



2
25

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

ACATLÁN.

"PROMOTORÍA DE VIVIENDAS".



TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO CIVIL.

PRESENTA:

ALBARRÁN TORRES JUAN CARLOS.

DIRECTOR DE TESIS:
ING. VICTOR PERUSQUÍA MONTOYA.

MÉXICO, D.F.

1995.

FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

AGRADECIMIENTOS:

Quiero agradecer a todas las personas que durante toda mi vida me han apoyado, entre ellos se encuentran mis hermanos, tíos, primos, amigos, profesores y muy especialmente a mis queridos padres que sin su apoyo jamás habría logrado consolidar este gran sueño que finalmente por fin veo realizar.

Este es un pequeño tributo a todos aquellos que durante toda la vida han confiado en mí a todas esas personas que quedarán por siempre en mi memoria, quiero expresar mi más profundo agradecimiento.

Este trabajo se los dedico a todos ellos.

Introducción

1. Antecedentes:

Información general sobre la problemática y soluciones de la vivienda en México, tomando en cuenta el programa de promotoria y todo lo que interviene en ella.....4.

1.1 Problemática de la vivienda.

1.2 Programas tradicionales para la solución de la vivienda.

1.3 Descripción del programa de promotoria.

1.4 Perfil del promotor.

1.5 Proyecciones de la vivienda en México.

2. Planes de la promotoria:

Se describan los organismos que intervienen así como sus objetivos, financiamiento y regulación de cada uno.....50.

2.1 Organismos que intervienen.

2.2 Objetivos, financiamiento y regulación de cada uno.

3 Consideraciones previas a la promotoria.

Factores físicos y administrativos que intervienen en la selección de una promotoria de vivienda.....107.

3.1 Demanda de vivienda.

3.2 Selección del predio.

3.3 Proyecto.

3.4 Selección del organismo financiero.

4. Tramites y gestiones para la promotoria.

Formas en las cuales se puede financiar una promotoria de vivienda.....127.

4.1 Asociación civil.

4.2 Crédito puente.

5 Comercialización:

Actividades que regulan la venta final de las viviendas.....145.

5.1 Descripción de la vivienda.

5.2 Plan de financiamiento.

5.3 Perfil del sujeto a crédito.

5.4 Planeación de ventas.

6 Presentación de un caso practico:

Aplicación de un programa de promotoria de vivienda.....183.

6.1 Precios unitarios.

6.2 Diagramas de Gant.

6.3 Costos finales por vivienda.

Conclusiones y comentarios.

INTRODUCCIÓN.

1.- Antecedentes.

Información general sobre la problemática y soluciones de la VIVIENDA en México, tomando en cuenta el programa de promotoría y todo lo que interviene en ella.

1.1 Problemática de la vivienda.

LAS NUEVAS POLÍTICAS DE VIVIENDA.

Ocupación y preocupación del estado mexicano ha sido el que todos sus habitantes posean una vivienda digna, esto ha sido un reto al que todos los gobiernos han hecho frente en las últimas décadas. La decisión política de promover y estimular la construcción de vivienda para los mexicanos ha obtenido resultados variables; reflejo de las condiciones políticas y económicas por las que el país ha atravesado. En vivienda mucho se ha hecho pero mucho queda por hacerse, el proceso de construcción es complejo y requiere la participación del gobierno en sus tres niveles y de la sociedad civil.

Los poderes federales han hecho lo que les corresponde: promover financiar, estimular y actualizar sus ordenamientos legales y sus organismos. No inhibir con excesivas regulaciones e ineficientes concentraciones de poder, no dificultar con tramites complicados engorrosos que consumen tiempo y encarecen los procesos constructivos. En México el gran reto al que nos enfrentamos todos es: Construir viviendas nuevas para las familias que año con año las reclaman, mejorar las ya existentes, impedir que el déficit aumente, regularizar la tenencia de la tierra.

ANTECEDENTES DE LA VIVIENDA EN MÉXICO.

(1906-1917.)

Escribir acerca de la vivienda del hombre, es tanto como escribir su lucha incesante en pos de mejores condiciones de vida, alimentarse, abrigarse y disponer de un espacio protegido para vivir han sido y serán necesidades y aspiraciones de los seres humanos. En México, la vivienda esta vinculada con el proceso de desarrollo económico y político; y a la inmigración a las grandes ciudades en busca de trabajo o, como sucedió durante la revolución en busca de una seguridad que no existía en el campo. La participación del estado en los procesos de generación de vivienda tiene claros antecedentes así como profundas raíces históricas.

En el programa del partido liberal mexicano, en 1906, los Flores Magón consignan la preocupación de que, en determinadas circunstancias los patrones dieran alojamiento higiénico a los trabajadores. La ley sobre casa y empleados públicos que en el XXV congreso constitucional de Chihuahua aprueba el primero de noviembre de 1906, indica que: "los obreros y empleados públicos residentes en la ciudad de Chihuahua y en las cabeceras de los distritos, que edificasen casas con uso exclusivo para habitación". Esta ley promovida por el entonces gobernador Enrique C. Creel, constituyó uno de los antecedentes

mas valiosos por tratar se de un instrumento integralmente dedicado a promover el acceso de los trabajadores a la propiedad habitacional.

En el pacto de la empacadora Pascual Orozco exige a los propietarios de fabrica que alojen a los obreros en condiciones higienicas. La ley de obreros del estado de Chiapas expedida en octubre de 1914, impone a los patrones la obligacion de proporcionar habitaciones a sus trabajadores. Otra reglamento importante es el expedido por el general Cándido Aguilar relativo a la vivienda para trabajadores en Veracruz el 4 de febrero de 1915, en el cual, establece que es necesario proporcionarle habitación a los trabajadores que garanticen el mejoramiento y prolongación de sus vidas.

Finalmente debe incluirse el proyecto de ley sobre contrato de trabajo que fuera presentado a Venustiano Carranza el 12 de abril de 1915, en el cual, en la fracción V, del articulo 19, se indica que: "el patrono queda obligado a proporcionar habitación cómoda al obrero si este debe residir fuera de las poblaciones así como alimentación y habitación, según la posición de ambos, cuando el obrero deba vivir con el patrón".

El 28 de enero de 1917, se aprueba por el constituyente de Querétaro el art. 123 de la constitución política, donde en la fracción XII, se expone que: "en toda negociación los patrones estarán obligados a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higienicas, por las que podrán cobrar rentas que no excederán del medio por cierto mensual del valor catastral de las fincas. Si las negociaciones estuvieran situadas dentro de las poblaciones y ocupar un numero de trabajadores mayor de cien tendrán la obligacion de proporcionarlo".

En México, a partir de la década de los años veinte se inicia la creación de instituciones así como una serie de reacomodos de la población que habrían de tener un poderoso impacto en la vivienda de los mexicanos.

LA ETAPA DE LA INESTABILIDAD POLÍTICA. (1917 A 1956.)

Al empezar el siglo XX, México tenia 13.6 millones de habitantes de los cuales el 80% vivían en el campo y el 20% vivían en las ciudades, la población se había incrementado en un 10%, transcurrida la revolución; dentro del periodo 1917-1929, en el año 1921 el país contaba casi con un millón de menos mexicanos y además, se había dado un cambio en la distribución rural-urbano iniciándose así una tendencia migratoria que hasta la fecha no terminada, no obstante, el éxodo de grupos de población rural, así como de habitantes de ciudades del exterior a unas pocas capitales estatales provoco una demanda decreciente de suelo urbano, de vivienda lo cual genero varias respuestas casi todas ellas a cargo de promotores privados. Así también dentro de este periodo (1917 a 1929), algunos estados contuvieron disposiciones relacionadas con la vivienda, cuando el art. 123 correspondía a los congresados, sin embargo, el derecho a los trabajadores a una vivienda digna seguía sin ser atendido, así dentro de las primeras acciones del estado, en el año 1925, se creo la Dirección de Pensiones Civiles entre cuyas atribuciones tenia la de proporcionar créditos a los trabajadores del estado para construcción de casas o adquisición de viviendas. De 1931 a 1956 se realizaron varias reformas, así en 1932 se expidió la Ley general de instituciones

de crédito la cual dispuso la constitución del banco nacional hipotecario urbano y de obras públicas (BNHUOP), en 1934 por decreto presidencial se facultó al departamento del Distrito federal para la construcción de viviendas económicas destinadas a sus trabajadoras de ingresos mínimos.

Durante este periodo el precepto constitucional continuo sin cumplirse, en detrimento de la clase trabajadora, ya que algunas empresas se aislaron llevando a cabo sus propios programas habitacionales pero sin un sistema de financiamiento consistente propiciaba que existiera un estancamiento en el propósito de cumplirse con el mandato constitucional.

A partir de 1940 fueron decisivos los decretos de congelación de rentas para el alivio del problema de la vivienda popular; destaca además la creación del Banco de fomento de la habitación en el año 1943 que cuatro años después fuera absorbido por el Banco Nacional hipotecario urbano y de obras publicas (BNHUOP). Así en el año de 1949 dicho organismo se oriento hacia las actividades de ahorro y préstamo para la adquisición de viviendas, otorgándole un papel central en cuanto a vivienda. En 1954 se integró el Fondo de Habitaciones Populares con el carácter de órgano que específicamente se encargaría de promover vivienda. En ese mismo año se crea el Instituto nacional de la vivienda (INV). En 1955 se constituye la Dirección de pensiones militares la cual financia viviendas para sus trabajadores, ese mismo año PEMEX construye casa habitación para sus trabajadores.

(1960 A1970.)

Entre 1962 y '63 se constituye el programa financiero de vivienda (PFV), dicho organismo se proponía inicialmente a canalizar créditos provenientes del Banco Interamericano de desarrollo así como de la banca privada para financiar habitaciones destinadas a la población con ingresos de 2 a 4 veces el salario mínimo; simultáneamente, se estimulo al inversionista privado y a los mecanismos de ahorro y préstamo hipotecario para hacer posible que las instituciones de crédito canalizaran el 30% de sus recursos a operaciones de vivienda de interés social y para hacer que elevarán el crédito hasta un 80% del valor del inmueble si las viviendas eran promovidas con la participación de organismos públicos.

Se constituyen en abril de 1963 dos fondos para operar mejor dichos recursos: el Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI) creado como fideicomiso por el Banco de México., y el Fondo de Garantía y apoyo a los créditos para la vivienda (FOGA); con estos dos estímulos el FOVI adquirió un relevante papel en la generación de oferta habitacional, aparece en escena la figura del condominio, que habría de transformar substancialmente el mercado inmobiliario nacional en los años por venir entre los que se encuentran la unidad independencia, Tlatelolco, Unidad Santa fe entre otros; dentro del periodo 1960 y 1970, la población se incremento en un 51% y 59% respectivamente, buena parte de esta correspondía al D.F., Se define con claridad los cuatro elementos básicos de todo proceso de poblamiento: tierra, servicios urbanos, crédito, y su producto final: vivienda. A través del tiempo se magnifico la escasez de vivienda, los que llegaban a las ciudades en algún lugar tenían que vivir, fue así como surgieron nuevos y mayores tipos de zonas marginadas durante estos años se intensifican los esfuerzos del estado por influir directa o indirectamente sobre la acción habitacional que requería el país, el BNHUOP

(Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas), Participo intensamente en la construcción de vivienda.

A partir de 1970 México había dejado de ser quizás para siempre un país rural las ciudades habían crecido en forma acelerada y la demanda de suelo urbano, de servicios y de vivienda constituían un reclamo social cada vez mas poderoso.

Surgió así, en el Estado de México, el AURIS (Instituto de Acción Urbana e Integración Social, 1970); con atribuciones no solo para construir sino, también realizar estudios urbanos y atender a la regulación de la tenencia de la tierra; el ya existente Instituto Nacional de la Vivienda se transformo en INDECO (Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y de la Vivienda), que, como AURIS; estaba facultado para tramitar expropiaciones de tierra para vivienda. Se empezó a legislar y se reformo el artículo 123 constitucional, derogando la obligación que tenían los patrones de dotar de vivienda a los trabajadores; acto seguido se reformo y adiciono, la ley federal de trabajo, constituido por una aportación de los patrones equivalente al 5% sobre los salarios de sus trabajadores, y como consecuencia lógica, se constituyo un instituto que manejase los recursos provenientes del 5% surgió así, el INFONAVIT, el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, sin embargo, el sistema continuaba desigual y fragmentado, se amplio la limitación del derecho habitacional exclusivamente a trabajadores permanentes con antigüedad de un año además de concederse un plazo de tres años para otorgar a los trabajadores sus viviendas, así mismo se estableció que mientras no se les entregara las viviendas se les debería hacer una retribución económica, esto hizo que varios patrones escogieran cumplir con sus obligaciones con un pago en numerario; así el primero de mayo de 1971, dentro del movimiento obrero se incluyo la temática de la vivienda de los trabajadores; así la concepción del instituto surgió del reconocimiento de la imposibilidad practica de dotar vivienda para los trabajadores, se constituyo alrededor de la creación de un fondo revolvente y consistente para el financiamiento a la construcción y para el otorgamiento de créditos individuales de vivienda. También quedo definido en el INFONAVIT que los trabajadores podrían destinar los créditos para la adquisición de una vivienda financiada por el propio instituto o propiedad de terceros, construcción en terrenos propios, ampliaciones, reparaciones o mejoras de la vivienda de su propiedad, o liquidación de pasivos de los conceptos anteriores.

Al fundarse no había en México una industria de construcción de la vivienda suficientemente desarrollada es por ello que la primera etapa del infonavit tuvo que promover y financiar la construcción de conjuntos habitacionales directamente; al principio los habitantes de dichos conjuntos no se creían los dueños por lo que descuidaban su patrimonio. Los créditos para la adquisición de la vivienda se asignaban a los trabajadores por medio de sistemas de puntuación que si bien tenían elementos de subjetividad permitían en buena medida concentrar la atención en los solicitantes mas necesitados. Con el tiempo el INFONAVIT empezó a mostrar signos de debilitamiento no se previo los acelerados procesos inflacionarios, el fondo de ahorro comenzó a representar un decreciente valor real lo cual una de las dos prestaciones básicas del INFONAVIT, el ahorro; comenzó a sufrir un acelerado deterioro.

El 24 de abril de 1972 se publicó la ley que creó el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), como respuesta a una sentida demanda de la clase trabajadora; con la obligación de los patrones de proporcionar habitaciones cómodas e higiénicas a sus trabajadores. La fundación de tal instituto vino pues a resolver los problemas derivados de un sistema tan fragmentario y desigual. Fragmentario porque únicamente preveía la solución del problema de la vivienda, bastaba con que una empresa tuviese un número menor de 100 trabajadores para eximirse del cumplimiento de tal obligación. Se creó también un organismo dependiente del ISSSTE, el Fondo de la Vivienda para Trabajadores del Estado, en este caso los recursos financieros con los que debería trabajar dicho organismo no provendrían del sector empresarial sino que el estado mismo aportaría el 5% del salario de sus trabajadores. Un año después en 1973, se estableció FOVIMI, el Fondo de la Vivienda Militar. Así también se constituyó el Fideicomiso de Interés Social para el Desarrollo de la Ciudad de México mejor conocido como FIDEURBE y, con un ámbito nacional en 1974 se crea CORETT, o sea, una comisión que se encargaría de la regularización de la tenencia de la tierra.

El programa nacional de vivienda de 1977 a 1982 ubicó conceptualmente el problema de la vivienda, identificó lo que correspondía hacer a cada uno de los protagonistas: al sector público, al social y al privado identificó varios procesos que intervienen en la tierra, el financiamiento, construcción y tecnología. Se plantearon objetivos, políticas y estrategias únicas lo cual permitió encausar el esfuerzo en relación con la vivienda. En abril de 1981 se funda FONHAPO, como el Fideicomiso del Fondo de Habitaciones y en mayo del mismo año queda constituido con la finalidad de desarrollar programas habitacionales para atender prioritariamente la necesidad de vivienda de este sector de la población. En enero de 1985 se modifica el contrato constitutivo para denominarlo Fideicomiso Fondo de Habitaciones Populares (FONHAPO) con su creación el estado logra responder a un sector que desde tiempo atrás mantuvo un compás de espera o sea, la población de mas bajos ingresos no asalariados.

LA SITUACIÓN EN MATERIA DE VIVIENDA: 1988.

La crisis económica por la que atravesó el país en la década de los ochentas acentuó la dificultad para satisfacer la creciente demanda de vivienda. El proceso inflacionario alcanzó niveles sin precedentes, llegando a su máximo histórico en 1987. La pérdida del poder adquisitivo de la población dificultó las posibilidades de acceder a los cada vez mas caros créditos para una casa.

Los organismos públicos de vivienda se vieron afectados por una creciente descapitalización debido a sus políticas de recuperación de los créditos, esta situación condujo a que se construyeran menos casas, aumentaran las rentas de las que ya existían, y se diera una fuerte especulación en el mercado inmobiliario. Uno de los factores fundamentales en el aumento de la demanda ha sido el acelerado crecimiento de la población; México es hoy en día, un país eminentemente urbano mas del 60% de su población vive en las ciudades. Los factores que han inhibido la oferta de vivienda, son la escasa disponibilidad de tierra con servicios y a precio adecuado, la limitada capacidad financiera del sector público, la inadecuada estructura de la banca o instituciones financieras privadas, el apoyo insuficiente

de los programas de autoconstrucción del sector social y la complejidad de los trámites requeridos en el proceso habitacional lo cual eleva los costos y alarga el tiempo de construcción de la vivienda; fue en los organismos de vivienda del sector público en donde, quizás, mayor impacto tuvo la crisis ya que sufrió una grave descapitalización de su fondo de ahorro. Por otra parte, la asignación de los créditos no siempre eran para los trabajadores que mas necesidad tenían de vivienda ya que funcionaba un sistema de promociones en el cual era un promotor quien proponía los candidatos para la asignación de los créditos. En este periodo existía una necesidad de cambio el reto consistía en hacer mas con menos, debía tenerse muy en cuenta que la solución al problema de la vivienda así como la atención a la demanda de una mejor calidad de vida, estaban íntimamente ligadas a la recuperación del desarrollo, se busco imponer a la política económica un criterio inminentemente social.

El cambio en las políticas de vivienda por fuerza debía pasar por la modernización de los organismos encargados de su financiamiento y, además, por la concertación a fin de lograr una mayor participación de los distintos sectores involucrados, se puede decir que era necesario disminuir el subsidio en el otorgamiento de los créditos para los sectores medios y los de bajos ingresos y apoyar mas acciones de vivienda progresiva y mejorada. Era preciso también, inducir una mayor oferta de vivienda nueva por parte del sector privado, y apoyar en las tareas de autoconstrucción a los grupos populares organizados.

Cambiar para apoyar mas decididamente a los que menos tienen y además, para no inhibir la iniciativa de la sociedad con regularizaciones excesivas.

Por mas que se pretenda avanzar en el progreso en el país, esto no sucederá hasta que se tenga una economía fortalecida y un desarrollo sostenido. Se planteo un objetivo de modernización de la vida política, económica y social del país, mediante la realización de tres acuerdos: el acuerdo para la ampliación de nuestra vida democrática, el acuerdo para la recuperación económica con estabilidad en precios y el acuerdo para el mejoramiento productivo del nivel de vida. Ellos estructuraron el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) para atender lo político, lo económico y lo social, en el se explican cuatro estrategias para mejorarlo:

creación de empleos productivos y bien remunerados, atención a las demandas sociales prioritarias, protección del medio ambiente y erradicación de la pobreza extrema.

El plan nacional de desarrollo es muy explícito, en el se proponen la atención especial del gasto social para mitigar, por una parte los efectos que dejo la crisis sobre las grandes mayorías del país y avanzar en la satisfacción de sus necesidades básicas, por la otra, para estimular la capacidad de desarrollo de la propia sociedad. La insuficiencia de viviendas es un efecto, la insuficiencia financiera es la causa.

Las nuevas políticas del estado en materia de vivienda, tuvieron la finalidad de buscar convertir el estado en promotor y financiero, contando para ello con recursos, según el tipo de vivienda, de los organismos públicos y del sistema bancario y financiero privados. Sin financiamiento no es posible desarrollar acciones de vivienda, ya sea terminada progresiva o de mejoramiento. La solución al problema habitacional no se encuentra pues, en un Estado que construya mas, sino en un estado que administre mejor, y que participe, conjuntamente con la sociedad.

1.2 PROGRAMAS TRADICIONALES PARA LA SOLUCIÓN DE VIVIENDA

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.

En el Plan Nacional de Desarrollo, se planteó que la política de vivienda del sexenio, además de satisfacer en lo posible las nuevas necesidades y el déficit acumulado, buscaría fomentar la desconcentración y el arraigo, así como una intensa concertación con los sectores privado y social, además dicho programa buscaría avanzar en la consecución de los siguientes objetivos:

- A) Cumplir con la encomienda de que cada familia cuente con una vivienda digna.
- B) propiciar las condiciones para que la sociedad en su conjunto este en posibilidad de edificar las nuevas viviendas.
- C) Convertir a la vivienda en un factor fundamental para el ordenamiento racional de los asentamientos humanos.
- D) Aprovechar el efecto multiplicador que tiene la vivienda en la actividad económica para reactivar el aparato productivo y promover el empleo.

EL PROGRAMA NACIONAL DE VIVIENDA 1990-1994.

Dicho programa se encuentra enmarcado en el sistema nacional de planeación democrática, este programa considera las propuestas y lineamientos en materia habitacional establecido el Plan Nacional de Desarrollo de 1989-1994, en el se indica la dimensión del problema; este documento guía fundamental para el diagnóstico de la situación existente en la vivienda de los mexicanos y para la identificación de los problemas que inciden en ella e inhiben su producción, establece las estrategias a seguir para avanzar con esfuerzos redoblados en su solución, para ello lo hace agrupando y clasificando, estrategias y acciones en once grandes rubros:

1. Coordinación institucional.
2. Financiamiento.
3. Densificación urbana, mejoramiento y rehabilitación.
4. Autogestión.
5. Vivienda en arrendamiento.
6. Tierra.
7. Vivienda rural.
8. Insumos.
9. Normas y tecnología.
10. Simplificación administrativa.
11. Investigación y capacitación.

Estos once rubros identifican a los once principales problemas en el sector vivienda, que requieren para su obtención de once líneas de estrategia prioritaria y que se transforman, finalmente en otros tantos programas de acción.

En cuanto a la coordinación institucional, el objetivo específico fue avanzar en la consolidación del sistema nacional de vivienda para lograr una mejor coordinación ante las dependencias federales, los organismos públicos de vivienda y los gobiernos estatales y

municipales. En cuanto al financiamiento se aplico el concepto de especialización a los organismos públicos de vivienda para convertirlos en organismos de financiamiento y ya no de construcción. Se marco el impulso de la desregulación administrativa con el objeto de abatir tiempos y costos en la construcción de vivienda. Con respecto a la vivienda en arrendamiento en dicho plan se estableció la necesidad de fomentar una relación mas realista entre arrendador y arrendatario. Otro de los factores que determinan el proceso de construcción de vivienda lo constituye la tierra, para lo cual se planteo la necesidad de impulsar la constitución de reservas territoriales para dicho fin, además de intensificar la regulación de la tenencia del suelo; se definieron, también acciones para promover la utilización de predios baldíos intraurbanos para la construcción de vivienda terminadas.

Por otra parte, dicho programa definió en su apartado de estrategia territorial el orientar la mayor cantidad posible de recursos a los centros de población alternativos a las grandes zonas metropolitanas.

Dentro de las dependencias que participaron en dicho proceso nos encontramos con la Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL) dentro de sus actividades encontramos el impulso de una política urbana orientada a desalentar la concentración demográfica en las grandes zonas metropolitanas, avanzar hacia un desarrollo sustentable, armonizando el crecimiento económico con el aprovechamiento integral y racional de los recursos naturales y por ultimo alcanzar una mayor eficacia en la gestión publica de la vivienda para pasar de un esquema ejecutor de obra a otro de promoción y financiamiento. En materia de vivienda la secretaria asume su papel coordinador para el impulso a la modernización a las políticas habitacionales. Con la creación de la SEDESOL se fortalecieron los instrumentos de la política habitacional del estado para lo cual se creo una subsecretaria de vivienda y bienes inmuebles.

En el marco del programa nacional de solidaridad el objetivo fue apoyar a los grupos populares mediante créditos individuales de monto reducido.

Los otros organismos relacionados con la vivienda realizaron modificaciones a sus reglamentos y sistemas de operación en congruencia con las nuevas circunstancias. Por su parte en el INFONAVIT, tenia la necesidad de hacer reformas a sus sistemas de operación en tres aspectos:

1. El otorgamiento de los créditos tenia que ser mas transparente, objetivo y equitativo.
2. Los mecanismos de financiamiento debían modificarse acercándose a mecanismos de mercado y,
3. Su sistema de recaudación de las cuotas patronales debían ser mas eficiente.

En lo que respecta a su política crediticia, uno de los principales problemas de los organismos públicos de vivienda había sido la insuficiente recuperación de los créditos. El cambio en este sentido implicaría dejar de otorgar el subsidio cruzado buscando mecanismo que permitieran una recuperación del crédito en su valor real y en su totalidad.

Por su parte en el FOVISSSTE se reformaron tres acciones:

1. El otorgamiento de créditos hipotecarios.
2. El financiamiento de unidades habitacionales.
3. La devolución de depósitos constituidos a favor de los servidores públicos.

El reto para este organismo, consistió en actualizar sus instrumentos normativos, técnicos, financieros y administrativos.

En el Programa Nacional de Vivienda de 1990-1994 se plantearon las siguientes líneas de acción para este organismo:

- Dar preferencia en el otorgamiento de créditos a trabajadores con un ingreso menor a tres salarios mínimos.
- Promover nuevos sistemas de cofinanciamiento y coinversión;
- Incrementar un mayor número de crédito tanto para la adquisición de vivienda a terceros como para acciones de ampliación.
- Apoyar al programa casa propia.
- Agilizar el proceso de entrega de vivienda a los beneficiarios, preadjudicándolas antes de que concluyan las obras.

Por otro lado el FONHAPO se propuso alcanzar los siguientes objetivos:

- Aumentar la disponibilidad de crédito para la vivienda en el sector de bajos ingresos.
- Mejorar la recuperación de los costos de inversión en proyectos de vivienda popular.
- Dirigir los subsidios en forma diferencial a las familias, permitiendo la disponibilidad de financiamiento de vivienda a personas de mas bajos ingresos.

En el programa nacional de la vivienda se establecieron las siguientes líneas de acción para el organismo:

- Brindar atención especial a los centros de población prioritarios y establecer programas de vivienda popular.
- Buscar que su funcionamiento sea cada vez mas expedito y ajustado a las condiciones de capacidad de pago de la población beneficiada, así como buscar la ampliación de sus fuentes de financiamiento.
- Impulsar programas de regeneración urbana mediante la adquisición de inmuebles y su rehabilitación.
- Apoyar la adquisición de predios baldíos y construcción de viviendas en las zonas centrales e intermedias.
- Apoyar con su línea de crédito a la palabra el proceso de autoconstrucción y de mejoramiento de vivienda.
- Continuar otorgando financiamiento de programas masivos de urbanización progresiva mediante la introducción de redes de servicios.
- Buscar esquemas crediticios adecuados para el financiamiento de vivienda rural a través del Fondo Nacional para la Vivienda Rural.
- Apoyar los esfuerzos del sector popular urbano promoviendo la participación comunitaria que permita incidir en la regularización.
- Consolidación y mejoramiento de los asentamientos irregulares.

Por su parte la banca y las instituciones financieras son protagonistas de singular importancia en el proceso de generación de vivienda en todos los países. Ahora bien, en nuestro país, como un sistema de banca múltiple los sistemas de apoyo crediticio para la vivienda resultaban y resultan todavía caros, insuficientes e inadecuados. La excepción a esta regla por supuesto, ha sido la acción de los organismos públicos y del FOVI. El programa financiero de vivienda incorporo a los programas habitacionales de interés social buena parte de los recursos del ahorro nacional pactado por la banca.

El FOVI ha atendido regularmente a un sector de la población cuyos ingresos varían entre dos y doce veces el salario mínimo mensual, financiando la construcción de vivienda terminada para venta y renta a través de créditos individuales. Con la reprivatización de la banca el FOVI ha empezado a operar un nuevo esquema de financiamiento en el cual el principal cambio es que se libera la banca de su inversión obligatoria en materia de vivienda, y los créditos a largo plazo son otorgados con recursos del FOVI mediante subastas de derechos, este cambio, corresponde al Programa Nacional de Vivienda en materia de financiamiento, el cual busca la eliminación y reducción gradual de los subsidios, sin afectar la posibilidad de acceso de las familias al crédito.

El nuevo esquema de financiamiento del fovi establece tasas de interés equivalentes al costo del dinero más los costos de intermediación bancaria aumentando los plazos de amortización así como el refinanciamiento de intereses, para evitar desplazar a la población de menores ingresos así mismo, se estableció la necesidad de consolidar el esquema de otorgamiento de crédito, mediante el cual, la banca de primer piso absorbe el crédito para construcción al corto plazo y el fovi, el individualizado de largo plazo. Otras medidas que se han planteado en el curso del sexenio son las siguientes:

- Establecer programas de fomento al mercado secundario de hipotecas a fin de ampliar el crédito disponible en esta actividad.

- Desarrollar instrumentos financieros de mediano y largo plazo.

- Establecer mecanismos para la obtención de un mayor volumen de crédito ante organismos financieros internacionales.

- Diseñar mecanismos flexibles de recuperación de créditos que permitan la aplicación de tasas de intereses y amortización reales, accesible a la población de bajos ingresos.

Por otra parte, la búsqueda de nuevos instrumentos que permitan mayores recursos para el financiamiento a la vivienda, se estudia la posibilidad de bursatilizar las carteras hipotecarias, las posibles ventajas son:

- Permitir el acceso al crédito a un mayor número de demandantes.

- Ampliar el campo de acción de los promotores.

- Crear bolsas de vivienda nueva y usada de manera que se amplíe la oferta y se reduzca el costo de la vivienda de interés social.

Con la creación del sistema del ahorro para el retiro (SAR), este mecanismo constituyó uno de los elementos que contribuyó a incrementar en forma substancial los recursos financieros de largo plazo para la generación de vivienda. Con este sistema se busca aumentar el nivel del ahorro interno a fin de acumular recursos suficientes para financiar proyectos de inversión a largo plazo y apoyar el crecimiento sostenido de la economía. Mejorar las condiciones de vida de las personas en edad de retiro así como fomentar el ahorro entre la población de menores ingresos. El SAR se fundamenta en el establecimiento de cuentas individuales para cada trabajador dividida en dos subcuentas:

- La subcuenta del seguro de retiro.

- La subcuenta de vivienda, la cual está depositada en una cuenta constituida en el Banco de México y su rendimiento estará determinado en función del saldo remanente de operación del Instituto del Fondo de la Vivienda para los Trabajadores.

El sector empresarial por su parte tiene conciencia de las ventajas que representa la generación de vivienda como parte de la industria de la construcción. Por su parte el estado paso de ser ejecutor de obras y propietario de tierra a promotor y financiero.

RESULTADOS DEL SEXENIO 1988-1994.

Las condiciones del país al inicio de la admón. Del Lic. Carlos Salinas de Gortari indicaba la necesidad de gestar una nueva relación entre estado y sociedad ante esa necesidad surgió el Plan Nacional de Desarrollo, este plan amplio y coherente, busco avanzar fundamentalmente en dos áreas de la vida nacional:

- 1) En lo económico, plantear a la nación un nuevo proyecto de desarrollo y llevar una reorganización a fondo. Era necesario que la sociedad recuperara la confianza en la política económica del estado.
- 2) En lo social, el objetivo fue claro: privilegiar la acción del estado encaminada a atender las necesidades mas urgentes y apremiantes del Estado de México.

Si México no es capaz de avanzar a paso acelerado con esfuerzos redoblados en la generación de vivienda se acentuaran las tenencias depredatorias sobre las ciudades, las cuales para entonces concentraran el 80% de los habitantes del país. Hasta 1993 el crecimiento de las ciudades y la atención de la vivienda constituyeron dos procesos correlativos ante los cuales el estado tuvo que incidir directa y coordinadamente. Así se emprendieron acciones coordinadas, dirigidas al combate de la pobreza, al desarrollo urbano, a la promoción e la vivienda y a la protección del medio ambiente. El sistema nacional de vivienda se planteo los siguientes objetivos centrales:

- Fortalecer los mecanismos de coordinación entre los organismos públicos de vivienda.
- Orientar los beneficios a grupos de menores ingresos.
- Modernizar los instrumentos financieros.
- Actualizar el aparato productivo y de distribución de los insumos de la vivienda.

Para alcanzar estos objetivos se reorganizo a los organismos públicos de vivienda, a las acciones de desregulación y simplificación administrativa para disminuir sus costos indirectos a la implementación de programas especificos para los sectores de más bajos ingresos, como PRONASOL y FONHAPO.

Al finalizar el sexenio el esfuerzo por canalizar la producción de vivienda mediante la participación concertada de los sectores público, privado y social ha rendido frutos. Los retos se convirtieron en oportunidades, tanto en lo financiero como en el marco jurídico, ya que, la desregulación además de disminuir costos innecesarios ha estimulado la inversión y favorecido a los beneficiarios de crédito de vivienda y de interés social y popular.

Durante octubre de 1992 se suscribió un acuerdo para el fomento de la vivienda dicho acuerdo se llevo a cabo entre el sector publico y los organismos financieros de vivienda, el acuerdo contiene dos grandes apartados: el primero define el objetivo del mismo define el objetivo del mismo como un programa de coordinación especial para el fomento de las viviendas de interés social y popular en el participaron hacienda y SEDESOL las 31 entidades federativas y los organismos INFONAVIT, FOVISSSTE, FONHAPO, FOVI,

BANOBRAS y el ISSFAM en la que se establecieron: dos tipos de vivienda, la vivienda de interés social cuyo valor no exceda del monto que resulte de multiplicar por 25 el salario mínimo general vigente en la área geográfica de que se trate. En el segundo apartado se identifican las acciones concretas a las que se comprometen las partes concertantes de ellas sobresalen las que se refieren a: coordinación institucional, financiamiento y tierra.

Otro convenio firmado fue el que se elaboro para agilizar los tramites de producción y titulación de vivienda, en este acuerdo participo el gobierno federal, los organismos de vivienda, la asociación mexicana de bancos y la Federación Nacional de Promotores de Vivienda A.C., Su propósito es el de acelerar los programas de regulación y titulación de vivienda de interés social y popular mediante la disminución de los costos indirectos relacionadas con la vivienda. En particular a sido la SEDESOL la dependencia encargada de instrumentar esquemas de financiamiento para la urbanización básica de reservas territoriales que en principio se han destinado al desarrollo de lotes con servicios (es el caso de acciones realizadas dentro del programa de las cien ciudades). La vivienda en renta ocupa un lugar importante en la solución del problema de donde vivir. La vivienda en arrendamiento es una solución para aquellos que no pueden, o no quieren, adquirir un inmueble., Los organismos de vivienda incluyeron, en este sexenio, programas específicos de apoyo crediticio para quienes, siendo arrendatarios tuviesen la posibilidad de comprar la vivienda que rentaban, a partir de 1990 el FOVISSSTE, dentro de su programa de casa propia, dio facilidades para obtener créditos destinados para comprar casas en renta, en el mismo año FOVI aumento su apoyo crediticio de un 70% a un 80% a las viviendas en operación bajo régimen de arrendamiento, sin embargo este tipo de programas tienen como finalidad el comprar la casa rentada, que no es el caso de aquellos que, aun pudiendo comprar, prefieren no hacerlo. En lo que atañe al SEDESOL este asumió sus responsabilidades normativas de coordinación institucional y promocionales. Una base importante fue la creación de dos direcciones generales, la dirección general de política y fomento a la vivienda, cuyo funcionamiento atiende el propósito de coordinar a los organismos públicos y vivienda y de incorporar nuevas formas crediticias para ampliar su cobertura nacional, y la dirección general de financiamiento impulsa la desconcentración de las entidades financieras de vivienda al promover y apoyar a los institutos estatales de vivienda y ejerce una coordinación interinstitucional entre las autoridades y organismos.

1.3 DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA DE PROMOTORIA.

PROMOCIÓN DE VIVIENDA.

Ideas sobre la "metamorfosis" que deberemos sufrir para sobrevivir quienes participamos en el mercado de vivienda institucional.

Naturaleza del cambio

Este cambio radical se plantea de dos formas:

O pasamos de ser meros constructores de vivienda institucional para convertirnos en promotores inmobiliarios en toda la extensión de la palabra; o, como constructores de vivienda institucional, nos volveremos especialistas en esa parte del proceso, y como tales nos convertimos en los mas eficientes.

Como se sabe, estos cambios se deben a que el contexto general en el que nos movemos ha sido reformado de manera fundamental: las leyes que rigen a los organismos de vivienda INFONAVIT y FOVISSSTE sufrieron importantes modificaciones; en consecuencia, ambas instituciones están en plena transición Para convertirse en entes financieros que operaran buscando la mayor eficiencia en el uso de sus recursos, lo cual implica básicamente que dejaran de ser organismos constructores-promotores para centrar sus actividades fundamentalmente en la colocación de créditos, específicamente en aquellos proyectos que satisfagan plenamente las condiciones de mercado. Como se sabe perfectamente, estos cambios fueron motivados --entre otros factores-- porque los precios de venta de las viviendas que se construían bajo estos esquemas, resultaban inciertos hasta su terminación, y frecuentemente muy altos en relación al valor real del inmueble.

El cambio regulatorio conlleva cambios importantes para quienes veníamos desempeñándonos como constructores de vivienda enlazados estrechamente con estas instituciones, fundamentalmente porque se modifica el esquema de incentivos y los criterios de participación.

Aparentemente, bajo esta nueva legislación, dejaran de asignarse contratos bajo criterios "sectoriales", y los institutos adjudicaran sus recursos financieros con base en concursos y subasta (por lo que se refiere a la línea 1), así como con base en la relación calidad/precio de las promociones integrales que se sometían a la consideración de los consejos de dichos institutos (líneas 2 a 5).

IMPLICACIONES DEL CAMBIO.

Esto revoluciona el ambiente de vivienda, en tanto de preeminencia al factor "competitividad de los proyectos mismos", y Dejaran de tener primacia los antecedentes de la empresa constructoras ante los institutos, como sucede actualmente. Esto significa, entre muchos otros factores, lo siguiente:

que quien quiera obtener recursos de estos institutos para construir, deberá integrar paquetes completos de vivienda, del tipo denominado "llave en mano" que estos paquetes, además de ser aceptables por el mercado deberán ofrecerse a precios comerciales competitivos. Que si se participa en concursos/subastas de línea 1, además de ofrecer las garantías de cumplimiento, se deberá competir fundamentalmente a base de precio, tiempos de entrega y cumplimiento de especificaciones.

Esto implica, por una parte, que quienes quieran participar deberán tener la capacidad de ofrecer promociones integrales de vivienda "llave en mano" y ofrecerlas a precios competitivos y con características aceptables al mercado.

Por la otra, implica que quienes deseen participar en los concursos/subastas, para ganar, deberán proponer la mas interesante oferta publica en materia de precios y calidad.

LA PROMOTORIA DE VIVIENDA.

La vivienda es sumamente sensible a los elementos externos y cualquier cambio en estos, puede hacer que un proyecto se logre o no, que se satisfagan o no las demandas de vivienda y que el patrimonio acumulado por el promotor en muchos años se pierda en un plazo sumamente corto; los promotores, en consecuencia, estamos comprometidos con la modernización y eficiencia.

Con los acuerdos de referencia y las acciones concretas que el gobierno federal esta encabezando, se vislumbra ya una política clara y congruente de vivienda, con un fovi que a través de su esquema da seguridad a los promotores de iniciar y poder terminar sus Viviendas a sabiendas de que cuentan con un crédito y con la flexibilidad de colocarlas en el mercado libre o a derechohabientes del INFONAVIT o FOVISSSTE lo cual, implica una integración de mercado.

La implementación en un futuro de la bursatilización de la cartera hipotecaria podrá permitir canalizar mayores recursos a la vivienda incrementando los limites actuales, así mismo, las sociedades financieras de operación limitada, a similitud de instituciones existentes en otros países, pueden llegar a manejar un mínimo de comisiones y costos de operación que les permita operar de manera ágil y eficiente recursos de vivienda sobre todo para los estratos mas bajos de población.

MARCO JURÍDICO RELACIONADO CON LA VIVIENDA.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA.

Art. 4.- Toda familia tiene derecho a disfrutar vivienda digna y decorosa.

Art.25.- Corresponde al estado la rectoría del desarrollo integral de la nación garantizando su soberanía, su régimen democrático, el crecimiento, el empleo y una distribución mas justa del ingreso y la riqueza.

Art.27.- La ley establecerá los procedimientos por los cuales podrán asociarse entre si, con el estado o con terceros y otorgar el uso de sus tierras.

Art.123.- Apartado "a", fracción XII.

Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, estará obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias, a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas.

LEY FEDERAL DE VIVIENDA.

Art. 3.- Se establece un sistema nacional de vivienda.

Art. 6.- Atribuciones de una secretaria de estado como cabeza de sector:

1. Formular, conducir y evaluar la política general de vivienda.
2. Promover y coordinar los programas habitacionales.
3. Coordinar el sistema nacional de vivienda.
4. Vigilar que las actividades se realicen con apego a la ley.
5. Fomentar la producción y distribución de materiales.
6. Intervenir en la regulación de mercado.
7. Fomentar la constitución de organizaciones comunitarias, sociedades cooperativas y otras para la producción de vivienda.
8. Determinar lineamientos de información financiera.
9. Coordinar la atención de necesidades de vivienda en casos de siniestros.
10. Organizar investigaciones en materia de vivienda.

Art.10.- Las acciones o lineamientos que comprenda el programa sectorial de vivienda serán, por lo menos los siguientes:

- I. Suelo para vivienda y oferta pública en fraccionamientos populares,
- II. Producción y distribución de materiales de construcción.
- III. Producción y mejoramiento de la vivienda urbana.
- IV. Producción y mejoramiento de la vivienda rural y apoyo a las comunidades rurales para su desarrollo.
- V. Fomento a la autoconstrucción y apoyo a la vivienda de construcción progresiva;
- VI. Fomento a la producción y mejoramiento de la vivienda.
- VII. La tipificación y aplicación de diseños de construcción de vivienda.
- VIII. La canalización y aplicación de recursos financieros y asistencia crediticia de amplia cobertura para vivienda de interés social.
- X. Promoción y apoyo a los programas de vivienda en los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios.

SISTEMA NACIONAL DE VIVIENDA (1984).

Conjunto integrado y armónico de relaciones jurídicas, económicas, sociales, políticas, tecnológicas y meteorológicas que dan coherencia a las acciones, instrumentos y procesos de los sectores público, social y privado, orientados a la satisfacción de las necesidades de vivienda.

PROGRAMA NACIONAL DE VIVIENDA (1990-1994).

El programa ratifica los principios políticos enunciados en el art. 40. constitucional, se formula con apego al art. 25 constitucional y a los artículos 8 y 10 de la ley federal de vivienda.

La estrategia de vivienda se fundamenta en dos principios básicos:

-Imprimir la mayor eficiencia a los programas habitacionales del sector.

-Crear nuevas y mejores condiciones para ampliar la participación de la sociedad y la producción de vivienda.

Para realizarla se definen 11 líneas de estrategia prioritarias.

1. Coordinación institucional coordinación entre las dependencias federales, los organismos de vivienda y los organismos estatales municipales a fin de lograr eficiencia en la creación de vivienda.

2. Financiamiento.

Continuar la adecuación de los esquemas financieros de los organismos públicos de vivienda, impulsar nuevas fórmulas para atraer recursos del mercado de dinero a esta actividad social y productiva y promover el financiamiento compartido y sistema de ahorro previo.

3. Densificación urbana, mejoramiento y rehabilitación utilizar plenamente la infraestructura y el equipamiento urbano existentes, utilización de predios baldíos, impulso a la rehabilitación de edificios de viviendas y mejoramiento de viviendas y servicios básicos.

4. Autogestión.

Encausar el enorme potencial de la capacidad de la sociedad mediante el establecimiento de líneas de crédito que permitan ofrecer suelo, iniciar la operación de crédito a la palabra y paquetes de materiales.

5. Vivienda en arrendamiento.

Se mantendrán los programas oficiales para impulsar la vivienda de este tipo; se fomentara una mayor oferta de vivienda en renta.

6. Tierra.

Se impulsara la constitución de reserva territoriales con fines de vivienda; se intensificara la regulación de tenencia del suelo y se promoverá que predios propiedad del patrimonio inmobiliario federal sean utilizados en los programas habitacionales.

7. Vivienda rural.

Mediante el programa de solidaridad y el desarrollo de vivienda rural se generaran opciones de atención a la población de zonas rurales marginadas y se fortalecerá el fondo nacional para la vivienda rural.

8. Insumos

Garantizar el abasto oportuno, suficiente y barato de insumos para la vivienda buscando reducir el costo de las acciones habitacionales.

9. Normas y tecnologías

Desarrollo de normas y tecnología constructiva actualizando los reglamentos de construcción y desarrollando nuevos materia les procedimientos y técnicas.

10. Simplificación administrativa.

Se impulsara el programa de simplificación administrativa. Y la operación de oficinas únicas municipales de tramites para vivienda.

11. Investigación y capacitación.

Fomento a la investigación y diseño de un programa de investigación sobre vivienda.

EL ASPECTO LEGAL EN LA PROMOCIÓN DE VIVIENDA.

El sistema legal de una empresa debe contemplarse como un aspecto a planear detalladamente. El nivel de planeación esta determinado por la misión, objetivos y tipo de empresa. Por ejemplo, una empresa tiene como objetivo la construcción de vivienda residencial a pequeña escala, requiere de una estructura legal distinta de la que tiene como misión atender la necesidad de vivienda de grandes volúmenes de población de bajos ingresos. Este trabajo esta orientado a la empresa del segundo caso, a la que construirá grandes volúmenes. Vamos a revisar los procesos operativos de la empresa. Nosotros lo hemos clasificado en tres procesos constructivo proceso comercial y, proceso administrativo. En cada uno iremos identificando las áreas en donde se requiere de un instrumento legal.

COMENCEMOS POR EL PROCESO CONSTRUCTIVO: PROMOTOR/CONSTRUCTOR.

- ** Terreno**
 - selección
 - estudios preliminares
 - evaluación
 - negociación
 - escritura
- ** Autorizaciones oficiales**
 - ayuntamiento
 - SEDUE
- ** Estudios y Proyectos**
 - preliminares
 - proyecto urbano
 - proyecto de vivienda
- ** Financiamiento**
 - Aprobación técnica FOVI
 - subasta
 - tramite de crédito
 - firma del crédito puente
- ** Construcción**
 - proyecto
 - costo
 - programa de obra
 - contratación
- ** Control calidad**
 - supervisión obra
 - laboratorio evaluación
- ** Garantía**
 - condiciones de garantía
 - vigencia

A continuación revisemos el proceso comercial (proceso de venta)

PROCESO DE VENTA

- ** Terreno**
 - información
 - abonos
 - integración de
 - expedientes

- ** Solicitud**
 - selección de vivienda
 - aprobación

- ** Escritura**

- ** Financiamiento**
 - acta de entrega
 - cumplimiento de garantías

- ** Construcción**
 - áreas privativas
 - proindiviso

Por último analicemos el proceso administrativo

PROCESO DE ADMINISTRACIÓN.

- ** Personal**
 - contrato individual de trabajo
 - I.M.S.S.
 - vacaciones
 - liquidaciones

- ** Área contable**
 - catalogo de cuentas
 - sistema contable

- ** Área fiscal -obligaciones fiscales
- ** Área administrativa -sistemas y procedimientos
 -políticas
 -reportes
- ** Área financiera -flujo de efectivo
 -estados financieros
 proforma
 -tesorería

Para los constructores, quizá sería mas ventajoso no tener que entrar a la comercialización, pero como lograr que al momento de terminar de construir cada vivienda este el cliente listo para recibir sus llaves. Por ello proponemos una asociación entre constructores y comercializadores. Esta asociación debe estar regulada por una empresa que conozca y regule las responsabilidades de cada quien, a fin de lograr la plena satisfacción del cliente.

ASPECTOS FISCALES.

1. Impuesto al activo en terrenos.

Desde el punto de vista de un promotor inmobiliario y específicamente de vivienda, los impuestos y los pagos de derechos a nivel federal, estatal y municipal, juegan un papel muy importante desde el primer día en que se inicia una promoción y puede afectar de manera sustancial los flujos de efectivo y el resultado final de un negocio.

El desarrollo de una promoción depende de un sinnúmero de aspectos externos, entre los que se encuentran la obtención de licencias de uso del suelo, de construcción, la obtención de créditos, etc. El hecho de que un terreno carezca de crédito o licencia, o no se pueda desarrollar por cualquier otro motivo, causa un impuesto al activo cuya aplicación contra ISR (impuesto sobre la renta) puede llegar a perderse y le causa efectos negativos al flujo de efectivo y al resultado de la promoción de vivienda.

El hecho de que un promotor no este desarrollando un terreno por los conceptos antes indicados, resultaría equiparable a una suspensión temporal de actividades, que de acuerdo con el reglamento en su artículo 26, no causa el impuesto para otros giros y sin embargo grava al promotor, ya que indica que las empresas cuyos activos sean en un 60% o mas "terrenos", si tienen la obligación de pagar el impuesto y no se les reconoce la suspensión de actividades.

Por los desarrollos de vivienda en proceso, cabe recalcar que el retraso en cualquier tramite o etapa de la promoción repercute en un aumento del pago del impuesto, ya que los inventarios se mantienen altos por mayor tiempo y califican para el pago del impuesto, sin embargo, a través de resolución específica de la SHCP para afiliados de PROVIVAC e incentivando a la vivienda de interés social, bajo ciertas reglas se autoriza a pagar el

impuesto de referencia a los tres años siguientes contados a partir de la fecha en que se obtengan los créditos para la construcción de las citadas viviendas.

2. Enganches de las viviendas.

Disposiciones de la ley del impuesto sobre la renta relativas a la acumulación de ingresos y que afectan al promotor de vivienda.

Primero. En el art. 16 de la ley antes mencionada se indica que la fecha de obtención de ingresos tratándose de enajenación de bienes (esto podría ser por ejemplo la venta de una casa) será cuando se de cualquiera de los siguientes 3 supuestos, el que ocurra primero.

- a) Que se expida el comprobante que ampare el precio o la contraprestación pactada, en una venta de vivienda el comprobante generalmente es la escritura pública y se firma y expide al terminarse la construcción, previa sus pensión bancaria en los casos que existe crédito hipotecario.
- b) se envíe o entregue materialmente el bien, lo cual en nuestro caso debe ser posterior a la escrituración que se hace en favor del cliente.
- c) se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pagada, aun cuando provenga de anticipos, al respecto habrá que recordar que en los casos en que existe préstamo hipotecario para la individualización de una vivienda, el prospecto de adquirente no se convierte en comprador sino hasta que su solicitud de crédito no sea aprobada por el banco, luego entonces habrá que definir claramente el concepto a que se refiere cualquier cantidad que hubiere entregado al promotor en el proceso de este trámite.

Por otro lado hay operaciones de compra-venta de inmuebles que llegan a realizarse previas a la terminación de la construcción de estos y que inclusive se desconoce el precio o la contraprestación definitiva, ya que depende de que un tercero fija el valor de la operación al momento de estar terminada la vivienda, este tercero podrá ser fovi, un banco, instituto de vivienda, etc., En cambio hay otras cuyo valor es conocido desde que aparece el prospecto de cliente.

En resumen, la acumulación del ingreso en la venta de una vivienda varía de acuerdo al tipo de mercado y de sistema crediticio que utilice el promotor ya que de allí depende la determinación del precio y el concepto de la primera entrega de dinero por parte del cliente, a esto hay que agregar que por resolución miscelánea publicada en el diario oficial del 7 de febrero de 1992 en el punto no. 48-a se establece que "cuando no exista precio o contraprestación pactada y se reciban anticipos, los contribuyentes podrán acumular únicamente el monto de dichos anticipos, debiendo acumular la totalidad de ingreso hasta el momento en que se pacte el precio o contraprestación de que se trate".

Segundo. Existen promotores que primero venden la tierra y posteriormente construyen la vivienda que les contrata un grupo organizado o un cliente en forma individual, la venta del terreno es acumulable para efectos de ISR según el punto primero precedente y la acumulación de los ingresos por construcción deberán ajustarse a lo dispuesto en el art. 16-a

de la ley del ISR y que establece que los ingresos provenientes de obra inmueble se acumularán.

a) en la fecha en que las estimaciones por obra ejecutada sean autorizadas o aprobadas para que proceda su cobro.

B) en los casos que no haya obligación de presentar estimaciones o la periodicidad de estas sea superior a 3 meses, se considera acumulable el avance de obra trimestral, en este caso se considera también ingreso, cualquier pago recibido en efectivo, bienes o servicios, ya sea por concepto de anticipo, depósitos o garantías del cumplimiento de cualquier obligación, entre otros.

Tercero. En el diario oficial de la federación de fecha 31 de marzo de 1992 se publicó la siguiente disposición que indica que los contribuyentes que se dediquen a la fabricación de bienes de activo de largo proceso de fabricación, podrán acumular los ingresos provenientes de los contratos de suministro de dichos bienes en la fecha en que los perciban en efectivo o cuando las estimaciones sean autorizadas o aprobadas para que proceda su cobro o se efectúen entregas parciales pactadas en el contrato, siempre que en este último caso no se realicen estimaciones de avance, lo que ocurra primero.

3. ASPECTOS FISCALES ESPECÍFICOS DE LA PROMOCIÓN.

a) el costo de los terrenos tiene un ajuste para efectos fiscales que va desde el mes en que se realizó la adquisición hasta el mes inmediato anterior a aquel en que se realice la enajenación. Sin embargo, las personas que se dediquen a realizar desarrollos inmobiliarios, fraccionadores de lotes y prestadores de servicios pueden optar por deducir las erogaciones y la proporción de la depreciación por estas operaciones, en los ejercicios en que obtengan los ingresos, en la proporción que representen los ingresos percibidos en el ejercicio, respecto del total de los mismos, lo anterior también será aplicable a los contribuyentes que celebren contratos de obra inmueble, los cuales, como ya se comentó, tendrán la obligación de acumular el total de los ingresos del contrato, pudiendo estimar el monto de las erogaciones en las que incurrirán en ejercicios futuros. Para los casos en que varíen los elementos para formular la estimación, el contribuyente deberá modificar en el ejercicio en que se presente la variación, el monto de las erogaciones estimadas y deducidas en ejercicios anteriores, si la modificación da como resultado que las erogaciones estimadas que fueron deducidas en ejercicios anteriores exceden 10% a las reales, se causarán recargos sobre la diferencia, a partir del día en que se presentó la o las declaraciones del ejercicio en que se dedujeron las erogaciones estimadas; para la determinación de la diferencia comentada anteriormente se actualizarán en cada uno de los ejercicios, el valor de adquisición de los terrenos, las erogaciones, los ingresos y deducciones estimadas, por el periodo comprendido desde el mes en que se adquirieron o estimaron según sea el caso, hasta el sexto mes del ejercicio en que se terminen de acumular los ingresos correspondientes.

b) la primera actividad de un promotor consiste en escoger la tierra apropiada para ser desarrollada y comprarla, sin embargo, en propiedades idénticas, colindantes y con el mismo avalúo comercial, dependiendo de quien sea el vendedor, el costo del predio puede ser muy

diferente y esto se debe básicamente al impuesto sobre la renta. Dicho en otras palabras, en la ley del ISR

Existen básicamente cuatro alternativas de tratamiento a vendedores de predios.

a) las personas morales y físicas que desarrollan actividades empresariales acumulan los ingresos correspondientes a los demás que tienen y pagan su impuesto conforme la ley.

b) las personas físicas que enajenen la casa habitación que hubieren habitado durante los dos últimos años anteriores a la fecha de su enajenación, están exentas del pago del ISR, el impacto de esta medida refuerza por un lado el papel de la casa habitación como una inversión patrimonial, ya que la persona física recibirá íntegro el producto de la venta de su casa habitación, pudiendo recibir el beneficio total de la capitalización que obtenga de esta. Por otro lado, al reducirse la carga fiscal tanto por ISR como por ISAI, hará que estos costos prácticamente no los resienta el promotor que llegue a adquirir alguno de los inmuebles de referencia y consecuentemente, no se reflejen en el precio de venta de las viviendas que se desarrollen, beneficiándose directamente los adquirentes finales.

c) congruentemente con las reformas el art. 27 constitucional, a partir de 1992 quedan expresamente exentos del ISR, los ingresos que obtengan las personas físicas por la enajenación de derechos parcelarios de ejidatarios, siempre y cuando se trate de la primera transmisión de la parcela que corresponda, y se realice en los términos de la legislación de la materia.

d) por otro lado, las personas físicas que hayan adquirido inmuebles antes del 1o. de enero de 1973, al enajenarlos gravaran la diferencia entre el precio de venta y el costo comprobado actualizado, sin que este último sea inferior al 10% del precio de venta, hasta 1990 se podía considerar como costo actualizado el 50% del precio de venta.

Generalmente el propietario de un predio al pensar en vender lo, hace cuentas sobre el importe neto que le va a quedar una vez descontados los impuestos y obviamente en los casos segundo y tercero el valor de la propiedad puede ser inferior que en los casos primero y cuarto, donde el valor de la tierra se incrementa en perjuicio del último adquirente y ocasionando una menor oferta de vivienda barata para la población. Cabe mencionar que dentro de las reformas para 1992 y dentro del capítulo de deducciones en enajenación de bienes de personas físicas, se permite la deducción actualizada de los pagos efectuados con motivo del avalúo de los bienes inmuebles.

e) otro impuesto a cargo del comprador que incide directamente en el costo de adquisición de un inmueble y que juega tanto para efectos de compra de una propiedad como al momento de venta, es el ISAI (Impuesto Sobre Adquisición de un Inmueble) que fue reformado en 1991 marcando una tasa del 6% para 1992, 4% para 1993 y 2% para 1994; dicha reforma mencionaba también que en ningún caso se harían pagos mayores de dicho impuesto a los que se hacían en 1990, al respecto hay que recordar que algunos estados tenían niveles bajos de ISAI y aunque se disminuyó la tasa, se disminuyó también la base exenta lo cual podía propiciar efectos contrarios a los del espíritu de la reforma. Para 1992 mediante la adición

de un segundo párrafo al artículo primero de la ley, se precisa que la base de este impuesto podrá determinarse, disminuyéndose al valor de venta del inmueble el valor de la última adquisición si ello ocurrió dentro de los tres años anteriores a la compra por la que se calcula el impuesto. Cabe recordar que este impuesto lo cobran directamente cada uno de los municipios o el DDF según el caso y que se derivan de una legislación local, sin embargo, todos los estados y el D.F. Se encuentran adheridas al sistema nacional de coordinación fiscal; independientemente el FOVI ha firmado convenios de apoyo a la actividad generadora de vivienda de bajo precio con diversos gobiernos estatales donde entre otras cosas se contempla por parte de los estados una reducción a los impuestos y derechos, los cambios en este sentido ya se están dando. Al bajar el impuesto, se reduce el desembolso que el adquirente debe hacer al comprar un inmueble, lo cual hace que estos sean más accesibles. La reducción del ISAI tendrá mayor impacto en las operaciones de crédito, en donde dicho impuesto tiene un mayor peso específico en el desembolso inicial que hace el adquirente, e inclusive, pensando en una compra-venta de una vivienda en enero de 1994 que hubiera sido adquirida entre enero de 1991 y diciembre de 1993 y habitada por su propietario por lo menos los dos últimos años, no causara ISR y el ISAI correspondiente sería el 2% entre el diferencial del precio de venta y el precio que sirvió como base de pago del impuesto al efectuar la compra. Todo esto reduce, para personas físicas, las barreras impositivas en la compra-venta de inmuebles y deberá traer como resultado una mayor movilidad en el mercado de vivienda. Las personas físicas podrán hacerse de una vivienda que satisfaga sus necesidades y capacidad de pago del momento, para en un corto plazo venderla y en base del ahorro patrimonial que ya existe en esta, adquirir tiempo después una mejor que se adecue a su nueva realidad. Los promotores de vivienda estamos exentos de IVA.

ADMINISTRACIÓN.

Yo veo que para iniciar una promoción nos debemos de fijar en dos grandes puntos, que debemos de controlar con muchísimo rigor.

Uno es el tiempo, los tiempos y, el segundo, es la tesorería.

La diferencia entre administrar una constructora o una promotora radica en el cuidado de ciertos puntos, analicemos el factor tiempo.

Podemos tener una gran promoción con una gran planeación, compramos el terreno muy barato; obtenemos las licencias muy baratas, sin dar mordida; seguimos el mejor proceso constructivo; vendimos o contratamos al mejor equipo de ventas y vendimos muy bien sin embargo, si nos tardamos en tiempo -este es el caso de una promoción real-, nos puede pasar que ya vendida, en buen proceso de construcción, habiendo optimado todos y cada uno de los procesos, nos tardamos en individualizar los créditos o en terminar en un lapso de tan solo cuatro meses, y podemos perder toda la utilidad. Toda la utilidad puede ser perdida, por lo que podremos utilizar un plan maestro. Este puede partir de dos puntos de vista. Pero tiene que seguir una ruta crítica que nos dice que actividades tenemos que hacer y en que tiempo. Pero una ruta crítica es muy difícil para controlar actividades.

Otro punto de vista para fijar un plan maestro si no existe esa ruta crítica, sería un flujo de actividades. Esta es mucho más fácil de visualizar, sobre todo para la persona que no es experta: que va primero, hacia donde nos dirigimos, etc. Esto también se debe de reflejar en

un plan maestro. Tenemos que ver y saber, antes de empezar, todos los pasos que vamos a seguir. Es muy importante numerar cada actividad y que nombremos un responsable. El plan maestro debe indicar el uso del suelo, el responsable es el departamento de tramitación; debe estar involucrado el departamento de diseño, porque va a diseñar lo que va a haber ahí.

Un plan maestro puede separarse en siete grandes rubros:

1. Son los preliminares de una promoción, donde se ven las factibilidades.
2. Es la parte de licencias y trámites iniciales.
3. Son los requisitos bancarios: la integración del expediente todos los papeles que hay que llenar para juntar el expediente, la aprobación técnica del banco, la integración del expediente ante el notario y la firma del crédito puente.
4. El anteproyecto, el proyecto del banco, el proyecto ejecutivo.
5. Parte de la construcción, con volúmenes, análisis de precios, planos de obra, programas, y el avance de la obra.
6. Lo referente a publicidad y ventas: toda la estrategia publicitaria; el departamento muestra, cuando se va a hacer y como se va a hacer y como se va a decorar; las ventas en sí, que precios y programas, sus reportes semanales, las carteras de clientes, los expedientes de los clientes.
7. La terminación: la licencia y trámites finales, que son el aviso de terminación, la entrega física de las casas, la corrección de detalles, la asamblea de condominios -hay que organizarlos antes de irnos- y, por último, el cierre contable de la promoción y las conclusiones finales que debemos de redactar, para que nos sirvan de retroalimentación en futuros proyectos.

Un negocio de promoción es un negocio a muy corto plazo, tiene la ventaja de que nos devuelve toda la liquidez, y podemos escoger cambiar la colonia, cambiar de mercado, pero nunca podemos fallarle al mercado, entonces, tenemos que cuidar los tiempos.

El segundo punto que tenemos que cuidar es el dinero, porque son negocios de utilidades marginales. Vemos que en cualquier promoción inmobiliaria hay cuatro tipos de capitales. Este sería el capital propio, siempre tenemos que arrancar con algo de capital propio, por mas que busquemos un terreno en aportación. La tendencia del capital propio es que tiene que ser el menor posible y tenerlo adentro del negocio el menor tiempo posible, es el capital mas caro que interviene en una promoción y es al que mas debemos apoyar.

Posteriormente, tenemos que usar el dinero mas barato. El dinero mas barato es el que proviene de los enganches, porque no pagamos tasa, no pagamos nada por el, entonces, vamos metiendo los enganches. Posteriormente hay que tomar el dinero de las ventas. En este caso, vimos que vendimos toda nuestra promoción en cuatro meses -esto si ha sido factible hacerlo. Si le afinamos al mercado que es la principal preocupación de un promotor, si podemos lograrlo, y esto quiere decir que vamos por un buen camino.

Posteriormente, viene el dinero del crédito puente; después del capital propio, es el capital mas caro y también debemos usarlo el menor tiempo posible, y finalmente, vienen las instituciones de crédito que es, otra vez, dinero barato, es un dinero que el cliente ya le paga al banco y el banco me paga a mí. Es un dinero que no nos cuesta. En la medida en que yo

podría adelantar mis sustituciones y tener más rápido el dinero de los enganches, significa que mi negocio será mucho más rentable, aun que sobre ventas me de la misma participación. Con base en eso, tenemos que tener mecanismos de control del dinero. Es importantísimo observar que en la medida en que hayamos pre-planeado en la mejor forma el negocio, tendremos menos acciones correctivas que tomar.

Una promoción que nace mal es muy difícil arreglarla y, muchas veces es más fácil que aceptemos la derrota y perdamos lo menos posible, que tratar de salvar un negocio inmobiliario mal hecho. Es muy importante que cuidemos estos dos factores: tiempo y dinero, este es un negocio de inversionistas, no de profesionistas; y tenemos que cuidar que sea un buen negocio, cada año, en cada terreno. Realmente vemos que el gran esfuerzo no debe ser en la administración del control, sino en la planeación. Ahí es en donde se va a dar el éxito o el fracaso.

1.4. PERFIL DEL PROMOTOR.

QUÉ ES UN PROMOTOR INMOBILIARIO?

Es un empresario con una visión más amplia de negocios que el constructor. La construcción es tan solo un eslabón de una cadena de actividades que agregan valor al bien final. Este producto consiste en una promoción inmobiliaria integral, bien proyectada, que cumple especificaciones, que está terminada, "municipalizada" y entregada, escriturada y habitada por los adquirentes. El promotor inmobiliario, interviene por lo tanto, en todo el ciclo; participa en todos los eslabonamientos:

- efectúa o subcontrata la prospección e terrenos, examina su situación jurídica, topográfica, precio, etc.
- efectúa los análisis de prefactibilidad económica para analizar el atractivo de dichos terrenos en función de promociones inmobiliarias hipotéticas.
- lleva a cabo las negociaciones y cierre de las compras de terrenos.
- diseña y desarrolla los proyectos, o subcontrata por su cuenta y riesgo estas actividades.
- tramita y obtiene las múltiples licencias requeridas.
- negocia, obtiene y garantiza los créditos puente para financiar la construcción.
- construye el mismo o subcontrata la obra.
- cumple con los requisitos para la entrega de las obras de infraestructura al municipio y promueve la recepción y "municipalización" de los conjuntos.
- promueve la disponibilidad de financiamiento hipotecario para los adquirentes, ya sea de los organismos de vivienda o ante la banca comercial.
- obtiene la escrituración de las viviendas y, cumplidas las formalidades, las entrega a sus dueños. (para la integración del manual correspondiente, en el caso de nuestro grupo de empresas, identificamos más de 1,500 pasos).

Bajo esta modalidad, en la que se tiene una participación directa en todos los eslabones de la cadena, también se sufre; también hay insomnios; pero la diferencia es que uno puede influir directamente en todo el ciclo. Uno es el dueño del negocio. Lo bueno y lo malo depende de uno. Y no habría que sorprenderse del hecho, muy frecuente, de que las casas

que se producen bajo este tipo de promociones resulten mas baratas que las producidas bajo el esquema institucional. Esto se debe fundamentalmente a que los incentivos para ser eficientes están ahí, porque no hay nadie que autorice prorrogas o aumentos.

Las prorrogas y os aumentos afectan la rentabilidad intrínseca del proyecto y el sistema operación del promotor esta diseñado para evitar estas variaciones en costo y tiempo -a toda clase-. De esta forma las economías (respetando especificaciones) se premian. Hacer las cosas mas barato o mas rápido es bueno en si mismo, porque mejora el desempeño del proyecto al permitir mayores márgenes y recuperar la inversión mas rápido. El consumidor gana, el banco gana y el promotor gana, porque la eficiencia se refleja en utilidades. En otras palabras es un esquema de ganadores, situación que coadyuva a la solución del problema social de la vivienda en nuestro país.

FACTORES CRÍTICOS DEL NEGOCIO DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Como resulta evidente, la promoción inmobiliaria constituye un ciclo mas largo, porque de cabo a rabo transcurre mayor tiempo que el que transcurre en el eslabón de la construcción. Para ello, un factor imprescindible es el de contar con mas capital de trabajo. Mas aun si la promoción involucra la adquisición de un terreno.

2. Para concebir una promoción se parte necesariamente de una necesidad de mercado. Ante la magnitud de la brecha cuantitativa entre las necesidades de vivienda y el ritmo al que se construyen estas, frecuentemente se olvida que las necesidades individuales de habitación digna y de servicios urbanos son también cualitativas y que son parte importante de la razón de mercado; que mueve a toda la cadena.

3. Por lo tanto, los productos habitacionales y urbanos que satisfacen mejor las necesidades de vivienda desde el ángulo cualitativo, se venden mejor, se aprecian mejor por los bancos y redunda en mayores beneficios económicos para todos, incluyendo al promotor. Ello implica que detectar mejor los requerimientos del mercado y resolverlos mediante mejores productos, es un factor de competitividad que diferencia a los buenos promotores de los mediocres.

4. Constituye un "lugar común" afirmar que la calidad de los recursos humanos constituye el factor mas poderoso de competitividad. Yo quisiera mas bien hacer énfasis en dos aspectos:

- la diversidad de las destrezas que se requiere incorporar al seno de una promotora de vivienda, de cara a la participación directa que se tiene en todos los eslabones que describí anteriormente. Para enfrentar el reto es necesario capacitarnos para entenderla, conocerla y dominarla.

- la necesidad de que se produzca un cambio radical de actitudes del personal, especialmente de quienes se habituaron a trabajar directamente con los organismos oficiales de vivienda, que se habituaron, por ejemplo, a vivir en el mundo de las prorrogas, los incrementos, etc., Conductas que si no se modifican radicalmente afectaran la productividad y eficiencia que son criticas bajo la nueva modalidad de operación.

5. La estructura de organización de un promotor de vivienda difiere radicalmente de la de una constructora tradicional. Les resultara obvio -a estas alturas- que intervenir en todos los eslabones del sistema de negocios impone la necesidad de disponer de funciones adicionales en cuestiones tales como la gestoria, búsqueda de terrenos, comercialización de unidades, financiamiento, etc.,

También es critico reconocer que no todas estas funciones deberán ser realizadas internamente, ya que muchas son susceptibles de subcontratarse fuera de la promotora, incluyendo -de forma destacada- las de la construcción misma.

ADMINISTRACIÓN.

- FINANZAS.
- ASPECTOS LEGALES.
- ASPECTOS FISCALES.
- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS (ADMVOS.)

FINANZAS.

Las finanzas son la piedra angular en la promoción de vivienda. Este renglón es sumamente importante en este negocio. Es mas, no solamente en este, sino en todos. En primera instancia debemos de tener presente que vamos a realizar una inversión de dinero, por lo tanto, vamos a convertirnos en inversionistas, así que debemos utilizar todas las herramientas que nos permitan evaluar la rentabilidad de nuestra inversión y compararla con algo.

Se entiende por rentabilidad a las utilidades que vamos a obtener por haber metido nuestro dinero en un negocio, tomando en consideración el tiempo en el que obtendremos estas utilidades, el trabajo que estamos llevando a cabo para que se den y el riesgo que estamos corriendo con nuestra inversión, es decir, tenemos que hacer una "evaluación de un proyecto de inversión".

Estudios de mayor importancia en el negocio de la promoción de vivienda: la factibilidad financiera del negocio y el flujo de caja del mismo; la primera es un elemento básico que nos permite tomar la decisión de dejar nuestro dinero en el banco o invertirlo en el negocio, y la segunda es de suma importancia para el control y toma de decisiones durante el desarrollo del negocio, y consiste en una serie de sumas y restas, tanto de los ingresos como de los egresos, durante todo el tiempo que dure nuestra promoción.

Quiero manifestar una opinión que tengo sobre el negocio de la promoción de vivienda: si el negocio no se da en el papel, en la realidad se dará mucho menos.

El flujo de caja puede ser tan analítico -sencillo o agrupado- como sea el criterio de la persona que lo esta realizando.

PERFIL DEL PROMOTOR. CÓDIGO DE ÉTICA DEL PROMOTOR.

INTRODUCCIÓN

Es necesario reconocer que la ética, en su concepto mas puro, no debe ser objeto de una reglamentación. La necesidad de tener un código nace de la aplicación de las normas generales de conducta a la práctica diaria. Puesto que todos los actos humanos son regidos por la ética, también las reglas escritas deben ser de aplicación general.

Un código de ética profesional no solo sirve de guía a la acción moral, sino que también mediante el la profesión declara su intención de cumplir con la sociedad, de servirla con lealtad y diligencia y de respetarse a si misma.

Con objeto de ofrecer mayores garantías de solvencia moral y establecer normas de actuación profesional, se expide el presente código. Aplicable directamente a los promotores de vivienda, se estima que estos postulados representan la esencia de las intenciones de la actividad generadora de vivienda para vivir y actuar dentro de la ética y se han agrupado en seis rubros fundamentales.

- I. La definición del alcance del propio código.
- II. Normas que conforman la responsabilidad del promotor ante la comunidad.
- III. las normas que amparan las relaciones con los organismos financieros.
- IV. Las normas que amparan las relaciones con las autoridades.
- V. La responsabilidad hacia la propia profesión.
- VI. Honor y justicia.

Este código rige la conducta del promotor para con la sociedad, así como ante las autoridades.

POSTULADOS

CAPITULO I ALCANCE DEL CÓDIGO

Aplicación universal del código. Este código de ética profesional es aplicable a todo promotor industrial de vivienda, por el hecho de serlo.

CAPITULO II RESPONSABILIDAD DEL PROMOTOR ANTE LA COMUNIDAD.

Ya que la vivienda de por si es un satisfactor básico, se espera que todo promotor realice un trabajo profesional y sin vicios ocultos de mala fe y por lo mismo implica una responsabilidad sobre su trabajo y una buena calidad.

CAPITULO III RELACIONES CON LOS ORGANISMOS FINANCIEROS.

La vivienda, en su mayor parte se genera y se adquiere mediante un préstamo hipotecario. La responsabilidad y el cumplimiento de las disposiciones establecidas por los acreditantes son obligaciones del promotor.

CAPITULO IV. RELACIONES CON LAS AUTORIDADES.

La vivienda esta regulada por diversas leyes y reglamentos, la participación proactiva del promotor en la continua modernización y eficientización de estas, así como el respetarlas es su responsabilidad.

CAPITULO V. RESPONSABILIDAD HACIA LA PROFESIÓN.

Respeto a los colegas y a la actividad: todo promotor cuidara sus relaciones con sus colaboradores, con sus colegas y con las instituciones que los agrupan, buscando que nunca se menoscabe la dignidad de la actividad generadora de vivienda, sino que se enaltezca, actuando con espíritu de grupo.

NORMAS GENERALES.

CAPITULO I ALCANCE DEL CÓDIGO.

Artículo 1.01

Los promotores de vivienda tienen la ineludible obligación de regir su conducta de acuerdo a las reglas contenidas en este código, las cuales deberán considerarse mínimas pues se reconoce la existencia de otras normas de carácter legal y moral cuyo espíritu amplia el de las presentes.

Artículo 1.02

Este código rige la conducta del promotor de vivienda en sus relaciones con la sociedad en general, con quien financia sus viviendas, con las autoridades y sus compañeros de profesión y le será aplicable cualquiera que sea la forma que revista su actividad y la modalidad en la que participe.

Artículo 1.03

Los promotores de vivienda que además ejerzan otra profesión deberán acatar estas reglas de conducta independientemente de las que señale la otra profesión para sus miembros.

Artículo 1.05

El promotor de vivienda no deberá utilizar sus conocimientos profesionales en tareas que no cumplan con la moral.

Artículo 1.06

Todo promotor, por el hecho de serlo, deberá contar con la capacidad técnica, la experiencia y la solvencia moral y económica, necesaria que su actividad implica.

CAPITULO II

RESPONSABILIDAD DEL PROMOTOR ANTE LA COMUNIDAD.

Artículo 2.01

Promotor de vivienda no deberá desarrollar proyectos para los que no este capacitado.

Artículo 2.02

Todo promotor deberá escriturar y entregar la vivienda a su comprador libre de todo gravamen o contingencia.

Artículo 2.03

Todo promotor deberá en la medida de su proyecto, realizar las obras que restablezcan y/o mejoren el equilibrio ecológico.

Artículo 2.04

Cualquier publicidad o promoción deberá siempre estar apegada a la verdad, con información clara y seria.

Artículo 2.05

Es responsabilidad del promotor entregar a los adquirentes de vivienda por escrito, la información necesaria para conocer las garantías correspondientes y la manera de hacerlas valer.

Artículo 2.06

Los promotores de vivienda industrial instruirán a sus adquirentes sobre los aspectos que le permitan conservar y mantener de mejor manera su vivienda.

Artículo 2.07

Todo promotor deberá entregar a sus clientes copias de permisos, licencias y pagos por su cuenta hechos por el promotor amparando su vivienda.

Artículo 2.08

Es obligación del promotor rechazar trabajos cuando por la especialización de los mismos, no cumplan con las normas técnicas y ponga en riesgo la integridad física de quien ocupara dicha edificación.

Artículo 2.09

Es responsabilidad del promotor realizar un trabajo profesional de alta calidad en tierra apta y sin vicios ocultos o mala fe en la construcción o en el proceso generado de las viviendas.

Artículo 2.10

Es obligación del promotor trasladar a sus clientes en forma transparente los beneficios derivados de la desregulación y desgravación de la vivienda, sobre todo en los derechos e impuestos que forman parte de los gastos de escrituración.

Artículo 2.11

El promotor informará de manera clara dentro de su comercialización acerca de las especificaciones y acabados de la vivienda autorizaciones así como también de las condiciones y características del crédito al adquirente.

Artículo 2.12

Presentar documentación clara, responsable y fidedigna a organismos financieros, notarios, autoridades y demás involucrados es responsabilidad del promotor.

Artículo 2.13

El promotor podrá asociarse con otros colegas o inclusive con miembros de otras profesiones, así como con propietarios de predios, constructores, etc., A fin de estar en posibilidad de desarrollar mejores proyectos y hacerlos viables.

CAPITULO III

RELACIONES CON LOS ORGANISMOS FINANCIEROS.

Artículo 3.01

El cumplimiento de las disposiciones establecidas por los acreditantes para el otorgamiento de créditos puente e individuales es responsabilidad del promotor.

Artículo 3.02

Cuando los expedientes necesarios para la investigación de créditos individuales, sean integrados por personal del promotor estos se harán conforme a las reglas del propio organismo y con documentación proporcionado por los clientes, sin falsear datos ni documentación.

Artículo 3.03

El financiamiento es generalmente parte integrante de la vivienda y consecuentemente el promotor vera en el organismo financiero a un apoyo importante para la generación de vivienda y en consecuencia trabajara en comunión con este tomando todas las medidas necesarias que sin afectar la promoción y al mercado eviten que el banco u organismo financiero salga afectado en sus intereses.

CAPITULO IV. RELACIONES CON LAS AUTORIDADES.

Artículo 4.01

el promotor será honesto y ético en su relación con las autoridades, a quienes exigirá el mismo trato directa o a través de su asociación la cual en los casos precedentes hará las denuncias o gestiones necesarias en defensa de sus asociados.

Artículo 4.02

Los promotores a través de su asociación y federación participaran proactivamente con las autoridades en forma ética y gremial para conjuntamente encontrar soluciones a la problemática de la vivienda.

Artículo 4.05

Todo promotor deberá contar siempre con permisos y licencias para desarrollar vivienda.

CAPITULO V. RESPONSABILIDAD HACIA LA PROPIA PROFESIÓN.

Artículo 5.01

Todo promotor deberá buscar la dignificación de la actividad en base a la calidad de su producto y al cuidado escrupuloso del medio ambiente.

Artículo 5.02

Los promotores se abstendrán de hacer comentarios sobre otro promotor cuando dichos comentarios perjudiquen su reputación o el prestigio de la profesión en general.

Artículo 5.03

Todo promotor podrá participar como ponente en eventos de vivienda siempre y cuando estos sean de carácter gremial o institucional organizados por alguna universidad, asociación no lucrativa.

Artículo 5.08

Las opiniones o consejos que haga el promotor a la comunidad autoridades, organismos financieros o a sus colegas, deberá darse basado en los conocimientos y experiencia profesional.

Artículo 5.09

El promotor no deberá ofrecer trabajo directa o indirectamente a empleados o socios de otros promotores, si no es con previo conocimiento de estos.

CAPITULO VI HONOR Y JUSTICIA.

Artículo 6.01

cuando algún promotor acepte un puesto incompatible con el ejercicio independiente de la profesión, deberá retirarse de su actividad profesional como tal.

Artículo 6.02

Promotor que viole este código se hará acreedor a las sanciones que le imponga la asociación afiliada a que pertenezca.

Artículo 6.03

Para la imposición de sanciones se tomara en cuenta la gravedad de la violación cometida, evaluando dicha gravedad de acuerdo con la trascendencia que la falta tenga para el prestigio y estabilidad de la profesión del promotor de vivienda y la responsabilidad que pueda corresponderle.

Artículo 6.04

según la gravedad de la falta, la sanción podrá consistir en :

- a) amonestación privada.
- b) amonestación pública.
- c) suspensión temporal de sus derechos como socio.
- d) expulsión.
- e) denuncia a las autoridades competentes, de las violaciones a las leyes que rijan el ejercicio profesional.

1.5 PROYECCIONES DE LA VIVIENDA EN MÉXICO.

PROGRAMAS DE VIVIENDA GUBERNAMENTALES.

FOHHAPO.

El FONHAPO es el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares. El FONHAPO estudia su solicitud de crédito; una vez que el solicitante cumple una serie de requisitos, se le concede el crédito.

Sale la licitación pública con lineamientos del FONHAPO, pero quien interviene para el fallo es el grupo de beneficiarios, los cuales son los sujetos del crédito; ellos fallan. Claro que hay lineamientos de FONHAPO, si una cotización vale 400 millones y la baja vale 300, ellos optan y tienen voz y voto para decir: el crédito tu me lo tienes que dar y se lo dan por 400 millones.

El techo financiero que tiene el FONHAPO, es el orden de los 400 mil millones de pesos; o sea que es el monto máximo que puede conceder a la empresa que genero la estimación,

porque para un conjunto que este haciendo, puede estar uno que fue adjudicado para urbanización, otra para electrificación, otro para la edificación. Entonces, cada uno de ellos generara su estimación. El FONHAPO desea emplear nuevas técnicas de construcción, en la Actualidad se trata de viviendas pequeñas, prácticamente son pies de casa.

Entonces ahí debe intervenir el ingenio de cada empresa que pueda hacer ofertas, al menor costo y con el menor tiempo estas acciones de vivienda.

FOVISSSTE.

En 1990, termino un programa de vivienda financiada por Fovissste, en donde en los últimos años anteriores al 90 ejecutaba y construía el FOVISSSTE seis mil viviendas al año aproximadamente. Estas se construían por los canales tradicionales de contratación de obra pública, a base de una licitación pública, una convocatoria. Se presentaban empresas con capacidad en ese tipo de obra; se concursaba y a la propuesta solvente y mas baja era a la que se le asignaba la vivienda.

Por el hecho de que solamente seis mil viviendas se podían construir bajo estos esquemas, y además, resultaban ser viviendas demasiado altas de precio. Porque incluían una supervisión de tiempo completo; costosa por los tramites oficiales, la construcción en si, por medio de concurso y de obra pública, resultaba ser de alto precio para fovissste y lo limitaba en cuanto a su partida presupuestal. FOVISSSTE se ha estructurado en cuatro regiones del país, con cuatro subdelegados que están a cargo de distintos estados para recibir a los grupos de autogestion, como se llaman en FOVISSSTE.

En FOVISSSTE se ha dividido su contratación de obra por dos mecanismos diferentes: el primero, por una estructura FOVI, tradicional en donde el trato es entre el promotor y FOVI, y es FOVI quien traslada las potenciales propuestas al FOVISSSTE para que sean evaluadas y estudiadas. Si así lo decide ya viene el cierre o el contrato con los contratistas; pero el trato es directamente con FOVI, en el primer esquema de promotor.

El segundo esquema, el que mas auge ha tenido fovissste en los últimos años, ha sido a través de los grupos de autogestion, que se refiere a que un grupo de trabajadores se reúnen, hacen su asociación civil, y ellos mismos empiezan a recibir propuestas por parte de empresas constructoras y promotores, desde el proyecto y desde el terreno.

Las fases son, básicamente, una primera que tiene que ver con los trabajadores y con la asociación civil ya conformada, donde hasta aquí el constructor -promotor no interviene, sino que ya interviene en la segunda fase, en donde la propuesta del constructor es analizada por el fovissste, pero no conciliada, constructor -FOVISSSTE, sino constructor presentado a la asociación civil. Y es la asociación civil o grupo de autogestion la que -a través del FOVISSSTE -hace el estudio.

Lo importante es resaltar que fovissste esta abierto, en este momento, para recibir propuestas y sugerencias por parte de la comisión mixta para que los mecanismos acaben siendo ágiles

Y el negocio sea para ambas partes. La intención es seguir haciendo vivienda, pero no raspando a los constructores, sino que esta abierto para recibir esas sugerencias. Y en la comisión misma trabajamos precisamente, en estudiar los mecanismos; ver que cosas podemos perfeccionar en ambos sentidos, en el sentido FOVISSSTE y en el sentido constructora.

También hay que entender que la relación FOVISSSTE-CONSTRUCTORA, prácticamente ha terminado en cuanto a la contratación y supervisión de los trabajos. Anteriormente un constructor en FOVISSSTE tradicionalmente esperaba en su escritorio una convocatoria de periódico, se inscribía y adelante, papa fovissste me daba todos los documentos, lo cotizaba y san se acabo, si soy el mas barato pues que venga el contrato, y eso era en un lapso de un mes.

Ahora hay que salir a la calle, hay que armar la promoción, hay que defender nuestros proyectos, hay que estar buscando terrenos, aportar ideas, ser mucho mas dinámico en cuanto a la concepción de una promoción como debe ser en el sentido integral no nada mas limitarse a cotizar y construir y pegar tabiques.

INSTITUTO DE SEGURIDAD Y SERVICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES DEL ESTADO.

**FONDO DE LA VIVIENDA.
SUBDIRECCIÓN DE CRÉDITO.**

FASES DEL PROGRAMA DE AUTOGESTION.

Fase	Actividad	Participantes
1	Adquisición de terreno apto para vivienda	trabajadores
	Gestión de factibilidad de servicios y de Construcción.	trabajadores
	Individualización del terreno	trabajadores
	Constitución de asociación civil	trabajadores
	Terreno 100% urbanizado	asoc. Civil
2	Constitución de fideicomiso	asoc. Civil
	Presentación del programa a FOVISSSTE	asoc. Civil
	Análisis de la propuesta	FOVISSSTE
	Definición de limite de crédito	FOVI-BANOBRAS
	Integración de expedientes	ASOC. CIVIL
	Dictaminacion de expedientes	FOVISSSTE
	Constitución de comité técnico	FOVI-BANOBRAS INST.VIVIENDA Y ASOC. CIVIL
Convocatoria a promotores para definición de proyecto	comité técnico	
asignación de proyecto (por unanimidad)	comité técnico	

presentación de expediente técnico a
BANOBRAS

dictamen de expediente técnico
aprobación del financiamiento
escrituración de los créditos

- 3 depósito de recursos en financiamiento
determinación de acuerdos
asignación formal de contratos de obra
y supervisión
pago de anticipo, ministraciones y su-
pervisión
entrega-recepción de las viviendas

promotor
FOVI-BANOBRAS
FOVI-BANOBRAS
FOVI-BANOBRAS
Y ASOC. CIVIL
FOVI-BANOBRAS
COMITÉ TÉCNICO

COMITÉ TÉCNICO

COMITÉ TÉCNICO
PROMOTOR Y A.C.

INFONAVIT

El 24 de febrero de 1992 se publicaron en el diario oficial las reformas a la ley del infonavit; modifican la operación del instituto en cuanto al financiamiento para la construcción de vivienda, transformándolo en un organismo financiero y normativo.

Los concursos serán semejantes a los que realizan las dependencias sujetas a la ley de la obra pública y se contratara a precio alzado o a precios unitarios. Las subastas se realizaran para la ejecución de desarrollos de vivienda con financiamiento del instituto y se otorgaran a quien ofrezca la mejor tasa por ese financiamiento.

La comisión del infonavit de esta cámara ha recomendado a través de la dirección empresarial del instituto que en el reglamento de la ley se tengan en cuenta los siguientes aspectos:

Terrenos. Que se establezca un mecanismo con los gobiernos de los estados y municipios para contar con la reserva territorial necesaria para los desarrollos de vivienda.

Asignación. Definir quien, cuando y como debe presentarse la demanda de vivienda y la forma en que se determinara la asignación de las viviendas.

Hipotecas. Contemplar la posibilidad de segundas hipotecas que faciliten los créditos en combinación con la banca.

Costos. Que para determinar los montos de los créditos para vivienda se consideren los valores y costos reales de todos los factores que intervienen en la vivienda.

Lo principal es que con el nuevo reglamento se deberán desarrollar mas y mejores viviendas al alcance de los derechohabientes del INFONAVIT.

PROGRAMA ESPECIAL PARA EL FOMENTO Y DESREGULACIÓN DE LA VIVIENDA. 1993-1994

Contenido:

Introducción

I. Marco económico

II. Situación de la vivienda

III. Estrategia

1. Desregulación y disminución de costos indirectos de la vivienda
2. Ampliación y mejoramiento de los servicios financieros .
3. Incremento de la oferta de suelo para vivienda.
4. Mejoramiento de la producción y distribución de insumos para vivienda.
5. Atención equilibrada a las necesidades de vivienda rural y urbana
6. Facilitación de los esquemas de comercialización de la vivienda.
7. Ampliación de la oferta de vivienda para arrendamiento.

V. Consideraciones finales.

Anexo a:

Acuerdo de coordinación para el fomento de la vivienda.

Anexo b:

Convenio de concertación para agilizar los tramites de producción y titulación de vivienda.

Anexo c:

Bases de colaboración para el estudio, difusión, promoción y fomento de acciones en materia de vivienda.

INTRODUCCIÓN.

La política social del presidente Carlos Salinas de Gortari tuvo como objetivo fundamental elevar el nivel de bienestar de la población. Destaca entre sus propósitos realizar cambios estructurales encaminados a lograr una distribución del ingreso mas armónica, para así reducir desigualdades y mejorar la calidad de vida.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Vivienda 1990-1994 definieron la política habitacional del estado. Orientándose al perfeccionamiento de las estructuras de la sociedad para facilitar el acceso de la población a una vivienda digna y decorosa; derecho constitucional que establece el art. 4.

De nuestra carta magna. La vivienda es un factor fundamental para el bienestar integral del país por ser el asiento del núcleo básico del desarrollo social: la familia. Por una parte, contribuye a la mejor distribución de la riqueza, al consolidar el patrimonio familiar, y, por otra, como motor del crecimiento, estimula en todo el territorio la actividad productiva de un número importante de ramas industriales, a la vez que funge como uno de los principales agentes del ordenamiento territorial.

En el ámbito institucional, los organismos de vivienda de cobertura nacional iniciaron la modernización y adecuación a las nuevas condiciones de la economía nacional. Así el INFONAVIT y el FOVI mejoraron las condiciones de los créditos que otorgan, el INFONAVIT, además, imprimió mayor transparencia a los mecanismos de otorgamiento de crédito a sus derechohabientes.

En el aspecto normativo, se iniciaron ya acciones para la adecuación de las leyes federal de vivienda, general de asentamientos humanos y general de bienes nacionales.

I. Marco económico.

La condición macroeconómica de cualquier país incide sobre el desarrollo de su mercado habitacional. En recientes años, la economía mexicana ha mostrado una evolución favorable como resultado del control de la inflación, el saneamiento de las finanzas públicas, la renegociación de la deuda externa, la apertura comercial y la desregulación económica. Ello se manifestó en mayor disponibilidad de recursos para créditos hipotecarios por parte de los organismos financieros públicos y privados, menores tasas de interés y plazos de amortización que llegan incluso hasta 30 años.

La industria de la construcción desempeña un papel importante en la economía: contribuyó con más del 5% del PIB; genero cerca del 10% del empleo nacional y represento el 3% de las remuneraciones salariales.

El tratado de libre comercio precisa la armonización gradual de los patrones y normas utilizados por México y sus dos socios comerciales del norte. Por ello, es necesario avanzar en el establecimiento de los patrones que garanticen la calidad de los insumos nacionales y de aquellos provenientes del exterior. Así se podrá evitar la competencia desleal derivada de la importancia de materiales inapropiados o de saldos defectuosos. Adicionalmente, la oportunidad de atraer inversión extranjera y captar financiamiento externo aumento la oferta habitacional, como complemento a la inversión doméstica. El proceso de globalización económica abrió nuevas oportunidades de coversión en el sector.

II. Situación de la vivienda.

En 1993, de acuerdo a estimaciones realizadas con base en el XI censo general de población y vivienda, el país contó con 85.2 millones de habitantes y un inventario habitacional de 17.7 millones; la densidad domiciliaria promedio en 1990 fue de 5.0 ocupantes por vivienda y el índice de hacinamiento de 1.5 habitantes por cuarto, mientras que el 65.5% del inventario total de las viviendas cuenta con 3 o más habitaciones.

Así se estima, de acuerdo al censo mencionado, que en 1990 1.7 millones de viviendas 10.5% del inventario habitacional presentaban problemas de hacinamiento. Es decir, se encontraban ocupadas por más de un hogar o requerían adecuadamente a la familia. Los esfuerzos de los últimos veinte años en la satisfacción de servicios básicos deben también redoblar, dado que estos servicios se encuentran estrechamente relacionados con la vivienda y constituyen un elemento fundamental del bienestar social.

III. Estrategia.

En mayo de 1992 se constituyó la secretaria de desarrollo social, con el propósito de integrar y dar mayor congruencia a todas las políticas en materia social y de unificar la responsabilidad en este importante ámbito de la administración pública federal. Con esta decisión el gobierno sentó las bases para avanzar con mayor celeridad en la solución de los problemas de la vivienda, el desarrollo urbano y la calidad de vida de los mexicanos.

El 19 de octubre de 1992 se llevó a cabo la reunión nacional para el fomento y desregulación de la vivienda, cuyo objetivo principal consistió en estrechar la coordinación y responsabilidad institucional entre las dependencias y entidades que forman parte del sector público y los gobiernos estatales y municipales, así como en inducir una participación más activa, corresponsable y concertada con los empresarios y profesionistas vinculados con el quehacer habitacional.

En este acto se suscribieron tres documentos fundamentales que marcan el inicio de un proceso que permitirá ampliar el acceso de la población a la vivienda. En el primero, "acuerdo de coordinación para el fomento de la vivienda", el segundo, "convenio de concertación para agilizar los trámites de producción y titulación de vivienda", el tercero, "convenio de concertación para el programa de materiales".

La estrategia habitacional referida se orientó hacia los siguientes objetivos:

- avanzar en el precepto constitucional de que cada familia cuente con una vivienda digna y decorosa.
- propiciar las condiciones suficientes para que la sociedad en su conjunto esté en posibilidad de edificar las viviendas.
- contribuir al ordenamiento armónico del territorio, a través de la adecuada localización y aprovechamiento de las áreas destinadas a la vivienda en los centros de población;
- aprovechar el efecto multiplicador de la construcción de vivienda para estimular el aparato productivo nacional y promover el empleo.
- apoyar en forma permanente el gasto social, incrementando los volúmenes de recursos destinados a vivienda rural y urbana, de acuerdo a las tesis del pacto para la estabilidad, la competitividad y el empleo;
- conducir y orientar una oferta de suelo suficiente a precios accesibles.

- hacer mas eficiente la utilización de los recursos disponibles para vivienda mediante una mejor coordinación institucional.
- disminuir los tiempos y costos de gestión tanto en la obtencion de financiamientos, como en la construcción y titulación de vivienda; y
- fomentar una mayor producción y mejoramiento de viviendas por parte de los sectores social y privado.

Para la consecución de estos objetivos, la estrategia habitacional se centro en las líneas prioritarias que a continuación se presentan, derivadas de las líneas estrategias del Programa Nacional de vivienda 1990-1994:

1.Desregulación y disminución de costos indirectos de la vivienda. La obtencion de los permisos y licencias para la construcción habitacionales implica hasta un 25% del valor final de la vivienda. Es necesario promover la actualización, agilización y reducción de gestiones para el financiamiento, producción y titulación de viviendas.

metas:

- * convenir con las autoridades competentes la desregulación y simplificación normativa, administrativa y fiscal de la edificación, financiamiento, arrendamiento, comercialización y adquisición de vivienda.
- * concertar con los organismos competentes, la simplificación, agilización y reducción de tramites, criterios y comisiones derivados de los créditos.
- * disminuir los costos indirectos de la vivienda de interés social y popular a menos del 10% de su valor.
- * promover la modificación de la legislación correspondiente a efecto de establecer la obligación de las autoridades estatales y municipales de expedir las licencias de construcción en un plazo de diez días hábiles.
- * revisar los criterios de selección, control y operación de los peritos responsables de obra.
- * concertar con el notariado la adopción de un arancel uniforme en todo el país para el cobro de honorarios en viviendas de interés social y popular.

2. Ampliación y mejoramiento de los servicios financieros.- El destino por programa de la inversión en vivienda presenta cambios importantes en su estructura. Al respecto, cabe hacer un paréntesis para señalar que en México, cuando hablamos de déficit, nos referimos básicamente a viviendas que no cumplen con las condiciones de habitabilidad necesarias por la calidad de los materiales con que están construidas o por su deterioro. Por ello, se ha enfatizado que es igual de importante el financiamiento para vivienda nueva, como el destinado al mejoramiento del parque habitacional existente.

Ante este panorama, en materia de ampliación y mejoramiento de la vivienda, es necesario concertar con los intermediarios financieros programas principalmente para la vivienda de interés social que contemplen mecanismos de créditos. Asimismo, se debe fomentar la utilización de recursos de los mercados de dinero y capital nacional y extranjero, para la edificación, mejoramiento y rehabilitación de vivienda e impulsar los créditos para la construcción de vivienda para arrendamiento.

Se requiere continuar con la modernización de los instrumentos financieros mediante la puesta en marcha de sistemas de operación eficientes que permitan la reducción de costos, tiempo de gestión, garantías, entrega y titulación de la vivienda, así como de los programas públicos, sociales y privados de vivienda para ampliar las posibilidades de inversión y la obtención de créditos.

El éxito de la industria de la vivienda frente a la competencia externa dependerá de la industrialización de sus procesos constructivos; mismos que deben buscar la reducción de costos a través de economías de escala, disminuir las desventajas de la aplicación de los métodos constructivos artesanales. En la búsqueda de recursos para financiar esta transformación, es necesaria la participación de la banca comercial con métodos de asignación de crédito más modernos, basadas fundamentalmente en la viabilidad de los proyectos.

METAS:

Apoyar a las instituciones financieras a:

- * canalizar mayores recursos públicos y privados al financiamiento de la vivienda urbana y rural en beneficio de los sectores mayoritarios de la población.

- * establecer la individualización de los créditos otorgados por los organismos públicos de vivienda con el fin de facilitar su asignación, recuperación y administración.

- * aplicar criterios de mercado en los organismos públicos de vivienda para la asignación y recuperación de créditos así como mecanismo financieros transparentes que adopten plazos y tasas acordes a la capacidad de pago del acreditado.

- * diseñar y aplicar esquemas flexibles y compartidos de financiamiento e inversión en vivienda, ajustadas a las características de cada zona y comunidad rural.

- * asesorar a la iniciativa privada en la obtención de créditos nacionales o extranjeros que sean destinados para la construcción de vivienda en arrendamiento.

- * promover un papel más activo de la banca comercial en el financiamiento para la vivienda de interés social, principalmente a través de mecanismos de garantía, como el afianzamiento, que permitan disminuir el nivel de ingreso familiar requerido para el acceso al crédito.

- * promover la inversión de las instituciones financieras internacionales en instrumentos orientados al financiamiento de los programas de vivienda.

3. Incremento de la oferta de suelo para vivienda.- La insuficiencia de reservas territoriales y los altos precios del suelo urbano limitan el desarrollo de los programas de vivienda de los organismos financieros y obligan a la población de menor ingreso a adquirir predios en localizaciones inadecuadas o en terrenos con inseguridad jurídica y de tenencia, muchas veces no aptos para el desarrollo urbano y con dificultades para la introducción de servicios de infraestructura.

A fin de avanzar en materia de suelo para vivienda, se trabajara prioritariamente en asegurar una oferta de suelo suficiente a precios accesibles, para atender las necesidades de vivienda y frenar la especulación inmobiliaria; en desalentar el establecimiento de asentamientos humanos irregulares; en inducir el adecuado aprovechamiento del suelo urbano; y en

promover la regularización de los asentamientos existentes, en congruencia con el crecimiento ordenado de las localidades. Se fomentaran programas de vivienda en áreas subutilizadas y se incrementara la oferta real de suelo urbanizado mediante el otorgamiento de un mayor numero de créditos para la adquisición de lotes con servicios destinados a vivienda de interés social y popular.

METAS:

- constituir reservas territoriales.
- facilitar el otorgamiento de créditos para la adquisición de lotes con servicios destinados a vivienda de interés social y popular en todos los organismos financieros de vivienda.
- desincorporar los predios urbanos o inmuebles aptos para vivienda propiedad del patrimonio inmobiliario federal con el fin de desarrollar programas habitacionales.
- impulsar la utilización de predios urbanos baldíos y adecuar las normas para elevar la densidad habitacional.
- desalentar el establecimiento de asentamientos humanos irregulares.

4. Mejoramiento de la producción y distribución de insumos para vivienda.- Los precios de los materiales y componentes utilizados en la construcción de viviendas en ocasiones varían significativamente entre un centro de distribución y otro, o bien, de una ciudad a otra, a pesar de que sus características de calidad son similares o idénticas.

Además existen problemas de distribución y comercialización de insumos que impiden su adquisición oportuna o suficiente, lo que encarece el costo final de las construcciones. A través del programa de abaratamiento de materiales se han concertado condiciones preferenciales en los materiales de construcción para la vivienda promovida por los organismos oficiales, con el propósito de inducir una mejor oferta de estos insumos.

Metas:

Materiales y componentes de la construcción.

- incrementar la cobertura del programa transparencia de precios.
- promover la organización de centros de abasto popular.
- promover la creación de organizaciones comunitarias para la producción de materiales de construcción.
- realizar la normalización, verificación y certificación de los materiales, productos y servicios para la construcción de vivienda.

5. Facilitación de los esquemas de comercialización de la vivienda.- La operación de bolsas de vivienda facilita la compra-venta y el establecimiento de un mercado inmobiliario organizado.

Al disponer de información adecuada relativa a la oferta y demanda de vivienda, se facilita el acceso de la población a la satisfacción de esa necesidad básica. Para ello, se requiere la participación de los profesionales inmobiliarios en la difusión de la información sobre la

oferta y demanda de vivienda nueva y usada, preferentemente la de interes social y popular la divulgación de información producirá un mejor conocimiento del mercado, ampliara las opciones para comprar y vender una vivienda y mejorara las condiciones de su precio y calidad.

METAS:

- * diseñar e inducir la operación y establecimiento por parte del sector privado, incluyendo a la banca comercial, de sistemas de información sobre la oferta y demanda de vivienda nueva y usada, bajo la modalidad de "bolsas de vivienda" que satisfagan los requerimientos de los demandantes y les permitan acceder al financiamiento apropiado.

- * diseñar facilidades en los mecanismos de operación de los organismos financieros de vivienda.

- * apoyar a las autoridades locales en el establecimiento de bolsas de vivienda concertando la participación de los corredores de bienes inmuebles y de los promotores de vivienda en la creación de un sistema de información que facilite la compra-venta tanto a los oferentes como a los adquirentes de vivienda.

6. Ampliación de la oferta de vivienda para arrendamiento.- La demanda de créditos para vivienda en arrendamiento, por parte de los promotores, ha disminuido desde 1990, a pesar de que el FOVI ha seguido destinando créditos a este rubro. La protección de los derechos del arrendatario es necesaria como instrumento social y como mecanismo de estímulo de la demanda.

metas:

- * fomentar que en los ámbitos locales se establezcan programas para la producción de vivienda en arrendamiento.

- * mejorar los esquemas de financiamiento para la adquisición, mejoramiento o reconstrucción de vivienda en arrendamiento

IV. CONSIDERACIONES FINALES

La vivienda es uno de los elementos básicos para evaluar el nivel de bienestar en cualquier sociedad. Los recursos públicos destinados a vivienda, como en cualquier otro país, han sido, son y serán insuficientes para satisfacer la demanda en la material se requiere por tanto una participación cada vez mas activa de los sectores privado y social para aumentar y mejorar el parque habitacional.

Aumentar el nivel de bienestar de la población a partir de un mayor acceso a mejores viviendas depende de la capacidad innovadora del gobierno, de los organismos públicos y privados, así como de la activa participación de toda la sociedad.

ANEXO A:

ACUERDO DE COORDINACIÓN PARA EL FOMENTO DE LA VIVIENDA.

ANTECEDENTES.

I. Nuestra carta magna consagra el derecho de la familia a disfrutar una vivienda digna y decorosa.

II. Aun cuando se ha incrementado la cobertura de atención de los programas financieros de vivienda, todavía no alcanzan el nivel necesario para atender las necesidades habitacionales.

III. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, establece que se consolidara el sistema nacional de vivienda mediante el fortalecimiento de la coordinación institucional entre las dependencias federales, los organismos de vivienda y los gobiernos estatales. Asimismo, dicho plan establece que una profunda simplificación administrativa. De las gestiones de la construcción, facilitara abatir los tiempos y costos en la edificación de vivienda.

IV. El programa nacional de vivienda 1990-1994, pretende la consecución de los siguientes objetivos:

a) avanzar en el cumplimiento del precepto constitucional de que cada familia tiene derecho a disfrutar de una vivienda digna y decorosa.

b) propiciar las condiciones suficientes para que la sociedad en su conjunto este en posibilidad de edificar las nuevas viviendas.

c) convertir a la vivienda en un factor fundamental del ordenamiento racional de los asentamientos humanos en el territorio nacional.

V. El plan nacional de desarrollo señala la necesidad de reorientar el patrón de distribución de la población de una manera mas equilibrada, mediante la promoción e impulso de las ciudades de dimensiones medias.

Clausulas.

Primera.- Para el logro del objetivo del presente acuerdo, las partes llevaran a cabo las siguientes acciones:

1. Promover la desregulación y simplificación normativa, administrativa y fiscal de la producción, financiamiento, comercialización de insumos, arrendamiento y adquisición de vivienda, en especial la de interés social y popular.

2. Canalizar mayores recursos públicos y privados al financiamiento de la vivienda urbana y rural.

3. Fortalecer programas de autoconstrucción para la edificación y mejoramiento de vivienda urbana y rural.

4. Asegurar una oferta de tierra suficiente a precios accesibles, para satisfacer las necesidades de vivienda, mediante la constitución de reservas territoriales, dando preferencia en su enajenación a promotores y constructores públicos, sociales y privados de vivienda de interés social y popular.

Segunda.- Se considera:

1. Vivienda de interés social.

Aquella cuyo valor, al termino de su edificación, no exceda de la suma que resulte de multiplicar por quince el salario mínimo general elevado al año, vigente en el área geográfica de que se trate y,

2. Vivienda popular.

Aquella cuyo valor, al termino de su edificación, no exceda de la suma que resulte de multiplicar por veinticinco el salario mínimo general elevado al año, vigente en el área geográfica de que se trate.

ANEXO B:

Convenio de concertación para agilizar los tramites de producción y titulación de vivienda.

ANTECEDENTES.

I. Con fecha 23 de junio de 1988 el gobierno federal a través de la entonces secretaria de desarrollo urbano y ecología suscribió con la asociación nacional del notariado mexicano, A.C. y los colegios de notarios de todo el país, un convenio para establecer las bases de concertación necesarias que permitan proponer acciones y programas de regularización de la tenencia de la tierra y titulación de vivienda, buscando la simplificación y uniformidad de procedimientos y tramites, el abatimiento de costos y cargas fiscales y la disminución e igualdad de aranceles notariales.

II. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, expresa el compromiso del gobierno de la república de afrontar con responsabilidad y decisión las necesidades de vivienda de la población, con base en el principio del artículo cuarto constitucional que consagra el derecho a la vivienda.

III. Dentro de las estrategias que se han previsto para atender las necesidades de vivienda, destaca la participación de la banca nacional e incluso del mercado de valores y, desde luego, la de los promotores industriales de vivienda, tanto para ampliar la cobertura financiera y crediticia, como para establecer sistemas de comercialización mas seguros y eficientes.

Declaraciones.

1. De los organismos financieros de vivienda:

Que dentro de las perspectivas y estrategias que vienen instrumentando para ampliar los beneficios de financiamiento a la población de menores ingresos, han considerado simplificar y agilizar su sistema de otorgamiento de créditos, escrituración y registro de operaciones inmobiliarias, a través de la concertación que al efecto se lleve a cabo con notarios, promotores de vivienda e incluso con la banca múltiple, con el fin de reducir los costos finales de la vivienda.

2. De la Federación Nacional de Promotores Nacionales de Vivienda, A.C.:

Que de conformidad con su naturaleza y objetivos, se encuentran dispuestos a apoyar nuevas formas que abaraten el costo final de la vivienda mediante el ajuste de los costos parciales y totales y la integración de los requisitos necesarios en forma ágil y oportuna, estableciendo una concertación sistemática, tanto con las fuentes de financiamiento, como con los responsables de la formalización y registro de las operaciones inmobiliarias.

CLAUSULAS.

Primera.- Los organismos financieros de vivienda se comprometen a:

1. Simplificar los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de créditos.
2. Agilizar los medios y procedimientos, en los casos de otorgamiento de créditos complementarios a los que otorgue la banca múltiple, pública y privada.
3. Abatir el rezago de titulación de viviendas.
4. Establecer un sistema de concertación con el notariado mexicano y la asociación mexicana de bancos, para definir y aplicar nuevas formas de integración de requisitos para la formalización y registro de las operaciones inmobiliarias; y,
5. Procurar la ampliación de su número de notarios.

Segunda.- La asociación mexicana de bancos se compromete a:

1. Simplificar y reducir los requisitos y formatos para el otorgamiento de créditos para vivienda de interés social y popular.
2. Impulsar programas de financiamiento para vivienda de interés social y popular, con tasas de interés favorables y promover la reducción de comisiones y penas convencionales; y
3. Ampliar su número de notarios.

Tercera.- La federación nacional de Promotores Industriales de Vivienda A.C. Se compromete a:

1. Tramitar en forma ágil y oportuna los créditos para la adquisición de vivienda de interés social y popular y la protocolización de operaciones inmobiliarias, coadyuvando con los adquirentes al cumplimiento de los requisitos necesarios para lo mismo;
2. Determinar los costos parciales y totales de la vivienda de interés social y popular, haciéndolos del conocimiento de los adquirentes; y,
3. Promover la reducción de costos relativos a porcentajes, iguales o comisiones por concepto de ventas o traspasos de vivienda de interés social y popular.

2. PLANES DE PROMOTORIA.

Se describirán los organismos que intervienen así como sus objetivos, financiamiento y regulación de cada uno.

2.1 ORGANISMOS QUE INTERVIENEN.

FONHAPO. PRESENTACIÓN.

El Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), constituido en 1981 tiene como propósito básico el atender las necesidades de vivienda de la población no asalariada con ingresos bajos e inestables, que viven en condiciones de franca precariedad. Al no tener acceso a los créditos convencionales estas mayorías se han visto obligadas a recurrir al mercado informal del suelo y a la autoproducción de su vivienda. El FONHAPO apoya financieramente estos procesos de autogestión habitacional que llevan a cabo los sectores populares; canaliza créditos blandos para el financiamiento de programas de vivienda popular promoviendo modalidades innovadoras de programas de lotes con servicios, viviendas progresivas, viviendas mejoradas, viviendas terminadas.

Adecuar los recursos disponibles con las crecientes necesidades habitacionales que existen en el país, es una tarea compleja que no puede asumir autónomamente ninguna institución gubernamental. La participación de los sectores sociales que potencialmente son usuarios de estos programas es fundamental. El FONHAPO se ha propuesto cumplir con el propósito de "hacer mas con menos", de contratar con el mayor numero posible de acreditados y lograr la mejor calidad posible en las obras que financia. El FONHAPO esta abierto a apoyar institucionalmente nuevas experiencias de producción de vivienda popular. Las condiciones crediticias, tecnologías y operativas contenidas en este documento ofrecen nuevas bases de relación entre los usuarios y el organismo.

INTRODUCCIÓN.

Las reglas de operación y políticas de administración crediticia han evolucionado conforme la dinámica del fideicomiso lo ha requerido. Se ha integrado su contenido en cuatro secciones que expresan el marco normativo, el sistema de otorgamiento de crédito, las condiciones financieras y se incluye por primera vez en las reglas de operación el sistema de recuperación.

Las cuatro secciones que integran las reglas de operación y políticas de administración crediticia son:

- Fundamentos y marcos de operación.
- Sistema de otorgamiento de crédito.
- Condiciones financieras.
- Sistema de recuperación de crédito.

En la primera sección, se establece el marco de operación normativo de la institución y se especifica la relación que se debe de dar entre los agentes involucrados en el crédito. Se indica la organización administrativa de la institución, donde se definen sus ámbitos de acción y sus niveles de decisión.

En la segunda sección, se señalan las políticas generales del sistema de otorgamiento de créditos que fundamentan las fases del crédito: factibilidad crediticia, aprobación, contratación, ejercicio y finiquito, así como las garantías y fianzas del crédito incluyendo también los costos indirectos del mismo.

La tercera sección contempla las características básicas del esquema crediticio, las condiciones financieras del préstamo en veces salario mínimo y las condiciones de pago para los beneficiarios.

La cuarta sección especifica las políticas del sistema de recuperación del crédito, señalando las características de cobro y pago del crédito.

PRIMERA SECCIÓN, FUNDAMENTOS Y MARCO DE OPERACIÓN.

1.1 ORIGEN.

- CONSTITUCIÓN

Por acuerdo presidencial publicado en el diario oficial de la federación el 2 de abril de 1981, se autorizó la constitución del fideicomiso fondo de habitaciones populares, el contrato constitutivo fue firmado el 13 de mayo de 1981.

- Modificación, 1985.

Por acuerdo de la secretaria de programación y presupuesto el día 23 de enero de 1985, se modificó el nombre del organismo denominándosele Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) el convenio modificatorio se firmó el 12 de septiembre de 1986.

- Ampliación de fines, 1987.

Por acuerdo de fecha 27 de marzo de 1987, la secretaria de programación y presupuesto comunicó a la secretaria de desarrollo urbano y ecología la autorización de ampliación de los fines del fideicomiso para incluir el desarrollo de programas específicos de vivienda popular mediante la constitución de fideicomisos de carácter popular.

- Partes del fideicomiso.

El fideicomitente es el gobierno federal por conducto de la secretaria de programación y presupuesto, y el fiduciario es el banco nacional de obras y servicios públicos, S.N.C. (BANOBRAS), los beneficiarios son los adquirientes de inmuebles financiados con recursos del fideicomiso.

- Patrimonio.

Para el desempeño de sus funciones y cumplimiento de sus finalidades, el FONHAPO se constituye con el siguiente patrimonio:

Los activos totales del llamado Fondo de Habitaciones Populares que manejaba el BANOBRAS, S. A. Al que se le incrementan:

Las aportaciones de cualquier tipo que efectúen el gobierno federal, los recursos provenientes de las operaciones del fideicomiso, los rendimientos que se obtengan de las inversiones que forman parte del patrimonio fiduciario.

1.2 OBJETIVO Y FINES DEL FIDEICOMISO.

- Objetivo.

El FONHAPO tiene como objetivo básico atender las necesidades de vivienda de la población con ingresos mensuales menores de 2.5 veces el salario mínimo preferentemente no asalariada.

- Fines.

Los fines del fideicomiso son los establecidos en su acuerdo de creación, atendiéndose los siguientes:

- Programas y líneas de crédito.

Financiar el desarrollo de programas de vivienda popular en las siguientes modalidades:

- lotes y/o servicios.

- vivienda progresiva.

- vivienda mejorada.

- vivienda terminada.

Estos programas se llevarán a cabo mediante las siguientes líneas de crédito.

- estudios y proyectos.

- adquisición de suelo.

- urbanización.

- edificación.

- fideicomisos para programas especiales.

Desarrollar a través de la constitución de fideicomisos en que se afecten recursos del patrimonio del propio fideicomiso, programas específicos de vivienda popular con carácter de temporal.

- crédito a la palabra.

Otorgar créditos a la palabra a través de los acreditados del sector público.

- recuperación.

Recuperar todos los créditos que conceda y realizar todos aquellos actos jurídicos que se hagan necesarios para lograr lo, incluyendo la constitución de fideicomisos con administración propia para apoyar los procesos de recuperación de cartera que así lo ameriten.

- valores para vivienda popular.

Garantizar la amortización y el pago de intereses de documentos o valores que, con intervención de instituciones de crédito, se emitan para destinar los recursos procedentes de ellos, al cumplimiento de los fines del propio fideicomiso.

1.3 COORDINACIÓN SECTORIAL Y PROGRAMACIÓN INSTITUCIONAL

- coordinación sectorial.

El FONHAPO forma parte del sector desarrollo urbano, vivienda y ecología cuya coordinadora de sector es la secretaria de desarrollo urbano y ecología.

1.4 COMITÉ TÉCNICO Y DE DISTRIBUCIÓN DE FONDOS.

- integración.

- integración del comité técnico y de distribución de fondos el órgano de gobierno del fideicomiso es el h. Comité técnico y de distribución de fondos, el cual es presidido por el titular de la secretaria de desarrollo urbano y ecología en su calidad de coordinadora de sector; además cuenta con un representante de la secretaria de programación y presupuesto un representante de la secretaria de hacienda y crédito publico, un representante del fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda del banco de México, así como un representante de la secretaria de la contraloría general de la federación, quien funge como comisario, y un representante del banco nacional de obras y servicios públicos S.N.C (BANOBRAS).

- facultades.

- establecimiento de políticas y prioridades.

Establecer en congruencia con los programas sectoriales, las políticas generales y definir las prioridades a las que deberá sujetarse la entidad paraestatal, establecer las políticas y lineamientos conforme a los cuales el fideicomiso podrá otorgar financiamiento. Revisar y aprobar, en su caso, los presupuestos y los programas anuales del fideicomiso, así como sus modificaciones, en los términos de la legislación aplicable.

Determinar en lo general las características de las viviendas para que puedan ser consideradas como habitación popular tomando en consideración que el valor de la vivienda popular a su terminación, no deberá exceder de la cantidad que resulta de multiplicar por 8 el salario mínimo de un año vigente en la localidad en que se ubique la vivienda.

Vigilar que los financiamientos que se otorguen con cargo a las disponibilidades del fideicomiso tengan el carácter de recuperables., Son materia de autorización por parte del comité técnico y de distribución de fondos las modificaciones que impliquen un cambio de programa, una sustitución de garantía o incremento en el monto autorizado de crédito por vivienda o del crédito total en veces el salario mínimo.

El comité técnico y de distribución de fondos deberá aprobar las reestructuraciones de crédito que afecten la tasa de recuperación real del FONHAPO, y otorgara facultades al director general y delegado fiduciario especial para que autorice las reestructuraciones que se consideren necesarias para asegurar la recuperación.

Aprobar anualmente previo informe de los comisarios y dictamen de los auditores externos, los estados financieros de la entidad paraestatal y autorizar la publicación de los mismos.

1.5 ORGANIZACIÓN.

- facultades del director general y delegado fiduciario especial.

Dirigir las actividades operativas del fideicomiso, administrar y representar legalmente a la entidad, formular los programas institucionales de corto, mediano y largo plazo, así como los presupuestos de la entidad y presentarlos para su aprobación al órgano de gobierno, presentar periódicamente al órgano de gobierno el informe del desempeño de las actividades de la entidad.

Las modificaciones de créditos que no impliquen cambios de programa, sustitución de garantía o incremento en el monto autorizado de crédito por vivienda o del crédito total en veces el salario mínimo serán materia de autorización del director general, el director general y delegado fiduciario especial podrá autorizar las reestructuraciones de crédito cuando estas sean necesarias para garantizar la recuperación siempre y cuando no se afecte la tasa de recuperación real para el FONHAPO.

- oficinas centrales.
- unidades administrativas.

El área central del fideicomiso se compone de seis unidades administrativas que dependen de la dirección general:

- gerencia de crédito.
- gerencia de finanzas y administración.
- gerencia de planeación.
- coordinación de delegación.
- coordinación jurídica.
- contraloría interna.

Las funciones generales de las oficinas centrales son las relativas a la dirección, planeación, normatividad, coordinación, supervisión, y control del ejercicio presupuestal, la operación y la recuperación crediticia.

1.6 PROGRAMAS FINANCIADOS.

El FONHAPO otorgará créditos teniendo como objetivo dar respuesta a la diversidad de problemas de vivienda de la población de bajos recursos a partir de una combinación flexible de programas y líneas de crédito. Los programas se ofrecen en las siguientes modalidades:

- lotes y servicios.
- vivienda progresiva.
- vivienda mejorada.

Los programas anteriores se definen de la siguiente manera:

- lotes y servicios.

Financiamiento de fraccionamientos populares con dotación de infraestructura individual o comunal que se podrá dotar en etapas e incluir la edificación de una vivienda provisional.

- vivienda progresiva.

Créditos para la edificación de vivienda con desarrollo gradual, a partir de una unidad básica de servicio y/o un espacio habitable de usos múltiples.

- vivienda mejorada.

Este programa tiene tres modalidades de financiamiento:

- mejoramiento de asentamientos existentes.

Modalidad que opera mediante obras de ampliación, rehabilitación, mejoramiento de las condiciones sanitarias de las viviendas; introducción o mejoramiento de redes de infraestructura.

- adquisición de vivienda a terceros.

Prestamos para la compra de viviendas por los propios inquilinos agrupados en organizaciones legalmente constituidas.

- vivienda dañada.

En aquellos inmuebles que las requieran se podrán financiar, además de la adquisición del inmueble, obras para su mejoramiento, rehabilitación o reconstrucción.

1.7 LÍNEAS DE CRÉDITO.

Para alcanzar los objetivos de cada uno de los programas se financian una o varias líneas de crédito de las cuales se definirán en función de las necesidades específicas de las familias a apoyar y de su capacidad de pago, dichas líneas de crédito se podrán financiar integralmente o por etapas dependiendo de los avances en la definición de los proyectos, la capacidad operativa de los acreditados, la capacidad de pago de los beneficiarios y de la disponibilidad de recursos por parte del FONHAPO.

- estudios y proyectos.

Esta línea de crédito tiene las siguientes modalidades:

- proyectos para programas de vivienda.

Documentación formulada con el propósito de darle sustento técnico, social, financiero, jurídico y administrativo a los proyectos que serán propuestos al FONHAPO para su financiamiento.

- centro de asesoría.

Financiamiento para la instalación y operación de centros de asesoría que apoyen de manera integral, es decir, en lo técnico, jurídico, social, financiero y administrativo, a los acreditados del FONHAPO en el desarrollo de los programas desde su gestión hasta su finiquito. Para tal efecto se otorgaran créditos refaccionarios para la adquisición de equipos y créditos de habilitación y avío para capital de trabajo que permitan la operación de los centros de asesoría.

- adquisición de suelo.

Esta línea de crédito operara con las siguientes modalidades:

En programas de vivienda se dará crédito para desarrollar programas definidos de vivienda que se inicien en un plazo máximo de 9 meses. En programas de vivienda mejorada se podrá dar financiamiento para el pago de la tierra en proceso de regularización a fin de dar seguridad jurídica a los habitantes. En programas de vivienda mejorada también se otorgará financiamiento para la adquisición de vivienda mejorada también se otorgará financiamiento para la adquisición de viviendas por parte de sus inquilinos, esta línea de crédito financia también los gastos de escrituración. Para la adquisición de suelo en programas de vivienda se requerirá de una evaluación técnica, financiera y jurídica de diferentes alternativas, a fin de financiar la adquisición de terrenos que ofrezcan los menores costos totales de adquisición, habilitación de infraestructura primaria, urbanización y desplante de viviendas, que tengan un mejor acceso a servicios públicos y zona de trabajo y cuya adquisición sea jurídicamente viable, la superficie autorizada a adquirir, estará sujeta a la capacidad del acreditado para desarrollar, en sus distintas etapas, el programa de urbanización y/o edificación, y a la existencia de una demanda comprobada.

- urbanización.

La adecuación del suelo dotado a los predios, ya sea en forma individual o colectiva, de todos o algunos de los siguientes servicios públicos: agua potable, drenaje, energía eléctrica, alumbrado público, pavimentación, guarniciones y banquetas.

El FONHAPO en ningún caso financia obras de cabecera, por lo tanto es responsabilidad del acreditado asegurar que estas existan en el momento que se requiera efectuar las conexiones correspondientes.

- edificación.

- edificación de vivienda progresiva.

Para la vivienda progresiva, es la construcción de la estructura y delimitación de espacios con las mínimas instalaciones y acabados.

- edificación en programas de mejoramiento.

En el caso del programa de vivienda mejorada incluye construcciones diversas de ampliación, rehabilitación, reconstrucción, renovación y mejoramiento de las instalaciones hidráulicas, sanitarias y eléctricas.

- crédito a la palabra.

Dentro de la línea de crédito de apoyo a la autoconstrucción en coordinación con los gobiernos y organismos públicos se otorgan paquetes de materiales y/o servicios con crédito a la palabra mediante un mecanismo revolvente.

1.8 SUJETOS DE CRÉDITO.

- para la operación del fideicomiso se reconocen los siguientes sujetos de crédito:

- órganos de la administración pública centralizada;

- gobiernos de los estados, municipios y entidades de la administración pública paraestatal y paramunicipal;

- sociedades cooperativas;

- fideicomisos que tengan entre sus objetivos la construcción y/o administración de vivienda popular.

1.9 BENEFICIARIOS FINALES.

Los beneficiarios de los financiamientos deberán cumplir con el siguiente perfil:

- ser persona física, preferentemente no asalariada, y mayor de edad;
- tener un ingreso total no mayor de 2.5 veces el salario mínimo regional diario;
- no poseer propiedad inmobiliaria en la localidad en cuestión, excepto en el caso de programas de vivienda mejorada;
- tener dependientes económicos directos;
- tener arraigo en la zona.

SEGUNDA SECCIÓN, SISTEMA DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

2.1 POLÍTICAS GENERALES DEL SISTEMA DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

El sistema de otorgamiento de crédito es un proceso clasificado en varias fases, cuya secuencia facilita al acreditado la tramitación de un financiamiento. Este sistema considera de manera integral los aspectos financieros, sociales, técnicos y jurídicos, que se expresan en las siguientes políticas.

- políticas financieras.

Canalizar la mayor parte de los recursos a acciones de bajo costo a fin de beneficiar a un mayor número de familias de menores ingresos, aplicar un esquema financiero y condiciones de pago que se adecuen a la capacidad de pago de los beneficiarios, permitiéndoles conocer el monto de sus pagos y el plazo de recuperación, operar con condiciones de crédito que impliquen a pagos equivalentes como máximo al 25% del ingreso del jefe de familia; obtener niveles de recuperación que permitan al organismo financiar la construcción de dos viviendas con lo que se recupere de los créditos concedidos previamente a otras familias.

Estimular los mecanismos de ahorro previo para la vivienda.

- políticas sociales.

Asegurar los recursos subsidiados con que se financian los programas de vivienda se destinen efectivamente a población que cumpla con el perfil de beneficiarios definido por el organismo, atender prioritariamente a la población de menores ingresos del perfil de beneficiarios y en particular a los no asalariados.

- políticas técnicas.

Lograr la eficiencia en la aplicación de los recursos del FONHAPO, mediante acciones de vivienda a bajo costo y buena calidad. Financiar programas en que se ofrezca a los beneficiarios por un mismo costo la mejor combinación de ubicación, alcances de urbanización, superficie de lote, alcance de edificación y superficie construida inicial y potencial, de acuerdo a los requerimientos de las propias familias. Impulsar la generación de alternativas técnicas de diseño y utilización de materiales que permitan la edificación de viviendas con mayor espacio útil con una misma inversión, logren el desarrollo de obras en menores tiempos, asegurar la dotación de servicios en los programas financiados, propiciando unidades habitacionales que permitan a los beneficiarios ocupar de inmediato los inmuebles financiados.

- factibilidad crediticia y aprobación.
- factibilidad del crédito.

En esta fase se define la factibilidad del financiamiento solicitado, se comprueba que los elementos que constituyen la solicitud estén presentes, para que los aspectos sociales, técnicos, financieros y jurídicos sean consistentes entre sí y se verifica que las solicitudes cuenten con las siguientes.

Características:

- tierra apta para el desarrollo del programa y definición preliminar de los alcances del proyecto.
- garantía del crédito.
- personalidad jurídica del solicitante; e
- identificación de la demanda con cumplimiento del perfil socioeconómico establecido por el fideicomiso definida la factibilidad crediticia y previa sanción del comité de crédito, se integra la solicitud de financiamiento de acuerdo a los requisitos establecidos para cada uno de los programas y líneas de crédito.

- montos y condiciones financieras de aprobación para cada solicitud se autorizaran un monto inicial y un monto escalado por acción y por el total del crédito los cuales estarán expresados en veces el salario mínimo regional diario u otras condiciones financieras, el monto escalado será el límite máximo de crédito. El monto escalado por acción se determina en función del nivel de ingreso de la demanda captada o de la población a beneficiar, el monto inicial se expresa en veces el salario mínimo; dicho monto inicial se define con base al monto escalado y la perspectiva de inflación para el desarrollo de la obra. Las condiciones financieras del crédito se establecen en función del costo escalado por acción en veces el salario mínimo diario.

2.3 DESARROLLO DEL PROYECTO Y CONTRATACIÓN.

- condiciones de la contratación.

El objetivo de esta fase es lograr que la contratación de los créditos aprobados por el h. Comité técnico y de distribución de fondos, este respaldada por un proyecto ejecutivo integral, congruente con los montos aprobados y la capacidad de pago de los beneficiarios. FONHAPO podrá supervisar la integración total del crédito para que se ajuste a los montos iniciales autorizados.

De resultar necesario, se establece la posibilidad de contratar el crédito por etapas. A partir de la fecha de la aprobación, los acreditados disponen de un período máximo de 6 meses para contratar el crédito .

- montos y condiciones financieras de contratación los honorarios de estudios y proyectos se establecen con base al programa y líneas de crédito que contemple el crédito los proyectos

no financiados por FONHAPO deben cumplir para su autorización con las normas y requisitos establecidos por FONHAPO, el piso financiero o monto inicial de contrato, estará en función del presupuesto de los ganadores de los concursos o del presupuesto que autorice el FONHAPO para obras por administración. El techo financiero en pesos se calculará con base al piso o monto inicial del contrato, considerando el programa de obra, el calendario de avance financiero, los porcentajes de materiales y mano de obra de las tarjetas de precios unitarios, y la estimación de incrementos en precios de materiales y de aumentos a los salarios mínimos. El techo financiero en pesos así definido no se modificará por los incrementos salariales, el techo financiero por obra, no podrá rebasar el monto escalado autorizado al crédito en veces el salario mínimo. Si para la consolidación del proyecto se efectúan contrataciones parciales por línea de crédito, el monto escalado total de contratación se calculará de la siguiente forma:

- el monto escalado en pesos de cada contratación parcial se dividirá entre el salario mínimo vigente a la fecha de la respectiva contratación, dando por resultado el monto escalado en salarios mínimos de cada contratación parcial.
- la suma de los montos escalados en salarios mínimos de las distintas contrataciones parciales, no podrá rebasar el tope autorizado por el h. Comité técnico y de distribución de fondos.

2.4 GARANTÍAS Y FIANZAS.

Para la contratación, los gobiernos estatales y municipales y sus organismos públicos, garantizarán los créditos que se les otorguen mediante: aval del gobierno estatal; los grupos sociales al momento de la contratación otorgaran cualquiera de las siguientes garantías:

- garantía hipotecaria.
- garantía fiduciaria.

En todos los casos los acreditados otorgaran adicionalmente una garantía, las garantías que se constituyan en pesos a la contratación, deberán estipular que también cubren los créditos adicionales que se le concedan al acreditamiento para el pago de intereses. Las garantías que se registren en salarios mínimos a la contratación cubrirán al menos el monto escalado de contratación en veces el salario mínimo.

- fianzas, estudios y proyectos.

Para la primera entrega de recursos, el acreditado deberá presentar una fianza por el 100% del monto de la primera entrega y una fianza de cumplimiento por el 10% del contrato con una vigencia de un año. Estas fianzas las contratarán los responsables de elaborar los proyectos y serán a favor del acreditado y/o el FONHAPO.

- fianzas de obras por concurso.

Los acreditado deberán presentar al FONHAPO copias de las fianzas que contraten las constructoras a favor del acreditado y/o el FONHAPO por el 100% del anticipo y 10% sobre el total para garantizar el cumplimiento del contrato sobre vicios ocultos con 1 año de vigencia, a partir de la entrega recepción de la obra.

- fianzas de obras por administración directa.

En las obras por administración directa, el acreditado contratara una fianza a favor del FONHAPO por el 100% de anticipo para garantizar su correcta aplicación.

2.5 ADJUDICACIÓN DE OBRA.

Es requisito para la contratación de los créditos que otorgue el FONHAPO que las obras sean asignadas a los ganadores de los concursos públicos que convoque y desarrolle el acreditado tenga o no obligación legal para concursar las obras.

- atribuciones.

En el desarrollo de los concursos se tendrán las siguientes atribuciones:

- el acreditado es el responsable del desarrollo de los concursos;
- el acreditado deberá regirse por los procedimientos y normas que defina el FONHAPO.
- el FONHAPO tiene la facultad de señalar en todo momento.

Las anomalías que se identifique durante el proceso del concurso;

- en caso de incumplimiento por parte del acreditado, de las normas y procedimientos establecidos, el FONHAPO se reserva el derecho de contratación.

- lineamientos básicos.

Los lineamientos básicos que regirán el desarrollo de los requisitos de contratación y contar con la aprobación de la siguiente documentación relativa al concurso:

- convocatoria.
- paquete técnico.
- presupuesto base.
- programa de obra.
- convocatorias.

Publicación de la convocatoria de acuerdo al modelo establecido por FONHAPO, durante tres días consecutivos en diarios de amplia circulación nacional.

- documentación.

Entrega del acreditado al FONHAPO de la siguiente documentación relativa a los concursantes:

- síntesis curricular.
 - presupuesto y tarjetas de precios unitarios.
 - obras por administración directa solo de manera excepcional, y cuando por las características del crédito relativas a la tipología del programa, tamaño y/o ubicación no sea factible que se concursen las obras, los casos en que se solicite la realización de las obras por administración directa se deberá comprobar la capacidad técnica y administrativa del acreditado para ejecutar las obras relacionando las obras realizadas y el equipo humano y técnico con que cuenta, y exponer los motivos por los que la obra no se puede concursar.
- En la ejecución de este tipo de obras, bajo ninguna circunstancia podrán participar terceros como contratistas.

2.6 COSTOS INDIRECTOS.

Los costos indirectos en el caso de obras por administración no podrán ser superiores al 12%. En el caso de obras que se realicen a través de licitación pública, el porcentaje que utilizara el acreditado para elaborar el presupuesto base será el 24%.

2.7 EJERCICIO Y FINIQUITO.

- anticipos.
- objetivos de los anticipos.

El FONHAPO con el fin de asegurar mejores precios y de agilizar el desarrollo de las obras otorgara cinco tipos de anticipos:

- anticipos para adquisición de suelo o vivienda para la adquisición de suelo, así como para la compra de viviendas por parte de sus inquilinos una vez aprobado el crédito por el comité técnico y de distribución de fondos y previa la escrituración, el FONHAPO otorgara un anticipo por el 80% del monto a financiar. Este mecanismo tendrá una vigencia máxima de cuatro meses por predio y no será renovable ni prorrogable.

- anticipos para obras.

Para el inicio de obras el importe del anticipo fluctúa entre un 10% y un 40% del monto contratado. El porcentaje se determinara con base en las características particulares del proyecto a financiar. Las solicitudes de anticipos superiores al 20%, solo se aprobaran si el acreditado demuestra una estrategia documentada para la compra y suministro de materiales, en función de un adecuado calendario de obra a satisfacción del FONHAPO.

- aplicación de anticipos para obras.

La aplicación del monto máximo del anticipo podrá tener las siguientes modalidades:

- aplicarse a obras de urbanización, electrificación y/o edificación en partes iguales;
- aplicarse en porcentajes diferentes a las partidas del presupuesto tales como electrificación urbanización, sin que en global se exceda el monto autorizado;
- independientemente del anticipo pactado para el resto del crédito, cuando las obras de electrificación las realice la comisión federal de electricidad o la compañía de luz y fuerza, se entregara el total del importe para dichas obras en una sola exhibición.

- anticipos para adquisición de materiales.

Para la adquisición de materiales. En el caso de licitación pública de materiales, se podrán autorizar anticipos mayores al 40% siempre y cuando dicho anticipo permita obtener y mantener mejores precios.

- anticipos para créditos refaccionarios o parques de materiales y centros de asesoría para los créditos refaccionarios tanto para parques de materiales como para centros de asesoría el financiamiento se podrá dar en una sola exhibición dependiendo del programa de adquisición de la maquinaria y equipo así como de las obras civiles de los parques de materiales. El acreditado dispondrá de 30 días para la entrega de las facturas correspondientes endosadas a favor de FONHAPO.

- anticipos para créditos de habilitación y avío a parques materiales y centros de asesoría

Para los créditos de habilitación y avío para el capital de trabajo tanto para parques de materiales como para centros de asesoría, a la contratación se hará la entrega de un 30% del crédito. Los anticipos se irán descontando proporcionalmente en las estimaciones subsecuentes. Para los estudios y proyectos se otorgará un 30% como primera entrega de recursos el día de la contratación, se dará otro 40% del crédito a la presentación del proyecto ejecutivo (técnico y/o social y/o jurídico y/o financiero); el restante 30% del crédito se entregará a la revisión total y aprobación del FONHAPO.

Para la adquisición de suelo así como para la compra de viviendas por parte de sus inquilinos, los recursos se entregaran en una sola exhibición de la firma de las escrituras. En los casos en que se haya constituido el anticipo del 80%, a la firma de las escrituras se entregara el 20% restante del crédito para adquisición, así como el 100% del crédito para gastos de escrituración. Para los créditos de habilitación y avío para el capital de trabajo tanto para los parques de materiales como para los centros de asesoría después del 30% de crédito entregado el día de la contratación, se harán entregas de recursos mensualmente de acuerdo a un programa de egresos aprobado previamente, por avance de obra los pagos se efectuaran en función del avance físico de la obra, determinado este por la supervisión evaluativa que realice el FONHAPO en campo.

- escalamientos.

El fideicomiso pagara escalatorias de precios en forma automática de acuerdo con los índices inflacionarios que en materiales de construcción realice el banco de México y los incrementos en los salarios mínimos autorizados por la comisión de salarios mínimos.

- supervisión evaluativa integral y de control.

- atribuciones del FONHAPO.

Es facultad del FONHAPO supervisar en campo el desarrollo del crédito en sus diversas fases, así como la documentación soporte de tipo financiero, jurídico, técnico y social durante el ejercicio y aun después de terminado el programa. La supervisión que realiza el FONHAPO es integral y tiene como objetivo evaluar el cumplimiento de los requisitos y ejercicio del crédito. En el aspecto técnico se evalúa el avance físico de la obra con el fin de autorizar el pago de las estimaciones correspondientes.

- cargo de FONHAPO por supervisión.

Para la realización de la supervisión evaluativa integral, el FONHAPO cargara al crédito un 2% sobre las cantidades totales financiadas.

- verificación de la demanda.

Durante el ejercicio del crédito el FONHAPO supervisara y verificara que la demanda se encuentre integrada y en proceso de consolidación.

- modificaciones al crédito.

Se entiende por modificación del crédito, aquellos cambios que alteren lo originalmente aprobado por el comité técnico y de distribución de fondos del FONHAPO y pactado en el contrato de apertura de crédito. Todas las modificaciones se presentaran debidamente documentadas y deberán ser aprobadas por el FONHAPO. Una vez que la obra alcance el 85% de avance físico no se aceptara ninguna modificación. Si en el periodo de obra los

Incrementos en precios son superiores a los previstos a la contratación se autorizara el nuevo monto del crédito en pesos, siempre y cuando el numero de salarios mínimos otorgados no

supere al tope autorizado por el comité técnico y de distribución de fondos. Si durante el ejercicio del crédito, este sufre modificaciones que signifiquen cambios en las condiciones técnicas o financieras originales será obligación del acreditado notificar a los beneficiarios dichos cambios y demostrar que estos los han aceptado.

- garantías y finanzas.
- incremento de garantías.

Toda modificación del monto de crédito por arriba del importe de la garantía otorgada al FONHAPO, obliga al acreditado a incrementar el monto de la garantía. El FONHAPO no entregara recursos por arriba del monto garantizado.

Toda modificación al monto de crédito por arriba del importe respaldado por la fianza de cumplimiento, obliga al acreditado a entregar al FONHAPO copia de la fianza de cumplimiento contratada por el contratista que cubra el nuevo monto y que este a favor del acreditado y/o el FONHAPO.

- sanciones por incumplimiento.
- por falta de registro de garantías.

El acreditado dispondrá de 30 días calendario para registrar la garantía; en caso contrario lo realizara el FONHAPO cargando al crédito el costo de la inscripción y como pena convencional un 1% del monto de la garantía.

- por falta de comprobación de anticipo.

La falta de comprobación del anticipo a satisfacción del FONHAPO o fuera del periodo establecido, será motivo de la terminación anticipada del contrato. El acreditado deberá reintegrar los recursos entregados por el fideicomiso mas intereses, con una tasa equivalente al 1.10 del costo porcentual promedio del mes correspondiente, y hasta la comprobación total.

- por retraso en obras.

Cuando exista retraso en la terminación de las obras se establecen las siguientes sanciones:

- al cumplirse la fecha contractual de terminación de obra,

Se comenzara a pagar por cada día de retraso el uno al millar del monto no ejercido;

- dado que los retrasos de obras implican supervisión adicional, se cargara una cantidad mensual adicional, equivalente a la que resulte de dividir el 2% del total del crédito entre el numero de meses de obra originalmente pactados.

- retrasos en recuperación.

En los créditos que tengan retraso en la recuperación, se cargaran intereses moratorios de acuerdo con el siguiente criterio:

- el acreditado entrara en estado de mora a los 30 días del vencimiento del pago y cubriría una penalidad equivalente al 1.10 del costo porcentual promedio que fije el banco de México para el mes no cubierto.

Los intereses moratorios en ningún caso podrán sumarse al saldo insoluto del préstamo.

Si durante el ejercicio del crédito o una vez finiquitado, el acreditado no cumple cualquiera de las cláusulas contenidas en el contrato de crédito, se hará acreedor a las siguientes sanciones:

- se rescindirá el contrato, y

- se hará efectiva la garantía pactada, sin que sea posible mediar compensación alguna del FONHAPO hacia el acreditado.

- fianza por vicios ocultos.

Es requisito del FONHAPO que todo acreditado solicite a las constructoras que realicen las obras de urbanización y/o edificación, una fianza para garantizar por un año los vicios ocultos que pudieran aparecer en las obras. La fianza estará a favor del acreditado y/o FONHAPO y deberá ser por el 10% del total de recursos entregados para obra.

- seguro para daños.

En programas de vivienda mejorada, de adquisición de inmuebles a terceros, y en créditos para edificación, se deberá adquirir a favor del acreditado y/o FONHAPO un seguro de daños.

FOVI PRESENTACIÓN.

1. Créditos de largo derivados de subastas a promotores o bancos:

Individuos o inversionistas que adquieran, construyan y mejoren vivienda.

1.1. Destino.

Estos créditos solo podrán otorgarse para los siguientes conceptos:

- la adquisición de vivienda nueva o usada, para ser habitada por su propietario o para ser arrendada.

- la construcción o mejora cuando la vivienda sea o vaya a ser habitada por su propietario, independientemente que se contrate o no a un promotor o constructor para estas obras. Estos conceptos podrán apoyarse con sustitución de crédito.

- el financiamiento de intereses ordinarios y, en su caso, moratorios, así como el financiamiento de comisiones por apertura de crédito, en su caso, estudio socioeconómico, o de factibilidad y avalúo.

1.2. Asignación.

Los créditos deberán provenir de derechos sobre créditos de largo plazo subastados por FOVI a promotores, o a bancos cuando se trate de vivienda usada, o por autorización especial del FOVI. Los pequeños promotores podrán recibir créditos derivados, tanto de las subastas a promotores, como a bancos.

1.3. Acreditados.

- conceptos.

Los acreditados serán: personas físicas que vayan a habitar la vivienda o personas físicas o morales en el caso que las vayan a arrendar.

- deudor sustituto.

Los deudores sustitutos se consideraran como acreditados siempre y cuando se obliguen en los mismos términos del acreditado original. Será requisito que en las escrituras correspondientes de apertura de crédito, se estipule en que el acreditante solo podrá aceptar la sustitución del deudor, cuando quien se sustituya en sus derechos y obligaciones, reúna los requisitos para que se le considere como sujeto de crédito para ese tipo de vivienda.

- ingreso mensual de los acreditados.

Los créditos solo podrán otorgarse a los acreditados cuyo ingreso mensual no exceda de 15 veces al salario mínimo mensual.

1.4. Viviendas financiadas.

Se entiende por vivienda para efecto de estas condiciones generales: la vivienda en cualquiera de las etapas comprendidas, desde el terreno hasta su terminación integral. Se entenderá como créditos para la construcción, los otorgados para la adquisición comprenderán vivienda nueva o usada.

- vivienda nueva es aquella que va a ser habitada por primera vez.

- base de vivienda es cualquier edificación sobre un lote con servicios.

- mejora de vivienda comprende las obras que permiten la renovación, la ampliación y/o mejor distribución y/o terminación de la vivienda y otras afines.

- lote con servicios es aquel que cuenta como mínimo, al pie del propio lote, con los servicios de: luz, agua, drenaje, alumbrado público y guarniciones.

- proyecto habitacional es un grupo de viviendas de una misma categoría, así como su equipamiento; pudiendo estar ubicadas en predios distintos de una misma población.

Las viviendas inicialmente comprendidas en el proyecto podrán ser sustituidas, por una sola vez, por otras iguales características, siempre que estas últimas se ubiquen en el mismo conjunto o localidad.

- conjunto habitacional es un grupo de viviendas y su equipamiento en un mismo predio.

1.4.2. APROBACIÓN TÉCNICA.

- concepto.

Es la autorización del proyecto arquitectónico y urbanístico de un grupo de viviendas y es requisito para que la vivienda sea financiada.

- autorización.

Las aprobaciones técnicas serán otorgadas por el FOVI o por la institución que el fondo haya autorizado. Dicha autorización podrá ser revocada a juicio del propio fondo.

Cuando la institución de que se trate no se ajuste a lo dispuesto en las presentes condiciones generales y a las indicaciones establecidas en el manual de aprobaciones técnicas.

- documentación.

La documentación que deberán enviar las instituciones a FOVI sobre las aprobaciones técnicas otorgadas por ellas, deberán contener como mínimo: las características y especificaciones de la construcción y de los acabados y las estimaciones de valor, de vida útil y de ritmo de depreciación.

Asimismo, se deberán anexar los siguientes planos:

- notificación.

- siembra de vivienda; y,

- arquitectónico (planta y alzado).

La institución deberá enviar al "FOVI" cada mes un reporte del número de viviendas aprobadas en ese lapso.

- materiales y obras.

La duración de la estructura, construcción y materiales en general, no será menor del plazo establecido para amortizar el crédito.

1.5. CONDICIONES FINANCIERAS.

1.5.1. VALORES.

- valor máximo.

El valor máximo de la vivienda sujeta a financiamiento por parte de "FOVI" no deberá exceder del equivalente a 216 veces el salario mínimo mensual.

- categorías de vivienda.

El "FOVI" establecerá diversas categorías de vivienda de acuerdo con su valor mínimo y/o máximo, ubicación geográfica y otras características.

- valores sustitutos de las viviendas.

Los valores mínimos y máximos que puedan alcanzar las viviendas en cada una de las categorías se fijaran en términos del salario mínimo mensual del Distrito Federal de enero de 1993, que es de N\$ 428.10, aplicando el "factor de ajuste" que FOVI determine.

Los incrementos que se den en el salario mínimo mensual del Distrito Federal continuaran modificando a las erogaciones netas, pero variaran el monto de los valores mínimos y máximos de las categorías mencionadas.

- cambio de categoría.

Cuando el precio efectivo de venta rebase el valor máximo de la categoría de inscripción del proyecto en las subastas de derechos sobre créditos, el proyecto podrá pasar, cuando así lo indique la propia convocatoria, a la categoría de valor inmediata superior, conservando la postura y el porcentaje de crédito originales.

Para conservar los derechos sobre créditos, al cambiar de categoría, los proyectos terminados deberán tener las mismas especificaciones, superficie construida y de terreno, e iguales acabados o equivalentes a las de la aprobación técnica inicial y de la estimación original de valor.

- conceptos comprendidos en el valor.

El valor de la vivienda deberá comprender todas las áreas sobre las que tenga derecho de propiedad el adquirente. El valor de la vivienda se determinara mediante avalúo bancario en el momento del otorgamiento del crédito, el cual deberá reflejar el valor de mercado revaliente en ese momento, como algo independiente del costo del terreno y la edificación, y de los subsidios recibidos.

1.5.2. MONTO INICIAL DE LOS CRÉDITOS.

Para la adquisición, construcción o mejora. El importe de las disposiciones del crédito destinadas a financiar la construcción, la adquisición o la mejora de la vivienda, podrá ser de hasta el 100% del valor de la misma estando o suponiéndola ya construida.

- para arrendamiento.

Cuando el destino del financiamiento sea la adquisición para el arrendamiento, el importe de las disposiciones del crédito podrá ser hasta un monto máximo: 70% del total del valor de la vivienda.

- para arrendamiento con opción a compra.

El monto del crédito podrá ser de hasta el 100% del valor de la vivienda. Dicho arrendatario podrá transferir a terceros sus derechos generados correspondientes a la opción de compra.

1.5.3. TASAS DE INTERÉS Y COMISIONES.

- intereses ordinarios y moratorios.

Los créditos devengarán una tasa de interés anual que el FOVI mensualmente dará conocer a las instituciones, la cual estará integrada por un componente fijo del cinco por ciento en términos reales y un componente variable que se modificara de conformidad con la tasa de inflación del promedio e un trimestre previo.

En caso de que el acreditado no cubra oportunamente las cantidades a su cargo derivadas del crédito, las instituciones cobrarán mensualmente, en adición a los intereses ordinarios del crédito, intereses moratorios o una pena por mora, lo que resulte mayor.

- comisiones a cargo del acreditado.

Las instituciones de crédito podrán cobrar libremente comisiones por apertura de crédito, estudio socioeconómico, de factibilidad y avalúo, debiéndolas informar a FOVI.

Asimismo, las instituciones tendrán libertad para cobrar comisiones mensuales que podrán expresarse como proporciones fijas o variables de la erogación neta, o indicarse en la misma forma de la erogación neta.

1.5.4. PAGOS, PLAZOS Y AMORTIZACIÓN.

Erogación neta a cargo del acreditado.

Una vez que el acreditado haya ejercido el crédito destinado a la adquisición de la vivienda, concluida su construcción o sustituido el crédito, deberá terminarse mensualmente una erogación neta a su cargo.

Estas erogaciones se calcularán aplicando el monto del crédito, en la fecha de su otorgamiento, los factores pago-credito que determina el FOVI en función del valor de la vivienda.

En el caso de un crédito para la construcción de una vivienda que habitara el propio acreditado, la erogación neta durante el periodo de construcción podrá ser cero, de conformidad con la institución acreditante, por lo que se podrá financiar el total de los intereses devengados.

- los pagos por principal e intereses a cargo de los acreditados serán por mensualidades vencidas conforme a lo siguiente:
- en aquellas mensualidades en las que la erogación neta sea igual o menor a los intereses devengados, el pago que el acreditado estará obligado a realizar será igual a los intereses devengados.
- pagos anticipados.

El acreditado tendrá derecho a efectuar pagos anticipados, siempre que su monto exceda el de una erogación neta, todo apago anticipado se aplicara a reducir el saldo insoluto del crédito.

- financiamiento de intereses.

En aquellas mensualidades en las que el acreditado se encuentre en el proceso de construcción de su vivienda, las erogaciones netas a su cargo podrán ser cero de conformidad con la institución acreditante; por lo que, el monto de los intereses ordinarios devengados podrá ser financiado totalmente.

- plazos y amortizaciones de los créditos.

Los créditos se contrataran sin establecer un plazo fijo para el pago. Dicho plazo será el necesario para que el saldo del crédito sea cero.

Sin embargo, de conformidad con el artículo 106, de la ley de instituciones de crédito, el Banco de México amplió el plazo máximo para estas operaciones dentro del cual si transcurridos 25 años contados a partir de la fecha de contratación del crédito, existiere un saldo insoluto a cargo del acreditado, este no estará obligado a realizar pago adicional alguno, siempre y cuando se encuentre al corriente en sus pagos. En estos casos, el saldo insoluto será a cargo de FOVI.

- primas de seguro.

Las instituciones de crédito podrán cobrar mensualmente a los acreditados, por concepto de los seguros destinados a cubrir el crédito, primas a una tasa máxima conjunta de 0.75% anual sobre el saldo insoluto del crédito. Estas primas no podrán cubrirse con crédito y deberán liquidarse en las mismas fechas en que se devenguen o paguen los intereses.

1.6. OBLIGACIONES DE ARRENDADORES.

1.6.1. tratándose de viviendas para arrendamiento, el inversionista se debe obligar a:

- iniciar la renta de las viviendas en un plazo máximo de 180 días naturales a partir de la fecha de consolidación del crédito.

- en el caso de rentas sin opción de compra originalmente pactada, destinar las viviendas al Arrendamiento durante el plazo mínimo de 1 año. En el caso de renta con opción de compra el arrendatario original o a quien este ceda sus derechos patrimoniales respecto a la opción de compra el plazo será de 5 años.

FOVISSSTE. PRESENTACIÓN.

I. INTRODUCCIÓN.

El instituto de seguridad y servicios sociales de los trabajadores del estado ha asumido, desde la presentación de su programa institucional 1989-1994, el compromiso de trabajar con ese mismo espíritu. En lo que se refiere a la vivienda, satisfactor social de profunda demanda en el presente, cuyo ámbito de atención corresponde al fondo de la vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE), el curso que ha seguido este organismo ha sido de su transformación primero y su consolidación después, en un eminente organismo financiero.

El hecho de concentrar la atención en la operación financiera de los recursos asignados al fondo, ha hecho posible programar su óptima aplicación, incrementándose el alcance de los montos máximos de crédito, el periodo de amortización y el número mismo de acciones de vivienda en todas sus modalidades.

Una de las decisiones del fondo que ha coadyuvado notablemente a elevar la calidad y la cantidad en la producción de vivienda, ha sido la de instituir, la selectividad aplicada a las constructoras que participan en la ejecución de los conjuntos habitacionales promovidos.

LAS REGLAS QUE SE SOMETERÁN LAS SUBASTAS DE FINANCIAMIENTO.

Para la construcción de conjuntos habitacionales merece mención especial el compromiso asumido por la banca comercial, relativo a brindar tasas preferenciales al programa. Así, con la formalización y aplicación de estas reglas, el instituto da cabal respuesta a la creciente demanda habitacional que plantea su población derechohabiente; permite ampliar el espectro de posibilidades de crédito; y propicia la agilización en su otorgamiento, al facilitar la gestión del trámite correspondiente.

II. Reglas a que se someterán las subastas de financiamiento para la construcción de conjuntos habitacionales.

1. DEFINICIONES.

Para los efectos de las presentes reglas se entenderá por:

- "INSTITUTO".

Al instituto de seguridad y servicios sociales de los trabajadores del estado.

- "LEY".

A la ley del "instituto".

- "FOVISSSTE".

Al fondo de la vivienda del "INSTITUTO".

- "COMISIÓN EJECUTIVA".

A la comisión ejecutiva del "FOVISSSTE".

- "FSTSE".

Al comité ejecutivo nacional de la federación de sindicatos de trabajadores al servicio del estado.

- "COMITÉ TÉCNICO DE ANÁLISIS".

Al órgano bipartita integrado por representantes del sector gobierno y de los trabajadores al servicio del estado para analizar las posturas presentadas en las subastas y

- proponer la asignación del financiamiento para la construcción de vivienda.

- "REPRESENTANTES DE LOS TRABAJADORES".

A los representantes, tanto vocales de "FSTSE" como los sindicatos no federados, acreditados ante "FOVISSSTE".

- "TRABAJADORES".

A las personas sujetas a una relación de trabajo, inscritas en el "instituto" que coticen al "FOVISSSTE" y que presten sus servicios mediante designación legal o nombramiento, así como aquellas incluidas en lista de raya.

- "CONSTRUCTORES".

A las personas físicas o morales inscritas en el registro de constructores que al efecto lleve el "FOVISSSTE".

- "POSTORES".

A los "constructores" que hayan recibido la aprobación del "comité técnico de análisis" para participar en las subastas de que se traten.

- "ANTEPROYECTO".

Al conjunto de documentos y planos que cumplan con los requerimientos en cuanto a uso y destino del suelo, con las disposiciones aplicables y que permitan llevar a cabo la construcción de un conjunto habitacional, en predio determinado, y que incluyan un valor estimado de las viviendas y su valor deberá estar de acuerdo con la capacidad de pago de los derechohabientes.

Los documentos mencionados deberán ser como mínimo los siguientes:

- uso y destino de suelo;
- antecedentes de propiedad o en su caso, contrato de promesa de compraventa;
- anteproyecto urbano y de vivienda;
- programa preliminar de obra;
- presupuesto estimado del valor de la obra y,
- documentos expedidos por las autoridades correspondientes que indiquen la posibilidad de dotar de servicios al conjunto habitacional que se pretenda construir.

- "PROYECTO EJECUTIVO".

Al conjunto de documentos y plano basados en el "anteproyecto" desarrollado al nivel de detalle técnico necesario para construir las viviendas.

Los documentos mencionados deberán ser como mínimo los siguientes:

- alineamiento y número oficial;
- documentos expedidos por las autoridades competentes, en los que se contengan las factibilidades de dotar de agua, drenaje y electricidad a las viviendas;
- escritura de propiedad, o en su caso, el contrato de promesa de compraventa; comprobantes de las cuentas de predial y agua; certificado de libertad de gravámenes.
- estudio de mecánica de suelos;
- levantamiento topográfico y nivelación;
- en su caso, apeo y deslinde;

- proyecto urbano y de vivienda;
- presupuesto de obra;
- programa de obra;
- estudio de inversión y flujo de efectivo del financiamiento;
- permisos, licencias de construcción o de fraccionamiento, en su caso;
- valor de las viviendas expresado en veces de salario mínimo mensual;
- en su caso, régimen de propiedad en condominio.

- "SALARIO MÍNIMO MENSUAL".

El que resulte de multiplicar por treinta punto cuatro el salario mínimo diario general que rige en el Distrito Federal.

2. PROCEDIMIENTO DE LAS SUBASTAS DE FINANCIAMIENTO.

CONVOCATORIA

Las convocatorias para las subastas de financiamientos se formularán por la "comisión ejecutiva" tomando en consideración la solicitud de los representantes de los grupos de los "trabajadores", para los efectos señalados se considerará el número de "trabajadores" y el monto de las aportaciones provenientes de cada una de ellas, así como la demanda y necesidades de habitación de las mismas, la "comisión ejecutiva" publicará las convocatorias de las subastas de financiamientos en uno de los diarios de mayor circulación en el país y, simultáneamente cuando menos en uno de la entidad federativa donde se ejecutaran las obras.

La documentación inherente a cada convocatoria quedará a disposición de los "postores" en las oficinas del "FOVISSSTE".

Las convocatorias de que se trata deberán contener la información siguiente:

- identificación:

- A) denominación del convocante.
- B) número económico de la subasta.
- C) objeto de la subasta.

- financiamiento:

- A) el monto del financiamiento a subastarse, y el plazo de pago del mismo, que podrá comprender la adquisición y urbanización del terreno sobre el que deberá construirse el conjunto habitacional correspondiente. El monto total del financiamiento se dividirá entre las distintas categorías de vivienda y áreas geográficas. Asimismo, se señalará el porcentaje del valor que, por cada proyecto, podrá ser objeto de financiamiento;
- B) la tasa de interés mínima, y en su caso la máxima a pagar por el financiamiento, en la convocatoria se indicará si los financiamientos asignados causaran intereses a las distintas tasas presentadas en la subasta por los "postores".
- C) el monto de la primera disposición del financiamiento que, en su caso, pueda ejercerse sin que exista obra ejecutada, el cual no podrá exceder del 25% del monto total del financiamiento.

- ubicación:

- A) las áreas geográficas donde se ejercerá el financiamiento para la construcción de las viviendas;
- B) el número de viviendas a construirse;
- C) el número mínimo de viviendas a construir que podrán ofertar los "postores"
- D) la o las categorías de viviendas en términos de valor máximo, expresado en número de veces el "salario mínimo mensual"
- E) la derechohabencia existente en el área geográfica en la cual deberán construirse las viviendas;

- requisitos:

- A) solicitud de inscripción señalando los grupos de vivienda que desea subastar;
- B) declaración anual del ejercicio fiscal del año próximo pasado;
- C) el número de inscripción en el registro de constructores que al efecto lleve el "FOVISSSTE";
- D) "anteproyecto";
- E) documento expedido por institución u organismo financiero que acredite el otorgamiento o señale encontrarse en trámite el financiamiento complementario para el proyecto de referencia.

- fechas y plazos:

- A) plazo de inscripción y presentación de anteproyectos, el plazo para la inscripción de los interesados no podrá ser menor de 30 días hábiles, contados a partir de la fecha de la publicación de la convocatoria.
- B) el plazo para que el "comité técnico de análisis" informe a los interesados de la decisión, sobre su participación en la subasta de que se trate. La comunicación será por escrito para cada postor por cada postura, en un plazo no mayor a cinco días hábiles.
- C) plazos para la presentación de posturas.
- D) fecha, lugar y hora para la apertura de sobres que contienen las posturas.
- E) fecha en que se comunicara el resultado de la subasta, la cual deberá ser a más tardar el quinto día hábil siguiente a aquel en que se efectúe la apertura de los sobres que contengan las posturas.
- F) plazo máximo para ejercer el financiamiento.
- G) plazo máximo para la construcción por cada grupo de viviendas que se pretenda subastar.

- importes y garantías que deberán cubrirse y establecerse:

- A) cuota de inscripción, cuyo costo no podrá ser mayor al cero punto cinco al millar del financiamiento solicitado.
- B) las garantías que los "constructores" deberán presentar para avalar la seriedad de sus posturas, será a través de cheque cruzado a favor del ISSSTE-FOVISSSTE. Dichas garantías serán devueltas al concluir las subastas, con excepción del o de los "postores" que hayan recibido asignación.

- pago de inscripción:

A) los "constructores" deberán pagar el cincuenta por ciento de la cuota de inscripción señalada en la convocatoria por cada "anteproyecto" que presenten, el 50% restante lo pagaran únicamente los "constructores" a quienes se les haya aprobado los "anteproyectos".

- "posturas"

Los "postores" podrán participar en una misma subasta presentando posturas para diversos montos de financiamiento, que estén referidos a diversos "anteproyectos". Se deberá presentar una sola postura sobre cada grupo de viviendas comprendidas en un mismo predio. Las posturas se expresaran en términos de la tasa de interés anual que cada "postor" ofrezca pagar al "FOVISSSTE" por el financiamiento. La forma en que se calcularan y pagaran los intereses correspondientes al financiamiento asignado, se señalara en los proyectos de contrato.

- "grupo de postores".

Se considerara como un mismo "postor". El grupo integrado por personas que tengan relaciones patrimoniales entre si, cuando estas representen mas del 50% del capital contable o del patrimonio neto de alguna de ellas. El grupo integrado por personas relacionadas entre si por garantías o créditos, cuyo importe represente mas del 50% del capital contable o del patrimonio neto del garante o acreditante.

El grupo integrado por personas morales cuyo capital sea propiedad en mas de un 50% de un mismo tercero. El grupo de personas cuando por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad o por la situación financiera de una o varias de ellas, pueda influir en forma decisiva en la de las demás.

El grupo integrado por personas morales cuya administración dependerá directa o indirectamente de una misma persona.

- "asignación".

En el lugar, fecha y hora que se hay indicado en la convocatoria correspondiente, se celebrara el acto de apertura de los sobres que contengan las posturas. A dicho acto deberán asistir, además de los miembros del "comité técnico de análisis", los servidores públicos del "FOVISSSTE", encargados del proceso administrativo de la subasta y un representante de la contraloría general del "instituto". Las posturas que el "FOVISSSTE" reciba se ordenaran de la mas alta a la mas baja, en función de la tasa de interés anual que cada "postor" ofrezca pagar; el monto total de financiamiento de cada subasta será asignado de conformidad con las posturas mas altas, continuando en orden descendente hasta agotar dicho monto, de no ser Así, hasta atender a todos los "postores".

En caso de posturas iguales hasta la centésima de tasa de interés anual, se dará preferencia a la postura con menor monto de financiamiento solicitado por unidad de vivienda; de persistir el empate se asignara a quien proponga un menor valor unitario de la vivienda y, en ultima instancia, al que presente un menor plazo en la ejecución de la obra.

- "resultados".

Los resultados de las subastas conforme a las presentes reglas serán definitivos e inapelables. El "FOVISSSTE" dará a conocer por escrito a cada "postor", por cada postura

que haya presentado, si recibió o no asignación, así como los resultados globales de la subasta, asimismo, el "FOVISSSTE" publicara en uno de los diarios de mayor circulación en el país los resultados de la subasta respectiva.

INFONAVIT. PRESENTACIÓN.

1. INTRODUCCIÓN.

El presente instructivo tiene por objeto proveer a la operación de las reglas a que se someterán las subastas de financiamiento para la construcción de conjuntos habitacionales.

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores de conformidad con los artículos 3 y 42 de su ley orgánica tiene entre otros objetivos, establecer y operar un sistema de financiamiento para construcción de conjuntos habitacionales que permita a sus trabajadores derechohabientes, obtener crédito barato y suficiente para la adquisición en propiedad de habitaciones cómodas e higiénicas. Este instructivo ha sido elaborado por el instituto del fondo nacional de la vivienda para los trabajadores, con objeto de orientar a los constructores de vivienda interesados en participar en las subastas de financiamiento.

2. CONVOCATORIA.

Las convocatorias para las subastas de financiamiento se formularán por el consejo de admón., Al formular estas, el consejo de administración tomara en cuenta las promociones sindicales y no sindicales que le sean presentadas por los promotores de vivienda, el consejo de administración convocara a subastas de financiamiento en las distintas localidades del país, mediante convocatorias que señalen las bases y proporcionen información detallada de las subastas. Las convocatorias aparecerán publicadas en uno de los diarios de mayor circulación en el país y, simultáneamente, cuando menos en uno de las entidades federativas donde se ejecutaran las obras.

3. REQUISITOS PARA PARTICIPAR COMO POSTOR EN LAS SUBASTAS.

Los constructores interesados en participar en las subastas deberán estar previamente inscritos en el registro de constructores del INFONAVIT. Los constructores deberán declarar, bajo protesta de decir verdad, que están al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones con el INFONAVIT.

4. REGISTRO DE ANTEPROYECTOS.

Los constructores interesados en participar en las subastas y que ya cuenten con su registro, podrán inscribirse en el INFONAVIT, mediante la presentación de su o sus anteproyectos, conforme lo establezcan las convocatorias correspondientes, en la secretaria técnica del comité de análisis de anteproyectos. Esta secretaria y las delegaciones regionales,

proporcionarán a los promotores o constructores la información, orientación y asesoría que requieran para la presentación y trámite de sus solicitudes para participar en las subastas de financiamiento.

5. ANTEPROYECTO.

Los constructores inscritos presentarán al infonavit para su análisis y evaluación un anteproyecto, que consistirá en el conjunto de documentos y planos que cumplan los requerimientos en cuanto a uso y destino de suelo, con las disposiciones jurídicas que permitan llevar a cabo la construcción de un conjunto habitacional, en un predio determinado, y que incluyan un valor estimado de las viviendas.

Los documentos mínimos que integran el anteproyecto, serán los siguientes:

- A) uso de suelo;
- B) anteproyecto urbano y de vivienda;
- C) programa preliminar de obra;
- D) presupuesto estimado del valor de la obra;
- E) documento expedido por la autoridad correspondiente que indique que es posible dotar de servicios al conjunto habitacional que se pretende construir.

Las viviendas deberán tener como mínimo 45 metros cuadrados de construcción, contar con una estancia familiar de usos múltiples, dos recamaras, un baño, los servicios básicos indispensables, equipamientos urbanos y estar ubicadas en zonas con facilidades comerciales y educativas. En la propia convocatoria se señalará el número mínimo de viviendas que puede comprender cada anteproyecto.

El valor de las viviendas al término de su construcción, expresado en veces salario mínimo mensual del D.F., se fijará en la convocatoria respectiva.

6. PRESENTACIÓN Y TRÁMITE DE ANTEPROYECTO.

Para registrar el anteproyecto, el constructor presentará:

En original y dos copias, la solicitud, los documentos y planos del anteproyecto así como copia del registro de constructor del INFONAVIT, así como cuota de inscripción.

El original del anteproyecto y la documentación correspondiente quedarán bajo custodia de la secretaria técnica del comité de análisis de anteproyectos.

La secretaria técnica de comité de análisis de anteproyectos verificará si la documentación presentada está totalmente integrada y con todos los documentos que se soliciten como requisitos de presentación.

Los constructores que soliciten la inscripción de su anteproyecto deberán entregar en sobre cerrado, por concepto de inscripción, un cheque a favor del INFONAVIT por una cantidad equivalente al 0.5 al millar sobre el monto del financiamiento solicitado, por cada anteproyecto que presenten.

El INFONAVIT expedirá un recibo por los sobres que contienen la cuota de inscripción, así como por el del anteproyecto de que se trate.

7. TERRENO.

El financiamiento a subastarse podrá comprender la construcción de las viviendas, y la adquisición y urbanización del terreno sobre el cual se construirá el conjunto habitacional. El terreno podrá ser o no de los que forman parte de la reserva territorial del INFONAVIT.

Los anteproyectos que se presenten al INFONAVIT deberán considerarse en todos los casos las disposiciones de orden reglamentario en lo que se refiere a los usos de suelo, en consecuencia, deberán presentar, en su caso, la autorización del uso del suelo emitida por la autoridad competente en la que se especifiquen los usos permitidos y la densidad de vivienda autorizada.

Los postores que presenten sus anteproyectos en terrenos que no sean propiedad del instituto también deberán presentar la autorización de uso del suelo en que se establezcan las características de los usos permitidos. La densidad de vivienda autorizada, las certificaciones de dotación de agua potable para la densidad autorizada, así como para la conexión al drenaje en que se especifiquen los puntos de descarga y las obras complementarias que se requieran.

8. ANÁLISIS DE ANTEPROYECTOS.

La secretaria técnica del comité de análisis de anteproyectos remitirá copia de los anteproyectos a las subdirecciones financiera, jurídica y técnica, a fin de que los analicen y emitan su opinión sobre los aspectos relacionados con su competencia.

ASPECTOS FINANCIEROS.

A) se realizará una evaluación de los anteproyectos presentados efectuando una revisión inicial de las características de los mismos de acuerdo con los usos del suelo propuestos y la distribución porcentual de los principales conceptos que integran el costo de la vivienda en cada caso.

B) se verificará si ofrece vivienda acorde a los valores máximos de cada categoría de vivienda computados en veces el salario mínimo mensual del D.F. señalados en la convocatoria respectiva.

C) se revisarán los documentos que los constructores hayan presentado para su registro, que acrediten su capacidad financiera.

D) se verificará su capacidad de contratación tomando en cuenta las obras realizadas tanto para el INFONAVIT como para terceros.

ASPECTOS JURÍDICOS.

A) se verificará que la documentación que se acompañe a los anteproyectos se ajuste a lo establecido en las reglas y en la convocatoria respectiva.

B) se analizara que los documentos relativos a usos de suelo y dotación de servicios estén expedidos por las autoridades competentes.

C) se recabara y analizara la documentación legal de los inmuebles que se ofrezcan en garantía hipotecaria o fiduciaria.

ASPECTOS TÉCNICOS.

Para el análisis y evaluación de los anteproyectos se elaboro un sistema por el cual la información se capta en "cédula de evaluación de anteproyectos de conjuntos habitacionales" Y su "instructivo de evaluación" de manera de obtener una evaluación objetiva de cada anteproyecto presentado.

Dicha evaluación comprenderá los siguientes rubros:

A) indicadores de la administración urbana corresponde al cumplimiento de las factibilidades de uso del suelo y dotación de servicios.

B) indicadores del desarrollo urbano se refiere al diagnostico urbano y evaluar el predio de sus relaciones urbanas, equipamiento e infraestructura, así como sus características físicas.

C) indicadores del diseño urbano corresponde a la evaluación de la propuesta urbano-arquitectonica del conjunto habitacional, zonificación, lotificación, adecuación al medio e ingenierías que permitan garantizar la relación entre lo propuesto y el costo.

D) indicadores del diseño de la vivienda consiste en evaluar la economía, calidad y la eficiencia del proyecto de vivienda.

E) indicadores de viabilidad constructiva consiste en evaluar su viabilidad constructiva.

Una vez considerados los aspectos financieros, jurídicos y técnicos, la administración del instituto integrara la documentación de cada uno de los anteproyectos presentados y emitirá una opinión integral sobre los mismos.

El comité de análisis de anteproyectos, una vez concluido el estudio y análisis presentara al INFONAVIT sus propuestas de aprobación o rechazo respecto de cada uno de los anteproyectos. La secretaria técnica del comité de análisis de anteproyectos enviara un comunicado, en la fecha establecida en la convocatoria respectiva, a los constructores inscritos que podrán participar en la subasta, indicando la fecha de presentación de posturas y la de apertura de sobres.

9. POSTURAS.

PRESENTACIÓN DE POSTURAS.

Cada postor presentara su postura en relación con el anteproyecto autorizado para participar en la subasta, especificando el porcentaje del financiamiento que solicita.

La tasa de interés mínima, así como, en su caso, la máxima a la que se podrán presentarse posturas, se definirá en la convocatoria y se indicara si los financiamientos asignados causaran intereses a las distintas tasas presentadas en la subasta por los postores de que se trate, o bien, a la tasa mas baja de las posturas que hubieran recibido asignación.

En todo caso, la tasa de interés mínima de dichos financiamientos no podrá ser inferior a la estimación del costo porcentual promedio (CPP) que publique el Banco de México.

Las posturas se expresaran en términos de la tasa de interés anual que cada postor ofrezca al INFONAVIT por el financiamiento total solicitado en cada postura.

Las posturas serán presentadas al INFONAVIT a más tardar en la fecha y hora que al efecto se indique en la convocatoria respectiva en la secretaría general del instituto. La secretaría general, al recibir las posturas, emitirá un recibo en el que se indicara la fecha, lugar y hora en que éstas se recibieron.

El depósito de garantía será devuelto al concluir la subasta, excepto al o a los postores que hayan recibido asignación de recursos.

10. ASIGNACIÓN DE FINANCIAMIENTOS.

El acto de apertura de los sobres que contengan las posturas será llevado a cabo con la presencia de un representante de la SHCP y otro de la Comisión Nacional Bancaria.

El instituto podrá rechazar o descalificar las posturas; abiertos los sobres las posturas se ordenaran partiendo de la que ofrezca la tasa más alta hasta la que ofrezca la tasa más baja.

11. RESULTADOS.

Los resultados de las subastas serán definitivos e inapelables. La secretaría general del instituto dará a conocer por escrito a cada postor y por cada postura que haya presentado, si la misma recibió o no asignación de recursos, así como los resultados globales de la subasta. Asimismo, la secretaría general publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el país, los resultados de la subasta respectiva. A los postores que hayan recibido asignación de recursos se les entregará, cuando se den por notificados del resultado de la subasta, dos ejemplares del modelo de contrato de apertura de crédito aprobado por el h. Consejo de administración.

12. CONTRATOS.

Los financiamientos asignados se documentarán mediante contratos de apertura de crédito con garantía hipotecaria o fiduciaria conforme al modelo aprobado por el h. Consejo de administración.

13. PROYECTO EJECUTIVO.

Los constructores que hayan recibido del INFONAVIT la asignación del crédito deberán presentar a aprobación, en un plazo hasta de 180 días naturales siguientes a la fecha en que haya recibido el ejemplar del contrato, el proyecto ejecutivo entendiendo este como el

conjunto de documentos y planos basados en el anteproyecto, desarrollados al nivel de detalle técnico necesario para construir las viviendas.

Los documentos mencionados deberán ser como mínimo los siguientes:

- A) alineamiento y número oficial;
- B) documento expedido por la autoridad que corresponda, que indique que es posible dotar de agua, drenaje y electricidad a las viviendas;
- C) escritura, cuenta predial, certificado de libertad de gravámenes y, en su caso, certificado de notificación agraria;
- D) estudio de mecánica de suelos;
- E) levantamiento topográfico y nivelación;
- F) en su caso, apeo y deslinde;
- G) proyecto urbano y de vivienda;
- H) presupuesto de obra;
- I) programa de obra;
- J) estudio de inversión y flujo de caja del proyecto;
- K) calendario de uso del financiamiento asignado por el INFONAVIT;
- L) en su caso, régimen condominal;
- M) permisos y licencias de construcción, y
- N) valor de las viviendas expresado en salarios mínimos generales vigentes en el Distrito Federal.

El postor tendrá la obligación de entregar al INFONAVIT el proyecto ejecutivo, así como la póliza de seguro contra daños a favor del INFONAVIT, dentro de los 180 días naturales siguientes:

Como máximo a la fecha en que haya recibido del instituto el ejemplar del contrato.

La administración del instituto, considerara los proyectos ejecutivos y, en su caso, solicitara al postor las aclaraciones que requiera.

14. EJERCICIO DE LOS FINANCIAMIENTOS.

El postor tendrá derecho a ejercer la primera disposición equivalente al porcentaje señalado en la convocatoria, sin que exista obra ejecutada, a partir del décimo día hábil inmediato siguiente a aquel en que el INFONAVIT le haya autorizado el proyecto ejecutivo, previa entrega de una fianza que garantice la correcta inversión de dicho anticipo.

El postor que haya recibido asignación de financiamiento deberá iniciar la construcción de las viviendas dentro de un plazo de 30 días naturales, contados a partir de la fecha en que el INFONAVIT haya aprobado el proyecto ejecutivo.

Asimismo, dicho postor deberá utilizar el financiamiento de conformidad con el programa de obra y flujo de caja del proyecto ejecutivo autorizado por el infonavit y con base en el calendario de uso del financiamiento que tenga asignado por el propio instituto la recuperación del financiamiento que el infonavit otorgue deberá efectuarse dentro del plazo establecido en el contrato de apertura de crédito, mediante la transmisión de la propiedad de

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

las viviendas a los derechohabientes del instituto a quienes se les haya asignado el crédito. La diferencia que exista entre el valor de las viviendas y el monto del financiamiento otorgado, le será cubierto al constructor por el instituto al individualizar cada uno de los créditos.

En caso de que exista una diferencia entre el precio máximo de venta de la vivienda autorizada en la convocatoria respectiva y el monto de crédito asignado al trabajador, esta deberá ser cubierta por el acreditado a más tardar en el momento de la formalización del crédito.

La entrega del financiamiento al constructor será a través de ministraciones periódicas conforme al avance de las obras, previamente autorizado por el instituto, de las ministraciones se deducirá una cantidad equivalente al mismo porcentaje del anticipo recibido y los adeudos vencidos que tenga el constructor con el INFONAVIT, derivados del contrato de apertura de crédito.

La liquidación de los intereses a cargo del constructor por el financiamiento otorgado deberá efectuarse en las cajas del INFONAVIT, estos intereses deberán pagarse el último día hábil bancario del mes y serán calculados sobre el saldo insoluto del financiamiento utilizado, a la tasa estipulada en el contrato de apertura de crédito.

2.2 OBJETIVOS, FINANCIAMIENTO Y REGULACIÓN DE CADA UNO.

Por su parte el FONHAPO contiene las siguientes características en su tercera sección:

TERCERA SECCIÓN, CONDICIONES FINANCIERAS.

3.1 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL ESQUEMA CREDITICIO.

- esquema de salarios mínimos:

Los créditos que otorgue el fideicomiso operaran con un esquema crediticio en el que el préstamo, el subsidio, los pagos, los intereses reales y las condiciones crediticias están relacionadas con el salario mínimo. Se aplica un sistema de amortización de pagos constantes en salarios mínimos que incluyen los intereses reales en salarios mínimos del 3% anual para créditos hasta 2,000 V.S.M. y de 4% de 2,001 a 2,500 V.S.M., y abonos a capital de salario mínimos, bajo capitalizaciones mensuales. En todos los casos los acreditados y beneficiarios aceptaran cambios en las condiciones crediticias y financieras, que por las circunstancias económicas del país, se vea obligado a adoptar el comité técnico en todo momento el préstamo también se expresa en pesos, para lo cual se multiplica el saldo en salarios mínimos por el saldo mínimo aplicable. Dicho resultado será equivalente a que se tiene aplicando el saldo en pesos una tasa de interés real del 3% anual para créditos hasta 2,000 V.S.M. y de 4% de 2001 a 2500 V.S.M. Los recursos prestados al acreditado se expresan en un número equivalente a salarios mínimos diarios de acuerdo a cada una de las fechas de entrega. Los pagos mensuales se harán en un periodo máximo de recuperación que se determinara en forma precisa al finiquitarse el crédito.

- subsidio base.

El gobierno federal, por conducto del FONHAPO y del acreditado, podrá otorgar a los beneficiarios un subsidio base por la diferencia entre el monto de préstamo y el porcentaje de préstamo a recuperar. El subsidio base se otorga al vencer el plazo de recuperación para casos de buen pago.

- subsidio por buen pago.

Adicionalmente se concede otro subsidio como estímulo al buen pago. Este subsidio se otorga al término del plazo, por buen pago, que se establezca en el contrato definitivo de crédito.

- tasa de interés.

Al monto de préstamo se aplicara una tasa de interés por actualización de salario y una tasa de interés real.

- tasa de interés por actualización.

La tasa de interés por actualización del salario únicamente se aplicara al saldo de crédito en pesos. La tasa de interés mensual se aplicara desde la primera entrega de recursos hasta el término de la recuperación y será igual al porcentaje de incremento al salario mínimo aplicable en el mes correspondiente.

- tasa de interés real.

La tasa de interés real se define como una tasa de interés anual compuesta sobre los salarios mínimos prestados y se aplica mensualmente a los saldos del mes anterior. La tasa de interés real se aplica tanto al saldo de crédito en pesos. Para el saldo en pesos primeramente se aplica la tasa de interés por actualización. La tasa de interés real es del 3% anual para créditos hasta 2,000 V.S.M. y de 4% de 2,001 a 2,500 V.S.M., esta tasa de interés real se carga desde la primera mensualidad y hasta el último pago bajo capitalizaciones mensuales.

- crédito adicional.

En los casos en que el pago programado del acreditado no alcance para cubrir la totalidad de los intereses por actualización del mes correspondiente, el FONHAPO concederá un crédito adicional para cubrirlos.

3.2 COSTOS POR ACCIÓN.

- costos máximos.

Para los programas de vivienda, los costos máximos por acción incluidos los de aportaciones de los acreditados serán los siguientes:

- costo máximo lotes y servicios.

Hasta 750 veces el salario mínimo regional diario a la fecha de contratación.

- costo máximo vivienda mejorada en asentamientos existentes.

Hasta 750 veces el salario mínimo regional diario de la fecha de contratación.

- costo máximo paquete de materiales.

Hasta 750 veces el salario mínimo regional diario de la fecha de contratación.

- costo máximo vivienda mejorada para adquisición de vivienda a terceros hasta 1,400 veces el salario mínimo regional diario a la fecha de contratación.

- costo máximo vivienda mejorada para adquisición y rehabilitación y/o reconstrucción hasta 2,500 veces el salario mínimo regional diario a la fecha de contratación.

- costo máximo vivienda progresiva.

Hasta 2,500 veces el salario mínimo regional diario a la fecha de contratación.

- tope de recursos a créditos mayores a 2,000 veces el salario mínimo el FONHAPO solo podrá destinar para créditos superiores a 2,000 veces el salario mínimo hasta un 15% de su presupuesto anual y en ningún caso el financiamiento será superior a 2,500 veces el salario mínimo diario.

- costo máximo estudios y proyectos.

El tope dependerá de los conceptos, alcances, así como el número de acciones del programa, considerando estudios integrales que incluyan todos los aspectos financieros, jurídicos, técnicos y sociales; el tope será de 30,000 veces el salario mínimo regional diario de la fecha de contratación.

- costo máximo créditos refaccionarios a centros de asesoría para los créditos refaccionarios que se otorguen para la adquisición de activos fijos por los centros de asesoría, el tope será de 5,400 veces el salario mínimo regional diario a la fecha de contratación.

- determinación de costos.

Los costos señalados para cada crédito, se basaran en los presupuestos escalados en caso de obras a realizar; en las cotizaciones en caso de maquinaria y equipo y en avalúos bancarios, en caso de adquisiciones de suelo o vivienda a terceros o de obras ejecutadas previamente.

3.3 PORCENTAJES DE FINANCIAMIENTO Y APORTACIÓN DEL ACREDITADO.

- estudios y proyectos.

Para la realización de estudios y proyectos, el FONHAPO financiará solamente a acreditados del sector social y será hasta el 95% el costo, aportando el acreditado el 5% restante.

- crédito refaccionario, centros de asesoría.

Para la adquisición de activos fijos por los centros de asesoría, el FONHAPO otorgará un crédito refaccionario hasta por el 80% de cada una de las adquisiciones. El acreditado deberá cubrir el otro 20%.

- crédito habilitación y avío, centros de asesoría.

Para el capital de trabajo requerido por los centros de asesoría, el FONHAPO podrá otorgar créditos de habilitación y avío hasta por el 100% del costo máximo señalado.

- adquisición de suelo y vivienda.

Para la adquisición de tierra así como para la adquisición de vivienda por sus inquilinos, el FONHAPO podrá otorgar financiamiento hasta por el 95% del costo de la adquisición y la escrituración únicamente a acreditados del sector social. Los grupos sociales acreditados deberán aportar el 5% restante.

- urbanización, edificación y paquetes de materiales.

Para la ejecución de obras civiles en programas de vivienda y de lotes y servicios así como para paquetes de materiales, el FONHAPO podrá financiar hasta el 100% del costo máximo autorizado.

3.4 PRÉSTAMO EN VECES EL SALARIO MÍNIMO Y PESOS.

- montos de aprobación en veces el salario mínimo.

Para cada crédito se autorizarán un monto inicial y un monto escalado, los cuales estarán expresados en veces el salario mínimo regional diario.

- monto inicial de aprobación.

El monto inicial servirá de base para la definición de los alcances de los proyectos. Dicho monto inicial se define en base al monto escalado y la perspectiva de inflación para el desarrollo de la obra.

- contratación del préstamo en veces el salario mínimo.

A momento de la contratación se establecerá un piso y un techo financieros en pesos con sus equivalentes en salarios mínimos. El piso financiero o monto inicial de contrato, estará en función del presupuesto de los ganadores de los concursos o del presupuesto que autorice el FONHAPO para obras por administración. El techo financiero en pesos, se calculará con base al piso o monto inicial de contrato considerando el programa de obra, el calendario de avance financiero, los porcentajes de materiales y mano de obra de las tarjetas de precios unitarios, y la estimación de incrementos en precios de materiales como a los salarios mínimos. El techo financiero en pesos así definido no se modificará por los incrementos salariales.

3.5 CONDICIONES CREDITICIAS.

- condiciones de crédito a la aprobación.
- condiciones financieras a la aprobación.

Las condiciones financieras que se definen a la autorización del crédito, son el subsidio base en caso de existir y el porcentaje de préstamo a recuperar, el subsidio en caso de buen pago y el porcentaje de enganche; la tasa de afectación salarial o número de salarios mínimos diarios que el beneficiario pagará cada mes y la tasa de interés real. A la aprobación del crédito se hace una estimación preliminar del plazo en que se recuperará el crédito.

- condiciones de crédito a la contratación.
- condiciones financieras de contratación.

Las condiciones financieras que se estipulan en el contrato de crédito, son el subsidio base en caso de existir y el préstamo a recuperar tanto en porcentajes como en veces el salario mínimo; el subsidio por buen pago y el préstamo a recuperar en condiciones de buen pago tanto en porcentaje como en veces el salario mínimo; el porcentaje de enganche y el monto del enganche en pesos que se deberá pagar; la tasa de afectación salarial o número de salarios diarios que los beneficiarios pagaran cada mes; así como la tasa de interés.

- plazos de pago estipulados a la contratación.

También se estipularán los siguientes plazos de pago: para recuperar todo el préstamo (plazo máximo); para recuperar todo el préstamo menos el subsidio base (plazo con subsidio base); y para pagar el préstamo menos los subsidios base y por buen pago (plazo buen pago).

- condiciones de crédito al finiquito.

Al terminarse la fase de ejercicio, las condiciones financieras que se fijaron a la contratación se ajustarán con los siguientes criterios:

- determinación de subsidios al finiquito.

Los porcentajes de subsidio base y de préstamo a recuperar; de subsidios por buen pago y préstamo a recuperar en caso de buen pago, se establecerán en función del préstamo otorgado en veces el salario mínimo.

- determinación de enganches y pagos mensuales al finiquito.

La tasa de afectación o número de salarios mínimos diarios a pagar cada mes; así como el enganche a pagar en pesos, no se modificarán excepto que el préstamo definitivo otorgado en veces el salario mínimo sea mayor al monto escalado de la contratación en veces el salario mínimo. En estos casos la tasa de afectación, el porcentaje de enganche y el enganche en pesos se determinarán por el número de salarios mínimos prestados.

3.6 INICIO DE RECUPERACIÓN.

En créditos para la realización de estudios y proyectos se darán 6 meses a partir de la fecha programada para su terminación, para que se contrate el crédito para la realización de las obras. La recuperación del crédito de estudios y proyectos se realizará junto con la recuperación del crédito para obras. En caso contrario se deberá iniciar la recuperación al sexto mes de la fecha programada de terminación del estudio y proyecto. En dicho periodo se continuarán contabilizando intereses de acuerdo a los incrementos salariales que ocurran, y otorgando créditos virtuales para su pago.

En créditos para centros de asesoría, la recuperación se iniciará después de un periodo de gracia de 6 meses contados a partir de la fecha de firma del contrato.

En créditos para la adquisición de suelo para programas de vivienda, se darán 9 meses a partir de la adquisición para que se contrate el crédito para la ejecución de las obras.

La recuperación del crédito de adquisición de suelo se realizará junto con la recuperación del crédito para obras. En créditos para adquisición de vivienda a terceros por parte de sus inquilinos, en que no se vayan a realizar obras de rehabilitación, o estas no impliquen que los beneficiarios dejen de habitar por un tiempo el inmueble, el enganche se pagará un mes después de la contratación y la primera mensualidad se deberá cubrir al mes siguiente. En créditos para la realización de obras en programas de lotes y servicios y de vivienda, con objeto de estimular su buen desarrollo, a los créditos cuyas obras se terminen durante el plazo establecido en el contrato original, se les concederá un periodo de gracia de dos meses

a partir de la fecha del acta de terminación de obra, para realizar el pago del enganche y la primera mensualidad se cubrirá al mes siguiente del pago del enganche.

3.7 ENGANCHE.

El enganche mínimo se calcula multiplicando el préstamo escalado de contratación expresado en veces el salario mínimo, por el salario mínimo vigente a la fecha de contratación, y este producto a su vez, por el porcentaje de enganche correspondiente. Dicho enganche no se modificara, siempre y cuando el préstamo final por acción en veces el salario mínimo no rebase el escalado a la fecha de contratación, expresada en veces el salario mínimo. Si se rebasa el monto escalado de contratación en V.S.M. el enganche se calculara multiplicando el préstamo otorgado en V.S.M. por el porcentaje correspondiente y el resultado se multiplicara por el salario mínimo vigente a la fecha del acta de terminación de obra.

3.8 PAGOS MENSUALES.

Los pagos mensuales que deberá cubrir el acreditado se expresan como un porcentaje del salario mínimo mensual que deberá cubrir el acreditado por obra, que tienen su equivalente en veces el salario mínimo diario que pagara cada mes.

- Ajustes al monto de pago mensual.

Para fines del pago mensual, el salario mínimo aplicable en el primer mes será el vigente a la fecha del acta de terminación de la obra. Para fines de pago, los incrementos al salario mínimo serán ajustados 2 meses después de la fecha en que entren en vigor.

Los pagos mensuales deberán realizarse a mas tardar el ultimo día hábil de cada mes.

3.9 SUBSIDIO EN VECES EL SALARIO MÍNIMO.

El porcentaje de subsidio base se determina en función del costo por obra expresado en veces el salario mínimo, este subsidio base se concede en la fecha programada para la terminación de la recuperación en casos de buen pago.

Además del subsidio base, se otorga un subsidio como estímulo y reconocimiento a los acreditados y beneficiarios que realicen sus pagos con oportunidad y regularidad.

En la fecha programada de término de la recuperación en casos de buen pago se evalúa la oportunidad con que el acreditado realiza sus pagos. Si mas del 90% de las mensualidades se cubrieron en un plazo no mayor de 30 días calendario después del vencimiento y se esta al corriente en los pagos, se otorgara la totalidad del porcentaje de subsidio por buen pago. Si entre el 80% y el 90% de las cuotas se cubrieron con regularidad y se esta al corriente en los pagos, se concede solo un subsidio de la mitad del porcentaje quedando pendiente de pago la otra mitad del porcentaje, la cual se cubrirá con las mismas afectaciones mensuales. Si menos del 80% de las mensualidades fueron pagadas oportunamente, no se otorgara el subsidio adicional y el saldo se deberá cubrir con las mismas afectaciones mensuales.

El subsidio base y el subsidio por buen pago, no se otorgaran si el acreditado deja de cumplir con algunas de las cláusulas del contrato. En caso de liquidaciones anticipadas del crédito para lotes y servicios, vivienda progresiva y vivienda mejorada, los subsidios se registrarán por las siguientes normas:

- si la liquidación se hace antes de que se cumplan 3 años, a partir de la fecha programada de inicio de recuperación, no se concederá el subsidio base ni el subsidio por buen pago.
- si la liquidación se realiza después de 3 años y antes de que se cumplan 6 años de la fecha programada de inicio de pago, se concederá el 50% de subsidios base correspondiente y el 50% de subsidio por buen pago.
- si la liquidación se realiza después de 6 años se otorgara el 100% del subsidio base y el total de subsidios por buen pago, resultante de la evaluación de los pagos desde el inicio de la recuperación.
- si las liquidaciones provienen de las primas de seguros de vida y/o daños se otorgara el 100% del subsidio base y el 100% del subsidio por buen pago.

3.10 PLAZO DE PAGO.

Al finiquito del crédito se definirá, el periodo máximo de pago en que se recuperara el crédito. Para tal efecto al total del préstamo otorgado en veces el salario mínimo se le restara el enganche en veces el salario mínimo diario. El tiempo de pago se calcula en base a una tabla de amortización con pagos fijos de salarios mínimos que incluye intereses reales a una tasa de 3% anual para créditos hasta 2000 V.S.M. y de 4% de 2001 a 2500 V.S.M. con capitalizaciones mensuales.

De igual forma se estipulara el plazo de pago con subsidio base, para ello el prestamo otorgado en salarios mínimos, se le restaran el enganche a pagar en salarios mínimos y el subsidio base en salarios mínimos.

En el propio convenio definitivo que se firme al finiquito, se fijara el plazo buen pago. Para lo cual el préstamo otorgado en veces el salario mínimo. Además de restarle el enganche a pagar en veces el salario mínimo y el subsidio base en veces el salario mínimo, se le descuenta el subsidio por buen pago en veces el salario mínimo.

3.11 SALDOS DE CRÉDITOS, TASAS DE INTERÉS Y CAPITALIZACIONES.

A fin de actualizar el saldo en pesos en función de los incrementos salariales, durante el ejercicio del crédito y hasta su finiquito, se cobraran intereses por actualización de acuerdo a los incrementos salariales que se autoricen oficialmente. Los pagos efectuados por el acreditado antes del computo final del crédito, serán también actualizados reconociéndoseles intereses por actualización de acuerdo a los incrementos salariales. La tasa de interés por actualización mensual será igual al incremento del salario mínimo que se reconozca en el mes de pago. Durante el periodo de recuperación se aplicara tanto al saldo en salarios mínimos como al saldo en pesos una tasa de interés del 3% anual para crédito hasta 2000 V.S.M. y de 4% de 2001 a 2500 V.S.M.

- CAPITALIZACIONES.

La capitalización será mensual si el monto de los intereses por actualización a pagar es superior al pago mensual, se otorgará un crédito adicional en los mismos términos y condiciones por la diferencia entre los intereses y el pago realizado.

- Las mensualidades en pesos se aplicaran en el siguiente orden, primero a cubrir los intereses reales, en segundo termino a pagar los intereses por actualización, en tercer termino a reducir el adeudo por créditos virtuales para pago de intereses de actualización en ultimo termino para abono al préstamo original.

3.12 PAGOS ANTICIPADOS .

- condiciones para pagos anticipados.
- los pagos deberán ser al menos equivalentes a una mensualidad, y siempre por un numero redondo de mensualidades;
- los pagos acortaran el periodo de pago;
- cuando se haya incrementado el salario mínimo oficial, los pagos en pesos se deberán hacer considerando el nuevo salario independientemente de que el salario mínimo aplicable aun no se haya incrementado;
- cuando se desee liquidar el crédito, la aplicación de subsidios se registrará por lo establecido en los incisos correspondientes.

3.13 CONDICIONES DE PAGO PARA LOS BENEFICIARIOS.

- Precios de comercialización.
- Información al beneficiario.

Se le deberán dar a conocer al beneficiario: el costo del total de la acción, el monto que deberá pagar y el subsidio que se le otorga, tanto en pesos como en veces salario mínimo.

- determinación del costo total.

El costo total de la acción estará integrado por el monto total del crédito (incluidos los intereses durante obra) y el monto de la aportación del acreditado, en su caso.

El monto que deberá pagar el beneficiario será la suma del monto a pagar al fideicomiso y el monto de la aportación del acreditado que vaya a ser repercutido a la población beneficiaria.

- pagos del beneficiario.

El pago total del beneficiario al acreditado se compone de:

- enganche del préstamo del FONHAPO y del acreditado (en su caso);
- mensualidad del préstamo del FONHAPO y del acreditado (en su caso).

CUARTA SECCIÓN: SISTEMA DE RECUPERACIÓN DE CRÉDITO.

4.1 POLÍTICAS GENERALES DEL SISTEMA DE RECUPERACIÓN DE CRÉDITO.

Será facultad exclusiva de la dirección general y/o la gerencia de finanzas y administración, la generación de normas y políticas referentes a los diversos aspectos que influyan en la función de recuperación de los créditos.

- funciones de las delegaciones regionales.

Será responsabilidad de las delegaciones regionales:

- vigilar el adecuado cumplimiento de las obligaciones contraídas por los acreditados en materia de recuperación, mediante la aplicación oportuna de los mecanismos vigentes para activación de pagos como son: emisión de estados de cuenta, recordatorios de pago, notificaciones preventivas de cobro por la vía judicial y visitas personales con los acreditados.

- negociar en primera instancia, créditos en estado de mora.

4.2 PROGRAMA DE PAGOS.

- DOCUMENTACIÓN FUENTE.

Se considera como documentos fuente para la determinación del programa de pagos los siguientes:

- contrato de apertura de crédito;

- convenios modificatorios que afecten las condiciones financieras de recuperación;

- para créditos con reglas de 1987 en adelante, el acta de certificación por terminación de obra;

- pagares;

- convenios de negociación de adeudos que afecten el programa contractual de pagos.

4.3 RECEPCIÓN DE PAGOS.

- pagos en depósitos bancarios;

Considerando que hasta la fecha las funciones del área de tesorería del FONHAPO se encuentran centralizadas, se ha previsto un mecanismo para que los pagos efectuados por los acreditados, en el interior de la república, se efectúen a través de la red de sucursales de la sociedad nacional de crédito que designe el FONHAPO.

- pagos en efectivo.

La caja general del FONHAPO es la única autorizada para recibir pagos directos de los acreditados del fondo, mediante el recibo de caja correspondiente, expedido y autorizado por la gerencia de finanzas y administración a través de la sugerencia de recuperación financiera de créditos.

- medios de pago.

Podrán aceptarse como medios de pago en la caja:

- efectivo en moneda nacional;

- cheques de caja a favor de FONHAPO;

- cheque certificado a favor de FONHAPO;

- cheques a favor de FONHAPO;
- la combinación de estos.

4.4 REGISTRO Y CONTROL DE PAGOS.

Todo registro de movimientos se efectuara a la vista del comprobante de pago y en el momento de su recepción, la recuperación normal deberá sujetarse a las condiciones contractuales estipuladas.

En caso de recibirse pagos parciales a cuenta de adeudos vencidos, estos se aplicaran de acuerdo al siguiente criterio: carga financiera, intereses moratorios, intereses normales y amortización a capital.

4.5 GESTIÓN DE COBRO ADMINISTRATIVO Y ACTIVACIÓN DE PAGOS.

- funciones de las delegaciones regionales.

Será responsabilidad de las delegaciones regionales:

Comunicar a los acreditados que iniciaran su proceso de recuperación, los datos necesarios para que puedan efectuar sus pagos a través del sistema que tenga establecido el FONHAPO para los pagos, incluyendo la clave e instrucciones generales de pago.

- los depósitos deberán efectuarse directamente por los acreditados en las sucursales de la sociedad nacional de crédito que designe FONHAPO.

- funciones de oficinas centrales.

Será responsabilidad de oficinas centrales:

- vigilar que las gestiones de cobro administrativo y activación de pagos desarrollada por las delegaciones regionales se realice en forma expedita, oportuna y con estricto apego a las políticas y lineamientos establecidos en esta materia.

- apoyar a las delegaciones regionales, en la gestión de cobro de los créditos que presenten problemas en su recuperación, mediante el establecimiento de estrategias de negociación y/o la realización de gestiones directas de cobranza en coordinación con la delegación regional correspondiente.

Por su parte el INFONAVIT en sus instructivos en línea II y III nos presenta:

INSTRUCTIVO DE PRESENTACIÓN, EVALUACIÓN Y APROBACIÓN DE LOS PAQUETES DE VIVIENDA EN LÍNEA II.

1. Este instructivo rige la presentación, evaluación y aprobación de los paquetes de vivienda que sean presentados al instituto por constructoras para su colocación en venta a derechohabientes del mismo.

2. Para los efectos de este instructivo, se entiende por:

"Paquetes de vivienda".

Al desarrollo de construcción de viviendas nuevas, terminadas, en proceso de construcción o por iniciarse, que no sean financiadas por el infonavit, integrados por mas de 10 viviendas

ubicadas en un solo predio o fraccionamientos, propiedad de una sola persona física o moral.

"Colocación de paquetes de vivienda".

A las propuestas que presenten los constructores al INFONAVIT para ser ofrecidas a favor de trabajadores derechohabientes del instituto.

3. El instituto recibirá en cualquier tiempo, a través de las delegaciones regionales, la subdirección general del valle de México y la secretaria técnica las ofertas de paquetes de vivienda en línea II que presenten los interesados .

4. Los paquetes de vivienda deberán ajustarse a las necesidades económicas y sociales de los derechohabientes. Los paquetes de vivienda deberán cumplir las condiciones y requisitos financieros, urbanísticos y arquitectónicos para la construcción de viviendas y su precio deberá ser acorde con los montos de crédito aprobados por el consejo de administración.

5. Los oferentes interesados que deseen participar en este sistema, deberán integrar sus propuestas mediante el llenado de la cédula de presentación de paquetes de vivienda en línea II.

6. La cédula de presentación de paquetes de vivienda en línea II se entregara en cualquier tiempo, a solicitud de los interesados. Asimismo el oferente deberá acompañar los anexos requeridos y cheque certificado a favor del instituto por el importe correspondiente al 20% de la cuota de inscripción que al efecto fije el h. Consejo de administración.

7. Las ofertas de paquetes se dictaminaran conforme al sistema de evaluación de los paquetes de vivienda en línea II, a través de las secretaria técnica, con la oportunidad requerida para que dentro de los 2 meses siguientes a la fecha de recepción de los mismos se resuelva sobre su aprobación o rechazo.

8. El oferente podrá solicitar al comité interno la venta de la reserva territorial para la construcción de vivienda, debiendo acompañar la constancia que expida la delegación correspondiente del predio de que se trate.

9. La operación de compraventa a que se refiere el apartado anterior podrá efectuarse, previa autorización del h. Consejo de administración, de la siguiente manera:

- mediante la celebración de un contrato preparatorio de compraventa, a la firma de la cual deberá cubrir al instituto el 90% del precio del terreno.
- el saldo del 10% se cubrirá en el momento de la formalización de la operación de compraventa. Dicho saldo causara un interés equivalente a la tasa que resulte de aplicar el factor de 1.35 del costo porcentual promedio de capitación vigente, a partir de la firma del contacto preparatorio y hasta que se efectúe el pago total al INFONAVIT.

10. Si el paquete de vivienda es aprobado por el h. Consejo de administración, la secretaria técnica comunicara al oferente que deberá entregar la información complementaria que se requiera conforme a los instructivos para la formalización del contrato correspondiente.

11. Los contratos a que se refiere el artículo anterior, deberán celebrarse dentro de los 10 días naturales siguientes a la notificación de la aprobación.

12. El oferente, a la firma del contrato, entregara cheque certificado a favor del instituto por el importe correspondiente al 80% restante de la cuota de inscripción referida en el numeral 6 de este instructivo.

13. El oferente en los términos del contrato respectivo, se obligara a entregar las viviendas a los trabajadores acreditados del INFONAVIT, a través de instrumentos que de común acuerdo pacten el oferente y el acreditado.

14. El INFONAVIT entregara a solicitud del oferente, en un plazo no mayor de 10 días hábiles, la relación de la totalidad de los derechohabientes con carta de asignación de crédito en la localidad de que se trate, señalando nombre, domicilio y monto del crédito asignado, a efecto de que el oferente pueda celebrar con los interesados contratos de promesa de compraventa a fin de que en el momento en que las viviendas estén terminadas, se cubra por el infonavit el monto del crédito que le corresponda al derechohabiente el día que las partes señalen para la firma del contrato de mutuo con garantía hipotecaria y de compraventa correspondientes.

15. Los acreditados podrán pactar con el oferente anticipos o pagos parciales que deban cubrirse antes de la vivienda y su entrega al adquirente con cargo al crédito asignado, conforme a lo siguiente:

- el acreditado deberá comunicar al infonavit que ha convenido con el oferente el pago de parcialidades.
- el oferente deberá haber suscrito con el acreditado el contrato correspondiente en los formatos establecidos por el INFONAVIT.
- cuando la obra ejecutada presente un avance, cuando menos del 50%
- el oferente deberá informar al instituto, con dos meses de antelación a la fecha en que requiera el primer pago parcial, que ha celebrado contrato con el acreditado.

16. El INFONAVIT, en un plazo máximo de un mes, entregara al oferente el modelo de contrato de promesa de compraventa que deberá suscribir con los acreditados, en el cual se establezca la autorización al instituto a cubrir, a nombre y por cuenta del acreditado, pagos parciales o anticipos a cuenta del precio de la vivienda.

17. El oferente deberá constituir a favor del infonavit garantía hipotecaria respecto de los pagos parciales o anticipos que reciba, en el mismo instrumento en el que se formalice el contrato de promesa de compraventa con el acreditado, misma que será sustituida por la que este constituya en favor del instituto al perfeccionarse la operación.

El INFONAVIT podrá aceptar que dicha garantía hipotecaria sea en segundo lugar, en aquellos casos en que el oferente haya obtenido financiamiento bancario para la edificación de las viviendas y hubiere constituido garantía hipotecaria, en primer lugar a favor de la institución bancaria. Una vez formalizada la compraventa y que el acreditado ejerza la totalidad del crédito otorgado, se procederá a constituir hipoteca en primer lugar a favor del instituto.

18. El INFONAVIT aplicara a los pagos parciales o anticipos una carga financiera equivalente a la tasa ponderada en las subastas para el financiamiento para la construcción de viviendas realizadas en los dos meses anteriores o, en su caso, la determinada por el h. Consejo de administración tomando en cuenta la tasa prevaleciente en el mercado para el crédito puente que la banca comercial otorga para la construcción de vivienda de interés social.

19. El oferente se compromete a formalizar la enajenación de las viviendas a los acreditados al precio ofrecido, en un plazo no mayor de 60 días naturales contados a partir de que se de aviso al INFONAVIT, y al trabajador de que están a su disposición las viviendas.

20. Los oferentes con contrato formalizado, podrán retirar sus ofertas en cualquier tiempo, por convenir así a sus intereses, para lo cual deberán dar aviso por escrito al instituto a través de la secretaria técnica.

En aquellos paquetes en que se utilice reserva territorial del instituto, el oferente esta obligado a sostener su oferta y a vender las viviendas correspondientes, invariablemente a acreditados del INFONAVIT.

21. En el supuesto de que el oferente pretenda enajenar las viviendas a un precio superior al ofrecido, independientemente de la responsabilidad en que incurra, deberá cubrir al INFONAVIT, como pena convencional, una suma equivalente a la diferencia entre el precio ofrecido y el precio al que pretenda enajenar las vivienda.

En el supuesto de que el oferente se niegue a enajenar las viviendas a los acreditados en los plazos señalados en los contratos respectivos, siempre y cuando las viviendas no se hayan edificado en reserva territorial del infonavit, dicho oferente cubrirá al instituto, como pena convencional, el equivalente al 10% del precio de las viviendas que se niegue a enajenar a los acreditados.

INSTRUCTIVO PARA LA PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DE PAQUETES DE VIVIENDA EN LÍNEA III.

PRESENTACIÓN.

El "instructivo para la presentación y aprobación de paquetes de vivienda en línea III". Se considera de interés para los trabajadores derechohabientes del INFONAVIT que deseen obtener créditos individuales para la construcción en terreno propio y decidan ejercerlos en forma conjunta a través de este sistema de paquetes en línea III.

Debe señalarse que previamente al inicio de la construcción del paquete, los créditos individuales deberán estar formalmente otorgados a los trabajadores derechohabientes, en los términos de las reglas respectivas, por lo que en este mecanismo el instituto no otorga a crédito puente. Con fundamento en los artículos 16 fracción IX y 42 fracción I de la ley del instituto del fondo nacional de vivienda para los trabajadores, y considerando que a partir de las reformas introducidas a las reglas para el otorgamiento de créditos a los trabajadores derechohabientes del INFONAVIT, se aumenta en un 20% la puntuación obtenida por los trabajadores que deseen un crédito para la construcción de vivienda en terreno de su propiedad, sin perjuicio del criterio de que el monto del crédito se ajustara a la capacidad de pago del acreditado, en los términos de las reglas referidas.

Que con lo anterior se facilita el acceso a los créditos que otorga el INFONAVIT a aquellos trabajadores que han realizado un esfuerzo para adquirir un terreno en propiedad a la vez que se estimula el ahorro.

INSTRUCTIVO PARA LA PRESENTACIÓN Y APROBACIÓN DE PAQUETES DE VIVIENDA EN LÍNEA III.

1. Los paquetes de vivienda en línea III. Se integran por trabajadores derechohabientes del INFONAVIT que decidan ejercer en forma conjunta los créditos que individualmente les otorgue el instituto, conforme a las "reglas para el otorgamiento de créditos a los derechohabientes".

2. Los créditos de los paquetes de vivienda en línea III serán otorgados individualmente a los derechohabientes del INFONAVIT, siendo condición previa el que los trabajadores obtengan, individualmente también, la puntuación mínima requerida por el instituto para obtener un crédito.

3. La línea III de crédito, "construcción en terreno propio", permite que el trabajador pueda tener una mejor vivienda al contar con recursos adicionales que provienen de haber invertido sus ahorros en la compra de un terreno.

Adicionalmente el INFONAVIT facilita el acceso a esta línea de crédito concediendo un 20% mas sobre la puntuación alcanzada por el trabajador.

4. Para solicitar créditos de línea III en paquete, los derechohabientes deberán acreditar la propiedad del terreno mediante escritura publica inscrita en el registro publico de la propiedad o, en su caso, demostrar la titularidad sobre derechos fideicomisarios sobre el terreno en cuestión, el cual deberá estar libre de gravamen y limitación de dominio.

5. Los paquetes de vivienda en línea III deberán proponerse bajo cualquiera de los dos siguientes supuestos:

A) un grupo determinado de trabajadores derechohabientes del INFONAVIT con la puntuación necesaria para obtener un crédito son ya propietarios de un terreno, por compraventa, donación, permuta, etc.,

B) un grupo determinado de trabajadores derechohabientes del INFONAVIT con la puntuación necesaria para obtener un crédito a que aun no es propietario del terreno, pero que en forma individual sus propietarios son titulares de derechos fideicomisarios sobre tal terreno.

6. Los trabajadores interesados, directamente o a través de su representante, presentaran un proyecto de paquete de vivienda en línea III en todo caso, deberá acreditarse fehacientemente la representación otorgada por cada uno de los trabajadores derechohabientes, mediante carta poder otorgada ante dos testigos.

7. Para la presentación de proyectos de paquetes de vivienda en línea III deberán seguirse los siguientes pasos:

A) Los trabajadores derechohabientes o su representante, deberán presentar un terreno de su propiedad o sobre el cual tengan derechos fideicomisarios, en el que sea factible edificar las viviendas, el proyecto urbano y arquitectónico, las factibilidades de servicio y el estudio de inversión.

B) el comité interno de análisis de anteproyectos del INFONAVIT, dictaminara sobre la procedencia de las propuestas de los paquetes de vivienda, considerando calidad y costos de vivienda, tiempo de entrega, así como los recursos disponibles para el otorgamiento de créditos en línea III en la localidad de que se trate.

8. En el supuesto establecido en el inciso b) del punto 5, el fideicomiso irrevocable traslativo de dominio correspondiente, deberá contener los siguientes elementos mínimos:

- fideicomitente: el propietario del terreno.

- fideicomisarios: los trabajadores derechohabientes del INFONAVIT, debidamente identificados.

- el fiduciario: deberá ser instruido para otorgar hipoteca en primer lugar, a favor del INFONAVIT respecto de el o los inmuebles materia del fideicomiso a fin de garantizar los créditos.

9. Una vez otorgadas las cartas de asignación de crédito correspondientes a los trabajadores integrantes del paquete, la fiduciaria procederá a celebrar con la compañía constructora propuesta por los trabajadores acreditados, un contrato de obra a tiempo y costos determinado, el cual deberá contemplar el otorgamiento de garantía suficiente de cumplimiento a las obligaciones contractuales, principalmente respecto a calidad y fechas de terminación y entrega.

10. La fiduciaria, una vez otorgada la totalidad de los créditos que cuenten con la carta de asignación del crédito correspondiente, tramitara el pago de la primera ministración para el inicio de la obra.

11. El INFONAVIT verificara y autorizara contra avance de obra las ministraciones solicitadas por la fiduciaria, de acuerdo a los procedimientos vigentes.

12. A la terminación de la obra, la constructora entregara las viviendas terminadas a la fiduciaria para que esta, en acatamiento de los fines del fideicomiso las entregue y a través de notario publico las escriture a los fideicomisarios, constituyendo en esa operación hipotecas en primer lugar a favor de INFONAVIT por cada una de las viviendas, consumando lo cual en su oportunidad, se dará por extinguido el fideicomiso.

13. El INFONAVIT expedirá el aviso de retención de descuentos para que se inicie la recuperación de los créditos cuando se haya entregado la ultima ministración de los créditos individuales o a mas tardar en la fecha prevista para la terminación de las obras, en el contrato de obra correspondiente.

Por su parte el FOVISSSTE dentro de su enciso tres de sus reglas que se someterán a alas subastas de financiamiento

Para la construcción de conjuntos habitacionales nos comenta que la:

3. Formalización de la asignación y ejercicio del financiamiento.

- firma del contrato y otorgamiento de garantías.

Los financiamientos asignados se documentaran mediante contratos con garantía hipotecaria o fiduciaria y serán formalizados dentro de los veinte días hábiles siguientes a aquel en que el "FOVISSSTE" notifique al "postor" que le fue asignado financiamiento. Por su parte, el "postor" deberá acudir a las oficinas del "FOVISSSTE" para suscribir dos ejemplares del contrato citado en el párrafo anterior dentro de los 5 días hábiles siguientes a la fecha de haber recibido la notificación. El "postor" tendrá la obligación de entregar a "FOVISSSTE", dentro de los 45 días hábiles siguientes a la fecha en que haya recibido, el ejemplar del contrato citado en el párrafo del punto anterior, el "proyecto ejecutivo" que corresponda, así como una póliza de seguro de daños a favor del "instituto", dicho seguro deberá estar vigente hasta que se pague totalmente el financiamiento.

Una vez recibido el "proyecto ejecutivo" por la coordinación técnica del "FOVISSSTE", en un plazo no mayor de diez días hábiles deberá revisar el contenido y alcances del mismo, procediendo a emitir el oficio de autorización correspondiente. En caso de que el "proyecto ejecutivo" presente irregularidades, datos incorrectos, incongruencias o faltantes de documentación, estos deberán ser subsanados por el "postor" dentro de los 5 días hábiles siguientes; de no ser así, el "fovisste" rescindiría el contrato respectivo.

"FOVISSSTE" hará efectiva la postura, a quien haya obtenido el segundo lugar, presente el "proyecto ejecutivo" relativo a la subasta de que se trate, y de no existir posturas que satisfagan los requerimientos del "FOVISSSTE", este se reserva el derecho de cancelar la asignación del financiamiento subastado.

Al "postor" que le haya sido asignado financiamiento para construcción de vivienda, conforme a estas reglas, deberá otorgar fianza a partir de la entrega de la vivienda y con vigencia de un año, a favor de cada uno de los "trabajadores" acreditados, estas póliza será equivalente al diez por ciento del valor de venta de la vivienda.

"EJERCICIO DE LOS FINANCIAMIENTOS".

En caso de que el "postor" tenga derecho a recibir la primera disposición del financiamiento sin que exista obra ejecutada, tendrá la obligación de entregar fianza otorgada por institución debidamente autorizada a favor del ISSSTE-FOVISSSTE que garantice la correcta aplicación del anticipo que reciba. Esta fianza deberá estar vigente hasta que se pague totalmente el financiamiento.

El "postor" que haya recibido asignación deberá iniciar la construcción de las viviendas dentro de un plazo de diez días hábiles contados a partir de la fecha en que el "FOVISSSTE" haya aprobado.

El "proyecto ejecutivo" respectivo. El "postor" al que se le haya adjudicado el financiamiento deberá ejercerlo dentro del plazo establecido en su programa de obra, el cual no podrá ser superior a 360 días naturales, contados a partir de la fecha señalada en el contrato para dar inicio a los trabajadores.

El "postor" que por causa de fuerza mayor o caso fortuito no ejerza el financiamiento dentro del plazo establecido en su programa de obra, podrá presentar al "FOVISSSTE", antes de que venza dicho plazo, una solicitud de prórroga, que podrá ser otorgada por la "comisión ejecutiva".

El "FOVISSSTE" tendrá en todo tiempo la facultad de supervisar directamente o por medio de despachos de supervisión externos que las obras financiadas cumplan con las normas de calidad en mano de obra y materiales que se establezcan en el "proyecto ejecutivo" el "foviSSSTE" podrá aplicar retenciones provisionales a manera de pena convencional, en caso de que el "postor" a quien se le ha ya asignado financiamiento, presente atrasos en el programa de obra. En el evento de que el "postor" no concluya las viviendas dentro del plazo pactado en el contrato, deberá pagar al "FOVISSSTE" en adición a los intereses previstos en el contrato respectivo, intereses a la sobretasa de interés no menor que corresponda conforme a lo siguiente:

- A) si el retraso es entre uno y 30 días naturales, una decimosexta parte de la tasa ordinaria del financiamiento.
 - B) si el retraso es entre 31 y 60 días naturales, una octava parte de la tasa ordinaria del financiamiento.
 - C) si el retraso es de 61 en adelante, una cuarta parte de la tasa ordinaria del financiamiento.
- Dichas sobretasas se calcularán sobre el saldo que haya tenido el financiamiento a partir de su otorgamiento.

4. DISPOSICIONES FINALES.

- Del registro de constructores.

Para efectos de obtener el registro de constructor del "FOVISSSTE", los "constructores" en caso de ser personas morales, deberán presentar al "comité técnico de análisis" del mismo, cuando menos, la siguiente documentación:

A) copia del testimonio notarial del acta constitutiva y modificaciones, en su caso, así como copia certificada del poder notarial con el que acrediten facultades de representación.

B) curriculum vitae;

C) relación de contratos en vigor relacionados con la construcción de vivienda, indicando importes y ejercicio de cada uno;

D) declaración anual del ejercicio fiscal del año próximo pasado, en los casos de personas físicas, presentaran ante el "comité técnico de análisis", además de lo señalado en los incisos b),c) y

E) de la regla anterior, la identificación o documento oficial que acredite la personalidad del "constructor".

- De la selección de trabajadores.

Para que el "postor" pueda proceder a vender las viviendas será necesario que presente al "fovisste" la documentación que acredite que el avance de la obra, a juicio del "FOVISSSTE", es adecuado para iniciar la venta de las viviendas.

Las viviendas construidas con los financiamientos deberán ser vendidas a "trabajadores" que hayan recibido previamente asignación de crédito del "FOVISSSTE" para su adquisición; para tal efecto, el "postor" deberá publicar en uno de los diarios de mayor circulación en la entidad federativa en donde se construyan las viviendas, un aviso, en el que ofrezca las mismas a los "trabajadores" tengan derecho a recibir un crédito. La oferta citada, deberá mantenerse hasta que las viviendas tengan un 85% de avance. En el evento de que, durante el plazo de oferta citada, haya "trabajadores" interesados en la vivienda, cuando así lo soliciten al "postor", este deberá comprometer la venta de las viviendas mencionadas con dichos "trabajadores", hayan recibido asignación de crédito del propio "fovisste" y estén en posibilidad de adquirir las viviendas de que se trate.

El "postor" deberá de pagar al "FOVISSSTE" una cantidad igual a la que resulte de restarle, al precio al cual haya vendido las viviendas mencionadas, el precio señalado en la convocatoria correspondiente. Dicha cantidad será entregada por el "FOVISSSTE" al derechohabiente que haya pagado el precio en exceso, cuando sea el caso, el "FOVISSSTE" individualizara los créditos de conformidad con los convenios de cofinanciamiento que para tal efecto haya concertado con la banca privada y/o de desarrollo.

III. FUNDAMENTO JURÍDICO DE REFERENCIA.

1. DE LAS INSTANCIAS.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

Artículo 123.- Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley.

El congreso de la unión, sin contravenir a las bases siguientes, deberá expedir leyes sobre el trabajo, las cuales regirán:

B. Entre los poderes de la unión, el gobierno del Distrito Federal y sus trabajadores:

XI La seguridad social se organizara conforme a las siguientes bases minimas:

F) se proporcionaran a los trabajadores habitaciones baratas en arrendamiento o venta, conforme a los programas previamente aprobados. Además, el estado mediante las aportaciones que haga, establecerá un fondo nacional de la vivienda a fin de constituir depósitos en favor de dichos trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a estos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad habitaciones cómodas e higiénicas, o bien para construir las, reparar las, mejorar las o pagar pasivos adquiridos por estos conceptos.

INSTITUTO.

LEY DEL ISSSTE.

Artículo 40.- La administración de los seguros, prestaciones y servicios, así como la del fondo de la vivienda, estarán a cargo del organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios, denominado instituto de seguridad y servicio social de los trabajadores del estado, con domicilio en la ciudad de México.

FOVISSSTE.

LEY FEDERAL DEL TRABAJO BUROCRÁTICO.

Artículo 43.- Son obligaciones de los titulares a que se refiere el artículo 10. De esta ley:

VI Cubrir las aportaciones que fijan las leyes especiales, para que los trabajadores reciban los beneficios de la seguridad y servicios sociales comprendidos en los siguientes conceptos:

H) constitución de depósitos en favor de los trabajadores con aportaciones sobre sus sueldos básicos o salarios, para integrar un fondo de la vivienda a fin de establecer sistemas de financiamiento que permitan otorgar a estos, crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad o condominio, habitación cómoda e higiénica; para construir las, reparar las o mejorar las o para el pago de pasivos adquiridos por dichos conceptos.

LEY DEL ISSSTE.

Artículo 30.- Se establecen con carácter obligatorio los siguientes seguros, prestaciones y servicios:

XIII. Arrendamiento o venta de habitaciones económicas pertenecientes al instituto.

XIV. Prestamos hipotecarios y financiamiento en general para vivienda, en sus modalidades de adquisición en propiedad de terrenos y/o casas habitación, construcción, reparación, ampliación o mejoras de las mismas, así como para el pago de pasivos adquiridos por estos conceptos.

Artículo 100.- Para los fines a que se refieren las fracciones XI, inciso f) del apartado b del artículo 123 constitucional; el inciso h) de la fracción VI del artículo 43 de la ley federal de los trabajadores al servicio del estado; y las fracciones XIII y XIV del artículo 3o. De esta ley, se constituirá el fondo de la vivienda que tiene por objeto:

I. Establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente, mediante préstamos con garantía hipotecaria, o bien, a través del otorgamiento de una garantía personal, en los casos que expresamente determine la comisión ejecutiva. Estos préstamos se harán por una sola vez.

II. Coordinar y financiar programas de construcción de habitaciones destinadas a ser adquiridas en propiedad por los trabajadores que carezcan de ellas; y,

III. Los demás que esta ley establece..

COMISIÓN EJECUTIVA DEL FOVISSSTE.

Artículo 151.- Los órganos de gobierno del instituto serán:

III. La comisión ejecutiva del fondo de vivienda.

Artículo 168.- La comisión ejecutiva sesionara por lo menos dos veces al mes.

Artículo 169.- La comisión ejecutiva, tendrá las atribuciones y funciones siguientes:

III. Examinar, en su caso aprobar y presentar, a la junta directiva, los presupuestos de ingresos y egresos, los planes de labores y financiamientos, así como los estados financieros y el informe de labores formulados por el vocal ejecutivo;

IV. Presentar a la junta directiva para su aprobación, el presupuesto de gasto de administración, operación y vigilancia del fondo, los que no deberán exceder del 0.75% de los recursos totales que administre.

VI. Las demás que le señale la junta directiva.

2. De las reglas.

Artículo 103.- Los recursos del fondo se destinaran al financiamiento de la construcción de conjuntos habitacionales para ser adquiridos por los trabajadores, mediante créditos que otorgue el instituto, directamente o con la participación de entidades publicas y/o privadas.

Estos financiamientos solo se concederán por concurso tratándose de programas habitacionales aprobados por el instituto y que se ajusten a las disposiciones aplicables en materia de construcción los trabajadores tiene derecho a ejercer el crédito que se les otorgue, en la localidad que designen., El precio de venta fijado por la junta directiva, se tendrá como valor de avalúo de las habitaciones para efectos fiscales. Las donaciones y equipamiento urbano deberán realizarse conforme a las disposiciones legales aplicables.

Artículo 104.- Las convocatorias para las subastas de financiamiento se formularán por la comisión ejecutiva, conforme a criterios que tomen debidamente en cuenta la equidad y su adecuada distribución entre los diversos grupos de trabajadores localizados en las distintas regiones y entidades del país, procurando la desconcentración de las zonas urbanas más densamente pobladas.

Artículo 105.- Los trabajadores que disfrutaran del beneficio que consagra el artículo anterior, serán los que están al servicio de los poderes de la unión, del gobierno del Distrito Federal, de las entidades públicas que están sujetas al régimen jurídico de la ley federal de los trabajadores al servicio del estado.

Artículo 107.- El trabajador tendrá el derecho de elegir la vivienda nueva o usada, a la que se aplique el importe del crédito que reciba con cargo al fondo de la vivienda, misma que podrá o no ser parte de conjuntos habitacionales financiados con recursos de dicho fondo. Al momento en que el trabajador reciba crédito del instituto, el saldo de la subcuenta del fondo de la vivienda de su cuenta individual, se aplicara como pago inicial, durante la vigencia del crédito concedido al trabajador, las aportaciones que las dependencias o entidades efectuen a su favor se aplicaran a reducir el saldo insoluto a cargo del propio trabajador.

Los trabajadores podrán recibir crédito del instituto por una sola vez.

Artículo 126 bis a.- Los financiamientos para la construcción de conjuntos de habitaciones para ser adquiridas por los trabajadores, se adjudicaran a las personas que estén inscritas en el registro de constructores que lleve el instituto, a través de subastas públicas, mediante convocatoria para que libremente se presenten proposiciones en sobre cerrado, que será abierto públicamente

Artículo 126 bis g.- Los promotores de obras financiadas por el instituto responderán ante los adquirentes de los defectos que resultaren en las mismas, de los vicios ocultos y de cualesquiera otra responsabilidad en que hubieren incurrido, en los términos de las disposiciones aplicables.

Dentro de lo que el FOVI maneja tenemos lo siguiente:

POSTURAS.

Presentación de las posturas.

Cada postura se referirá a un solo proyecto. No deberá presentarse más de una postura para un mismo proyecto. En caso de que un postor participe en una misma subasta con dos o más proyectos, deberá presentar una postura por cada proyecto.

Las posturas se presentaran señalando la aportación que cada postor ofrezca realizar al FOVI. Dichas posturas se expresaran en centavos y décimas de centavos por cada nuevo peso del importe de los créditos de largo plazo que, en su oportunidad, se otorguen.

Se entenderá que las aportaciones que se ofrezcan en cada postura, estarán referidas al total de los créditos para financiar todas las viviendas del proyecto respectivo.

Las posturas serán presentadas a FOVI a más tardar en la fecha que al efecto se indique en la convocatoria respectiva, en las oficinas del propio FOVI. Dichas posturas deberán entregarse en sobre cerrado, acompañado de una carta de presentación, suscritos ambos documentos por las mismas personas cuyas firmas se encuentran registradas en FOVI precisamente para estos efectos.

Efectos de las posturas.

Las posturas presentadas surtirán los efectos más amplios que en derecho corresponda, e implicarán la aceptación del postor a todas y cada una de las presentes condiciones generales.

Las posturas tendrán carácter obligatorio e irrevocable para quien las presente, y cada postura será válida únicamente en la subasta en la que se presente, FOVI podrá dejar sin efecto y, por lo tanto, no participara en la subasta respectiva, la o las posturas que reciba que no se ajusten a las presentes condiciones generales o a la convocatoria correspondiente.

Postores.

Requisitos para ser postor.

En cada subasta solo podrán ser postores aquellos promotores que acrediten a FOVI, o a la institución de crédito que el propio FOVI autorice para tal efecto, que cumplen con los requisitos siguientes:

Encontrarse inscritos, precisamente en la fecha en que se celebre cada subasta, en el registro que lleva FOVI de promotores elegibles para efectos de las presentes condiciones.

Tal inscripción dependerá de la buena experiencia, de la capacidad de ejecución de proyectos y de la probidad de los promotores.

Contar con la aprobación técnica, con el calendario de obra, así como con la estimación de valor actual de los proyectos con los que participen en las subastas.

Exhibir carta de una institución de crédito, en la que conste su opinión favorable sobre la capacidad financiera del postor para llevar a cabo el proyecto respectivo.

- presentar la conformidad escrita de una institución de crédito para operar los créditos, a quien en su caso le corresponda otorgarlos de acuerdo con los resultados de las subastas.
- cubrir al FOVI una cuota de inscripción a la subasta, por cada proyecto con el que se participe, equivalente al 0.5 al millar del monto de los créditos solicitados para financiar las viviendas de dicho proyecto.

La cuota de inscripción antes citada se cubrirá mediante cheque de caja o cheque certificado, pagadero en la ciudad de México en su carácter de fiduciario en el fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda.

- grupo de postores.

Para los efectos de las presentes condiciones generales, se considera como un solo postor a personas que por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyan un grupo con intereses comunes. En todo caso, se considerara como un mismo postor:

- el grupo integrado por personas que tengan relaciones patrimoniales entre si, cuando estas representen mas del cincuenta por ciento del patrimonio de alguna de ellas.

- el grupo integrado por personas relacionadas entre si por garantías o créditos, cuyo importe represente mas del 50% del patrimonio del garante o acreditante.

- procedimientos de asignación.

Las posturas que FOVI reciba se agruparan, en su caso, por categorías a las que este referida la subasta de conformidad con la convocatoria respectiva.

En cada categoría las posturas se ordenaran de las mas alta a la mas baja, la asignación de derecho dentro de cada categoría se sujetara a los puntos siguientes:

- en caso de que así se indique en la convocatoria respectiva, se determinara un "margen de asignación", con base en el promedio ponderado de todas las posturas recibidas. Las posturas no comprendidas dentro del "margen de asignación" antes mencionado, no participaran en las subastas.

- en el evento de que en la convocatoria correspondiente se indiquen cantidades absolutas como limites, mínimo y/o máximo para las posturas, aquellas no comprendidas dentro de tales limites no participaran en la subasta.

- el monto total de los créditos de cada subasta será asignado, de conformidad con el monto máximo solicitado financiable de cada proyecto, cuya postura reciba asignación, podrá ser expresado en numero de veces el salario mínimo diario general del Distrito Federal multiplicado por treinta, o en caso de posturas iguales hasta la décima de centavo y que el monto por asignar no fuere suficiente para atender tales posturas, se dará preferencia al proyecto cuya individualización o consolidación requiere el menor monto de financiamiento en igualdad de condiciones, al proyecto con una proporción mayor de metros cuadrados de construcción en relación con el monto máximo de financiamiento; y, por ultimo, al proyecto del postor con menor cantidad de créditos para vivienda de subasta anteriores que se encuentren pendientes de ejercer.

- si a pesar de los elementos citados las posturas y proyectos continúan siendo iguales, el monto pendiente de distribuir no será asignado.

- monto máximo de crédito por promotor.

El monto máximo de crédito cuyo derecho se asigne a cada postor, no podrá exceder del equivalente al porcentaje que, respecto del monto total subastado, se determine, en su caso, en la convocatoria correspondiente.

- resultados.

Los resultados de las subastas conforme a las presentes condiciones serán definitivos. FOVI dará a conocer por escrito, a cada postor y por cada postura que haya presentado, si dicha postura recibió o no asignación, así como los resultados globales de la subasta. Esta comunicación quedará hasta por diez días hábiles bancarios a disposición de los postores en las oficinas de FOVI, a los promotores que así lo indiquen expresamente, dicha comunicación se les hará llegar a través de la institución de crédito que hayan señalado para este efecto.

- procedimiento operativo posterior a la subasta.
- inicio del proyecto.

El postor que haya recibido asignación tendrá un plazo de 180 días naturales cuando no realice urbanización primaria y de 360 cuando lo haga. Estos plazos serán contados a partir de la fecha de celebración de la subasta, para comprobar a FOVI o a la institución de crédito que aquel haya autorizado para tal efecto que el avance de la construcción de la vivienda, sin incluir la urbanización, es por lo menos del 10%. El promotor que declare en la subasta que uno o varios proyectos se iniciaran después de otro para el que obtuvo o solicita y logra derechos, tendrá un plazo de 180 días naturales adicionalmente a la terminación del proyecto.

- el postor tendrá un plazo de dos años, contados a partir de la fecha de la subasta, para que los acreditados finales ejerzan los derechos asignados de créditos individuales.

- prorrogas para el inicio y terminación del proyecto.

De presentarse algún caso de fuerza mayor, o caso fortuito, podrá solicitar a FOVI prorrogas a dichos plazos, mismas que se otorgaran hasta por un plazo de tres meses, con la simple solicitud presentada a FOVI, a través de la institución que otorgara los créditos antes del vencimiento correspondiente. Ejercicio de los créditos.

- los créditos relativos a los proyectos que hayan recibido.

Asignación, solo podrán ejercerse al realizarse la adquisición de vivienda, concluida su construcción o sustituido el crédito. Las aportaciones a FOVI deberán retenerse al momento del ejercicio del crédito de los proyectos respectivos, en la proporción que corresponda a dicho ejercicio con su postura, o la que sea menor aportación en caso que lo señale la convocatoria. Dichas aportaciones se deducirán de los recursos provenientes de los créditos ejercidos por los acreditados finales, antes de entregar tales recursos al postor correspondiente. Por lo tanto, con las aportaciones citadas FOVI podrá complementar los recursos canalizables a las instituciones de crédito para que, a su vez, otorguen los créditos a los acreditados finales.

- información.

Al momento de iniciar la construcción, el promotor deberá enviar al FOVI la información sobre costos regulatorios, en el acto de firma del crédito para la construcción con la institución de crédito, el promotor deberá enviar al FOVI la información sobre costos financieros.

- en el primer ejercicio el crédito de largo plazo, el promotor deberá enviar al fovi la información sobre costos de titulación y registro.

- incumplimiento.

En el evento de que por causas imputables al postor, este no cumpla con las obligaciones citadas en los puntos anteriores, dentro del plazo y, en su caso, prórrogas respectivas, perderá el derecho sobre los créditos asignados, pendientes de ejercer. Si dentro del plazo señalado en el punto anterior y, en su caso, en la prórroga respectiva, no se ejercen los créditos de por lo menos el cincuenta por ciento de las viviendas de un proyecto que haya recibido asignación, por causas imputables al postor de que se trate de las subastas subsiguientes que se celebren durante el plazo de un año o imponerle una pena monetaria.

- en el evento de que el promotor no entregue al FOVI la información señalada 30 días después de cada uno de los eventos señalados, se le aplicaran las sanciones de una pena monetaria del 1 al millar sobre los derechos asignados.

En el supuesto de que, por causas imputables al postor se incumpla con lo previsto en las presentes condiciones generales FOVI podrá excluir al postor de que se trate de subsiguientes subastas, o bien, cancelar su inscripción en el registro de promotores elegibles.

- convocatoria

FOVI publicará en el diario oficial de la federación o en algún periódico de cobertura nacional, la convocatoria a las subastas, por lo menos con 5 días hábiles bancarios de anticipación a la fecha de su celebración.

- en las convocatorias se indicará: la fecha de celebración de la subasta; el monto total de los créditos objeto de la subasta, expresado en número de veces el salario mínimo mensual del Distrito Federal, o en miles de nuevos pesos; el plazo para presentar posturas; en su caso, los límites mínimo y/o máximo a los que deberán ajustarse las posturas; en las citadas convocatorias también podrá señalarse que las subastas respectivas estarán referidas a proyectos ubicados en determinada zona geográfica del país, a cierta clase de vivienda, a créditos para adquisición o para arrendamiento, o bien a cualquier otra con las características que al efecto se indique.

7. DISPOSICIONES GENERALES PARA LOS ACREDITADOS.

7.1 el FOVI abrirá líneas de crédito a las instituciones de crédito para la operación de los créditos derivados de derecho asignados mediante subastas, o para los asignados directamente por el fondo a dichas instituciones.

7.2 En los contratos entre la institución de crédito y el acreditado referentes a operaciones de crédito, deberá figurar una estipulación en la que se establezca que la institución de crédito tendrá el derecho a dar por vencido anticipadamente el plazo del mismo, en caso de que se compruebe que se dio al crédito o a la vivienda un uso distinto al convenido, en estos supuestos se impondrá una pena al acreditado conforme a el anexo 3.

Asimismo, deberá establecerse la disposición de que si al día en que la institución dio por vencido el plazo del crédito, el acreditado no liquida el importe del principal, accesorios y

la pena referida, la institución cobrara a aquel, además del concepto señalado, una comisión mora, en términos de lo anterior.

7.3 Para todos los efectos de estas condiciones generales se entenderá por salario mínimo mensual, el que resulte de multiplicar por 30 el salario mínimo diario general del Distrito Federal.

7.4 Las operaciones entre las instituciones y el acreditado se instrumentaran mediante contratos de apertura de crédito con garantía hipotecaria, fiduciaria, o prendaria cuyos sistemas de pagos y clausulados se apeguen a las presentes condiciones generales. No obstante, la institución podrá presentar a la consideración de FOVI variantes de contrato que, respetando la esencia del clausulado mínimo, contengan otros sistemas de pago.

7.5 Las instituciones deberán proporcionar a los acreditados de largo plazo, como parte integrante del contrato, un folleto explicativo del régimen de pagos aplicable a estos créditos, el cual deberán presentar a fovi para su registro.

7.6 Las autorizaciones especiales para asignación de créditos solo serán concedidos por el fideicomitente.

ANEXO 1.

PEQUEÑOS PROMOTORES

Se consideran como pequeños promotores aquellos que participen con proyectos no mayores a diez viviendas.

ANEXO 2.

VALORES MÍNIMOS Y MÁXIMOS DE LAS CATEGORÍAS DE VIVIENDA.

VALOR DE LA VIVIENDA.

EN SMMDF*

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

CATEGORÍA	MÍNIMO	MÁXIMO	
1	-0-	100	resto del país
2	-0-	100	área metro **
3	101	130	resto del país
4	101	130	área metro **
5	131	160	resto del país
6	131	160	área metro **
7	-0-	85	resto del país
8	-0-	85	área metro **
9	-0-	50	resto el país
10	-0-	50	área metro **

* SALARIO MÍNIMO MENSUAL DEL DISTRITO FEDERAL VIGENTE

** DE LAS CIUDADES DE MÉXICO, MONTERREY Y GUADALAJARA
(ÁREAS METROPOLITANAS).

ANEXO 3.

Pena por incumplimiento del acreditado en relación a la disposición general 7.2.

Se seguirá el procedimiento señalado aplicando una tasa de 20 puntos porcentuales.

Pena por incumplimiento de la institución en relación a la disposición general 7.8.

S seguirá el procedimiento señalado aplicando una tasa de 20 puntos porcentuales.

3. CONSIDERACIONES PREVIAS A LA PROMOTORIA.

Factores físicos y administrativos que intervienen en la selección de una promotora de vivienda.

3.1. Demanda de vivienda.

Construcción y venta de inmuebles.

INTRODUCCIÓN.

La explosión demográfica es un problema que afecta a las principales ciudades de la república mexicana, provocando una grave carencia de vivienda.

De aquí surge el negocio inmobiliario que en algunas ocasiones se convierte en una actividad de pisa y corre para los que intervienen en él, el ingeniero construye y se marcha; el vendedor promueve y termina su labor, el arquitecto proyecta y concluye su misión; todos tienen un trabajo que realizar, todos tienen un idioma distinto que en ocasiones hacen que no se entiendan entre sí, el único que, por razones obvias, permanece en el negocio desde el principio hasta el fin es el promotor o propietario de los inmuebles.

Mercadotecnia y estudios de inversión.

Campo de acción de la mercadotecnia.

La mercadotecnia no es solo una función empresarial; es una visión consistente en todo el proceso empresarial.

1.- ventas.

a) ventas.

b) políticas de precios.

c) garantías y servicios.

d) publicidad.

e) promoción y ventas.

2.- Finanzas.

a) estudios económicos previos.

3.- Administración.

a) previsión, planeación, organización, integración, dirección y control de un programa de mercadeo.

Investigación de mercados.

El problema principal que se pretende resolver en el negocio inmobiliario, es el de decidir en donde, en que y como se debe invertir, tomando en cuenta lo que se puede vender. No cualquier zona es adecuada para edificar condominios habitacionales o de vivienda de interés social; de la misma manera, un buen lugar para condominios puede desaprovecharse al construir un inmueble que no corresponda a las características que exige la zona. En algunas ocasiones, el estudio de mercado tendrá el límite de un factor impositivo o restrictivo.

Confiabilidad de la mercadotecnia.

La mercadotecnia es un valioso instrumento, y resulta una garantía cuando su planeación y ejecución son utilizados adecuadamente.

Investigación motivacional de mercados.

Dicha investigación tienen como objetivo principal conocer el por qué las personas obran en un sentido determinado, o cual es la causa por la cual la gente compra o se inclina favorablemente hacia un producto o un servicio determinado.

En ocasiones la solución es modificar el plan de ventas que debe estar al alcance del promotor. En todas las razones por las que la gente compra hay una fundamental, la seguridad de tener un techo propio, un patrimonio.

El precio de venta de los inmuebles.

Relación precio-volumen.

Esta teoría, que es aplicable a la industria común no es del todo aceptable a la generalidad del negocio inmobiliario.

Teoría del valor actual.

Solo apuntaremos que tiene mas aplicación que la anterior, debido a que el ciclo de construcción y venta de inmuebles comprende un periodo mas o menos prolongado.

Teoría del costo de reposición.

Esta corriente determina el precio de acuerdo con su costo de reposición. Puede resultar aplicable a inmuebles nuevos, por que en la medida que transcurre el tiempo, el inmueble llamémosle viejo, solo puede ser repuesto con uno nuevo; es decir, se pierde proporción.

Factores que influyen el precio de inmuebles.

Relación precio-inversión.

Un factor importante para determinar el precio de venta de los inmuebles es el de considerar el total de inversión (terreno, materiales, mano de obra, intereses del financiamiento, permisos y cualquier otra clase de gastos) mas la utilidad pretendida. Tan inadecuado será fijar un precio bajo como establecer un precio elevado. Cuando ya se han vendido algunos departamentos, el precio podrá aumentar en los otros. Pero nunca disminuir.

Relación precio-competencia.

La competencia es una medida contra la cual debe compararse antes de fijar el precio. Las leyes de la oferta y de la demanda influyen en la venta de los inmuebles.

Relación precio-rentabilidad.

Hay una estrecha relación entre la inversión y su productividad, es decir, entre el valor o precio y su rentabilidad. La relación precio-rentabilidad es muy importante en el valor de los inmuebles, casi como el valor físico o material de estos. Podemos afirmar que no existe técnica de valuación de inmuebles que ignore la rentabilidad, es decir, no hay avalúo que no considere la capitalización de rentas, aun cuando no se rente el inmueble.

Relación precio-autoridad.

Esta relación la hemos excluido de la generalidad para fijar precios y hacerla recaer en la particularidad que afectan a determinado tipo de inmuebles. En materia de precio de

viviendas de interés social, el fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda (FOVI) establece precios. Hay organismos como el INFONAVIT y FONHAPO que tienen bases especiales de precios y condiciones de pago.

Relación precio-plusvalía.

Es evidente que los precios de los inmuebles, cuando estén por abajo de su valor real, no son aceptados con su facilidad si su ubicación corresponde a una zona en que la plusvalía opere con lentitud. Caso contrario, dependerá interés cuando el precio sea ligeramente superior, si la zona promete compensar la inversión a través de la plusvalía. La plusvalía beneficia a quien compra antes del nuevo precio; para el promotor, el vender a un precio mayor no es por la plusvalía, sino por el incremento de los precios.

Relación precio-ubicación.

La ubicación juega un papel muy importante en el precio. En primer lugar podemos decir que el construir un edificio en condominio tiene el mismo costo en una zona residencial de segunda o de tercera y, sin embargo, el mismo edificio, con sus mismos costos puede tener precio diferente debido a su ubicación.

Un terreno puede tener diferencias notables en precio con respecto a otro debido a su ubicación, por encontrarse en esquina por sus proporciones de frente o fondo, por su forma regular e irregular, por los servicios que disponga, etcétera. La orientación diferente de los inmuebles puede ser importante aun cuando estos estén en la misma calle. Los departamentos cuya ubicación se encuentren en los primeros niveles o pisos bajos, deben tener un precio de venta mayor debido a ser próximos a la entrada del inmueble, por la ventaja de tener un número menor de escaleras o simplemente por la preferencia del comprador. En cambio, los departamentos de los últimos pisos deben tener un precio menor por la incomodidad del exceso de escaleras.

El precio según la profesión inmobiliaria.

Valuar un inmueble o fijar el precio de este es criterio de quien lo emite. El promotor atiende a las condiciones del mercado, las facilidades de venta, etcétera. El comprador en términos comunes no fija el precio sino que lo acepta.

Indexación en el precio de inmuebles.

Cuando se trata de vender inmuebles totalmente construidos, la evaluación del costo de inversión es ciertamente cuantificable, y previsible su precio en función del mismo y del mercado. Situación muy diferente, cuando se trata de vender inmuebles cuya construcción se encuentra en proyecto o durante las primeras etapas del proceso de la obra, ya que los presupuestos están expuestos a sufrir los impactos de la inflación.

El problema de los promotores inmobiliarios radica en como comprometer un precio que guarde un equilibrio o compensación con lo imprevisible de la inflación futura para construir y terminar el inmueble. Para tratar de protegerse contra el fenómeno de la inflación, se empezó a utilizar en México un sistema de tipo económico financiero llamado indexación. La indexación en términos de cálculo matemático, es una cantidad que se determinara por la

cuantificación del factor o factores que la integran, sujetos a bases condiciones o reglas definidas que inciden en el objetivo que se persigue.

Como es de suponer, en una operación de pago de contado de un inmueble no construido no se causara la indexacion, ya que el promotor al tener la posesión del capital puede asegurar precios al pagar de contado y anticipadamente, no le afectara la inflación.

Algunas ventajas del sistema de indexacion:

- protege al promotor contra la inflación.
- * permite al promotor formalizar la venta mucho antes de terminar el inmueble, sin la preocupación de obligarse a un precio fijo.
- * incrementa el valor de la operación en el comprador, pero únicamente por las cantidades no pagadas o no construidas, según sea el caso.

Algunas desventajas de la indexacion:

- al momento de adquirir el comprador desconoce cual será el precio definitivo.
- * el promotor podría preocuparle demasiado el tiempo, ya que las mayores ventajas de tranquilidad son para el.

En conclusión, la indexacion pretende ser un sistema justo para ambas partes, donde el comprador asegura el precio por la parte pagada y esta se incrementa de acuerdo con la parte no pagada; el promotor no se vera afectado por la inflación que repercuta en la obra que falte por realizar.

Planeación financiera de inmuebles.

Importancia de la planeación financiera.

En la construcción y venta de inmuebles se planea para un solo ciclo, el necesario para la obra y comercialización del conjunto que se pretende. En la construcción se invierten fuertes recursos en capital de trabajo pero no en activos fijos, ya que estos, como la maquinaria para la construcción, casi siempre son alquilados.

Existen principalmente tres grupos de técnicas para la planeación financiera: a) presupuestos de operaciones; b) presupuestos financieros, y c) estados financieros proforma o simulados.

En la mayoría de los casos, un promotor acude primero a un arquitecto o constructor, para que le realice el proyecto arquitectónico de un edificio, de acuerdo con ciertas posibilidades de financiamiento, algunas ideas respecto al mercado y tendiendo mas hacia los recursos con que cuenta que una planeación integral. Como resultado las ventas se realizan con lentitud, los recursos propios resultan insuficientes y se encuentran los gastos no previstos que obligan a inversiones adicionales. Ya iniciado el camino, el proyecto puede tener, a juicio del promotor, un costo muy elevado que dificilmente hace pensar en regenerar el negocio; además, ya iniciada la construcción es tarde para retroceder.

Presupuestos de operaciones.

Los presupuestos de operaciones proyectan cada una de las ramas de desarrollo del negocio en forma independiente pero coordinadas al plan general del proyecto total, conocido

también como presupuesto maestro. Los principales presupuestos de operación en un negocio de construcción y venta de inmuebles son los siguientes:

1. De terreno. Comprende los gastos de adquisición.
2. De trámites oficiales. Alineamiento, número oficial, licencia de construcción, etcétera.
3. De estudios previos y definitivos. De mercadotecnia, arquitectónicos, financieros y otros estudios y asesorías.
4. De construcción. Presupuestos de construcción, que incluye materiales, mano de obra, gastos indirectos de construcción, imprevistos, honorarios de construcción e impuestos incluyendo el IVA no acreditable.
5. Programa de construcción.
6. De financiamiento. Créditos con bancos, proveedores, particulares, etc.
7. De gastos de financiamientos. Comisiones, intereses, vistas de inspección, avalúos, etc.
8. De disposiciones del financiamiento. Estimación de las ministraciones o entregas periódicas de la hipotecaria que financia la construcción.
9. De gastos de administración.
10. Seguros.
11. De fianzas. La que menciona la licencia de construcción para el caso de condominios y otras que se estimen necesarias.
12. Notariales. Escritura constitutiva de la sociedad, etc.
13. Del plan de ventas. Ventas, enganches, créditos, etc.
14. Programa de ventas. Las cantidades que se reciban en relación con las ventas, y en que períodos.
15. De gastos de venta. Publicidad, promoción, comisiones, papelería, caseta de ventas, etc.
16. De impuestos. Predial, agua, alcantarillado, impuesto substitutivo, seguro social, INFONAVIT, impuesto sobre la renta, impuestos sobre productos del trabajo, etc.
17. De diversos. Imprevistos, otros.

Presupuestos financieros.

El presupuesto financiero normalmente toma la forma de un presupuesto de caja. Comprende el grupo de los ingresos y el grupo de los egresos. En la diferencia de estos dos grupos encontramos las cantidades que representan faltantes o sobrantes.

Estados financieros proforma.

Se conoce también como "balance general" y "estado de pérdidas y ganancias", y muestran los resultados proyectados después de efectuar en ellos las operaciones presupuestadas.

Conveniente es la elaboración de los estados proforma al cierre del ciclo económico. El ciclo se cierra en el momento de realizar la venta de todos los inmuebles, recuperada o no la totalidad de la inversión, aun con cantidades pendientes de cobro, que formaran una cartera por cobrar.

Se parte de un balance inicial, comprende de efectivo, se agrega el terreno, las inversiones en construcción, se registran los pasivos, los gastos, los pagos, se consideran las ventas, los enganches, los impuestos, como si las operaciones presupuestadas ya se hubieran llevado a cabo. El balance resultante refleja la situación económica después de las operaciones. Lo mismo sucederá con el estado de pérdidas y ganancias.

El capital como factor financiero.

Toda inversión de capital busca obtener utilidades. En una inversión atractiva se aprecian tres elementos: el monto de la inversión; los beneficios que genere la misma, y el tiempo de permanencia de dicha inversión.

El aspecto financiero aplicado al inmueble difiere, en algunos casos de las finanzas tradicionales de las empresas industriales y comerciales; no todas las técnicas de la teoría se pueden adaptar a las necesidades financieras del medio inmobiliario. Trataremos de apoyarnos en dichos principios teóricos y cuando sea necesario nos desviaremos.

Para evaluar el costo; el negocio inmobiliario se recupera a corto plazo con la venta de los inmuebles, ya que estos no son equipo de producción, sino el producto mismo.

Técnicas para determinar la costeabilidad de proyectos.

Modelos matemáticos, análisis de sensibilidad y riesgo, de investigación de operaciones, programación lineal; sistemas a base de simulación y modelos, el PERT y el camino crítico.

El análisis financiero mide los rendimientos futuros a obtener contra el monto de la inversión inicial, total y necesaria. Lo sencillo es complejo, debido al factor "tiempo", el problema más difícil de resolver sea el hecho de que tenemos que trabajar con estimaciones o datos de lo que según nosotros, sucederá en el futuro.

Método contable.

Método básico para el análisis financiero de un proyecto, es preciso ofrecer una idea sobre lo que en el análisis de interrelación de estados financieros se entiende por capital suficiente o insuficiente, encontramos otra diferencia notable entre lo habitual de las empresas y el negocio inmobiliario.

La situación financiera de una empresa, se considera satisfactoria cuando es mayor el capital contable que el pasivo, cuando no existe el equilibrio necesario, refleja que su situación financiera no es satisfactoria.

La construcción y venta de condominios es otra excepción. En una empresa general puede ser aceptado que el pasivo represente como máximo el 90% del capital propio. En condominios puede llegar a representar hasta siete veces el importe del capital propio, sin que esto sea una deficiencia, sino al contrario, es el aprovechamiento del crédito hipotecario (véase fuentes de financiamiento).

Veamos un ejemplo sencillo.

Datos.

* ventas presupuestadas: 12 departamentos con precio promedio de venta estimado en 8 000 000.00 cada uno.

* ventas totales: 96 000 000.00

* créditos hipotecarios: 60% de cada uno de los departamentos, 4 800 000.00 por departamento, con un total de 57 600 000.00

* costo de la inversión, incluyendo terreno, construcción y gastos 78 000 000.00

- * inversión propia: diferencia entre inversión y créditos: 20 400 000.00 mas capital de apoyo para imprevistos 10% sobre inversión: 7 800 000.00, que suman 28 200 000.00
- * tiempo estimado de construcción: 6 meses.
- * tiempo estimado de ventas: 6 meses siguientes.
- * recuperación: a) el capital de apoyo de 7 800 000.00 no se utiliza, se recupera en el séptimo mes: b) enganches a razón de 20% sobre el precio de venta, es decir 1 600 000.00 por cada departamento, lo que da un total de 19 200 000.00, y c) el saldo de 19 200 000.00 será recuperable en 3 años, en anualidades de 533 333.33, por el sistema de pagos mensuales iguales o su combinación.

En resumen:

A) ventas	96 000 000.00
Crédito que reconocen los clientes	57 600 000.00
Remanente para el promotor	38 400 000.00
Recuperación inmediata (enganches)	19 200 000.00
Recuperación a tres años	19 200 000.00
B) ventas	96 000 000.00
Inversión total	78 000 000.00
Utilidad	18 000 000.00

Razones y porcentajes del método contable:

$$\text{A) } \frac{\text{Capital propio } 28\ 200}{\text{Pasivo total } 57\ 600} = \frac{28\ 200}{57\ 600} = 49\%$$

$$\text{B) } \frac{\text{Utilidad } 18\ 000}{\text{Capital propio } 28\ 200} = \frac{18\ 000}{28\ 200} = 64\%$$

$$\text{C) } \frac{\text{Utilidad } 18\ 000}{\text{Ventas } 96\ 000} = \frac{18\ 000}{96\ 000} = 19\%$$

$$\text{D) } \frac{\text{Utilidad } 18\ 000}{\text{Costo de inversión } 78\ 000} = \frac{18\ 000}{78\ 000} = 23\%$$

$$\text{E) } \frac{\text{Utilidad } 18\ 000}{\text{Capital del trabajo } 20\ 400} = \frac{18\ 000}{20\ 400} = 88\%$$

$$\text{F) } \frac{\text{Pasivo total } 57\ 600}{\text{Capital propio } 28\ 200} = \frac{57\ 600}{28\ 200} = 2.04 \text{ veces}$$

G) capital propio	28 200	33%
Pasivo total	57 600	67%
Recursos totales	85 800	100%

Las fórmulas tienen la desventaja de que arrojan cifras absolutas, no comprenden el factor tiempo. De que sirve obtener una tasa atractiva de utilidades si su tiempo requerido para ello es de varios años, y por tanto su utilidad se ve menguada por el tiempo, que es el factor que se escapa a estas fórmulas.

La utilidad sobre el costo de inversión (d) no refleja interés al inversionista, pero es necesaria para tener una proporción de lo elevado o no de los costos, que gana sobre el capital invertido.

Otro aspecto que escapa a las razones absolutas es que se presupone que el capital se aporta en su totalidad desde el inicio del ciclo, y que las recuperaciones de la inversión se logran al final del mismo. La realidad es que tanto la inversión como la recuperación se realiza de manera escalonada, incluso el capital de apoyo no se utiliza. La solución sería en base en los promedios o rotación del capital. Del ejemplo, son dos ciclos exactamente de seis meses, uno de construcción y otro de venta; pero el ciclo completo es de un año. Suponiendo que fueran dos, se desarrollaría de la siguiente forma:

$$\begin{array}{r}
 \text{Utilidad} \quad 18\ 000 \\
 \hline
 \text{Capital propio} \quad 28\ 000 \\
 \hline
 \frac{18\ 000}{28\ 000} = 0,642857 = 64,2857\%
 \end{array}$$

Método del valor actual excedente.

Presupone la existencia de una tasa mínima de rendimiento, consiste de hacer un listado de las cantidades presupuestadas, tanto egresos como ingresos, separadas por los periodos correspondientes; cada cantidad de ingreso o egreso se descuenta a la tasa mínima exigida en cada periodo y se suman estos. En caso de que la suma de ingresos a valor actual supere la suma de los egresos, el proyecto es el adecuado.

Método del índice de conveniencia.

Igual que el anterior, con una modalidad, se divide la suma de ingresos entre la suma de egresos a valor actual.

Método del porcentaje de utilidad presente

Lleva la misma presentación de los dos anteriores, al final se divide la diferencia de ingresos y egresos entre la suma de egresos a valor actual, multiplicado por el número de periodos.

A) valor actual excedente:
 Valor actual de los ingresos 1 516.0
 Valor actual de los egresos 973.8
 Valor actual de los egresos 542.2

B) índice de conveniencia:

Valor actual de los ingresos 1 516.0
 ----- = ----- = 1.55
 Valor actual de los egresos 973.8

C) porcentaje de utilidad presente:

Valor actual excedente 542.2
 ----- = ----- = 1.2 %
 Valor actual de los egresos por el tiempo 973.8 X 48

L valor actual excedente nos brinda información, quiere decir que la utilidad supera a la tasa mínima que exigimos del 15% anual. En caso contrario no llega a obtenerse el rendimiento mínimo deseado del 15%, aun cuando si hubiera utilidad. Este método no muestra la tasa real de utilidad, pues solo evalúa en forma comparativa si los resultados superan o no el mínimo fijado con margen de utilidad.

En cuanto al índice de conveniencia refleja que es bueno todo proyecto cuyo resultado sea superior a la unidad.

Para la elaboración de las tablas pueden seguirse dos métodos, obtener la información de factor de tablas de interés compuesto, como las de Benjamin de la Cueva ("tablas financieras" Porrua, 1976. Véase la columna de valor presente de una unidad pagadera dentro de n años o n periodos. $Vn=1/(1+i)^n$.

El financiamiento como factor financiero.

El capital propio tiene un costo, como también el capital ajeno. Es en este donde se hace más palpable la necesidad de estimar o medir su costo.

El costo del financiamiento puede evaluarse desde varios puntos de vista:

Costo del financiamiento por su propia naturaleza. Según la naturaleza del préstamo, puede o no originar gastos.

Costo del financiamiento en función del tiempo. El transcurso del tiempo provoca un incremento en el costo del dinero ajeno, que reduce utilidades y provoca pérdidas.

Costo fijo y variable del financiamiento. Existen gastos fijo que se erogan por simple hecho de contraerlos y que proporcionalmente disminuyen al prorratearlos durante el transcurso del

tiempo del que se disfruta el financiamiento, es distinto con los gastos variables que aumentan con el correr del tiempo, como los intereses.

Costo de la oferta y demanda del financiamiento. Lo importante del análisis financiero es evaluar si el costo del capital ajeno es inferior a la productividad o es mayor a que la que reporta el negocio, o si el financiamiento es adecuado o inadecuado. El crédito fuera de tiempo se debe a dos causas principales: imputables al banco o al promotor. En este último las más usuales son: deficiencias en la prestación de expedientes, documentos o información; presentación fuera de tiempo; desconocimiento de las normas de operación del banco; cambios en las políticas del banco que no son conocidas oportunamente por el promotor.

El análisis financiero, permite medir la capacidad de pago puntual, de no contarse con ella se puede incurrir en otro tipo de gastos por concepto de intereses moratorios, recargos o penas por incumplimiento. Deben evaluarse también los beneficios cuando el financiamiento para la construcción facilite a la postre la venta a los futuros compradores.

El financiamiento como valor agregado.

Guarda una relevante importancia el financiamiento como valor agregado al capital de trabajo en la construcción y venta de inmuebles.

Existen muchos conceptos de gastos que prácticamente son los mismos, y van en relación con el tipo de operación sin importar el número de departamentos; los honorarios de un abogado para elaborar un proyecto de promesa de compraventa, el estudio del mercado, el tiempo que se requiere para tramitar un crédito o permiso de construcción entre otros.

Métodos para evaluación del financiamiento.

Planeación financiera en la vivienda para arrendamiento de interés social.

Recordemos que la vivienda de interés social, según disposiciones del FOVI, los inmuebles deben ser rentados durante diez años, pero pueden ser enajenados a los propios arrendadores a los tres años, siempre y cuando aquellos lo habiten durante este tiempo.

Ingresos.

Entre los ingresos más importantes podemos citar los siguientes:

1. Préstamo bancario. El crédito se obtiene cuando se inicia la construcción.
2. Depósitos de renta. En esta partida se consideran los depósitos del total de los departamentos durante el primer año.
3. Rentas cobradas. Cuando se trata de vivienda de interés social para arrendamiento, sabemos que las rentas están encadenadas al comportamiento de los salarios mínimos.
4. Cuotas de mantenimiento. Si se proyecta que el mantenimiento queda a cargo del inquilino o parte del mismo, conviene que se pacte con relación al salario mínimo.
5. Ventas. La venta será un ingreso hasta el cuarto u onceavo año, según corresponda. El índice para estimar el precio puede ser el crecimiento de los salarios mínimos.

Egresos.

Entre los conceptos de egresos podemos citar los siguientes:

6. Inversión en viviendas.
7. Gastos de administración. Esta cantidad debe ser un porcentaje sobre las rentas.
8. Honorarios de administración. Se estiman en un porcentaje sobre las rentas.
9. Mantenimiento. Una vez realizados los estudios sobre costos de mantenimiento, debe establecerse la proporción que guarden con las rentas para fijar un porcentaje sobre las mismas.
10. Vigilancia. Si se tiene servicio de vigilancia, sea portero o policía, se estimaran sus prestaciones y sueldos, estableciendo su relación en porcentaje a los salarios.
11. Energía eléctrica. Se estima el costo bimestral y se correlaciona con las rentas para determinar el porcentaje.
12. Impuesto predial.
13. Consumo de agua.
14. Amortización del préstamo.
15. Interés del préstamo.
16. Seguros.
17. Desocupación.
18. Rentas incobrables y gastos de litigio.
19. Devolución de depósitos de renta.
20. Impuesto sobre la renta.
21. Imprevistos.
22. Reparaciones a la venta.
23. Comisión de ventas.
24. Diversos.

3.2 SELECCIÓN DEL PREDIO.

Selección del predio.

Estudio del mercado inmobiliario.

La investigación del mercado inmobiliario produce generalmente resultados muy distintos, aun en la misma zona donde se ubica el predio en estudio. Lo mismo sucede en zonas pretendidamente similares y, sobre todo; al estudiar zonas contratantes.

Resultado tan heterogéneo proviene de que los valores ofertados han sido determinados, salvo excepciones de verdaderos profesionales inmobiliarios, tomando en consideración únicamente:

A) imitación. El vendedor supone que el precio de un terreno en un determinado lugar debe ser el mismo en todos los casos, sin tomar en consideración sus características intrínsecas. Fija el precio en función de lo que se oferta en el sitio, haciendo hincapié únicamente en que el inmueble tenga servicios, refiriéndose particularmente a que el terreno posee energía

eléctrica, agua, alcantarillado y pavimentos, sin hacer mención de alumbrado público, teléfonos, guarniciones y banquetas.

B) afañ de lucro. La improvisación de corredores de bienes raíces es proliferante, mismos que al carecer de conocimiento para la debida calificación de los terrenos, producen precios por imitación incrementados por su intervención.

C) situación económica precaria. Es obvio que la necesidad económica del propietario abatirá en la misma proporción el precio ofertado.

D) desconocimiento de la normatividad vigente. Específicamente en la zona metropolitana: reglamento de zonificación y planes y programas parciales de desarrollo urbano. Solo unos pocos corredores profesionales distinguen el uso permitido, indicándolo así en sus ofertas. Los mas hacen caso al entorno urbano, indicando "altamente comercial" cuando el terreno se ubica frente a algún desarrollo habitacional, sin tomar en cuenta que, por lo general, los programas parciales prohíben o condicionan los giros comerciales en estos sitios.

E) utilización de tablas de valores de tesorería. Usan algo que ha sido creado para fijar impuestos, como valores reales de mercado.

F) posibilidad de desarrollo. El hecho de que en un sitio dado se permita la construcción de vivienda no implica el que se vaya a tener éxito en el proyecto. Deben ponderarse adecuadamente las características intrínsecas que a continuación se describen, indicadas de una manera enunciativa y no limitativa.

1) ubicación dentro del poblado o colonia, cercanía o lejanía a vialidades importantes o centros de trabajo. Equipamiento urbano: mercado, escuelas, etc.

2) posición manzanera. Puede ser: interior; esto es, sin frente a vialidad alguna. Servidumbre de paso; con acceso por ella, intermedio; con uno o mas frentes a calle. En esquina. Cabeza de manzana. Manzanero.

3) extensión superficial. Aunque un lote de terreno alcanza un mayor precio en tanto mas pequeño sea porque existe un numero mayor de posibles compradores, para el caso del D.F. Esto no es rigurosamente cierto, por estar vinculado con el su clasificación urbana o uso permitido del suelo y, por ende, la densidad de población así como su intensidad de construcción.

4) topografía. Forma (facilidad de proyecto). Configuración: para vivienda de interés social, se requiere lo mas plano y poco hundido posible; en cambio, para vivienda media o alta, lo escarpado del terreno debe manejarse como un atractivo adicional.

5) nivel socioeconómico. La percepción del entorno urbano propondrá el tipo y calidad de la vivienda, así como el monto de inversión.

6) vocación natural del lugar y posibilidades de desarrollo. También en función del entorno, propondrá tipo, calidad de vivienda y plazo posible de comercialización.

7) estudio de mecánica de suelos: cuantos descabros financieros y demandas judiciales se podrían evitar si se efectuara un buen análisis de suelo. Siempre se arguye que es demasiado caro en edificios de mas de 4 niveles ya es obligatorio, por lo que es necesario considerarlo en proyecto y costos.

Densidad permitida.

8) uso permitido del suelo. "a mayor densidad de población permitida, mayor numero de viviendas y monto de inversión" (no solo del propio terreno sino de la totalidad del desarrollo). Se dan casos en el D.F. Que, a mayor superficie, mayor precio. Se vera mas adelante en el ejemplo uno, como el desconocimiento de la normatividad vigente da como resultado una distorsión del precio ofertado. Se conocen las siguientes clasificaciones urbanas "habitacionales" para la ciudad de México. D.F.

Clasificación	Descripción	Densidad	Intensidad (*)	Lote tipo (**)
H05	Hab.densidad baja	50 hab/ha.	1.0 v.a.t.	1,000 m2
H1	Hab.densidad baja	100 "	1.5 "	500 "
H2	Hab.densidad baja	200 "	1.5 "	250 "
H4	Hab.densidad baja	400 "	3.5 "	125 "
H8	Hab.densidad baja	800 "	7.5 "	Plurifamiliar

(*) intensidad de la construcción, esta dada en "veces al área del terreno".

(**) lote tipo: significa una vivienda en cada lote tipo.

Factibilidad de servicios.

9) servicios municipales o factibilidad de ellos. Un predio para vivienda como mínimo debe tener, o contar con la factibilidad de: agua potable, electricidad y vialidad de acceso adecuada. Se debe poner especial atención a restricciones y obligaciones si se cuenta con la factibilidad de servicios. Hay que entender a estos como "cabeceros", esto es, que se ubican o ubican en los linderos del predio; será necesario introducirlos, por lo que habrá que considerar la partida correspondiente de "urbanización" o "dotación de servicios".

10) valor de oportunidad. Para la obtención del precio máximo susceptible de pagarse por un determinado lote, en función de su máximo aprovechamiento posible; existen tantos valores de oportunidad como factibilidad de plantear proyectos inmobiliarios (que admitan, tanto el uso permitido del suelo como las posibilidades de desarrollo del sitio en particular).

Recapitulando lo antes expresado podemos decir que un terreno vale en función de su ubicación, pero sobre todo, por lo que se pueda hacer con él, esto es, para nuestro caso: en función del numero de viviendas que se puedan desplantar en él.

Costo (procedimiento del análisis residual).

Discriminadas las ofertas mediante el estudio somero del mercado, dejando fuera las que a primera vista no fueron convenientes, se pasa a profundizar un tanto en las que ofrecen ciertas posibilidades de desarrollo. Dando por descontado que las opciones a considerar cuentan con la ubicación adecuada, así como con la vocación o posibilidades de desarrollo, se pasa a investigar fehacientemente el uso permitido del suelo y las posibles restricciones o condiciones al proyecto, con lo cual se esta en posibilidad de determinar el número máximo de viviendas a desarrollar, su nivel socioeconómico y calidad de construcción, el monto de inversión a considerar y el plazo tentativo de construcción y comercialización. Debe tenerse en cuenta que tanto la construcción como la comercialización son dos actividades distintas aunque las lleve a cabo una misma persona.

A continuación pasamos a determinar las partes que componen el flujo de efectivo, así:

1) precio de venta (ingresos) y tiempo de comercialización. De la ponderación de lo que se oferte en el medio y del nivel socioeconómico del prospecto, se fijara el precio tentativo de venta. Lo mas apegado a la realidad, pues una mala apreciación podría no solo dificultar sino dar al traste con el negocio.

2) costos (egresos): aquí también es deseable, para evitar desagradables sorpresas, el mejor grado de exactitud al determinar los montos, considerando descuentos, proyectos, acabados, etc. Al decir de uno de los participantes de la mesa de vivienda, un buen proyecto y su seguimiento, da como resultado un buen negocio.

3) flujo de ingresos y egresos. En función de los montos establecidos así como del programa de construcción y comercialización, determinando con ello el costo financiero. Se recomienda efectuar los cálculos considerando una economía no inflacionaria.

4) determinación del valor residual del terreno, esto es, precio máximo a pagar por el mismo en función de su aprovechamiento, aplicando la fórmula fundamental:

$PV=CT+CP+CC+CS+GI+CF+UI$, en donde:

PV: precio de venta.

CT: costo de terreno.

CP: costo proyecto y demás.

CC: costo de edificación y construcciones.

CS: costo de supervisión, dro y co.

GI: gastos indirectos de la comercialización.

CF: costo financiero.

UI: utilidad antes de impuestos.

3.3 PROYECTO.

PLANEACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DEL INMUEBLE.

Se establecen tres grandes pasos o etapas en un proyecto: 1. Un estudio de viabilidad; 2. Un proyecto preliminar y 3. Un diseño final o detallado.

Proyectos integrales de construcción.

Una vez que se ha llegado a la solución, en principio optima o mas adecuada, se procede a la elaboración de los proyectos definitivos.

Los principales son:

1. Planos. Los planos se elaboran a escala y acotados en sus diversas colindancias y linderos, así como en sus distintas áreas. Los diferentes planos son:

Planos arquitectónicos o de distribución de cada una de las partes del edificio.

Planos de cortes sanitarios y fachadas, contienen la distribución de las instalaciones y muebles sanitarios y la perspectiva de la fachada o fachadas del edificio, los planos de instalaciones eléctricas, en sus diversas corrientes, apagadores, enchufes, planos concernientes a las instalaciones de gas y los planos de las instalaciones de seguridad contra incendio.

Otros planos muy importantes son los estructurales, muestran la estructura y cimentación sobre la que descansa el inmueble. Estos planos se complementan con la llamada memoria de cálculos.

2. Presupuestos. Pueden referirse a determinadas obras parciales.

El presupuesto general, debe contener, por lo menos: albañilería, estructura, obras sanitarias, instalaciones eléctricas, yesería, carpintería, herrería, pintura, cerrajería, instalaciones de equipos especiales, diversos, imprevistos, honorarios.

3. Especificaciones de la construcción. Son un valioso complemento de los presupuestos, ya que son un listado de conceptos y valores y, en cambio, las especificaciones son una descripción de los conceptos o sea de los materiales que se van a emplear.

4. Maquetas. Verdaderos modelos a escala. Las maquetas son muy útiles en estos negocios porque facilitan la preventa.

5. Programas de construcción. Representan un plan de desarrollo de la obra, detallando etapas, importes, secuencias, etc.

6. Tablas de proindivisos y valores. En un edificio bajo el régimen de condominio existen dos tipos de propiedad; los bienes de propiedad particular o privada y los bienes de uso común. De estos nace la necesidad de elaborar una relación de los departamentos, entre los que se distribuyan o prorateen, sobre la base de porcentajes; los indivisos de la parte común que corresponda en proporción a cada departamento.

7. Descripción de áreas privadas y comunes. Es un elemento indispensable en el caso de condominios, viviendas o cualquier otro tipo de inmueble.

8. Programas técnicos de construcción.

Contratación de la obra.

Cuando el promotor es un arquitecto o un ingeniero, ya sea que tenga constituida una constructora o como persona física, autocontratará la obra; obviamente no se requiere ninguna relación contractual para formalizar el convenio de construir.

El contrato de obras a precio alzado.

En este contrato se pacta que el constructor que dirige la obra pone los materiales, y todo el riesgo corre a su cargo hasta la entrega al propietario del inmueble, salvo morosidad de este último o pacto en contrario.

El constructor que se encargue de ejecutar algunas obras por precio determinado, no tiene derecho a exigir después ningún aumento, aunque lo haya tenido el precio de los materiales o el de los jornales.

El contrato a precio alcanzado casi siempre resulta injusto para alguna de las partes, sobre todo en época de creciente inflación.

Recibida y aprobada la obra por el que la encarga, el constructor es responsable de los defectos que después aparezcan y que procedan de vicios en su construcción hechura, y mala calidad de los materiales.

Los diferentes tipos de contrato, se presentan a continuación:

1. Contrato de obra que tienen precios fijos.

- A) contrato de obra a precios unitarios.
- B) contrato de obra a precio alzado.

2. Contratos de obra que no tienen precios fijos

- A) contrato de obra por administración o de prestación de servicios profesionales.

El director responsable de la obra.

Es la persona física o moral cuya actividad esta total o parcialmente relacionada con el proyecto y construcción de obra y que es responsable de la observancia del reglamento de construcción.

La calidad de director responsable de obras se adquiere con el registro ante la comisión de admisión de directores responsables de obra y corresponsables.

Se entiende que un director responsable de obra otorga su responsiva, cuando:

1. Suscribe una solicitud de licencia de construcción, ya sea que el ejecute o no la obra, debiendo supervisarla en este ultimo caso.
2. Tome a su cargo la operación y mantenimiento.
3. Suscriba un dictamen de estabilidad o seguridad de una edificación o instalación.
4. Suscriba una constancia de seguridad estructural.
5. Suscriba el visto bueno de seguridad y operación de una obra.

La responsabilidad civil en la construcción.

En los contratos de obra a precio alzado, todo el riesgo de la obra correrá a cargo del constructor hasta el acto de la entrega, a no ser que hubiera morosidad de parte del dueño de la obra en recibirla o convenio expreso en contrario.

El constructor es responsable del trabajo ejecutado por las personas que ocupe en la obra.

La supervisión de la obra.

Supervisión técnica.

La supervisión de la obra, busca el control de la calidad, tanto de materiales empleados, como de la ejecución de la mano de obra. Así como respetar el proyecto autorizado por las dependencias oficiales, el banco que financie la obra y por el FOVI.

Supervisión financiera.

El control de la inversión desde el punto de vista de recursos financieros es muy importante.

El programa implica la inversión de los recursos en cuanto al tiempo, para vigilar su realización oportuna; ya que en caso contrario se incurre en gastos adicionales.

Los presupuestos de construcción permiten vigilar que los recursos invertidos en la obra correspondan al avance real programado.

Seguro social e INFONAVIT.

Los aspectos laborales por la mano de obra utilizada en la construcción, genera derechos y obligaciones al promotor. Disposiciones que se encuentran contenidas en la legislación, como se la que se mencionan a continuación:

Ley del seguro social.

Ley federal del trabajo.

Reglamento de la ley del seguro social en lo relativo a la afiliación de patrones y trabajadores.

Reglamento de seguro obligatorio de los trabajadores temporales y eventuales urbanos.

Instructivo para la aplicación del reglamento del seguro obligatorio de los trabajadores temporales y eventuales urbanos.

Ley del instituto del fondo de la vivienda para los trabajadores.

Código civil.

Gestión de la licencia de construcción.

Debemos distinguir dos sistemas de tramites en relación al tipo de inmueble. Tratándose de condominios se aplicara el instructivo general para la revisión de solicitudes y expedición de licencias para construir condominios y para cambios de régimen de propiedad particular a condominios.

Para iniciar el tramite se requiere la siguiente documentación:

1. Solicitud por duplicado en formas oficiales.
2. Original y dos copias de la constancia de numero oficial y la de alineamiento.
3. Certificación de que el predio cuenta con toma de agua.
4. Cuatro tantos del proyecto arquitectónico de la obra en planos a escala, debidamente acotados y especificados. Deberán estar firmadas por el propietario y el director responsable de la obra.

5. Cuatro tantos del proyecto estructural de la obra en planos debidamente especificados y acotados, firmados por el director responsable de la obra.
6. La licencia de uso especial o la autorización de ubicación, en los casos que se requiera.
7. Visto bueno de bomberos, excepto las edificaciones unit familiares.

Para que un proyecto sea aprobado, la delegación correspondiente deberá vigilar que cumpla con las normas del reglamento de construcciones para el Distrito Federal y en particular con los siguientes aspectos:

1. La altura de los edificios de acuerdo con el reglamento de construcciones.
2. Las dimensiones mínimas de las habitaciones, los cubos de luz, el ancho de las escaleras y pasillos.
3. Que el director responsable de obra este autorizado.
4. La demanda de estacionamientos de acuerdo con el giro o destino del inmueble.
5. Los edificios cuya altura sea mayor de 13 metros sobre el nivel de la banquetta deberán contar con un elevador por lo menos para el servicio de personas; y cuando la altura sea mayor y hasta 24 metros, como mínimo, dos elevadores. Se deberá presentar estudio de tráfico.

3.4 SELECCIÓN DEL ORGANISMO FINANCIERO.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Recursos propios.

No es un préstamo, es una fuente de recursos que bien podríamos llamar autofinanciamiento.

Recursos coparticipes.

Una fuente de obtencion de recursos es la unión de capitales con otras personas, físicas o morales, que aporten cantidades en efectivo para la realización del negocio.

Otra fuente para obtener recursos ajenos coparticipes es la de asociarse con personas que aporten no efectivo sino especie o servicios. Ellas pueden ser: el propietario o propietarios de un terreno; el propietario de un edificio, etc.

Financiamientos de particulares.

Entre los mas usuales se encuentran los créditos que conceden los proveedores de materiales, que normalmente se documentan por medio de pagares, letras de cambio o en cuenta corriente. Estos créditos son a corto plazo, desde el tiempo que permite la revisión de la factura, hasta plazos de 30, 60 o 90 días.

Otros créditos de particulares son los fraccionamientos donde se venden terrenos a plazos hasta de siete años.

Otra manera de obtener recursos es la de confiar en las cantidades que se percibirán por concepto de anticipos o enganches derivados de la preventa de inmuebles.

Financiamiento de instituciones de crédito, a corto plazo.

Estos créditos son concedidos a plazos de 30 días y pueden otorgarse hasta 180 días renovables por otro periodo igual. En la actualidad como las tasas de interés fluctúan constantemente, se conceden a plazos de 30 días.

El préstamo prendario es una operación de crédito donde el banco acreditante presta a otro, llamado acreditado, garantizando el primero con la firma del segundo por medio de la suscripción de pagures, así como con la entrega de bienes muebles en prenda que garanticen el pago. Los bancos prestan un porcentaje del setenta sobre el valor de la garantía.

El préstamo prendario también puede ser otorgado por instituciones de seguros, y su importe no excederá el 80% del valor de la garantía entregada en prenda.

Generalidades del préstamo hipotecario.

Los préstamos bancarios a corto plazo, solo son adecuados para necesidades de tesorería, tanto por su alto costo de interés como por su corto plazo para ser liquidados. Ahora veremos el préstamo hipotecario, que es el medio de financiamiento más adecuado para la actividad inmobiliaria.

El préstamo bancario con garantía hipotecaria, es una operación activa de crédito en la que una persona llamada deudor hipotecario recibe una suma de dinero de otra llamada acreedor hipotecario.

CRÉDITO A LA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL.

Disposiciones generales

Las operaciones de crédito destinadas a fomentar la vivienda de interés social son reglamentadas por el banco de México, que instituyó el programa financiero de vivienda, para encomendar su operación, desde 1963, al fondo de operación y financiamiento bancario a la vivienda, fideicomiso que de una manera breve se denomina FOVI.

Debido a reformas en las reglas para este tipo de créditos que encontraron en vigor el 17 de marzo de 1988, debemos distinguir tres tipos de operaciones:

1. Operaciones que funcionan bajo el sistema vigente hasta el 16 de marzo de 1988, que denominaremos sistema anterior, y que continuara en vigor durante algún tiempo.
2. Operaciones que funcionan bajo el sistema que entro en vigor el 17 de marzo de 1988, y que denominados sistema actual.
3. Operaciones que funcionan bajo un sistema que contiene una combinación de reglas de los sistemas anterior y actual, llamado sistema transitorio o sistema de transición, y que tendrá vigencia por un tiempo.

Tipos de viviendas.

El banco de México ha establecido diferentes tipos de vivienda, con atención básica al tamaño de las mismas. Entre las principales características técnicas se citan:

TIPO 1	TIPO 2	TIPO 3	TIPO 4	TIPO 5
A) baño	Baño	Baño	Baño	Baño
Cocina	Cocina	Cocina	Cocina	Cocina
Múltiple	Estancia	Estancia	Estancia	Estancia
	Comedor	Comedor	Comedor	Comedor
	2 recamaras	2 recamaras	3 recamaras	Bco. Recamara
Patio de servicio				
B) 33 m	49 m	55 m	65 m	No especificado
42 m	49 m	55 m	65 m	No especificado
C) 60 m	60 m	60 m	60 m	No especificado

Las viviendas deben estar integradas a) como mínimo por lo que se indica en el cuadro.

Las superficies b) representan el mínimo de área construida, cuando se trate de viviendas unifamiliares (primer renglón), y de viviendas multifamiliares (segundo renglón).

La superficie c) es el mínimo de área de terreno, en el caso de vivienda unifamiliar.

Las viviendas pueden ser unifamiliares, dúplex o formar parte de edificios multifamiliares.

Precios o valores.

Los valores o precios de las viviendas son fijados por el banco de México. Anteriormente cambiaran cada año o periodos mayores.

En el caso de edificios hasta de tres niveles habitables, que presenten características especiales, se podrá considerar adicionalmente el precio o valor de los cajones de estacionamiento, cuando así proceda a juicio del FOVI.

Costo porcentual promedio.

El CPP se publica mensualmente en el diario oficial de la federación. Si suponemos que una institución de crédito para intereses a razón del 80% sobre la mitad de los depósitos que los inversionistas han entregado al banco, e intereses por el 20% sobre la otra mitad, diríamos que el costo medio que el banco paga a sus inversionistas es del 50%.

4. TRAMITES Y GESTIONES PARA LA PROMOTORÍA.

Formas en las que se puede financiar una promotoría de vivienda.

4.1 asociación civil.

Una asociación civil no puede financiar una promotoría de vivienda, en su caso una asociación civil podría solicitar cierto número de viviendas, pero no financiarlas.

4.2 Crédito puente.

Financiamiento.

- sujetos de crédito.
- crédito puente y crédito a largo plazo.
- programa de vivienda gubernamentales.

Crédito puente y crédito a largo plazo.

Es el crédito un elemento fundamental para adquirir una vivienda. La inversión que esta representa, es muy grande comparada con las percepciones del individuo o familia que la va a habitar. Pocas familias compran de contado una vivienda, sobre todo al ser un bien raíz, siempre se busca obtener la mejor vivienda posible. Si separamos la etapa de promoción de la de adquisición de la vivienda podemos establecer claramente los recursos monetarios que se emplean en cada una de ellas:

Promoción	Adquisición
Capital del promotor	Enganche del Cliente
Crédito puente	Crédito Individual
Enganche del cliente	

Cuando no hay crédito para adquirir la vivienda, el mercado de esta se restringe de una manera muy importante, como sucedió en los ochentas con los créditos para la vivienda media.

Cuando la inflación principio a ser importante y por lo tanto las tasas de interés se elevaron, el sistema tradicional de amortización e los créditos a largo plazo quedo obsoleto y se redujeron substancialmente los montos a financiar por parte de los bancos.

El sistema tradicional, es aquel que contempla el pago de mensualidades constantes, partiendo de una tasa de interés pactada de origen, y con la variante del cobro de diferencias positivas o negativas, de acuerdo a la fluctuación de las tasas de interés. Con inflaciones muy altas, este sistema genera una amortización acelerada del capital, por lo que los créditos se convierten en créditos a corto plazo.

Fue el FOVI quien a través de su sistema de interés social, estableció que los pagos mensuales de los créditos, se ajustarían en función de los incrementos de los salarios mínimos, al emplear como unidad de pago precisamente los salarios mínimos. Fue también el FOVI quien introdujo el sistema de refinanciamiento, esto es, que además del crédito que

se pacta de origen, se otorga un crédito adicional que sirve para pagar los intereses que no se cubren con el pago mensual establecido.

Fue Banamex quien introdujo al mercado de vivienda media la fórmula para los créditos basada en el esquema del refinanciamiento de los intereses y de mensualidades ajustables de acuerdo a los incrementos de los s.m.

Actualmente todos los bancos, manejan el sistema de refinanciamiento o de actualización del capital y de pagos mensuales ajustables periódicamente. Al aplicar este sistema de refinanciamiento los bancos han detectado que el mercado hipotecario es un mercado

Muy importante y seguro, y la demanda de créditos accesibles para vivienda es cada día mas grande. De acuerdo a lo anterior la competencia de los bancos por colocar los créditos hipotecarios, ha generado que cada uno tenga en el mercado diversos planes y por lo mismo que tanto el promotor como el adquirente tengan muchas opciones para escoger sus créditos.

Elección de un plan de crédito.

Para entrar en materia a continuación vamos a ver los principales aspectos que hay que tomar en cuenta para elección de un plan de crédito.

1. Monto del crédito individual, en función del precio final de vivienda.
2. Crédito puente disponible
3. Pago por millón mensual
4. Numero de mensualidades
5. Requisito de ingresos del adquirente
6. Plazos máximos
7. Tasa de interés
8. Comisiones de apertura
9. Refinanciamiento

En general todos los bancos coinciden en el monto de percepciones del comprador, en los gastos de avalúo y apertura de crédito, edad del o los compradores, etc. Pero hay un aspecto muy importante que para un promotor representa mucho dinero, y es precisamente, la facilidad o dificultad del banco para otorgar créditos individuales.

Hay bancos que tardan en ocasiones mas de seis meses en aprobar el crédito y mandar las instrucciones al notario. Esto representa un costo muy elevado, puesto que el departamento o casa ya tienen un valor asignado y no se puede mover, por lo que todos los intereses del crédito puente que se generen por el atraso de una escrituración representan una pérdida real al promotor.

Los costos de apertura son muy parecidos, y en todos los bancos varían de acuerdo al plazo con que se contrate el crédito. Otro aspecto que hay que analizar al seleccionar el crédito a largo plazo es el pago mensual por cada millón de pesos de crédito que tiene que hacer el comprador de la vivienda. Se ha logrado bajar los pagos mensuales, mediante los ajustes de

dichos pagos de tal manera que en el tiempo se logre pagar tanto el refinanciamiento como el capital que se preste. Existen varias fórmulas que han desarrollado los bancos para que estos ajustes logren su objetivo, Bancomer ajusta mediante una fórmula basada en el saldo del crédito y la tasa de interés vigente, Banamex y Comermex ajustan semestralmente de acuerdo al índice de precios al consumidor o al incremento del salario mínimo, el que resulte mayor, internacional ajusta semestralmente con el índice de precios al consumidor y FOVI ajusta con los incrementos al salario mínimo o con el índice del INFONAVIT, el que resulte mayor.

En FOVI el dinero de que dispone proviene de préstamos del banco mundial, por lo que para obtener un crédito hay que entrar en subastas que organiza periódicamente. Se necesita una aprobación técnica del proyecto y el apoyo de un banco para poder participar.

Credito puente.

Uno de los recursos monetarios necesarios para desarrollar un conjunto, es el crédito puente, se trata de un crédito que otorgan los bancos a los promotores para que estos puedan tener los recursos necesarios para la construcción de los conjuntos.

Se llama puente porque una vez que se haga la individualización de las viviendas, este se paga con el crédito de los compradores es una forma de garantizar que los compradores van a tener crédito. Dependiendo del tipo de desarrollo es el monto del crédito que se otorga a las empresas. Para tener un crédito puente y por consiguiente la aprobación de los individuales, es necesario presentar un estudio completo del proyecto a la institución bancaria con la que se quiera trabajar. Aparte de la documentación del proyecto, se tienen que presentar los estados financieros de la empresa y la relación de propiedades con el que van a apoyar el crédito los deudores solidarios de la sociedad. Existen varios costos en la apertura del crédito, entre los que podemos mencionar los avalúos; los de supervisión de obra; los estudios de factibilidad; los de apertura de crédito, los notariales y los de registro que cobra el registro público de la propiedad.

Cada banco y cada notario tienen diferentes tarifas, pero en promedio obtener un crédito puente cuesta entre un 3% a un 5% del monto del crédito. Las disposiciones de este crédito se van haciendo a medida que avanzan los trabajos de construcción y siempre con la política de que el dinero no dispuesto es aquel que se requiere para terminar la obra. Esto quiere decir que solamente en casos muy especiales, los bancos dan anticipos con cargo al crédito puente. Normalmente hay que tener iniciada la obra para poder disponer del dinero del crédito. Del tipo de desarrollo depende el monto del capital de la empresa que se requiere. En el caso de desarrollos del tipo de interés social es entre un 20 y 30% del valor de las ventas. Además del sistema expuesto de un crédito puente para la construcción de un crédito individual para la adquisición, existe otro sistema que no necesita del crédito puente. Esta basado en un crédito que se le da a los compradores directamente para la construcción de su casa y por lo tanto el predio debe estar escriturado al comprador o bien en un fideicomiso que permita individualizar los créditos para construcción. Este sistema tiene como ventaja la reducción de los gastos de traslado de dominio, ya que únicamente se escritura el valor

del terreno. Además de lo anterior el cliente paga directamente el costo del dinero que recibe para la construcción.

1. Los créditos para vivienda se otorgan solo a personas físicas
2. Los créditos para construcción especializada, pueden otorgarse a personas físicas o morales.
3. El monto mínimo financiable para construcción, ampliación o remodelación será de 60 millones de pesos (150 s.m.m.d.f)
4. S.m.m.d.f (salario mínimo mensual del d.f)

Crédito puente a la vivienda de interés social.

Destino del crédito.

Los créditos pueden otorgarse a promotores o constructores solo para la construcción de los inmuebles, que incluyen en su caso la urbanización respectiva, siempre y cuando las viviendas se destinen a personas que reúnan los requisitos para que sean sujetos de crédito de la vivienda de interés social.

Tasa de interés.

Los promotores o constructores que obtengan créditos puente de interés social pagaran una tasa de interés igual al CPP del mes inmediato anterior.

Tasa de interés moratorio.

Los promotores o constructores, en caso de mora, pagaran una tasa de interés que no podrá ser superior a la tasa de interés ordinario y, en su caso, será ajustable a la alza o a la baja en los mismos puntos porcentuales que la tasa de interés ordinario.

Monto de los créditos.

Los créditos pueden llegar hasta los mismos porcentajes máximos que los bancos otorgan a los adquirentes; sin embargo, en algunos casos las instituciones de crédito reducen al máximo de crédito en los préstamos a los promotores o constructores.

Plazo estos créditos se conceden a plazos suficientes para el proceso de urbanización, construcción y venta de las viviendas. En consecuencia los plazos se conceden a dos o tres años.

Amortización del crédito.

Los créditos se pagan según vayan vendiendo las viviendas y se sustituyen por los créditos a los adquirentes.

Créditos a los adquirentes de las viviendas.

Ingresos del adquirente.

Se entiende como ingreso mensual el que perciba regularmente el jefe de la familia por concepto de salarios, emolumentos y demás entradas en efectivo, mas los ingresos, de su esposa, en su caso para determinar el ingreso familiar.

Destinos del crédito.

Los créditos pueden otorgarse a los adquirentes de las viviendas para tres destinos diferentes:

1. Préstamo inicial. Para adquisición, construcción o mejora. Los créditos para adquisición solo se concederán para viviendas nuevas, se entiende por nueva si son ocupadas por primera vez.

2. Préstamo adicional o refinanciamiento de interés. Para cubrir intereses que no se alcancen a pagar con lo abonos mensuales.

3. Préstamo comisión. Para cubrir la comisión que con motivo del crédito los adquirentes deben pagar al banco.

Montos de los créditos

Con atención al destino del crédito, el monto máximo del préstamo se determina de la siguiente manera:

1. Préstamo inicial. El crédito para adquisición, construcción o mejora lo otorga el banco, como máximo, de acuerdo con los siguientes porcentajes:

Porcentaje Máximo.	Tipo de vivienda.
90	1
85	2
75	3
75	4
70	5

2. Préstamo adicional. El crédito que como máximo presta el banco para cubrir interés es del 500%, sobre el crédito inicial,

Es decir si se obtiene un crédito de 100 pesos para la adquisición de una casa, el importe de interés será de 500 pesos.

3. Préstamo comisión. El crédito que como máximo presta el banco para cubrir la comisión que el adquirente debe pagar a la institución bancaria se calcula sobre el préstamo inicial a razón de:

2% para vivienda tipo 1.

3% para vivienda tipo 2.

4% para vivienda tipo 3.

5% para vivienda tipo 4.

5% para vivienda tipo 5.

En el caso de crédito puente a promotores o constructores, el financiamiento que se puede utilizar es el que hemos denominado préstamo inicial, ya que el adicional y el de comisión solo se conceden a los adquirentes de las viviendas.

Tasa inicial de interés.

Al iniciar el crédito se aplica un sistema que determina la tasa de interés, mas adelante se cambia el sistema o criterio para determinar dicha tasa de interés, es decir, existen dos etapas. En la primera se inicia el crédito, las tasas de interés serán:

Tipo de vivienda.	tasa anual
1	70% del CPP del mes inmediato anterior
2	80% del CPP del mes inmediato anterior
3	85% del CPP del mes inmediato anterior
4	90% del CPP del mes inmediato anterior
5	100% del CPP del mes inmediato anterior

Variabilidad de las tasas de interés

La primera etapa ya referida, inicia con el crédito, el deudor ejerce la totalidad del crédito adicional del 500%.

Las tasas de interés se irán ajustando durante la primera etapa cada vez que el salario mínimo se vea modificado.

Para calcular la nueva tasa de interés en la primera etapa, se multiplica el factor que siempre será de 0.15, por el incremento porcentual del salario mínimo, y se agrega a la tasa vigente. La tasa del interés no podrá, en ningún caso ser superior al CPP.

En la segunda etapa se calcula de la siguiente manera. El pago correspondiente al mes del calculo se multiplica por 12, el resultado se divide entre el saldo insoluto del crédito y se multiplica por 100 para expresarlo en porcentaje, de donde resultaría una tasa anual aplicable en marzo, dado que en la segunda etapa se determina mensualmente la tasa de interés.

Otra consideración importante es que al iniciar la segunda etapa la tasa de interés baja considerablemente, para iniciar su ascenso de nueva cuenta.

Pago mensual inicial.

Hace algunos años un crédito bancario se pagaba con 180 abonos o pagos mensuales, iguales que comprendían amortización de capital e intereses a una-tasa fija del X% anual y calculada sobre saldos insolutos semestrales. De esto desprendemos que los elementos fundamentales para determinar el pago mensual a interés compuesto eran:

- monto del crédito
- tasa de interés
- calculo de interés sobre saldos insolutos semestrales
- plazo del crédito
- pago mensual fijo
- pago mensual que comprendía abono a capital e intereses.

En el actual sistema ya vimos que el monto del crédito no es fijo debido a que mes con mes se ira incrementando por los intereses que el banco no alcance a cobrar mensualmente lo que conocemos como pago mensual ahora lo define el banco de México, como "erogacion neta mensual a cargo del acreditado", o simplemente "erogación neta".

Los créditos se consideran a un plazo indefinido, ya que están sujetos a un procedimiento de pago especial. Sin embargo, se fija un limite de 20 años.

Los pagos antes eran iguales, ahora serán diferentes porque están sujetos a la evolución de los salarios.

Antes comprendían amortización de capital e interés durante toda la vigencia del crédito. Ahora el sistema está preparado para que en los primeros años, si la erogación neta no es suficiente para pagar la amortización de capital, esta se difiera para una época futura.

Anteriormente se efectuaba el cálculo sobre saldos insolutos semestrales con servicio de pago mensual. Ahora se calcula sobre saldos insolutos mensuales con servicio de erogación neta, lo que es un beneficio en ahorro de interés para los usuarios del crédito.

Pagos anticipados.

Los deudores pueden efectuar pagos anticipados al crédito en cualquier momento, con la única condición de que sean por el equivalente al importe de un mínimo de diez mensualidades, del mes en que se realice el pago anticipado.

Aprobación técnica de FOVI

Criterios técnicos sobre vivienda urbana.

El concepto de vivienda incluye casa sobre terreno urbanizado.

El valor del terreno ya urbanizado no debe exceder del 35% del precio total de venta. La duración de materiales, estructura y construcción, en general, debe ser no menor de veinte años.

Vivienda individual es la que no forma parte de un conjunto habitacional y que cumple con los valores, normas y criterio de carácter técnico para la vivienda; puede ser unifamiliar, formar parte de un edificio dúplex o multifamiliar, en todos los casos en número menor de diez viviendas.

Conjunto habitacional es un grupo de viviendas que en número de diez en adelante cumple con los valores, normas y criterios de carácter técnico aceptados.

Requisitos para la aprobación técnica del FOVI

La aprobación técnica es el documento que expide el FOVI a solicitud de promotores, constructores o instituciones de crédito, e indica que el conjunto habitacional, o grupos de vivienda del proyecto que se ha revisado, cumplen con las normas y criterios establecidos para las viviendas en sus tipos 1,2,3,4,5 y arrendamientos.

La aprobación técnica es requerida en los siguientes casos:

1. Cuando se trata de conjuntos habitacionales de más de diez viviendas.
2. Para grupos de diez o más viviendas, en el caso de créditos puentes.
3. De mejora de diez o más viviendas.
4. En proyectos de vivienda tipos 4 y 5, así como arrendamiento, cualquiera que sea el número de viviendas.
5. En proyectos de remodelación urbana.

Para solicitar la aprobación técnica se requiere presentar en tres tantos la siguiente documentación:

1. Antecedentes base del proyecto.

2. Proyectos

A) proyecto urbanístico

Planos

Documentos

B) proyectos arquitectónicos

Planos

Documentos

Generales

Requisitos y documento del adquirente.

Requisitos.

Los requisitos para los solicitantes sean considerados como sujetos de crédito, son principalmente los siguientes:

- que sean jefes de familia.
- que no sean propietarios de otra casa habitación.
- que vayan a habitar permanentemente la vivienda.
- que tengan capacidad legal para obligarse.
- que tengan capacidad de pago para los pagos mensuales.
- que tengan capacidad de pago para el enganche.
- que su edad este comprendida entre 18 y 55 años.

Documentos para tramitar los créditos.

Entre los documentos que los bancos solicitan para tramitar una solicitud de crédito se encuentran los siguiente:

1. En el crédito puente para el constructor o promotor:

A) en todos los casos:

- * escritura de propiedad de terreno.
- * planos del conjunto.
- * presupuestos de construcción.
- * especificación de construcción.
- * numero oficial y alineamiento.
- * licencia de construcción.
- * escritura constitutiva del régimen en condominio, su reglamento y tabla de valores y proindivisos o proyecto en su caso:
- * solicitud de crédito.
- * datos de solvencia y honorabilidad.

B) si el promotor es una persona física:

- * acta de nacimiento.
- * acta de matrimonio.
- * balance personal o relación de bienes o comprobación de ingresos.

C) si el promotor es una persona moral:

- * escritura constitutiva de la sociedad, reformas a la misma y poderes.
- * balance de la sociedad.

D) si se requiere autorización de FOVI:

- * aprobación técnica de FOVI

2. Para el crédito al futuro comprador:

A) papelería del banco:

- solicitud de crédito.
- datos generales del solicitante.
- carta consentimiento para ser asegurado.

B) del inmueble.

- es la documentación del crédito puente.

C) del solicitante.

En todos los casos.

- comprobante de ingresos.
- acta de nacimiento del solicitante.
- acta de nacimiento de la esposa.
- acta de matrimonio o carta de unión libre.
- cartas o referencias de crédito.
- registro federal de contribuyentes.

En casos especiales.

- acta de defunción.
- sentencia de divorcio.
- acreditar que es madre soltera.
- acreditar que el soltero es jefe de familia.

D) de la operación de compraventa:

- solicitud de compra o contrato de promesa.

E) del FOVI.

- actualización de la aprobación del FOVI, en su caso.

Seguro especial de vivienda.

Al celebrar un crédito de interés social, es obligatorio para los deudores contratar seguros sobre el inmueble contra riesgos de daños y sobre vida e invalidez.

Crédito a la vivienda de interés social para arrendamiento.

El FOVI identifica a la vivienda de interés social para arrendamiento bajo dos aspectos: por su objeto o destino, y por sus características arquitectónicas o de proyecto.

Por su objeto o destino, la vivienda de interés social para arrendamiento es la que debe destinarse exclusivamente al arrendamiento durante un plazo mínimo de diez años.

Por sus especificaciones arquitectónicas o de proyecto, la vivienda de interés social para arrendamiento tiene técnicamente las siguientes características:

TIPO 1	TIPO 2	TIPO R-1	TIPO R-2
Baño	Baño	Baño	Baño
Cocina	Cocina	Cocina	Cocina
Patio de serv.	Patio de serv.	Patio de serv.	Patio de serv.

Por lo que se refiere a baño, cocina y patio de servicio los cuatro tipos son iguales. Las diferencias las encontramos en el resto del proyecto.

La integración de la vivienda R-1 es mínima y la R-2 es única.

Otro punto de comparación son las áreas de construcción

Descripción	tipo 1	tipo 2	tipo 3	tipo 4
Superficie construida				
Mínima	33 m	49 m	42 m	49 m
Unifamiliar	42 m	49 m	42 m	49 m

Precios o valores.

El FOVI establece algunos principios y limitaciones para fijar el valor que no debe exceder del máximo señalado para las viviendas tipos 1 y 2 de la zona en que se encuentre ubicado el inmueble.

Monto de los créditos.

Podrá ascender a un máximo del 70% del valor de la vivienda, según avalúo que practique la institución acreditante. Existe la posibilidad de aumentar el crédito durante el proceso de construcción, si fuera necesario.

Tasa de interés.

Desde la primera disposición del crédito y hasta que la vivienda se encuentre en condiciones habitables, la tasa de interés máxima anual será igual al CPP del mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses.

Tasa de interés moratorio.

En caso de mora, se causaran intereses a una tasa que no serán superior a la tasa de interés ordinaria y será ajustable a la alza o baja en los mismos puntos porcentuales que la tasa de interés ordinaria.

Características del arrendamiento.

Los contratos de arrendamiento y los convenios modificatorios de los mismos deben hacerse por escrito y entregar copias al banco para que a su vez se envíen al FOVI.

En los contratos de arrendamiento debe prohibirse el subarriendo de las viviendas y la cesión de los derechos en los contratos de arrendamiento.

Incumplimiento.

En caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones a cargo del acreditado, se dará por vencido el plazo para el pago del capital del crédito y será exigible su saldo insoluto, así como el pago de una pena.

Criterios técnicos

El concepto de vivienda incluye la construcción y el terreno en donde se ubica, con los servicios urbanos indispensables de agua potable, drenaje y energía eléctrica. Debe diseñarse la vivienda de manera que brinde comodidad a sus moradores y satisfaga las necesidades de aseo y salubridad personales y las de preparación higiénica de alimentos. La vivienda podrá ser aislada por lote o agrupada.

Se limitara la altura de edificios multifamiliares a 6 niveles, si no cuentan con ascensores, sin perjuicio de las resoluciones que expidan las autoridades competentes.

La duración de materiales, estructura y construcción, será no menor de 20 años, ni inferior a una y media veces el plazo del crédito.

Crédito a la vivienda de tipo medio.

Habitación de tipo medio es aquella cuyo valor o precio no exceda de un límite máximo que determine el banco de México.

El monto máximo de crédito se determina en razón del 70% sobre el valor del inmueble.

La tasa de interés se fijara libremente, pero se consignara un margen financiero que será igual a la diferencia entre la tasa de interés y el CPP correspondiente al último mes del trimestre nahral, inmediato anterior al de la celebración de dicho contrato.

Los intereses se calcularan sobre saldos insolutos semestrales, con pagos mensuales que son fijos e iguales; sobre estos recaerán los incrementos o decrementos que se originen por la fluctuación de las tasas.

Crédito a la vivienda de tipo residencial.

Vivienda residencial es aquella cuyo valor queda comprendido entre un límite mínimo y uno máximo determinados por el banco de México.

El monto máximo de crédito se determinara a razón del 70% en los casos donde el valor sea precisamente el mínimo, y al 30% donde el valor sea el máximo.

Gastos de los financiamientos.

Los gastos de los financiamientos hipotecarios de los bancos son los siguientes:

1. Comisión de apertura. Se causa por una sola vez. En vivienda de interés social, puede quedar comprendida en el financiamiento. En habitación de tipo medio, residencial y especializado, el acreditado debe cubrirla al momento de firmar la escritura del crédito.
2. Comisión de constructor. Causada una sola vez, cuando se otorguen créditos a constructores o promotores, es pagadera al momento de firmar dicho crédito.
3. Comisión de compromiso. Los bancos pueden cobrar una comisión sobre los créditos en que se hayan comprometido previa e irrevocablemente por escrito con constructores o urbanizadores.
4. Otras comisiones.
5. Avalúo hipotecario. Se paga en una exhibición cuando el solicitante presenta su solicitud de crédito.
6. Investigación de crédito. Es la investigación que se realiza sobre la solvencia moral y económica del solicitante.
7. Visitas de inspección del banco. En los préstamos destinados a construcción se provoca este gasto, ya que el banco vigila el avance de obra cada vez que autoriza una entrega de dinero a cuenta del crédito que concedió.
8. Visitas de supervisión de FOVI. Se presenta en aquellos conjuntos de viviendas de interés social que obligue la supervisión de FOVI, cuando este otorgue su apoyo financiero.
9. Primas de seguro. En el caso de créditos puate a constructores o promotores y a particulares es obligatorio el seguro de daños; las primas se pagan anualmente y por adelantado a la compañía de seguros designada por el banco.
10. Escritura de hipotecas. Al constituir la hipoteca se debe pagar al notario.

11. Escritura de reconocimiento de adeudo.
12. Comisión de reconocimiento de adeudo.
13. Reciprocidad. Es usual que en algunos bancos se solicite al promotor o cliente para que abra una cuenta de cheques, no es propiamente un gasto, pero el inmovilizar recursos representa un costo financiero.
14. Gastos de firmas de escrituras. No se pagan al banco, pero deben tomarse en cuenta porque constituyen erogaciones provocadas por el financiamiento.
15. Intereses. Los intereses no son un gasto, pero representan el costo directo del financiamiento. Deben distinguirse dos periodos de intereses: durante el periodo de la construcción y durante el periodo de amortización.

Interés social. Sistema actual.

El sistema actual será aplicable en las operaciones celebradas a partir del 17 de marzo de 1988.

Diferencias relevantes del sistema actual.

1. Los usuarios de crédito pagaran el costo real del dinero durante toda la vigencia del crédito, como consecuencia de que las tasas de intereses serán igual al CPP.
2. Se elimina el tope del refinanciamiento de intereses, que será el necesario para cubrir la totalidad de intereses durante toda la vigencia del crédito. Por otra parte, nace la responsabilidad de refinanciamiento de intereses durante el periodo de construcción.
3. En el caso de utilizar refinanciamiento de intereses durante el periodo de construcción, se causa una comisión sobre el importe de dichos intereses refinanciados.
4. Los pagos mensuales que debe pagar el acreditado al banco continúan encadenados al salario mínimo.
5. Un gran acierto en la forma para determinar el pago mensual, es que ahora esta directamente relacionado con el monto del crédito, lo cual no sucedería en el sistema anterior. Permite al adquirente de la vivienda tener un pago mensual menor, al optar por un crédito mas bajo lo que obviamente impondrá un enganche mayor.
6. Los 5 tipos de vivienda del sistema anterior se reducen a 2 en el actual.
7. El valor máximo de la viviendas se indexa a los salarios mínimos.
8. Una modificación muy importante es el hecho de que el ingreso del solicitante de crédito puede integrarse, además de los propios y los de su esposa, con los de cualquier otro familiar que habite o vaya a habitar la casa.
9. Se estimula al deudor a que realice pagos anticipados.
10. Los créditos puente se limitan a un máximo de crédito del 80% del valor de las viviendas, por otra parte existe la posibilidad de refinanciar intereses durante la etapa de construcción.

Créditos individuales.

Tipo de vivienda. El sistema actual contempla solo dos tipo de vivienda: vivienda tipo a y vivienda tipo b, vivienda tipo a. Reúne las características mínimas de la vivienda tipo 1. Unifamiliar, del sistema anterior. Sin embargo, se establece una diferencia: la cocina espacio cerrado puede sustituirse por una cocineta (cocina instalada) en el área múltiple.

Vivienda tipo b. Reúne las características mínimas de la vivienda tipo 2, salvo que será de una recámara como mínimo, en lugar de las dos que establecía el sistema anterior.

Valor de las viviendas.

En el sistema actual el valor se indexa o se encadena a cierto número de veces el salario mínimo.

Tipo a como máximo 100 veces el salario mínimo mensual.

Tipo b como máximo entre 100.1 y 216 veces dicho salario.

Monto máximo de créditos.

Monto máximo de crédito para adquisición. Cuando se trate de vivienda tipo a, será el 90% sobre el valor de la vivienda, igual que en el sistema anterior. En el caso de la vivienda tipo b, será del 80% sobre el valor de la vivienda 85% en el salario anterior.

Monto máximo de crédito para refinanciamiento de intereses. El sistema actual contempla dos casos:

1. Antes de determinar la erogación neta. Se podrán financiar, total o parcialmente, los intereses durante el periodo de disposición del crédito. En el sistema anterior estos intereses no eran motivo de refinanciamiento

2. Después de determinar la erogación neta. Se podrá ejercer crédito adicional por la diferencia entre los intereses ordinarios devengados y la erogación neta. En el sistema ya eran motivo de refinanciamiento

Monto del refinanciamiento. El monto máximo del refinanciamiento en el actual sistema no tiene límite, ya que será el necesario para cubrir la totalidad de intereses durante toda la vigencia del crédito, tanto antes como después de determinar la erogación neta.

Posibilidades de limitar el monto del refinanciamiento.

El banco puede limitar el monto del refinanciamiento, como en el sistema anterior, sin precisar de cuanto será dicho límite. En caso de alcanzar el límite pactado, o sea al ejercer el refinanciamiento, deberá pactarse que:

1. Los intereses no excederán el monto de la erogación, lo cual hace que se aplique la fórmula del sistema anterior: $\text{erogación neta} \times 12$ entre saldo insoluto.

A) la tasa es reducida, por lo menos al inicio de la aplicación de la fórmula, la cual ira incrementándose poco a poco.

B) el saldo insoluto no aumenta, lo que indica que los intereses se calcularan sobre un saldo fijo y no se caiga en la medida en que sea necesario para cubrir la totalidad de intereses durante toda la vigencia del crédito.

C) los interés son como máximo el importe de la erogación neta, aplicando una tasa baja en vez de diferir lo que no se alcance a pagar inmediatamente el refinanciamiento.

2. El CPP del mes inmediato anterior a aquel que se devenguen, no deberá ser inferior a la tasa, o sea que esta no puede ser mayor que el CPP.

Monto máximo del crédito para comisión en el sistema actual se presentan dos casos:

1. Comisión sobre el préstamo para adquisición:

A) tipo a 2% (antes 2% en tipo 1).

B) tipo b 4% (antes 3% en tipo 2).

2. Comisión sobre el refinanciamiento de intereses antes de determinar la erogación neta:

Esta comisión no existía en el sistema anterior, ya que no había posibilidad de refinanciar intereses durante el periodo de construcción. Esta comisión se causa bajo los mismos porcentajes de 2% y 4%, según se trate de tipo a o tipo b.

Ambas comisiones pueden ser pagadas por el acreditado con recursos propios, o bien hacer uso del crédito para comisión si el banco accede a financiarla, ya que continua siendo facultad de dicha institución.

Ingreso mensual del adquirente.

Veamos como se determina e integra el ingreso mensual del adquirente en el sistema actual:

Tipo zona	Sistema actual.	
	veces S.M.M.	
	Min.	Max.
a	0.0	4.0
b	4.1	12.0

El salario mínimo mensual (SMM) sigue siendo, el salario mínimo diario general para el Distrito Federal multiplicado por 30. De igual manera, continúan la política de que el banco considerara el smm vigente al día primero del mes en que se autorice el crédito.

Erogación neta mensual a cargo del acreditado.

Otra innovación importante es la forma para calcular el pago mensual, la cual podemos concretar en la siguiente forma:

Monto crédito para adquisición .

----- x factor x SMM vigente en el mes.
SMM al 1o del mes anterior a la primera erogación.

Según se puede apreciar, la erogación neta se determinara cada mes, pero conviene destacar que solo habrá aumento cuando se incremente el salario mínimo.

En el sistema anterior aumenta en la misma proporción que el salario mínimo y, en el sistema actual también aumentara en la misma proporción, con lo cual continua la misma filosofía que ofrece capacidad de pago al cliente.

De acuerdo con la fórmula, en el caso de vivienda tipo a se divide

20 965 000

----- = 90 veces que multiplicado por el factor 0.010

232 950 tendremos:

$90 \times 0.010 = 0.90$ veces el smm, lo que significa que la mensualidad será siempre menor una vez al salario mínimo vigente, según se comprueba al multiplicar $0.90 \times 240\,000 = 216\,000$. Si suponemos que el salario mínimo aumente a 300 000.00:

$$\begin{array}{r} 20\ 965\ 000 \\ \hline \end{array} \times 0.010 = 0.90 \times 300\ 000 = 270\ 000.00$$

232 950

Si se trata de vivienda tipo b dividimos:

$$\begin{array}{r} 40\ 253\ 000 \\ \hline \end{array} = 172.8$$

232 950

Veces, que multiplicado por el factor 0.015 da un total de 2.592 veces el smm y $2.592 \times 240\ 000 = 622\ 080$; es decir que la mensualidad será siempre, en este caso de 2.592 veces el smm vigente, cualquiera que este sea.

Si se supone el aumento del salario mínimo a 300 000.00:

$$\begin{array}{r} 40\ 253\ 000 \\ \hline \end{array} \times 0.015 \times 300\ 000 = 777\ 600.00$$

232 950

Aclaraciones sobre la fórmula comentada:

- * se considera el monto del crédito para adquisición;
 - * el monto del crédito se divide entre el smm que se encontraba vigente al día primero del mes anterior a la primera erogación (232 950.00), cifra que será fija para toda la vigencia del crédito.
 - * los factores son los mismos para cualquiera de las zonas, ya que en el nuevo sistema estas desaparecen, 0.01 para tipo a y 0.015 para tipo b.
 - * al final se multiplica por el smm vigente en el mes en que deba hacerse el pago. Consecuentemente, el salario aumentará, lo que hará crecer el pago.
- Mencionada la forma de cálculo y los factores para los dos tipos de vivienda, comprendemos los sistemas anterior y actual.

Cálculo en el sistema anterior:

Salario mínimo mensual por factor

$$240\ 000.00 \times 0.50 = 120\ 000.00$$

Debe considerarse el smm del mes siguiente a la firma de escrituras que en este caso sería abril, siendo posible que fuese mayor si el salario en abril hubiera aumentado, en lugar de los 240 mil considerados para nuestro ejemplo

Cálculo en el sistema actual:

$$\begin{array}{r} 20\ 965\ 000 \\ \hline \end{array} \times 0.010 \times 240\ 000 = 216\ 000.00$$

232 950

El valor de 20 965 000 resulta de $232\ 950 \times 100$ al 90% de crédito.

40 253 000

----- x 0.015 x 240 000 = 622 080.00

232 950

El valor de 40 253 resulta de 232 950 x 216 al 80% de crédito.

Por otra parte, la erogación neta debe determinarse en el momento de ejercer la totalidad del crédito inicial, o sea el crédito para adquisición o de construcción. En el caso de adquisición, el crédito se ejerce de inmediato al firmar el mismo; en el de construcción, según el transcurso del avance de la obra.

Conclusiones sobre la erogación neta en el nuevo sistema:

- en general, el cliente debe hacer pagos mayores,
- si las tasas de interés bajan, no benefician al cliente en los pagos mensuales, ya que estos están ligados al salario mínimo.
- si las tasas de interés bajan, será en beneficio de pagar el crédito en menos tiempo, si en términos generales se mantienen altas el crédito requiera mas tiempo para liquidarse, salvo que se llegara al termino de 20 años. Igual que en el sistema anterior, hasta esta fecha se limita la obligación del cliente.

Tasas de interés ordinario.

Las tasas anuales de interés ordinario serán iguales al CPP del mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen. En el sistema anterior eran menores al citado CPP, del 70% al 90%, en tipos 1 a 4, tipo 5 era igual al CPP.

En el sistema anterior existían 3 procedimientos diferentes para determinar la tasa: tasa inicial, tasa de primera etapa (durante la disposición del refinanciamiento) y tasa de segunda etapa (después de ejercido el refinanciamiento). En el sistema actual ya no existe esta diferencia, salvo el caso en que se llegara a limitar el refinanciamiento, según posibilidad que hemos anotado. Consecuentemente, las tasas de interés son mas altas en el actual sistema.

El nuevo sistema ubica la tasa en el tope del CPP durante la vigencia del crédito, lo que perjudica al cliente. Esta situación obliga al usuario de crédito a pagar tasas al costo real del dinero.

Pagos anticipados.

Cuando se trate de pagos anticipados parciales, continua la disposición de efectuarse por el equivalente de 10 pagos del mes que se realice dicho pago.

Sistema transitorio se refiere a aquellas operaciones de crédito puente donde fueron contratados los créditos con anterioridad al 17 de marzo de 1988, y que por no existir acuerdo entre el banco y el promotor para celebrar los créditos individuales al amparo del sistema anterior (donde el promotor solicita que se apliquen las reglas del nuevo sistema) se aplican las reglas del sistema actual, exceptuando solamente aquellas que se refieren a la conversión del tipo de vivienda anterior al nuevo, a la determinación del monto de crédito y a la determinación de la erogación neta.

Conversión del tipo de vivienda. Las viviendas tipo 1 del sistema anterior se clasificarán como tipo a en el sistema actual, las viviendas tipo 2 se clasificarán como tipo b.

Créditos puente en el sistema actual.

Monto máximo de crédito. En el sistema actual los créditos puente se otorgan hasta por un máximo del 80% del valor de las

Viviendas, con el supuesto de que ya se encuentran construidas.

Refinanciamiento de intereses. Podrán refinanciarse total o parcialmente los intereses durante el periodo de construcción. Salvo estas innovaciones, continúan vigentes las reglas citadas anteriormente.

Sistema de subastas.

Según publicación en el diario oficial de la federación del 30 de mayo de 1989, el banco de México establece un "sistema de subastas de derechos sobre crédito" para asignar los recursos de FOVI. Esto es, que los bancos con sus propios recursos otorgan los créditos puente para la construcción, y por otra parte, los bancos operan con recursos de FOVI los créditos a los futuros adquirentes, siempre que los promotores tuvieren derechos sobre créditos asignados mediante subasta.

El sistema de subastas funcionará mediante convocatorias públicas en el diario oficial de la federación, en las cuales solo participarán promotores registrados en FOVI como constructores, haciendo las posturas correspondientes sobre proyectos de vivienda de interés social tipo a y b.

La inscripción a una subasta tiene un costo a razón de 0.50 al millar sobre el monto máximo posible de los créditos. Además, en el caso de que se obtenga asignación de derechos sobre créditos, el postor pagará la aportación que ofreció en su postura hasta el momento de ejercer los créditos. Dicha aportación en realidad es una comisión propuesta por el postor. Al presentar la postura debe acompañarse una "estimación del valor actual de la vivienda" como si ya estuviera terminada, expresado dicho valor en número de veces el salario mínimo general mensual para el Distrito Federal.

El sistema de subastas establece plazos, a partir de la subasta, para comprobar que la obra se ajusta conforme al calendario (90 días) y para concluir la construcción y ejercer los créditos (360 días), ya que se corre el riesgo de perder el derecho de ejercer los créditos, o no participar en posteriores subastas o ser dado de baja del registro de constructores de FOVI.

Seguros fianzas y almacenes de depósito.

Seguros contra incendio.

En el seguro contra incendios se cubren también riesgos de tipo consecuencial, pérdidas ocasionadas por la paralización de actividades debidas a daños por incendio, puede aplicarse en edificios en construcción (para seguridad del promotor), sin la necesidad de asegurar todo el edificio, como en el caso de los condominios. Los seguros contra incendios generalmente se contratan por periodos de un año.

Este seguro es obligatorio, cuando existe un préstamo hipotecario con una institución de crédito. También, es recomendable su contratación cuando se constituya hipoteca a favor del promotor.

Seguro contra riesgos para contratistas.

Ha sido como paquete especial para proteger los inmuebles durante el proceso de construcción; asegura contra daños materiales ocurridos en el lugar donde se realice la construcción.

Seguro de vida.

Temporales. Los seguros temporales se pueden contratar a plazos que van de uno a treinta años, lo que ofrece una adecuación al plan de financiamiento para la adquisición de un inmueble. El objetivo del seguro es brindar protección al comprador para que, en caso de su fallecimiento, no se pierda el patrimonio que pretende formar para su familia.

Este seguro puede ser atractivo para el promotor, ya que asegura su vivienda por el tiempo que dure el proceso de construcción. Debido a que el seguro temporal satisface necesidades concretas y limitadas al tiempo, nunca será una protección permanente.

Seguro especial de vivienda de interés social.

El seguro especial de vivienda de interés social surgió en 1964, como consecuencia de la creación del crédito a dicha vivienda.

Seguro de daños.

Opera de forma similar al seguro de vida. El contratante es el banco; el asegurado es el inmueble y los beneficiarios son el cliente y el banco, por los intereses que a cada uno de ellos afecten. El seguro de daños cubre riesgo sobre incendio, temblor y explosión, principalmente.

Almacenes de depósito.

Son organizaciones auxiliares de crédito que tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

El certificado de depósito es un título de crédito que acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén debidamente autorizado, que lo emite. El bono de prenda es un título de crédito que origina la construcción de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el certificado correspondiente.

Este tipo de préstamo tiene ventajas para el promotor: se pueden adquirir ciertos materiales de construcción con anticipación, y evitar riesgos, se depositan en los almacenes de depósito; almacenados se pueden obtener préstamos prendarios; se cuenta con los materiales en el momento que se requieran, y se evita no encontrarlos en el mercado; se asegura un precio y no se corre el riesgo de las fluctuaciones; el costo del almacenaje puede verse compensado ante el incremento de los precios.

5. COMERCIALIZACIÓN.

Actividades que regulan la venta final de las viviendas.

5.1 descripción de la vivienda.

Dentro de los programas para describir una vivienda mencionaremos el del INFONAVIT por su alto contenido en consideraciones técnicas que son necesarias para la construcción de cualquier conjunto habitacional.

II Manual para la presentación de anteproyecto de conjuntos habitacionales financiados por el INFONAVIT.

1. Presentación.

Con el esfuerzo solidario de los tres sectores que integran el INFONAVIT, se ha logrado a partir de 1992 una nueva etapa en la historia de la vivienda de interés social al modificarse el marco jurídico del instituto y definirse las nuevas reglas para el otorgamiento de crédito a los trabajadores, así como las reglas a las que se someterán las subastas de financiamiento para la construcción de conjuntos habitacionales y el instructivo de este último, del cual este manual es parte integrante.

Lo anterior reafirma el objetivo del INFONAVIT de fortalecer y ampliar la cobertura de los programas de vivienda.

Este manual para la presentación de anteproyectos de conjuntos habitacionales financiados por el INFONAVIT, tiene como objeto orientar a los constructores de vivienda interesados en participar en las subastas de financiamiento, es un documento de carácter dinámico que se ira modificando y ajustando a partir de las experiencias de su aplicación.

2. Conceptos básicos de diseño urbano-arquitectónico para la elaboración de los anteproyectos de conjuntos habitacionales

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1. Consideraciones. | 2. Conceptualización. |
| 3. Categorización y dimensión de conjuntos. | 4. Jerarquización de actividades. |
| 5. Uso de suelo. | 6. Zonificación. |
| 7. Vialidades. | 8. Equipamiento. |
| 9. Espacios exteriores. | 10. Medio ambiente. |
| 11. Vivienda. | 12. Aspectos constructivos. |
| 13. Especificaciones. | |

Consideraciones.

Los conjuntos habitacionales que financia el INFONAVIT se ajustaran a lo dispuesto por la ley del instituto del fondo nacional de la vivienda para los trabajadores. Así como todas aquellas disposiciones de carácter federal, estatal y municipal en materia de desarrollo

urbano, diseño arquitectónico, equipamiento, medio ambiente, reglamentos de construcción y normas oficiales mexicanas.

2. Conceptualización.

Entendemos por conjunto habitacional, al grupo de viviendas planificado y definido por sus características propias, físicas, espaciales y socioculturales, con la dotación de instalaciones necesarias y adecuadas de los servicios urbanos: vialidad, infraestructura y espacios verdes; acceso al equipamiento comercial, escolar, social y recreativo.

3. Categorización y dimensión de conjuntos.

Los conjuntos habitacionales, dentro de la diversidad urbana que presentan nuestras ciudades, cuentan con dos modalidades los que se proyectan en zonas de saturación y aquellos que se planean en zonas de crecimiento urbano. Es recomendable en el primero de los casos, que los proyectos habitacionales se integren en zonas de crecimiento, los conjuntos tendrán como base la traza geométrica existente en la ciudad, permitiendo que estos queden integrados a la ciudad por el crecimiento de la traza urbana, en los dos casos, los nuevos conjuntos se ubicaran en aquellas zonas destinadas por vocación de los planes de desarrollo de cada localidad, a espacios habitacionales, se dimensionarán y diseñaran bajo criterios de agrupamiento debido a las condiciones físicas y culturales, así como a las características y uso potencial del suelo.

4. Jerarquización de las actividades.

Todo diseño urbano considerara el espacio donde se realizan las diversas actividades de acuerdo con la ubicación y función en el conjunto, determinándose para ello la clasificación de los espacios en públicos, semipúblicos y privados, entendiéndose para cada uno lo siguiente:

Espacio público:

Aquellos espacios de carácter y dominio general con interacción fuera del control de los residentes: calles, plazas, parques, etc.

Espacio semipúblico:

Aquellos que se ubican en las áreas próximas a las zonas de vivienda, con interacción generalmente bajo control de los residentes del conjunto.

Espacio privado:

Aquellos contiguos a las viviendas como el lote en la vivienda unifamiliar o el vestíbulo en la multifamiliar.

5. Uso del suelo.

Por uso del suelo y de acuerdo al glosario de términos sobre asentamientos humanos de la SEDESOL, entendemos el propósito específico que se da a la ocupación o empleo de un terreno.

Los principales usos que se dan a un conjunto habitacional son:

Habitacional, vialidad, equipamiento urbano, espacios exteriores (recreación, áreas verdes, estacionamientos) y donaciones.

6. Zonificación.

Es el procedimiento de planeación urbano que permite traducir los usos al disco urbano y da como resultado un esquema funcional que articula estos -los usos del suelo-, proporcionando un orden y un sentido, dirección, orientación, secuencia visual y jerarquía espacial.

La zonificación se basa en el análisis de relaciones que permita hacer compatibles diversos usos, buscando actividades que se complementen y evitando interacciones que generen conflictos entre sí.

7. Vialidades.

Por vialidad, dentro de un conjunto habitacional, deberá entenderse al sistema de circulación e interrelación entre todos los puntos de una zona que formen parte de un sector o localidad, por lo tanto, debe responder a la estructura vial existente incorporándose a las actividades urbanas y a las modalidades de circulación, de forma congruente y compatible.

Vialidad vehicular.

El diseño de la vialidad vehicular en un conjunto habitacional no excederá, bajo ningún concepto el 25 por ciento del área total del predio, incluyendo las áreas destinadas a estacionamientos.

Estacionamientos.

Para el diseño de los estacionamientos se deberá acatar lo establecido por las normas y reglamentos de cada localidad. Los estacionamientos se dispondrán de tal forma, que exista dominio visual desde los núcleos de vivienda, asegurando un recorrido no mayor de 55 metros del estacionamiento a la vivienda ("normas de diseño urbano INFONAVIT").

Vialidad peatonal.

La vialidad peatonal se constituirá como un sistema integrado por plazas, plazoletas, andadores, áreas verdes, arborización y mobiliario urbano que apoyen las actividades de los habitantes del conjunto.

8. Equipamiento.

En los anteproyectos de los conjuntos habitacionales, además de planear la ubicación de la vivienda, se preverán los espacios necesarios según su dimensión para la construcción, por parte de los organismos competentes federales, de aquellos elementos del equipamiento urbano complementarios a la vivienda que son indispensables como servicios para los habitantes, tales como: escuelas, comercios, servicios asistenciales, áreas deportivas, servicios comunitarios, etc.,

El equipamiento en todos los casos se relacionará con la densidad y el número de viviendas.

9. Espacios exteriores.

Son los espacios que unen las viviendas y el equipamiento, permitiendo el desarrollo de funciones recreativas para diversos grupos sociales, entre ellos encontramos la calle, el andador, la plaza, la plazoleta, los estacionamientos de uso flexible, las zonas de juegos infantiles, zonas para adolescentes, para las personas de la tercera edad o las áreas verdes.

10. Medio ambiente.

La preservación y conservación del medio ambiente es en la actualidad una prioridad que garantiza el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de cualquier conjunto habitacional y de la comunidad en general.

Por ello, los proyectistas consideraran en sus anteproyectos medidas que ayuden a la adecuación y respeto medio, preservación de arboles y a no provocar alteraciones topográficas.

Por cada vivienda se sembraran dos arboles de una talla que garantice su crecimiento y sean de fácil conservación.

11. La vivienda.

Esta se entiende como el componente básico y generador de la estructura urbana y satisfactor de las necesidades vitales del hombre, por lo cual no se considerara aisladamente, sino como elemento del espacio urbano. Con el objeto de fortalecer la imagen urbana de las zonas habitacionales, y de dar a cada familia tratamiento individual que responda a sus formas de vida, la vivienda que financie el instituto será preferentemente unifamiliar, sin embargo, se considerara en la vivienda la posibilidad de ofrecer una mayor área a un menor costo, el diseño de la vivienda contemplara lo siguiente:

- asegurar la adecuada integración de la vivienda a las características particulares del predio con todas sus interrelaciones, así como el entorno urbano existente.
- asegurar la escala y dimensionamiento adecuados de los núcleos de vivienda, que respondan y respeten los patrones socioculturales de la localidad.

Su zonificación y sembrado considerara:

- que todos los espacios exteriores de las áreas habitacionales incorporen el concepto de participación comunitaria, propiciando seguridad y control a los usuarios de cada núcleo de vivienda.
- la protección de los usuarios contra riesgos climatológicos y ambientales mediante barreras preferentemente arborizadas.

El sembrado de las viviendas garantizara como mínimo que el 80 por ciento de ellas tenga la orientación mas favorable de acuerdo a las características climáticas del sitio, y asimismo los índices necesarios de luz y aire con los menores costos de energía.

12. Aspectos constructivos.

Los sistemas constructivos y procedimientos de construcción que se propongan, preverán una vida útil de la vivienda de mínimo los 30 años de duración del plazo de pago del crédito que el instituto otorga al derechohabiente.

Los materiales que se especifiquen para la construcción de las mismas, deberán cumplir con las normas mexicanas (NOM) y estar validados por el instituto.

13. Especificaciones.

Con el objeto de mantener un mínimo de acabados por categoría de vivienda, presentamos una tabla de orientación que servirá de criterio general adecuándose a las características regionales.

3. Requisitos para la presentación de anteproyectos para subastas. Para simplificar la presentación de los anteproyectos, se utilizarán únicamente 4 planos en los que de manera general y esquemática se mostraran los elementos urbanos de la zona, el terreno donde se construirá, el diseño urbano e ingeniería y el diseño de la vivienda.

Asimismo, se entregaran: autorizaciones actualizadas, especificaciones generales, descripción del anteproyecto, cédula de información del predio y programa general de obra y de erogaciones.

Guía para la presentación de anteproyectos.

Se presentaran 4 planos de 0.60 x 1.10 m en papel copia y una descripción del anteproyecto en dos cuartillas. Los conceptos base para los 4 planos serán:

- A) norte geográfico y vientos dominantes
- B) escala gráfica
- C) datos descriptivos
- D) datos de la empresa

I. Plano de ubicación de elementos urbanos que contengan:

1. Plano de la ciudad indicando:

- ubicación del predio.
- usos del suelo y tendencias de crecimiento según el plan de desarrollo de la localidad.

2. Plano de la zona, indicando:

- localización del predio.
- equipamiento urbano existente.
- infraestructura existente (vialidades, agua potable, drenaje, electrificación).

3. Paramentros de escalas:

De la ciudad 1:20,000 a 1:30,000 de la zona 1:500.

4. Datos descriptivos:

Simbología.

- características de uso.
- y zonificación primaria.

- características y capacidad de la infraestructura de la zona.
Características y capacidad del equipamiento urbano.

II. Plano del terreno (diagnostico predial) que contenga:

1. Poligonal (estaciones y ángulos interiores y exteriores, longitudes).
2. Topografía (curvas de nivel, bancos de referencia, etc.)
3. Restricciones y afectaciones del terreno.
4. Tipos de suelo.
5. Características de absorción.
6. Vialidades circulantes.
7. Capacidades de carga.
8. Parámetros de escala:

Superficie:	Escala:
Hasta 5 ha.	1:250
De 5 a 15 ha.	1:500
De 16 y más.	1:750

9. Datos descriptivos (d):

- superficie total del terreno.
- distancias de curvas de nivel.
- porcentajes de las pendientes.
- restricciones y afectaciones.

III. Plano de diseño urbano e ingenierías, que contengan:

1. Zonificación y usos de suelo (vialidades, espacios abiertos, equipamiento urbano, vivienda, comercio, etc.)
2. Lotificación, sembrado y agrupamiento de vivienda.
3. Estructura urbana y dosificación de vivienda.
4. Criterios de agua potable. Electrificación y alumbrado público, drenaje, gas, teléfono (en su caso).
5. Parámetros de escala:

Superficie:	Escala:
Hasta 5 ha.	1:250
De 5 a 15 ha.	1:500
De 16 y más.	1:750

6. Datos descriptivos (d):

- tabla general de usos del suelo.
- coeficientes de ocupación del suelo.
- num. De manzanas y lotes.
- densidad de vivienda.
- vialidad (secciones).
- clave(s) de tipología de prototipos.

IV. Plano de diseño de la vivienda, que contenga por prototipo:

1. Planos de prototipo (plantas, cortes, fachadas).
2. Descripción del sistema constructivo a utilizar.
3. Parámetros de escala:

Concepto.	Escala
Diseño.	1:50.
Instalaciones.	1:50.
Y estructuras.	1:50.
Detalles (opcional).	1:20 ó 1:25.

4. Datos descriptivos:

- superficie de lote por tipo.
- superficie construida por tipo.
- desarrollo de fachada
- densidad de muros.
- desglose de tipologías.
- área de desplante por tipo.
- porcentaje de ocupación por área construida.
- relación superficie construida desarrollo de fachada.
- análisis dimensional de áreas.
- costo por metro cuadrado.

Los programas de obra y de erogaciones son una herramienta indispensable del anteproyecto, que permite el seguimiento de lo planeado y la programación de las erogaciones.

Por lo anterior, los constructores deberán proporcionar su programa de obra, en el formato de barras que se anexa para los rubros de edificación, y en su caso de urbanización e infraestructura, identificando el porcentaje de obra a ejecutar por quincena en cada uno de los rubros mencionados.

El flujo de erogaciones tendrá que identificarlo en porcentaje y en nuevos pesos, sumando verticalmente los porcentajes de cada uno de los rubros de obra.

III. Manual para el desarrollo de proyectos ejecutivos.

El manual para el desarrollo de proyectos ejecutivos que a continuación se presenta, tiene como propósito verificar los alcances y contenidos de los proyectos ejecutivos para las subastas de financiamiento de vivienda del INFONAVIT, de acuerdo a las especificaciones descritas en este manual.

La presentación oportuna de los proyectos ejecutivos (no mayor de 180 días) y el cumplimiento de la totalidad de los alcances contenidos, garantizarán la expedición ágil y expedita de la autorización correspondiente, la obtención del financiamiento, y permitirá prever los elementos para que el desarrollo de la obra se realice conforme a los programas, calendarios y costos establecidos.

Entrega de las siguientes licencias y autorizaciones.

1. Dictamen de autorización de uso del suelo
2. Constancia de alineamiento y número oficial
3. Visto bueno de vialidad y lotificación
4. Autorización de fraccionamiento o conjunto habitacional
5. Fusión y/o subdivisión de lotes
6. Escrituras del (los) predio (s)
7. Certificado y plano de medición y deslinde catastral
8. Certificado de no afectación de áreas públicas y derechos federales
9. Escritura del área de donación
10. Certificado de factibilidad de suministro de servicios de agua potable y alcantarillado.
11. Estudio de impacto ambiental.
12. Licencia de derechos de conexión de agua potable y alcantarillado.
13. Visto bueno del departamento de bomberos (en su caso)
14. Factibilidad de tratamiento y rehusó de agua (en su caso)
15. Autorizaciones de la comisión nacional del agua
16. Aprobación de la comisión federal de electricidad
17. Certificado de factibilidad de suministro de energía eléctrica.
18. Contrato de autorización de conexión de energía eléctrica
19. Proyecto de entronque (en su caso)
20. Visto bueno del instituto nacional de bellas artes (en su caso).
21. Exhibición de recibí de la tesorería general del estado por concepto de gastos de inspección
22. Licencias para construcción, pago por vivienda
23. Licencia para fijación de anuncios
24. Póliza de garantía (a la firma del contrato)
25. Nombre y registro del director responsable de obra y/o perito correspondiente.

Nota: estos documentos variaran dependiendo de la legislación vigente de cada localidad.

Los alcances y contenidos de los proyectos ejecutivos para subastas de financiamiento de vivienda INFONAVIT consistirán en lo siguiente:

1. Estudio de mecánica de suelo.

Entregar un reporte que indique las siguientes pruebas y estudios:

1.1 pruebas de campo.

- | | |
|--|------------------------|
| A) exploración superficial de detalle. | C) pruebas especiales. |
| B) exploración profunda de detalle. | D) instrumentación. |

1.2 pruebas de laboratorio.

- A) ensayos de clasificación a detalle
- B) ensayos mecánicos a detalle
- C) ensayos de calidad a detalle

1.3 estudios de gabinete.

- A) análisis y determinación de la resistencia del suelo.
- B) perfil estratigráfico.
- C) análisis, diseño y procedimientos constructivos de cimentaciones.
- D) análisis, diseño y procedimientos constructivos de pavimentación.
- E) análisis y procedimientos de excavaciones.
- F) análisis y procedimientos constructivos de rellenos.
- G) estudio de calidad en materiales.
- H) propuesta de bancos y tratamiento de materiales.

2. Diseño urbano.

Presentar la integración de planos de conjunto y documentos que indiquen:

2.1 usos del suelo y estructura oficial

- A) datos generales.
- B) usos básicos predominantes de suelo: habitacional, comercial, recreativo, donaciones y equipamiento.
- C) tabla de dosificación de usos de suelo, superficies y porcentajes.

2.2 vialidad.

- A) vialidades con sentidos de circulación.
- B) categorización e indicadores de vialidad.
- C) secciones viales, vehiculares y peatonales.
- D) perfiles y cadenamios de vialidades, radios de curvatura vertical y horizontal.
- E) playas de estacionamientos con numeración de cajones.
- F) derechos de vía.

2.3 lotificación y siembra general.

- A) datos generales.
- B) cuadro de dosificación de vivienda, superficies y porcentajes.
- C) siembra general del conjunto.
- D) alineamientos, donaciones y restricciones.

2.4 manzanos y siembra.

- A) datos generales.
- B) cuadro de lotificación.
- C) siembra de vivienda.
- D) dosificación y tipo de vivienda.
- E) dimensiones para el trazo y ubicación de la vivienda.

2.5 fachadas de conjunto.

- A) fachadas principales del conjunto

2.6 cortes de conjunto.

- A) cortes generales del conjunto en cambio de nivel y plataformas.

2.7 equipamiento y donación.

- A) datos generales.
B) dosificación y tipo de equipamiento.
C) dimensiones, superficies y niveles.
D) cuadro de dimensiones, superficies y porcentajes.

2.8 señalización y nomenclatura.

- A) datos generales.
B) nomenclatura para viviendas, calles, andadores y estacionamientos.
C) ubicación de letreros de nomenclatura en el conjunto.
D) detalles de letreros: tipo de nomenclatura.

2.9 mobiliario urbano.

- A) datos generales.
B) localización del mobiliario urbano.
C) detalles constructivos del mobiliario urbano.
D) especificaciones.

2.10 espacios abiertos.

- A) pavimentación para calles, andadores y estacionamientos.
B) ejes de trazo, niveles, pendientes y dimensiones.
C) detalles constructivos de pavimentos.
D) detalles constructivos de arriates.
E) especificaciones.

3. Ingeniería urbana.

3.1 diseño topográfico.

Plano de la poligonal del terreno y plano poligonal de manzanas, indicando:

- A) matematización y trazo.
- datos generales.
- cuadrícula topográfica y/o curvas de nivel.
- cuadro de dimensiones, rumbos y los acimut.
- ubicación de árboles y/o construcciones existentes.

B) niveles de desplante y restantes.

- datos generales.
- restantes.
- niveles de desplante.
- cortes de sección.

- C) perfiles de cortes y rellenos.
 - datos generales.
 - tipos de relleno a utilizar.
 - procedimientos de compactación
 - ubicación y tipos de muro de contención.
 - niveles y dimensiones.
- D) cantidades de obra.
 - listado de conceptos.
 - numero generadores de obra.
- E) memoria descriptiva.
 - datos generales.
 - calculo de la superficie.
 - calculo de rumbos y acimut.
 - perfiles y cadenamientos.
 - bancos de nivel.

3.2 eliminación de aguas negras y pluviales proyecto:

Plano de la red general de alcantarillado indicando:

- datos del proyecto.
- simbología.
- red general de drenaje, niveles, pendientes y diámetro de tubería.

A) red de alcantarillado.

B) atarjeas.

C) vertido.

D) calculo hidráulica.

E) especificaciones de proyecto.

F) cantidad de obra: materiales y especificaciones.

G) memoria descriptiva.

Memoria de calculo aplicando la normatividad del INFONAVIT indicando:

- población del ultimo censo oficial (num/hab.).
- población actual estimada (num/hab.).
- población del proyecto (num/hab.).
- calculo de descarga ($l/hab/d$).
- sistema de red (separado o conjuntamente con aguas pluviales).
- fórmulas.
- longitud de la red.
- sistema de eliminación (gravedad o bombeo).
- coeficientes de previsión o seguridad.
- velocidades:
 - máxima - mínima (m/s).
 - mínima - media (l/s).
 - máxima - instantánea (l/s).
 - máxima - extraordinaria (l/s).

H) plantas de tratamiento (en su caso).

- descripción del proceso de tratamiento propuesto.
- proyecto mecánico.

3.3 agua potable proyecto:

Plano de la red general de agua potable indicando:

- simbología.
- datos de proyecto.
- red de agua potable.
- lista de piezas.
- datos de cruceros (cajas de válvulas).
- isometría toma domiciliaria.
- cuadro de cruceros.
- piezas especiales.

Memoria de calculo indicando:

- población ultimo censo oficial (num/hab.).
- población actual (num/hab.).
- población de proyectos (num/hab.).
- dotación (aportación del 75 al 80%) (l/hab/d).
- gasto medio diario (l/s).
- gasto máximo diario (l/s).
- gasto máximo horario (l/s).
- coeficientes de variación.
- fuentes de abastecimiento.
- tipo de capitación.
- conducción (gravedad y/o bombeo).
- capacidad de regularización.
- potabilización.
- distribución (gravedad y/o bombeo).
- calculo de diámetro de tubería.

3.4 energía eléctrica proyecto:

Plano de conjunto de distribución eléctrica para alta y baja tensión, indicando:

- datos del proyecto.
- cuadros de carga.
- red eléctrica.
- subestación eléctrica y transformadores.
- diagramas unifilares.
- nomenclaturas de postes.
- A) red de alta tensión.
- B) red de baja tensión.
- C) cargas totales.
- D) acometidas domiciliarias y/o ductos y registros exteriores para edificios.
- E) especificaciones de proyectos.

Plano de detalles eléctricos:

- datos generales.
- estructura de postes tipo.
- anclajes y conexiones.
- bases para postes.
- registros.

F) cantidades de obra: cuadro de materiales y especificaciones.

G) memoria de calculo indicando:

- datos del proyecto.
- descripción general del sistema eléctrico.
- calculo de conductores.
- calculo de corto circuito.
- calculo de subestación y transformadores.
- calculo de interruptores.
- equipos de alta tensión.
- cuadro de materiales.
- especificaciones.

3.5 gas (en su caso) proyecto.

Plano de conjunto indicando:

- datos generales.
- distribución de la red.
- diámetros de tubería.
- acometida general y domiciliaria.
- detalle de acometidas.
- cuadro de materiales.

A) acometida.

B) caseta reguladora.

C) red de distribución.

D) acometidas domiciliarias.

E) calculo.

F) especificaciones de proyecto.

4. Edificación de vivienda proyecto:

Planos de plantas, cortes y fachadas indicando:

A) arquitectónico.

- datos generales.
- dimensiones.
- niveles.
- ejes de referencia.
- cuadro de superficies.
- nomenclatura de viviendas.

B) acabados.

- datos generales.
- acabados inicial y final en pisos, muros y plafones.
- tabla de acabados.
- especificaciones.

C) detalles constructivos.

- datos generales.
- localización del detalle.
- detalles de:
- acabados de piso.

- cortes por fachada.
- pretilos.
- rellenos de losa.
- cambios de nivel en losa.
- D) memoria descriptiva documento que contenga:
 - datos generales.
 - criterios de diseño.
 - tipo de solución estructural.
 - descripción del proyecto arquitectónico.

4.2 proyecto estructural.

A) subestructura definitiva planta de cimentación y secciones indicando:

- tipo de cimentación.
- ejes de trazo.
- dimensiones.
- secciones de cimentación.
- secciones y anchos de cepas.
- armados.
- cuadros de anclajes y traslapes.

B) superestructura definitiva planos estructurales indicando:

secciones, dimensiones y armados de:

- castillos.
- trabes.
- escaleras.
- losas de entrepisos y azotea.
- cuadro de anclaje y traslapes.
- especificaciones de materiales.

C) memoria descriptiva documento que contenga:

- datos generales.
- resistencia del terreno.
- resistencia de materiales.
- calculo de elementos estructurales por método estático y/o dinámico.
- armados.
- detalle de armados.
- especificaciones de materiales.

4.3 instalación hidráulica y sanitaria.

Plantas, cortes de prototipo de vivienda indicando:

- datos generales.
- datos hidráulicos.
- red de alimentación de agua fría, caliente y diámetros de tubería.
- detalle de toma domiciliaria.

Instalación sanitaria.

- datos generales.

- red de distribución albañal.
- diámetros de tubería.
- pendientes.
- detalle de descarga domiciliaria.
- detalle de registros.

4.4 instalación eléctrica.

Planos y plantas y cortes de prototipos de vivienda indicando:

- A) datos generales.
- B) acometida de vivienda.
- C) salidas en viviendas e indivisos.
- D) alambrado y tuberías en viviendas e indivisos.
- E) cuadros de carga.
- F) diagrama unifilar.
- G) desbalanceo de fases.
- H) cuadro de materiales.
- I) especificaciones.
- J) cantidades de obra.
- K) memoria descriptiva.

5.5 instalación de gas.

Planos de plantas, cortes e isométricos de prototipo de vivienda indicando:

- A) datos generales.
- B) acometida.
- C) red de alimentación a muebles.
- D) diámetros de tuberías.
- E) cuadro de pérdidas.
- F) especificaciones.
- G) cantidades de obra.
- H) memoria descriptiva.

5. Programación y presupuesto.

- A) programa de obra.
- B) programa de flujo de caja.

5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO.

Financiamiento.

- sujetos de crédito.
- crédito puente y crédito a largo plazo.
- programa de vivienda gubernamentales.

Crédito puente y crédito a largo plazo.

Es el crédito un elemento fundamental para adquirir una vivienda. La inversión que esta representa, es muy grande comparada con las percepciones del individuo o familia que la va a habitar. Pocas familias compran de contado una vivienda, sobre todo al ser un bien raíz, siempre se busca obtener la mejor vivienda posible. Si separamos la etapa de promoción de la de adquisición de la vivienda podemos establecer claramente los recursos monetarios que se emplean en cada una de ellas:

Promoción.	Enganche del cliente.
Adquisición.	Crédito puente.
Capital del promotor.	Crédito individual.
Enganche del cliente.	

Cuando no hay crédito para adquirir la vivienda, el mercado de esta se restringe de una manera muy importante, como sucedió en los ochentas con los créditos para la vivienda media.

Cuando la inflación principio a ser importante y por lo tanto las tasas de interés se elevaron, el sistema tradicional de amortización e los créditos a largo plazo quedo obsoleto y se redujeron sustancialmente los montos a financiar por parte de los bancos.

El sistema tradicional, es aquel que contempla el pago de mensualidades constantes, partiendo de una tasa de interés pactada de origen, y con la variante del cobro de diferencias positivas o negativas, de acuerdo a la fluctuación de las tasas de interés. Con inflaciones muy altas, este sistema genera una amortización acelerada del capital, por lo que los créditos se convierten en créditos a corto plazo.

Actualmente todos los bancos, manejan el sistema de refinanciamiento o de actualización del capital y de pagos mensuales ajustables periódicamente. Al aplicar este sistema de refinanciamiento los bancos han detectado que el mercado hipotecario es un mercado muy importante y seguro, y la demanda de créditos accesibles para vivienda es cada día mas grande. De acuerdo a lo anterior la competencia de los bancos por colocar los créditos hipotecarios, ha generado que cada uno tenga en el mercado diversos planes y por lo mismo que tanto el promotor como el adquirente tengan muchas opciones para escoger sus créditos.

Elección de un plan de crédito.

Para entrar en materia a continuación vamos a ver los principales aspectos que hay que tomar en cuenta para elección de un plan de crédito.

1. Monto del crédito individual, en función del precio final de vivienda.
2. Crédito puente disponible.
3. Pago por millón mensual.
4. Numero de mensualidades.
5. Requisito de ingresos del adquirente.
6. Plazos máximos.
7. Tasa de interés.
8. Comisiones de apertura.

En general todos los bancos coinciden en el monto de percepciones del comprador, en los gastos de avalúo y apertura de crédito, edad del o los compradores, etc. Pero hay un aspecto muy importante que para un promotor representa mucho dinero, y es precisamente, la facilidad o dificultad del banco para otorgar créditos individuales.

Hay bancos que tardan en ocasiones más de seis meses en aprobar el crédito y mandar las instrucciones al notario. Esto representa un costo muy elevado, puesto que el departamento. O casa ya tienen un valor asignado y no se puede mover, por lo que todos los intereses del crédito puente que se generen por el atraso de una escrituración representan una pérdida real al promotor.

Los costos de apertura son muy parecidos, y en todos los bancos varían de acuerdo al plazo con que se contrate el crédito. Otro aspecto que hay que analizar al seleccionar el crédito a largo plazo es el pago mensual por cada millón de pesos de crédito que tiene que hacer el comprador de la vivienda. Se ha logrado bajar los pagos mensuales, mediante los ajustes de dichos pagos de tal manera que en el tiempo se logre pagar tanto el refinanciamiento como el capital que se presto. Existen varias fórmulas que han desarrollado los bancos para que estos ajustes logren su objetivo, Bancomer ajusta mediante una fórmula basada en el saldo del crédito y la tasa de interés vigente, Banamex y Comermex ajustan semestralmente de acuerdo al índice de precios al consumidor o al incremento del salario mínimo, el que resulte mayor, internacional ajusta semestralmente con el índice de precios al consumidor y FOVI ajusta con los incrementos al salario mínimo o con el índice del INFONAVIT, el que resulte mayor.

En FOVI el dinero de que dispone proviene de préstamos del banco mundial, por lo que para obtener un crédito hay que entrar en su listas que organiza periódicamente. Se necesita una aprobación técnica del proyecto y el apoyo de un banco para poder participar.

5.3 perfil del sujeto a crédito.

Existen características particulares que se piden en diferentes organismos.

INFONAVIT.

En febrero de 1992 el instituto se transformo, la importancia y trascendencia del INFONAVIT en el campo de la vivienda esta más allá de toda discusión en sus veintidós años de existencia ha contribuido a la generación de cerca de un millón de viviendas.

Sin embargo, el INFONAVIT que mucho ha hecho pudo hacer mucho más debido a que su esquema de recuperación de créditos y prácticas distorsionantes adheridas al tiempo lo impidieron con base a la disposición constitucional el 24 de abril de 1972 se publicó la ley del instituto del fondo nacional de la vivienda para los trabajadores que creo dicho organismo. Con el paso del tiempo, la modernización del régimen de operación del instituto permitiría el financiamiento de un mayor número de viviendas, por todo lo anterior la iniciativa tiene por objeto adecuar la normatividad aplicable al organismo citado, a los depósitos a favor de los trabajadores y a los sistemas de crédito a la vivienda, con vista a los propósitos específicos siguientes:

1. Modificar las características de los créditos que otorga el instituto de tal forma que pueda construirse un numero creciente de vivienda.
2. Dar las bases que se creen mecanismos de valoración objetiva para la asignación de créditos.
3. Que los depósitos a favor de los trabajadores se constituya en instituciones de crédito a fin de que los mismos tengan conocimiento de los saldos a su favor.
4. Generar una mayor oferta de vivienda con mas transparencia.
5. Adecuar la organización y estructura del instituto a fin de que pueda cumplir de mejor manera los propósitos anteriores.

Al efecto, la iniciativa propone que:

- A) las aportaciones del 5% destinadas al financiamiento de la vivienda se acrediten en una subcuenta relativa al fondo nacional de la vivienda de las cuentas individuales del sistema de ahorro para el retiro de los trabajadores.
- B) los saldos de la mencionada subcuenta causan intereses en función del remanente de operación del instituto.
- C) se dote al INFONAVIT de facultades que le permitan ser un autentico organismo fiscal autónomo.
- D) el monto de los créditos se determine de acuerdo con la capacidad de los trabajadores.
- E) los trabajadores con un crédito asignado elijan libremente la vivienda nueva o usada.
- F) los créditos se otorguen en forma inmediata y sin exigir requisitos adicionales a los previos.
- G) se establezcan los créditos y condiciones conforme a los cuales el instituto deberá concursar los financiamientos para la construcción de conjuntos habitacionales.
- H) adecuar las facultades de los órganos del instituto a fin de que el mismo pueda impulsar la construcción de mas viviendas para los trabajadores.

Las modificaciones que se propone a la ley no son ajenas al propósito del instituto. Es pertinente recordar que el INFONAVIT fue conceptualizado como un organismo financiero y que con el transcurso de los años fue asumiendo otras funciones como la de promotor y constructor la trascendencia del cambio realizado puede apreciarse partiendo de tres consideraciones:

- siendo un precedente para otros organismos públicos de vivienda los cuales también se modificaron a efecto de responder a una de las nuevas políticas de vivienda como la de transformar instituciones inminentemente financieras.
- la reforma a la ley del INFONAVIT fue la respuesta al agotamiento de un sistema operativo de los organismos.
- obedeció la necesidad de resolver un problema arrastrando por varios años. La descapitalización derivada de la insuficiente recuperación de los créditos otorgados.

En 1987 el INFONAVIT introdujo modificaciones en su sistema financiero ya que para entonces solo recuperaba en promedio, el 18.5% del valor real de los créditos otorgados. Como resultado de esas modificaciones los sistemas reformados establecían que:

desarrollo comunitario transformándose así en la subdirección de asuntos jurídicos y notariado. En cuanto al campo de simplificación se realizaron diversas acciones:

- trámites de otorgamientos de créditos, devolución de depósitos avalúo, pago a contratistas, capitación del entero de cuotas, aportaciones y descuentos a sueldos por el otorgamiento de préstamos hipotecarios no rebasaran de 30 días.
- reducir tiempos de entrega de vivienda en el momento en que la construcción llevara un avance del 70%.
- mecanismos de coordinación, asesoría y supervisión a las subdelegaciones de vivienda relativo a la administración de módulos sociales.
- establecer un conducto expedito de información con el registro público de la propiedad y el comercio.
- permitieron un procedimiento para la implementación de los nuevos programas de autogestión, crédito a la palabra y mejoramiento de vivienda.
- y, en algunas entidades federativas los títulos de propiedad y la cancelación de gravámenes se otorgaran sin intervención de notarios públicos, finalmente que se instalara en todas las subdelegaciones un sistema de recuperación de crédito.

En 1990, se modificó la operación financiera con objeto de aumentar su capacidad crediticia, ampliar plazo de amortización y crear un sistema de ahorro, esto permitió la expansión de líneas de crédito y de los montos máximos establecidos para cada uno, ampliación de las opciones de financiamiento con apoyo de la banca de primer piso, del sector privado y del propio fondo. Para ejecutar las nuevas políticas fue necesario que se modificaran las reglas de operación de las seis líneas tradicionales: adquisición por cuenta propia a terceros, construcción en terreno propio redención de pasivos, mejoramiento de vivienda, compra de terrenos con servicio y vivienda financiada. Además se impulsaron cuatro nuevas líneas, líneas de crédito de cofinanciamiento y conversión, los programas de autogestión, la e crédito a la palabra y el de casa propia. El fortalecimiento de las nuevas 4 líneas constituyó una respuesta a la necesidad de fortalecer la capacidad financiera del fondo de la vivienda, se busco alcanzar el doble objetivo de por una parte, encontrar alternativas para incorporar ingresos complementarios y por otra optimizar los recursos disponibles, en la línea de cofinanciamiento y conversión se logro unir los esfuerzos del FOVISSSTE, de la banca y de los organismos financieros. El beneficio radica en que permite la participación del fondo (el cual otorga el crédito hipotecario y funge como aval) la de la banca comercial, la cual otorga crédito complementario, en tanto que la parte restante proviene de la aportación de los propios trabajadores.

Se modifica el sistema financiero a fin de abatir la descapitalización y subsidios mediante el establecimiento de montos máximos para cada línea de crédito, así como un nuevo sistema de otorgamiento y recuperación de créditos indicado a los salarios mínimos burocráticos regionales, el plazo de amortización se amplio a 30 años y la tasa de interés sobre saldos insolutos se incremento al 6%; así también destaca el dar preferencia al trabajador con un ingreso menor a 3 veces el salario mínimo y con una antigüedad de mas de 10 años.

En cuanto al FONHAPO se puede decir que es un organismo creado para los sectores de mas bajos ingresos, el cual contempla dos requisitos fundamentales para otorgar créditos: que el

El INFONAVIT otorgara financiamientos para la construcción de vivienda a través de un sistema de subasta, el cual establece que los interesados pagaran una tasa de interés por dicho financiamiento. El consejo de admón. Formulará las convocatorias de dichas subastas y tomara en cuenta la equidad y adecuada distribución de los recursos. Las convocatorias se publicaran en un diario de publicación nacional y en uno de la entidad federativa en donde se vaya a edificar la vivienda y contendrá información acerca de: el numero de viviendas, las categorías expresadas en numero de veces, el salario mínimo, la superficie mínima, el monto de financiamiento, la tasa de interés mínima y máxima, el monto de la cuota de inscripción y el plazo para la misma y presentación de proyectos.

El instituto presentaba, entre otros dos problemas básicos en su estructura: la insuficiente recuperación de los créditos otorgados y su inadecuado sistema de informática. Por otro lado, el instituto ya no comprara terrenos ni elaborara planes maestros ni conseguirá licencias de manera selectiva; supervisara obras que hayan sido financiadas con recursos del instituto, con todo ello su función se asemejara mas a la de un banco especializado en vivienda que a la de una institución constructora; de hoy en adelante el INFONAVIT trabajara con el sector empresarial el cual se encargara desde la adquisición de la tierra, entrega de llaves a los compradores, pasando por toda la tramitología, la obtención de licencias, la construcción misma y la municipalización de las viviendas terminadas. Los retos para el sector empresarial será no solo producir vivienda con calidad y a precio adecuado, sino además poder conseguir tierra con servicios y recursos financieros necesarios.

La labor rectora del INFONAVIT que facilitaba la generación de vivienda con su participación indirecta será substituida por otra eminentemente productora y financiera que organice y articule la demanda de sus derechohabientes y estimule una generación adecuada de oferta habitacional. El problema del suelo apto para la construcción de la vivienda de interés social es uno de los grandes retos que se plantean, no solo para el INFONAVIT sino para todos los organismos públicos de vivienda con las siguientes prioridades:

- incrementar la oferta de vivienda de interés social.
 - promover el concurso de promotores y constructores de vivienda.
 - utilización en sus recursos y sus desarrollos habitacionales del acuerdo del DDF.
- Se trata en suma de aprovechar cabalmente la infraestructura y el equipamiento urbano y espacios disponibles que contribuirán a la redensificación habitacional del D.F.

Otros organismos de vivienda.

FOVISSSTE emprendió un proceso de cambios use su balance interno mostraba una disminución en los años 87-88, por incremento en costos, insuficiencia de recursos y bajos montos de recuperación de créditos, buscaba una transformación eminentemente financiera; primero realizo una reorganización administrativa que volviera mas eficiente sus funciones y que atendiera la descentralización; así en 1990 se creo la subdirección de vivienda, la cual se aboco a la adjudicación de vivienda financiera, de nueva creación fue también, la jefatura de servicios de planeación y evaluación técnica que resigno los departamentos. De programación y control presupuestal, reserva territorial y normatividad y tramites. Pasando a formar parte de la subdirección jurídica la adjudicación de vivienda y las promotoras de

- A) el precio de la vivienda financiera se expresaría en su equivalente en número de veces del salario mínimo vigente en ese momento.
- B) se descontaría a los trabajadores acreditados el 20% del salario. Y,
- C) el crédito se amortizaría cuando el trabajador pagara el número de veces el salario mínimo objeto de crédito, o bien cuando se cumpliera un plazo mínimo de 20.

Con este sistema de financiamiento se pensaba garantizar una recuperación total de los recursos prestados, esta modificación, lamentablemente, no fue suficiente para resolver el problema de la creciente descapitalización del instituto. Por otra parte, con el correr del tiempo el sistema mediante el cual se asignaban los créditos se desvirtuó, en efecto; de uno en el cual se asignaban a quienes más lo necesitaban se cayó en otro, en el llamado sistema de promociones, en el cual el promotor era el que proponía a los candidatos. Mediante la expedición de la nueva ley del INFONAVIT de 1992 se logró una modificación a fondo del instituto del análisis de ella y de sus reglamentos pueden identificarse 5 cambios circunstanciales:

- I. Otorgamiento de créditos con base en un sistema objetivo de puntaje y una puntuación mínima para tener derecho de recibirlos.
- II. La libertad del trabajador para elegir la vivienda, nueva o usada de su preferencia.
- III. Los montos del crédito.
- IV. La recuperación del crédito al 100%.
- V. El sistema de subastas de financiamiento para la construcción de viviendas.

Derivados de ellos se constituyeron los sistemas de operación del nuevo INFONAVIT, por su importancia vale la pena describirlos con mayor detalle:

Sistema para el otorgamiento de créditos.

Cinco serán los factores que se tomarán en cuenta para determinar la puntuación de los trabajadores interesados en obtener su crédito:

- el salario.
- la edad.
- el saldo de la subcuenta de vivienda del SAR.
- el número de aportaciones al instituto efectuadas por el patrón en favor del trabajador.
- el consejo de admón. Del instituto determinará cada bimestre la puntuación mínima para tener derecho a un crédito.

Los montos de crédito se determinarán de acuerdo con la capacidad de pago del trabajador, el monto máximo será de 180 veces el salario mínimo de la localidad menos el 5% para gastos de operación y financiamiento. Para obtener una recuperación total del crédito del 100% se tomaron en cuenta las siguientes medidas:

- la aplicación del saldo a la subcuenta de vivienda del SAR.
- fijar plazo no mayor de 30 años.
- el descuento será del 25% sobre el salario integrado; excepto en el caso de trabajadores de salario mínimo, en cuyo caso se descontará tan solo el 20%,
- el 5% de las aportaciones patronales se aplicarán para la amortización del crédito.

beneficiario no sea asalariado, y que además exista una organización de por medio. Así también ofrece programas que buscan fomentar el mejoramiento de una vivienda existente, construcción por etapas o introducción de servicios básicos, las acciones de FONHAPO son de un menor costo unitario y de tiempos de gestión mas breves, permite la culminación de proyectos en plazos de un año y una recuperación mas rápida de los prestamos otorgados, así mismo define sus sistemas de operación en congruencia con la normatividad establecida en la política de vivienda de la administración, el plan nacional de desarrollo (PND) y el plan nacional de vivienda (PNV), sirven de marco para la elaboración de sus dos programas operativos, programa de mediano plazo 1989-1994 y los programas operativos anuales, siendo sus principales objetivos:

- desconcentrar la acción habitacional;
- atender centros de población y establecer programas de vivienda popular en centros de integración urbana;
- adecuar mecanismos de financiamiento que sean mas expeditos y flexibles;
- ampliar fuentes de financiamiento;
- apoyar la adquisición de predios baldíos y construcción de vivienda en zonas centrales e intermedias de grandes centros urbanos;
- fomentar adquisición de inmuebles para transformar a los inquilinos en propietarios.

Antes el deterioro provocado por la crisis, FONHAPO inicio la modernización de su estructura a modo de cumplir con las metas del mediano y largo plazo:

- incrementar volumen de créditos a los sectores de bajos ingresos
- mejorar mecanismos para su cabal recuperación

Existen otros cambios como la adopción de un sistema de subasta publica para así alcanzar objetividad en la adjudicación de obra, y el otorgamiento de créditos individualizados en función de, entre otros factores, la edad del solicitante y sus ingresos, los cuales deberán ser menores a 2.5 veces el salario mínimo de la región que corresponda. Se agrega una nueva opción para incrementar los recursos financieros y esta es sumar a los ingresos propios y aportaciones fiscales desde 1990, financiamiento proveniente del banco mundial. El perfil socioeconómico de los beneficiarios no ha variado en los últimos 7 años, la distribución típica ha sido que, aproximadamente, los trabajadores no asalariados los llamados "cuenta propia" reciben alrededor del 37% de crédito, los asalariados que trabajan en empresas privadas otro 37%, un 23% los que laboran en el sector publico y un 3% los trabajadores del sector social. Una de las características de los créditos de FONHAPO, es que se otorgan en forma colectiva, esto ha tenido un impacto social de doble efecto: por un lado los lazos comunitarios existentes en el grupo se traducen en una mayor eficiencia en los pagos, dada la presión grupal sobre los individuos y por otro, la existencia de una relación entre FONHAPO y diversos grupos organizados de la sociedad permite a la institución ampliar su capacidad de respuesta ante las demandas de amplios sectores.

Para atender a las demandas de quienes ganan menos de 2.5 salarios mínimos aproximadamente el 70% de la población del país en 1991, el FONHAPO cuenta con tres programas:

- lotes de servicio, vivienda mejorada y, vivienda progresiva.

En cuanto al sistema bancario y financiero este se debe de reorganizar para disponer de mas fondos para canalizarlos al crédito hipotecario dos caminos: o se ahorra o se obtiene un

crédito hipotecario; sin embargo, existe un rezago considerable en México en comparación con otros países tan solo alrededor de un 15% ha tenido un crédito hipotecario, en tanto que en los estados unidos esta cifra sobrepasa el 90% y en otros países latinoamericanos, como Uruguay, Brasil, Chile y Colombia sobrepasa el índice de nuestro país. Así la banca mexicana deberá evolucionar por la puesta en marcha del TLC, y especialmente en el mercado hipotecario, ampliando plazos y disminuyendo tasas de interés, en el '92 dentro de la banca privada se promovieron los créditos, pero en el verano del '93 se observa una drástica contracción en este rubro. Los cuatro principales bancos prácticamente han dejado de otorgar este tipo de créditos lo cual representa una situación preocupante para la generación de vivienda, en el mediano y a corto plazo y realiza la importancia de los organismos públicos de vivienda.

En el '89 la SHCP y el banco de México diseñaron un nuevo esquema para su financiamiento como parte de la desregulación de la banca. Las modificaciones tuvieron por resultado la cancelación de la inversión obligatoria de la banca en vivienda a través del encaje legal y permitió que el subsidio a los programas de vivienda no gravitara sobre las utilidades, sino que los créditos a la vivienda se fundearan con recursos canalizados a través del banco de México.

Quedo establecido que los créditos a largo plazo se otorgaran mediante un nuevo sistema de subasta de derechos el cual esta referido a un monto de recursos que adquirirá un postor para convertirse en promotor de vivienda.

Por otro lado se amplió la gama de líneas de crédito disponibles, se puede prestar para comprar lotes de terreno con servicios, pies de casa, para mejoramiento, ampliación, terminación de vivienda y adquisición de materiales. Se incorporo la venta de derecho de largo plazo para el adquirente final y a solicitud de la banca el crédito puente para el constructor, distribuyéndolos entre los conjuntos habitacionales, la banca corre con un porcentaje de riesgo en la recuperación de los créditos a los adquirentes. El crédito puente para el promotor lo otorga la banca comercial a la tasa de interés de mercado cuando utiliza recursos propios y a C.P.P (costo promedio porcentual) mas 5 puntos, cuando aplica recursos del FOVI. Los créditos para el adquirente se otorga a la tasa fijada por el banco de México. El FOVI estableció tasas de intereses que incluyen el costo del dinero mas el costo de intermediación bancaria; como esta medida pudiera afectar al segmento de bajos ingresos (de 2 a 4 salarios mínimos), se ampliaron los plazos de amortización hasta 25 años a modo de conservar en niveles razonables los pagos mensuales.

La primera modificación resigna un 60% de sus recursos financieros a la categoría de vivienda que entra dentro de los límites de 101 a 130 veces el salario mínimo; el 20% los destina a un segundo tipo de vivienda y otro 20% a las de tipo b de 131 a 160 veces el salario mínimo. Incremento el apoyo crediticio a vivienda de tipo "a", del 90% al 94.5% del valor de la vivienda y se redujo el factor de apoyo de 10,000 a 9,000 pesos por millón. El fondo empezó a experimentar dificultades para colocar a través de las subastas a las viviendas de tipo "a", sin embargo, esta opción no representa utilidades atractivas para los promotores, en relación con los costos de suelo, mano de obra e intereses, ni tampoco para los bancos. La colaboración entre la banca mexicana y las entidades federativas ha dado

lugar a esquemas crediticios que facilitan los créditos en la adquisición de vivienda nueva y usada, la eliminación e los sistemas de inversión obligatoria ha permitido canalizar mas recursos al crédito hipotecario. El banco de México dispuso que, a partir del 4 de junio del '92 el banco acreditante pudiera pactar libremente las características de las comisiones a cobrar por disposición del crédito y demás servicios, comisiones, además que no podrían cubrirse con recursos del FOVI, el objetivo el FOVI para el sexenio es financiar 250,000 viviendas, con especial énfasis en aquellas con valor de hasta 100 salarios mínimos mensuales.

El fondo ha tomado medidas para reducir el riesgo de desarrollar promociones y esta recomendando a los gobiernos estatales las medidas para generar una oferta adecuada de terrenos, propiciar la desregulación y desgravacion dela urbanización, edificación y titulación.

5.4 PLANEACIÓN DE VENTAS. COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA.

GENERALIDADES.

La comercialización de un conjunto se puede llevar a cabo mediante dos sistemas principales: confiar la venta de los departamentos a compañías especializadas en la comercialización de inmuebles, causando un gasto denominado comisión; y mediante la creación de una fuerza de ventas propias. Podríamos citar un tercer sistema, que es aquel en que directamente el promotor vende en paquete todo o parte del conjunto a grupos sociales, como sindicatos.

Comercialización por compañías especializadas.
Contrato de comisión mercantil.

Comercialización con fuerza de venta propia.

La fuerza de ventas es el conjunto de elementos materiales y humanos necesarios y adecuados para cumplir con el propósito fundamental del negocio de inmuebles: vender.

En la fuerza de venta ajena descansa toda la planeación y el desarrollo de la comercialización, es decir, esta organiza los planes, el personal, la publicidad, los sistemas, la coordinación, la papelería, etc. En cambio, en la fuerza propia, quedan a cargo del promotor todas las actividades inherentes a la administración de la comercialización de los inmuebles.

Diferentes tipos de comercialización.

Metodología para comentar la comercialización

Tipos de comercialización de inmuebles .

Desde el punto de vista .

De quien lleve a cabo las ventas: empresas especializadas, fuerza de venta propia.

Del volumen: menudeo de inmuebles (corretaje), múltiple (conjuntos).

Del tipo de inmueble: casas, departamentos en condominio, oficinas, centros comerciales, bodegas, fraccionamientos, fosas, tiempo compartido, otros.

De la forma de pago del inmueble: contado, crédito del promotor, crédito bancario, otros tipos de financiamiento.

De quien consigue el crédito: gestionado por el cliente, gestionado por el promotor, gestionado por el comercializador, gestionado por intermediarios.

Del tipo de propiedad: individual, condominio, copropiedad, certificados de participación inmobiliaria, tiempo compartido, adquisición de derechos.

De la fecha de escritura: corto plazo, mediano plazo, largo plazo.

De la forma de escrituración: escritura pública, contrato privado.

Del tipo de crédito: de vivienda de interés social, del tipo medio o residencial, de prestación de empleado, del INFONAVIT, ISSSTE, etc.

Previsión en la comercialización.

Objetivos.

El objetivo es la meta o son los fines deseados y requeridos que se espera lograr en un determinado tiempo, en este caso es dirigir nuestras acciones del conjunto de inmuebles.

El objetivo principal en la comercialización es vender, sin embargo, la venta entraña un proceso de varias etapas, lo que conduce a fijar objetivos secundarios, tales como levantar pedidos, firmar contratos, integrar expedientes, firmar escrituras ante notario, etc.

También es factible establecer objetivos por conceptos, como la publicidad, por etapas o tiempos de departamentos, vendidos de acuerdo con lo programas o pronósticos de venta.

Investigaciones.

La investigación juega un papel muy importante en la venta de inmuebles.

La investigación debe llevarse a cabo entre los medios y fuentes disponibles y bajo la idea de capturar la información requerida para lograr los objetivos.

Entre las principales podemos citar las siguiente:

1. Publicidad. Los costos, medios, material e información que requiere cada medio de publicidad, como radio, periódico, imprentas, etc.
2. Bancos. Para conocer, actualizar confirmar o precisar las políticas en cuanto a requisitos de los compradores para ser considerados como sujeto de crédito, documentos que deben entregar cada uno de los adquirentes, características de la operación de crédito, etc.
3. Notario. Para obtener la comercialización en los costos de las escrituras de compraventa y crédito, documentos, requisitos y procedimientos indispensables en las firmas de escritura, etc.
4. Autoridades. Para conocer los tramites y requisitos necesarios en la aprobación del contrato privado de venta o de promesa de venta ante la procuraduría federal del consumidor, de la publicidad con la autoridad estatal, municipal, secretaria de comercio y fomento industrial, etc.
5. Disposiciones legales y administrativas. Para conocer la reglamentación local, sobre todo si son plazas en las que por primera vez se habrá de operar, tales como disposiciones fiscales, reglamentarias, etc.

6. Fuentes de reclutamiento. Para conocer los medios disponibles en la localización de personal, ya sea de tipo administrativo o personal para ventas.
7. Fuentes de abastecimiento. A fin de conocer los contratos de equipo para oficina, caseta de ventas, para amueblar el departamento nuestra, conseguir artículos de publicidad, como banderines, etc. En poblaciones conocida o grandes no se tiene dificultad para obtener dichos materiales; pero en poblaciones pequeñas no resulta tan fácil.
8. Información propia. La compañía es la principal fuente de información, ya que cuenta con las investigaciones y estudios que sirven de base para proyectar el conjunto habitacional, porque de ella parte.
9. Mercado. Para conocer la zona competencia.
10. Imprentas. Para conocer los costos de impresión de papelería, tales como contratos, recibos, cotizaciones de precios de los departamentos, entre otros.

Planeación en la comercialización.

Políticas.

La política es una regla o norma genérica que contiene el objetivo y que busca orientar la acción, es un lineamiento general que permite al ejecutivo tomar decisiones y actuar dentro de los criterios generales establecidos, además, tiene por objeto servir. De fundamento para formular, interpretar o suplir a las normas concretas.

Citemos un ejemplo para distinguir las políticas de los objetivos y normas concretas:

Objetivo: entregar al banco los expedientes de los clientes bien integrado.

Política: deben entregarse al banco los expedientes de los clientes dentro de lo posible, bien integrados.

Norma: no se entregaran al banco los expedientes de los clientes que no estén bien integrados.

Las políticas de venta son herramientas útiles y necesarias en toda comercialización, ya que sin necesidad de consulta pueden aceptarse operaciones frente a circunstancias como descuentos en caso de pago de contado; al aceptar o no operaciones cuando el comprador pretenda tramitar un crédito con el INFONAVIT, el ISSSTE o con la empresa o banco donde trabaje, cambios de acabados en los departamentos o cualquier otra que se estime conveniente.

También son útiles para conocer bajo que circunstancias, frecuencia o condiciones se modificara el precio de venta, enganches y formas de pago, así como cuanta anticipación se dará aviso de dichas modificaciones. Igualmente las políticas se requieren para administrar los programas y presupuestos de publicidad. Ayudan también en la agilización de los tramites.

Si se definen y conocen las políticas, resulta mas fácil primero planear, organizar e integrar las actividades necesarias para cumplir los objetivos y segundo, dirigir todas las acciones llegado el momento, por consiguiente, será mas simple implementar los métodos de control necesarios.

Procedimientos.

Los procedimientos son aquellos planes de los objetivos que señalan la secuencia cronológica mas eficiente de las operaciones, a fin de lograr óptimos resultados en cada función o etapa concreta de la comercialización.

Actividades de la comercialización. En esta etapa de la planeación debe completarse todo el proceso, por lo que mencionaremos a grandes rasgos cuales son las funciones o actividades mas importantes en la comercialización de un conjunto habitacional con crédito de interés social.

Plan de ventas.

En el negocio de inmuebles es un auxiliar de primer orden, que debe ser elaborado tomando en consideración una serie de factores. La presentación del plan debe ser lo suficientemente clara para toda persona que vaya a hacer uso de él, como los agentes de ventas, supervisores, los que controlan administrativamente las operaciones, etc.

El plan de ventas debe contener: la ubicación de los inmuebles, como manzana, lote, calle, numero oficial, edificio, departamento, etc.; El precio, la facilidad del crédito hipotecario, el enganche y en su caso, el crédito que se documentara en hipoteca en segundo lugar o mediante la suscripción de pagares, también las formas de pago de los créditos, ya sean mensualidades, anualidades, semestralidades o sus combinaciones y las demás condiciones, como plazos, tasas de interés, forma en que fueron calculados los intereses, los gastos a cargo de los compradores con motivo de las operaciones, descuentos, la vigencia del plan, principalmente.

Es conveniente que el plan de ventas descansa en un sistema de presupuestación, para que permita informar al cliente con la mayor exactitud posible de todas las condiciones de la operación, sobre todo en lo concerniente a gastos. No es lo mismo indicar a un cliente que los gastos serán aproximadamente de un cierto porcentaje, que transmitir la cotización del notario. Esto evita muchos problemas cuando llega el momento de firmar escrituras. Deben evaluarse posibles cambios por modificaciones en los salarios mínimos, reformas fiscales o por el simple cambio de año.

La técnica de presupuestar cada uno de los conceptos, siempre será mejor que estimarlos. Las experiencias de otros conjuntos con otros bancos o negocios en otras poblaciones nos indican que conviene mas presupuestar que simplemente estimar.

Se pueden distinguir tres etapas en la venta de conjuntos habitacionales, época de preventa, época de venta y la época de venta con plusvalía.

La época de preventa comprende los primeros meses de la construcción. No existe una división clara que indique cuando termina un periodo y cuando comienza el siguiente. Algunas opiniones sostienen que la preventa es sobre maqueta, otras, que termina hasta que se cuente con un departamento muestra que sirve de exhibición, unas mas consideran que es un tema publicitario, otras, giran en el sentido de su formalidad, es decir, cuando aun no se

cuenta con una campaña definida de publicidad y equipo formal de ventas, una última considera cuando aun no se ha terminado de construir el inmueble.

El precio en la preventa es más bajo que la venta misma.

En la época de venta se reúnen los requisitos formales de la comercialización. Los precios son más estables que en la etapa anterior.

La época de venta con plusvalía se presenta en conjuntos con volumen de varios años para su desarrollo, máxime en épocas de embate inflacionario.

Para apartar o reservar, debe sujetarse a las políticas de venta establecidas, que generalmente son pequeñas cantidades que reciben en señal de seriedad, previa o simultáneamente con la presentación de la oferta de compra o firma de un contrato privado.

El saldo del enganche es pagadero usualmente entre la celebración del contrato privado u oferta, en su caso y la firma de escritura de compraventa definitiva ante notario público. De manera general no comprende intereses y en pocos casos excede el plazo para pagarse a la fecha de escrituración, de ser este el caso, quedaría comprendido en el concepto de hipoteca en segundo lugar.

En el concepto genérico de hipoteca en segundo lugar se presentan diversas formas para documentar dicho adeudo: en hipoteca en segundo lugar (en primer lugar se encontraría la hipoteca a favor del banco), que se formaliza ante notario público, mediante la suscripción de pagares, que pueden o no estar avalados por una persona solvente y mediante hipoteca sobre otro inmueble, propiedad del mismo deudor o de una tercera persona, principalmente.

Los préstamos bancarios operan con mayor rigidez en cuanto a su forma de pago, en cambio, en las hipotecas en segundo lugar, por tratarse de préstamos de particulares, generalmente el propio promotor del conjunto inmobiliario ofrece versatilidad, ya sea a través de mensualidades, anualidades, semestralidades o su combinación.

Manual general del procedimiento de ventas.

Debe contener en forma abreviada el proceso de la comercialización; los manuales particulares o específicos se formarán con el detalle que requiera cada procedimiento.

Manual de integración de expedientes por la venta.

Describe lo que cada expediente del comprador debe tener. En primer término, los datos generales, como nombre nombres, el inmueble adquirido y en su caso claves y codificaciones de la operación ya sea la propia nomenclatura del inmueble o bien alguna otra numeración, dependiendo del sistema mecanizado, en su caso para control.

El manual indica los documentos que deben integrar cada expediente, tales como: solicitud de compra, copia del recibo de apartado, copia de los recibos de los subsecuentes pagos, copia del contrato privado celebrado con el cliente, copia de la documentación del cliente que se entregue al banco, en previsión de casos de extravío de la documentación, etc.

Manual de integración de expedientes por el crédito del banco.

Los comentarios del punto anterior son aplicables en este. Los requisitos y documentos que requiere el banco han quedado asentados anteriormente. Por otra parte, la investigación realizada en el banco como inicio del proceso de comercialización nos es útil para la elaboración de este manual.

Manual del agente de ventas.

Es útil para que el agente de ventas tenga conocimientos, por escrito, sobre sus derechos y obligaciones, sus funciones y limitaciones; los programas o las bases para establecer las guardias; la forma, términos y montos en que cobrará su comisión, de acuerdo con el avance del trámite de las ventas o con la integración del pago de enganche, o su combinación, según sea la política de la empresa; lugares y fechas de juntas de ventas; casos en que se premiara o sancionara a un agente; mención de otros manuales que debe conocer el agente; otros que se consideren adecuados en función de las características de cada conjunto, como contenido y periodicidad de reportes, etc.

Programas, pronósticos y presupuestos.

Programas de ventas.

Son planes que con bases en los objetivos, muestran la adecuada y ordenada secuencia de las actividades u operaciones y que contienen el tiempo requerido al que habrán de sujetarse para realizar cada una de las funciones de la comercialización.

El programa de ventas es un plan que tiene la finalidad de indicar, con base en el pronóstico de ventas, la secuencia de las mismas.

Los criterios que prevalecen para la definición de las etapas están de acuerdo con las exigencias particulares de cada conjunto. Los mas comunes para definir cuales edificios o secciones se pondrán primero a la venta son: los que presenten un mayor avance de construcción, los que ofrezcan menor atractivo o circunstancias especiales dentro de cada sección o edificio.

Se necesita estudiar y determinar el programa que convenga mas, para que el plan de construcción se realice en el orden esperado, según el pronóstico de ventas.

Pronósticos de venta.

Son los juicios o criterios que se emiten sobre probables acontecimientos futuros respecto a determinadas cuestiones de la comercialización de inmuebles. El pronóstico de ventas pretende, lo mas fundamentalmente posible, ofrecer una idea del volumen de ventas generalmente distribuido en periodos.

Entre otras, el pronóstico tiene las siguientes finalidades: contribuye a formar parte del programa de ventas, permite presupuestar las finanzas de la empresa, coadyuva en el desarrollo del programa de construcción en ocasiones forma parte del contrato de comisión mercantil, sirve como parámetro contra el cual se van comparando los resultados.

Presupuestos, programas y políticas de publicidad.

Los presupuestos son aquellos planes de los objetivos donde se presentan los programas de cada una de las ramas del desarrollo de la comercialización y cuya característica consiste en

la medición numérica de los elementos programados en forma independiente, pero coordinados al presupuesto general.

El presupuesto de publicidad generalmente esta en función de un porcentaje sobre el precio de venta de los departamentos, al aumentar estos, el presupuesto también aumenta. En otras ocasiones el presupuesto se fija en cierta cantidad, es decir, se trata de un presupuesto fijo.

La derrama de presupuesto se hace bajo dos aspectos estrechamente relacionados entre si:

1. Derrama por tiempo, a fin de que el importe presupuestado sea suficiente durante el periodo estimado para la promoción de ventas. 2. Derrama por conceptos, con la intención de que sea suficiente para aprovechar los diversos medios de publicidad que se estimen necesarios o convenientes.

En la gran mayoría de los casos, primero se piensa en la cantidad que se destinara a publicidad y posteriormente en la forma de su derrama en tiempo y conceptos.

También es común en este tipo de negocios que del presupuesto total se destinen cantidades importantes al principio de la campaña publicitaria, por dos razones, primero, porque al principio deben efectuarse los gastos iniciales, como material para publicidad en radio, televisión, periódicos y otros, que servirán para todo o casi todo el periodo de la campaña; segundo, porque al inicio de la promoción, la campaña debe ser mas intensiva a fin de dar a conocer al publico la venta del conjunto.

La publicidad comprende todas las actividades mediante las cuales se dirigen al publico, mensajes u orales con el propósito de informarle o influir sobre el para que compre mercancías o servicios, o se incline favorablemente hacia ciertas ideas.

Logra que el publico se entere de que se ha puesto a la venta, en determinado lugar, un edificio, conjunto o unidad habitacional; ayuda a crear una imagen a los departamentos en venta, ayuda a la promoción de ventas, atrae a posibles compradores al conjunto. La publicidad es potente no omnipotente, no vende, ayuda a vender.

Anuncios en periódicos. Parece ser uno de los medios mas efectivos de publicidad para la venta de inmuebles. De acuerdo con el presupuesto de publicidad, se pueden publicar anuncios en varios periódicos o en uno solo durante uno o los siete días de la semana.

Publicidad en el lugar de la venta. El propio edificio o conjunto, desde el inicio de la construcción, se constituye en un medio de publicidad para los vecinos de la localidad y los que en forma habitual u ocasional circulan por ahí. Esto debe aprovecharse reforzando la imagen de venta, pendiendo banderines de colores en las zonas estratégicas del edificio y su contorno. Otro símbolo de publicidad es la clásica caseta de ventas o la sombrilla de ventas.

Publicidad a la intemperie. Puede ser dentro del inmueble o fuera de el , en pintura sobre los costados de edificios estratégicos ubicados, o a través de mantas.

Publicidad en volante. El volante normalmente se imprime en papel económico y su distribución se realiza en lugares de cierto tránsito, con el objetivo de llevar visitantes al edificio o conjunto.

Publicidad en folletos. El folleto supera en calidad al volante y contiene la información más concreta. Su distribución no es a granel. El volante lleva visitantes al conjunto y el folleto es para que regrese el visitante.

Publicidad en radio y televisión. En periódicos y revistas el anuncio se mide por espacio, en radio y televisión se mide por tiempo. Se pueden publicar spots de 30 o 60 segundos que es el límite por comercial.

Publicidad directa. Existen otros medios, como visitas o correspondencia dirigida a empresas o a sus sindicatos, que pudieran interesarse en departamentos para empleados, a organismos como el INFONAVIT, despachos o empresas que se dediquen a la actividad inmobiliaria.

Publicidad con equipo para promoción masiva. Es adecuado para promociones en fabricas o sindicatos, para llevar el

Producto al lugar de la demostración, son básicamente: equipo de cine en super 8, equipo de videocaseteras, proyector de acetatos o diapositivas.

Organización en la comercialización.

Funciones, jerarquías y obligaciones.

Función es la división de las actividades que se asignan a cada uno de ellos corresponde, según lo planeado.

La división por actividades en la comercialización se hace con el objeto de que cada persona pueda desempeñar parte del proceso.

Jerarquía es el orden o grado de autoridad que cada persona tiene dentro de la organización, según el nivel y funciones que desempeña.

Las obligaciones son los deberes que están asignados a cada persona, departamento o gerencia y que necesariamente habrán de respetarse y cumplirse.

Equilibrio en la posición del vendedor. El vendedor es quien tiene el contrato con el cliente y lo conoce, es quien de su actuación el cliente se forma una imagen de la compañía. Debe mantener una posición ante todas las partes que intervienen en una operación de venta de inmuebles.

La relación vendedor-cliente es la relación natural de la venta. El vendedor nunca debe dar la impresión de que el promotor o el banco son injustos, no debe predisponer a un cliente contra las otras parte.

En la relación vendedor-promotor, el vendedor no esta encontra del promotor, pero su papel, en ocasiones, es el de abogado defensor del cliente.

El promotor no tiene contacto con el cliente, mientras que el vendedor si, por tanto este debe transmitir la sensibilidad de la promoción al promotor.

Integración de la comercialización.

Selección, introducción y desarrollo de personas.

La selección tiene por objeto buscar, encontrar y reclutar entre los posibles candidatos, los que sean mas aptos para las funciones especificas de ventas, tanto vendedores como personal administrativo.

Los principales elementos de selección son: la solicitud de empleo o de prestación de servicios, la entrevista, el curriculum vitae, las pruebas psicotecnicas, que estiman la aptitud, capacidad, temperamento y personalidad, las pruebas de conocimientos y experiencias, las encuestas para la comprobación de antecedentes y al investigación sobre las experiencias y resultados.

La introducción tiene por finalidad identificar al recién ingresado agente con el cuerpo de ventas, con la compañía y negocio del cual formara parte, en la forma mas rápida y adecuada. La introducción se lleva a cabo en diversas etapas:

1. Lograr que el agente se identifique con la empresa, con las políticas, con las personas que tendrá trato, con los antecedentes y proyectos de la empresa, principalmente.
2. Lograr que se identifique con su grupo de trabajo, con su director, gerente, supervisor, compañeros, etc.
3. Lograr que se identifique con su mercancía, con el inmueble que habrá de vender, con el conjunto, el mercado, el plan de ventas, el crédito, los sistemas, la integración de expedientes con el proceso de tramites, etc.

El desarrollo tiene como fin, mantener y desenvolver a quienes han de formar parte dl equipo de ventas, para la óptima realización de estas. En esta etapa, se debe proporcionar: adiestramiento, capacitación y desarrollo técnicos referentes a las ventas y al inmueble, así como a los aspectos relacionados con ellos.

Integración de elementos materiales.

Es necesario integrar los elementos materiales que coadyuvaran a la realización de las funciones. Entre los mas relevante podemos citar los siguientes:

Los contratos de venta.

Los principales contratos por medio de los cuales se adquiere la propiedad de inmuebles, son: la compraventa, la aportación, la permuta y el fideicomiso.

La compraventa. Es un contrato en el que uno de los contratantes (vendedor) se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro (comprador) se obliga a pagar por ellos a un precio cierto y en dinero.

La aportación. Una sociedad puede adquirir un condominio, donde se aporte el valor parcial o total de este como un aumento en especie al capital social, o que se constituya la sociedad con un capital social formado por la aportación en especie, total o parcial, del valor del departamento. Este instrumento tiene poca aplicación en la venta de vivienda.

El fideicomiso. En virtud del fideicomiso, el fideicomitente (vendedor) destina ciertos bienes (departamentos) a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria (únicamente institución de crédito).

La solicitud de compra es un elemento valioso en la venta de condominios, ya que permite conocer al comprador antes de formalizar un contrato de promesa. La solicitud debe contener principalmente lo siguiente:

- * datos generales del solicitante .
- * datos del inmueble que se va adquirir.
- * datos de la operación.
- * datos de los gastos que van a originar la operación.
- * cantidad entregada en depósito de garantía.
- * condiciones a que se sujeta la operación.
- * plazo para formalizar el contrato de promesa o de compraventa, según el caso.
- * otras que se consideren necesarias.

La solicitud tiene la ventaja de que el comprador conozca, por escrito y acepte las condiciones de la venta, para no dejar que el personal ofrezca situaciones que no podrán cumplirse.

Permisología.

Los permisos que principalmente deben mantenerse vigentes son: autorización del FOVI por la actualización de precios o valores, y las licencias de construcción, que tienen un vencimiento, salvo que se manifieste el aviso determinado de obra.

Entre las que deben gestionarse, encontramos las siguientes: permisos de publicidad, avisos de terminación de obra, licencias para cambio a régimen en condominio, aprobación de contratos de la Procuraduría federal del consumidor, entre otros.

Departamento muestra.

El contar con un departamento muestra es un sólido argumento de ventas que evita, además, futuras complicaciones. En realidad es aconsejable contar con dos tipos de departamentos: a) uno que muestre al inmueble exactamente con los acabados tal y como se entregará y; B) otro que se encuentre amueblado, ya que el inmobiliario proporciona las reales dimensiones de un departamento.

El mobiliario debe estar de acuerdo con el perfil socioeconómico del comprador idóneo.

Caseta de ventas. Se ubica en el conjunto y muchas ocasiones funciona también como oficina de ventas. El mobiliario y decoración son factores importantes a cuidar, no obstante que sean muebles provisionales.

Se acostumbra en algunos tipos de comercialización instalar las casetas de ventas llamadas puestos o stands, en lugar de mucha afluencia de personas, como en centros comerciales, cines, y calles céntricas, equipados con maquetas, folletos, entre otros medios de información.

Dirección de la comercialización.

Promoción de ventas.

Es la principal actividad de la dirección de ventas, realizada en el ejercicio de su autoridad. La dirección de ventas interviene durante todo el proceso de la comercialización, sin embargo, es en la promoción donde se encuentra su principal objetivo. La promoción requiere para su realización de actividades previas (ya citadas) que lleven a la necesidad del control, suma de actividades posteriores que mas adelante mencionaremos.

La promoción de ventas es la actividad que se desarrolla directamente con el cliente, desde proporcionar la información que requiere, hasta que se formaliza la venta mediante la firma de escrituras y entrega de departamentos.

El éxito de la promoción dependerá de la forma en que se haya planeado, organizado e integrado el equipo de ventas, así como el de apoyo administrativo para la tramitación de operaciones, los sistemas y procedimientos establecidos y la concepción del mercado.

La visión de la dirección de ventas respecto al terreno que toca es fundamental, para que en la practica se vayan efectuando los ajustes a todos los planes. Depende en gran parte de sensibilizar el mercado, conducir al equipo de vendedores, del conocimiento del producto y competencia de los resultados buenos o malos que se obtengan, de por que compra o no la gente.

Calentamiento de ventas.

Expectación colectiva: Al inicio de la promoción se presenta el fenómeno de expectación colectiva. El cliente se acerca mas por curiosidad que con la intención de comprar, incluso muchos visitantes son vecinos de la zona. El agente espera que el producto sea aceptado, el director espera información que vaya normando su criterio, y el promotor espera resultados.

Síndrome de hábitat.

El suelo para vivienda.

El suelo es un elemento vital para el desarrollo de la vivienda; por su naturaleza es un insumo limitado y de los problemas mas relevantes del síndrome de hábitat.

El suelo es uno de los aspectos donde mas interés ha puesto la reglamentación sobre desarrollo urbano.

La vivienda.

El problema de la vivienda en México ha sacudido de manera notable a las personas involucradas en el sector inmobiliario y que con el tiempo ve mas alejada la posibilidad de adquirirlo.

Se acostumbra en algunos tipos de comercialización instalar las casetas de ventas llamadas puestos o stands, en lugar de mucha afluencia de personas, como en centros comerciales, cines, y calles céntricas, equipados con maquetas, folletos, entre otros medios de información.

Dirección de la comercialización.

Promoción de ventas.

Es la principal actividad de la dirección de ventas, realizada en el ejercicio de su autoridad. La dirección de ventas interviene durante todo el proceso de la comercialización, sin embargo, es en la promoción donde se encuentra su principal objetivo. La promoción requiere para su realización de actividades previas (ya citadas) que lleven a la necesidad del control, suma de actividades posteriores que mas adelante mencionaremos.

La promoción de ventas es la actividad que se desarrolla directamente con el cliente, desde proporcionar la información que requiere, hasta que se formaliza la venta mediante la firma de escrituras y entrega de departamentos.

El éxito de la promoción dependerá de la forma en que se haya planeado, organizado e integrado el equipo de ventas, así como el de apoyo administrativo para la tramitación de operaciones, los sistemas y procedimientos establecidos y la concepción del mercado.

La visión de la dirección de ventas respecto al terreno que toca es fundamental, para que en la practica se vayan efectuando los ajustes a todos los planes. Depende en gran parte de sensibilizar el mercado, conducir al equipo de vendedores, del conocimiento del producto y competencia de los resultados buenos o malos que se obtengan, de por que compra o no la gente.

Calentamiento de ventas.

Expectación colectiva. Al inicio de la promoción se presenta el fenómeno de expectación colectiva. El cliente se acerca mas por curiosidad que con la intención de comprar, incluso muchos visitantes son vecinos de la zona. El agente espera que el producto sea aceptado, el director espera información que vaya normando su criterio, y el promotor espera resultados.

Síndrome de hábitat .

El suelo para vivienda.

El suelo es un elemento vital para el desarrollo de la vivienda; por su naturaleza es un insumo limitado y de los problemas mas relevantes del síndrome de hábitat.

El suelo es uno de los aspectos donde mas interés ha puesto la reglamentación sobre desarrollo urbano.

La vivienda.

El problema de la vivienda en México ha sacudido de manera notable a las personas involucradas en el sector inmobiliario y que con el tiempo ve mas alejada la posibilidad de adquirirlo.

La gradual pérdida del poder adquisitivo, lo elevado de las tasas de interés, los altos precios de los inmuebles, son algunos de los síntomas que agravan el problema habitacional.

La profesión inmobiliaria.

La actividad inmobiliaria requiere que se preparen programas de instrucción académica para las nuevas generaciones.

México ha creado sistemas para la vivienda a través de grandes instituciones y programas. Y sin embargo, no cuenta con una carrera de estudios a nivel licenciatura para negocios inmobiliarios.

La preparación académica para el licenciado en ingeniería civil debe abarcar los principios e instrumentos generales que le permitan integrar y armonizar los diversos factores que intervengan en los distintos negocios y actividades inmobiliarias, tales como los jurídicos, políticos, sociales, económicos y ecológicos.

Por ser ejercida, en otros países la profesión inmobiliaria requiere autorización, además de reglamentar dicha actividad, situación que cada vez se hace necesario establecer en México.

6. Presentación de un caso práctico:

Aplicación de un programa de promotoria de vivienda.

6.1 precios unitarios.

6.2 diagramas de Gant.

6.3 costos finales por vivienda.

Debido al cambio de gobierno y a la creciente devaluación que a sufrido el país en estos últimos meses, es prácticamente imposible elaborar un caso práctico ya que como es sabido la rama de la construcción a sido una de las mas afectadas, y los créditos por el momento son prohibitivos para muchos promotores de vivienda ya que comprar dinero con un interés tan alto no es negocio para ninguna persona que se dedique al ramo de la construcción.

Conclusiones.

El objetivo de este trabajo fue el constituirse como fuente de información para todos aquellos constructores de la vivienda.

Como sabemos en el presente siglo la población sea quintuplicado reflejando este crecimiento mayormente en las áreas urbanas. Actualmente solo el 32% de los mexicanos vive en las áreas rurales contra el 85% a principios de siglo. La vivienda forma parte de la cultura pues en ella se genera la familia, fomenta el arraigo y la identidad a la vez funciona como un mecanismo capitalizador de la familia y da seguridad al que la posee, cuando una familia logra tener una casa propia pasa a formar parte de la clase media y la clase media es la que mueve a los países. Hoy en día tenemos un gran déficit de vivienda que se calcula en seis millones.

El gobierno federal redefinió su política de desarrollo social y reconoció como prioritario el mejoramiento de los niveles de vida de las familias mexicanas en el sexenio pasado.

La modernización del estado requiere de una participación más activa de los sectores de la sociedad para que dichos sectores puedan producir y adquirir adecuadamente la vivienda.

El tradicional constructor de vivienda ha tenido que cambiar radicalmente su estrategia empresarial. Ahora debe ser promotor y constructor para ofrecer un producto de determinadas características, enfocado ya no a un cliente institucional sino a un mercado específico con particularidades propias y dentro de un marco financiero determinado.

El gobierno y sus instituciones de vivienda se han venido transformando para fomentar un mercado inmobiliario con las recientes modificaciones estructurales al INFONAVIT, FOVISSSTE, Y FOVI se otorga plena libertad a los acreditados para elegir la casa a la que se aplicara el crédito y se facilita de este modo a los promotores y constructores la colocación de viviendas entre los beneficiarios de cada organismo.

Se implantó un programa especial para el fomento y desregulación de la vivienda que estableció compromisos cualitativos tanto para las entidades gubernamentales como para los sectores sociales y privados. Se abatieron los costos indirectos así como la tramitación excesiva, se han hecho avances significativos en el mejoramiento de la producción y distribución de insumos para la vivienda.

Ya lo que a los institutos y los organismos de vivienda se refiere han tenido avances importantes, el Infonavit benefició a un millón de trabajadores durante sus primeros veinte años de vida; el fovissste destinó cerca de 46,000 créditos en 1993.

En el año de 1994 se pretendía lograr lo que era equivalente al 41% de lo construido en toda su historia adecuando los plazos de pago para que las familias con menos ingresos obtengan un vivienda es necesario dar un nuevo enfoque a la promoción de la vivienda para dirigir la oferta elaborando un producto terminado cuyo precio se ajuste a la capacidad de pago y necesidades del trabajo demandante.

Y mucho se ha avanzado en cuanto a los programas de vivienda ello ha sido posible gracias a una gran labor de concertación y simplificación en la que los promotores han desempeñado una parte importante. Resulta prioritario el acceso a la tierra urbana a los grupos de la sociedad con menores recursos. La oferta de suelo es limitada.

Las instituciones bancarias, especialmente fovi han contribuido en forma importante al éxito en el desarrollo de programas de vivienda y se requiere de una mejor organización en la programación de la asignación de viviendas y, prioritariamente

Al otorgamiento de créditos al trabajador que debe ser congruente al trabajo de las obras para evitar en lo posible en las cargas financieras que se suman al costo de vivienda inicialmente pactado, como son intereses no previstos, vigilancia y mantenimiento previos a entregar.

Se requiere seguir integrando al mercado. Todavía depende de la aprobación de las promociones de vivienda mas de las decisiones de un funcionario del análisis cuidadoso de la calidad y oferta de la vivienda.

Las promociones de vivienda deben encuadrarse en planes de desarrollo urbano mas amplios para crear así las vertientes de desarrollo.

El estudio del mercado requiere de la mayor atención, no se le dado al aspecto de diagnostico la importancia que tiene. Una labor conjunta entre promotores, autoridades, universidades e institutos de vivienda podría obtener como resultado un panorama muy claro de las necesidades de vivienda, sus características y particularidades a lo largo y ancho de la geografía nacional.

Los constructores mexicanos de vivienda, ahora convertidos en promotores, han afrontado con éxito retos importantes para adaptarse al nuevo entorno modificando sus estructuras, incorporando nuevas capacidades y eficientando su operación. A la ya conocida habilidad de construir grandes volúmenes de obra en un corto tiempo, con márgenes de operación muy pequeños y dentro de estrictas normas de calidad, se hace necesario incorporar conocimientos de mercadotecnia y de promoción, así como un conocimiento mas completo de las finanzas del ramo inmobiliario.

La construcción de vivienda es un sector en donde no se permite cometer muchos errores, las empresas que lo hacen no sobreviven mucho tiempo.

No hace falta realizar grandes estudios para clasificar a las empresas de vivienda. Su simple permanencia en el mercado denota en el su capacidad.

Al elaborar este trabajo se busco proponer una solución al problema de la vivienda por medio de todos los organismos que en ella intervienen al terminar el sexenio la promoción de vivienda tenia grandes expectativas, cosa que ahora con esta devaluación es imposible atender con mas facilidad el problema de la vivienda ya que si antes se buscaba beneficiar a aquellas personas que percibían 2.5 veces el salario mínimo y con muchos problemas encontrábamos personas que cumplieran con este requisito hoy en día

Esto se transforma en un problema mas grande ya que ahora el indicador mínimo para otorgar créditos a personas es 4.5 veces el salario mínimo, con lo que es prácticamente imposible ayudar a obtener vivienda a las personas de mas bajos recursos que son con las que mas cuenta nuestro país.

Esperemos que el pasar del tiempo se encuentra una mejor solución para la adquisición de vivienda para que con este fin se justifique de nuevo y se ponga en practica este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Seminario de promoción de vivienda.
CNIC.
1992.
- 2.- Condiciones generales de financiamiento del FOVI.
1994.
- 3.- Programa especial para el fomento y desregulación de la vivienda.
SEDESOL.
1993-1994.
- 4.- Reglas de operación y políticas de administración crediticia.
FONHAPO.
1989.
- 5.- Reglas a que se someterán las subastas de financiamiento para la construcción de conjuntos habitacionales. (INFONAVIT.)
1994.
- 6.- Instructivo para la presentación, evaluación y aprobación de las políticas de vivienda en línea II. (INFONAVIT.)
1994.
- 7.- Instructivo para la presentación y aprobación de paquetes de vivienda en línea III.
INFONAVIT.
1994.
- 8.- Instructivo para la participar en las subastas de financiamiento para la construcción de conjuntos habitacionales del INFONAVIT.
1994.
- 9.- Reglas para el otorgamiento de crédito para vivienda a los trabajadores derechohabientes del instituto de seguro y servicio social de los trabajadores del estado.
FOVISSSTE.
1994.
- 10.- Construcción y venta de inmuebles.
Ed. Limusa.
1994.
- 11.- Nuevas políticas de vivienda.
Ed. Fondo de cultura económica.
1994.