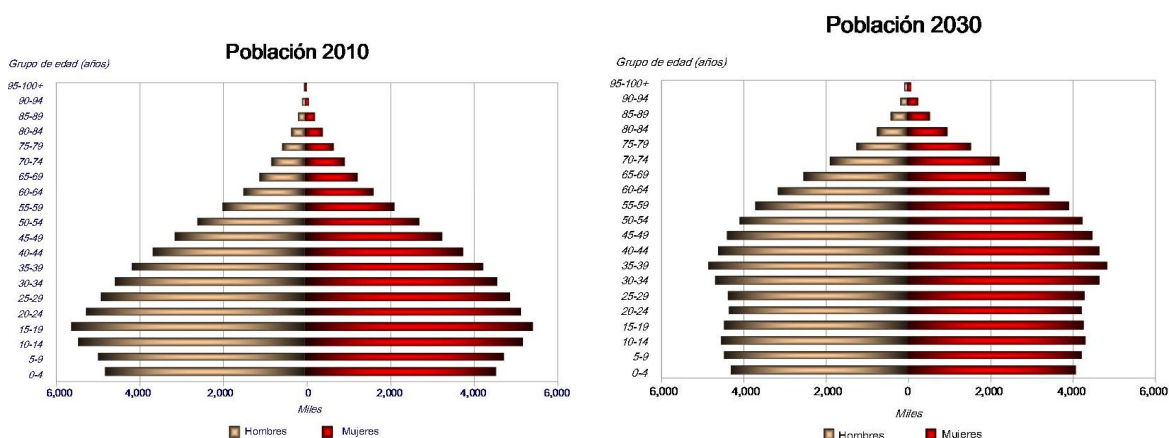
NÚMERO DE ACCIONES DE VIVIENDA POR ORGANISMOS PÚBLICOS, PARA 2010



Fuente: Elaboración con base del Infonavit, Fovissste, CONAVI y SHF

- Otro parámetro que nos debe dar un panorama más amplio para la factibilidad positiva en el mercado de vivienda para los DUIS, es el rezago habitacional y la formación de nuevos hogares en todo el país, derivado por una parte por diferentes factores como la alta demografía que existió en los años 40's, la falta de políticas solidas de vivienda, entre otras que se han estudiado en capítulos anteriores; y por otra parte, la concentración de población joven que por una parte se forman nuevas familias y por la otra, es un sector que anda en busca de formar una independencia ya sea laboral o en su caso familiar.

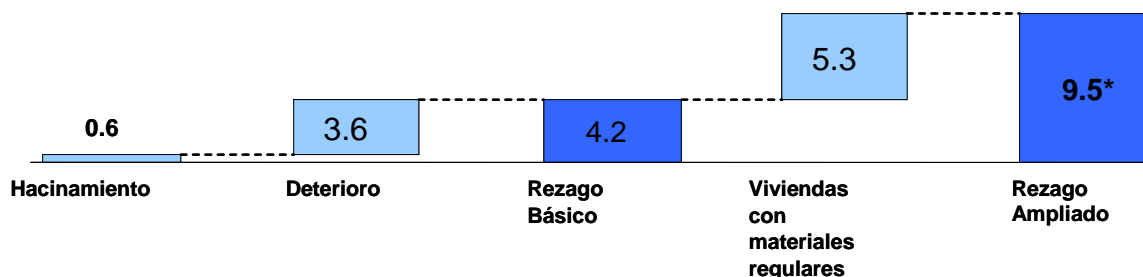
PIRAMIDE DE POBLACIÓN A 20 AÑOS



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, *XIII Censo General de Población y Vivienda 2005*. Consejo Nacional de Población, *Proyecciones de la población de México 1995-2020*, México, 1999; programa de Ordenación de la Zona Metropolitana del Valle de México, México, 1998.

- Hoy día existen en el país 26.5 millones de hogares, de los cuales 17 millones tienen una vivienda apta y el 9.5 millones restantes está considerado en el rezago habitacional ampliado.

TIPO DE PROBLEMÁTICA DE VIVIENDA RELACIONADO CON EL REZAGO HABITACIONAL



FUENTE: Taller de Capacitación, Desarrollo de Vivienda Sustentable, Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables DUIS, Octubre 2009.

- Anualmente se suman 500,000 hogares nuevos, de los cuales el 66% está en posibilidades de demandar un crédito hipotecario.

En conclusión el construir vivienda en cualquier parte del país no es un problema de cuidado, la demanda habitacional es y seguirá siendo por lo menos durante los próximos 20 años un mercado del cual se debe de aprovechar y sacarle las mejores ventajas a esta industria, pero si a esto le sumamos los esfuerzos de crear desarrollos totalmente integrados y sustentables como lo serán los DUIS, la certidumbre comercial podrá rendir buenos frutos.

5.2.3 Certidumbre Jurídica en la obtención de Licencias y Permisos:

OBJETIVO:

En la cuestión de la certidumbre jurídica, es un tema muy delicado, ya que como se ha tocado en temas anteriores, muchas veces la legislación urbana no se cumple como lo estipula la ley, sino está muy condicionada a satisfacer intereses o criterio de las autoridades particulares, por lo que es necesario:.

- La participación directa de las Autoridades Estatales y Municipales dará la certeza de construir bases jurídicas a traves de convenios o estatutos que determinen los tiempos en la obtención de cada uno de los trámites correspondientes que se deberá el desarrollador de vivienda seguir con el seguimiento y construcción de los DUIS-habitacionales.
- Evitar que los convenios celebrados con anterioridad se modifiquen con cambios de administración.

BENEFICIOS O FORTALEZAS:

Lo anterior dejará la constancia de que si llegan nuevas autoridades, no se transformen los compromisos adquiridos y así se tenga la continuidad adecuada dentro del proceso de construcción y sobre todo en la recepción de estos nuevos centros de desarrollo.

Por otra parte, es importante que el Estado haga extensiva la participación del desarrollador en la construcción de infraestructura, servicios y equipamientos; para lo cual es necesario crear instrumentos jurídicos que beneficien mutuamente a ambas partes, así como implementar beneficios fiscales que hagan atractiva la participación global.

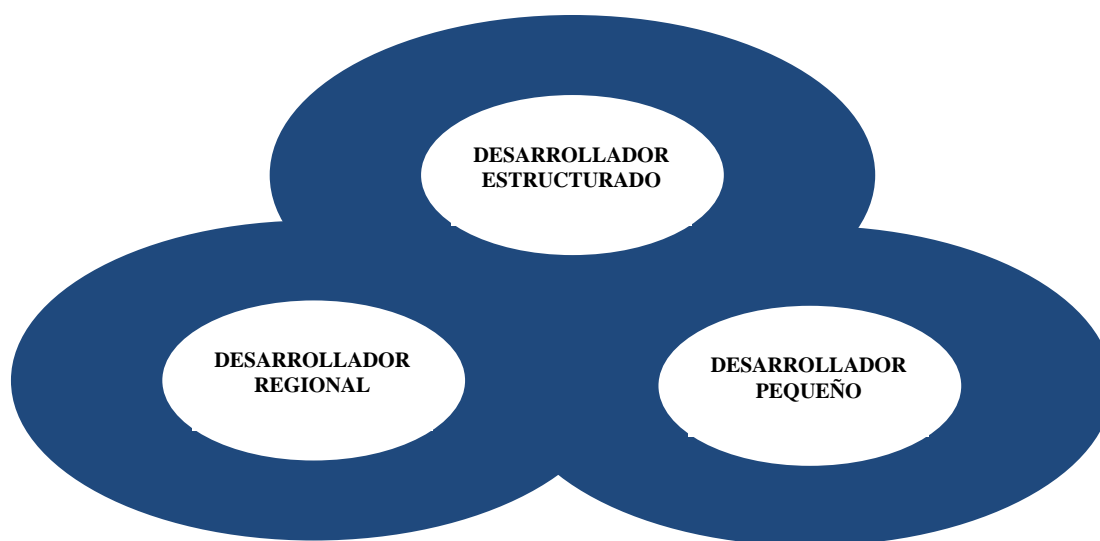
5.2.4 Participación de los Desarrolladores de vivienda:

OBJETIVO:

Es importante que el sector de la industria inmobiliaria en vivienda participe en la creación de vivienda dentro de los DUIS, ya que sin ellos difícilmente podrán llegar a ser un éxito estos nuevos centros de desarrollo.

Por otra parte, uno de los principales objetivos que se debe buscar en estos DUIS, es el no generar el monopolio de la construcción de vivienda, sino al contrario crear oportunidades para todo tipo de desarrollador, y sobre todo enfocándolos a la especialización en construcción de cada uno de ellos.

TIPOLIGÍA DE DESARROLLADORES



Fuente: elaborado por Ing. Javier Naranjo Carrasco, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer

DEBILIDADES:

La participación directa del sector inmobiliario será muy importante, ya que es necesario tener el respaldo de los inversionistas en todo tipo de proyecto público y cuando se habla de una iniciativa nueva, es conveniente **“crear conciencia”** en éstos, ya que de no ser así se convierte más complicado dejar atrás los viejos sistemas de operación y en su caso se pierden programas que pudieron traer beneficios a la población y sobre todo al país.

En su gran mayoría estos desarrolladores de vivienda están acostumbrados como ya tanto se ha mencionado a buscar tierra barata, alejada de centros de población y en algunos con problemas geotécnicos lo que hace que a la larga se conviertan en bombas de tiempo para la población que ahí habita, esto es una vieja costumbre que se debe empezar a cambiar y a ver que los DUIS, serán un producto rentable con bajos riesgos financieros y con toda la certeza de seguridad para sus inversiones.

BENEFICIOS O FORTALEZAS:

Para poder determinar su participación, es importante sectorizar e identificar el perfil de cada uno de estos desarrolladores, ya que de acuerdo a su capacidad financiera y además de su especialidad en construcción¹⁴ será como puedan desarrollarse los diferentes contratos y áreas de oportunidad en las que puedan intervenir su participación en la construcción de vivienda en los DUIS.

PARTICIPACIÓN DE CONSTRUCCIÓN POR TIPO DE VIVIENDA DE LOS PROMOTORES

TIPOLOGIA DE VIVIENDA	12 MAS GRANDES	GRANDES Y MEDIANOS	CHICOS/MICRO*	TOTAL
SOCIAL	61%	37%	2%	100%
ECONÓMICA	33%	57%	10%	100%
MEDIA	30%	40%	30%	100%
RESIDENCIAL Y R PLUS	4%	46%	50%	100%
PARTICIPACIÓN	37%	50%	13%	100%
TOTAL DE PROMOTORES [∇]	12	180	2,480	2,672

Más de 7-10 mil viviendas por año

Entre 300 y 7-10 mil viviendas por año

Menos de 300 viviendas por año

- Hasta 300 viviendas al año
- ∇ Total de Unidades económicas dedicadas a la edificación residencial

Fuente: Censo económico 2004, INEGI; Reportes BMV, Mexican Housing Overview 2005.

Como podrá ser esta participación:

- La promoción del Estado con la venta de macrolotes con uso habitacional de distintas densidades.
- Se deberá respetar el uso y destino para el cual fue proyectada, **sin la opción a incrementos las densidades**, así también deberán contar con la densidad máxima a construir (COS y CUS), lo cual dará la opción al desarrollador de ver hasta dónde puede solventar el costo de inversión y de forma paralela podrá identificar la proyección del

¹⁴ La tipología de desarrolladores de vivienda depende mucho de su infraestructura interna por lo que se identifican o dividen en tres tipos el promotor estructurado, el promotor regional y el promotor pequeño, además que cada uno de estos se especializan de acuerdo al tipo de vivienda y sector de población al que van dirigidos sus productos.

negocio a desarrollar, con el fin de estar en posibilidades de ir tramitando los montos de créditos puente para el financiamiento exclusivo de los DUIS habitacionales.

- Es muy importante en el sector de vivienda social, donde participen las diferentes instituciones y organismos financieros públicos, actúen conjuntamente con el promotor de vivienda de manera integrada en la promoción y difusión de estos centros de desarrollo, ya que con este enfoque, el desarrollador inmobiliario vera con mejores ojos la inversión puesto que el riesgo financiero se vuelve menos complicado, dejando la posibilidad de una mejor absorción comercial de su producto en este tipo de desarrollos habitacionales.
- Otro aspecto muy importante en la participación de los desarrolladores, será que no exista ningún tipo de restricción en el diseño de su vivienda, siempre y cuando cumpla con los requisitos básicos y normativos impuestos por las autoridades municipales, ya que el existo de obtener una mejor utilidad en la gran mayoría de los desarrolladores se encuentra en sus procesos constructivos que utilizan y que de sobremanera están estudiados internamente por sus empresas y lo cual ya tienen un rendimiento preestablecido¹⁵.



¹⁵ Cada empresa constructora cuenta en la actualidad con procesos y sistemas constructivos institucionalizados, con los que hacen más eficiente sus tiempos y en consecuencia su inversión.

5.2.5 Análisis Financiero e Hipotecarios para el Desarrollador y el comprador:

OBJETIVO:

El tema medular de todo proyecto de inversión se centra en las oportunidades de financiamiento que existan dentro del mercado, lo que se trata de lograr en este trabajo es el plantear una reflexión en los esquemas de financiamiento para la vivienda social que puedan ser factibles tanto para el desarrollador como para el comprador final; así mismo, se debe tomar en cuenta esquemas de financiamiento para otros sectores de inversión como es el comercial, el de equipamiento, el de industria, entre otros, pero eso será otro tema de investigación del cual se puede desprender de este trabajo.

Bueno es importante señalar que el objetivo principal es encontrar los mecanismos de financiamiento que hagan posible dar seguridad y sobre todo incentivar el interés para que las inversiones privadas participen.

- Ahora bien entre todos estos programas y organismos de financiamiento público destacan el INFONAVIT, FOVISSSTE, SHF y CONAVI que son los organismos que están actualmente habilitados en sus funciones y con gran éxito en el otorgamiento de créditos financieros para la adquisición de vivienda a derechohabientes, pero entre ellos se pueden rescatar o instrumentar algunos programas como lo fueron las ORESS¹⁶ y OMVS¹⁷, entre otros, las cuales pueden coadyuvar a incentivar el financiamiento anticipado y a su vez el éxito de los DUIS.
- Por otra parte, destacan las instituciones privadas que otorgan créditos puente a los desarrolladores de vivienda, como los Bancos, Sofoles¹⁸ y Sofomes¹⁹, que su objeto principal está enfocado en el manejo de créditos para el desarrollo habitacional con otorgamientos del crédito

¹⁶ Organismos Estatales de Seguridad Social para Trabajadores Públicos; dedicados a otorgar créditos para trabajadores pensionados del Estado.





¹⁷ Organismos Municipales de Vivienda Social; creados con el fin de crear programas de financiamiento para sectores populares y de bajos recursos con suelo urbanizado y con servicios.

¹⁸ Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

¹⁹ Sociedad Financiera con Objeto Múltiple.

hasta el 65% del valor del proyecto, proporcionando un capital de trabajo inicial del 20% y lo restante según avance de obra.

DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA

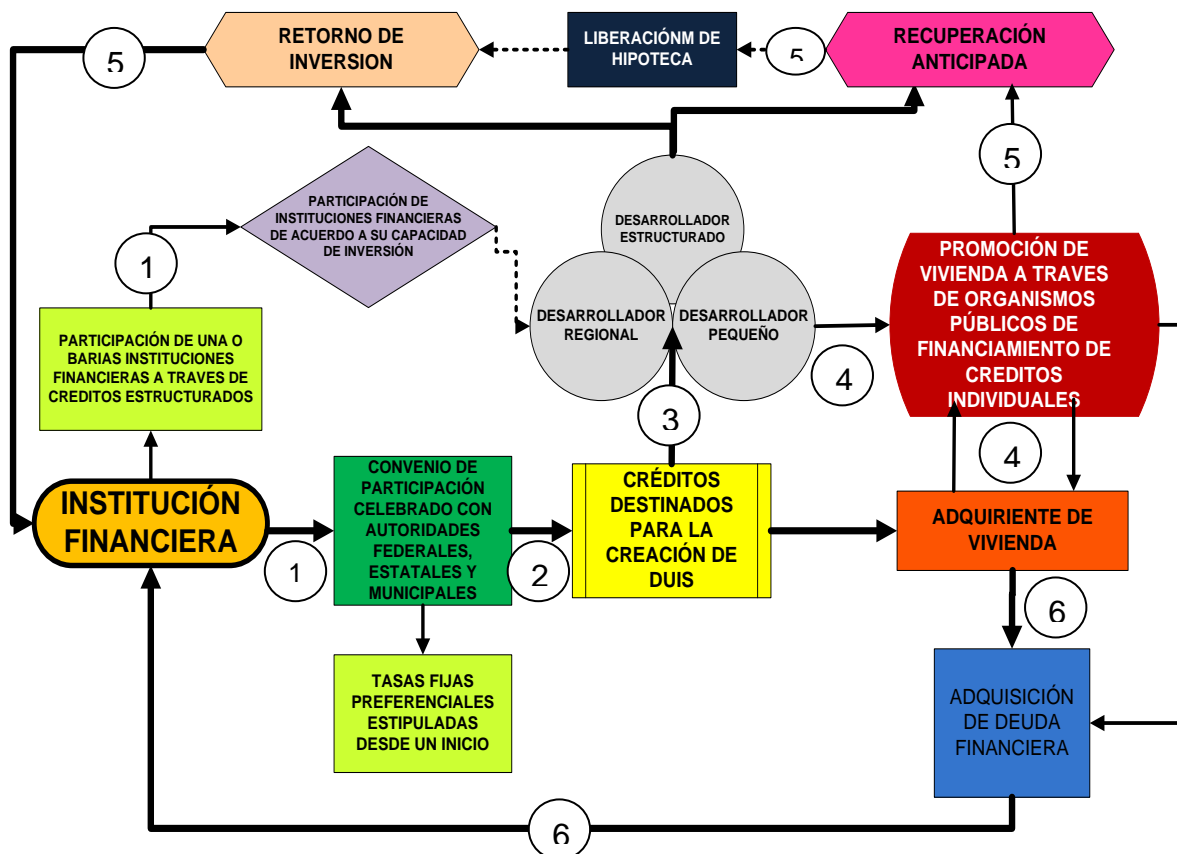
	Descripción / Principales características	Principales Programa
Organismos Públicos	 <ul style="list-style-type: none"> • Creado por la Ley en 1972 para el otorgamiento de créditos a los trabajadores del sector privado. • Organismo tripartita conformado por el Gobierno, Patrones y Sindicatos. • Sus recursos provienen del 5% de aportaciones salariales que por ley deben aportar los patrones al fondo del trabajador y de los recursos provenientes de la cartera de crédito otorgada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Infonavit Tradicional. • Cofinavit. • Apoyo Infonavit. • Infonavit Total.
	 <ul style="list-style-type: none"> • Fundado por la Ley en 1972 para financiamiento de vivienda de los trabajadores del gobierno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fovissste Puro. • Cofinanciamiento: Alia2 y Respalda2
	 <ul style="list-style-type: none"> • En 2002 se crea la SHF, otorgando fondeo y garantías a las SOFOLES. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fondeo de crédito puente • Fondeo de crédito individual.
	 <ul style="list-style-type: none"> • Programa de créditos con Subsidio del Gobierno Federal, cuyo fin es otorgar apoyos económicos a personas de bajos ingresos mediante un subsidio federal y un crédito para adquisición de vivienda, nueva o usada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Programa "Esta es tu Casa". • Cliente recibe subsidio federal. • Orientado a personas con ingresos n 4 s.m.
Instituciones Privadas	 <ul style="list-style-type: none"> • Especialista en el otorgamiento de crédito a economía informal. • Amplio conocimiento en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de vivienda económica principalmente.
	 <ul style="list-style-type: none"> • Regreso al mercado hipotecario a partir del 2000, con participación en el segmento media y residencial. • Otros bancos se incorporan gradualmente, otorgando algunos por fusiones para incrementar su cuota de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición, Construcción, Remodel Pago de Pasivos y Liquidez.

FUENTE: CONAVI, datos de octubre 09 con estimación de BBVA Bancomer

Uno de los fines que se deben de buscar en la creación de los esquemas de autorización de los DUIS, está en que el crédito para el desarrollo, el cual debe estar garantizado desde un inicio con la participación directa de Instituciones Financieras públicas o privadas que garanticen la liquidez del proyecto de inversión.

Ahora bien como deben ser estos esquemas de trabajo; a través de contratos o convenios previamente celebrados con las Autoridades que promuevan los DUIS, para cuando llegue el desarrollador de vivienda entre de forma directa en este esquema jurídico y que participe con la corresponsabilidad al que este se le asigne.

ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO GENERAL



El esquema anterior se puede interpretar de la siguiente manera:

1. Se instrumentarán las acciones o medidas jurídicas necesarias para que las instituciones financieras puedan participar de manera integral en la programación y autorización de los DUIS, éstas podrán ser de manera individual o compartida, es decir, a través de un contrato de fideicomiso donde las instituciones financieras participen de acuerdo a su capacidad financiera y en su caso sobre el sector inmobiliario que a estas convenga; generando créditos conjuntos entre los estructurados y sindicados, y el cual se otorgue al desarrollador como un crédito puente pre autorizado.

2. Este tipo de crédito será de manera particular en todos los proyectos DUIS, donde las instituciones financieras participantes estipulen desde un inicio las condiciones crediticias a otorgar.
3. El otorgamiento de crédito estipulado, será otorgado de manera anticipada a cualquier promotor que participe en la construcción de los desarrollos habitacionales dentro de los DUIS, para lo cual, se tendrá que tener avalado y certificado su participación con las autoridades correspondientes.
4. El financiamiento de créditos individuales, será a través de las Instituciones y Organismos públicos que intervengan dentro de los DUIS, como se viene actuando hasta el día de hoy, solo la variante que se podría instrumentar, es el incremento del crédito individual al derechohabiente que compre dentro de los DUIS, esto con el fin de dar mayor difusión y promoción a estos polos de desarrollo.
5. El pago que se realice por parte del desarrollador de vivienda en la liberación de las hipotecas de los créditos otorgados por las Instituciones y Organismos públicos se irán de manera directa al fideicomiso de donde amortizará de manera inmediata la deuda del capital financiado al desarrollador (a través del crédito puente) y se liberarán los recursos restantes a éste y de manera paralela e inmediata.
6. La deuda del crédito de la vivienda pasa de manera directa al adquiriente pero se debe de buscar el apoyo de las instituciones y organismos públicos para que beneficien a estos compradores en los DUIS, buscando esquemas de apoyo de financiamiento independiente para mantenimiento, ampliación o reducción del crédito, siempre y cuando el comprador sea pagador anticipado o buen pagador durante un periodo determinado del tiempo de vida del crédito.

Lo anterior es una propuesta en la que se debería de estudiarse para buscar las mejores opciones para que el financiamiento de vivienda en los DUIS sea atractivo tanto para el desarrollador como para el comprador final.

DEBILIDADES:

La forma de obtener créditos para el financiamiento en la construcción de un desarrollo por parte del promotor de vivienda es a través de los créditos puente, otorgados por Bancos, Sofoles y Sofomes, los cuales a partir de la crisis del 2007, se volvieron más estrictos en su otorgamiento, en las garantías solicitadas y sobre todo con la especulación de tasas de interés que en muchos casos no beneficia a la generación del desarrollo.

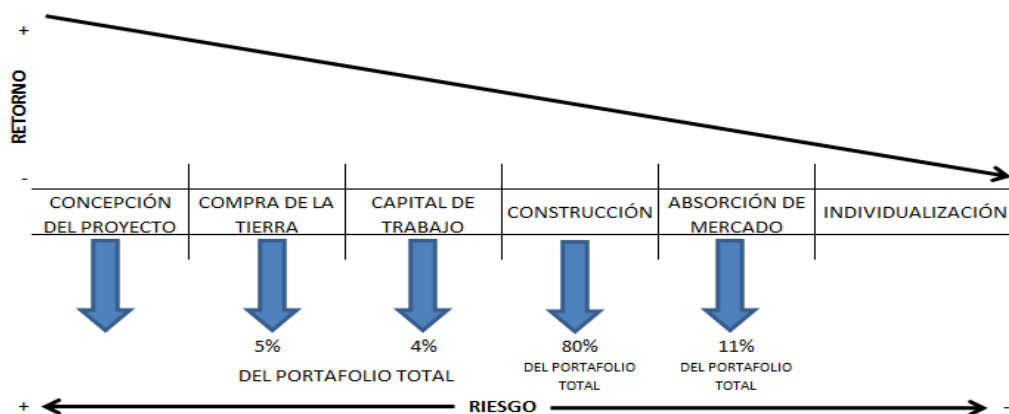
RIESGO DE CRÉDITO DEL PROMOTOR POR TIPO DE GARANTÍAS



- El continuar con este tipo de créditos de la forma como hasta ahora se ha conseguido por parte del desarrollador inmobiliario, generará una fuerte incertidumbre por las condiciones crediticias que los Bancos, Sofoles o Sofomes han dado, mismas que de seguir así hacen incosteable un desarrollo habitacional y más si es enfocado a los sectores de población más desfavorecidos.
- Si consideramos que el inversionista inmobiliario para llegar al crédito puente; tiene que invertir desde un inicio con un porcentaje aproximado del 10 al 15 por ciento del valor del proyecto para cubrir los parámetros mínimos de inversión que se solicitan para el otorgamiento de un crédito puente, como lo es el adjudicar el terreno,

los permisos y los estudios favorables de inversión, esto hace que el riesgo sea desde un principio mayor para el inversionista, además de que si las instituciones crediticias no ven con buenos ojos los proyectos de inversión presentados para su evaluación y dictaminación, difícilmente se otorgarán los créditos puente o en su caso ponen condiciones muy elevadas para otorgar estos créditos, poniendo en riesgo la inversión total del proyecto.

DIAGRAMA DE RIESGO EN UN PROYECTO INMOBILIARIO



FUENTE: Elaboración propia, marzo 2010

BENEFICIOS O FORTALEZAS:

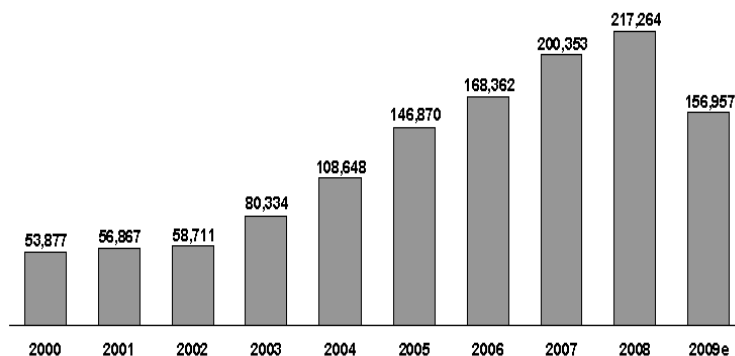
- Es importante poner atención en el mercado hipotecario para créditos individuales, ya que si la población no encuentra buenas oportunidades en la compra de vivienda pondrá en riesgo todo proyecto de inversión.
- Rescatar o revivir diferentes instituciones y organismos públicos de financiamiento de México, de los cuales muchos de ellos han dejado de existir por diferentes causas, pero es importante que para el planteamiento de los DUIS se vuelvan a poner en marcha algunos de estos y ponerlos en operación con el fin de garantizar por todas parte el crédito financiero para la población.

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO PÚBLICO



- Si analizamos el histórico de créditos colocados podemos ver que hay una perspectiva favorable en el otorgamiento de estos, pero hay que destacar que el comprador de vivienda hoy es más exigente y a su vez con mayor miedo en la adquisición de créditos inmobiliarios, por lo que se vuelve aun más favorable el incentivar el apoyo incondicional a este programa coordinado por la SHF.

COLOCACIÓN HISTÓRICA DE CRÉDITO HIPOTECARIO INDIVIDUAL



Fuente: Elaboración con base del Infonavit, Fovissste, CONAVI y SHF

Por lo anterior, se deben estudiar nuevas opciones de crédito de las cuales ya se han dado una descripción de algunos de ellos en capítulos anteriores, los cuales beneficien e incentiven el interés del desarrollador y al comprador de generar la mayor certidumbre de estos desarrollos urbanos DUIS.

5.2.6 Verificación de Obra y Liberación de recursos:

OBJETIVO:

Es importante tener un departamento de evaluación y de supervisión que este constantemente reportando avances y calidad de obra, para que se garanticen la obras y a su vez se determinen de manera paralela las liberaciones de las obras generadas a través de la municipalización de la infraestructura y urbanización correspondiente al interior de los macrolotes, así como, la liberación oportuna de las hipotecas de las viviendas colocadas para la agilización de los recursos económicos y que esté disponible de manera inmediata para que el desarrollador vea reflejado el retorno de inversión y las utilidades deseadas en tiempo y forma.

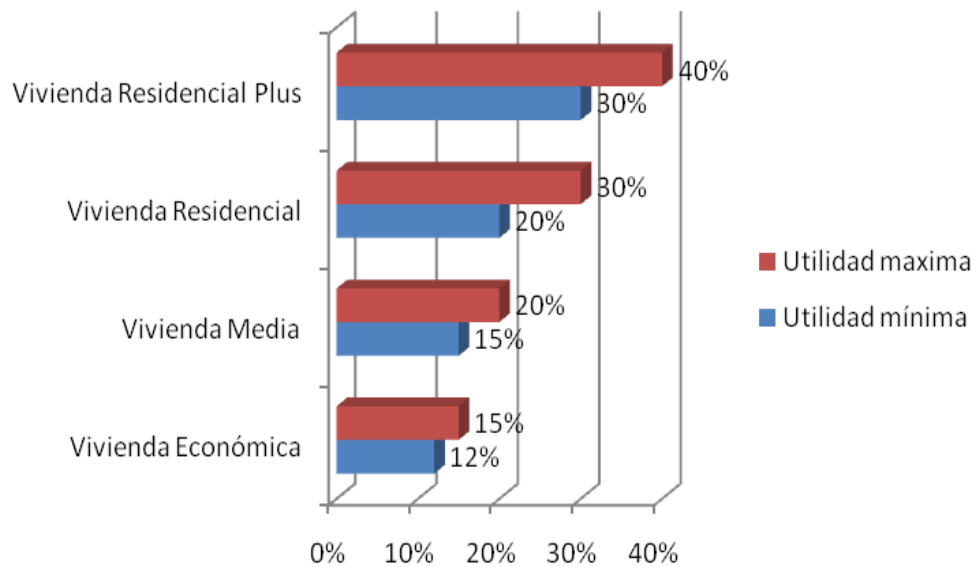
5.2.7 Factibilidad Económica “UTILIDADES”:

OBJETIVO:

El retorno de recursos traducidos como utilidad es el objetivo final de todo proyecto de inversión, por lo que si se cuida todos y cada uno de los conceptos anteriores es muy probable alcanzar las proyecciones generadas desde un inicio en las corridas financieras, de ahí que este punto es la conclusión de sí el proyecto fue exitoso o no.

De acuerdo a los indicadores económicos en la utilidad de un proyecto de inversión de vivienda de interés social este debe alcanzar un rango del 15% del valor proyecto y un rango mínimo del 12%, antes de impuestos, lo que hace que este tipo de proyectos se conviertan proyectos revolventes para la generación de otros negocios inmobiliarios y así seguir fomentando la creación de nuevos empleos.

RANGOS DE UTILIDAD QUE SE ALCANZAN EN PROYECTOS DE VIVIENDA SEGÚN TIPOLOGÍA



FUENTE: Elaboración propia, con datos de inmobiliarias de vivienda, marzo 2010

En conclusión los proyectos que se destinen a los DUIS, tienen que garantizar la recuperación de inversión tanto para las autoridades promoventes de estos desarrollos como para el desarrollador de vivienda, el cual deberá ser muy importante que los costos generados dentro del proyecto de inversión no sean superiores a los que habitualmente genera en los proyectos actuales.

CONCLUSIÓN OBJETIVO GENERAL

El financiamiento de vivienda pública en México, se ha venido dando de manera sistemática, a través de los organismos financieros del gobierno como el Infonavit y el Fovissste, que otorgan los créditos a sus trabajadores afiliados ya sea al sector privado o a trabajadores del estado correspondientemente, lo que ha imposibilitado y restringido el acceso a familias de bajos recursos a este tipo de crédito y sujetándose a subsidios de bajos montos lo que ha provocado que se generen viviendas precarias y sin los suficientes servicios para que sean viviendas dignas.

Sin embargo, han existido programas a través del tiempo impulsadas por los distintos ámbitos de gobiernos, que pueden ser interesante recuperar como los OMVS, por mencionar alguno, los cuales son programas especiales de los municipios para el financiamiento a población de bajos recursos que se podrían mezclar con los programas de Subsidios de la Conavi, Sedesol o Fonhapo y a su vez con programas especiales de empresas como Cemex, Cementos Tolteca, empresas privadas de materiales, etc., y todos en conjunto formar un esquema jurídico en la cual se involucren y exista el compromiso de todas las partes para formar un solo esquema de créditos y financiamiento para la vivienda progresiva. Así bien, podría ser un factor que impulse la dinámica de promoción dentro de los DUIS, y estos esquemas podrían ayudar a que los desarrolladores vean nuevos caminos de exploración dentro de la construcción enfocado a familias de bajos recursos donde se estimule el ahorro y el financiamiento para la creación de áreas planeadas de vivienda para aquellos sectores de población de escasos recursos económicos.

CONCLUSIONES OBJETIVOS PARTICULARES

1. Los fenómenos que originaron la puesta en marcha de la propuesta de crear un órgano calificador para la autorización de los DUIS, se debieron a la mala planeación urbana que se ha dado en todo el territorio nacional y como ejemplo se tiene a la ZMVM, la cual ha sufrido acciones como la venta ilegal de tierras ejidales, una dinámica excesiva de crecimiento de población así como la falta de una regularización en las políticas de orden urbano, lo que ha generado la creación de desarrollos habitacionales faltos de servicios

urbanos y de infraestructura, vías de acceso en mal estado, falta de equipamientos y una mala calidad de vida de sus habitantes que se tienen que desplazar distancias grandes para sus fuentes de empleo o de estudio, por lo que es necesario reorientar la visión global de las autoridades, de ahí que los DUIS intentan integrar una planeación urbana enfocada a evitar toda esta problemática existente asegurando los servicios necesarios con los que la población pueda subsistir y sobre todo la generación de fuentes de trabajo donde evite la movilidad de la población misma, pero aun más, es necesario integrar la participación del sector privado inculcando una nueva visión urbana y de reciclamiento de los recursos naturales, para que en un futuro se trabaje de forma ensamblada Autoridad-inversionista-sociedad y que el país empiece a aprender de sus errores cometidos durante décadas en la planeación urbana y no vuelvan a ocurrir estas deformaciones socio-urbanas como con las que hasta hoy se han vivido.

2. La industria de la construcción ha sido durante muchos años uno de los sectores más importantes de toda economía de los países y por ende es la que más se impacta cuando ocurren crisis económicas, ya sea de índole nacional o de manera mundial; sin embargo, es importante entender que en la crisis sufrida durante el 2008, sus efectos no causaron en México, tanto daño al sector habitacional como en otros años de recesiones económicas que ha enfrentado el país; por lo que es muy importante no generar falsas especulaciones que fomente el miedo e incertidumbre en la inversión en la industria de la construcción, asumiendo el reto que México necesita de la generación de fuentes de inversión nacional y extranjera que incentiven su recuperación económica. Por lo que es importante que los encargados de las políticas miren más allá de las balanzas de pagos y del financiamiento inmediato para suministrar liquidez, a fin de ayudar en formas que apoyen la recuperación, el crecimiento y un desarrollo incluyente y sostenible. Para ello se requieren medidas orientadas no sólo a evitar que la crisis se intensifique, sino a establecer una sólida base para la recuperación: reformas bancarias y normativas que también permitan promover la innovación y mejorar el acceso a los servicios financieros, especialmente para los pobres; garantías y seguros para los depósitos diseñados cuidadosamente y de manera

coordinada a nivel internacional de manera de evitar la transferencia de depósitos a otros países que ofrezcan seguros más generosos; prudencia en el otorgamiento de financiamiento sin llegar a la especulación; estímulos fiscales que puedan respaldar el desarrollo social, habitacional y la infraestructura a fin de construir una plataforma para impulsar el crecimiento; acceso al crédito para las empresas pequeñas y medianas a través de microcréditos y financiamiento para las pymes con el objetivo de impulsar el empleo dentro de los DUIS.

3. México es un país que al igual que muchos países Latino Americanos ha evolucionado lentamente en sus políticas habitacionales, debido a diferentes factores político-socio-económicos de los cuales se ha tenido que hacer frente. Por lo que es importante evitar que las políticas habitacionales que impulse el Estado, dejen de ser meramente de características coyunturales y no se les de el apoyo y fortaleza debida, dejando de lado todo tipo de interés partidistas, político o en su defecto personales por parte de autoridades que ven reflejadas en los desarrolladores de vivienda la solución a muchos de sus problemas. Por lo que, una de las tareas prioritarias del Estado en los próximos años, será redefinir el papel de los organismos nacionales de vivienda para que se pueda hacer frente al déficit habitacional existente. Para lograrlo, se requiere el establecimiento de una política nacional de vivienda con visión de mediano y largo plazo, que considere la homologación de criterios y políticas de estos organismos y que actúe de forma coordinada con el esfuerzo desarrollado por las entidades estatales de vivienda y las instituciones financieras, poniendo especial énfasis en la atención de las necesidades de vivienda de las familias con menores ingresos; esta política debe propiciar el establecimiento de fuentes alternas y complementarias de financiamiento, como por ejemplo, el desarrollo del mercado secundario de hipotecas, el cual permitirá obtener recursos frescos para otorgar nuevos créditos. Por otra parte, es necesario que el ahorro interno de largo plazo, como el generado por los fondos de pensiones, se canalice al mercado hipotecario mediante la emisión de valores en el mercado financiero, lo que, además, permitirá captar recursos del exterior.

4. Para que toda inversión sea factible dentro de los DUIS, es muy importante fortalecer los sistemas de financiamiento de créditos para el desarrollador; instaurando nuevas estrategias y acciones que generen la certidumbre para invertir, haciendo uso de créditos tradicionales como los “**Puente**”, y de créditos no tradicionales como las “**FIBRAS**”, que son usadas en el sector inmobiliario bajo un esquema de rentabilidad dentro de la bolsa, o bien, créditos “**Estructurados o Sindicados**”, en los cuales la participación de una o varias instituciones de financiamiento puedan hacer posible su participación en la generación y disposición de recursos financieros y así disminuir los riesgos de estos proyectos de gran magnitud y sin comprometer al cien por ciento el financiamiento. Así mismo, se tiene que pensar en que los proyectos DUIS, mantengan la sostenibilidad y sustentabilidad en el medio ambiente y en todos los factores que lo componen, para lo cual también se puede pensar en gestionar ante el Banco Mundial, créditos de “**Bonos de Carbono**” como una alternativa paralela a los créditos estructurados y sindicados, en los cuales, se prevea la participación de varias empresas particulares y/o públicas, para la mitigación de CO₂ el cual también presenta una opción de recursos dentro del mercado financiero y que podría ser un aliciente más en la integración de créditos disponibles para estos polos de Desarrollo.

5. El déficit habitacional que se presenta en el país, brinda oportunidades de negocio para la Industria Inmobiliaria, sin embargo se tienen que tomar las medidas pertinentes para fortalecer las instituciones crediticias para los desarrolladores de vivienda ya que se deben de buscar instrumentos que hagan atractiva la inversión en los DUIS, de no ser así, el desarrollador seguirá adquiriendo tierra barata y haciendo vivienda en zonas lejanas de los centros urbanos y no se podrá erradicar la problemática que ha prevalecido por muchos años en la generación de las ciudades y metrópolis.

RECOMENDACIONES OBJETIVO GENERAL

El planteamiento de certificar los desarrollos que se generen bajo el esquema de los DUIS, es un principio de ordenamiento urbano que ya se requería dentro del país, sin embargo, es recomendable que esta acción se suba a orden de política pública federal, donde exista una homologación dentro de las instituciones de gobierno, ya que con esto se podrá regular muchos esquemas normativos, comerciales y sobre todo nuevos esquemas de financiamiento y apertura a fuentes de crédito que ayuden a todos los sectores de la población, sobre todo aquellos que son más desfavorables, los cuales tendrán asegurado un patrimonio sustentable; así mismo, que existan nuevos esquemas de financiamiento para los desarrolladores habitacionales donde se genere un mayor apoyo de otorgamiento de créditos destinados a la construcción de estos nuevos polos de desarrollo.

Así mismo, se recomienda, formular estrategias de orden jurídico que den certidumbre bajo un esfuerzo adicional de simplificación administrativa para disminuir aún más los costos indirectos que se generan a través de la profundización de medidas relacionadas con la desregulación de trámites, permisos y licencias. Esto implica hacer cambios en las leyes constitucionales lo cual podrá ayudar a la homologación de los reglamentos de construcción y legislación urbana en los estados para uniformizar los criterios de operación y que eviten la pérdida de tiempo en la autorización de los desarrollos habitacionales que se destinen dentro de los DUIS.

RECOMENDACIONES OBJETIVOS PARTICULARES

El estudio de financiamiento de vivienda dentro y fuera de los DUIS, es muy importante ya que nos da un parámetro de a dónde se dirige la industria de la construcción dentro del país, sin embargo, se recomienda también poner un importante interés para abrir nuevos polos de estudio dirigidas a otras áreas productivas inmobiliarias como lo son la Industria, los servicios de índole privado y el comercio, ya que son parte integral de lo que pretende que se componga un DUIS y su financiamiento se vuelve aun más complejo ya que

actualmente no existen muchas oportunidades de crédito diseñados para estos temas de investigación.

Por otra parte es importante tomar en consideración que todo tipo de inversión se fundamente de una plataforma de negocio basada en un proyecto de inversión así como de un plan de negocio que haga atractiva la participación del sector privado dando las mejores expectativas para que este participe metiendo su inversión con la idea de no poner en riesgo su negocio, de lo contrario el desarrollador seguirá comprando tierra barata en zonas alejadas de los centros urbanos y de nada servirán los esfuerzos que se empiezan a forjar dentro de la certificación de los DUIS.

Se recomienda que exista una certificación de los desarrolladores de vivienda como medio de profesionalización, con el fin de que los nuevos desarrollos que se generen tengan una calidad de construcción adecuada, garantizando viviendas bien construidas. Por otra parte es necesario que se instrumenten elementos funcionales tanto en la vivienda como en la imagen urbana de los desarrollos habitacionales que se construyan dentro de los DUIS, asegurando entre otras; ecotécnicas que hagan inteligentes estas viviendas; crear espacios más generosas dentro de las viviendas, que estimule el bienestar del individuo que las habita y por otra parte generar ambientes urbanos agradables que garanticen un ambiente e imagen acorde a la idea de sustentabilidad e integralidad que se pretende en los DUIS.

Se recomienda que todos los procesos de autorizaciones tales como licencias y permisos; otorgamientos de créditos puente o bajo nuevos esquemas de financiamiento ya estén otorgados desde antes como un esfuerzo de las autoridades e instituciones de financiamiento, para que el inversionista vea como una oportunidad de negocio donde no se pierda tiempo ni dinero en la gestión de dichos procesos.

Por último se recomienda que se concientice la participación del desarrollador de vivienda en la construcción de equipamientos urbanos básicos, ya que a través de éste es como se podrán ver reflejados nuevas perspectivas en la planeación de nuevas ciudades y a su vez éstos se vean beneficiados mediante esquemas e incentivos fiscales que hagan más favorable e interesante su participación y se promueva la formación de nuevas inversiones que coadyuven a la recuperación económica que necesita el país y a su vez se genere la creación de nuevos fuentes de empleo.

GLOSARIO DE TERMINOS

ALICUOTA: Es el volumen o cantidad de masa que se va a emplear en una prueba de plataforma o de laboratorio. Normalmente las alícuotas son el resultado de repartir un volumen inicial en varias partes iguales.

BABY BOUMERS: Los Baby Boomers son la generación nacida entre los años 1946 y 1964. Estos tipos son aproximadamente en 25% de la población mundial. Este grupo es además el más poderoso económicamente.

BANHOU (BANORTE): Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas.

BFH: Banco de Fomento de la Habitación.

CALPANERIAS: Vocablo híbrido náhuatl, que en castellano significa lugar de casa o caserío y se aplicaba a un conjunto de cuartos

COADYUVAR: Contribuir, ayudar algo o alguien a alcanzar un fin determinado.

CONAVI: Comisión Nacional de Vivienda.

COYUNTUTAL: Que depende de la coyuntura o de las circunstancias. Se dice de lo que no es permanente, sino contingente y cambiante, pero que puede ser decisivo en el periodo más o menos largo en que se presenta.

DECPEG: Dirección Estatal de Colonias Urbanas Populares del Estado de Guerrero.

DGHP: Dirección General de Habitaciones Populares.

DUIS: Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables.

FONATUR: Fondo Nacional de Fomento al Turismo.

FOVISSSTE: Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicio Social de los Trabajadores del Estado.

HEGEMONIA: Se denomina hegemonía a la supremacía de una entidad sobre otras de igual tipo. Se puede aplicar a diversas situaciones con el mismo significado: una nación o bloque de naciones puede tenerla, gracias a su mayor potencial

económico, militar o político, y que ejerce sobre otras poblaciones, aunque estas no la deseen. Por hegemonía mundial se entiende el dominio del mundo por parte de una sola nación o un grupo de naciones.

HIPOTECA SUBPRIME: Es aquella hipoteca considerada de “riesgo” por aquel a quien se concede. El prestatario tiene unas condiciones fuera de lo que una entidad bancaria “normal” aceptaría; bien porque no tiene un trabajo estable, porque empieza su función laboral, porque sus ingresos no son recurrentes o porque no se pueden demostrar mediante nominas, recibos, etc., y con éstas características éstos prestatarios no tienen acceso a avales bancarios.

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

INDECO: Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad de los Pueblos Indígenas.

INTEGRAL: Que está completo, que hace referencia a la totalidad de algo; Operador que representa la operación de integración.

INV: Instituto Nacional de la Vivienda.

IPCyR: Instituto de Pensiones Civiles y del Retiro.

NAFIN: Nacional Financiera.

PARADOJA (S): es una idea extraña, opuesta a lo que se considera verdadero o a la opinión general. En otras palabras, es una proposición en apariencia verdadera que conlleva a una contradicción lógica a una situación que infringe el sentido común. En retórica, es una figura de pensamiento que consiste en emplear expresiones o frases que envuelven contradicción.

PEA: Población Económicamente Activa.

PEV: Patronato Estatal de la Vivienda.

PIB: Producto Interno Bruto.

REDENSIFICACIÓN: Se trata de una palabra compuesta del prefijo *re* (repetición) y la palabra densificar, que proviene de aumentar la cantidad de personas que caben en un espacio, dicho claramente en un área territorial. Lo que sucede es que el

discurso oficial de nuestros gobernantes es que la ciudad debe crecer en forma vertical, lo que significa que en una casa donde cabían 10 personas, se derriba, se construye un “bello” edificio de 20 pisos y ahora caben 200.

SE: Secretaría de Economía.

SEDESOL: Secretaría de Desarrollo Social.

SEMARNAT: Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

SHF: Sociedad Hipotecaria Nacional.

SENER: Secretaría de Energía.

S.M.: Salarios Mínimos.

SUSTENTABLE: Dicho de un proceso: Que puede mantenerse por sí mismo, como lo hace, p. ej., un desarrollo económico sin ayuda exterior ni merma de los recursos existentes.

ZMVM: Zona Metropolitana del Valle de México.

FUENTES DE REFERENCIA

- “Apuntalar a las ciudades con potencial de desarrollo sustentable como destinos alternos de la migración”; Informe de ejecución 2001-2003 del Programa Nacional de Población 2001-2006, 2003, 2004 (DE), (www.conapo.gob.mx).
- Boils Guillermo, “El Banco Mundial y la política de vivienda en México”, revista mexicana de sociología, año 66, número 2, abril-junio 2004.
- Cervantes Enrique, “El Desarrollo Urbano en México”, Cuadernos de Urbanismo # 3, Ordenamiento territorial, División de Estudios de Postgrado, Facultad de Arquitectura, 1993, Pp 5 –17.
- Covarrubias Francisco, “Expansión de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y Acciones del Gobierno Estatal”; 2001, (DE), (www.iiec.unam.mx/actividades/seminarios/extras/SEUR-2001).
- Cruz Soledad, “Crecimiento Urbano y Doblamiento en la ZMCM”; El Perfil del Nuevo Milenio, El Cotidiano, septiembre – octubre, vol. 17, N° 103, UAM-Azcapotzalco, Pp 43-53.
- Duhau Emilio, Giglia Ángela, “Conflictos por el Espacio y Orden Urbano2, Estudios Demográficos y Urbanos, mayo-agosto 2004, N° 056, Colegio de México, A.C., Pp 257 – 288.
- “Escenarios Demográficos y Urbanos de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, 1990-2010”; La Situación Demográfica de México, septiembre 2009, (www.cidoc.com.mx; www.shf.gob.mx).
- “Estado Actual de la Vivienda en México”; primera edición, septiembre 1998, (www.conapo.gob.mx/publicaciones/1998).
- Estado de México, Secretaria de Vivienda y Desarrollo Urbano, leyes, etc, “Código Administrativo del Estado de México”, (Toluca de Lerdo, México. Septiembre del 2001), (DE), (www.edomexico.gob.mx/portalgem/legistel).

- Estado de México, Secretaria de Vivienda y Desarrollo Urbano, leyes, etc, “Reglamento del Libro Quinto del Código Administrativo del Estado de México”, (Toluca de Lerdo, México. Aprobación, Publicación y Vigencia mediante Gaceta de Gobierno de fecha 13 de marzo del 2002), (DE), (www.edomexico.gob.mx/portalgem/legistel).
- “Estrategia de atención para Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables DUIS”, Banobras, septiembre 2008.
- García Juan Carlos, “Crecimiento de la Mancha Urbana y de la población en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México 1970-2000”, Fundación de Estudios Urbanos y Metropolitanos, 23 de febrero 2004, Pp1-46.
- Greene Fernando (coord), (2005), “URBANISMO Y VIVIENDA”. Facultad de Arquitectura, UNAM. Pp 396 – 419.
- Gene C. Tovar, “Mexican housing overview 2006”, Publicación de Softec, S.C., año 2006.
- “¿Hacia dónde va la vivienda en el Estado de México?”, Órgano Oficial de la Cámara de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda, año 4, N° 49, publicación mensual, febrero 2007. Pp 04 – 05.
- Juan Mascareñas, “Productos Financieros Estructurados: Análisis y Estudio de su Cobertura”, Universidad Complutense de Madrid, , 1995. Pp 1155 a 1173.
- “La vivienda en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México”, iVm, suplemento comercial, año 5, N° 50, publicaciones mensuales, 19 de febrero, 2007. Pp 20-21.
- Manuel E. Moran, “Los Créditos Sindicados denominados en Euromonedas (Eurocréditos) y el Derecho Internacional privado Español”, Tesis Doctoral; Alicante, noviembre de 1999.
- María T Esquivel Hernández, “La Promoción privada y los grandes Conjuntos Habitacionales: Nuevas modalidades de acceso a la vivienda”, revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales; Scripta Nova, Vol. IX, núm. 194 (21), 1 de agosto de 2005, [www.ub.es/geocrit/sn-146\(028\)](http://www.ub.es/geocrit/sn-146(028))

- Márquez Claudio, “El Reto de hacer Ciudad”, Vivienda, CANADEVI, año 3, N° 17, febrero, 2007. Pp 34.
- Maya Esther, “Viejas y nuevas formas de ocupación del suelo urbano en la periferia Metropolitana del Valle de México”, Apuntes de sociología urbana.
- Navarro Carrasco Javier, “Gestión del Riesgo de Crédito a la Construcción”, Hipotecaria Nacional, BBVA Bancomer, 2008.
- Núñez Héctor, “Crecimiento sin Control o Control sin Crecimiento”; Gestión y Estrategia, 28 de marzo del 2007, (DE), (www.azc.uam.mx/publicaciones).
- Paloma Silva de Anzorena, “Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables “DUIS””, primer Foro Internacional de vivienda económica sustentable, septiembre 2009.
- Topelson Sara, “El Reto de la Vivienda Sustentable”, Órgano Oficial de la Cámara de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda, año 4, N° 49, publicación mensual, febrero 2007. Pp 04 – 14.
- Rodríguez Adriana, “Bonos de Carbono; opción de financiamiento para Pymes: KPMG”, Periódico El Financiero, reportaje septiembre 05 del 2008.
- Vega Ana Lourdes, “Los retos que enfrentan los gobiernos locales del oriente de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México al final del siglo XX”, UAM, 2004, P21., (DE), (www.iglom.iteso.mx).
- Zepeda Manuel. “Retos del Programa de Vivienda del Sexenio”, Vivienda, CANADEVI, año 3, N° 17, febrero 2007, Pp 32.
- Villavicencio Judith, Duran Ana María, “Treinta años de vivienda social en la ciudad de México: nuevas necesidades y demandas”, revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales; Scripta Nova, vol. VII, num 146 (028), 1 de agosto del 2003, [www.ub.es/geocrit/sn-146\(028\)](http://www.ub.es/geocrit/sn-146(028))

Entrevistas

- SEDESOL; Subsecretaría de Desarrollo y Ordenación Territorial, Bermejo Francisco, Asesor, 26 de noviembre 2009.
- SHF; Figueroa Caballero Marco Antonio, Asesor, 10 de diciembre 2009.