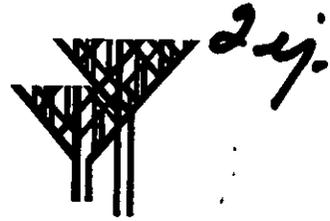




00166 /



**Vivir en Alta Densidad:  
¿Bienestar para el  
Usuario?  
¿Mal Negocio para la  
Banca?**

268236

Tesis que para obtener el grado de Maestría en Arquitectura  
(Investigación, Docencia y Urbanismo) presenta

**RUBÉN TADEO AGUILAR AGUILAR**

**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO  
FACULTAD DE ARQUITECTURA UNAM**

**1 9 9 8**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

10.2

ESTA TESIS NO DEBE  
CALIBRARSE EN LA BIBLIOTECA

**Director de Tesis**

---

**Arq. Ángel Francisco Mercado Moraga**

**Sinodales**

---

**Arq. Jesús Barba Erdmann**

**M. en Arq. Miguel Hierro Gómez**

**M. en Arq. Alejandro Suárez Pareyón**

**Arq. Gustavo Romero Fernández**

# Vivir en Alta Densidad: ¿Bienestar para el Usuario? ¿Mal Negocio para la Banca?

## ÍNDICE GENERAL

### Bloque I. CONCEPTOS Y DEFINICIONES BÁSICAS

<b>I.1. Introducción</b>	página 9
1. El porqué del tema	página 11
2. Delimitación Físico-Temporal	página 12
3. Objetivos	página 13
4. Metodología y Estructura Lógica de la Investigación	página 14
<b>I.2. La Ciudad Real y el Urbanismo Oficial</b>	página 16
1. Globalización, Urbanización Mundial y Números	página 17
2. La Planeación Urbana en México	página 22

### Bloque II. LA VIVIENDA y el DESARROLLO URBANO de la CIUDAD DE MÉXICO en los GOBIERNOS NEOLIBERALES

<b>II.1. Breve Análisis Socio-Urbano (1900-1997)</b>	página 26
1. Periodo 1900-1930	página 30
2. Periodo 1930-1950	página 32
3. Periodo 1950-1970	página 35
4. Periodo 1970-1982	página 37
5. Periodo 1982-1997	página 39
<b>II.2. La Ciudad Periférica y la Ciudad Central</b>	página 43
1. Antecedentes Históricos	página 44
2. Unidades Territoriales	página 47
3. Tendencias de la Expansión Urbana	página 51
4. La Pérdida del Centro	página 53

<b>II.3. Los Grupos Organizados</b>	página 59
1. El Líder-Cacique en el Campo	página 60
2. El Líder-Dirigente en la Ciudad	página 62
3. La Organización Actual	página 64
4. El Movimiento Barzonista	página 67
<b>II.4. Políticas Institucionales</b>	página 72
1. Banobras	página 75
2. Fovimi	página 76
3. Fovissste	página 77
4. Indeco	página 78
5. DGHP-DDF	página 79
5. Infonavit	página 80
6. Fovi	página 82

### **Bloque III. ARQUITECTURA HABITACIONAL y PSICOLOGÍA AMBIENTAL**

<b>III.1. Densidad y Aglomeramiento. Hacinamiento y Tensión</b>	página 85
1. Tensión Ambiental	página 87
2. Aglomeración y Hacinamiento	página 89
3. Efectos Psicológicos del Hacinamiento	página 93
<b>III.2. ¿Vivienda Digna?: La Voz de los Usuarios</b>	página 96
1. La Familia-Muégano	página 99
2. Vivir en Cajas	página 103
3. La Opinión de las Organizaciones Populares	página 109
<b>III.3. La Postura del Promotor y del Constructor</b>	página 112
1. Construir para Vivir vs Construir para Vender	página 114
2. ¿Qué opina el Promotor?	página 118

## **Bloque IV. LA BANCA Y EL DESARROLLO HABITACIONAL EN MÉXICO**

<b>IV.1 El Negocio Hipotecario</b>	página 124
1. Antecedentes Históricos	página 125
2. El Concepto de Negocio Hipotecario	página 141
3. ¿Cómo funciona el Negocio Hipotecario?	página 143
<b>IV.2 El Mercado Inmobiliario</b>	página 151
1. Conceptos Generales	página 151
2. Composición Actual de los Grupos Promotores	página 156
3. El Concepto <i>Tierra</i>	página 159
<b>IV.3 La Crisis del Sistema Bancario</b>	página 162
1. Los Lastres Pasados y <i>Pesados</i>	página 165
2. Recesión Inmobiliaria 1995-1997	página 172
3. Lo que Espera el Gobierno	página 178

## **Bloque V. CONCLUSIONES**

<b>V.1. Síntesis Final</b>	página 186
<b>V.2. ¿Qué puede hacer la banca?</b>	página 192
<b>V.3. ¿Y como arquitectos?</b>	página 196
<hr/>	
<b>Índice por Bloques y Ensayos</b>	página 5
<b>Bibliografía (Libros y Revistas)</b>	página 200
<b>Anexo Documental</b>	página 214

---

**Bloque I:**

---

**CONCEPTOS**

---

**y DEFINICIONES**

---

**BÁSICAS**

---

---

**I.1.: Introducción,**

---

**Delimitación Físico-Espacial,**

---

**Objetivos,**

---

**Metodología,**

---

**y Estructura Lógica**

---

**de la Investigación**

---

**I.2.: La Ciudad Real**

---

**y el Urbanismo Oficial**

## I.1. Introducción

---

Después de titularme en 1984 como arquitecto en la UNAM, entré a trabajar al Banco Nacional de México (Banamex) en la División Hipotecaria en mayo de 1991. Allí, con sorpresa vi cuán exiguas eran las viviendas de interés social financiadas por esa institución. En junio de ese mismo año obtuve mi registro como Director Responsable de Obra (D.R.O.), y como buena parte de los requisitos para obtenerlo fue estudiar concienzudamente el Reglamento de Construcciones del D.F., (en especial las condiciones mínimas de habitabilidad), mi propósito en Banamex de entrada fue poner todo lo que estuviese a mi alcance para mejorar precisamente ese parámetro tan olvidado de las viviendas, sobre todo en términos de imagen institucional pues personalmente era inaceptable que financiásemos viviendas poco habitables, a pesar de que en esa época gran parte de los conjuntos los promovían desarrolladores profesionales no tan ávidos de altos márgenes de utilidad y recuperación tan a corto plazo como los de ahora. Sin embargo, ante la abrumadora cantidad de trabajo que en ese entonces hacíamos en la División de Vivienda Popular de Banamex, y en especial con el nuevo producto hipotecario denominado *Ahorro-Vivienda* de esa época, poco a poco mi propósito original se redujo a determinadas recomendaciones para mejorar el producto terminado de los constructores.

Este trabajo de Tesis de Grado que usted tiene en sus manos es el resultado de mi deseo de estudiar las repercusiones psicoambientales de las viviendas de alta densidad, y ver cómo afecta ello en términos de vida para el usuario y en términos de negocio para el Banco, a mediano y a largo plazo. Tuve muchas preguntas que quise contestar con este trabajo, preguntas como arquitecto, como *banquero*<sup>1</sup>, y sobre todo como usuario de esta ciudad. Algunas de esas preguntas son:

1. ¿Qué entendemos por ciudad, en términos ideales? ¿Cómo ha sido abordada desde el punto de vista del *deber ser*? ¿Qué es la ciudad actual en el mundo *real*?
2. ¿Cómo influye el entorno económico para delinear nuestro concepto de ciudad en estos tiempos de neoliberalismo económico?
3. ¿Cómo ha evolucionado la ciudad de México, nuestra ciudad, en los últimos tres sexenios presidenciales? ¿Qué ha sucedido con su estructura urbana?
4. ¿A través de qué medios los agentes y actores principales del desarrollo urbano se han apropiado del cada vez más escaso territorio de la ciudad?
5. ¿Qué pasa cuando la gente es obligada (por la economía, por su condición social, o por su débil estatus financiero) a convivir en condiciones de hacinamiento y promiscuidad? ¿Cómo influye en el comportamiento humano esa obligada convivencia?
6. ¿Cómo se reflejará ello en términos financieros y de recuperación de créditos-puente, o de fondos económicos similares, así como en la aceptación del cliente? ¿Cómo afectará a la banca?
7. Siendo la banca a pesar de todo lo que se diga en su contra, un factor decisivo e influyente en la vida de todos los habitantes de la ciudad, ¿cómo puede interesar al poder (al nuevo Poder) político, financiero y social para humanizar esta ciudad, y que siga siendo negocio? ¿Qué tan responsable es la banca por la crisis económica y sobre todo la crisis de cartera vencida en el sector hipotecario?
8. ¿Cómo ha reaccionado la banca? ¿Qué debe hacer la banca privada ante estos programas que alguna vez fueron emergentes y que ahora, con esta crisis, se han vuelto persistentes?  $\Omega$

---

<sup>1</sup> En realidad los banqueros son los dueños de los bancos. Yo era un simple empleado bancario. Sin embargo, los verdaderos banqueros en mi opinión son los antiguos dueños de la banca antes de la nacionalización de 1982; es la gente que concebía el negocio bancario en forma muy diferente a como se concibe desde 1991, como veremos más adelante.

## 1. EL PORQUÉ DEL TEMA

---

Es un hecho que la actual crisis económica mundial ha afectado también a nuestro país, y que nuestra propia crisis tiene muchas variables, alguna de ellas más graves que otras. También es evidente que inmersos como estamos en conflictos nacionales tan serios como el Fobaproa, la guerra en Chiapas, etcétera, parecería irrelevante abordar el tema de la habitabilidad en viviendas de alta densidad de nuestra ciudad. Pero mi opinión es que es vital para los arquitectos y para todos los que nos dedicamos a la construcción de viviendas acercarnos a este problema, con todo y crisis. En el Banco Nacional de México (Banamex) no hay todavía estudios sistemáticos acerca de la problemática socio-urbana que generan decisiones financieras equivocadas en materia hipotecaria, específicamente en el tema de la habitabilidad de las viviendas. Esta tesis se propone, entre otras cosas, presentar esta problemática desde una óptica multidimensional: histórica, urbana, social y psicoambiental.

Las circunstancias actuales por las que pasa la economía del país y de la ciudad así como las situaciones nuevas que crea el proceso urbano, conforman mercados y submercados nuevos de vivienda que no encajan en los esquemas hipotecarios de la banca comercial. Está muy claro, por otra parte, que los bancos no han sabido o peor aun, *no han querido* diseñar productos hipotecarios para tiempos de crisis. Por otro lado, hay que decir que con los esquemas actuales hipotecarios y sus resultados (algunos muy alentadores pero otros francamente decepcionantes) es urgente evaluar con frialdad económica pero también con sensibilidad urbanística la calidad de vida que estamos imprimiendo en nuestra ciudad, así como la enorme cauda de potenciales conflictos que en nuestras manos está el detenerlos.

La humildad, un valor no muy común en la banca mexicana ni en la mayoría de los arquitectos, será imprescindible si queremos sacarle jugo a las equivocaciones cometidas tanto en los productos financieros de la banca como en los proyectos de vivienda que los aplican.  $\Omega$

## 2. DELIMITACIÓN FÍSICO-TEMPORAL

---

Cuando concluí la Maestría en Urbanismo, buena parte de mi experiencia profesional de los últimos siete años en Banamex los viví en contacto estrecho con proyectos de vivienda de todos los niveles, en especial los de interés social, y siempre me pareció prioritario un análisis sociourbano de los conjuntos y de su medio, aun antes de los análisis de factibilidad financiera que esa institución realiza. Esta tesis ha pretendido analizar sociourbanísticamente las consecuencias de vivir en viviendas construidas en el límite de la habitabilidad en conjuntos con densidades poblacionales altas.

Históricamente este estudio parte desde 1950 que es cuando nuestra ciudad comienza a *enorgullecerse* de contar con soluciones urbanísticas de avanzada y de moda en el mundo. El tiempo y el lugar de la investigación se centró en la zona metropolitana de la ciudad de México (ZMCM), que comprende toda el área del Distrito Federal más los diecisiete municipios conurbados del Estado de México que muestran conurbación con alguna delegación del D.F. (Atizapán, Coacalco, Cuatitlán, Cuatitlán-Izcalli, Chalco, Chicoloapan, Chimalhuacán, Ecatepec, Huixquilucan, Ixtapaluca, Naucalpan, Nezahualcóyotl, Nicolás Romero, La Paz, Tecámac, Tlalnepantla, y Tultitlán), haciendo énfasis sobre todo desde 1982 a la fecha.

Comprende en forma completa los sexenios de Miguel de la Madrid (1982-1988), de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), y los tres primeros años de Ernesto Zedillo (1994-1997). Aunque en rigor, es desde 1983, con la Ley Federal de Vivienda, cuando arranca el verdadero análisis sobre la temática.  $\Omega$

### 3. OBJETIVOS

---

El propósito principal de este trabajo es describir las repercusiones psicoambientales que se generan al vivir en conjuntos habitacionales de alta densidad, y cómo afectan a la gente que vive en ellos, tanto en términos de convivencia como de efectos negativos sobre, por ejemplo la recuperación económica de los créditos concedidos. Es fundamental el sensibilizar a la banca comercial y todos los agentes involucrados en el proceso de creación de esos espacios y de esas arquitecturas, (tanto desde el punto de vista artístico, como del técnico, social, y financiero), sobre el enorme efecto que la buena o mala habitabilidad de las viviendas está generando en los pobladores de ciudades como la nuestra. Como objetivos secundarios pero igualmente importantes para desarrollar esta tesis, la línea fundamental de la investigación pasa también por los siguientes puntos:

1. Analizar brevemente en el tiempo a la ciudad de México desde el punto de vista socio-urbano.
2. *Abrir* la forma de pensar de los arquitectos y de todos aquellos que tienen la fortuna de diseñar espacios habitables para vender, y que escuchen la voz de los usuarios finales.
3. Lograr que la opinión de los especialistas en diseño ambiental (psicólogos, etólogos, sociólogos, etc.), sea tomada en cuenta desde el diseño preliminar de los espacios, aun antes de considerar criterios económicos de costos.
4. Este documento debe ayudar a fortalecer la posición de muchos estudiosos del tema respecto a modificar la razonable habitabilidad de nuestra ciudad, asumiendo su compromiso teórico como un ejercicio real, en condiciones también reales.
5. Penetrar en la inhumana lógica *costo-beneficio* que prevalece en la mente de algunos promotores de vivienda, para que el producto que vendan cumpla con holgura no sólo lo reglamentado en los instrumentos legales e institucionales, sino lo que les dicte su propia sensación humana de comodidad. Ω

#### 4. METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

Buena parte de la información que se empleó para esta tesis fue de carácter bibliográfico, con énfasis en el *urbanismo*, en la *etología* (el estudio de los instintos desde el punto de vista psicológico), y en la legislación oficial. Una lista aproximada de ella se presenta al final de este texto. Pero también se extrajo valiosa información de campo a partir de observar y evaluar la vida en algunos de los conjuntos habitacionales objeto de este estudio. Se pusieron en evidencia las principales conductas humanas que rigen la vida en conjuntos urbanos de alta densidad, por medio de observación directa, entrevistas a moradores, e incluso con pequeños cuestionarios de sugerencias y opinión entre los usuarios. Y se analizaron las actitudes políticas de los grupos organizados para enfrentar sus respectivas realidades. También se escucharon, por supuesto, las posiciones del promotor de vivienda y la del constructor, pensando que ellos son en última instancia los que materializan tangiblemente la suma de todo lo que llamamos *arquitectura habitacional*, con todos sus defectos como producto socio-humano, pero también con todos sus aciertos como volúmenes, cuando los hay. Finalmente, se buscó todo lo útil que se haya escrito sobre el tema desde el punto de vista de la banca, analizando por qué y cómo ha sido negocio eso que algunos críticos llaman *la producción social del espacio*.

El método básico seguido fue el trabajar a base de ensayos breves que se agruparon en bloques básicos o grandes partes temáticas. A diferencia del acostumbrado sistema de fichar bibliográficamente la información, haciendo un simple acopio de libros, se optó por el método ensayístico ya que permitió la concisión y la brevedad en la redacción y obligó a su autor a exponer su propia opinión, derivándola claro está de las obligadas lecturas básicas pero también de la propia experiencia profesional que he tenido. Esos ensayos, que finalmente se convirtieron en los capítulos de la investigación, se agruparon en torno a los cinco grandes bloques que le dan la estructura a este trabajo. Los bloques, evidentemente, se convirtieron en las partes que se marcan en el índice general.

El autor, Tadeo Aguilar, se inscribió en el Programa Especial de Titulación de Especialidades y Maestrías (PETEM) de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Arquitectura de la UNAM, y contó en todo momento con la ayuda y el apoyo del Arq. Ángel Mercado, quien le dirigió su tesis y lo asesoró a lo largo de más de 30 entrevistas y asesorías, tanto en las instalaciones de la facultad como en el propio despacho profesional del Arq. Mercado. El texto final se compone de 216 cuartillas, con 17 tablas, 2 gráficas, 121 notas a pie de página, 35 libros y 7 revistas consultados. Todo este texto, junto con la información numérica contenida en las tablas, se elaboró en el procesador de textos *Word 7* de Microsoft<sup>MR</sup>, versión 1997.

Es el deseo del autor que sea de utilidad su texto para generar otras investigaciones sobre el mismo tema o similares, y que oriente a los estudiosos en este tema tan poco abordado por los arquitectos y urbanistas. Ω

## 1.2. La Ciudad Real y el Urbanismo Oficial

---

... ¿qué significan esas casas?  
¡En verdad, ningún alma grande las ha edificado ahí, como símbolo de sí misma!  
¿Las habría sacado acaso de su caja de juguetes un niño idiota?  
¡Pues que las vuelva a meter en la caja otro niño!  
**ASÍ HABLABA ZARATUSTRA<sup>2</sup>**  
(Federico Nietzsche, 1883)

...Pero ningún niño volvió a guardarlas, y las casas, *nuestras casas*, nuestras ciudades, como si tuvieran vida propia, se han ido multiplicando, extendiendo, creciendo, sustituyendo su multiformidad de antaño por la escueta geometría de concreto y tabique. Este es el nuevo hogar que el ser humano se ha dado, y, como en un gigantesco termitero, su obra amenaza con imponerle sus propias leyes.<sup>3</sup> Salvo cataclismos naturales o creados por el hombre a nivel planetario, es fácil prever que la mayoría de la población de la tierra vivirá pronto concentrada en grandes ciudades. El pasado reciente y el viejo nos lo atestiguan.

---

<sup>2</sup> Nietzsche, Federico. *Así Hablaba Zaratustra*. Editorial Iztacchuatl. México (sin fecha)

<sup>3</sup> Echeandía, Tirso. *Las Ciudades. Una Nueva Revolución Demográfica: La Sociedad Urbana*. Edit. Aguilar. Bilbao, 1979

## 1. GLOBALIZACIÓN, URBANIZACIÓN MUNDIAL y NÚMEROS GENERALES

El texto anterior, si bien suena apocalíptico no está lejos de la actualidad. El hombre actual mayoritariamente vive en ciudades. Esto es un hecho. El proceso de urbanización ha continuado a tal ritmo que en la actualidad más de 350 millones de personas viven agrupadas dentro de más de ochenta grandes ciudades con una media de 5.18 millones de habitantes en sus zonas metropolitanas. En esa media, claro está, entran ciudades que tienen desde los 2 millones de habitantes como La Habana, Kiev, o Nagoya; pasando por las ciudades de 5 millones como Torontó, San Francisco, o Karachi; también por ciudades de 10 millones como Los Ángeles, Buenos Aires, o Calcuta; y hasta las impresionantes conurbaciones de 15 ó más millones de habitantes como la de Nueva York-Newark-Boston, o la de São Paulo-Santos-São Vicente, la de Tokyo-Yokohama-Matsudo, y desde luego la de nuestro México D.F.-Nezahualcóyotl-Ecatepec-etc.<sup>4</sup> Según el estudio *Un Mundo en Urbanización, Reporte Global de Asentamientos Humanos 1996*, financiado por el Fondo de las Naciones Unidas para Población (FNUP), casi el 30% de la población mundial vive en ciudades de más de diez millones de habitantes. En 1995 las ciudades más pobladas del mundo según ese estudio eran:

***Tabla núm. 1:***  
***Ciudades más pobladas del mundo en 1995 (según la ONU)***

1°	Tokyo, (Japón)	con 26.8 millones
2°	Sao Paulo, (Brasil)	con 16.4 millones
3°	Nueva York, (E.U.A.)	con 16.3 millones
4°	<b><i>ciudad de México, (México)</i></b>	<b><i>con 15.6 millones</i></b>
5°	Bombay, (India)	con 15.1 millones
6°	Shanghai, (China Popular)	con 15.1 millones
7°	Los Ángeles, (E..U.A.)	con 12.4 millones
8°	Pekín, (China Popular)	con 12.4 millones
9°	Calcuta, (India)	con 11.7 millones
10°	Seúl, (Corea del Sur)	con 11.6 millones

<sup>4</sup> Atlas Aguilar. *Las Ciudades*. México 1992

Y para el año 2015 (es decir dentro de sólo diecisiete años), las ciudades más pobladas, según su ritmo de crecimiento actual serán, según la ONU:

***Tabla núm. 2:***

***Ciudades más pobladas del mundo en 2015 (según la ONU)***

1°	Tokyo, (Japón)	con 28.7 millones
2°	Bombay (India)	con 27.4 millones
3°	Lagos, (Nigeria)	con 24.4 millones
4°	Shanghai, (China Popular)	con 23.4 millones
5°	Jakarta, (Indonesia)	con 21.1 millones
6°	Sao Paulo, (Brasil)	con 20.8 millones
7°	Karachi, (Pakistán)	con 20.6 millones
8°	Pekín, (China Popular)	con 19.4 millones
9°	Dacca, (Bangladesh)	con 19.0 millones
10°	<i>ciudad de México, (México)</i>	<i>con 18.8 millones</i>

El informe de Naciones Unidas destaca el nivel de crecimiento de las ciudades de países en desarrollo. Según sus previsiones, nueve de las diez ciudades más pobladas del mundo para el año 2015, se encuentran en esos países. Sólo Tokyo, con 29 millones de habitantes y la más poblada desde hace algunos años, será la única ciudad de un país industrializado. De acuerdo con el FNUP, en la actualidad el nivel demográfico mundial crece con un ritmo de 86 millones de habitantes cada año, de los cuales un alto porcentaje corresponde a los países eufemísticamente llamados *países en desarrollo*. Mientras que el crecimiento demográfico en África y América Latina es de 2.7% y 1.7 % anual, respectivamente, por su parte Europa, Japón y América del Norte tienen un crecimiento de 0.1%, 0.2%, y 0.9% cada una. Los especialistas de las Naciones Unidas estiman que en tan sólo veinte años el mundo llegará al nivel récord de cinco mil millones de *habitantes urbanos* lo que implicará mayores inversiones en materia de desarrollo social. El documento señala que muchos países en vías de desarrollo carecen de capacidad para administrar esas *megaurbes*, con consecuencias en los estándares de vida y salud de sus habitantes.

Y si bien existe entre los estudiosos la certeza de que el fenómeno es, en líneas generales, irreversible, las opiniones están bastante divididas a la hora de valorarlo. Durante décadas, poetas, filósofos, sociólogos y urbanistas han abominado del crecimiento de las ciudades estremecidos ante los *nuevos* fenómenos sociales definidos en el ámbito urbano (desde la ruptura familiar hasta la guerrilla urbana), e incluso se llenan de espanto ante todo tipo de perversiones adjudicadas a la vida urbana, en idílica oposición a los placeres bucólicos del campo. Este es el amplio mundo de la nostalgia.

En el extremo opuesto, otros estudiosos hacen notar que la ciudad, y en particular la ciudad del siglo XX, les asegura a sus habitantes un mundo de indiscutibles ventajas: no se trata sólo del bienestar que ofrece la cultura en sus más altos grados, sino incluso de la seguridad física derivada de la mayor protección contra los elementos, y de la existencia de servicios encaminados a garantizar el mayor confort que sea posible adquirir. Por otra parte, la variedad que se encuentra en los componentes de la ciudad es garantía para sus habitantes de una pluralidad de opciones, que además son cambiantes en el tiempo, aseguradas por el clima de libertad y ausencia de control que llevan consigo las dimensiones alcanzadas por nuestras ciudades. Sin embargo, estas ventajas de la ciudad, bastante discutibles en urbes como la ciudad de México, no serían por sí solas suficientes si se viera perjudicada la dimensión individual del hombre y no quedase garantizada su intimidad. Así pues, la solución del conflicto entre comunidad e intimidad es decisiva en el proceso hacia las ciudades, en paralelo con la viejísima oposición campo-ciudad o mejor aun, entre lo rural y lo urbano. La ciudad de México, aunque joven en su origen, ya padece muchas de esas soluciones propias de ciudades más viejas y aun más equilibradas. En teoría, el equilibrio que supone la ciudad es un óptimo estado en el que se conjugan todas las ventajas que la comunidad aporta y se superan las dificultades existentes para mantener el máximo grado posible de intimidad: contacto con la naturaleza, universo *humanizado*, e incluso libertad íntima.<sup>5</sup> La ciudad actual, sin embargo, está lejos de esta ambivalencia ideal y ha dejado de considerarse sin más como la panacea universal o, al menos como un estadio superior de la civilización. Este es el mundo de la realidad.

---

<sup>5</sup> Echeandía, Tirso. *Las Ciudades. Una Nueva Revolución Demográfica: La Sociedad Urbana*. Aguilar S.A. de Ediciones. Bilbao, 1979

Podemos abordar inicialmente el estudio de la ciudad estableciendo cuatro líneas o aseveraciones referentes a la problemática urbana general en la actualidad:

--La ciudad es el invento más complicado y prodigioso de cuantos haya creado el ser humano.

--El fenómeno urbano, tal como lo conocemos en la actualidad, con toda su gama de problemas y características, es un fenómeno reciente, sobre todo en México.

--Desde su aparición, la ciudad no ha permanecido igual. Es decir, hablamos de un urbanismo siempre cambiante y contradictorio.

--La vivienda, último trozo individual de la ciudad, debería ser diseñada teniendo en mente la *necesidad* pero también el *placer*.

La ciudad, ese gran invento en su origen, hoy es un cúmulo de contradicciones y de aspectos negativos y positivos que algunos sufrimos pero también que muchos disfrutamos. Sin embargo, antes de 1850 no existía en el mundo ninguna sociedad de características urbanas bien definidas. Y si bien en la actualidad aún no podemos considerar al mundo como totalmente urbanizado, sí lo estará en los próximos decenios. Y México no es la excepción, pues a pesar de que nuestro país es considerado aún como una economía de subsistencia básicamente rural, nuestras ciudades crecen diariamente tanto en cantidad como en número de habitantes. Pero cuidado, no confundamos la urbanización con un simple crecimiento de ciudades, a pesar de que históricamente la urbanización y el crecimiento han tenido lugar simultáneamente.<sup>6</sup> El proceso de urbanización, o sea el paso de un tipo de población *desperdigada* a otro de población concentrada en centros urbanos, tiene principio y fin; pero el crecimiento de las ciudades no tiene límite.

---

<sup>6</sup> Davis, Kingsley. *La Urbanización de la Población Humana*. Artículo aparecido en *La Ciudad*, de Scientific American. Alianza Editorial. Madrid, 1982

Y en países como el nuestro, ello entraña graves augurios, pues la urbanización es un proceso complejo, no siempre inteligente y a veces ni siquiera deliberado, pero que casi siempre obedece a características de desarrollo económico-político-social muy particulares de sociedades estables y definidas. El simple crecimiento, en cambio, no necesita mucho... En México, una historia de marcada dependencia económica desde la conquista europea hasta la ininterrumpida simbiosis/parasitismo con los Estados Unidos, podrían ser una simplista explicación del tipo de planeación urbana que nos hemos dado y que hemos soportado, pero es evidente que hay muchas más causas, más complejas y a veces más difíciles de evidenciar. Ω

## 2. LA PLANEACIÓN URBANA EN MÉXICO

*La relación entre el urbanismo y el gobierno es estrecha. Y tal como decía el maestro Cuevas<sup>7</sup>: "El Urbanismo sin el poder es sólo un hobby"*  
Arq. Pedro Ramírez Vázquez<sup>8</sup>

La historia de la planeación urbana en México, al menos en los últimos veinte años, siempre se ha asociado con la actividad difundida desde los gobiernos municipales, estatales y nacional. De hecho el centro neurálgico de las decisiones importantes en materia de conformación y desarrollo urbano siempre ha sido la capital de México. Sin embargo, no quisiéramos caer en el lugar común de caracterizar al *centralismo* como la causa principal, pues ya hay muchos estudios al respecto sobre todo desde el punto de vista sociopolítico; baste anotar que la ciencia urbanística no ha escapado en México a su pernicioso efecto. En palabras sarcásticas que no quieren ser hirientes, nuestras ciudades se han planeado, como dictan los cánones, *a partir del zócalo*. Los planes de desarrollo urbano a nivel nacional, a nivel estatal, y aun a nivel municipal han contemplado siempre en su cuerpo teórico de premisas toda una serie de supuestos ideales de vida urbana. Es cierto que muchos de esos supuestos son metas asequibles por simple crecimiento de la población o por la expansión natural de sus áreas urbanas, pero también queda claro para cualquier estudioso de la materia que el urbanismo ideal que pretenden nuestras autoridades soslaya el carácter subdesarrollado de nuestras ciudades y de su planeación. El concepto de planeación ha estado presente en el desarrollo económico del mundo desde hace muchos años. Y sin embargo no es sino hasta fines de la Segunda Guerra Mundial en que tal concepto adquiere el carácter de necesarísimo y vital para rehacer las maltrechas economías de los países involucrados en ella. Para América Latina los inicios de la década de los sesentas marcan el surgimiento de toda una estructura organizativa de planeación, si bien tal surgimiento fue obligado, entre otras cosas, por la declaración del socialismo en Cuba, hecho histórico ante el cual los Estados Unidos *conminaron* a todo el continente a planear su desarrollo, so pena de negarle la ayuda económica.

<sup>7</sup> El arquitecto José Luis Cuevas Pietrasanta fue destacado profesor de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México, y gracias a su iniciativa e interés se crearon los primeros talleres de urbanismo en la entonces Escuela Nacional de Arquitectura, entre 1930 y 1940.

<sup>8</sup> Agullar Narváez, José Antonio. *Ramírez Vázquez en el Urbanismo. Conversaciones con J.A. Agullar*. Editado por Studio Beatrice Trueblood, S.A. y patrocinado por el Instituto Mexicano de Administración Urbana. México, 1995.

Es evidente que la situación de la Cuba actual dista mucho de la que imperaba en 1961, y que actualmente, 37 años después, ha cambiado la correlación de fuerzas en el mundo. Pero es posible afirmar que una de las generatrices del concepto de planeación en nuestro país podría entenderse como una *vacuna ideológica* para prevenir brotes de descontento popular. La planeación urbana, o más bien el urbanismo oficial, son entendidos por algunos urbanistas <sup>9</sup> como un proceso globalizante y totalizador de la marcha de toda una sociedad hacia unas metas pre-trazadas. No caigamos, sin embargo, en el concepto simplista de considerar a la planeación urbana como pauta segura y única para la transformación del espacio social a través de la transformación del espacio urbano, tal como lo pretenden nuestras autoridades. El concepto y la práctica de la planeación urbana en México difiere sustancialmente del de los países con economías centrales y colonialistas (como Estados Unidos, Inglaterra, y aun la misma España), porque aquí en nuestro país la planeación choca inevitablemente con los intereses privados presentes. De allí su relativo fracaso.

El urbanismo oficial en México, según un primer análisis de las acciones emprendidas por el Estado en las últimas tres décadas, no ha hecho sino una simple inventarización de recursos y potencialidades, cuyos fines son eminentemente sociopolíticos, pero condicionados por dos factores muy importantes: la correlación interna de fuerzas (políticas, económicas y sociales); y la propia situación externa a México, (no olvidemos que seguimos dependiendo de otros países). Por esto último podríamos explicar el relativo fracaso del urbanismo oficial cuando pretende hacer *ideales* nuestras ciudades, en el hecho de que los centros de toma de decisiones de nuestra política económica ya no se hallan en México... El quehacer oficial en nuestro país en materia de planeación es, en la práctica, un discurso urbanístico en busca de consenso y legitimación. Y aquí podríamos citar textualmente las palabras de Manuel Camacho Solís, que desde 1984 ya tenían el mismo tono repetitivo del proyecto estatal: <sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Jury, Salvador. *De los Equilibrios a las Contradicciones*. Artículo aparecido en la Revista Casa del Tiempo. Vol. III núm. 30, de junio de 1983 Universidad Autónoma Metropolitana Plantel Xochimilco. (El Arq. Jury era mi asesor original de tesis de posgrado, con otro tema diferente).

<sup>10</sup> Declaraciones de Manuel Camacho Solís ante Miguel de la Madrid Hurtado y Alfredo del mazo, en Toluca., *El Universal*, jueves 27 de septiembre de 1984

*"La Planeación no es fraseología o catálogo de intenciones, sino ejercicio de orden y eficiencia administrativa. ¿Cómo se podría haber manejado la crisis sin orden, disciplina, y corresponsabilidad en el gasto, trabajo y coordinación, con apego al derecho y respeto a las libertades y a la vida humana?"*

*"...(La Planeación)...es una necesidad para una nación que ha tenido que concentrar todos sus recursos, sus ideas y su fortaleza institucional en la superación de una crisis que exponía incluso su soberanía..."*

Y el estado mexicano lo logra principalmente a través de garantizar las condiciones para la adecuada reproducción capitalista de los medios masivos de producción, si usamos categorías de análisis aparentemente ya superadas en el tiempo, pero vigentes sin duda desde la óptica socio-urbana. Un ejemplo son los grandes conjuntos urbanos donde viven centenares y a veces miles de habitantes, que le aseguran a los dueños de los medios de producción un suministro constante de mano de obra barata, con obreros viviendo en el mínimo de la habitabilidad, pero con la idea de que ya poseen una vivienda digna y que la podrán heredar a sus descendientes, seguros proveedores de mano de obra igualmente barata. Según cifras del último *Conteo General de Población*<sup>11</sup> realizado en 1995, actualmente viven en nuestro país 93.5 millones de habitantes, lo que nos sitúa como la undécima nación más poblada del mundo. Los números de ese conteo también incluyen cifras importantes de tener en cuenta para entender la realidad demográfica de México:

1. Cinco millones 325 mil mujeres casadas o en unión libre no usan ningún método anticonceptivo.
2. Seis mil 300 niños nacen diariamente.
3. Para el año 2000 seremos cien millones de mexicanos.

¿Cómo influyen estas cifras en el análisis de la problemática de la vivienda, y sobre todo para los propósitos de esta tesis? Según declaraciones del Director del *Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano* de El Colegio de México, Gustavo Cabrera Acevedo, en los próximos quince años la población de México se incrementará en veinte millones de habitantes; y buena parte de ellos se asentará en localidades urbanas.<sup>12</sup> Ese es el reto. Ω

<sup>11</sup> INEGI- (Instituto Nacional de Geografía y Estadística) Censo General de Población 1995

<sup>12</sup>Moreno, Martín. *Hoy 93.5 millones de Mexicanos*. Artículo aparecido en el número 252 de la Revista *Época*, correspondiente al lunes 1º de abril-1996

---

**Bloque II:**

---

**LA VIVIENDA y el**

---

**DESARROLLO URBANO**

---

**de la CIUDAD de MÉXICO**

---

**en los GOBIERNOS**

---

**NEOLIBERALES**

---

**II.1.: Breve Análisis**  
**Socio-Urbano 1900-1997**

---

**II.2.: La Ciudad Periférica y**  
**la Ciudad Central**

---

**II.3.: Los Grupos**  
**Organizados**

---

**II.4.: Políticas Institucionales:**  
**Fovi, Infonavit, Fovissste, Fonahpo.**

---

## **II.1. Breve Análisis Socio-Urbano de la ciudad de México (1900-1997)**

---

¿Qué es nuestra ciudad hoy en día?

Evidentemente sobre nuestra ciudad y sobre su problemática se ha escrito mucho, desde todos los ángulos posibles pasando por lo urbano, social, político, económico, humano, técnico, legislativo, literario, esotérico, y muchos *etcéteras* más. Nuestra ciudad es un ente muy complejo, y sobre todo muy grande. Baste recordar el 4º lugar que según las Naciones Unidas ocupó en 1995 la ciudad de México según la cantidad de habitantes que la pueblan. Datos del Centro Nacional de Población<sup>13</sup> configuran a la ciudad de México para este año de 1998 como la segunda metrópolis más poblada del planeta, con siete siglos de historia y que ha crecido a base de oleadas poblacionales sucesivas, hacia adentro y hacia afuera. Además es una urbe...

---

<sup>13</sup> Datos extraídos de la Sala de Población del Museo Universitario de las Ciencias, *Univérsium*.

*...con una población de 16' 873, 563 habitantes duplicándose cada 43 años, (contando los diecisiete municipios conurbados del Edo. Méx.) a una tasa de crecimiento de 1.6% anual y cuya edad promedio es de 25.6 años*

*...con 3' 731,400 viviendas asentadas en 137 hectáreas de superficie*

*...con dos millones de niños, doce millones de adultos en edad de trabajar pero sólo 7.3 millones con empleo, (requiere 175 mil empleos al año), y más de 700 mil ancianos.*

*...que genera 15 mil toneladas anuales de basura, con más de 3 millones de vehículos, y que consume más de 69 m<sup>3</sup> de agua por segundo.*

*...que es tierra de oportunidades pero también de peligros, donde florece el llamado agandalle chilango pero también la solidaridad vecinal en etapas críticas.*

*...que es sitio de competencia feroz pero también de ayuda desinteresada.*

*...y que es hábitat natural de esos raros especímenes de vida urbana cuya mejor virtud se define en la frase: ...la ven venir y no se agachan...*

Esa es nuestra ciudad...

Más seriamente, el análisis de nuestra ciudad lo segmentaremos para nuestros fines de estudio a partir de reconocer que es el centro gravitacional del país, es el núcleo urbano que concentra el 40% del producto interno bruto, es el pequeñísimo fragmento de territorio que contiene más del 20% de la población del país, es el vital centro de decisiones en el que se define el rumbo de la política económica, y claro está, es la más importante concentración de instituciones bancarias nacionales y extranjeras donde se maneja y controla más del 60% de los recursos financieros de este país.

Simplemente para la banca comercial mexicana, la ciudad de México es el punto más importante para el país pues aquí se da el 55% de la captación, el 45% de todos sus créditos, el 24% de todas sus sucursales, y el 42% de todos sus empleados, según declaró en octubre de 1996 el entonces presidente de la Asociación Mexicana de Bancos (AMB), José Madariaga Lomelín. La historia de nuestra ciudad, sobre todo la historia moderna que arranca a principios de este siglo, puede periodizarse (válgaseme el término) en cinco grandes épocas, según sea posible identificar cambios en la estructura política, económica y social que a su vez hayan influido en la estructura física de la ciudad, así como en las formas para definir la respuesta al problema habitacional. Para nuestros fines nos será muy útil la división que se hace en el libro *La Vivienda Comunitaria en México*, editado por el INFONAVIT en 1988. Tal división señala cuatro periodos como los más importantes. Yo le agregaré un quinto periodo más, que va de 1982 hasta 1997, pues lo considero decisivo para comprender la historia de nuestra ciudad.

La periodización que he convenido para los objetivos de esta tesis arranca con el periodo 1900-1930, y lo define como la época que contiene el fin de la dictadura porfirista, el desarrollo y la solución a la etapa revolucionaria, la suspensión temporal del crecimiento económico, y la relativa continuidad en el empleo de los patrones de vivienda conocidos hasta entonces. En ese periodo se registran los primeros ejemplos de arquitectura moderna con materiales constructivos industrializados.

En el periodo 1930-1950 en México comienza el inicio del llamado *modelo de sustitución de importaciones*, con un proceso sostenido de concentración industrial, principalmente en esta ciudad, hasta poco después de la Segunda Guerra Mundial, y sus consecuencias sobre el desarrollo urbano y tecnológico, que a su vez se refleja en nuevas soluciones de vivienda. Las ciudades permanecen estables y la economía también.

En el periodo 1950-1970 se consolida el auge del proceso de industrialización concentrada así como la formación de las grandes áreas metropolitanas de nuestro país. En esa época campea la insuficiencia cada vez mayor de suelo urbano y de vivienda para satisfacer la demanda de amplios sectores de la población. El Estado mexicano comienza el desempeño de su papel protagónico en la satisfacción de esas demandas. El Gobierno asume con violencia el anhelo de cambios de ciertos sectores. Sin embargo, el país crece y hasta podemos decir que se desarrolla económicamente.

Durante el periodo 1970-1982 se consolida el afán protector e interventor del gobierno en casi todos los sectores de la economía, con la consecuente respuesta sociopolítica de las partes afectadas. La vida política cobra fuerza y variedad. El Estado se aplica a la búsqueda de nuevos instrumentos de concertación y descentralización de la vida nacional, y a la diversificación paulatina de las respuestas y de los frentes de trabajo en materia de desarrollo urbano y vivienda.

Finalmente, durante el periodo 1982-1997 (que es nuestro más inmediato pasado y más cercano presente), el país y la ciudad entran en el llamado *neoliberalismo económico*. El estado abandona, presionado, su carácter omnipresente. La sociedad y la economía se desregulan y se abren con poco éxito al exterior. Pese a la aparente liquidación temporal del socialismo como opción de crecimiento en el mundo, el clima político nacional se hace más complejo con los triunfos electorales de la oposición, no sólo de izquierda, en entidades importantes. El medio ambiente y su protección se tornan prioritarios. El tamaño de las ciudades y la dimensión de las viviendas toman direcciones opuestas. El gobierno emergente (tanto federal como el de la propia ciudad de México), no aciertan aún cómo convivir con una economía y una política que se sobrecalientan progresivamente. La sociedad civil se ha polarizado. La producción de viviendas se estanca y la banca no discierne nada nuevo, sumida en la más profunda de sus crisis recientes, pese al apoyo irrestricto del gobierno. México se prepara a recibir el nuevo milenio agitado por dentro y por fuera. La crisis, recurrente y disfrazada, emerge como el signo de los tiempos.

Veamos ahora con un poco de más detenimiento cada unos de estos periodos n

## 1. PERIODO 1900-1930

---

Durante el llamado Porfiriato el patrón de crecimiento urbano fue la expresión de las características de la economía. El Producto Interno Bruto (PIB) de todo el país en 1900 era de \$ 182,730 millones de pesos contra una población de un poco más de 13 millones de habitantes, de los cuales poco más del 80% eran población rural, y menos de cuatrocientos mil vivían en la ciudad de México.<sup>14</sup> Sin embargo, la proporción de población urbana se incrementó, entre 1900 y 1920 del 19.4% al 31.2% lo que refleja el éxodo a las ciudades en busca de mayor seguridad. El movimiento de importantes grupos de población rural y de habitantes de ciudades del interior a unas pocas capitales, trajo consigo una demanda creciente de suelo urbano y vivienda que originó de inmediato varias respuestas, casi todas ellas a cargo de promotores privados. Muchos de ellos eran antiguos terratenientes o miembros de la aristocracia porfirista, deseosos de poner a salvo sus capitales invirtiendo en bienes-raíces urbanos. Hubo dos tendencias sostenidas: la densificación del uso del suelo y la de la vivienda en los antiguos centros urbanos. Y el crecimiento a base de fraccionamientos y conjuntos en las periferias de las principales capitales, principalmente la ciudad de México.

El fenómeno de densificación urbana entre 1900 y 1930 tuvo las siguientes variantes:

- A). Cambio de uso de residencias unifamiliares o edificios antiguos en el casco histórico, transformándolos en vecindades. Tal es el caso de la vecindad ubicada en Belisario Domínguez núm. 46 y 48.
- B). Demolición de construcciones antiguas para construir vecindades nuevas, como el edificio construido a base de pabellones en Leandro Valle núm.20, afectando parte de lo que fue el antiguo Convento de Santo Domingo.
- C). Demolición de edificaciones antiguas para construir en su lugar edificios de apartamentos, como por ejemplo el edificio frente al Jardín de San Fernando, que sustituyó a construcciones anteriores, sobre la Avenida Hidalgo.

---

<sup>14</sup> Los datos del PIB y de población que aparecen al inicio de cada periodo fueron obtenidos de UNITE (Unidad Técnica de Economía) organismo dirigido por David Márquez Ayala, con datos de Banxico, Banamex y otros. Tal informe ha sido recopilado y ampliado por el Arq. Ángel Mercado en su *Escenarió Programático de Vivienda 1998-2000*, M.S Editores. México 1997

El común denominador de estas obras en el antiguo centro urbano fue el incremento de la oferta de viviendas de alquiler. Sin embargo, la demanda creada por el éxodo hacia las ciudades requería de muchos otros satisfactores. Por otro lado, el inicio de la expansión urbana de nuestra ciudad en este periodo se puede registrar brevemente de la forma que sigue:

- A). Fundación de nuevas colonias en torno a los centros históricos, y consolidación de otras que ya existían desde finales del siglo pasado. Entre ellas están la Guerrero, la Santa María, la Santa Julia, y la San Rafael al oeste;<sup>15</sup> la Indianilla y la Doctores al sur; y la Morelos, la Rastro, y la Valle Gómez al noreste.
  
- B). Proliferación de viviendas comunitarias en forma de conjuntos, casas en serie, nuevas vecindades, y edificios de departamentos, como el célebre conjunto de *El Buen Tono* en Bucareli y Turín, o el Conjunto Lascuráin en Álvaro Obregón, Monterrey, y Chihuahua, en la Colonia Roma.

Muchas de estas propiedades y grupos de casas se construyeron para venderse. Pero hubo muchos otros, sobre todo en la colonia Roma, en la Obrera, en la Santa María, y en la San Rafael, que se ofrecían en alquiler.<sup>16</sup> Ω

---

<sup>15</sup> Covarrubias Gaytán, Francisco. *La Vivienda Comunitaria en México*. INFONAVIT México, 1988

<sup>16</sup> Ídem

## 2. PERIODO 1930-1950

Durante este periodo la economía mexicana intentó abandonar su decidido carácter agroexportador para probar el denominado *Modelo de Sustitución de Importaciones*.<sup>17</sup> Ese cambio coincidió con cambios apreciables en la estructura demográfica del país. Los 16.5 millones de habitantes que México contaba en 1930 pasaron a ser 19.6 millones en 1940, y 27.3 millones en 1950. El PIB alcanzó para 1930 la cifra de \$ 273,312 millones de pesos, cerrando en 1950 con \$ 662, 553 millones de pesos.<sup>18</sup> En el mismo lapso la proporción de la población urbana se duplicó del 5.5% al 11%, arrastrando consigo el crecimiento del producto interno bruto cuya tasa del 3.1% anual entre 1930 y 1940, aumentó a 5.9% en 1950. La industrialización del país se comenzó a reflejar, sobre todo en la ciudad de México, que se extendía sobre una superficie de 92 km<sup>2</sup> en 1940, lo que equivale a 8 veces más de lo que tenía en 1900. El modelo de los fraccionamientos y colonias promovidas por los inversionistas privados se había convertido ya en el patrón casi exclusivo de crecimiento urbano. De hecho la densificación fue propiciada por el auge de los edificios de apartamentos, como los de la colonia Del Valle o la Narvarte, haciéndose cada vez más común la contigüidad entre casas solas y edificios departamentales. En términos de diseño urbano, en lugar de las manzanas predominantemente cuadradas de las colonias anteriores a 1930, comenzaron a verse manzanas cada vez más angostas y alargadas, y las dimensiones de los lotes, especialmente los frentes, fueron reduciéndose a mínimos antes impensables, al igual que en las secciones de las calles. Las denominadas *privadas* o grupos de casas en serie en torno a una calle interior peatonal siguieron construyéndose a lo largo del periodo 1931-1950, sobre todo en las colonias capitalinas de la clase media: la Roma, la San Rafael, y la Santa María, por ejemplo en la calle de Coahuila núm.129.

<sup>17</sup> "El patrón actual de desarrollo económico en este periodo está encuadrado en la política general de sustitución de importaciones, adoptada por los países latinoamericanos a partir de la depresión de 1929, como consecuencia del debilitamiento de los mercados externos de materias primas. Se inicia entonces la etapa que los economistas de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) denominan de *crecimiento hacia adentro*. La crisis económica provoca que los países subdesarrollados, a fin de atenuar los desequilibrios de su balanza de pagos, se vean obligados a comenzar a producir internamente las manufacturas que requieren el uso de las tecnologías más sencillas. Con la Segunda Guerra Mundial, ante la imposibilidad de la economía norteamericana de sostener al mismo tiempo la producción de mantequilla y la producción de cañones, el proceso de sustitución de importaciones cobra mayor fuerza. (...) Sin embargo, la política de sustitución de importaciones, que (originalmente) fue presentada por sus promotores como un medio para lograr la independencia económica del país, se convierte en una de las principales causas de la dependencia respecto del imperialismo, y en uno de los mayores obstáculos para lograr un crecimiento sano y más rápido." Guillén, Arturo. *Planificación a la Mexicana*, Editorial Nuestro Tiempo. México, 1983.

<sup>18</sup> Unitté. Obra citada

Es importante mencionar que precisamente en esas dos décadas (1931-1950), el automóvil comenzó a modificar los requerimientos de las viviendas unifamiliares. El tiempo diría, cuatro décadas después, cuán omnipresente se haría el automóvil para el diseño urbano-arquitectónico. Y por otra parte, los intentos de inversionistas particulares por construir grupos de vivienda para la venta, aprovechando los exiguos canales financieros para ese propósito fueron casi tan escasos como en el período precedente. En el caso de los nuevos edificios de apartamentos, la gama de soluciones fue muy amplia ya que formaban parte de la oferta dirigida a muy diversas clases sociales. Para desgracia del patrimonio inmobiliario de la ciudad, entre 1930 y 1950 siguieron demoliéndose casas antiguas en lugares históricos, para construir edificios de apartamentos que difícilmente se integraban al contexto, tanto por su altura como por su fisonomía. Uno de los edificios más interesantes de este período es el edificio Ermita, en Av. Revolución y Av. Jalisco, y que resolvió uno de los primeros grandes programas polifuncionales de la arquitectura contemporánea en México, al reunir en una sola estructura de ocho niveles a un grupo de departamentos, comercios y un cine. Otros ejemplos son también interesantes porque muestran la rapidez con que se valorizaba la propiedad-raíz en las grandes ciudades, lo que obligaba a los inversionistas a sacar el mejor provecho posible de sus terrenos, como el edificio de Baja California y Quintana Roo en la Colonia Roma. Sin embargo, no siempre se imponía el afán de lucro, especialmente en zonas de menor densidad y con menos atractivos comerciales. Algunos de esos edificios, a pesar de hallarse en colonias habitadas por clases media y media alta, no contaban con cocheras. Todavía a principios de los años 30, los centros históricos atraían inversiones inmobiliarias, especialmente cuando se abrían o se ampliaban nuevas calles en ellos, como la Av. 20 de Noviembre. Sin embargo, en esos casos, los géneros preferidos por los inversionistas eran los edificios comerciales y de oficinas, así como los edificios de apartamentos para la clase media. La oferta de vivienda de alquiler para familias de muy bajos ingresos sólo encontró cabida en zonas urbanas periféricas, donde todavía era rentable construir ese tipo de vecindades. La *congelación* de rentas de la década de los cuarentas suspendió las iniciativas para construir nuevas vecindades, por lo menos en forma abierta. No obstante surgieron formas parecidas en los antiguos barrios rurales que fueron alcanzados poco a poco por la expansión metropolitana.

El lento proceso de cambio, de tenencia ejidal a tenencia urbana en estas zonas, las dejaba fuera de algunos controles administrativos y favorecía en algunos predios mayores, especialmente los que quedaban como *corazones de manzana*, que se crearan nuevas vecindades *espontáneas*, habitadas por grupos de una o varias decenas de familias, donde el hacinamiento y la falta de servicios eran tan graves como sus condiciones de seguridad y durabilidad. Comenzaba así la época de las *ciudades perdidas*, como dio en llamárseles a estos conjuntos de vecindades hechas con materiales perecederos. Eran síntomas objetivos de lo que el fenómeno de concentración del ingreso en una cúspide producía en la base de la pirámide social. Por otra parte, entre 1930 y 1950 se consolidaron y evolucionaron algunas tecnologías que habían surgido, como el concreto armado y las instalaciones eléctricas e hidráulicas en los edificios. Durante la década de los treinta, el concreto armado siguió empleándose en entresijos y cubiertas, y también como refuerzo horizontal o vertical incorporado a muros de carga. La construcción de puertas y ventanas en los vanos de las viviendas también fue evolucionando. A mediados de la década de los treinta, las ventanas y puertas exteriores de perfiles metálicos estructurales ya sustituían con ventaja a las hojas de secciones de madera. Una década después comenzaron a proliferar los perfiles tubulares de lámina de acero rolado en frío.<sup>19</sup> La mayoría de las instalaciones hidráulicas se hacían con tubos de distribución de fierro galvanizado y conexiones roscadas. Pero en proyectos residenciales o en viviendas de clase media alta comenzaron a emplearse tubos y conexiones de cobre, soldados entre sí. La evolución fue más rápida en el caso de las instalaciones eléctricas, pues cada vez se hicieron más comunes los sistemas donde los cables se conducían a través de tubos metálicos hasta cajas de distribución y salidas del mismo material, todo ello ahogado en los muros, a diferencia de las épocas anteriores. La vivienda en la ciudad de México aparentemente se industrializaba. Ω

---

<sup>19</sup> Covarrubias Gaytán, Francisco. *La Vivienda Comunitaria en México*. INFONAVIT México, 1988

### 3. PERÍODO 1950-1970

---

El éxodo de la población rural a las principales ciudades seguía su curso. El PIB nacional que en 1950 era de \$ 662, 553 millones de pesos se incrementó a \$ 2' 358, 991 millones de pesos en 1970, y la población nacional pasó de 27 millones a más de 51 millones de habitantes en 1970.<sup>20</sup> Para 1960 los 4.8 millones de *distritenses* no eran los únicos capitalinos, pues el tejido urbano comenzaba a desbordarse hacia los municipios más próximos del Estado de México. En 1970 el área metropolitana de la ciudad de México se extendía sobre 663 Km<sup>2</sup>. En esas dos décadas del modelo de sustitución de importaciones, el país se había transformado también en una sociedad de masas con requerimientos cada vez más difíciles de resolver: trabajo, ingreso, alimentación, salud, educación, transporte, recreación, y desde luego, cuatro satisfactores básicos del proceso de poblamiento: suelo, infraestructura, crédito, y vivienda. A medida que el fenómeno de la explosión demográfica se iba extendiendo, el problema de la vivienda comenzó a adquirir nuevas dimensiones. Ya no se podía, como en la primera mitad del siglo, satisfacer la demanda de nuevos inmigrantes del campo a la ciudad alojándolos en el interior de los centros urbanos existentes, o creando a su alrededor nuevas colonias. Los primeros, ya saturados, tenían poca capacidad para alojar más gente, y aunque las segundas siguieron multiplicándose, ni bastaban ni permitían el asentamiento de grandes mayorías desempleadas, subempleadas, o de muy bajos ingresos. Esas mayorías no podían pagar el suelo urbanizado que ofrecían los inversionistas privados. Fue así como comenzaron a verse, cada vez más ostensiblemente, nuevos y mayores tipos de zonas marginadas. Ya no eran sólo las ciudades perdidas; ahora se trataba de grandes áreas donde por lo general se juntaban los siguientes factores, todos con repercusión sobre el bajo precio del suelo:

1. La inadecuación física del terreno para el desarrollo urbano
2. La ocupación ilegal del suelo por fraccionadores clandestinos.
3. La ausencia de infraestructura y servicios.

---

<sup>20</sup> Datos del *Unité*. (Obra citada)

Los años cincuentas y sesentas, además, se caracterizaron por el decrecimiento paulatino de la inversión privada en vivienda de arrendamiento para sectores de medianos y bajos ingresos. Al principio, el estado mexicano contrarrestaba en parte esa tendencia, ya que algunos de sus organismos construyeron viviendas para renta. Así, la Dirección de Pensiones Civiles (que se transformó en 1959 en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para Trabajadores del Estado, ISSSTE), levantó más de 45,000 viviendas entre 1947 y 1964, la mayor parte de ellas en el Distrito Federal y para alquiler. Por otra parte, a mediados de la década de los cincuentas se introdujo una modificación sobre la legislación en materia de uso y tenencia de inmuebles: la figura del *condominio*. Esta figura facilitó la construcción de conjuntos multifamiliares para comercializarlos y no necesariamente para alquilarlos. A pesar de que al principio sólo una compañía privada (Condominio S.A.) se mostró interesada y de que sólo pudo construir unos cuantos conjuntos como el de Paseo de la Reforma y Río Guadalquivir, la figura jurídica sí funcionó y fue aprovechada en la siguiente década por inversionistas privados y aun por el Estado en sus conjuntos multifamiliares aunque sujeto a la modalidad de *Certificados de Vivienda*. La figura y el concepto del condominio ayudó a construir más viviendas a menor costo en menos metros cuadrados, pero también incubaron los principios de una descomposición social y urbana cuyos efectos, a pesar de tener más de cuarenta años, no hemos logrado entenderlos cabalmente los arquitectos, específicamente en lo que se refiere a la calidad de vida de sus moradores. Ω

#### 4. PERIODO 1970-1982

En este periodo el mencionado modelo de sustitución de importaciones, con protección estatal y crecimiento con base en el mercado interno comenzó a evidenciar claros signos de agotamiento en la década de los setentas. El llamado *milagro mexicano* llegaba a su fin. Durante más de veinte años el desarrollo estabilizador había propiciado mejoras innegables, pero también un reacomodo de la población. Las ciudades habían crecido aceleradamente. Los sectores medio y alto de la población encontraban dónde vivir, sin problemas con la oferta inmobiliaria que el sector privado ofrecía. Pero las clases populares no recibían de ese mismo sector la vivienda que requerían. El PIB en 1970 había cerrado en \$ 2' 358, 991 millones de pesos. Y para 1982 se había incrementado a \$ 4' 831, 689 millones de pesos, y una población global de más de 81 millones de habitantes.<sup>21</sup> El comportamiento económico del país entró en una etapa de crisis cíclicas cada vez más serias y de mayor duración, alternadas con periodos de recuperación y auge cada vez más efimeros, al tiempo que la población seguía aumentando. Los 40 millones de 1970 se convirtieron en 70 millones en 1980, y en más de 80 millones en 1988. El crecimiento urbano conservó el ritmo de 5 % anual de las dos décadas anteriores. Esta urbanización acelerada transformó a la capital del país en una de las urbes más grandes del mundo: en 1970 el área metropolitana de la ciudad de México contaba con 8 millones de habitantes; para 1980 vivían en ella 13.7 millones, y en 1985 17.5 millones, 42% de los cuales habitaban en los municipios conurbados del Estado de México.<sup>22</sup> Todo ello llevó a la creación de una nueva conciencia en relación con las características y la dinámica del cada vez más agudo problema de la vivienda. Diversos organismos públicos y privados estudiaron con mayor acuciosidad los aspectos relacionados con el tema, coincidiendo en estimar un déficit acumulado de varios millones de viviendas, y señalando el desinterés del sector privado por generar vivienda de interés social. Esos estudios concluyeron también que existió una creciente responsabilidad social del Estado a este respecto.

<sup>21</sup> Datos de Unité . (Obra citada)

<sup>22</sup> Catalán Valdez, Sergio. *Las Nuevas Políticas de Vivienda. Una Visión de la Modernización de México*. Fondo de Cultura Económica. México, 1993.

No obstante la respuesta del Estado mexicano no se hizo esperar. En la década de los setentas se dieron diversas acciones tanto a nivel federal como estatal, encaminadas al replanteamiento integral de políticas habitacionales. Surgió así en 1970, en el Estado de México, el AURIS (Instituto de Acción Urbana e Integración Social), con atribuciones no sólo para construir sino para realizar estudios urbanos y regularizar la tenencia de la tierra. En ese mismo año, en la Ciudad de México, inició sus actividades la Dirección de Habitación Popular del D.D.F. En 1971 el ya existente Instituto Nacional de la Vivienda se transformó en el INDECO (Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y de la Vivienda). En 1972 surgió el INFONAVIT y el FOVISSSTE. En 1973 se estableció el FOVIMI (Fondo de la Vivienda Militar). También en 1973 se constituyó el FIDEURBE (Fideicomiso de Interés Social para el Desarrollo de la Ciudad de México). En 1974 se crea CORETT (Comisión para la Regulación de la Tenencia de la Tierra). En 1976, con el cambio de poderes y de administración federal, se creó el Programa Nacional de Vivienda 1977-1982, con base en la Ley General de Asentamientos Humanos, también de 1976, y derivado a su vez del Plan Nacional de Desarrollo Urbano. Finalmente, en 1981 se creó FONAHPO, como respuesta a las demandas de gente que no era cubierta ni por los organismos estatales ni por la iniciativa privada, pero que representaba un buen filón de posibles votos políticos en las campañas electorales que dirimirían el destino de la ciudad en los próximos años. La banca, en propiedad privada hasta entonces, fue nacionalizada en 1982 por José López Portillo, en un intento por retomar el control económico del país sumido en una grave crisis económica debido, entre otras cosas a la caída de los precios del petróleo.  $\Omega$

## 5. PERIODO 1982-1997

---

Con este periodo comienzan los denominados gobiernos neoliberales, entendidos como los regímenes sociopolíticos que han gobernado a nuestro país con ideas y tendencias neoliberales desatando los criterios económicos fundamentales de las decisiones, centralizadas y tomadas desde el poder ejecutivo. El PIB pasó de \$ 4' 831, 689 millones de pesos a más de \$ 5' 857, 478 millones de pesos para 1996. Y la población pasó de casi 73 millones, a más de 93 millones de habitantes para 1996, según cifras estimadas por Unité.<sup>23</sup> Después de pasar por gobiernos controladores de casi todas las ramas importantes de la economía mexicana, en donde se decidía desde el Palacio Nacional el futuro de todo cuanto atañía al desarrollo económico, en 1982 aparecen los primeros síntomas de necesidades de cambios estructurales; y aunque durante el sexenio de Miguel de la Madrid apenas surgen las primeras manifestaciones de descontento nacional por el abusivo manejo centralizado del rumbo nacional, es hasta el sexenio 1988-1994 con Carlos Salinas de Gortari cuando México decide abandonar dichas políticas e internarse de nuevo por el aparentemente seguro camino (por andado, no por conocido) del liberalismo económico, donde las grandes decisiones ya no son tomadas desde Los Pinos. Sobre el neoliberalismo se ha escrito mucho, a favor y en contra, y no es el objetivo de esta tesis tomar o no partido. Sin embargo vale la pena anotar lo que dicen algunos expertos al respecto. Por ejemplo Gary Becker, premio Nóbel de Economía en 1992, ha dicho recientemente que si México continúa en el camino de *liberar* su economía, seguramente saldrá de la crisis e iniciará una etapa de crecimiento económico sostenido. Según él, el modelo neoliberal no provoca pobreza, como algunos economistas mexicanos afirman, pues las mejores armas para ayudar a las familias son precisamente las políticas liberales. De hecho, dice, las medidas adecuadas para que México salga de la crisis son extender las políticas neoliberales y combinarlas con instrumentos más efectivos para la ayuda de todos los sectores, sobre todo los más pobres. Lo que pasa, según Becker, es que dichas políticas han encontrado seria oposición en los grupos económicos que pertenecían al sistema anterior, de privilegios económicos muy restringidos, y por ello la crisis sería el reflejo de su enojo. En pocas palabras, según él, sería erróneo culpar al neoliberalismo de la crisis mexicana.

---

<sup>23</sup> Unité. (Obra citada)

Como quiera que sea esta tendencia política-económica ha influido enormemente en el ámbito de la construcción, específicamente en lo urbano. La vivienda no ha podido sustraerse a esa influencia, y las cada vez más difíciles condiciones de habitabilidad que ofrece la vivienda de interés social son muestra evidente de ello. El estado mexicano ha ido poco a poco abandonando su papel rector de la economía que mantuvo a lo largo de los periodos anteriores hasta llegar a lo que estamos presenciando hoy día: una creciente y poderosa influencia del capital privado para dictar él mismo sus normas, o al menos para acomodar para sí y para su propio beneficio la reglamentación que emite el estado. En 1982 al asumir la presidencia Miguel de la Madrid se continuó con la política del estado rector de sus recientes antecesores, aunque con ciertos indicios de que aceptaría la liberalización. La economía se mantuvo débil y con tasas de inflación anual de hasta tres cifras. Los partidos políticos de oposición, aunque más variados que en anteriores administraciones, eran mantenidos al margen del poder real. El sismo de 1985 favoreció aun más esa posición, aunque aparecieron las primeras muestras de lo que más adelante sería llamada la *solidaridad* ciudadana. La vivienda de interés social producida en ese sexenio generó muchas de las condiciones que aun hoy mantiene: alta densidad en su sembrado, escasez de espacios internos habitables, deficiente calidad en acabados (aunque respetando el reglamento de construcciones, modificado en 1987), y un marcado interés de sus diseñadores por dotar urgentemente de casas a los damnificados, a costa de la habitabilidad. De este sexenio son los nuevos programas de Renovación Habitacional y FONAHPO. La banca siguió nacionalizada y no dejó de apoyar el financiamiento para la vivienda. En 1988, al final de unas cuestionadas elecciones llega al poder Carlos Salinas de Gortari, y tras de él surge toda una idea de liberalizar totalmente nuestra economía. México se abre al comercio mundial, se firma el T.L.C. (Tratado de Libre Comercio) con Estados Unidos y Canadá. Nuestra economía aparenta una saludable recuperación y una buena disposición para aceptar capitales foráneos. La política interna se enriquece con la presencia cada vez más fortalecida de la oposición. Se reabren las relaciones con el Vaticano, y todo hace suponer que México está a punto de entrar al *primer mundo*. La inversión extranjera fluye copiosamente y la economía interna crece con tasas de inflación de una cifra. Los préstamos comerciales, las tarjetas de crédito y sobre todo los hipotecarios son casi regalados al que lo solicite, aun sin estudios previos de recuperación, tanto a clientes como a promotores.

La banca es reprivatizada, fortaleciendo la idea neoliberal del régimen. Los nuevos dueños son también propietarios de las casas de bolsa más importantes del país, que a su vez son las puntas visibles de los grandes grupos económicos de México. Ese criterio *bolsista* con que es enfocado el negocio bancario hace que se distorsionen los conceptos de banca comercial manejados comúnmente hasta entonces.<sup>24</sup> La pugna por el poder se recrudece y recomienza la era olvidada del asesinato político. Salen a la luz pública inmensas muestras de descontento social. El E.Z.L.N.<sup>25</sup> hace su aparición cuestionando de raíz al régimen completo. El asesinato del candidato oficial descompone, dispersa y polariza las fuerzas políticas. La economía se sobrecalienta a fines del sexenio y en diciembre de 1994 se *desamarra* la inflación a tasas de dos cifras. La crisis es general en todo el país y en todos los órdenes.

Ernesto Zedillo llega a la presidencia en 1994, como suplente de última hora de un partido político y sobre todo de una tendencia política en extinción. México vive los llamados *errores de diciembre* de ese año. La economía no es tan fuerte, ni tan estable, ni tan prometedora como se publicaba por todo el mundo. El TLC sigue adelante pero con un socio casi en la ruina. Ante ello Estados Unidos nos presta nueve mil millones de dólares. La efervescencia política es cotidiana. La apertura democrática, que no fue invento de este sexenio, hace que la oposición avance en el norte del país ocupando cinco de las principales gubernaturas de la nación y algunas alcaldías de ciudades importantes. La industria se consolida pero siempre siguiendo el principio darwiniano de la *selección natural del más apto*. Es época de fusiones, compras e incorporaciones. Empresas chicas son absorbidas por empresas más grandes aunque no siempre en las mejores condiciones de venta. La población alcanza casi los 94 millones de habitantes en todo el territorio. Las ciudades siguen creciendo. La contaminación se estaciona tal vez para siempre en casi todas ellas, obligándonos más por copia internacional que por convicción a considerar su combate más prioritario que la construcción de viviendas.

---

<sup>24</sup> Básicamente, el criterio general del negocio bancario se sustenta en la recuperación del dinero prestado, sobre todo el hipotecario, en plazos largos. Una casa de bolsa, donde prácticamente se *juega* a especular, a apostar como si fuese un casino, es un negocio de efectos inmediatos, donde no es posible esperar mucho tiempo para conocer el margen de ganancia.

<sup>25</sup> El E.Z.L.N es el Ejército Zapatista de Liberación Nacional, que surgió públicamente en Chiapas con actividad militar el 1° de enero de 1994

Se revela claramente la crisis del sistema financiero mexicano. La banca extranjera penetra nuestro mercado ligándose con bancos mexicanos en crisis o mal administrados. Al principio en calidad de socios comerciales y atendiendo al segmento corporativo<sup>26</sup> y a la banca de inversión, pero después y ya con conocimiento del mercado, se aventuran a incursionar en la banca de menudeo, esto es la banca de los pequeños ahorradores, la banca popular. Se suceden rápidamente las *fusiones*, eufemismo financiero por no decir las *digestiones* de bancos, con todo y personal, sucursales, activos, pasivos y carteras de créditos y de clientes. El gobierno rescata a la banca y de paso pseudo-apoya a los deudores invitándolos a compartir el peso del rescate. La vivienda y el financiamiento bancario no sólo se estancan sino que corren el riesgo de desaparecer de la escena, cosa que es aprovechada por grupos alternos con fondeos de capital ajenos a la banca comercial y que trabajan principalmente con dinero de Banco de México. La vivienda, pese a tener cierto grado de industrialización y a que es un producto sociopolíticamente necesario y económicamente rentable, no logra mantenerse como actividad básica del sector de la construcción en general. El suelo cada vez más escaso y la reglamentación urbana cada vez más restringida obligan a construir cada vez más cerca del límite de la habitabilidad *real*, no la habitabilidad establecida por los reglamentos respectivos. Esta es otra de las razones por las que la vivienda se ha ido haciendo menos habitable cada vez. Resumiendo, nuestro país ha crecido en población pero ha disminuido en cuanto a ingresos por habitante, evidentemente no sólo por simple crecimiento poblacional. La pobreza nos ha acompañado desde hace más de nueve décadas y no se ve factible ni rápida la solución en el corto plazo. La ciudad ha sido escenario de muchas de las peores manifestaciones de las consecuencias de dicha compañía. Y la vivienda, ese trozo de ciudad en pequeño, lo ha resentido en su forma y en su espacio.

Veamos ahora las categorías de *ciudad periférica* y *ciudad central* y cómo influyen para entender las tendencias de la expansión urbana y comprender el concepto urbanístico de que una ciudad como la nuestra *pierda* su centro. Ω

---

<sup>26</sup> La denominada Banca Corporativa es el área que cada banco destina para atender, como su nombre lo indica, a las grandes corporaciones. A veces esa atención es simplemente con un ejecutivo asignado para llevar todas sus cuentas de cheque; pero a veces la corporación exige, gracias a la cuantía de sus inversiones y a que algunos de sus directivos pertenecen al Consejo de Administración de ese banco, un tratamiento más integrado, con concesiones especiales y acceso privilegiado a cierta información vital para sus tesorerías, llegando a excesos como los fraudes por autopréstamos a empresas propias pero fantasmas y la *triangulación de dividendos*, entre otros.

## II.2. La Ciudad Periférica y la Ciudad Central

---

¿Por qué hablamos de una *ciudad periférica* y una *ciudad central*, y cómo nos afecta en términos de densidad?

La ciudad de México, a diferencia de ciertas capitales de países desarrollados y subdesarrollados, sí posee un centro urbano bien definido y con características claras que son producto de nuestra historia, de las corrientes urbanísticas que hemos seguido, y hasta de nuestra propia idiosincracia. Todo ello nos ha dotado de una capital única, terrible y contradictoria, pero con vida propia. Soslayando la idea generalizada de algunos urbanistas sociales sobre las múltiples *ciudades* que forman a la ciudad de México, veamos aquí dos conceptos básicos que nos ayudarán a precisar el marco teórico de esta tesis: la ciudad periférica y la ciudad central.

## 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La ciudad de México, recién fundada con su carácter colonial en agosto de 1521, inmediatamente de consumada la conquista por los españoles, siempre tuvo una medida manejable en términos urbanos. Hasta principios del siglo XX nuestra ciudad tuvo una fisonomía fácilmente reconocible, el centro de la ciudad era la ciudad misma, y estaban claramente marcados los límites físicos entre lo urbanizado y lo no urbanizado. A la llegada de los españoles, la gran Tenochtitlán tenía cerca de 600,000 habitantes y ya era una de las ciudades más grandes del mundo. Después, en los cuatrocientos años que siguieron a la Conquista no se generaron concentraciones demográficas importantes. Pero en el siglo veinte se renovó esa tradición de gran urbe y nuestra moderna ciudad registró un crecimiento espectacular. De contar aproximadamente con 350,000 habitantes en 1900, pasó a tener más de 15.6 millones en 1995, según los parámetros definidos por el Censo de Población.<sup>27</sup> Durante esas nueve décadas, el crecimiento de la ciudad no ha sido, ni creemos que siga siendo constante debido a las cambiantes condiciones sociales de nuestro país. En los primeros veinte años el crecimiento fue lento, en especial de 1910 a 1921, el periodo de mayor desorden revolucionario. Posteriormente, con el regreso de la paz, el regreso de los capitales, y el retorno de parte importante de la gente que había buscado refugio en la provincia, la concentración de población en la capital se vio estimulada entre 1921 y 1930. En 1940 nuestra ciudad tenía un millón y medio de habitantes, y seguía creciendo gracias a la política industrializadora nacional que canalizaba a la capital la mayor parte de los recursos.

*...En consecuencia, las economías de aglomeración desencadenaron un proceso concentrador de población trabajadora para la industria, así como la ampliación del mercado consumidor y la aparición de servicios urbanos de todo tipo, los cuales se sumaron a las actividades administrativas propias de la capital. Esta dinámica social y económica ha significado, en términos demográficos, un crecimiento del área urbana superior al 5% anual durante los últimos cuarenta años.*<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI)

<sup>28</sup> Negrete, Ma. Eugenia, y Salazar, Héctor, *Dinámica de Crecimiento de la Población de la Ciudad de México 1900-1980*. Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México, 1985.

Por otra parte, es evidente que el concepto de poblamiento, es decir gente, implica forzosamente superficie, y que en nuestra ciudad el crecimiento total de la población puede explicarse según el crecimiento natural (nacimientos menos muertes), pero también según el crecimiento por migración (crecimiento social). El crecimiento natural de nuestra ciudad se mantuvo alto hasta la década de los setentas, con las campañas de control natal, pero sólo en las denominadas delegaciones del Distrito Federal pues en los municipios del Estado de México el componente rural imperante las hacían difíciles de adoptar. Pero el crecimiento por migración sí ha sido alto al menos en los últimos 40 años. Nuestra ciudad, viéndola como un todo, ha sido el lugar de destino favorito de los migrantes urbanos y rurales de todo México, debido a los enormes contrastes campo/ciudad que padecemos. Pero si analizamos al Distrito Federal sumado a los municipios metropolitanos del Estado de México veremos que la tasa de crecimiento social del primero es negativa, pero es positiva la de los segundos. Esa contradicción ha convertido a la ciudad en una entidad de equilibrio demográfico que aunque recibe mucha población, expulsa a su vez un número ligeramente mayor de habitantes, principalmente hacia los municipios metropolitanos del Estado de México, entre los que destacan Atizapán, Coacalco, Cuautitlán, Chimalhuacán, Nezahualcóyotl, Naucalpan y Ecatepec, entre otros. Por su parte el investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Agustín Porras asienta que el crecimiento de la ciudad durante las últimas cuatro décadas se registra principalmente en los municipios del Estado de México debido a las severas restricciones al crecimiento impuesto por las autoridades del D.F. a partir de 1952.<sup>29</sup> El D.F. pierde población cuya mayoría es absorbida por los municipios mexiquenses conurbados que continúan con un crecimiento demográfico muy elevado. En los primeros años de esta década se calculaba que al año salían cerca de setenta mil habitantes de la ciudad (delegaciones B. Juárez, M. Hidalgo, Cuauhtémoc y V. Carranza). De acuerdo con información del actual presidente de la Comisión de Población y Desarrollo de la Asamblea Legislativa, dip. Octavio West Silva, en el periodo 1985-1990 salieron del D.F. un millón 35 mil personas con destino a diferentes entidades del país; el 53% se dirigió al Estado de México. Y en sentido inverso el D.F. recibió en ese mismo lapso 298, 235 migrantes de los estados, de los cuales 27% provenía del estado de México.

---

<sup>29</sup> Porras Macías, Agustín. *El D.F. en la Dinámica Demográfica Megalopolitana*. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1997

Por otro lado, según el *Programa de Población del D.F. 1997-2000*, las corrientes migratorias que parten del D.F. se dirigen hacia 15 estados del país, y señala como causas principales, entre otros, el desplome del mercado de vivienda en renta, el encarecimiento de la vivienda en venta en el D.F., el deterioro de la seguridad y del medio ambiente, la descentralización de las empresas públicas y privadas, los sismos de 1985 y la intensificación de problemas atribuibles al acelerado crecimiento urbano. Ese mismo programa indica que durante 1990 y 1995 la tasa de crecimiento de la población del D.F. fue de sólo 0.59%, promedio anual, resultado de una tasa de crecimiento natural de población (nacimientos menos muertes) del 1.83% promedio anual, y de una tasa de migración (inmigración menos emigración) negativa del orden de -1.24% promedio anual. Es evidente que ello ocasionó la consecuente subutilización del espacio urbano, el deterioro de las edificaciones destinadas a la vivienda, alteraciones en la estructura de barrios y colonias, y deterioro de las condiciones de seguridad de la población.  $\Omega$

## 2. UNIDADES TERRITORIALES

Conviene distinguir, de entrada, algunas de las unidades territoriales que manejan la mayoría de los urbanistas para definir la extensión y la población de nuestra ciudad. Tales categorías son las siguientes:

**Tabla núm. 3:**  
**Unidades Territoriales (Población y Superficie):**<sup>30</sup>

Unidad Territorial		1970	1980	1995
1.	Ciudad Central (CC)	2'854,700 hab. 138 km <sup>2</sup>	1,930,200 hab. 138 km <sup>2</sup>	1'760,400 hab. 138 km <sup>2</sup>
2.	Distrito Federal (DF)	6'874,165 hab. 1,503 km <sup>2</sup>	8'024,498 hab. 1,503 km <sup>2</sup>	8'489,007 hab. 1,503 km <sup>2</sup>
3.	Área Urbana de la Ciudad de México (AUCM)	8'355,000 hab. 650 km <sup>2</sup>	14'274,746 hab. 1,115 km <sup>2</sup>	12'560,000 hab. 1,503 km <sup>2</sup>
4.	Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM)	8'812,159 hab. 663 km <sup>2</sup>	14'419,454 hab. 1,076 km <sup>2</sup>	16'379,396 hab. 1,475 km <sup>2</sup>

<sup>30</sup> Tabla elaborada con datos del *Atlas de la Ciudad de México* Capítulo 4, p. 126 (Ma. Eugenia Negrete y Héctor Salazar) Colegio de México, Dr. Gustavo Garza, México 1988 y del XI Censo de Población 1990, INEGI. Y también con datos del Arq. Ángel Mercado en su análisis *Escenario Programático de Vivienda 1998-2000* (Mercado y Asociados, Casa y Ciudad), México, 1997.

Con una tabla así es fácil deducir las densidades poblacionales en cada unidad territorial considerada:

**Tabla núm. 4:**  
**Unidades Territoriales (Densidad en habitantes por km<sup>2</sup>):** <sup>31</sup>

	<b>Unidad Territorial</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1995</b>
1.	Ciudad Central (CC)	20,686 hab / km <sup>2</sup>	13,987 hab / km <sup>2</sup>	12,757 hab / km <sup>2</sup>
2.	Distrito Federal (DF)	4,573 hab / km <sup>2</sup>	5,539 hab / km <sup>2</sup>	5,648 hab / km <sup>2</sup>
3.	Área Urbana de la C. de México (AUCM)	12,854 hab / km <sup>2</sup>	12,802 hab / km <sup>2</sup>	8,357 hab / km <sup>2</sup>
4.	Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM)	13,291 hab / km <sup>2</sup>	13,401 hab / km <sup>2</sup>	11,105 hab / km <sup>2</sup>

La **Ciudad Central (CC)**, comprende las cuatro delegaciones centrales del DDF, a saber: Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, y Venustiano Carranza.

El **Distrito Federal (DF)**, comprende exclusivamente las dieciséis delegaciones del DDF que todos conocemos.

El **Área Urbana de la ciudad de México (AUCM)**, considera toda la población del DF más toda la de los diecisiete municipios del Estado de México que muestran conurbación con alguna delegación del DF (Atizapán, Coacalco, Cuautitlán, Cuatitlán Izcalli, Chalco, Chicoloapan, Chimalhuacán, Ecatepec, Huixquilucan, Ixtapaluca, Naucalpan, Nezahualcóyotl, Nicolás Romero, La Paz, Tecámac, Tlalnepantla, y Tultitlán).

<sup>31</sup> Tabla elaborada también con datos del *Atlas de la Ciudad de México* Capítulo 4, p. 126 (Ma. Eugenia Negrete y Héctor Salazar) Colegio de México, Dr. Gustavo Garza, México 1988 y del XI Censo de Población 1990, INEGI. Y también con datos del Arq. Ángel Mercado en su análisis *Escenario Programático de Vivienda 1998-2000* (Mercado y Asociados, Casa y Ciudad), México, 1997.

**La Zona Metropolitana de la ciudad de México (ZMCM)** <sup>32</sup> se compone de las dieciséis delegaciones del DDF, más los diecisiete municipios del Estado de México conurbados directamente con alguna delegación, más cinco municipios del Estado de México que a partir de 1980 se consideraron como conurbados, a pesar de que no tienen contacto físico con el D.F.: Atenco, Cuautitlán de Romero Rubio, Chiautla, Chiconcuac, y Tezcoco. Por supuesto que esta zona debe actualizarse a la luz de cada nuevo censo, puesto que el conglomerado no cesa de aumentar su superficie. Analizando la tabla núm. 4 es evidente que la denominada *Ciudad Central* ha sufrido un desdoblamiento de más del 30% entre 1970 y 1980, es decir en sólo diez años. Y aunque la tendencia disminuyó un poco entre 1980 y 1995 (menos del 9% en quince años), no deja de ser un fenómeno interesante que complica aun más la polémica sobre la vida y el futuro del centro de nuestra ciudad. ¿Cómo podría explicarse ese desdoblamiento? Como vimos, las corrientes migratorias hacia la ciudad de México en las décadas 70, 60 y 50 se revirtieron en los 80 dejando una ciudad desequilibrada. Según opinión de Enrique Calderón Alzati<sup>33</sup> en una entrevista recientemente publicada el 07-marzo-98 en el periódico *unomásuno*, son tres las etapas en el crecimiento acelerado de la población de la capital mexicana.

La **primera etapa** de 1900 a 1940 cuando la ciudad estaba circunscrita al D.F. y había crecido más rápido que éste por natalidad, conurbación y migración.

La **segunda etapa** de 1940 a 1980, es cuando la ciudad desborda al D.F. y alcanza los mayores niveles históricos de crecimiento con migraciones de Oaxaca, Tlaxcala, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas, como consecuencia de un modelo de desarrollo que imprimía a la ciudad un crecimiento industrial acelerado, acompañado de la realización de gigantescas obras de ingeniería. En esa segunda etapa los gobiernos invertían enormes sumas de dinero en la solución de problemas, con un efecto directo en la inducción de nuevas migraciones hasta llegar a la saturación y el agotamiento parcial del modelo a fines de los 70.

---

<sup>32</sup> Para algunos urbanistas como Alfonso X. Iracheta es válido hablar ahora incluso de la *región metropolitana de la ciudad de México* (RMCM), como una nueva unidad territorial, debido al incesante crecimiento de nuestra ciudad.

<sup>33</sup> Enrique Calderón es director de la *Fundación Arturo Rosenblueth*. Esta fundación creó el Centro de Estudios de la Ciudad de México.

Otro aspecto importante que ha contribuido al despoblamiento de la ciudad de México se dio con el nuevo modelo de crecimiento económico del gobierno en lo que sería la *tercera etapa*, alrededor de 1980, con la crisis en los precios del petróleo similar a la actual.

En ese entonces el país se quedó sin posibilidades de pagar una enorme deuda en el corto plazo contraída para incrementar nuestra capacidad de producción petrolera. Con el nuevo modelo en la década de los ochentas (casi de emergencia) se buscaba reducir el gasto gubernamental para estar en condiciones de pagar deudas y simultáneamente darle eficiencia a la planta productiva para hacerla más competitiva. La apertura del mercado mexicano a los productos extranjeros trajo como consecuencia el cierre de empresas y el despido masivo de trabajadores, 28% de los cuales radicaba en la ciudad de México. Igualmente los recortes de personal realizados para disminuir el gasto público (y que sumaban otras 400 mil plazas), tuvieron un gravísimo impacto en la ciudad de México, donde laboraba cerca del 70% del personal del gobierno federal. Es decir, la ciudad se despobló no tanto porque la gente ya no viniese a la ciudad, sino porque eran más las personas que abandonaban que las que llegaban. Es evidente que la actual crisis petrolera de fines de esta década de los 90 contribuirá también a ese fenómeno, aunque desde luego matizado por el crecimiento relativo real que ya posee la ciudad. Sea como sea, el hecho irrefutable es que la ciudad sigue embebida en ese proceso de despoblamiento y a la vista no hay soluciones ni urbanísticas ni socioeconómicas que nos hagan pensar en una detención de la tendencia, ya no digamos de una reversión.Ω

### 3. TENDENCIAS DE LA EXPANSIÓN URBANA

---

Pese a todo lo anterior, debemos aclarar que la ciudad ha seguido creciendo. De hecho la expansión física de la capital ha ocurrido en todas direcciones pero principalmente hacia el norte y el oriente por las ventajas topográficas a la urbanización que ofrecen esas zonas. De 1900 a 1950, sin embargo, se produjo el denominado *proceso compulsivo de urbanización*. El centro de la ciudad creció, como toda ella, y ya no era fácil recorrerla a pie. La relación centro / periferia se hizo más compleja y los límites se alejaron. Durante las tres primeras décadas de este siglo el desarrollo de la capital se mantuvo dentro de los límites de la ciudad central. Sin embargo a partir de los cuarentas se inició el proceso de metropolización, o sea la integración física y funcional de unidades político-administrativas vecinas (como las delegaciones del Distrito Federal y los municipios del Estado de México). En la década de los cincuentas la ciudad creció principalmente hacia el noroeste, hacia la zona de lomeríos, siguiendo un patrón urbano similar a los suburbios de las ciudades norteamericanas, en donde las clases económicamente altas podían acceder a viviendas no tan apretadas en espacio y con áreas verdes propias. En esa época nuestra ciudad también creció hacia el noreste pero traducida en hacinamiento y pobreza. El centro de la ciudad de México se congestionó y apareció por primera vez una dinámica de abandono y un movimiento hacia la periferia. Sus antiguos habitantes, buscando igualar el estatus seudonorteamericano, emigraron a los suburbios haciendo uso del automóvil, elemento cada vez más presente en la vida de la ciudad pero que sus propietarios no podían usar en sus viviendas del centro por la falta de estacionamientos. Además, el irse a los suburbios implicó vivir en una casa propia, abandonando los inquilinatos (o sea vivir en viviendas rentadas), y entrando de lleno a la *modernidad* y a la opulencia. La ciudad se pobló con un horizonte interminable de crecimiento, partiendo del centro hacia la periferia, basado primordialmente en el crecimiento económico-industrial de la ciudad. La misma periferia se pobló con la migración natural que provenía del campo. De 1950 a 1980 la ciudad creció a partir de centros alternativos que competían con el centro original en cuanto a equipamiento y atracción para sus habitantes. Gracias a una masiva construcción de grandes avenidas y al entonces naciente Sistema de Transporte Colectivo (Metro), la ciudad se expandió ahora en función del uso del automóvil y del uso del relativamente cómodo transporte masivo.

Y si a eso le sumamos la política estatal deliberada de desconcentración entenderemos el porqué se aceleró aun más el vaciamiento del centro. O dicho con otras palabras, un crecimiento del centro hacia la periferia. Esta etapa es lo que Ángel Mercado denomina la *Primera Urbanización* (Mercado, 1996). Sin embargo, entre 1960 y 1980 se invirtió el flujo de poblamiento. Ahora era de la periferia al centro como se repoblaba nuestra ciudad. Este complejo proceso, que ha llegado hasta nuestros días, nos ha tomado por sorpresa en el sentido de que no contamos con instrumentos teóricos ni con leyes adecuadas para regularlo. Los grandes capitales inmobiliarios, a diferencia de otros tiempos, ahora ven como negocio al centro de la ciudad, y contamos con muy pocos antecedentes para encarar semejante fenómeno. Es la denominada *Segunda Urbanización* (Mercado, 1996). Según el Programa General de Desarrollo Urbano del D.F. (INEGI, 1996), en 1970 el Distrito Federal contenía a cerca de la tercera parte de la población de la ZMCM. Para 1990 dicha proporción se redujo al 13%, y para 1995 al 10.56%. Su densidad poblacional total pasó de 20,686 hab / km<sup>2</sup> en 1970 a sólo 12,757 hab / km<sup>2</sup> en 1995. En 1979 la población de las delegaciones Azcapotzalco, Álvaro Obregón, Coyoacán, Gustavo A. Madero, Iztapalapa y Cuajimalpa representó el 39.9% de la ZMCM. En 1990 la proporción se redujo a 33.8%, y en 1995 al 31.76%. Los 58 municipios que integran el denominado Valle de México tuvieron entre 1970 y 1980 una tasa de crecimiento de población del 7.4% anual. Su población aumentó de 2.4 millones a 4.9 millones, más del doble. Entre 1980 y 1990 la tasa se redujo a un 4% pero alcanzando una población de 7.3 millones. La ciudad de México, como vemos, es un organismo viviente que atrae pero también expulsa a sus habitantes, en un complicado sistema con variados niveles de atracción-repulsión que la hacen más difícil de comprender y de gobernar que lo que supondría, hoy por hoy, su enorme tamaño. Analicemos ahora sólo una de las muchas desventajas que conlleva este proceso en términos de apropiación urbana.  $\Omega$

#### 4. LA PÉRDIDA DEL CENTRO

---

Nuestra ciudad decíamos, expulsa habitantes de su centro, dejando vacías a veces enormes estructuras urbano-habitacionales, grandes huecos dentro del tejido urbano que pierden su anterior vocación y adquieren otras vocaciones, a veces forzadas pero siempre más rentables, según la óptica del inversionista urbano. Una de esas nuevas vocaciones es la comercial. Actualmente hay un gran peligro de desaparición de muchos monumentos y edificios valiosos en el centro de la ciudad porque las mismas autoridades fomentan esa destrucción. De 1972, año en que se fijaron los límites del Centro Histórico y se clasificaron más de 440 edificios bajo la categoría de *monumentales*, han pasado más de cinco lustros, y a pesar de bandos y decretos, ese número ha disminuido considerablemente. Los edificios que han caído bajo la picota son los más modestos, a juicio de sus verdugos, pero esos edificios modestos que en su momento no fueron relevantes, tienen una gran importancia para revivir una época, puesto que ellos conforman el contexto de las grandes joyas arquitectónicas. (Pérez Estañol, B., en la revista *Obras* de marzo de 1996). Antes había destrucción por ignorancia, ahora la hay con complicidad y por imposición, en aras de la plusvalización y revitalización de zonas de alto valor potencial, valor que, dicen las autoridades, *se lesiona al caer la noche cuando el comercio local cierra sus puertas*. La situación y la realidad social nos están rebasando pues no hay antecedentes. Los urbanistas *no-oficiales* aún no saben exactamente cómo regenerar el centro para bien de los habitantes de toda la ciudad, y estamos en peligro de perderlo si lo abandonamos a las fuerzas del mercado que lo pueden destruir. Y si la academia y la enseñanza no logra enseñar el cómo regenerarlo a los nuevos estudiantes, la simple política menos lo hará. El gobierno actual emplea el término de *reciclamiento* del centro de la ciudad, canalizando medidas para la reutilización de la estructura urbana actual, de esos huecos en el tejido urbano. Ante ello ciertos especialistas opinan que tal reciclamiento no es sino la barbarie legalizada. Para el liberalismo oficial, especialmente para los institutos de vivienda y de desarrollo urbano, el reciclar el centro de la ciudad no ha ido mucho más allá de la autorización de licencias y permisos de remodelación y funcionamiento para bares y discotecas.

Una parte del quehacer gubernamental en esta ciudad sólo contempla el acceder a presiones comerciales del capital especulativo. Desde luego que dicho capital no carece de motivos para invertir en el centro con intenciones de lucro, pero su lógica de ganancia lo convierte en inversionista de corto plazo. Pero lo que más compromete el futuro de nuestra ciudad es ese focalizado interés en ciertos giros (casi nunca de vivienda) de sólo ciertas zonas, contando además con el respaldo gubernamental, sea de las autoridades actuales o de las anteriores al nuevo gobierno de la ciudad. Sin embargo mi opinión crítica se basa no en censurar las intenciones de regenerar el centro de la ciudad, sino en su específico interés netamente comercial, sin buscar reciclar zonas completas que requieren inversión mixta y de largo plazo, incluyendo programas de vivienda. De acuerdo con un estudio elaborado por el investigador Rodolfo Corona, del *Colegio de la Frontera Norte*,<sup>34</sup> se ha revertido el proceso de concentración poblacional en la Zona Metropolitana de la ciudad de México debido a su transformación de área receptora a área expulsora de migrantes. Este cambio, que indica un decremento en la desproporcionada acumulación de recursos humanos, financieros y materiales en el Distrito Federal, modificó inesperadamente el patrón observado --al menos hasta finales de los años 70-- de redistribución del espacio de los mexicanos. El fenómeno, lejos de ser resultado de alguna política gubernamental de descentralización, ha sido la consecuencia de diversos factores relacionados con problemas propios del enorme tamaño de esta urbe, tales como la inseguridad pública, la contaminación ambiental, la pérdida de la capacidad de absorción de la fuerza de trabajo, y el aumento en el costo de la vida. Estos factores han generado dos de las principales características de los migrantes capitalinos frente a otros grupos poblacionales como las siguientes:

1. Los migrantes de la zona metropolitana de la ciudad de México presentan mayores proporciones de parejas casadas o unidas, y de jefes de hogar con edades comprendidas al inicio de la actividad económica, es decir entre los 25 y los 30 años.
2. Cerca de la mitad de los capitalinos que se van a otras poblaciones se dirigen a localidades de 100 mil ó más habitantes, aunque llama la atención que alrededor del 20% de los que emigraron de la capital, se cambiaron a zonas rurales con menos de 2 mil quinientos habitantes.

---

<sup>34</sup> Moreno, Martín. Obra citada

Por otra parte, un hecho inegable como el de la expulsión de habitantes del centro de la ciudad, también puede ilustrarse con la formación constante de nuevos asentamientos humanos en la periferia del D.F. Es decir, el migrante a veces no sale tan lejos, sino que se queda simplemente en los alrededores de los núcleos urbanos cercanos a la ciudad. Nuestra urbe en estos últimos años del milenio, seguramente<sup>35</sup> tiene más de veinte millones de habitantes, entendida como la zona metropolitana de la ciudad de México (ZMCM). La mitad de ellos vive en los municipios conurbados del Estado de México. En la periferia, aunque todavía se dan los encuentros, (a veces conflictivos), entre el concepto *campo* y el concepto *ciudad*, ya hay una cultura urbana muy definida. Y a pesar de su gran tamaño, la ciudad adolece de un fenómeno paradójico tomando en cuenta las políticas urbanas actuales:

**gradual pero constantemente nuestra ciudad está perdiendo el centro.**

Actualmente, el centro de la ciudad de México conserva la tendencia de los últimos lustros como expulsor de habitantes hacia la periferia de la ciudad, en una cifra que según un reciente estudio publicado en abril de 1998 por el Centro de la Vivienda y Estudios Urbanos (CENVI), alcanza la cifra de 159 mil habitantes en ocho años.<sup>36</sup> Imaginemos lo que esta cifra representa tomando en cuenta que la densidad media de nuestra ciudad es de 150 habitantes por hectárea. El suelo urbano así *liberado* alcanzaría la cifra de más de 130 hectáreas al año. Al capital urbano, entendido como los grupos de inversionistas privados que promueven acciones inmobiliarias en la ciudad, le es sumamente atractivo una situación como ésta para reproducirse, no obstante que a veces sus intenciones tengan un carácter tan focalizado<sup>37</sup>, como dijimos. Imaginemos nuestro denominado Centro Histórico repoblado con vivienda de buena factura, además de las inversiones en giros comerciales...

---

<sup>35</sup> La duda estriba en los criterios a considerar como límites de la Zona Metropolitana de la ciudad de México, como acabamos de ver.

<sup>36</sup> Centro de la Vivienda y Estudios Urbanos (CENVI). Publicado en el diario *unomásuno* del día domingo 26 de abril de 1998. (Alberto Martínez, reportero).

<sup>37</sup> En opinión del Arq. Carlos Corral Bécker (Asociación Mexicana de Urbanistas, A.C.), el fenómeno de metropolización ha dado lugar a que el centro ya no sea el núcleo principal de las actividades socioeconómicas, pero tiene la posibilidad de recuperar su importancia en el ámbito socio-cultural y educativo para que no se transforme en una ciudad-museo, con un uso del suelo especializado. Artículo "El Centro Histórico y su Dinámica" publicado en la *Revista Obras* de julio de 1998

Cabe preguntarnos si disponiendo de tanto suelo liberado y atendiendo a posiciones socialmente comprometidas, ¿cuál sería el futuro del desarrollo urbano y de la calidad de vida de nuestra ciudad y de su Centro Histórico si se le repoblara con vivienda de calidad, tanto en espacio como en precio? ¿Sería atractivo para el capital privado proponer al gobierno un marco real de leyes que le dejaran hacer su negocio sin descuidar la habitabilidad? Mi opinión es que sí.

Veamos lo que es, a grandes rasgos, el denominado Centro Histórico de la ciudad de México, que en diciembre de 1987 fue declarado *Patrimonio de la Humanidad* por la UNESCO. El Centro Histórico representa menos del 1% de la superficie total de la ZMCM actual, y era prácticamente a principios del siglo XIX toda la ciudad de México de esa época. Hoy en día tiene una superficie de 9.1 km<sup>2</sup> y posee alrededor de 1500 edificios catalogados por el INAH y el INBA. En términos internos se ha dividido en dos perímetros: el Perímetro A con una superficie de 3.2 km<sup>2</sup> ---que comprende el área ocupada por la ciudad prehispánica y su ampliación colonial hasta la época de la independencia, y es la zona de mayor concentración de monumentos---, y el Perímetro B, que cubre las ampliaciones de la ciudad hasta fines del siglo XIX, con 5.9 km<sup>2</sup>, y tiene como fin amortiguar los efectos del resto de la ciudad.<sup>38</sup> El Centro Histórico, y todos los organismos<sup>39</sup> creados a raíz de su consideración en abril de 1980 como *Zona de Monumentos Históricas*, sigue siendo objeto de discusión entre urbanistas y autoridades. Si bien es cierto que se han sabido canalizar importantes flujos de inversión hacia su conservación, la realidad es que no se ha logrado convencer al capital inversionista a construir vivienda realmente digna y habitable. Son aislados los casos en que el producto final, además de cumplir con la reglamentación estética y estilística para el centro, posea espacios sin generar hacinamiento y tensión entre sus moradores.

---

<sup>38</sup> Gamboa de Buen, Jorge. Centro Histórico de la Ciudad de México. Fideicomiso del Centro Histórico de la Ciudad de México. México, 1994.

<sup>39</sup> Algunos de esos organismos son el Fideicomiso del Centro Histórico de la Ciudad de México, el Programa para Conservar el Centro Histórico (más conocido por su lema ¡Échame una Manita!), el Patronato del Centro Histórico A.C., el Programa de Rescate de Calles, el programa Paseo por el Centro, el Programa de Desarrollo Inmobiliario, el Programa de Recuperación de Inmuebles, etc.

La vivienda de los organismos respectivos (FICAPRO, FIVIDESU, etc.) ha seguido aprovechando con poco éxito los espacios de las antiguas vecindades, a veces sólo remozándolas, a veces demoliéndolas y construyendo viviendas con áreas ligeramente superior a las originales. En el penúltimo *Foro Centro Histórico de la ciudad de México: Situación Actual y Perspectivas*, se concluyó que el deterioro en que se encuentra nuestro Centro Histórico se debe a la falta de políticas urbanas adecuadas para salvaguardar el patrimonio cultural, a la incorrecta aplicación de las normas vigentes, a la existencia de intereses políticos y económicos, así como a la especulación y comercialización del suelo. De hecho las políticas urbanas aplicadas en muchos lugares de la ciudad, no sólo en el Centro Histórico, están enfocadas a dar soluciones que satisfagan las necesidades de unos cuantos, "...propiciando la especulación y la comercialización del suelo, la deshumanización de los barrios, las demoliciones de inmuebles, deterioro ecológico, y una evidente modificación de zonas...", tal como lo declaró Sara Vázquez, perita de la Coordinación Nacional de Monumentos Históricos del INAH, y Carlos Flores Marini, Presidente del Consejo Internacional de Monumentos y Sitios, en una entrevista (aparecida en el diario *unomásuno* del 14-marzo-'96 por Marco Antonio Aguirre). Es decir, los especialistas critican que la gran mayoría de las acciones realizadas han sido para beneficiar las actividades comerciales en el Centro Histórico y no a sus habitantes ni a la zona misma. Prueba de ello son las múltiples adecuaciones de antiguas viviendas deterioradas del centro para convertirlas en sitios de música y bares privados concesionados a inversionistas privados, que nunca antes se habían fijado en el centro como fuente de negocio inmobiliario de corto plazo. Volviendo al fenómeno del despoblamiento, en la actualidad somos testigos que la metropolización no ha cesado, y con ella asistimos a un doble fenómeno: por un lado la periferia crece no sólo como una simple agregación creciente de unidades político-administrativas, y por otro lado el centro se despuebla. La población crece pero también se redistribuye en el área urbana acompañando procesos espaciales complejos como la densificación, los cambios en los usos del suelo, y las modificaciones a la estructura urbana. Dentro de la ZMCM se observa que los índices de las densidades de población residente (población entre superficie), tienden a disminuir en la ciudad central, mientras se elevan en el resto de las delegaciones y aun más aceleradamente en los municipios metropolitanos del Estado de México.

La búsqueda del equilibrio que el habitante urbano hace entre la renta del suelo y el precio del pasaje para llegar de un sitio a otro, ha favorecido un cierto descongestionamiento del corazón de la ciudad, pero también ha propiciado el avance de la suburbanización, es decir el asentamiento urbano (a veces ilegal) en los suburbios de la ciudad. Sin embargo, una combinación de factores relacionados con la política de usos del suelo, la especulación inmobiliaria, y los subsidios indiscriminados al transporte público y privado, sigue incentivando --pese al bajo nivel de ingresos generalizado--, a un proceso contradictorio de crecimiento ilimitado de la ciudad, pero también a un deterioro de las condiciones de accesibilidad y de tráfico urbanos. (Negrete, M.E., y Salazar, H., 1985). El capital inmobiliario ha puesto de nuevo sus ojos en el centro de nuestra ciudad, y lo ve como un jugoso negocio. Ello significa, hoy por hoy, su destrucción, con todo y que algunos estratos de ese capital inmobiliario ven a la cultura y al arte que en él existen como algo digno de rescatarse. Por desgracia no son la mayoría. (Mercado, Á. 1996). El dinero fluye, pese a la crisis. Pero el centro de nuestra ciudad, su corazón, está en riesgo de infarto y curiosamente no por insuficiencia de recursos económicos. No critico el esfuerzo oficial que a través de institutos como FOVI, FIVIDESU, FICAPRO, FONAHPO, etc. ha hecho del centro de la ciudad el objeto del grueso de la inversión en materia de vivienda. Sin embargo sería deseable que esa vivienda mejorase en su habitabilidad y sobre todo en su calidad espacial, aun a costa de una densificación inferior a la deseada en términos de dotación de servicios. Tal vez una inversión en vivienda con más sentido espacial que social haga nuevamente atractivo el centro de nuestra ciudad, claro está que sin dejar de sensibilizarse a las presiones de los grupos organizados que, como veremos, a veces pueden distorsionar sin querer la solución final arquitectónica. No debe olvidarse que la vivienda es, ha sido y será una de las funciones primordiales del centro; por ello hay que repoblarlo pues sin vivienda el centro se muere. Según las tendencias nuestra ciudad necesita construir un centro para treinta millones de habitantes, querámoslo o no, pero también requiere arquitectos que se metan al centro y lo respeten, no que lo derriben para renovarlo. Ω

## **II. 3. Los Grupos Organizados**

---

¿Cómo influyen los grupos organizados en la conformación de sus viviendas? ¿Qué tan poderosos son desde el punto de vista político? ¿Qué tanto pueden estos grupos conseguir de las autoridades, de los técnicos, y de la misma ciudad las condiciones para hacerse de una vivienda realmente digna?

## 1. EL LÍDER-CACIQUE EN EL CAMPO

---

La formación de las actitudes políticas de dichos grupos ante la problemática para conseguir vivienda en nuestra ciudad, inevitablemente pasa por la *conciencia de clase*, esa categoría que a veces pasa inadvertida aun para quienes poseerla les redituaria más beneficios que perjuicios. Y a pesar de que los movimientos de este tipo no siempre siguen al pie de la letra los lineamientos políticos fundamentales de los últimos tiempos, y de que muchos de ellos ni siquiera están afiliados a algún partido político, la conciencia de clase y la *conciencia de penas compartidas*, a veces es suficiente para catalizar las acciones del grupo y para decidir a los indecisos. Las actitudes individuales al principio, sobre todo en los recién llegados del campo a la ciudad, poco a poco se hacen colectivas, principalmente ante las actitudes y respuestas del gobierno hacia el proceso de urbanización, y en específico al nivel del sistema político urbano.<sup>40</sup> En estos últimos años del siglo XX la gente sigue llegando a nuestra ciudad aunque en menor medida, como vimos en el ensayo II.2. Los grupos se forman no de inmediato, aunque hay casos en que fracciones importantes de comunidades enteras emigran a la ciudad y ya traen cierta organización, al menos social. El líder que en su lugar de origen normalmente es el mayor de edad o el más viejo no siempre sigue siendo el líder al llegar a la ciudad. La urbe modifica, por supuesto, los modos de concebir la vida y la subsistencia cotidiana. El liderazgo es uno de varios tipos de nexos entre los fenómenos comunales y los fenómenos individuales, que explican el efecto de ciertos tipos de ambientes urbanos sobre los patrones de actitudes y comportamientos políticos que se observan en esas áreas. No es mi intención hacer un estudio detallado de la antropología social del mexicano para describir todas las características del liderazgo natural entre los humanos. Basémonos mejor en el liderazgo organizativo con el que muchos grupos se topan en la capital de México, liderazgo que no siempre es acatado de buen grado pero que les permite encarar con éxito sus demandas de vivienda.

---

<sup>40</sup> España Méndez, Martha et al. *Los Movimientos Sociales Urbanos como Respuesta de los Grupos Organizados ante la Negación de Créditos de Vivienda del FONAHPO, y su Impacto en la Política Social de Vivienda en el Periodo 1985-1990*. Tesis Profesional de la Escuela Nacional de Trabajo Social. UNAM 1990

En México al igual que en muchos países latinoamericanos, la existencia de líderes locales que encabezan movimientos de ocupación ilegal de tierras es algo tan común en la historia urbana, que no nos sería posible entender el crecimiento desmedido de nuestras ciudades sin tomar en cuenta el papel estelar de los líderes, sobre todo en las pasadas épocas de cambio sexenal de poderes, o de situaciones de regulación de la efervescencia social difíciles de solucionar por las vías normales de reformas políticas, o de subsidios a productos básicos, por ejemplo. No en vano uno de los tres pilares más conocidos del corporativismo priísta es la Confederación Nacional Campesina (C.N.C.) que en estos tiempos la preside una mujer urbana y preparada, ya no aquellos viejos líderes campesinos de la antigüedad.  $\Omega$

## 2. EL LÍDER-DIRIGENTE EN LA CIUDAD

---

En la década de los setentas y de los ochentas los grupos organizados en la ciudad normalmente eran liderados por un cacique urbano. En países como México el término *cacique* con frecuencia se aplica a individuos que ejercen una influencia excesiva sobre la política local. De hecho, un cacique es un líder fuerte y autocrático en la política local y/o regional cuyo mando, característicamente informal, personalista y a menudo arbitrario se apoya en un núcleo de parientes, 'guardaespaldas' y dependientes, y se significa por la amenaza y la práctica de la violencia.<sup>41</sup> Un líder urbano típico de aquellas décadas, siempre tenía tras de sí un fuerte poder individual sobre un grupo territorial que se mantenía unido por algún sistema socioeconómico o cultural, y cierto grado de alejamiento o libertad del sistema de gobierno normativo y formal. De hecho los residentes de dicha comunidad y las autoridades locales reconocían su autoridad y su poder en el escenario político local, y hasta los funcionarios públicos trataban con él todos los asuntos de la comunidad. Sin embargo, en la actualidad las cosas han cambiado. En la década de los noventas la lucha por la ciudad y por sus espacios ha adquirido especializaciones organizativas menos burdas que veinte años atrás. Los agentes que se disputan el espacio urbano, sobre todo los agentes sociales que buscan un lugar digno para vivir, ya no son los mismos líderes de antaño a los que el partido en el poder manipulaba a su antojo y los apoyaba en sus gestiones para adueñarse del suelo de la ciudad, la mayoría de las veces con métodos violentos. El nuevo líder urbano, ese que encabeza los esfuerzos de los grupos en sus gestiones para conseguir vivienda, dista bastante de la imagen violenta, gangsteril, y apadrinada de los caciques urbanos del pasado, que no tenían más cultura que la que le daban sus constantes diálogos con la autoridad, usando su facilidad de palabra y su carisma. El nuevo dirigente ahora es producto de una clase media combativa e instruida, incluso universitaria, con sentimientos de afinidad con el resto de su comunidad a la que está ligado no sólo por simple vecindad física, sino también por padecer problemas urbanos similares.

---

<sup>41</sup> Cornellus, Wayne. *El México Contemporáneo: Análisis Estructural del Caciquismo Urbano*, publicado en *Desarrollo Urbano y Regional en América Latina: Problemas y Políticas*, selección de Luis Unikel para el número 15 de la serie *Lecturas del Fondo de Cultura Económica*, México, 1975.

Además su origen social y su extracción política no siempre se ubican en los grados más bajos de la pirámide social y cultural. Un dirigente urbano actual hoy en día puede ser desde una ama de casa con mediana educación pero preocupada genuinamente por su medio, hasta un profesor universitario que siente cómo la realidad urbana es muy diferente de la propuesta académica. El presente y las necesidades actuales han pulido sus características, a pesar de que la ocupación ilegal de predios siga siendo una de las actividades de presión de dichos grupos. En el pasado la ocupación ilegal de suelo urbano era una de las causas principales del fenómeno de conurbación en nuestra ciudad. La entonces Ley de Reforma Agraria prohibía expresamente la venta de *tierras ejidales*, esa figura legal de propiedad de la tierra tan discutida aun en nuestros días, por ello los ejidatarios se asociaban con terceros o solos. Ello propiciaba los asentamientos irregulares. Ante esa situación el gobierno federal creó a la CORETT (Comisión para la Regulación y la Tenencia de la Tierra) para legalizar la situación de esas propiedades. Y se decidió realizar expropiaciones para crear reservas territoriales, pero todo bajo un margen jurídico muy rígido. Vale la pena recordar que el trámite de una expropiación a veces pasaba a través de veinte dependencias públicas, y requería de dos a cinco años para llegar a su fin. Para entonces esos territorios ya se habían convertido en asentamientos irregulares. Además la gran mayoría de los ejidos tenían y tienen grandes deudas con la banca comercial, y la iniciativa privada no quería invertir ni arriesgar su dinero en algo que siempre estaba sujeto a la expropiación.<sup>42</sup> Ω

---

<sup>42</sup> Prado Blagg, Pedro, Notario Público 76, entrevistado por la Arq. Teresa G. Lojero en la revista *Obras* del mes de abril de 1996, México.

### 3. LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

---

Ese cúmulo de problemas, aunado a otros de tipo socioeconómico generados por la concentración económica de nuestra capital, fomentó la invasión de suelo urbano destinado a reserva ecológica, a veces con la anuencia del partido gobernante, sobre todo en aquellos casos en que le era muy útil el trueque de *vista gorda* oficial a cambio de votos y presencia física en actos partidistas. Por otra parte un hecho reciente en la historia de nuestra ciudad, el gran sismo de 1985, debe tomarse como un hito en la conformación de una nueva conciencia de clase a nivel urbano en el sentido de la organización. La gran grieta social que el terremoto de hace trece años produjo en la postura de los habitantes de la ciudad ante sus autoridades, ha servido de catalizador para pensar en una nueva *sociedad civil*, una nueva forma de enfrentar a este monstruo moderno que es la ciudad. De repente, en la mañana de ese jueves 19 de septiembre de 1985 sus habitantes descubrimos el poder de una respuesta común y ágil ante una contestación dispersa y lenta de sus autoridades. El famoso rebasamiento de la autoridad urbana por la sociedad civil que han analizado desde entonces los sociólogos, es una realidad.

Otro gran hito dentro de la historia de nuestra ciudad se dio en 1997 cuando por primera vez llegó al poder del gobierno de la ciudad de México un grupo político aparentemente diferente del que siempre había estado: el Partido de la Revolución Democrática (PRD). Y si bien no es mi intención cuestionar profundamente la actuación del nuevo Jefe del Gobierno del D.F., sí es importante destacar la peligrosa mezcla de tendencias y sub-tendencias políticas que llevaron al PRD al poder. No olvidemos el pasado político reciente de sus líderes, en especial del Ing. Cuauhtémoc Cárdenas. Su génesis priísta, pese al pasado revolucionario de su padre fue motivo de serias dudas para buena parte del electorado tradicionalmente considerado de izquierda en las elecciones de 1997. Ese cóctel de compromisos, corrientes y facciones políticas que lograron momentáneamente olvidar sus diferencias con tal de llegar al poder, seguramente en el mediano plazo (1998-1999) habrá de cobrarle sus cuotas de apoyo.

En la actualidad, a nueve meses de iniciada la gestión perredista, ya son evidentes las muestras de disidencia en las comunidades urbanas afectadas, llámense delegaciones, pueblos rurales, colonias o barrios, en cuanto a las formas de gobernarlas. Son numerosas las impugnaciones a la designación de delegados aun por parte de los propios grupos perredistas que apoyaron al nuevo gobierno. Los múltiples compromisos personales y grupales adquiridos por Cárdenas a lo largo de su campaña los ha ido cubriendo con técnicos de reconocida trayectoria profesional, pero a veces también con personajes cuyo peso político es afín a su causa pero que carecen de oficio administrativo.

Las nuevas organizaciones que nacieron (tal vez sea más correcto decir que brotaron) después de los sismos de 1985 fueron perfeccionadas en sus procedimientos de gestión y sobre todo, diversificadas en sus metas y demandas. Algunas de ellas ya existían pero se sumaron a otras o se modificaron para mejorar su posición y su correlación de fuerzas. Otras abandonaron su origen popular y fueron infiltradas y *manoseadas* por políticos oportunistas. Pero muchas más trascendieron su forzado y abrupto surgimiento y se han convertido en la actualidad en organizaciones serias y bien posicionadas dentro de la actual política capitalina, capaces de dialogar de tú a tú, con soltura, claridad y eficacia, con las autoridades. Lo que en un principio era una haz de organizaciones más o menos bien definidas por su ideología de izquierda, con motivos de lucha similares entre sí, ahora ha evolucionado en un mosaico de tendencias, tanto de derecha como de izquierda, que luchan por el espacio urbano pero ahora desde una posición más pensada. Las invasiones de tierra, si bien no han desaparecido en la actualidad, cada vez son menos frecuentes como medio de presión ante las autoridades. Entre dichas organizaciones destacan la UPREZ (Unión Popular Revolucionaria Emiliano Zapata), la AB (Asamblea de Barrios), la UPNT (Unión Popular Nueva Tenochtitlán), la UCP (Unión de Colonias Populares), y la UVyD (Unión de Vecinos y Damnificados 19 de Septiembre), todas ellas agrupadas en el MUP (Movimiento Urbano Popular).<sup>43</sup> Ahora los grupos organizados tanto de derecha como de izquierda, concientes de que el Estado ha cedido un poco en su dureza, y de que cada vez escucha más a las organizaciones civiles en sus demandas y que busca salidas que lo legitimen de nuevo, han recurrido a métodos más políticos, reutilizando las mismas armas que ofrece el poder.

---

<sup>43</sup> Desde luego hay muchísimas más organizaciones populares de vivienda, muchas de ellas de filiación perredista, por ejemplo: Acción y Unidad para una Vida Digna A.C., Amanecer Caracol A.C., Barrio Unido Santa Úrsula A.C., Asociación Popular Río Blanco, etcétera.

Ahora no es raro ver composiciones y alianzas entre partidos antaño enemigos, con posiciones comunes en muchos puntos. Es más, organizaciones con orígenes marcadamente de izquierda como la UPREZ y la UCP, ahora son las que promueven el diálogo y la consulta pública (instrumentos favoritos del PRI en el pasado reciente) para proponer y aprobar la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal y el Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, algo impensable en la ideología de los líderes urbanos de hace dos décadas. ¿Qué les da la fuerza a estos grupos? Mucha de esa fortaleza la han conseguido a golpes de historia, pero también la han adquirido conquistando posiciones decisivas con técnicos calificados, asambleístas y diputados. Atrás han quedado los tiempos, aunque no del todo, en que el cacique-líder urbano se rodeaba de familiares y de *matones*. Hoy son equipos completos e interdisciplinarios de trabajo que no vacilan en pedir el apoyo académico de técnicos afines ideológicamente hablando para sustentar sus demandas. El movimiento urbano popular es, como dice Bernardo Navarro,<sup>44</sup> un movimiento apenas emergente y de una gran juventud. La hegemonía corporativa sobre las masas de la metrópolis, hoy por hoy, la detenta la CNOP del partido oficial. Sin embargo llama la atención la capacidad de movilización, organizativa, de extensión, de permanencia y de respuesta de las organizaciones urbano-populares independientes, en particular de las estructuradas en la Coordinadora Nacional del Movimiento Urbano Popular, CONAMUP.

Ahora veamos, ya en los años recientes, cómo se ha conformado un nuevo tipo de grupo organizado, distinto en sus orígenes, heterogéneo en su composición, y sobre todo, con formas inéditas de ejercicio de sus habilidades para transigir y negociar no sólo con autoridades sino con los representantes del poder económico de este país, es decir con los grupos bancarios establecidos. Ese tipo de negociaciones y ese grupo son los que ocupan desde 1995 la atención de la opinión pública, de los especialistas, y sobre todo de aquella gente que en un principio no aceptaba su filiación a grupos populares de ningún tipo, y menos si eran gentes de clases altas, hasta que la crisis los obligó a derribar el prejuicio de reconocerse como *quebrados*. Y, lo más importante, ha sido un grupo capaz de obligar a los banqueros a repensar sus procesos y a intentar diseñar productos bancarios para la crisis. Estamos hablando, naturalmente, de *El Barzón*.  $\Omega$

---

<sup>44</sup> Navarro Benítez, Bernardo. Crisis y Movimiento Urbano Popular en el Valle de México. UAM-X México, 1990.

#### 4. EL MOVIMIENTO BARZONISTA

El movimiento barzonista, o más sencillamente *El Barzón*, toma su nombre de una canción mexicana de principios de siglo que relataba las atrocidades cometidas en contra de los campesinos de aquella época. Y aseguran sus fundadores que se creó justamente en protesta por las condiciones actuales de los mexicanos.<sup>45</sup> En 1993, antes del llamado *error de diciembre* y cuando la presión de la banca para pagar adeudos contraídos por los campesinos para comprar tractores y herramientas de trabajo, se reunieron veinte campesinos para protestar por los *modus operandi* de los procesos extrajudiciales en contra de ellos. Entre éstos figuraban Juan José Quirino Salas, Maximino Barbosa, Sebastián García Guerrero, y otros más. De esta primera reunión surgió un movimiento que fue prosperando con el paso del tiempo, dado que no sólo veinte campesinos habían caído en cartera vencida, sino que muchos más pasaban arduos sacrificios para pagar los adeudos adquiridos con la banca.<sup>46</sup> El 23 de agosto de 1993 El Barzón hizo su aparición ante los medios de comunicación. Llegaron a Guadalajara como una caravana de camiones de carga y de tractores para realizar un plantón que duró 48 días, y que finalmente fue recibido pero sin ser plenamente oído por el entonces gobernador de Jalisco, Carlos Rivera Aceves. Ante ello deciden marchar hacia el Distrito Federal, con todo y tractores, donde fueron aprehendidos varios de sus dirigentes, entre ellos Barbosa, Cuéllar y Quirinos. Hacia finales de 1994 uno de los primeros logros del movimiento fue organizar una marcha de siete mil barzonistas que culminó con un plantón de tres días en el D.F. En esos días su dirigente nacional, Juan José Quirinos Salas declaraba que:

*"...La banca es un verdugo, y el miedo nos impedía ponerla en su lugar. Con El Barzón, la enfrentamos con dignidad, inteligencia y fuerza. Hoy somos la organización que ha empezado a doblegarla y nos hemos quitado el prejuicio de decir que estamos quebrados..."*<sup>47</sup>

<sup>45</sup> Un barzón, en términos agropecuarios es una cinta de cuero que ciñe a los bueyes y a la yunta.

<sup>46</sup> Samperio, Ana Cristina. *Se nos Reventó el Barzón: Radiografía del Movimiento Barzonista*. Edivisión, México 1996.

<sup>47</sup> Declaraciones del dirigente nacional de *El Barzón* a las afueras del Congreso de la Unión, en 1994. Tomado de Samperio, Ana Cristina. Obra citada.

El movimiento que comenzó por ser campesino alargó sus brazos para acoger también a comerciantes, industriales, y prestadores de servicios con el propósito de brindar apoyo a todos aquellos que se veían acosados por las deudas contraídas, sin importar de qué tipo eran, incluidas las hipotecarias, quirografarias, de tarjetas de crédito, de créditos refaccionarios y de avío, y aun aquellas contraídas con agiotistas y usureros particulares. El Barzón en sus orígenes tuvo una buena acogida entre la población debido a que miles de mexicanos se hallaban y se hallan en una situación desesperanzadora donde resulta impensable que cada quien por su parte enfrentase el gran problema de la falta de liquidez.<sup>48</sup> El barzonismo propuso al Congreso y al presidente Ernesto Zedillo una iniciativa de ley para exigir la moratoria de cuatro años que permitiera la recapitalización de los productores, así como la creación de comisiones que auditaran las deudas de los agremiados para que se pagara lo justo. Además se hacía un llamado a los bancos para que flexibilizaran sus políticas y *recomendaran* sensibilidad al poder judicial ante el problema de los embargos, las adjudicaciones y los remates. De hecho, ante el ambiente de zozobra social creado por los departamentos jurídicos de los bancos, se invitó a quienes tuvieran problemas de cartera vencida a unirse para enfrentar ese delicado problema.

La respuesta inicial de los bancos motivó a los barzonistas a crear el *Frente de Resistencia Civil Activa*, cuya misión era resguardar sus bienes tomando las propiedades a embargar para que el embargo no procediese. El movimiento que inició en Zacatecas empezó también a difundirse en otros estados --Jalisco, Nuevo León, Michoacán, Estado de México, Querétaro--- hasta convertirse en un movimiento nacional gracias a la creación de coordinaciones regionales. En esos tres días que se encontraron en la capital del país los barzonistas se reunieron con personal de la Segob, SARH y Sedesol, así como con los presidentes de las Comisiones de Hacienda y Crédito Público de las cámaras de diputados y de senadores, donde efectivamente fueron atendidos pero sin esperanzas de negociar una ayuda real.

---

<sup>48</sup> Samperio, Ana Cristina. *Se nos Reventó el Barzón: Radiografía del Movimiento Barzonista*. Edvisión, México 1996. (Obra citada)

Los objetivos preferentes de El Barzón se reducen a tres:

1. *La prórroga del plazo de pago con una moratoria de 4 años*
2. *Treguas judiciales*
3. *Definir la cartera vencida a precios reales de mercado, sin tener que pagar las altas tasas de interés que representan las exorbitantes utilidades de los banqueros.*

En enero de 1995 los barzonistas amenazaron con declarar una moratoria indefinida. El gobierno respondió con el AUSEE (Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica), que sólo sirvió para desactivar el muy previsible estallido social suscitado a lo largo y ancho de México. El Barzón continuó amenazando y la banca intensificó sus acciones judiciales. Entonces congregaron a los representantes de más de cinco mil barzonistas en la célebre protesta ante el edificio de la Asociación de Banqueros de México, donde arrojaron jitomates, piñas y flores al edificio, solicitando a la Banca el cese a lo que ellos denominaron como *terrorismo bancario* en contra del patrimonio de numerosas familias campesinas y urbanas. Los barzonistas gritaban a los banqueros la injusticia de decidir unilateralmente la suerte y destino de millones de productores y comerciantes. El líder de *El Barzón Metropolitano*, Alfonso Ramírez Cuéllar invitó al primer deudor de México ---el gobierno-- a unirse a sus filas para salvar y defender la planta productiva, patrimonio de todos los mexicanos. Al grito del conocido dicho mexicano modificado por El Barzón, "*Debo, no niego; pago, lo justo*", centenas de deudores se manifestaron en contra de las políticas bancarias. Pero, como a veces sucede al interior de los grupos organizados, los dirigentes pueden sucumbir a golpes bajos, traiciones, corrupción, ofrecimientos de poder y otras cosas que el poder presenta para dividirlos y debilitarlos. Así ocurrió también con Maximino Barbosa Llamas, uno de los fundadores originales de El Barzón. El 6 de diciembre de 1994, el mismo día de una movilización promovida por Juan José Quirino para tomar sucursales bancarias en las capitales estatales buscando una tregua judicial, ese mismo día se dio a conocer la existencia de otro grupo también llamado "Barzón" y dirigido por Maximino Barbosa.

Barbosa aceptó las oficinas que el PRI utilizó para la campaña presidencial para instalar las oficinas generales del movimiento *denominado Confederación Nacional de Productores Agropecuarios, Comerciantes, Industriales y Prestadores de Servicios A.C. El Barzón*, movimiento que desvirtuó las intenciones del movimiento original dirigido por Quirino Salas. Barbosa y su Barzón organizaron actos, antes o después de los de Quirino para confundir a la opinión pública, anunciando incluso la creación de *comandos especiales* para matar a los abogados de los banqueros y a los jueces. Estas declaraciones que Barbosa siempre aceptó como literales (no en sentido figurado como se creyó al principio), desprestigiaron las intenciones pacíficas del barzonismo original. Una de las causas argüidas por este *nuevo* barzón es la pretendida afiliación al PRD que se intentó al principio, aunque la verdad nunca se definió la línea política del movimiento original, respetando todas las tendencias. Incluso últimamente se ha formado, siguiendo la misma idea de hacer frente a la banca, el denominado *Barzón de los Ricos*, que es un conjunto de empresarios e industriales de mediano y de cierto gran tamaño que también han caído en cartera vencida al no poder pagar a tiempo sus adeudos con la banca. Apoyando también a El Barzón ha estado la Barra Nacional de Abogados, a través de su presidente el destacado jurista Ignacio Burgoa Orihuela, asesorándolo gratuitamente en los siguientes puntos:

- Declaración de nulidad de los contratos banca-deudores
- Denuncia por usura de la banca
- Amparos en contra de Hacienda y del Banco de México
- Elusión de pagos de intereses sobre intereses
- Acuerdos mutuos para depurar deudas y cargos ilegales

La misma banca ha tenido que reconocer muchos de sus errores. Unos de los asesores jurídicos de Bancomer, Eugenio Zafra, abandonó su cargo en esa institución y ahora es el asesor jurídico del El Barzón a nivel nacional ayudando a los deudores a que la banca acepte los pagos parciales masivos a capital, ya que era muy pesado y casi imposible acabar con la deuda pagando intereses sobre intereses, en lo que más adelante analizaremos como *anatocismo*.

El movimiento barzonista en suma, como dice Ana Cristina Samperio,<sup>49</sup> no es un numeroso grupo de personas sin nada en qué ocuparse, ni gente que se planta en las sucursales bancarias o las oficinas de gobierno para entorpecer las labores de quienes trabajan en estos lugares. El movimiento es toda una organización que defiende los bienes de sus agremiados en casi todos los estados de la República Mexicana. En el fenómeno barzonista se ve claramente cómo el problema de la cartera vencida, y en general de los deudores y acreedores, ha rebasado las fronteras locales. Es la unión de las experiencias de un nutrido número de seres humanos que tienen en común el ser deudores y tener sobre sus espaldas a los acreedores bancarios. Las bases del barzonismo no se fundamentan en no solventar o no afrontar los problemas suscitados al no poder resolver un problema de índole financiera. Por el contrario, propone soluciones o alternativas de pago reales, pero rechaza duramente los esquemas económicos neoliberales que fueron diseñados para otro tipo de sociedad muy diferente a la nuestra. De hecho la socialización del fenómeno barzonista se debe a la necesidad de muchos mexicanos de sobrevivir a la catástrofe económica a través de la ayuda mutua. Esta socialización colectiva es el resultado de los mítines y plantones donde los barzonistas van con la cabeza en alto, dejando la vieja costumbre de ser considerados como seres insolventes y por lo tanto de bajo rango en la escala social. Como organismo de creación natural y pluripolítica es un ente al que habrá que seguirle de cerca sus pasos, pues está marcando la historia de México y la de sus grupos organizados. La banca comercial no debería de ignorarlos tan olímpicamente como lo ha hecho hasta la fecha. Los barzonistas no piden vivienda, es cierto. No comparten orígenes similares, también es cierto. Sus líderes son de otra índole y provienen de génesis diferentes que los de los demás grupos. Pero también es cierto que es uno de los grupos organizados más interesantes de los últimos años. Ω

---

<sup>49</sup> Samperio, Ana Cristina. Obra citada.

## II.4. Políticas Institucionales (FOVI, INFONAVIT, FOVISSSTE, FONAHPO)

---

Por otro lado, es evidente que la organización de grupos y su influencia cada vez mayor en la toma de decisiones políticas de las autoridades en el poder, sobre todo en épocas pre-electorales, es una de las muchas y variadas causas que han propiciado también la aparición de entidades paragubernamentales dedicadas a captar (*y coptar*, por qué no) las inquietudes de habitación y las fuerzas sociales que se mueven en nuestra ciudad. Los grupos también generan *viviendas de coyuntura*, por así decirlo. No es la intención de esta tesis detallar todas las acciones que sobre la problemática de la vivienda ha ejecutado el gobierno desde entonces. Baste mencionar a las más importantes instituciones que han surgido para ello, con las principales características de su historia y sus números, sin atender exactamente a su aparición cronológica. Desde principios de este siglo los gobiernos sucesivos que hemos tenido dieron muestras, por conveniencia propia, de no querer dejar sin solución el problema habitacional. Ya desde 1906 se mencionaba en el programa del Partido Liberal Mexicano, suscrito ni más ni menos que por Manuel Flores Magón que los trabajadores, como clase cada vez más dominante en número en el país, necesitaban alojamientos higiénicos. La influencia de dicho programa fue decisiva para incorporar en el texto constitucional de 1917 los derechos a la vivienda y la obligación de los dueños de empresas a proporcionar las facilidades para lograrlo. La Ley Federal del Trabajo de 1931 también mantuvo en su cuerpo esa obligación aunque cada estado de la República se reservaba la vigilancia de las condiciones y los plazos, según la realidad imperante en esos tiempos en la economía de las empresas. La historia misma del país fue conformando las particularidades de cada institución, según la coyuntura política que los paría y las intenciones del gobierno en el poder. El paso del tiempo iría estableciendo las condiciones que cada organismo impondría a sus afiliados.

Pero también el paso del tiempo los obligaría a optimizar sus recursos y a construir más con menos, a veces llegando a soluciones de verdadero concurso internacional, pero a veces también proponiendo espacios habitables peligrosamente oscilando en el límite de la habitabilidad. Veamos una tabla con las superficies promedio de los prototipos usados por el INFONAVIT, el FOVISSSTE, el FONAHPO y el RHP (Renovación Habitacional), según el Dr. en Arq. Guillermo Boils.<sup>50</sup>

**Tabla núm. 5:**  
***Superficies habitables por prototipos oficiales:***

<b>Institución</b>	<b>Area Total construida en su prototipo</b>	<b>Area de muros</b>	<b>Area Útil</b>
1. INFONAVIT	68.94 M <sup>2</sup>	7.90 M <sup>2</sup>	61.04 M <sup>2</sup>
2. FOVISSSTE	57.76 M <sup>2</sup>	6.39 M <sup>2</sup>	51.37 M <sup>2</sup>
3. FONAHPO	46.10 M <sup>2</sup>	4.79 M <sup>2</sup>	40.06 M <sup>2</sup>
4. R. H. P.	41.58 M <sup>2</sup>	5.68 M <sup>2</sup>	36.42 M <sup>2</sup>
<b>Promedio</b>	<b>53.59 M<sup>2</sup></b>	<b>6.19 M<sup>2</sup></b>	<b>47.22 M<sup>2</sup></b>

*Tabla elaborada con datos del Cuadro Básico de Prototipos del INFONAVIT Subdirección Técnica y de Diseño, México 1984, y del FOVISSSTE, Subdirección Técnica, 1985. (Tabla tomada de Boils Guillermo, UAM-X Diseño y Vivienda Pública en México).*

Las superficies mínimas aceptadas para vivienda de interés social se han ido reduciendo en más de un tercio en un lapso de veinte años (1970-1990). Lo que antes se consideraba inaceptable en los conceptos oficiales, hoy es apenas usual en sus prototipos empleados. Por ejemplo la cocina que antes era impensable que disminuyese de los dos metros cuadrados, hoy no sólo se le ponen menos metros, sino que hasta se recurre cada vez con mayor y pernicioso frecuencia a sustituirla por el concepto de *cocineta* con barra-desayunador integrada. Con ello la cocina ya no sólo perdió superficie sino que ahora mezcla su función, por demás caliente y olorosa, con otras actividades de la vivienda. Los espacios para dormitorios curiosamente son muy parecidos a los locales para sala y comedor.

<sup>50</sup> Boils, Guillermo. *Diseño y Vivienda Pública en México*. Universidad Autónoma Metropolitana Plantel Xochimilco UAM-X. México, 1995

Según la Tabla Anexa de Requerimientos Mínimos de Habitabilidad y Funcionamiento del Reglamento de Construcciones para el D.F.<sup>51</sup> el área mínima destinada para recámaras es de 7 m<sup>2</sup> en tanto que el área mínima para sala es de 7.30 m<sup>2</sup> y de 6.30 m<sup>2</sup> para comedores. ¿Cuál ha sido la consecuencia? Una simple y obligada conversión (¿o perversión) de las funciones dentro de las viviendas: el comedor y hasta la sala son usados como recámaras en muchísimos casos reales. De todas formas, el comedor y la sala suelen ser proyectadas como espacio integral. Unidas de esa forma no rebasan el 20% el área promedio de un dormitorio. Con ese tipo de soluciones las recámaras han de ser utilizadas forzosamente con literas; sólo así pueden acomodarse los hijos de la familia. El problema surge cuando la familia, como casi todas las familias mexicanas, crece en número de miembros, nacidos en ella o llegados de fuera. Y empeora más cuando no predomina uno u otro sexo en esa familia ampliada, como es costumbre. Las áreas de servicios también son exiguas, y en no pocos prototipos son omitidas totalmente. Un factor decisivo para que esto ocurra es la ideología del diseñador quien parece olvidar o ignorar que para los sectores populares, quizás más que para otras capas sociales, el área de servicio puede ser igual o más importante que el área de estar. Todos hemos visto, sobre todo en soluciones verticales de vivienda de interés social, los inevitables tendederos de ropa, a veces en ventanas, corredores y balcones. El baño, curiosamente, y siendo de las áreas más costosas y complicadas respecto de otras constructivamente hablando, sí respeta los mínimos establecidos aunque su antropometría no siempre pareciese diseñada para seres humanos, sobre todo en prototipos de Renovación Habitacional y de Ficapro. Como sea, las políticas institucionales de los organismos de vivienda han hecho una muy buena cantidad de vivienda en nuestra ciudad. Tal vez sus diseñadores debiesen acercarse más a sus usuarios finales y verlos más como seres que habitarán, vivirán y sufrirán sus espacios, y no sólo como meras claves de asignación de créditos que engordan las estadísticas oficiales de cada institución buscando el mayor número de dinero en las tajadas presupuestales de cada año.

Describamos brevemente algunas de las principales instituciones de vivienda que han operado en nuestra ciudad. Ω

---

<sup>51</sup> Asamblea de Representantes del D.F. *Reglamento de Construcciones del D.F.* Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 2 de agosto de 1993 y actualizado el 4 de junio de 1997. Jiménez Editores. México, 1997

## **1. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos BANOBRAS**

---

El 20 de febrero de 1933 fue constituido el Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, cuyo propósito principal en un principio fue emitir bonos hipotecarios para captar recursos que se pudieran invertir en obras de infraestructura. Al paso del tiempo se modificó su ley orgánica para poder canalizar esos recursos hacia la construcción de vivienda popular, pero limitándola a conjuntos colectivos a partir de 1953, dejando fuera los créditos individuales. En 1966, por decreto presidencial, se cambió el nombre al que ahora conocemos como Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), y se le asignaron nuevas funciones aparte de financiar conjuntos habitacionales. Desde entonces también otorga créditos a los servicios públicos, a los transportes aéreos, marítimos y fluviales, y en términos generales de acuerdo al artículo 2º de su Ley Orgánica, promueve la inversión de capitales en obras y servicios públicos o de interés social. Su capital está constituido por acciones del gobierno federal en un 51%, y además existen tres tipos de acciones que pueden ser suscritas respectivamente por particulares y por organismos públicos y privados. El ámbito territorial de acción de Banobras abarca actualmente sólo algunos estados del país, especialmente en aquellos en donde Banobras desarrolla programas de vivienda. Ω

## **2. Fondo de la Vivienda para los Miembros Activos del Ejército, Fuerza Aérea y Armada**

---

El 1° de marzo de 1956 se creó la Dirección de Pensiones Militares con el carácter de organismo descentralizado. El 28 de diciembre de 1972 se reformó la fracción III del artículo 2° de su Ley Orgánica y se adicionó la fracción IV del mismo artículo facultando a la Dirección de Pensiones Militares para administrar el fondo de la vivienda para los miembros del ejército, fuerza aérea y armada, a fin de establecer y operar un sistema de financiamiento que les permitiera obtener a dichos miembros crédito para la adquisición en propiedad de viviendas decorosas, así como para la reconstrucción, reparación, mejoramiento o ampliación de las mismas, y el pago de pasivos contraídos por alguno de esos conceptos. Los recursos de ese fondo se integran con las aportaciones que hace el gobierno federal, mismas que se constituyen con el 5% del haber presupuestal, con los bienes y derechos que por cualquier título adquiera, y con los rendimientos que se obtengan de las inversiones de los recursos existentes. Los créditos de este fondo se cubren en un plazo de hasta 20 años. Los créditos se asignan a aquellos miembros que padezcan realmente más agudos problemas de vivienda, teniendo en cuenta el número de personas a su cargo. Ω

### **3. Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores al Servicio del Estado (FOVISSSTE)**

---

A través de la reforma de la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE), publicada en el Diario Oficial de la Federación con fecha 22 de diciembre de 1972, fue creada la Comisión Ejecutiva del Fondo de la Vivienda para los Trabajadores del Estado. Dicho fondo tiene como objeto preferencial establecer un sistema de financiamiento para que los llamados *burócratas* puedan obtener crédito para adquirir en propiedad una vivienda, construir, reparar, ampliar, y mejorar sus viviendas, o pagar algún pasivo contraído por alguno de estos conceptos. Igualmente el FOVISSSTE permite el financiamiento de construcción de viviendas que puedan ser obtenidas en propiedad por los trabajadores. El FOVISSSTE es el responsable de muchas unidades habitacionales, algunas de buena factura, por toda la ciudad. En la actualidad se está integrando al sistema de comercialización de viviendas terminadas y directamente asignadas a sus derechohabientes, sin abandonar del todo las viejas políticas corporativistas de los líderes de la burocracia nacional que premian el apoyo *planillista* recibido por secciones completas de trabajadores con unas cuantas viviendas otorgadas. ◻

### **3. Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y de la Vivienda Popular (INDECO)**

---

El INDECO era un organismo público que tenía como objetivo efectuar tareas de programación e investigación respecto del desarrollo de la comunidad rural y de la vivienda popular, propiciando la construcción de viviendas y de conjuntos habitacionales de bajo costo, así como la regeneración de viviendas inadecuadas. La reserva territorial de la que se nutría principalmente el INDECO era propiciada por el artículo 117° de la Ley Federal de Reforma Agraria, quien preveía expropiaciones de bienes ejidales y comunales para crear fraccionamientos urbanos de viviendas populares. Sus recursos se integraban por las aportaciones del gobierno federal así como de instituciones bancarias privadas y públicas. ◻

#### 4. Dirección General de la Habitación Popular del DDF DGHP-DDF

---

Este organismo inició sus actividades el 1° de diciembre de 1970, en favor de aquellas personas que no reciben un salario fijo, así como todos aquellos que por obras de interés público son desplazados de sus viviendas. También recibían beneficios de este organismo los habitantes de zonas insalubres y *ciudades- perdidas*, lo mismo aquellos que por fenómenos naturales y siniestros han perdido sus viviendas. La mencionada institución, en cumplimiento de las funciones que le eran encomendadas, otorgaba contratos para la edificación de viviendas, vigilando y controlando su realización y su calidad, y finalmente adjudicándolas a las personas que se encontraban en alguna de las situaciones descritas y que así lo solicitaban. Sus recursos provenían de instituciones bancarias privadas y públicas. Ω

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

## **5. Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores INFONAVIT**

---

En 1941 cuando se reglamentó la obligación de dotar de casas a las empresas de jurisdicción federal, la Suprema Corte de Justicia terminó por declararla inconstitucional. Y en 1970, la nueva Ley Federal del Trabajo reglamentaba esa obligación habitacional de las empresas a través de regulaciones contractuales. Recordemos que esa década fue marcada por la idea de democratizar la economía, y de asumir nuestra condición de integrantes del Tercer Mundo. Esto originó toda una cauda de populismos y falsas socializaciones en muchos campos. Y el de la vivienda no pudo sustraerse. El INFONAVIT nació con base en la reforma constitucional del artículo 123° apartado A, fracción XII publicada en el Diario Oficial de la Federación del 14 de febrero de 1972. En abril de ese mismo año publicaba su propia Ley Orgánica, según la cual tenía como objetivo establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para la adquisición en propiedad de viviendas cómodas e higiénicas; la construcción, reparación, ampliación o mejoramiento de sus viviendas, y el pago de pasivos contraídos por cualquiera de los conceptos mencionados. El patrimonio del INFONAVIT se integra con las aportaciones que bimestralmente deben hacer los patrones con base en el 5% del salario ordinario con que se remunera a sus trabajadores, así como las aportaciones en numerario, servicios, subsidios que proporciona el gobierno federal y con los bienes y derechos que adquiera por cualquier título, así como por los intereses que reciba por la inversión de sus recursos. Es característica primordial del INFONAVIT su organización tripartita, gracias a lo cual están representados en los órganos de decisión los trabajadores, los empresarios, y el gobierno federal. Los recursos con que cuenta también los destina para la construcción de conjuntos habitacionales para ser adquiridos por los trabajadores, asignando los créditos tomando en cuenta las necesidades de vivienda de los trabajadores. Dichas necesidades, en teoría, son analizadas objetiva e imparcialmente por computadora. Los créditos que asigna el INFONAVIT se cubren en plazos de hasta veinte años con un interés del 4% anual sobre los saldos insolutos. El fondo constituido en favor de cada trabajador le es entregado periódicamente cada diez años.

El sector que atiende el INFONAVIT, si bien sólo comprende a los trabajadores asalariados que mantienen una relación obrero-patronal, también significa uno de los sectores más estables en términos económicos. Y, no obstante, la capacidad adquisitiva del gran porcentaje de ellos hace difícil la adquisición de vivienda sin un apoyo institucional. El INFONAVIT en estos días de septiembre de 1996, cuando está cumpliendo 24 años, se jacta de que en base a un innovador programa de subastas para impulsar la vivienda ha reducido un promedio de 18% el precio de las mismas, basados también técnicas constructivas novedosas y trabajo coordinado, todo ello para 31, 154 viviendas en 145 ciudades del país. Según el INFONAVTI para 1996 deberán financiarse 99,750 viviendas.  $\Omega$

## **6. Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda FOVI**

---

El gobierno federal, con fecha 15 de abril de 1964, creó el FOVI, que tiene como objeto principal otorgar préstamos pero a las instituciones de crédito a fin de que éstas los destinen a la realización de viviendas de interés social, controlando al mismo tiempo las características de los préstamos que los bancos otorguen en relación con viviendas de interés social en cuanto a importes, plazos, tasas de interés, etc., cuando se concedan con su apoyo. Igualmente, debe vigilar las características de los planes de vivienda que con su colaboración realizan los bancos, aprobándolos de antemano. El FOVI debe también vigilar que los planes previamente aprobados se ejecuten de acuerdo a lo establecido. Finalmente, debe señalar las reglas que permitan que los programas apoyados por él estén de acuerdo con las necesidades regionales y nacionales de vivienda, y cumplan con las condiciones urbanísticas y arquitectónicas que se han establecido como patrón. El FOVI cuenta con recursos que provienen de los bancos hipotecarios, así como de los que requieren de los departamentos de ahorro de la banca comercial, los cuales, de acuerdo con la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, deben invertir el 30% de sus depósitos en viviendas de interés social. Igualmente en forma complementaria, el FOVI obtiene recursos de préstamos de instituciones internacionales, tales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), o de la Agencia Internacional de Desarrollo. El FOVI otorga el crédito de largo plazo para el adquirente final y a solicitud de la banca el crédito-puente para el constructor, distribuyéndolos entre los conjuntos habitacionales propuestos por los promotores mediante subastas de derechos sobre créditos o, como es en la actualidad, mediante licitaciones directas con los bancos interesados. Los cajones que maneja en la actualidad son el VIS-A, equivalente a 100 salarios mínimos en el Distrito Federal, y el cajón VIS-B, equivalente a 130 salarios. El crédito-puente para el promotor lo otorga la banca comercial a la tasa de interés de mercado cuando utiliza recursos propios, y a una tasa de C.P.P.+ 5% (costo porcentual promedio más cinco puntos), cuando aplica recursos del FOVI. Los créditos para el adquirente se otorgan a la tasa fijada por el Banco de México.

En sus treinta y dos años de operación, conjuntamente con la banca comercial, el FOVI ha financiado la adquisición poco más de un millón de viviendas de interés social. Los objetivos de FOVI para el periodo 1989-1994 eran financiar más de 250,000 viviendas, con especial énfasis en aquellas con valor de cien salarios mínimos mensuales. En la actualidad, en 1998, el FOVI está canalizando recursos del Banco de México para construir y adquirir viviendas de 100 y de 130 salarios mínimos mensuales a través de los fideicomisos especiales denominados FIVIDESU (Fideicomiso de Vivienda y Desarrollo Social y Urbano) y FICAPRO (Fideicomiso Casa Propia). El programa actual del FOVI es de tal magnitud que es de los pocos ingresos frescos que están teniendo las instituciones bancarias comerciales en sus divisiones hipotecarias, en medio de una crisis generalizada tanto en el monto de los recursos captados mediante la recuperación de la cartera vencida de los bancos en sus productos hipotecarios, y crisis también en el monto de la colocación de dinero mediante operaciones inmobiliarias, debida a las altas de interés que imperan en México desde finales de 1994. El programa actual del FOVI, de acuerdo a sus planes para mayo de 1998 incluye la realización de al menos tres subastas de 20 mil créditos cada una; de junio a diciembre de 1998 se harán otras cinco subastas similares, para un total de 160 mil viviendas. Para 1999, según estimaciones de Banamex se espera que FOVI otorgue alrededor de 130 mil créditos, y que del año 2000 en adelante el número de créditos crezca en 10% anual. Ω

---

**Bloque III:**

---

**ARQUITECTURA**

---

**HABITACIONAL**

---

**Y PSICOLOGÍA**

---

**AMBIENTAL**

---

---

**III.1: Densidad y Aglomeramiento.**  
**Hacinamiento y Tensión**

---

**III.2: ¿Vivienda Digna?:**  
**La Voz de los Usuarios**

---

**III. 3.: La Postura del Promotor**  
**y del Constructor**

### III.1. Densidad y Aglomeración. Hacinamiento y Tensión

---

Y Zaratustra se paró a reflexionar. Y por fin dijo con tristeza:  
*¡Todo se ha vuelto más pequeño! Por todas partes veo puertas más bajas:  
el que es de mi especie aún puede pasar por ellas, pero ¡tiene que agacharse!  
¿Y esos aposentos y desvanes? ¿Pueden ahí entrar y salir hombres?  
Me parecen hechos para gusanos de seda, o para gatos golosos,  
que quizás se dejan también comer.*

Tomado de *La Virtud Apocadora*  
Tercera Parte de ASÍ HABLABA ZARATUSTRA, de Federico Nietzsche, 1883.<sup>52</sup>

Hemos visto ya una breve descripción de los principales conjuntos urbanos que se desarrollaron en nuestra ciudad desde 1950. En su época de diseño y construcción esos edificios fueron concebidos como una muy buena alternativa para densificar la ciudad y agrupar en pocos metros cuadrados de desplante a un importante número de familias. Esas incipientes políticas de densificación pretendían, no sin cierto éxito, contener la expansión de la mancha urbana, y mejorar el uso del espacio urbano construido.

---

<sup>52</sup> Nietzsche, Federico. Obra citada

Pero también es cierto que buena parte de esos conjuntos y sobre todo de los edificios que siguieron su *mal ejemplo* no consideraron los inevitables problemas de hacinamiento y sus consecuencias en la calidad de vida de sus moradores. Esa calidad de vida es evidentemente baja si la analizamos a la luz de los conceptos de densidad y de aglomeración, algo que la psicología ambiental ha estudiado desde 1960 pero que en México no ha sido abordada en forma integral como sería lo deseable. Es decir, los arquitectos, diseñadores, y urbanistas mexicanos, apenas empiezan a voltear sus ojos a investigaciones sobre la habitabilidad de sus proyectos y construcciones.<sup>53</sup> Realmente es una pena que muchos de los que se supone que se dedican a generar espacios habitables, soslayan el aspecto humano y proxémico de los volúmenes físicos, y sencillamente se solacen en el arte por el arte, a veces con el puro afán de trascender visualmente. Sin embargo, no olvidemos que la personalidad de los arquitectos es algo tan espectacular e individual a la vez, que no les es fácil aceptar que sus obras no sólo son suyas, sino que en realidad *pertenecen* a todos los que viven y sufren la ciudad. La psicología ambiental, decíamos, estudia la interrelación entre el ambiente físico y la conducta humana, enfatizando los procesos de adaptación como respuesta de la gente a ciertas condiciones. Su método es teórico y práctico a la vez, y está orientado a resolver problemas y a intentar dar respuesta a una amplia gama de preguntas prácticas que preocupan a arquitectos, diseñadores de interiores, y especialistas en planeación urbana. De hecho el principal interés de los arquitectos y diseñadores al buscar la participación de los psicólogos en el proceso del diseño surgió por la convicción de que existe una relación estrechísima entre arquitectura y conducta humana. En otras palabras, hay patrones de conducta característicos, asociados con cada ambiente arquitectónico, que son estables y duraderos.<sup>54</sup> El primer concepto que debe preocuparnos es el de *stress ambiental*. Convergamos de aquí en adelante, para no caer en anglicismos ya superados, en hablar mejor de *estrés o tensión ambiental*.  $\Omega$

---

<sup>53</sup> El Dr. Serafin Mercado, investigador de la Facultad de Psicología de la UNAM ha coordinado y publicado dos interesantes estudios, uno sobre la habitabilidad en la vivienda y otro sobre la habitabilidad de los hoteles. En ambos establece y califica numéricamente categorías tales como sensación de seguridad, de comodidad, de pertenencia, y otras de difícil concepción para los arquitectos. Invito al lector a consultar muy especialmente el libro *Habitabilidad de la Vivienda Urbana*, del Dr. Serafin Mercado Doménech, publicado en 1995 por la Fac. de Psicología de la UNAM

<sup>54</sup> Holahan, Charles J. *Psicología Ambiental. Un Enfoque General*. Editorial Limusa. México, 1991.

## 1. TENSION AMBIENTAL

---

Hay dos tipos de tensión ambiental: la orgánica y la psicológica. La tensión orgánica se define como la respuesta no específica del cuerpo a la acción del ambiente (Selye, 1976). Y aunque este tipo de tensión sí nos es común a todos los humanos y no es del todo dañina (recordemos que un beso apasionado también nos puede producir tensión), la tensión que nos importará más es la tensión psicológica. La tensión psicológica ocurre cuando el individuo estima que una condición ambiental productora de tensión representa una amenaza o excede su capacidad para enfrentarla. Y esto es lo interesante, pues el habitante de nuestra ciudad está más expuesto a este tipo de tensiones que a las de tipo orgánico, a pesar de que éstas sean más evidentes para todos, y que aquéllas sean más difíciles de generalizar y de evidenciar. Los psicólogos que han estudiado la tensión han tratado de identificar las condiciones ambientales que operan como productoras de tensión, y hasta hace pocos años habían establecido que las características del ambiente físico urbano más influyentes eran:

- el ruido
- la contaminación del aire, y
- las temperaturas extremas.

No obstante, una de las hipótesis de esta tesis es demostrar que la obligada convivencia humana en condiciones de hacinamiento es también una fuente importantísima de tensión. Esta tensión es tan importante que puede desembocar en problemas sociales y delincuencia y, lo peor para los bancos, en riesgos importantes de problemas financieros como vandalismo, conflictos interpersonales, conflictos banco-cliente, suspensión de pagos, y por qué no, hasta cartera vencida. La tensión urbana sobre los habitantes de nuestra ciudad se puede analizar también desde el concepto de la *aglomeración* y de la *sobrepoblación* en la que nos vemos sumergidos todos los días. Definamos antes la aglomeración, pues es un término engañoso.

No todas las aglomeraciones son dañinas: no es lo mismo estar en el estadio Azteca junto a otros cien mil mexicanos celebrando un gol, que estar en un ascensor lleno y junto con otros nueve pasajeros. Definirla es complejo y puede confundirse con el término *densidad* que aquí lo entenderemos en función de los aspectos físicos y espaciales de una situación, esto es, el número de personas por superficie espacial. En cambio el término *aglomeración* se debe utilizar para referirse a los factores psicológicos o subjetivos de una situación. Visto así, la densidad (restricción espacial) es una condición necesaria pero no suficiente de la aglomeración (la respuesta subjetiva a la restricción espacial). En nuestro caso particular, la densidad urbana que presentan los conjuntos construidos objeto de estudio es fuente generadora de conflictos, pues sus condiciones físicas oscilan angustiosamente en el límite de la habitabilidad.  $\Omega$

## 2. AGLOMERACIÓN Y HACINAMIENTO

---

La investigación de los efectos psicológicos de la aglomeración se ha visto influida por una serie de interesantes experimentos sobre la alta densidad social en poblaciones de animales, dirigidos por el Dr. John Calhoun.<sup>55</sup> Sus célebres experimentos y sobre todo sus terribles resultados ayudarán a entender mejor el propósito de esta tesis. En 1962 John Calhoun recluyó grupos de ratas de Noruega en una jaula experimental de 12 m<sup>2</sup> durante 16 meses, en donde podían alimentarse y reproducirse libremente. Cuando el número de ratas originales (48), llegó a ochenta, comenzó a retirar la nueva descendencia para mantener constante el tamaño de la población en 80 individuos. Calhoun observó una notable desorganización en el uso del espacio disponible por parte de los animales enjaulados; las ratas tendían a congregarse en partes limitadas de la jaula, de tal manera que el nivel de densidad en esas áreas era excesivamente elevado. Calhoun denominó esta irregularidad como *degeneración de conducta*. Las manifestaciones de la degeneración de conducta en las ratas de Calhoun fueron serias e impresionantes. Se observaron anomalías en la capacidad de las ratas hembras para reproducirse y cuidar a su descendencia. Muchas hembras no pudieron completar su preñez, mientras que otras murieron en el momento de parir. Además muchas fueron incapaces de manifestar conductas maternas. Sus actividades normales en la construcción de nidos para sus crías se vieron muy perturbadas. Unas perdieron el interés por construir sus nidos antes de terminarlos y otras no pudieron construir nada y parieron sus crías sobre el piso de aserrín de la jaula. Calhoun informó que el 96% de las crías nacidas en el área donde ocurrió la degeneración de conducta murieron antes de ser destetadas. Las ratas machos, por su parte, también mostraron una severa degeneración de conducta. Los individuos más dominantes monopolizaron las entradas a las áreas más cómodas, ahuyentando a todas las demás excepto a un pequeño harén de hembras.

---

<sup>55</sup> Calhoun, J.B. *Population Density and Social Pathology*. Scientific American, 1962. Citado por Holahan, Charles J. en *Psicología Ambiental*. Editorial Limusa. México 1991. Ídem

Algunos mostraron un comportamiento sexual anormal, lo que Calhoun describió como *pansexual*, pues no distinguían entre patrones sexuales adecuados e inadecuados, y se aproximaban a hembras que no estaban en celo, pero también a ratas jóvenes, y aun a otros machos. Otro grupo de ratas machos, a los que Calhoun llamó *exploradores*, se volvió frenéticamente hiperactivo, con manifestaciones ocasionales de conducta caníbal. Otro grupo más de machos manifestó un aislamiento patológico y salían para comer y beber sólo cuando las otras ratas estaban durmiendo. Calhoun concluyó que las anormalidades asociadas con la degeneración de conducta fueron tan severas que, con el tiempo, los trastornos de las funciones reproductoras de los animales habrían desembocado en la extinción de la colonia de ratas.

Como podemos ver, el hacinamiento crea una tensión poco común en los individuos y puede conducir a varias formas de patología social. Un ejemplo de esto se puede tomar de ciertos estudios en los cuales los científicos trataron de encontrar una forma de eliminar a las ratas de las grandes ciudades. En uno de esos otros estudios, el mismo Calhoun experimentó atrapando y marcando las ratas de un área de una manzana de la ciudad de Baltimore, en Estados Unidos, a partir de lo cual se estimó que existían 168 ratas residentes en esa área. Luego se liberaron 100 ratas nuevas en esa manzana, incrementando con esto grandemente la población de ratas. No después de mucho tiempo, los residentes humanos empezaron a notar un número exagerado de ratas muertas. La mayoría de éstas eran las ratas nuevas o extrañas, pero algunas de las exterminadas pertenecían al grupo de ratas residentes. En breve, lo que sucedió fue que la desorganización social causada por la introducción de las ratas nuevas condujo a la lucha y al exterminio con el resultado claro de un decremento general del nivel previo de población.<sup>56</sup> Y aunque el interés principal de esta parte de la tesis lo constituyen los efectos de la densidad en el hombre, hay que reconocer que los estudios con animales han tenido una gran influencia en investigaciones posteriores realizadas con sujetos humanos, y que resulta tentador establecer analogías con la organización social humana.

---

<sup>56</sup> Calhoun, J. B. *Mortality and Movement of Brown Rats in Artificially Supersaturated Populations*. J. Wildlife Mgmt., 1948. citado en Johnson, Roger N. *La Agresión en el Hombre y en los Animales*. Editorial El Manual Moderno S.A. México, 1976.

Por ejemplo, los hallazgos de un gran número de estudios con animales indican que la alta densidad social puede afectar el funcionamiento fisiológico, principalmente las glándulas suprarrenales, el cerebro y los procesos de reproducción. Las investigaciones con animales también han demostrado que la alta densidad social puede tener efectos sociales y de conducta negativos, como por ejemplo desorganización social, agresión entre especies, reducción en el aprendizaje y disminución en la conducta de exploración. (Holahan, 1991). Los animales recurren a una conducta competitiva para establecer su territorio y rango, y esta forma de agresión relativamente moderada evita con frecuencia el hacinamiento y los desastres en gran escala que se le relacionan a esto. Claro está que el hacinamiento es sólo una de las muchas posibles causas de la desorganización social, y el incremento de la agresividad no siempre es un resultado inevitable del hacinamiento. (Johnson, 1976). Según estadísticas norteamericanas, en ciudades con poblaciones superiores al cuarto de millón de habitantes, la tasa de ataques violentos graves es once veces mayor que en zonas rurales. En otras palabras, núcleos humanos con doscientos cincuenta mil personas son mucho más propensos a la violencia, al menos en Estados Unidos. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que la sola densidad de la población no es suficiente para explicarla, pues lo que suceda puede depender de *quiénes* se encuentren en la situación de hacinamiento y *cómo* es la situación en la que éste ocurra. Por ejemplo, la ciudad de Nueva York está mucho más densamente poblada que la de Los Ángeles (16,150 personas /km<sup>2</sup> en Nueva York comparada con 3,416 personas /km<sup>2</sup> en Los Ángeles). Sin embargo, la ciudad de Los Ángeles tiene una tasa de delitos más elevada.

Por otra parte la respuesta al hacinamiento varía según el sexo. Algunos experimentos de laboratorio hechos para observar la reacción de la gente a las habitaciones hacinadas indican que pueden haber diferencias sexuales: los hombres tendemos a volvernos más competitivos y hostiles cuando estamos hacinados, y luchamos abierta o veladamente por *nuestro* territorio. Las mujeres en cambio reaccionan más favorablemente, incluso con conductas solidarias (hasta ciertos niveles de hacinamiento) y con intercambios afectivos más evidentes.

Los estudios realizados tanto en situaciones de laboratorio como de campo señalan que la alta densidad propicia que los hombres nos comportemos más agresivos y actuemos más competitivamente; en cambio, en las mujeres la alta densidad no se relaciona con un aumento de agresión o competencia y puede hacer incluso que se respondan unas a otras en formas más positivas y amables. Estas diferencias están asociadas con las diferencias de los patrones de conducta relacionados con el rol sexual de hombres y de mujeres. De hecho, aunque la alta densidad es incómoda tanto para hombres como para mujeres, éstas manifiestan sentimientos más positivos entre sí en condiciones de hacinamiento porque las normas sociales les permiten compartir sus sentimientos de aflicción; en cambio los hombres tenemos sentimientos más negativos entre nosotros porque las mismas normas sociales nos prohíben expresar y compartir nuestra tensión. Además, resulta bastante interesante que por lo menos en el laboratorio, cuando el hacinamiento mezcla ambos sexos, aparentemente desaparecen sus efectos negativos, hasta ciertos niveles.

Como puede verse, no siempre el hacinamiento es negativo. Si quisiésemos matizar este concepto, debemos señalar que a la larga puede ser que el hacinamiento *per se* no constituya un factor de agresión tanto como la calidad de ese hacinamiento, y las clases de interacciones determinadas por él. Por ejemplo, muchas personas pueden estar amontonadas en departamentos lujosos y ser perfectamente felices, mientras que aquellas que están hacinadas en forma similar en edificios de conjuntos habitacionales como los que aquí nos ocupan evidentemente no lo son. ¿Cuestión de ambientes? Ω

### 3. EFECTOS PSICOLÓGICOS DEL HACINAMIENTO

---

Decíamos hojas atrás que la densidad opera como un productor de tensión psicológica para los humanos, lo que se demuestra con los resultados anormalmente altos de mediciones de ritmo cardíaco y presión arterial en sujetos sometidos a hacinamiento, por ejemplo en pasajeros de transportes públicos en horas-pico, o en internos de reclusorios que viven en celdas que rebasan su habitabilidad original de diseño. Esos efectos sobre la salud mental de la gente invariablemente inciden en el estado físico real, mediante reacciones psicósomáticas inconcientes. Hay estudios correlacionales, (esto es que relacionan mediciones bajo condiciones similares), realizados en diferentes partes del mundo, que indican que sí existen nexos entre densidad interior y enfermedades físicas. Sin embargo, también se ha deducido que la relación entre hacinamiento y enfermedades, en poblaciones humanas, está muy influida por la forma en que el individuo ha aprendido a enfrentar la aglomeración tanto personalmente como por medio de la organización social, sobre todo a través de la *proxémica* diferente que poseen todas las culturas del mundo. Y en este punto es muy interesante definir lo que Edward T. Hall en su interesantísimo libro *La Dimensión Oculta* (Hall, Edward T., *The Hidden Dimension*, Siglo XXI, México 1994), nos dice al respecto. El concepto de *Proxémica*, neologismo acuñado por Hall en 1966, define las observaciones y teorías interrelacionadas del empleo que el hombre hace del espacio, que es una elaboración muy especializada de la cultura. Y cada individuo, según la cultura que posea, y sobre todo según la cultura a la que pertenezca, tendrá su propio modo de percibir su espacio y de filtrar sensorialmente la información que emane de su medio. De hecho, los medios urbanos y arquitectónicos que crean las personas son manifestaciones de ese proceso de filtrado. Hall habla de cuatro tipos de distancia: La distancia íntima (desde el contacto físico hasta los 45 cm); la distancia personal (desde los 45 hasta los 120 cm); la distancia social (desde el 1.20 hasta los 3.5 m); y la distancia pública (desde 3.5 hasta los 7.5 m ó más).

La *Distancia Personal* se define como la distancia que separa constantemente a los miembros de las especies de no contacto. Puede considerársela una especie de burbuja protectora que mantiene un animal entre sí y los demás. En el caso del mexicano medio, considerándolo como una especie animal *de contacto* al igual que muchos de los latinos, esta distancia oscila entre los 30 centímetros y un metro; Es decir, el mexicano no sólo no sufre por la inmediata proximidad de sus compañeros de espacio sino que parece disfrutarlo.

La *Distancia Social* es la que media entre la distancia personal y la distancia pública. De hecho *el límite de dominación* sobre su espacio habitable del mexicano es el que está marcado alrededor de los 120 cm. Esta distancia es la que al parecer ha predominado en la mente de los diseñadores al momento de concebir los espacios arquitectónicos de interés social.

Decíamos al principio de esta tesis que la etología es la ciencia que estudia los instintos desde el punto de vista psicológico. Hay etólogos como Konrad Lorenz que creen que la agresión es un ingrediente necesario de la vida; y que sin ella probablemente no sería posible la vida tal y como la conocemos. Normalmente la agresión conduce al adecuado espaciamiento de los animales, para que no sea tan grande su número como para destruir su medio y se destruyan con él. Cuando el apijamiento es demasiado grande como consecuencia de los aumentos bruscos de la población, las acciones recíprocas se intensifican, y los conflictos tensionantes son cada vez mayores.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> A este respecto no debemos olvidar lo que analiza el etólogo Konrad Lorenz. (citado en Johnson, Roger, op. cit.). Él dice que los animales con especializaciones mortíferas, esto es que poseen elementos físicos para matar (colmillos, garras, aguijones, fauces, venenos, etc.) también desarrollaron controles para limitar su uso, porque los que mataban sin discriminación probablemente se exterminaban entre sí y se extinguieron. Los animales mataban y matan por preservar su especie y no han desarrollado como los humanos la capacidad *civilizada* de causar daño a distancias espaciales y temporales selectivas. En cambio el hombre carece de especializaciones mortíferas. Un ser humano desnudo constituiría un alimento fácil para la mayoría de los otros animales de tamaño semejante. Sin armas, los humanos también hallarían difícil infligir lesiones graves o la muerte a otros seres humanos. Lorenz ha afirmado que como el hombre no desarrolló esas fauces, venenos, aguijones, etcétera, tampoco desarrolló inhibiciones y controles elaborados acerca de cuándo no matar. Sin embargo el hombre empezó a usar su encéfalo para construirse armas. El curso lento de la evolución no avanzó al mismo ritmo rápido que el talento del hombre para desarrollar armas; por ello la nueva capacidad mortífera adquirida por los humanos no fue igualada con las inhibiciones apropiadas. La agresividad humana en condiciones de hacinamiento es muy compleja y su capacidad de dañar excede las limitadas dimensiones físicas de su cuerpo.

Cuando esta tensión psicológica y emocional se acumula y se va perdiendo la calma, en la química del organismo se producen sutiles pero fuertes cambios. Los nacimientos son menos y las muertes son más, hasta que se llega al estado conocido por desplome demográfico. Actualmente suele reconocerse que esos ciclos de acumulación y desplome son normales en los vertebrados de sangre caliente y posiblemente en todos los seres vivos.<sup>58</sup> Ω

---

<sup>58</sup> Hall, Edward T. *La Dimensión Oculta*. Editorial Siglo XXI, México 1994. Op. cit.

### III.2. ¿Vivienda Digna? : La Voz de los Usuarios

La vida en nuestra gran ciudad, como hemos visto, se ha solucionado de muchas formas. Los grandes conjuntos habitacionales que nos acercaron a la vanguardia urbanística en boga fueron en su momento soluciones óptimas desde el punto de vista urbano-arquitectónico, tal vez porque el contexto social era otro (la población era menor), tal vez porque la economía imperante era más solvente, o incluso porque sus diseñadores pusieron todo su empeño en *copiar* lo mejor posible las propuestas de otros países. Es posible que no se percataron que estaban generando los modelos nacionales a seguir, y tal vez no se dieron cuenta que el paso del tiempo, lo escaso del suelo urbano y la avidez de ganancias, entre otras razones, irían reduciendo los espacios. De cualquier forma, fue evidente que los espacios individuales contenían más calidad tanto en cantidad de metros cuadrados como en calidad de acabados, orientación, diseño del espacio, etc. Sus fachadas incluso demostraban verdadera preocupación por hacer un producto nuevo que fuera aceptado por el aún indeciso comprador de esas décadas (1940-1950). Recordemos que la vida en la ciudad de esa época, con una población más o menos contenida, aún guardaba cierta individualidad, y que la gente se resistía a dejar los patrones culturales recién abandonados en casas de sus padres. Y no es una frase hecha: literalmente la población dejaba costumbres y vivencias propias de otras épocas en que cada familia tenía para sí una vivienda asentada *en el suelo*. Aun hoy es posible escuchar a nuestros abuelos reprocharnos la compra de *espacio en el aire*, uno sobre el otro, cuando adquirimos viviendas en condominios verticales. La vida en los grandes conjuntos ha modificado los patrones de conducta de los habitantes de esta ciudad. Y a pesar que en nuestra historia urbana dichas entidades son relativamente recientes, debemos decir que la historia del mundo registra desde hace más de dos mil años casos de ciudades nuevas expresamente creadas para albergar grandes masas poblacionales. Por ejemplo Mohenjo-Daro en la India del año 350 a.C., Versalles en el siglo XVIII, Brasilia en la década de los cincuentas, Ciudad Sahagún en la de los sesentas, etc. En cambio los que sí son nuevos son los caracteres arquitectónicos, demográficos y sociales que dichos conjuntos han generado y contra los que los mexicanos poco a poco hemos tenido que adaptarnos.

Los grandes conjuntos se pueden criticar desde muchos puntos de vista, y uno de ellos es el del ruido. El ruido de los grandes conjuntos no es el ruido de la calle, debemos aclarar, no es el ruido sordo, continuo, y casi familiar que nos agobia en nuestra urbe. El ruido en ellos es diferente; es agresivo e irritante en tanto que es el ruido que genera la obligada convivencia con sólo catorce centímetros de tabique por división entre departamento y departamento.

*... "es la presencia grosera del vecino en la vida del otro, con sus gritos, sus afanes, sus ternuras, inmiscuyéndose en su vida privada y soportando la intromisión del otro en la suya..."<sup>59</sup>*

Visualmente producen cansancio. Si le preguntáramos a cualquier niño habitante de esos conjuntos y le pidiéramos que dibujara su casa, lo más seguro es que hiciera algo parecido a una antigua tarjeta perforada para computadora: es decir, cajas de zapatos con cuadritos. La monotonía física de los proyectos, tanto en planta como en alzado y aun en volumen es producto, entre otras cosas del escaso margen de creatividad que supone el mal llamado interés social en las mentes de los diseñadores.<sup>60</sup> Los diseñadores proponen espacios habitables desde la comodidad de sus despachos de arquitectura, asignando más importancia a ciertos espacios de la vivienda que no coincide con la importancia que les concede el usuario final. También es cierto que los diseñadores han de vérselas con fuertes restricciones de índole financiera que les impiden proponer más superficie que la estrictamente construible según los parámetros de rentabilidad que les imponen. Pero también lo es que diseñan con orígenes sociales diferentes de los orígenes sociales del usuario final. Sin embargo, sus constructores arguyen siempre las virtudes de los conjuntos comparándolos con las viviendas que antes ocupaban sus moradores. Después de los sismos de 1985 en la ciudad de México, los organismos de vivienda de los últimos sexenios, particularmente el FICAPRO y el FIVIDESU, han atendido la demanda de usuarios desplazados de vecindades ruinosas o reubicados en campamentos callejeros.

---

<sup>59</sup> Frase poéticamente escrita pero que encierra una terrible verdad.

<sup>60</sup> Bolls, Guillermo. *Diseño y Vivienda Pública en México*. UAM-Xochimilco 1995.

Incluso con habitantes de cierto nivel socioeconómico a veces los promotores no tienen el menor pudor en convencer a sus clientes empleando argumentos tan poco convincentes como estos, sobre todo si las viviendas están bastante alejadas de las zonas céntricas y bien servidas de la ciudad:

*“...¿En qué barrio antiguo de esta ciudad se puede encontrar un departamento tan confortable, aireado, claro, y fácil de mantener? Aquí, a diferencia de la ciudad, invadida por autos y asfaltos, el peatón encuentra la tierra firme y segura... Además, compárelo con su antigua vivienda que era un simple cuarto redondo, con un solo baño común exterior y compartido por todo el campamento. Usted aquí vivirá mejor... platicará con todos sus vecinos y ya no tendrá que hacer largas caminatas para verlos. Su nuevo edificio le permitirá acceder a un modo de vida moderno, como el de todas las grandes y modernas ciudades del mundo... no se arrepentirá...!”*

Sin embargo, la realidad es otra. Los conjuntos habitacionales de interés social dejan mucho que desear en cuanto a habitabilidad. Es cierto que fomentan la comunicación intervecinal. Es cierto que evitan el recorrer grandes distancias para toparse con ellos. Pero también lo es el hecho que esa obligada convivencia cotidiana, a veces *codo con codo* (y esta no es una simple frase hecha), origina conflictos y roces personales que desembocan en agresión, como lo hemos visto. ¿Cómo ha hecho el mexicano para soportar esta vida? ¿Qué mecanismos vivenciales ha desarrollado al interior del núcleo familiar para lidiar y sobrellevar tales situaciones? ¿Bajo qué complicados esquemas sociales se desenvuelve el habitante de los conjuntos de interés social en nuestra ciudad? Ω

## 1. LA FAMILIA - MUÉGANO

---

Los grandes conjuntos carecen de previsión y de agradecimiento ante sus habitantes pero sobre todo hacia los niños. El adulto ha construido su ciudad para él solo <sup>61</sup> y la construcción de los grandes conjuntos no escapa a esta idea. En pocas unidades hay espacios especiales para los juegos de los niños. Normalmente son espacios residuales de la planta de conjunto los que se aprovechan para ello. Y este problema no debería ser tan recurrente si los organismos de vivienda así como los promotores privados atendieran al análisis de las pirámides de edades que prevalecen en las familias de nuestra ciudad. El reparto por edades de las familias mexicanas que pueblan esos conjuntos demuestra que hay dos elementos en progresión: niños menores de 10 años y adultos de 25 a 40 años. Y que también hay elementos en regresión, como resultado de la casi ausencia de ancianos. Además, en casi todos los grandes conjuntos la mayor parte de los matrimonios tienen menos de cinco años de casados. Recordemos que el concepto de *familia nuclear* que tenemos en México no sólo abarca a los padres originales con sus hijos, sino que adquiere connotaciones socioculturales bastante peculiares que no sólo nos diferencian de otros conceptos de familias en el mundo, sino que también nos permiten sobrellevar con éxito las estrecheces arquitectónicas derivadas a veces de las estrecheces económicas. Ese concepto se conoce en el medio psicológico mexicano actual como *familia-muégano*, pues al igual que ese dulce típico que se compone de muchas partes de pasta inflada y sólidamente unidas unas con otras por medio de miel de piloncillo, la familia-muégano admite cualquier número de miembros, de sangre o no, simplemente agregándose por acumulación a la capa más externa, haciéndola crecer en tamaño, pero siempre cohesionada por la autoridad de los padres originales y por el mismo espacio arquitectónico.<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Kães, René. *Vivir en los Grandes Conjuntos*. Editorial Euramérica, Madrid, 1970

<sup>62</sup> Hay poco escrito sobre este concepto como tal en la literatura psicológica, sin embargo se maneja mucho en el ambiente de los psicólogos sociales. Sobre todo es una noción particularmente explicativa de las formas de vida urbanas, aunque no es privativa de nuestra ciudad, y nos ayudará a entender, por ejemplo, cómo es que la famosa *mamitis* que tanto deploran las nueras mexicanas haga pocos estragos en el funcionamiento de los espacios de cocina, tradicionalmente femeninos y dominados por *la más vieja de la casa*, como despectivamente se conoce a la mamá de todos los hijos casados que viven con sus esposas bajo el mismo techo.

La *familia-muégano* se da en todas las clases sociales pero es en las clases media, media-baja, y baja en que se llega a niveles impresionantes de hacinamiento, con sus miembros virtualmente pegados unos con otros, dependiendo unos de otros, y con sus espacios personales traslapados unos sobre los de los otros. Sin embargo siempre o casi siempre se reconoce a la autoridad paterna o a veces materna como la miel del muégano que los une a todos. Podría pensarse que al coexistir dos, tres, o más familias, algunas de ellas con más nivel cultural o con más ingresos que la familia origen, deberían darse dos, tres o más centros de decisión. Pero la realidad nos dice que las decisiones las toma el dueño del espacio, el jefe de la casa, aunque éste sea el más joven (caso poco común), o el de menos cultura. El simple hecho de ser el dueño del espacio habitable lo convierte en el jerarca del grupo humano que conviva con él, valga la contradicción en el caso de los jóvenes, pues *jerarca* viene del griego Γερος = Geros = viejo. Las *familias-muégano* permiten y hasta promueven la convivencia entre los hijos, aun los ya independientes económicamente, y los padres originales. Esa convivencia en su fase positiva ayuda a que la familia avance casi siempre en bloque para conseguir sus metas, ayudándose unos a otros, y conviviendo al menos semanalmente ya sea para comer o para ver a los nietos. En su fase negativa, esa convivencia hace que estas familias recomienden a sus hijos a no alejarse mucho de la casa-origen cuando se casan, y muy a menudo los alientan a vivir con ellas, con todo e hijos y hasta otros parientes, bajo el mismo espacio. Esta característica ha ayudado a que el mexicano sobrelleve con éxito la alta densidad que tienen los conjuntos habitacionales construidos en las últimas décadas. Como concepto de vida familiar hizo que la ciudad no creciese tanto como las altas tasas de natalidad de antaño amenazaban con expandirla. Podríamos decir entonces que los mexicanos urbanos vivíamos mejor en las décadas pasadas, pues la ciudad se mantenía relativamente contenida dentro de sus propios núcleos familiares. Evidentemente este factor es sólo uno de los muchos que intervienen en el crecimiento de nuestra ciudad, pero es importante señalar que ayudó mucho a mantener la capital mexicana dentro de parámetros manejables, con viviendas relativamente cómodas y amplias. Pero las condiciones de vida de la ciudad actual, en 1998, han hecho sumamente difícil el poseer una vivienda *de las de antes*, con su propio jardín y su propia azotea, difícil incluso para quien tiene suficiente ingreso económico.

El precio del suelo urbano y todos los factores que hemos enumerado han propiciado la multiplicación de conjuntos habitacionales para todos los estratos de población, pero no siempre con la misma atención a la calidad ni a la habitabilidad. Según los datos de los últimos tres eventos del *Censo General de Población y Vivienda* que ha levantado el gobierno, podemos ver cosas muy interesantes:

**Tabla núm. 6**  
***Amplitud y habitantes por vivienda (según los Censos Nacionales):***

<b>Año Censal</b>	<b>hasta 2 cuartos</b>	<b>de 3 a 5 cuartos</b>	<b>más de 5 cuartos</b>	<b>habitantes por vivienda</b>
1970	5.72	2.11	4.5	5.82
1980	7.07	4.02	9.71	5.54
1990	5.45	8.71	1.86	5.02

FUENTE: IV Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1992) Sedesol.

De esta tabla se deduce por una parte que el sector de interés social, si bien es el más atendido en términos de número de unidades, no ha corrido con igual suerte en términos de calidad en su antropometría. Y sus moradores distan mucho de compartir tanto el modo de pensar como el origen socioeconómico de aquellos primeros *valientes* de la década de los cincuenta y sesentas. El habitante, el usuario de los nuevos conjuntos habitacionales de nuestra época tiene otros parámetros socioeconómicos que lo diferencian. Este nuevo habitante vive su ciudad de otra forma y sobrevive en su reducido espacio personal echando mano de conductas socialmente en el límite de la normalidad, de la habitabilidad, y sobre todo de la urbanidad. Ese usuario ha desarrollado formas de subsistencia en sus conjuntos envidiables hasta para un protozooario, en el sentido del apropiamiento del pequeño espacio personal muchas veces encimado con el de otros. Y aun cuando el mexicano es un *animal de contacto*, y su umbral proxémico le da lo suficiente para tolerar el hacinamiento con mejor suerte que otros pueblos, creemos que los niveles de obligada convivencia en estas viviendas que padece actualmente deben ser objeto de estudios muy detallados.

Según un estudio de la Comisión de Vivienda de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, casi dos terceras partes de las viviendas en la ciudad de México se encuentran en condiciones de hacinamiento, precariedad y deterioro. En ellas habita 63 por ciento de la población capitalina. Ese estudio precisa que el número de casas en esas condiciones es de un millón 276 mil, las cuales están ocupadas por cinco millones 372 mil personas, concentradas principalmente en siete de las 16 delegaciones: Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Venustiano Carranza, Iztacalco, Azcapotzalco y Gustavo A. Madero. Las viviendas en situación técnica de hacinamiento son 280 mil y representan 14.8 por ciento del total existente en el D.F. En precariedad hay 374 mil que equivalen a 18.7 por ciento, mientras 622 mil presentan condiciones de deterioro, es decir 31.1 por ciento del total. Según previsiones del Gobierno del Distrito Federal, para el año 2000, el 50% de los capitalinos vivirá en condominios, la mayoría verticales. Es decir vivirá en cajas. El edificio de departamentos, de cualquier nivel económico, es y será la pauta urbana en materia de vivienda para nuestra ciudad en los próximos años. No podemos negarlo. Conviene como diseñadores mejor entender de una vez por todas lo que significa vivir en este tipo de inmuebles. Además, para los promotores y para los institutos de vivienda esta cuestión es materia prima y campo fértil para que las casas y departamentos que construyen y financian sigan *convenciendo* a sus moradores que adquirir un condominio ha sido la mejor opción para ellos y lo seguirá siendo para sus hijos y sus nietos.  $\Omega$

Vivir en departamentos es una experiencia que tarde o temprano define la vida en su ser y su modo de ser. Implica la apropiación de un conjunto peculiar de ideas relacionadas con nuestra capacidad de socialización y colectivización en buena parte de nuestras conductas cotidianas. No siempre se tiene conciencia del fenómeno y no siempre es fácil establecer códigos que faciliten este compartir la vida en espacios departamentados.<sup>63</sup> La vida en departamentos nos hace responsables y propietarios de un espacio que nos pertenece relativamente. Vivimos y convivimos lo colectivo con lo privado a partir de fronteras que se convierten en frágiles, por la interacción de conductas encerradas en un solo territorio. Un edificio de departamentos es un universo complejo que reproduce como en una maqueta todos los valores y sistemas de la estructura social. Un edificio posee su microeconomía, su microgobierno y su microcultura, en relación directa con las características que cada habitante puede aportar. Educarse para vivir en departamentos, tanto en edificios como en unidades de varios edificios, implica una revolución conceptual fincada en la crítica y la autocrítica, que ponen al descubierto las virtudes y calamidades del hacinamiento descontrolado. Los departamentos modificaron para siempre nuestras ideas sobre el acto de vivir. Pero los departamentos empequeñecidos hasta el límite precario de habitabilidad que ordenan los reglamentos, modifican hacia lo negativo las conductas de sus moradores. Todavía no ha pasado siquiera un siglo (que en términos de historia humana es un muy breve lapso), como para que nos percatemos de las desventajas que acarrea vivir en departamentos, grandes o chicos. Todavía desconocemos qué tanto afectará al curso de la humanidad, y sobre todo a nuestra cultura, esta inédita aventura. Y si a esa incertidumbre le sumamos los efectos poco estudiados de la vida en alta densidad, tendremos un cuadro muy sombrío sobre el futuro de nuestra ciudad.

---

<sup>63</sup> Buen Abad, Fernando. *Vivir Departamentado*. Editorial UNO, México 1996

Si bien es cierto que los habitantes de los conjuntos de alta densidad de nuestra urbe provienen de zonas urbanas sumamente deterioradas o incluso de *campamentos* callejeros implementados después de los sismos de 1985, también lo es que muchos otros vivían con sus padres, a veces en casas solas (los menos) pero a veces también en departamentos de por lo menos 70 m<sup>2</sup> superficie muy generosa aun hoy en día. Es muy evidente la reducción de las superficies habitables de la vivienda de interés social, a veces llamada también *vivienda mínima*. Este concepto de mínima trae implícita la concepción que la casa de los sectores populares *debe ser* pequeña, tanto en superficie como en calidad. De hecho aunque las condiciones de financiamiento ofrecidas por los institutos de gobierno, o más bien las condiciones de acceso a los créditos por parte de los usuarios sean blandas y sigan siendo subsidiadas, la rentabilidad financiera sigue siendo uno de los ejes principales en los programas oficiales de vivienda, forzándolas a transitar por la precariedad espacial y de acabados. Como dice Guillermo Boils, sociólogo de profesión pero eminente estudioso del problema de la habitabilidad, el principio de la relación mercantil en la venta de la vivienda, aun en grupos organizados de escasos recursos, está presente en el todo el proceso y *determina múltiples resultados de diseño*.<sup>64</sup> Y todo ello a pesar de que muchos de esos programas no recuperan más que una parte de la inversión realizada. Por otro lado, es evidente que el concepto de vivienda mínima está permeado por una buena dosis de subjetividad. Lo que para unos puede ser insuficiente, para otros puede resultar sobrado y hasta excesivo. No obstante lo anterior, los criterios antropométricos tienen preminencia sobre cualquier otro. En el caso de las viviendas de interés social o vivienda mínima de nuestra ciudad, da pena decirlo pero la antropometría es un criterio a todas luces dejado de lado por buena parte de los proyectistas, alegando que es el propio reglamento de construcciones el que los autoriza a ello. El artículo 5° de dicho reglamento<sup>65</sup> establece, para espanto de los proyectistas de otros países que lo lean, las siguientes superficies mínimas según el tipo de vivienda:

---

<sup>64</sup> Boils, Guillermo. *Diseño y Vivienda Pública en México*. Universidad Autónoma Metropolitana UAM-X. México, 1995

<sup>65</sup> Asamblea de Representantes del D.F. *Reglamento de Construcciones del D.F. (RCDF)*. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 2 de agosto de 1993 y actualizado el 4 de junio de 1997. Jiménez Editores. México, 1997

**Tabla núm. 7:**

***Medidas Mínimas para vivienda (según el RCDF):***

Habitación Unifamiliar	<i>Vivienda mínima 24 m<sup>2</sup> para acciones de mejoramiento de vivienda existente.</i>
	<i>32 m<sup>2</sup> mínimo para vivienda nueva progresiva popular</i>
	<i>45 m<sup>2</sup> para vivienda nueva terminada popular</i>
	<i>60 a 92 m<sup>2</sup> vivienda de interés medio y residencial</i>

Con mínimos así, en constante disminución, en realidad es incierta la vida en el futuro de los conjuntos habitacionales que estén por diseñarse siguiendo sus lineamientos. ¿Qué pensarán los habitantes de esos conjuntos, digamos en el año 2012, haciendo una retrospectiva sobre los reglamentos vigentes diez años atrás? Seguramente compararán sus condiciones de vida actuales y recordarán con nostalgia esos 45 m<sup>2</sup> de vivienda popular que el RCDF les daba en 1998... Veamos ahora algunos testimonios que los usuarios de las viviendas que construye el Fideicomiso Casa Propia (FICAPRO)<sup>66</sup> han vertido cuando comparan sus antiguas condiciones de vida:

*Las viviendas eran de adobe, de cuatro por cuatro, y una cocinita como de tres por dos; un bañito que yo creo que era de un metro cuadrado. Yo me acuerdo, desde que tengo uso de razón, que los baños estaban en el patio, el piso de la casa era de duela de madera, las puertas de entrada eran de madera. No había luz, nos alumbrábamos con quinqué y amanecíamos respirando el humo.*

Sra. Georgina Torres  
Calle de Héroes de 1810 núm. 52  
Col. Tacubaya.

<sup>66</sup> Ibáñez Saldívar, Arq. Abel. *Fideicomiso Casa Propia. Memoria Oficial 1988-1994.* Departamento del Distrito Federal. México, 1994

*No había estufas de gas, eran braseroes de cemento con sus tres hornillas para guisar allí. Después se fueron modernizando, ya no me acuerdo. Primero, no sé si fueron el piso o las puertas; después el baño y el lavadero, total que el dueño independizó cada una con sus servicios, pero la mayoría no teníamos luz, no había radio, mucho menos televisión, pero ¿sabe? no nos aburríamos...*

Sra. María Teresa Romero  
Calle de Héroes de 1810 núm. 54  
Col. Tacubaya.

*En ese tiempo vivíamos muchas personas en un solo departamento; no teníamos contrato ni nada. Vivíamos puros músicos y mariachis... vivíamos seis o siete gentes que por aquí trabajábamos toda la semana. Yo en 1977 pagaba treinta pesos, más lo de la luz...*

Sr. Efraín Reyes  
Calle República de Honduras núm. 14  
Col. Centro

*Yo en la azotehuela metí el baño porque era un pleito horrible por los baños pues nadie quería lavarlos; dejaban todo sucio y nadie lo lavaba. Llenábamos nuestra cubeta de agua, como no eran de tapa, y le echábamos el agua.*

Sra. Oropeza  
Calle Lago Xochimilco núm. 209  
Col. Anáhuac

Desde luego los usuarios que así se expresan, son ahora los recién llegados habitantes a los prototipos de vivienda que han proliferado en nuestra ciudad sustituyendo las antiguas y peligrosas vecindades del centro. Pero ¿qué opinarán esos mismos habitantes cuando pasen cinco o diez años y sus familias crezcan, y sus viviendas se deterioren?

Hemos visto ya el riesgo que implica el hacinamiento y la alta densidad en el vivir cotidiano de sus habitantes. Si a eso le sumamos la descomposición física de sus elementos, es decir el inevitable daño material de pisos, muros, techos, etcétera, el panorama puede ser desolador. Es claro que son variados los factores que intervienen para que una vivienda se degrade. El paso del tiempo, el uso y la intensidad con que se la habite, los agentes climáticos, los siniestros naturales, y hasta elementos de orden sociocultural y económico entran en juego para deteriorarla e incluso destruirla. La estandarización hasta el aburrimiento de ciertos prototipos usados por los constructores es una de las causas por las que el usuario se desentiende de la conservación. La despersonalización de la vivienda así conseguida, tal como lo apunta Guillermo Boils,

*“...desemboca en un desapego de las gentes hacia su casa y también hacia la unidad habitacional donde ésta se encuentra. Vale decir que, por desgracia, lo que más propende a uniformizarse es el desinterés de los usuarios, quienes en condiciones extremas de rechazo a sus espacios llegan a ejercer violencia contra éstos.”<sup>67</sup>*

Aquí conviene hacer hincapié en un punto delicado del diseño de vivienda de interés social. Muchos de sus proyectistas, arquitectos la mayoría de las veces, no conocen las condiciones de vida ni los patrones socio culturales de quienes habrán de vivir en los espacios diseñados. Eso hace que el proyectista no le asigne el debido valor a determinados espacios de la vivienda; o bien los organiza de acuerdo a sus propios patrones de conducta, donde se manifiestan sus valores sociales y su estilo de vida. Muchos de esos arquitectos provienen de capas sociales intermedias o hasta de sectores privilegiados de la sociedad. Su origen de clase es el que determina, en buena medida, sus propuestas.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Boils, Guillermo. *Diseño y Vivienda Pública en México*. Universidad Autónoma Metropolitana UAM-X. México, 1995

<sup>68</sup> Boils, Guillermo. Obra citada.

Pese a ello, las respuestas arquitectónicas de vivienda mínima no siempre han tenido su origen en la sociedad mexicana. Sin embargo, ¿es realmente el tamaño de la vivienda un problema de la ideología personal del diseñador? ¿O, en realidad, le atribuimos al arquitecto una capacidad de decisión que no tiene? Esta es una cuestión polémica y que seguramente causará controversia en los lectores. Lo que sí es un hecho es que una vivienda escasa en su espacio, congestionada en su uso, deteriorada por el tiempo y mal cuidada por su morador, no es precisamente un producto digno ni produce bienestar para nadie, y nosotros como arquitectos podemos ayudar a mejorarlo. Ω

### 3. LA OPINIÓN DE LAS ORGANIZACIONES POPULARES

---

Más adelante veremos la opinión tanto del gobierno como de los promotores acerca de la crisis y de la habitabilidad en las viviendas. Al parecer sus puntos de vista han sido los más importantes pues finalmente ellos son los responsables en buena medida de la producción de vivienda para venta. Pero, ¿qué dice la gente, los usuarios, sus representantes? En general, su opinión se basa en una crítica constante hacia el gobierno, hacia los promotores, y sobre todo hacia las instituciones de crédito. Según la mayoría de la gente que sufre en mayor grado la crisis actual, los principales obstáculos para aplicar los programas de vivienda en la ciudad de México son la incapacidad del gobierno para mantener su política en la materia, y la falta de recursos económicos necesarios, así como la carencia de reservas territoriales suficientes y de instrumentos jurídicos eficientes para abatir el rezago en vivienda. Pero la crítica más acerba es hacia el gobierno cuando, en lugar de apoyar la comercialización de la vivienda como patrimonio familiar, la deja en manos del mercado inmobiliario particular y a la suerte que le impongan las instituciones bancarias. Según ellos, y yo les concedo cierta razón en su crítica, el objetivo de la política de vivienda no se ha cumplido, tanto por parte del gobierno como del sector privado. Se quejan por ejemplo de que no ha sido posible abaratar los gastos por intermediación financiera, ni hay suficientes facilidades fiscales para reducir el costo del proceso de producción.<sup>69</sup> Otra queja esgrimida por las organizaciones populares es que en México quien decide las políticas de vivienda es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en lugar de la actual Secretaría de Desarrollo Social, pues no hay autonomía para destinar presupuestos y otorgar créditos. Y que es una incongruencia que organismos financieros dictaminen las políticas a seguir en el rubro social, toda vez que México está ceñido a los escasos presupuestos y a la especulación inmobiliaria. Además, según ellas, no existe un apoyo real del estado para lograr una política auténticamente social en materia de vivienda.<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> Declaraciones de SúperBarrio Gómez al diario *unomásuno* del día lunes 07-Oct-96, a propósito del Día Mundial del Hábitat.

<sup>70</sup> Entrevista a Alejandro Varas O. dirigente de la Unión de Vecinos y Damnificados (UVyD) aparecida en el diario *El Universal* del día 07-Oct-96.

Según las cifras oficiales reconocidas la demanda de vivienda en el Distrito Federal es de 70 mil acciones anuales. Sin embargo el *Movimiento Urbano Popular* señala que en realidad son 120 mil. Actualmente hay un promedio de 4.2 personas por casa; el 45 por ciento de las viviendas presentan hacinamiento; un millón de personas afronta serios problemas físico-estructurales de su vivienda; el 21 por ciento no cuenta con agua entubada dentro de su vivienda, además de que existen 30 mil vecindades ubicadas en las llamadas ciudades-perdidas. Y eso no es todo. La queja también se dirige al gobierno en tanto que continúa apoyando a los bancos para rescatar su cartera vencida. Es decir, además de que el gobierno no le presta la suficiente atención a la dotación de vivienda en la ciudad, y a que cuando se la presta la deja en manos de los agentes habituales, y a que dichos agentes además de encarecerla la construyen en el límite de la habitabilidad, y a que para construirla se usa muy a menudo dinero caro de los bancos; encima de todo eso, las autoridades siguen auxiliando a dichos bancos, convencidas que los deudores han tenido toda la culpa de la cartera vencida. Según organizaciones como El Barzón, o la Asamblea Ciudadana de Deudores de Bancos (ACDB) y la Asociación Nacional de Tarjetahabientes (ANT), la insolvencia total en que se encuentran miles de mexicanos "... no se debe a gastos irresponsables sino a que se vieron en la necesidad de cubrir gastos imprescindibles (comida, vestido y vivienda), y en muchos casos se trata de personas que iniciaron o intentaron hacer mejoras a sus micro, pequeñas y medianas industrias." <sup>71</sup>

El presidente de El Barzón ha declarado: *"...Es una situación terrible, la gente está siendo tratada como delincuentes. Personas que habíamos sido ejemplares en el cumplimiento de nuestros compromisos, vivimos la angustia permanente de la presión, de la vergüenza, de la desesperación. No vemos por dónde..., cada día se deteriora más la situación económica. Ha habido suicidios, tensión y brotes de violencia y agresión, incluso contra abogados representantes de los bancos, no obstante que ha sido poca la pelea que se ha dado en los tribunales por presiones judiciales."* <sup>72</sup>

---

<sup>71</sup> Declaraciones de Gerardo Fernández Noroña al diario *unomásuno* del día 19-mayo-96 en una nota titulada: *Cartera Vencida: Un Círculo Vicioso*, hecha por Antonio Cruz de Blas.

<sup>72</sup> Entrevista a Juan José Quirinos, dirigente de El Barzón publicada en el diario *Excélsior* del día 07-nov-97.

La situación, en efecto, es difícil. Por un lado vivienda reducida, cuando la hay, y cara cuando se pudo conseguir con crédito bancario, y por el otro ahora resulta que puede perderse del todo por falta de pagos. Es una combinación muy explosiva y difícilmente podrá mantenerse estable por mucho tiempo.  $\Omega$

### **III.3. La Postura del Promotor y del Constructor**

---

Y ¿qué significa todo lo anterior para quien construye y promueve ese tipo de viviendas? La vivienda es un elemento fundamental en la historia de todos los pueblos, y México no es la excepción. Esta afirmación, que pudiese parecer obvia y accesorio, tiene sin embargo una connotación vital en el pensamiento político y económico de los gobernantes mexicanos de este siglo. Un país como el nuestro presenta características especiales en materia de posesión de vivienda, y no estamos hablando de los gustos o de los estilos. En México la gente no tiene acceso tan sencillo como en otros países a la vivienda, como en Estados Unidos o Canadá, donde sus habitantes poseen un promedio de 5.5 casas a lo largo de su vida, con préstamos hipotecarios a tasas relativamente bajas, con plazos razonablemente largos, y sobre todo con estabilidad financiera nacional de mediano y largo plazo. En México, la gente en términos generales no posee sino una sola vivienda en toda su vida, y hace enormes sacrificios, a veces incluyendo a toda su familia actual, para convertirse en propietario del espacio que habita. Parte de este problema, el problema para allegarse un bien-raíz, no radica simplemente en el explosivo crecimiento poblacional que junto con otros países de economías similares comparte México, pese a las continuas políticas de control natal que se vienen implantando desde hace algunas décadas.

Ni tampoco puede buscarse solamente en la escasa oferta de suelo apto para construir con todos los servicios que requiere la vivienda, así sea vivienda de interés social. Y mucho menos podemos responsabilizar de dicho asunto totalmente a la banca estatal y comercial, por más que en estos tiempos el problema de las altas tasas de interés bancario en los préstamos hipotecarios sea la punta visible de todo un témpano situacional de la economía (por lo inmenso, frío y torpe). Creemos que buena parte de la explicación a este problema, el problema de que una enorme mayoría de mexicanos no disponen de una vivienda digna, puede rastrearse también si analizamos, por un lado la *legislación urbana*, en su sentido administrativo y limitativo de la práctica legal para la vivienda; y por el otro todo ese enorme cúmulo de *reglamentos técnicos* que nuestras autoridades y nuestros técnicos han diseñado para mantener encauzado, dentro de los marcos aprobados, al quehacer constructivo de viviendas.

## 1. CONTRUIR PARA VIVIR vs. CONSTRUIR PARA VENDER

Construir para vivir, tal como lo concibe la gran mayoría de personas que no hacen uso de los profesionales, no siempre significa evitarse los largos, engorrosos y muchas veces insalvables trámites que disponen las autoridades. Aun el enorme número de construcciones en nuestra ciudad que no emplearon ni a arquitectos, ingenieros o profesionales similares para hacer los trámites, han tenido que ser regularizadas de alguna forma para ser objeto de atención oficial como la dotación de servicios o la inscripción a los planes directores. Esta situación no es nueva, pero en estos años de crisis económica se ha agudizado. Ahora, hasta la gente que sí había pensado en contratar algún profesionalista, debido a la crisis y con el afán de ahorrar algún dinero, construye su casa sin asesoría técnica, con serias deficiencias estructurales, de proyecto, de aprovechamiento del terreno y de materiales. Pero construir para vender, para hacer negocio y obtener ganancias de ello es un actividad sumamente difícil y arriesgada. No quiero ensalzar la labor del promotor y del constructor masivo de viviendas para negocio, pero sí es justo asentar que se enfrentan a una estructura tramitológica de tal tamaño y complejidad que sólo los promotores más sagaces del medio (que no siempre son los mejores promotores ni los que producen la mejor vivienda), pueden salir airosos del trance. Veamos una parte de los requisitos para construir una vivienda nueva en el D.F., variable según el caso, el monto de las viviendas, y hasta la delegación en que se ubiquen:

1. Solicitud de licencia
2. Licencia única de construcción
3. Planos arquitectónicos autorizados
4. Constancia de uso del suelo
5. Boleta predial
6. Registro vigente del Director Responsable de Obra
7. Licencia de usos del suelo
8. Visto bueno del INAH (Instituto Nacional de Antropología e Historia)
9. Visto bueno del INBA (Instituto Nacional de Bellas Artes)
10. Visto bueno de la Junta de Vecinos
11. Dictamen de la DGAU (Dirección General de Autotransporte Urbano)
12. Dictamen de Impacto Ambiental, etcétera...

Una vez superada esta lista, y con la licencia en la mano, el paso siguiente es acudir a la banca hipotecaria, con todo lo que ello implica: presentar documentos técnicos, financieros, personales, y en fin todo aquello que permita a los banqueros medianamente asegurarse que el negocio al que van a entrar tendrá ganancias. Es importante destacar que la banca comercial siempre obtiene ganancias y que nunca entra a un negocio si no está segura de obtener esas ganancias. Con tal certeza en mente, la banca exigirá y pondrá sus condiciones al promotor. Si éste no las acepta, seguramente habrá tres más que sí lo harán, al menos en tiempos de relativa estabilidad financiera. Esa exigencia de los banqueros ha obligado a los promotores a idearse formas para también ellos obtener ganancias, con todo y las de la banca. Una forma muy socorrida, no la única, es explotar al máximo la intensidad de uso permitida en los predios, recurriendo incluso a modificaciones en el plan director. Además puede reducirse al mínimo la superficie habitable de las viviendas para obtener el mayor número posible de unidades vendibles por metro cuadrado. En una situación de crisis como la que vivimos desde diciembre de 1994 parecería que la preocupación por la densificación de la vivienda se queda en segundo o tercer término si tomamos en cuenta el concepto de supervivencia que todo empresario posee, y que en el caso de los promotores inmobiliarios se manifiesta de forma muy particular. Sin embargo la realidad es que muchos de los actuales promotores, sobre todo aquellos que siempre se han dedicado a este negocio y no sólo los recién llegados o *arribistas* como los califican despectivamente los promotores de tradición, no se han tentado el corazón para producir vivienda cada vez más en el límite de la habitabilidad, con superficies y espacios escasísimos, y con calidades constructivas cada vez más *reprochables*, para usar un término suave. Desde antes de la crisis los promotores de vivienda habían mantenido altos niveles de recuperación de la inversión inicial. Sobre todo aquellos promotores que en su composición de capital no incluían a empresas constructoras. De hecho, según la experiencia que tenemos, en muy pocos casos las compañías promotoras son filiales de alguna empresa constructora relativamente importante, (es decir que el capital de promoción proviniese mayoritariamente de la industria de la construcción.) En otros casos se ha observado, en cambio, que las promotoras sobre todo aquellas que manejan economías de escala, es decir que compran y construyen en grandes volúmenes, han creado pequeñas constructoras, sobre todo para el desarrollo y aplicación de métodos edificatorios que permiten acortar el tiempo de la construcción, acelerando así la rotación del capital con el consiguiente aumento de la tasa de ganancia.

Sin embargo, ese ahorro en el tiempo de construcción no siempre va de la mano con el equilibrio de la calidad del producto final. El capital de promoción que debido a la crisis no puede recuperarse con la misma velocidad de antes, (en función de la caída del mercado, entre otros factores), ha tratado de resarcirse económicamente por medio de castigar los espacios vendibles y, en el peor pero igualmente posible de los casos, por medio de reducir la calidad de las especificaciones técnicas, incluida la superficie habitable. El producto final así construido en estos tiempos (sobre todo en los grandes conjuntos), dista mucho de poseer las mismas características de durabilidad, habitabilidad, y hasta diseño que tenían los mismos productos de hace diez años a lo sumo y que eran el ejemplo a seguir por grupos inmobiliarios más chicos. Y si a eso le sumamos las restricciones reglamentarias sobre uso del suelo y sobre dotación de servicios municipales que imponen las autoridades, especialmente las del Estado de México, entenderemos por qué el promotor densifica lo más posible su producto, a expensas de la gobernabilidad y del diseño urbano de sus desarrollos.

Ahora bien, si la construcción de viviendas con créditos hipotecarios para sectores de altos ingresos permite obtener mayores ganancias, ello requiere del promotor mayores inversiones (porque el crédito sólo cubre poco más de la mitad del costo), y una rotación más alta de capital. En cambio, la promoción de viviendas de interés social es más rentable porque requiere de menos capital inicial y permite obtener ganancias más rápidamente. Sin embargo, construir vivienda de interés social implica vérselas con grupos organizados a veces muy combativos, dispuestos y aguerridos. El promotor, a pesar de que obtendrá ganancias mayores y costos financieros relativamente bajos, sobre todo si adquirió créditos de grupo, ha de lidiar con dirigentes que casi siempre presionan por mayor número de viviendas, a pesar de que su calidad no sea la mejor ni la originalmente ofrecida. Eso a veces influye para que el promotor reduzca las condiciones de habitabilidad y empequeñezca el espacio. En este punto vale la pena comentar también que el promotor cuya formación profesional no se relaciona ni con el diseño ni con la construcción no necesariamente carece de sensibilidad ante el problema de la habitabilidad en su producto. Muchos contadores o licenciados en administración, además de manejar sus promociones con cautela financiera, generan conjuntos de cierta calidad, sobre todo cuando permiten ser asesorados por arquitectos competentes.

De igual forma, el ser arquitecto o ingeniero o cualquier otra actividad afín a la promoción de viviendas no garantiza que el producto final tendrá cubiertos sobradamente los requerimientos mínimos de habitabilidad. Peor aun, muchos de los conjuntos promovidos por arquitectos como vivienda de interés social adolecen del suficiente espacio interior, aunque su aspecto final exterior sea vistoso y hasta *presumible* en revistas especializadas. Ω

## 2. ¿QUÉ OPINA EL PROMOTOR?

Martha Schteingart<sup>73</sup> ha propuesto una clasificación de cinco promotoras-constructoras según el tipo de capital que las conforma o actividad que les dio origen. Yo haré sólo una división de tres tipos, partiendo de los números con los que se manejaron el universo de las constructoras que pude entrevistar (más de tres mil, menos de mil y menos de quinientas viviendas producidas de 1993 a la fecha).

Una sencilla encuesta llevada a cabo entre algunos de esos promotores de vivienda revela hechos muy significativos en cuanto a su percepción del problema. En el Anexo Documental, al final de esta tesis, el lector encontrará el formato original de dicha encuesta. Un breve resumen de los resultados obtenidos es el siguiente: Aquellas empresas que surgieron como promotoras inmobiliarias a partir de grupos industriales grandes, una de cuyas ramas es la construcción, desarrollan la mayor parte de sus prototipos en conjuntos de condominio horizontal en la parte norte de la AMCM pues allí poseen sobradas reservas territoriales que adquirieron a buen precio hace muchos años.<sup>74</sup> Son empresas que emplean a más de cien personas y que poseen más de treinta años en el mercado. Están muy diversificadas en su composición (invierten en vivienda media y residencial y hasta en desarrollos de lujo). Las fuentes de su financiamiento no se limitan al dinero bancario tradicional. Y a pesar que últimamente están recurriendo al financiamiento *parabancario* son grupos de tal poder económico que no sólo sobreviven bien en tiempos de crisis sino que pueden incluso financiar ellos mismos sus propias viviendas y colocarlas en el mercado aun a riesgo de no recuperar a tiempo su inversión.

<sup>73</sup> Schteingart, Martha. La Vivienda Terminada, en *Procesos Habitacionales en la Ciudad de México*, compilada por Marco A. Michel. UAM-SEDUE, México, 1988

<sup>74</sup> En este sentido conviene recordar que algunos de los más importantes grupos promotores de vivienda de interés social están íntimamente ligados a funcionarios políticos de alto nivel de pasadas administraciones. Esa ligadura les ha facilitado el acceso a ciertas fuentes de información privilegiada que les avisan anticipadamente hacia dónde se dirigirá la inversión municipal, estatal y hasta federal. La ventaja que ese acceso supone contra sus competidores es evidente: pueden adquirir tierra a buen precio en momentos en que esa tierra aún no posee infraestructura ni equipamiento, pero sabiendo que a largo plazo fluirá el capital oficial hacia ellas.

Esta peculiar fortaleza económica haría pensar que su concepto de habitabilidad en las viviendas no fuese importante para ellas y que sus prototipos habrían de ser reducidos. A fin de cuentas no les preocuparía demasiado el mercado. Además no han caído en los absurdos urbanísticos de densificar sus conjuntos con torres de cinco niveles como otros promotores que así construyen en terrenos extensos que no requieren tal densificación. La curiosa realidad es que estas empresas manejan proyectos de casas solas de interés social con superficies promedio de 60 m<sup>2</sup> y con razonable sentido del diseño urbano, a pesar de que sus diseños de infraestructura datan de por lo menos 1965 o antes.<sup>75</sup> En cuanto a las cifras de viviendas construidas, resulta significativa la paulatina pero constante disminución del número de unidades edificadas en los últimos cinco años con dinero bancario. Tomando como base el año previo al reconocimiento de la crisis, 1993 = 100, al año siguiente (1994) hubo una brusca disminución del 50%, y otra disminución en 1995 también a la mitad. Para 1996 el decremento llegó al 20% del año anterior. La cifra final fue de cero viviendas en 1997, lo que arroja un negro panorama para este 1998 y los que siguen. Los números de las empresas promotoras de mediano tamaño no difieren mucho en su proporción de los de las empresas grandes, aunque su relativamente escaso capital propio de fondeo las obliga a recurrir con mayor asiduidad a fuentes de financiamiento *parabancario*<sup>76</sup> principalmente SOFOLES. En el caso del financiamiento con SOFOLES<sup>77</sup> ha sido notable el incremento en el número de viviendas financiadas, empezando en 1995 como base = 100, y duplicándose en 1996. Para 1997 se mantuvo igual que el año precedente y con una perspectiva alentadora para ese tipo de instituciones en el año en curso.

---

<sup>75</sup> Lo deficiente en sus casas es la calidad de los materiales: a veces no resisten más que el año forzoso de la fianza de vicios ocultos, y aparecen los agrietamientos y desniveles por asentamiento, debido a malas compactaciones o a deficientes criterios de cimentación en suelos arcillosos propios de algunas zonas del norte de la AMCM. Pero ese es otro tema.

<sup>76</sup> El *financiamiento parabancario* ha de ser entendido en esta tesis como aquel que no proviene directamente de las instituciones de banca comercial tradicional ni de la denominada banca de segundo piso. Se refiere más bien al financiamiento obtenido a través de las SOFOLES (Sociedades de Objeto Financiero Limitado), específicamente del ramo hipotecario.

<sup>77</sup> Para una descripción detallada de lo que son las SOFOLES véase más adelante el capítulo *Los Lastres Pasados y Pesados* de esta misma tesis, páginas 169 y 170.

Otra coincidencia relativamente lógica originada por la crisis misma es la modificación de los patrones de vida de sus adquirentes, y por lo tanto de la composición del mercado que las compra y las vive. Veamos en páginas anteriores que las características de la familia-muégano permitían la convivencia en hacinamiento de una o más familias bajo el mismo espacio. ¿Qué está pasando en la actualidad? Tal vez debido a que las condiciones de vida ya habían llegado a límites infranqueables, o tal vez debido al bombardeo cultural de los medios de comunicación, lo cierto es que ahora el mercado de compradores ya no se compone en su mayoría de aquellas familias de clase baja en ascenso social y económico que podían acceder (con créditos relativamente blandos como los de 1993 y años anteriores) al siguiente peldaño en la escalera habitacional, con todo e hijos. Muchos promotores arguyen que buena parte de sus compradores provienen de lo que se conoce como un *cuarto-redondo*, esto es viviendas de un solo espacio con separaciones virtuales (cortinas o muebles) que agudizan más el hacinamiento y la promiscuidad. Para estos compradores, según los promotores, el comprar una vivienda con separaciones reales (muros y puertas) es un inmenso adelanto y lo *agradecen* de inmediato pagando lo que sea por viviendas igualmente estrechas pero con posibilidades de una mejor vida familiar y menos conflictiva.

La crisis misma ha hecho que muchas mujeres solas (o con hijos de cualquier edad producto de su recién disuelta relación) se aventuren a comprar, gracias a su relativa autosuficiencia económica, viviendas con superficies mínimas que serían de nuevo inhabitables para una familia completa, pero que para ellas son suficientes hasta como estudio.<sup>78</sup> Igual sucede con parejas de profesionistas que muchas veces viven en unión libre, sin hijos, y que fácilmente se adaptan a espacios pequeños que a menudo los arreglan como despachos profesionales.

---

<sup>78</sup> Debo decir que esta última situación de mujeres solas, aunque peculiar, se ha mantenido estable en los últimos cuatro años, motivando a los promotores a presentar sus viviendas con una sola recámara y un estudio-alcoba listo para albergar a esa clientela emergente. Y es tan seductora la imagen que les imprimen (sobre todo sus departamentos-muestra), que el resto del universo de sus clientes no repara en los inconvenientes de vivir con sus tres hijos en una sola recámara y un estudio con literas. Alentados por esas compras, algunos promotores siguen ofreciendo vivienda menos que mínima. Me pregunto, ¿qué pasará cuando el mercado recobre su composición original?

Por otra parte, la habitabilidad para los promotores adquiere diferentes acepciones según sea la orientación económica principal de sus dueños y la profesión universitaria de sus altos directivos o al menos de los funcionarios que estén directamente encargados de la producción proyectual y física de las viviendas. Mientras que para las empresas cuyos dueños mantienen enfocados sus negocios en más áreas que la de la vivienda, el concepto de habitabilidad no va más allá de una simple definición de diccionario, ideal e imposible; para las empresas cuyos funcionarios son principalmente arquitectos o ingenieros, el criterio pone más énfasis en el espacio mismo de acuerdo al reglamento respectivo. Desgraciadamente, en ambos casos el usuario final es lo último en considerar.

¿Qué espacio es el más importante dentro de la vivienda? Las respuestas giraron casi siempre en torno a la cocina y los espacios de servicios. En la cocina sucede la mayor parte de la vida activa de la familia mexicana, de cualquier nivel social, pero sobre todo en las viviendas de interés social es en la cocina donde se genera gran cantidad de intercambios... En lo que sí difieren los tres tipos de empresas encuestadas es en los criterios por los que la vivienda de interés social carece casi siempre de habitabilidad, cuando la causa haya que buscarla afuera y no la asuman ellos mismos. A continuación veamos el orden de importancia promedio en que los consideraron los tres grandes grupos:

**Tabla núm. 8:**

***Resultados de la Encuesta entre Promotores con más de 3,000 viviendas en el periodo 1993-1997:***

1°	(Otra) Por economía, ya que el ingreso de los adquirientes es bajo
2°	Por optimizar la relación <i>costo de construcción / precio de venta</i>
3°	Por optimizar la relación <i>valor del suelo / # de viviendas</i>
4°	Por optimizar la relación <i>superficie del predio / # de viviendas</i>
5°	Por exigencia de rentabilidad de la entidad económica que las financia
6°	Por desconocer el patrón de vida del usuario final
7°	Por tamaño del predio
8°	Por proyecto-tipo estandarizado impuesto por otras entidades

- 9° Por urgencia política de entrega

---

- 10° Por la reglamentación urbana

---

- 11° Por costumbre (esa vivienda debe ser así)

---

- 12° Por la tiranía estructural de los materiales y/o procedimientos constructivos

---

- 13° Por razones de seguridad sísmica

---

- 14° Por una malentendida sobresimplificación del lenguaje formal

---

**Tabla núm. 9:**

***Resultados de la Encuesta entre Promotores con menos de 1,000 viviendas en el periodo 1993-1997:***

- 1° Por optimizar la relación *valor del suelo / # de viviendas*

---

- 2° Por tamaño del predio

---

- 3° Por proyecto-tipo estandarizado impuesto por otras entidades

---

- 4° Por la reglamentación urbana

---

- 5° Por desconocer el patrón de vida del usuario final

---

- 6° Por optimizar la relación *costo de construcción / precio de venta*

---

- 7° Por optimizar la relación *superficie del predio / # de viviendas*

---

- 8° Por exigencia de rentabilidad de la entidad económica que las financia

---

- 9° Por urgencia política de entrega

---

- 10° Por la tiranía estructural de los materiales y/o procedimientos constructivos

---

- 11° Por razones de seguridad sísmica

---

- 12° Por una malentendida sobresimplificación del lenguaje formal

---

- 13° Por costumbre (esa vivienda debe ser así)

***Tabla núm. 10:  
Resultados de la Encuesta entre Promotores con menos de 500  
viviendas en el periodo 1993-1997:***

1°	Por una malentendida sobresimplificación del lenguaje formal
2°	Por tamaño del predio
3°	Por proyecto-tipo estandarizado impuesto por otras entidades
4°	Por optimizar la relación <i>costo de construcción / precio de venta</i>
5°	Por exigencia de rentabilidad de la entidad financiera que las financia
6°	Por optimizar la relación <i>superficie del predio / # de viviendas</i>
7°	Por optimizar la relación <i>valor del suelo / # de viviendas</i>
8°	Por razones de seguridad sísmica
9°	Por la tiranía estructural de los materiales y/o procedimientos constructivos
10°	Por costumbre (esa vivienda <u>debe</u> ser así)
11°	Por la reglamentación urbana
12°	Por urgencia política de entrega
13°	Por desconocer el patrón de vida del usuario final

Como puede verse, los números económicos con los que enfoca su producto le preocupa mucho al gran promotor y aun al mediano. La mentalidad se acusa más financiera que proyectual; le interesa la vivienda como negocio. En el caso del pequeño promotor es más sensible su producto a las condiciones de proyecto sin que por ello el resultado sea más habitable. Predominan los arquitectos como propietarios de dichas empresas y eso debería asegurar la habitabilidad de sus viviendas. En los tres casos se mantuvo como constante (en un quinto lugar muy significativo) el desconocer el patrón de vida del usuario final. En fin, la postura del promotor pareciera no ser significativa. Y a pesar de que son ellos los que materializan tangiblemente el producto final, esta breve encuesta indica que también ellos descuidan el aspecto de habitabilidad en aras de lograr una mejor rentabilidad del suelo urbano. Desde luego hay promotores que como arquitectos y diseñadores de espacios habitables a veces generan propuestas de calidad, respetando ligeramente el modo de vida del cliente. Desgraciadamente estos casos son contados y no pueden hacernos generalizar que el promotor-constructor pueda convertirse en agente de cambio hacia una mejor vivienda, económicamente rentable pero humanamente habitable.  $\Omega$

---

**Bloque IV:**  
**LA BANCA y el**  
**DESARROLLO**  
**HABITACIONAL**  
**en MÉXICO**

---

---

**IV.1.: El Negocio**  
**Hipotecario**

---

**IV.2.: El Mercado**  
**Inmobiliario**

---

**IV.3.: La Crisis del**  
**Sistema Bancario**

## IV.1. El Negocio Hipotecario

---

El negocio hipotecario, entendido como actividad económica de alto rendimiento para los bancos, es algo relativamente nuevo en las sociedades actuales. En la antigüedad la cuestión hipotecaria en las instituciones bancarias se restringía casi exclusivamente a prestar dinero contra un bien-raíz forzosamente fijo al suelo y que resistiese el paso de los años en buen estado físico. El *fuerte* de los bancos de todas las épocas siempre ha sido (o debería ser) el prestar dinero, sobre todo contra una garantía física que asegurara el repago de dicho crédito, y por el cual a veces en la antigüedad no se firmaba ningún documento, al menos no específicamente hipotecario. Antiguamente, en lo que pudiésemos llamar la *protobanca* no había un instrumento especialmente diseñado para garantizar la devolución de los fondos comprometidos por el banco. A veces sólo mediaba la palabra de honor del deudor, tal vez ante testigos de similar rango o al menos con similares posesiones. El dinero así involucrado a menudo retornaba a la banca en forma de propiedades inmensas, con todo y servidumbre. Los bancos, con ese esquema, de repente se convertían en poseedores de grandes extensiones de tierra y de imponentes palacios, y aunque no recuperaba el dinero original, sí se adueñaba de inmuebles a veces difícilmente recomercializables. ◻

## 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

---

Podemos decir que la modalidad del negocio hipotecario surgió entonces, entre otras cosas, para racionalizar un poco ese forzado final que a veces seguían los créditos concedidos. Los bancos no podían administrar adecuadamente todo ese parque de bienes-raíces que complicaba sus contabilidades ante los gobiernos y que los exponían al constante encono social que despertaban entre la población por apropiarse de sus bienes. Poco a poco los bancos fueron elucidando mecanismos que mantuviesen contenta a la hacienda gubernamental y que a la vez les redituara una buena imagen ante la población. El aspecto pecuniario y las bondades económicas de dichas apropiaciones eran de tal magnitud que los bancos comenzaron a estudiar las mejores maneras de hacer del negocio hipotecario algo racional, lógico y sobre todo defendible. En la actualidad, la historia de la banca y de sus éxitos económicos no podría analizarse sin la participación del negocio hipotecario. Aun en aquellos países cuyas economías pertenecen al denominado *primer mundo*, los bancos mantienen políticas hipotecarias permanentes de ayuda a sus habitantes que quieran allegarse un bien-raíz. El capital financiero que integra en buena medida los fondos de los bancos en cualquier parte del mundo, y sobre todo los directivos que lo manejan, están concientes (o deberían estarlo) del papel que juega el dinero invertido en las hipotecas, y del enorme beneficio que significa para las economías nacionales el mantener en marcha el mercado de compra y venta de bienes-inmuebles. Para la banca mexicana en general el negocio hipotecario, por más que los dueños de los bancos se quejen de lo contrario, sí es un excelente negocio, a pesar de todas las vicisitudes por las que atraviese nuestro país, y sin importar a qué tipo de producto de vivienda se canalicen los préstamos. Esta afirmación es una de las que conforma el título de esta tesis. El crédito bancario se concibió como un instrumento de cambio para facilitar la circulación de la riqueza y estimular la productividad de los capitales. Pero siempre ha conservado una característica vital que permanece en la relación humana: la confianza. El crédito habla siempre de una relación acreedor-deudor y supone una relación de confianza, tanto del tiempo pactado para su término como del precio (los intereses) por la utilización de ese dinero.

Mucho valor ha circulado ya desde los manejos de los viejos cambistas griegos, los famosos *trapezitae* (por la forma de trapecio de su mesa), con quienes apareció el intermediario financiero. La iglesia, durante la Edad Media, de alguna manera frenó ciertas actividades de intermediación al condenar la usura, aunque introdujo subrepticamente el concepto romano de *interesse* que significa “lo que se encuentra entre”, a partir de lo cual se aceptó un pago compensatorio y legítimo al prestamista (de hecho la usura quedó oculta con el aséptico término *interés*). Pero, como todo mundo sabe por experiencia propia, tratándose de valor y luego de dinero, la humanidad siempre ha tratado de sacar ventaja del conocimiento, del *poder*, del *saber* y sobre todo del *tener*. El ser humano es ante todo un animal político y por lo tanto sociable. La vida en sociedad lo ha ido domesticando, por así decirlo, pero también lo ha ido aperciendo para lidiar pacíficamente con sus semejantes, buscando siempre un espacio, el mejor posible, entre los suyos. El hombre ha aprendido poco a poco a manejar cada vez mejor el concepto de dinero y su uso, para bien propio y para bien de su sociedad.

Este trabajo no ha pretendido analizar el concepto de dinero o de valor. No es su intención. Pero sí puedo apuntar, no sin cierto pesar que el hombre, como animal pensante no siempre ha buscado en primer lugar el bienestar común. La naturaleza humana es de tal consistencia que *el tener*, ese concepto tan material que subyace en la mente de toda la humanidad, resulta muchas veces el motor de toda su vida. El tener dinero ha movido al hombre a buscar siempre la ventaja personal. Y si además de dinero puede tener bienes-raíces, propiedades tangibles, usables y habitables, el afán del hombre por aumentar esa ventaja será mayor. El dinero del hombre y los bienes manejados por instituciones tienen mucho que ver con el concepto de *banca*. Y las nociones de crédito y de hipoteca, como instrumentos de su regulación, son antiquísimas.

Pero, ¿cuáles han sido los orígenes de la banca y del crédito hipotecario?

## *Los albores de la banca*

Es mi opinión que esta tesis estaría incompleta si no analizásemos un poco la historia de la banca a través de los tiempos, pues ello nos ayudará a comprender mejor su posición en la actualidad. Veremos cómo la función del crédito se diversificó de tal forma que evolucionó a lo que hoy conocemos como *crédito hipotecario*. Veremos también cuáles son las características de un crédito hipotecario, y cuál es su situación en la actualidad para nuestra realidad mexicana.

El concepto de ciudad que definí en el tema *La Ciudad Real y el Urbanismo Ideal*, arranca de la aseveración de que la ciudad es el invento y la creación del intelecto humano más complicada de cuantas se hayan concebido hasta hoy. Decía también que su génesis fundamental podría encontrarse en el momento en que las sociedades nómadas primitivas descubrieron la agricultura y pudieron establecerse en sitios fijos, sin depender tanto de la recolección ocasional de comida. Una vez que dichas sociedades generaron excedentes de producción de alimentos, se produjeron relaciones de poder diferentes de las que generaba el simple empleo de la fuerza bruta. Los seres humanos de entonces descubrieron que almacenando productos podían competir ventajosamente con sus semejantes e intercambiarlos en especie por cosas que a los otros les sobraban. De hecho el intercambio de bienes es una práctica casi tan vieja como la humanidad y ha estado presente en la historia de todos los pueblos. Según el historiador Dauphine-Menier<sup>79</sup> en su libro *Historia de la Banca*, el Templo Rojo de Uruk, en la antigua mesopotamia y actualmente en el complicado país iraquí, posiblemente sea el edificio bancario más antiguo que se conoce, pues data de hace 3400 ó 3200 años antes de Cristo. Este templo que recibía los dones habituales y las ofrendas ocasionales de los jefes de tribu, (cereales, frutas, metales, etc.), prestaba granos y semillas a interés a los agricultores y a los comerciantes de la región pues aún no había sido inventada la moneda. Entre el año 1955 y el 1915 a.C. el rey babilonio Hammurabi codificó la operación de aquella banca rudimentaria en su célebre *Código de Hammurabi*, actualmente en el Louvre de París.

---

<sup>79</sup> Dauphin-Menier. *Historia de la Banca*. (Traducción al español por Ignacio L. Bajona.) Vergara Editores. Barcelona, 1958. Citado por Bauche Garcíadiego, Mario. *Operaciones Bancarias*. Editorial Porrúa. México, 1974.

El comercio de los metales en forma de lingotes, de peso y medidas variables, se desarrolló rápidamente debido a su utilidad para la guerra y para fabricar cosas duraderas, a pesar de que no se comían y por lo tanto no tenían un valor de subsistencia vital. La moneda apareció en Grecia alrededor del año 687 a.C. como un intento de uniformar y de garantizar oficialmente su valor de cambio por mercancías en especie. La introducción del *dracma* griego alteró el régimen económico en los estados mediterráneos establecido desde hacía varios siglos. De hecho los banqueros griegos fueron primeramente comerciantes en dinero que aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía, a veces, un cierto interés, concepto que permitió hallarle sentido al poseer dinero y prestarlo. Los ya mencionados *trapezitae* griegos, ponían su *trápeza* o mesa-banco en las ferias y allí se cercioraban de la autenticidad de las monedas que recibían, ya que cada ciudad acuñaba las suyas con su emblema, y las cambiaban por las de su ciudad o viceversa. Los banqueros romanos por su parte, herederos de la cultura griega, pertenecían a un imperio que en sus primeros cinco siglos fue una sociedad puramente agraria. Sin embargo su extensión hacia el sur, hacia la denominada *Magna Grecia*, los puso en contacto con las operaciones comerciales griegas y fenicias que ya usaban monedas, y de ellos aprendieron el arte de contarlas y de acuñarlas. Los banqueros privados romanos ya hacían operaciones medianamente complejas: recibían depósitos que ellos reembolsaban a la vista del depositante o a la presentación de cheques; mantenían el servicio de caja a sus clientes; aseguraban las transferencias de dinero de un punto a otro del imperio, etcétera.

En la Edad Media, dice el historiador Mario Bauche Garciadiego en su libro *Operaciones Bancarias*, (Edit. Porrúa, México 1974), la economía occidental permanecía cerrada por la inseguridad de los caminos y las economías casi herméticas de las ciudades amuralladas, sin intercambios con otras ciudades. Los nobles vivían de sus posesiones, los siervos vivían de su parcela, y la villa vivía de su contorno inmediato. Los únicos traficantes de dinero eran los sirios y los judíos, y estos últimos, pese a las constantes expulsiones, sobrevivían gracias más al temor que al desprecio que les tenía la gente. Los judíos, en el año 1000 después de Cristo, ya se dedicaban al cambio de moneda (que para entonces ya se había extendido por casi toda Europa), y al llamado *prêt-à-la-consommation*, algo así como el moderno concepto de *dación en pago* actual pero menos civilizado y mucho menos reglamentado.

La Iglesia Católica prohibía esta forma de préstamo porque daba lugar con demasiada frecuencia a la usura, pero como tales prohibiciones no concernían a los hebreos en sus relaciones con los extranjeros, se beneficiaban a menudo de la tácita complicidad de las autoridades, a la que dispensaban adelantos de dinero en caso de necesidad apremiante. Algo similar, por desgracia, a la situación actual de la banca en México. Especialistas en el préstamo mediante garantía y únicos en practicarlo en la Europa occidental durante más de cinco siglos, los judíos fijaron las condiciones de esta operación. También precisaron la naturaleza de los bienes mobiliarios susceptibles de ser puestos como fianza, y definieron los derechos del prestamista a fianza contra el propietario del objeto empeñado, cuando éste había sido robado o perdido. También comenzaron a racionalizar y a fijar las escalas de interés. Los judíos operaban en las ciudades, mientras que en el campo operaban los monasterios cristianos como seudoinstituciones financieras a través del crédito agrícola en beneficio de los señores feudales o de los cultivadores de la tierra, y siempre libres de las prohibiciones del Derecho Canónico de la iglesia de prestar a interés, proscrito por contravenir la moral cristiana.

Alrededor del año 1100, en Europa floreció la denominada *Era Lombarda*, cuando ciudades como Pisa, Venecia, y Génova, al norte de Italia, ayudaron a reanudar el comercio interrumpido hacia las regiones más alejadas de la Europa civilizada y mercantil como la Lombardía, y permitieron el ingreso de las mercancías que venían de Oriente y que ingresaban a Europa a través del Mar Adriático. Los lombardos, excelentes negociadores, tuvieron agencias en Italia, en Inglaterra y, por supuesto en Francia, donde los reyes les concedieron, en perjuicio de los judíos y mediante un canon, el derecho de establecer *mesas de préstamos* y numerosos privilegios. Como contrapartida, los lombardos, entregaban a los reyes y príncipes jugosos adelantos sobre sus garantías, por un importe a veces considerable. En una época en que las finanzas públicas apenas estaban organizadas, ellos se constituyeron en banqueros del Tesoro, con todas las concesiones políticas que ello implicaba. Sin embargo, no fue sino hasta el siglo XIV, allá por el año 1550 de nuestra era, cuando se crearon los primeros gérmenes de lo que hoy conocemos como *banco*. Su historia es interesante porque arranca a partir de un concepto que siempre se ha mantenido como base de todo el negocio bancario y que para el autor de esta tesis es fundamental: *la confianza*..

Para algunos autores como Gilberto Moreno Castañeda (en su libro *La Moneda y la Banca en México*), algo tan artístico como la orfebrería, puede decirse que fue decisivo en la economía mundial. En una época como el Renacimiento, la orfebrería fue un arte cultivado con primor en ciudades como Florencia. Cuando se generalizó el empleo de metales preciosos convertidos en instrumentos de cambio, se desarrolló la práctica de atesorarlos pues se dedujo que mediante el guardado de pequeños volúmenes de metales trabajados podían concentrarse enormes valores intrínsecos. Es decir poco espacio pero mucho valor. La injusticia social en las ciudades de aquellas épocas ya era generalizada, y el peligro del bandolerismo por la tentación de robarlos, con un estado apenas en sus albores, hizo que los orfebres constituyesen refugios adecuados para sus depósitos, organizando su seguridad física. Con el tiempo, todos los ricos que lograban mayores atesoramientos pero que carecían de medios suficientes de autoprotección, comenzaron a acudir con los orfebres a confiarles la custodia de sus valores. A medida que esta costumbre se expandía, los orfebres se proveían de una más eficaz protección y agregaban a su propia especialidad de la orfebrería esa otra lucrativa actividad de custodiar con seguridad los bienes de su clientela. El orfebre entregaba al dueño del depósito recibido un documento en que se hacía constar la existencia de dichos valores y el derecho de obtener su restitución. Es decir, un auténtico *certificado de depósito*. Con el tiempo apareció una costumbre secundaria a este procedimiento: llegaba a ocurrir, en ocasión de transacciones mercantiles celebradas con prisa, que el titular de dicho depósito, obligado a efectuar algún otro pago, diese no los valores mismos guardados en la casa del orfebre sino el documento que acreditaba su depósito. En las primeras operaciones de ese tipo las transferencias de los certificados constituyeron una anomalía, y su tramitación era difícil; pero a medida que la costumbre fue generalizándose, las solemnidades de la transferencia se simplificaron, y se llegó al descubrimiento del concepto de *endoso*. Por otra parte, también se dio otro fenómeno decisivo en el nacimiento del crédito mercantil en dinero: el uso constante de los certificados de depósito como instrumentos de liberación de obligaciones, dio lugar a que los valores permanecieran indefinidamente bajo la custodia de los orfebres. Entonces nació la codicia en ellos. Cuando los orfebres tuvieron la certeza de que cuando menos un cierto volumen de los depósitos se mantenía inalterado, se apoderó de ellos la tentación de disponer de una porción de los mismos para realizar por su cuenta operaciones de préstamo.

Estas primeras operaciones se hicieron subrepticamente, con la conciencia de que disponiéndose del bien ajeno, se cometía un acto contrario a las costumbres, a la moral y al derecho. Sin embargo, las costumbres todo lo transforman. La repetición continuada de esos actos sin que los orfebres faltasen a sus obligaciones de restituir los depósitos, fue paulatinamente abriendo las puertas a la revelación del secreto. El sigilo había perdido su gravedad, porque los hechos evidenciaban que no se interrumpía la inquebrantable seguridad de los depósitos. En resumen, estos dos hechos, por un lado el uso de los billetes de depósito como instrumentos de cambio; y por el otro la disposición (por parte de los orfebres) de los valores a su cuidado para transferirlos a terceros en operaciones de crédito, propiciaron el embrión del moderno fenómeno sociológico del crédito.

## ***Bancos públicos y privados en la Edad Media***

Los primeros grandes bancos privados se desarrollaron en Siena, al norte de Italia, por el hecho de que esta ciudad tenía bajo su control la ruta que iba de las ciudades francesas a Roma, la capital de los papas. Después Florencia ocupó el lugar de Siena como centro financiero. Sus banqueros hacían grandes esfuerzos por atraer los depósitos de los ricos comerciantes de la época, convenciéndolos de la seguridad de sus casas, y persuadiéndolos de la importancia de la tasa de intereses acreedores. Los banqueros escaparon de la prohibición canónica del interés arguyendo la existencia de riesgos por parte del prestamista, riesgos que merecían un pago de interés mayor. Los banqueros remitían a sus clientes los recibos de los depósitos, que en un principio eran simples copias de los libros del banquero, estableciendo que el depositante era acreedor de una determinada suma. Con el tiempo se transformaron en promesa, por parte del banquero, de reintegrar, a la vista o a plazo, tal suma depositada en su casa. La promesa constituía un verdadero *título de crédito nominal* transferible a un tercero. Por aquellos años la práctica del uso de estos recibos se hizo corriente, pero hubo quiebras particularmente resonantes, provocadas por los continuos rumores de los depositantes en las ventanillas de los bancos, cuyos haberes estaban arriesgadamente inmovilizados en operaciones a largo plazo; por ello fue ejercido un control sobre los banqueros a fin de proteger los depósitos de su clientela. Tal medida, que equivale al moderno programa mexicano del FOBAPROA (Fondo Bancario para la Protección del Ahorro), permitió sanear un poco las finanzas de aquellos bancos y devolver la confianza de sus depositantes. De hecho, el ejercicio de la profesión de banquero fue sometido a una autorización oficial y fueron exigidas fianzas a quienes se dedicaban a esta profesión; además los banqueros debían prestar solemne juramento de restituir fielmente los depósitos recibidos. Ahora bien, siguiendo la lógica del naciente capitalismo de aquellos tiempos que no sólo propiciaba la constitución de grandes compañías bancarias sino que también prestaba dinero sobre las rentas vitalicias de las ciudades, los bancos de entonces prestaban a las autoridades urbanas quienes requerían de fondos para sobrevivir a las guerras, para ensanchar sus límites y tener más territorios para controlar y recaudar impuestos.

Las ciudades, sobre todo las denominadas ciudades-estado italianas, vendían por el transcurso de una o dos vidas sus rentas a los bancos, quienes distribuían entre sus socios las rentas de los impuestos municipales. Esa distribución se hacía a través de los llamados *mons* o montes, que al poco tiempo se convertirían en verdaderos bancos públicos que prestaban con los intereses producidos por esas rentas, como la *Casa di San Giorgio*, en Génova, fundada en 1408. Sin embargo, la prosperidad de los bancos italianos se terminó con la caída de Bizancio, la antigua Constantinopla, (capital del Imperio Romano de Oriente) en 1476 a manos turcas, quienes cerraron las rutas comerciales hacia oriente, arruinando a los banqueros mediterráneos, incluidos los españoles como los de Cataluña. Ante ello, los navegantes impulsados por conveniencias comerciales, descubren nuevos caminos y sobre todo nuevas tierras, dándole la vuelta al planeta y llegando a nuevos continentes, entre ellos América. Los países que tenían puertos hacia el Océano Atlántico como son España, Portugal, Francia, Inglaterra, Alemania, Bélgica, Holanda, etcétera, de repente tuvieron una vitalidad comercial que desconocieron Génova y Venecia. El gran comercio y el tráfico se desplazaron hacia el norte de Europa.

Hablemos un poco de cómo se acercó el gran capital a los pequeños ahorradores, como forma de crecer y aumentar su importancia económica..

## *La democratización del ahorro*

En la Alemania de aquella época los banqueros, ante la inestabilidad de las fortunas imperiales de las que eran acreedores debido a veces a veleidades personales de los príncipes y reyes a quienes financiaban, fueron los primeros en comprender que el futuro de los bancos debería apoyarse en la democratización del ahorro. Es decir, se dedicaron a buscar a los pequeños depositantes, apelando al ahorro privado de todas las clases sociales. Para atraerlos, esos bancos ofrecían un interés activo fijo del 5% a sus nuevos clientes, desde príncipes, nobles y marquesas, hasta burgueses, artistas, y criadas. Sumando esos pequeños depósitos los banqueros tuvieron a su disposición enormes sumas de dinero, y con ello podían ofrecer, sin ningún inconveniente para ellos, una reducción en sus tasas pasivas de interés de un 10 ó 15% a un 5%. El dinero se hacía menos caro.<sup>80</sup> Los bancos distribuidos por toda Europa poco a poco fueron estableciendo interrelaciones e intercambiando experiencias, para asegurar su sobrevivencia en épocas difíciles. Así, los bancos tuvieron que confiar unos en otros para responder de los negocios de sus clientes comunes, quienes no dejaban de viajar por todo el continente, llevando sus monedas por doquier. Una muestra de ello fueron las llamadas *Ferías de Cambio* en donde se hacían cuatro operaciones básicas: la aceptación de depósitos y pagos; la fijación del tipo de cambio; la transferencia de créditos; y la compensación por delegación de responsabilidades de créditos. Estas ferias se hacían sólo cuatro veces al año, al principio de cada estación. Las necesidades del crédito público y el desarrollo de la especulación condujeron a crear organismos en los que se podía negociar todos los días del año y en los que podía especularse, bajo ciertas reglas, primero con el valor de los bienes o de las materias primas, y luego con el de los bienes inmobiliarios. Tales organismos fueron las *Casas de Bolsa*.

---

<sup>80</sup> Según la terminología bancaria, las operaciones de crédito pueden ser activas o pasivas. Al efectuar las activas, el banco se constituye en acreedor del cliente al otorgarle crédito, es decir prestarle dinero. Al llevar a cabo las operaciones pasivas, el banco se constituye en deudor de su cliente al recibir en depósito su dinero. A las primeras se les denomina así porque contablemente se registran en el activo del balance, puesto que son derechos de crédito del banco. Las segundas se registran contablemente en el pasivo del balance, porque son deudas a cargo del banco y de ahí derivan su nombre. Ambas operaciones son las más características de la banca, puesto que mediante las operaciones pasivas agrupan y captan a los capitales que andan dispersos, para invertirlos o colocarlos mediante las activas en fuentes de riqueza. (Bauche Garcíadiego, *Marte*. Obra citada)

Las Casas de Bolsa como la de Amberes en Bélgica, fue fundada *para uso de los comerciantes de todas las naciones y de todas las lenguas*, como indicaba la inscripción en su frontón. Los corredores de los grandes propietarios buscaban siempre el mayor precio para vender y el menor para comprar. En el siglo XVI aparecen las primeras manifestaciones del crédito público. En 1522, el *mons* de Francia tuvo tal tamaño que ciudades como Lyon tuvieron que pedir ayuda al cardenal de Tournon, quien era corredor del rey de Francia. Para soportar la enorme deuda y allegarse nuevos recursos, el cardenal instituyó el denominado *Gran Partido*, institución cercana al concepto de Casa de Bolsa que sustituía todos los préstamos contratados por particulares de todas las clases sociales y con deudas a intereses variables, por una deuda única amortizable en diez años y con un interés del 20% anual. Inspirándose en la práctica democrática de los banqueros alemanes, el cardenal apeló no sólo a los bancos, sino al gran público francés y extranjero. Fue un éxito inmenso:

*...Todos corrían para poner su dinero en el Gran Partido. Hasta los criados aportaban sus economías, las mujeres vendían sus joyas, las viudas enajenaban sus rentas para participar... Suscribían no sólo los cantones o estados suizos, los príncipes alemanes u otros, sino también los pashás y mercaderes turcos con el nombre de sus corredores...*

Pero en septiembre de 1557, el gobierno del rey no pudo pagar más que una parte de los intereses y de las primas de amortización. Esta bancarrota parcial produjo la caída del papel del Gran Partido, hasta un 40% de su valor nominal. Es decir, y para usar términos financieros actuales, fue una especie de *crack* bursátil.

## *Los primeros grandes bancos de depósito*

El *Banco de Ámsterdam*, desde el siglo XVIII, ocupó el lugar vacante de las decadentes Amberes y Lyon, recibiendo depósitos que garantizaba la propia ciudad cargándole un interés del 0.25 al 0.50% semestral. Además la apertura y la reapertura de una cuenta causaba una comisión del 4%. El banco tenía derecho a disponer, a su conveniencia, de los depósitos a plazo fijo que no eran renovados o retirados a su vencimiento. Además, siendo banco de depósito no sólo de comerciantes holandeses, sino de todos los grandes capitalistas de la Europa occidental, y dado que no admitía sino especies metálicas, este banco se convirtió en el mayor operador europeo de metales preciosos. El *Banco de Hamburgo*, en 1619, siguió el modelo anterior, adquiriendo un gran renombre en la Alemania del norte no sólo por la gran regularidad de sus operaciones sino por el empleo del *marco-banco*, moneda de cuenta equivalente a un tercio del marco común, algo muy ventajoso para las pequeñas operaciones. Los depósitos, recibidos únicamente en especie metálica (monedas y lingotes de oro o plata), estaban garantizados por la municipalidad del puerto de Hamburgo. Estaba prohibido a los habitantes de dicha ciudad actuar como *prestanombres* a extranjeros para la apertura de cuentas. Además los estatutos del banco prescribían que si alguien iba a informarse acerca de la situación de una cuenta que no fuera la suya, no se le diese ninguna respuesta; todos los empleados, por juramento, debían guardar el más estricto secreto profesional, bajo la amenaza de penas afflictivas. En ningún caso podían embargarse los fondos depositados en el banco (de allí su buena fama); si un depositante quebraba, solamente al banco le incumbía la tarea de repartir sus fondos entre sus acreedores.

## *Nacen los bancos de emisión*

El *Banco de Venecia*, desde mediados del siglo XVII (1620), seguía una práctica que después desembocó en el uso del papel moneda, y que era el uso y manejo de certificados de depósito siguiendo un modelo uniforme, del mismo tamaño y con casi los mismos términos. Este certificado o recibo, que llevaba consigo un juego de intereses, podía ser pagado en las cajas a la vista y al portador, y su garantía era enteramente metálica. El *Banco de Estocolmo* fue el primero, desde 1650, en transformar el certificado de depósito en metálico en un verdadero título de crédito, librando al banco de la obligación de conservar en su caja la totalidad del metálico depositado por los clientes. Esos nuevos certificados o *billetes*, circulaban como dinero en efectivo en todo el reino de Suecia, sin producir interés, y eran recibidos en pago de mercancías, con fuerza adquisitiva y liberatoria. El *Banco de Estocolmo* al principio era un banco privado, dotado de un privilegio real de emisión. Los recursos que le procuraba la emisión de billetes a su vez eran empleados por el banco en préstamos hipotecarios e inmobiliarios. De hecho el *Banco de Estocolmo* sirvió de modelo a los bancos hipotecarios que se multiplicaron en Alemania en los siglos XVIII y XIX.

## *Los primeros bancos en México*

Los bancos en México son recientes, si consideramos la historia tan antigua que tenemos los mexicanos como civilización y como cultura. Los primeros vestigios del crédito en México se encuentran entre los aztecas, quienes, como toda cultura imperial, se basaban en las conquistas para expandir sus dominios y aumentar el universo de sus súbditos y la base de la exacción de sus tributos. Según Octavio Hernández en su libro *Derecho Bancario Mexicano* (Editorial Porrúa, México, 1970), el comercio entre los aztecas se efectuaba, al igual que en los imperios precristianos europeos, con pagos en especie, según el método del trueque, no siempre justo para ambas partes. Sin embargo no existían los bancos, y no existieron aun después. El propio Octavio Hernández afirma que *...sólo con falta de propiedad es dable afirmar que existieran instituciones de crédito durante la Colonia...*, ya que sus características como tales no están bien definidas. Sin embargo, Joaquín Rodríguez <sup>81</sup> comenta que aun cuando está por escribirse la historia de las casas de banca en la época colonial, es evidente que debieron existir quienes se dedicaron profesionalmente a hacer operaciones de las que después se han considerado como bancarias, especialmente cambio de dinero, giros, depósitos, y diversas modalidades del préstamo, todas ellas exigidas por el desarrollo del comercio y de industria extractiva de entonces. Y asegura que al menos dos bancos se crearon en esa época: *el Banco de Avío de Minas* en 1750 (creado para ayudar financieramente a las minas de oro, plata y estaño), y *el Banco del Monte de Piedad*, de 1744, fundado por don Pedro Romero de Terreros para conceder pequeños préstamos, con garantía prendaria, a personas necesitadas. Durante la Guerra de Independencia surgieron diversos intentos para la organización de instituciones de crédito, tales como el *Banco de Avío* que se dedicó al fomento de la industria nacional, (1830-1842). O por ejemplo el *Banco de Amortización*, que amortizaba diversas clases de monedas y emitía cédulas de depósito (1837-1841). Otros proyectos ni siquiera llegaban a cuajar en realidad.

---

<sup>81</sup> Rodríguez, Joaquín. *Derecho Bancario Mexicano Tomo I*, México 1964, citado por Bauche Garcíadiego, Mario, en *Operaciones Bancarias*. Editorial Porrúa, México 1974.

Sin embargo la iniciativa particular del capital extranjero iba a realizar lo que las leyes no pudieron hacer: al amparo del Código de Comercio se constituyó el primer banco de características modernas, al obtener don Guillermo Newbold, en 1864, el establecimiento y la matrícula del *Banco de Londres, México y Sudamérica* que originalmente estaba establecido en Londres pero con autorización para fundar sucursales en México y en otros países sudamericanos. Otro banco importante de esa época fue el *Banco Nacional Mexicano*, que surgió en virtud de un contrato celebrado entre el gobierno mexicano y el representante del *Banco Franco-Egipcio*, como banco de emisión, descuento y depósito, en 1882. El *Banco Mercantil* nació en oposición al *Banco Nacional Mexicano*, con un capital inicial formado casi exclusivamente por españoles, y con estatutos aprobados en 1881, y puesto inmediatamente a funcionar como banco libre. La competencia entre estos dos bancos --dice Bauche Garciadiego<sup>82</sup>--, provocó una difícil situación para el Banco Nacional Mexicano, que fue salvado gracias a la actuación del Banco Mercantil, que admitió los billetes de aquél, y éste fue el primer paso dado para la fusión. Los hombres pensadores de ambos establecimientos comprendieron que era imposible la marcha de los dos, bajo la base de competencia y hostilidad, y que uno tenía lo que al otro le faltaba y los dos se completaban: el Banco Nacional tenía la facultad legítima de su emisión, garantizada por una ley, y el Banco Mercantil la representación del capital mexicano y del comercio de la República. Estas razones indujeron a ambos bancos a una fusión total, cuyo convenio fue aprobado por la ley el 31 de mayo de 1884, surgiendo desde entonces el *Banco Nacional de México*, hoy conocido como Banamex.

Evidentemente no es mi intención el atacar a la institución en la cual trabajé y en la cual crecí profesionalmente, pero sí es justo siquiera mencionar que desde su constitución como banco, Banamex nació rodeado de concesiones especiales. Por ejemplo, desde 1884, cuando regía el Código de Comercio, el gobierno mexicano se obligó para con Banamex a no conceder autorizaciones para el establecimiento de nuevos bancos de emisión en la República y a evitar que los ya establecidos continuasen sus operaciones sin concesión federal.

---

<sup>82</sup> Obra Citada

Esta determinación que otorgaba el monopolio de emisión al Banco Nacional de México lesionaba los derechos anteriormente adquiridos por *el Banco de Londres, México y Sudamérica*, por lo que para salvar este obstáculo, en 1886 se facultó a esta última institución para que adquiriese la concesión para emisión de billetes que ya tenía el *Banco de Empleados*. El 27 de agosto de 1886 de acuerdo con el nuevo contrato celebrado con el gobierno, quedó autorizado el *Banco de Londres* para continuar como banco de emisión. Por ello, como lo aclara Enrique Creel de la Barra<sup>83</sup> si bien Banamex ocupa el papel de fundador de los bancos legalmente constituidos y dotados de personalidad claramente reconocida por la ley, en rigor el verdadero pionero del régimen bancario mexicano debe considerarse el Banco de Londres, México y Sudamérica. Ω

---

<sup>83</sup> Creel de la Barra, Enrique. *La Historia de la Banca en México*. Artículo aparecido en la revista *El Mercado de Valores*, semanario de Nacional Financiera, núm. 27, del 2 de julio de 1979. Citado en Herrejón Silva, Hermilo. *Obra citada*

## 2. EL CONCEPTO DE NEGOCIO HIPOTECARIO

Es ya casi un lugar común en materia económica decir que la industria de la construcción, sobre todo la de vivienda, es un indicador básico de la economía de cualquier país por su alto valor agregado y de incorporación de importantes actividades paralelas de otras ramas de la industria, así como por la creación de empleos directos e indirectos a corto plazo. La banca, sobre todo la banca actual y la de países como el nuestro, considerándola en su fase positiva como captadora y colocadora de recursos en actividades altamente productivas, siempre ha demostrado interés en este negocio pues permite comprobar de inmediato sus bondades económicas y sociales. Construir para vender, y vender caro y rápido, es lo mejor. Los bancos prestan dinero, todos lo sabemos, para incrementar su propio patrimonio en el tiempo, y teóricamente para ayudar de paso a incrementar el de sus ahorradores. El negocio hipotecario, a diferencia de otros tipos de negocios bancarios, no es un negocio de recuperación inmediata. Es más bien un negocio a largo plazo. De hecho para los prestamistas de dinero, la hipoteca constituye la garantía más segura de que al final del plazo, (que a veces como en nuestros días llega a 30 años), les será devuelta la cantidad prestada. Respecto a sus antecedentes, Rafael Rojina Villegas<sup>84</sup> nos dice que la hipoteca es una institución jurídica que nos viene desde el derecho griego, en donde toma su nombre, aun cuando algunos autores opinan que es una institución de origen judío. Según el diccionario Larousse, la *hipoteca* es un derecho real que grava inmuebles para responder del pago de una deuda.<sup>85</sup> En el Derecho Griego la hipoteca (del griego *ηυποθηκεεε*), significaba la prenda de un bien inmueble para garantizar el cumplimiento de una obligación, y tenía por consiguiente la desventaja de que se *desposeía* al deudor de la finca, motivo por el cual los romanos la perfeccionaron al darle el carácter de un *derecho real*, constituido sobre bienes muebles o inmuebles que no se entregaban al acreedor, para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.<sup>86</sup>

<sup>84</sup> Rojina Villegas, Rafael. *Compendio de Derecho Civil*, . Tomo IV Título IX *La Hipoteca* Edit. Porrúa, México 23ª edición 1995

<sup>85</sup> *Diccionario Enciclopédico Usual Larousse*, México 1985

<sup>86</sup> Corripio, Fernando. *Diccionario Etimológico de la Lengua Española*. Ediciones B, México 1996

Esta evolución que se opera del Derecho Griego al Romano (para permitir que en este último que el deudor conserve el bien hipotecado y no obstante ello constituya una plena garantía real), fue el paso fundamental para permitir que la hipoteca se convirtiera en el medio más eficaz, inteligente y auxiliar del crédito, a la vez que el recurso económico más ventajoso para que un deudor pudiese seguir explotando el bien, objeto de la garantía.

Rafael de Pina<sup>87</sup> nos dice que

*“...el contrato de hipoteca puede ser definido diciendo que es aquél por virtud del cual determinados bienes --muebles o inmuebles-- quedan constituidos en garantía del cumplimiento de una obligación, para que en el caso de que ésta no se realice, sean destinados a satisfacer, con su importe, el monto de la deuda a cuyo pago se encuentran afectos por voluntad de su titular.”*

Octavio Hernández<sup>88</sup> por su parte nos dice que el crédito garantizado con hipotecas puede ser otorgado por individuos o por instituciones. Todo individuo que concede crédito puede exigir que quien lo recibe garantice el pago del capital y de los intereses del mismo otorgando garantía real en forma de hipoteca. Corresponde a las instituciones legalmente autorizadas, el realizar estas operaciones *masiva y profesionalmente*, con apego a procedimientos legales establecidos y mediante la emisión de cierto tipo de documentos. La función principal de las sociedades de crédito hipotecario es, en teoría, facilitar a los propietarios de la tierra o de los inmuebles construidos sobre la misma, los recursos que les son necesarios para diversos fines como el desarrollo de actividades lucrativas o el incremento del valor de los propios inmuebles. □

---

<sup>87</sup> De Pina, Rafael. *Elementos de Derecho Civil Mexicano*. Editorial Porrúa, México 1971.

<sup>88</sup> Obra citada

### 3. ¿CÓMO FUNCIONA EL NEGOCIO HIPOTECARIO ?

En términos simples, el negocio hipotecario actual para la mayoría de los bancos es un conjunto de operaciones bancarias cuyo propósito es facilitar el acceso de los particulares a cantidades de dinero, teniendo como garantía algún bien-raíz terminado, en cuyo caso será un crédito de liquidez. O teniendo como objeto principal adquirir algún inmueble, ya sea por construir o ya terminado, en cuyo caso bien podría ser un crédito de adquisición. Si bien casi todo el conjunto de negocios de los bancos se basa en la confianza y sobre todo en la recuperación del capital prestado en el tiempo, el negocio hipotecario es de los que requieren una sensibilidad diferente en todos los agentes que lo llevan a cabo. Veamos una breve lista de los principales agentes:

1. La Banca. Este es el agente principal, pero no el único en términos económicos pues es quien capta los recursos, los administra, y los coloca. Y según la legislación actual, es el único facultado para ejercer como intermediario financiero.
2. El Estado. A través de sus leyes y reglamentos define y regula la actividad bancaria en materia hipotecaria. En nuestro país lo hace a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
3. El Cliente. Es el sujeto del negocio hipotecario. El cliente, en nuestro caso de análisis lo dividiremos en dos tipos: el cliente individual que requiere de un crédito, y el cliente-promotor que reúne a un grupo de clientes individuales, y los canaliza con la banca previo estudio económico de sus posibilidades de repago.

El denominado *Sistema Financiero Mexicano* se ha modificado a lo largo de los años y siempre en función de los cambios socioeconómicos de nuestro país. Dichos cambios a veces son producto de los eventos de política interna y externa predominantes, pero a veces es al revés; es decir, en algunos casos primero son las corrientes políticas y las tendencias dominantes en el estado mexicano.

Pero en otros son sus gobernantes quienes provocan los cambios, no siempre hacia adelante, en términos de sociedad y de la economía. Tal es el caso de los bancos en México. La historia de la banca mexicana siempre ha estado íntimamente ligada al rumbo político que adopte el gobierno en el poder. No podemos imaginarlo de otra forma en un país donde las grandes decisiones económicas no siempre se fundamentan en el beneficio colectivo o en la salud financiera de las mayorías. Sin embargo debemos reconocer que la banca mexicana siempre ha sido un sector poderoso e influyente tanto por su peso financiero como por su posición de fuerza y palanca en el movimiento de la economía de México. Prácticamente no ha habido periodo alguno de la historia reciente de nuestro país en el que la banca no haya estado presente, para bien o para mal. Los bancos a veces juegan el papel de villanos, como en la actualidad prevalece en la mente de muchos mexicanos, pero muy a menudo también son el agente detonador del avance pretendido por el gobierno en el poder. A veces, como ahora, son los entes económicos favorecidos por las autoridades, como sus aportadores de dinero, pero de vez en cuando son también los más señalados como los culpables de los desajustes monetarios del país. En fin, es claro que un negocio del tamaño del negocio bancario siempre será blanco de opiniones encontradas.

Para entender un poco el funcionamiento actual de la banca mexicana debemos empezar aclarando que nuestro sistema bancario está basado en un régimen conocido al igual que en muchos países, como de *Banco Central*, quien regula y controla por medio del Banco de México en teoría a toda la política monetaria y crediticia de México. Esa política está reglamentada por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares que es interpretada en la práctica por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. La SHyCP es quien adopta las medidas para la creación y para el funcionamiento de los bancos en representación del gobierno mexicano. El sistema bancario mexicano se conforma de un grupo de autoridades representadas por dependencias del gobierno, organismos oficiales, bancos, sociedades anónimas, Sofoles (Sociedades Financieras de Objeto Limitado), organizaciones auxiliares de crédito, empresas de seguros, y el llamado mercado de valores.

La mayoría de los bancos mexicanos, en esta época, son el producto de compra-ventas de las antiguas Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.) que la nacionalización de 1982 produjo de cada banco privado nacional que operaba en México, compras que hicieron ciertos grupos económicos poderosos cuya parte visible dentro de la economía eran las Casas de Bolsa. Los bancos, en su carácter de instituciones de crédito presentan el servicio de banca y crédito en apoyo de las políticas de desarrollo nacional y de la protección de los intereses del público, y en teoría deben procurar la satisfacción de las necesidades financieras de todos los sectores productivos del país y del público en general. Igualmente, los bancos tienen por objeto realizar todas las operaciones de banca múltiple, como son: adquirir, enajenar, poseer, arrendar, usufructuar, y en general utilizar y administrar bajo cualquier título, toda clase de derechos y bienes-muebles e inmuebles que sean necesarios y convenientes para la realización de su objeto y el cumplimiento de sus obligaciones. Es decir, los bancos, son o deben ser el punto de contacto profesional entre personas que confían su dinero a una institución y personas que lo solicitan para financiar su desarrollo. En otras palabras: captar dinero y colocarlo productivamente. Ahora bien, la importancia que los bancos nacionales autorizados hasta el momento conceden al negocio hipotecario queda evidenciada en las siguientes cifras:

***Tabla núm. 11:***  
***Crédito otorgado por sectores a través de la Banca Comercial consolidada al 31 de diciembre de 1994***

1. Sector Servicios	35%
2. Sector Industrial	26%
<b>3. Crédito a la Vivienda</b>	<b>17%</b>
4. Crédito al Consumo	7%
5. Sector Agropecuario, Avícola y Pesquero	6%
6. Sector Financiero	4%
7. Sector Gubernamental	3%
8. Otros (incluye ajuste estadístico y Sector Externo)	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, febrero 1996

**Tabla núm. 12:**

***Crédito otorgado por sectores a través de la Banca Comercial consolidada a noviembre de 1995***

1. Sector Servicios	33%
2. Sector Industrial	25%
<b>3. Crédito a la Vivienda</b>	<b>21%</b>
4. Crédito al Consumo	5%
5. Sector Agropecuario, avícola y pesquero	5%
6. Sector Financiero	4%
7. Sector Gubernamental	4%
8. Otros (incluye ajuste estadístico y Sector Externo)	3%
TOTAL	100%

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, febrero 1996

Como puede deducirse de ambos cuadros, los porcentajes del dinero colocado en forma de negocio hipotecario representan el tercer lugar en importancia en las miras de la banca comercial.

Es más, comparando los números de 1994 (último año *antes* de la crisis), con los de 1995 (apogeo de la crisis), veremos que, lejos de disminuir el porcentaje de participación del negocio hipotecario, los bancos han aumentado casi en un 25% el objetivo de sus dineros destinados al sector.

Por otro lado, aun analizando los resultados publicados por el *Banco de México* en el renglón de Cartera Vencida, los números siguen siendo alentadores. Veamos:

**Tabla núm. 13:**

***Cartera Vencida por Sectores de la Banca Comercial  
consolidada al 31 de diciembre de 1994***

1.	Sector Servicios	40%
2.	Sector Industrial	21%
3.	Crédito al Consumo	16%
4.	<b><i>Crédito a la Vivienda</i></b>	<b><i>11%</i></b>
5.	Sector Agropecuario	10%
6.	Otros	2%
TOTAL		100%

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, febrero 1996

**Tabla núm. 14:**

***Cartera Vencida por Sectores de la Banca Comercial  
consolidada a noviembre de 1995***

1.	Sector Servicios	47%
2.	Sector Industrial	25%
3.	Crédito al Consumo	8%
4.	Sector Agropecuario	8%
5.	<b><i>Crédito a la Vivienda</i></b>	<b><i>8%</i></b>
6.	Sector Financiero	3%
7.	Otros	1%
TOTAL		100%

FUENTE: Indicadores Económicos del Banco de México, febrero 1996

Es de cierta cuantía la disminución del porcentaje de cartera vencida que los créditos para la vivienda representaron durante 1994 y 1995. Pero no olvidemos que la instrumentación del ADE (Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca), se dio hasta abril de 1995 y no con los resultados esperados. Pese a ello, el negocio hipotecario, aun en tiempos de crisis y de inflación descontrolada o *maquillada*, sigue siendo uno de los pilares económicos en que se sustenta buena parte del ingreso bancario. Sin embargo, debemos admitir que los principales bancos nacionales presentan un *índice de morosidad* sumamente elevado. (El *Índice de Morosidad* es el cociente de la Cartera Vencida Bruta entre la Cartera de Crédito Total). Los números son evidentes. Veamos sólo los de los cinco bancos principales, en orden de morosidad:

***Tabla núm. 15:***  
***Índices de Morosidad de los cinco principales bancos nacionales (en 1996)***

1.	Banco Mercantil Probursa	19.20%
2.	Bancomer	12.80%
3.	<b><i>Banamex</i></b>	<b><i>12.50%</i></b>
4.	Banca Confía	11.20%
5.	Banco Mercantil del Norte	11.00%

En general, la construcción de la vivienda en la ciudad de México que es financiada por los créditos hipotecarios se ha ajustado a las políticas y a la normatividad que cada banco ha implantado después de muchos estudios. Sin embargo, históricamente ha correspondido a las tres instituciones comerciales más grandes del sistema bancario mexicano el diseñar los productos hipotecarios a seguir por el resto de los bancos. No obstante esto no siempre ha sido así. La banca comercial a veces ha esperado a que las condiciones del mercado mejoren para rediseñar nuevos productos. Pero a veces también la banca ha esperado demasiado, y es entonces cuando deciden seguir las directrices de la banca de fomento y de las instituciones que tradicionalmente han financiado vivienda de interés social, como el FOVI.

Realmente es absurdo que bancos del tamaño de Banamex o Bancomer deban aceptar que sus respectivos departamentos de creación de nuevos productos no hayan podido o no hayan querido diseñar créditos hipotecarios acordes con la realidad actual. El crédito hipotecario otorgado a los promotores de vivienda, les permite pagar la construcción a medida que ésta se realiza, acelerando así la tasa de rotación del capital. En el caso de los créditos de interés social que cubren hasta el 80% del costo de la vivienda, el *crédito-puente* se entrega al promotor para pre-financiar la construcción, y luego le es transferido a los usuarios para financiar el periodo de circulación de la vivienda. De esta manera los promotores mediante la articulación del crédito hipotecario y el pago de los enganches del cliente final, consiguen realizar su operación sin mayores desembolsos de dinero y con una rápida obtención de ganancias. A grandes rasgos podemos decir que las viviendas para sectores de altos ingresos han sido financiadas con créditos hipotecarios con tasas de interés "normales", y en el caso de viviendas para sectores de menores ingresos, la mayoría, los créditos han sido denominados como *de interés social*, que presentan tasas de interés más reducidas, con periodos más largos de amortización de la deuda, y que cubren una mayor proporción del costo de la vivienda. La mayoría de los bancos tenían implantado un plan de crédito denominado *refinanciamiento*. El refinanciamiento es un crédito que siempre ofrecen los bancos porque les deja mayores intereses. Este sistema lo inventó FOVI y después lo tomaron las instituciones bancarias. El refinanciamiento es un crédito a largo plazo: al principio se paga una parte, la más pequeña va a capital y la mayor se destina a intereses, lo que provoca que el capital se incremente, al igual que los pagos. Después de los primeros cinco años normalmente se empieza a abonar a capital. En la actualidad se está cuestionando la legalidad de ese esquema, debido al concepto jurídico del *anatocismo*, que veremos más adelante. Pero si la banca comercial de México decide pelear ese concepto y lo pierde (cosa poco probable pero posible), ya ha establecido que dejará de dar el servicio de préstamos hipotecarios. Tal actitud, lejos de favorecer al mercado, terminará de hundirlo. La banca comercial mexicana ciertamente está empantanada en el negocio hipotecario, y no ve la salida en el corto plazo. Además sus áreas de producto no están diseñando nada nuevo, ni siquiera un rediseño de algún producto similar que les haya dado éxito en el pasado aunque con condiciones actuales. En otras palabras, a la banca no parece importarle el futuro hipotecario de sus ganancias.

¿A qué se enfrenta en la actualidad el negocio hipotecario? ¿Cuáles son los riesgos que corre el negocio hipotecario en nuestra ciudad ante los signos de la crisis actual? ¿Cómo ha influido esta crisis en la habitabilidad de las viviendas? En 1994 se vivió una situación donde hubo construcción y desarrollo de nuevos proyectos en toda la ciudad, todo esto en medio de un entorno económicamente estable. Aparentemente había un equilibrio de oferta y demanda, es decir el mercado presentaba estabilidad, lo que ayudó al cumplimiento de proyectos de obra y ventas inmobiliarias. Además las hipotecas bancarias presentaban apertura y diversidad, en medio de estabilidad cambiaria. Los bancos se peleaban por presentar el mejor producto ante un mercado ávido de propuestas interesantes para invertir. Los mexicanos, digámoslo de una vez, creímos en nuestro gobierno y confiamos en que la economía y la política nacionales ya habían superado ese viejo *síndrome del fuego nuevo*.<sup>89</sup> Supusimos que un gobierno neoliberal más en la larga serie de gobiernos anteriores con el mismo corte no podría sino afirmar nuestro lugar en la economía mundial, o al menos asegurar que la transición intersexenal sería menos dramática de lo que fue en realidad.

La realidad, como sabemos, lamentablemente fue otra. Ω

---

<sup>89</sup> El *Síndrome del Fuego Nuevo* es un término que se me ocurre para referirme al concepto que tenían los antiguos habitantes de nuestras tierras, quienes creían que cada 52 años solares de su calendario el universo se renovaba mediante la destrucción de todo cuanto existía sobre el mundo conocido, para renacer purificado y sin ataduras con el pasado, en un nuevo ciclo de 52 años. Ello ocurría después de un angustioso atardecer cuya transición con el luminoso amanecer era propiciado con sacrificios humanos. Nuestro sistema político, en su aspecto de gobernantes y de relevo de personas, valga la comparación, se renueva cada seis años. Y siempre causa angustia entre los mexicanos lo que dirá el presidente en turno en su último informe de gobierno o en sus últimos actos en el poder.

## IV.2. El Mercado Inmobiliario

---

Veamos ahora algunas de las características del mercado inmobiliario de la ciudad de México. Hagamos primero algunas aclaraciones que nos ayudarán a entenderlo mejor.

### 1. CONCEPTOS GENERALES

---

En nuestro país, pese al crecimiento económico (que no es lo mismo que *desarrollo económico*), que hemos experimentado en los últimos dos sexenios, todavía persisten formas muy tradicionales del denominado *capitalismo dependiente*. En una época como esta en la que parecen lejanas y superadas las confrontaciones entre los dos principales esquemas económicos de este siglo, no podemos dejar de subrayar que pese al discurso oficial en materia económica, en México en el fondo residen ideas muy arraigadas en la práctica económica que toman como base las ideas del capitalismo, pero con la inevitable particularidad de que nuestro país nunca ha sido *metrópolis* en el sentido económico del término. Es decir, a pesar de que nuestra ciudad es una auténtica *metrópolis* en términos demográficos y espaciales como ya lo vimos anteriormente, nuestro país nunca ha sido, al menos en sus últimos seiscientos años, la capital económica de los países aledaños. México, a pesar del pensamiento de muchos habitantes europeos, nunca ha transitado ni transitará históricamente por las mismas etapas de los países capitalistas metropolitanos.<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Países capitalistas metropolitanos son aquellos hacia los que los países-colonias como nosotros enviaban, y envían, el excedente de las riquezas producidas y extraídas en sus propios suelos. Sobra explicar cuál era el principal de ellos en el pasado de México y cuál es el principal hoy en día.

En otras palabras México no está en camino de ser un país capitalista-metrópolis como lo fueron Inglaterra en el siglo pasado o como Estados Unidos en el presente, pues a ningún otro país los mexicanos le extraemos dichas ganancias, ni nuestras compañías mexicanas dominan las economías locales. Sólo desde hace unos cuantos años México tiene inversiones productivas en ciertos países, pero no las suficientes como para calificarnos de poseedor de capitales mexicanos transnacionales. Nuestra realidad, hay que aceptarlo, es el subdesarrollo. En el capitalismo dependiente y satélite que prevalece en nuestro país, el concepto de *ciudad* constituye un contexto espacial para la acumulación capitalista pero también para las relaciones no capitalistas de producción. Esta aseveración nos será muy útil para comprender el papel del mercado inmobiliario en la situación actual pues más del 60% de las familias en todo el país no tienen acceso a las viviendas producidas en forma capitalista con financiamiento privado y público, debiendo en consecuencia autofinanciar y hasta autoconstruir su casa. Es decir, mientras que los trabajadores mejor pagados sí tienen acceso a los programas públicos de vivienda o a la vivienda producida a través del sistema inmobiliario capitalista con financiamiento estatal, el resto, (que constituye posiblemente la mayoría en gran parte del país), no tiene otra alternativa que autoconstruir su vivienda o producirla artesanalmente.<sup>91</sup> Esta lapidaria observación que en 1982 fue emitida por Martha Schteingart tiene alarmante actualidad y tal vez una negra pero segura continuidad en los próximos años. La promoción inmobiliaria en los países desarrollados constituye el sistema capitalista más avanzado que domina en la producción de viviendas, y presupone la transformación de la vivienda en mercancía y en capital. Y una de sus bases es la transformación del dueño de la tierra en capitalista inmobiliario. Cuando hay demanda de vivienda, los dueños de los predios que disponen de capital-dinero, están en condiciones de valorizar en forma capitalista su propiedad construyendo casas. Pero si los dueños de la tierra no disponen de recursos suficientes, entonces pueden acondicionar el terreno y venderlo fraccionado. En ese nuevo esquema, el dueño de la tierra ya no es capitalista-rentista inmobiliario sino que serán los constructores quienes financien la producción y aseguren la circulación de las viviendas.

---

<sup>91</sup> Schteingart, Martha. *El Sector Inmobiliario Capitalista y las Formas de Apropiación del Suelo Urbano. El Caso de México*. Emilio Pradilla (Compilador). Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco. México 1982.

Un sistema de promoción inmobiliaria como el nuestro, (más apegado a nuestras características de capitalismo dependiente), se da cuando el capital inmobiliario es autónomo en relación a la propiedad de la tierra. Con él se da también el mercado capitalista de la tierra y el antagonismo entre el capital y la propiedad por la repartición de la renta. En este sistema el capital inmobiliario debe liberar un terreno para organizar el cambio de uso del suelo, desplazando al propietario en la apropiación de las rentas. Las diferencias estructurales del sector inmobiliario en relación a otros sectores de la producción capitalista comienzan con la renovación del ciclo de capital para la producción de objetos inmobiliarios. Y se dan claramente dos casos, uno en la reproducción de las condiciones de producción, y otro en la realización misma del valor. En el caso de la *reproducción de las condiciones de producción*, la característica fundamental consiste en que, a diferencia de otros sectores, es necesario un nuevo suelo-soporte para cada proceso productivo, y el suelo no es reproducible por el capital, no es una mercancía (al menos en este caso), y sí, en cambio, es monopolizable. Liberar suelo y destinarlo a un nuevo uso y hacer posible la producción, requiere del denominado *capital de promoción*, para asegurar el pago de los trabajos a medida que avanza la obra. Por otro lado, la rentabilidad de una operación inmobiliaria depende de una combinación de capitales; es decir, una operación inmobiliaria se financia con:

- capital de promoción,
- capital de préstamos (que sustituye en parte al capital de promoción),
- capital por pago de los usuarios, quienes comienzan a aportar desde el principio de la obra, cuando las ventas ya se han comenzado también).

Es evidente que cada promotor mantiene su propia proporción de capitales y aportaciones en función de su propia solidez financiera, en función de sus relaciones con la banca, y sobre todo en función de la naturaleza de su producto final; pero este es el esquema básico de las promociones inmobiliarias en general. Si queremos comprender la lógica económica de los promotores inmobiliarios no es suficiente conocer el valor absoluto de la ganancia de promoción, también es vital conocer su *velocidad de comercialización* así como la composición de capital de su negocio para analizar la tasa de ganancia. Si la banca elude investigar estos datos, ya sea por descuido o por exceso de confianza, la promoción misma y todo el negocio inmobiliario pueden verse afectados por situaciones no previstas.

Ahora bien, en el segundo caso sobre *la realización del valor*, el negocio inmobiliario tiene como particularidad la duración excepcional del periodo de circulación de la mercancía o transformación del capital-mercancía en capital-dinero. Y ello se debe a la inadecuación de los precios con respecto a los ingresos, que es mucho mayor que en otras mercancías. El asalariado sólo puede pagar su vivienda a medida que la consume. Esta inadecuación hace inevitable la aparición del *capital de circulación*, que se inmoviliza durante el tiempo necesario para que los usuarios cancelen el precio del inmueble. Dicho capital de circulación se manifiesta de dos formas: como capital inmobiliario rentista, y como capital de préstamo.<sup>92</sup> No olvidemos que el nacimiento del crédito inmobiliario es contemporáneo a la aparición de las primeras formas de producción capitalista de la vivienda, pero se produce un cambio importante cuando el capital de préstamo pasa a financiar la adquisición de viviendas por los mismos ocupantes, lo cual sólo es posible cuando el capital de préstamo es un *capital desvalorizado*. En otras palabras, el negocio inmobiliario se convierte en más negocio sólo cuando el dinero solicitado en préstamo proviene de entidades como el estado, dispuestas a sacrificar ingresos o a subsidiar inversiones reduciendo sus tasas de interés, algo tan lejano en el actual 1998 de este trabajo, pero que hoy por hoy es de las pocas oportunidades que tienen los capitales inmobiliarios para recuperar sus inversiones.

La vivienda considerada como mercancía es producto de una larga cadena de producción y es puesta en el mercado aun antes de terminarse; por ello no puede sustraerse a la lógica capitalista del sistema económico imperante en México desde hace varias décadas. Sin embargo la *promoción inmobiliaria* (el sistema capitalista más avanzado de producción de vivienda), tiene una corta edad en nuestro país pues empezó a desarrollarse a principios de los sesentas, gracias a las modalidades operativas del crédito hipotecario, a la expansión del mismo, y a la intervención del Estado en el financiamiento de la vivienda. Con todo, esa corta vida ha permitido amasar cuantiosas fortunas a sus desarrolladores y mover enormes superficies de terrenos hacia negocios más rápidamente lucrativos que la simple agricultura a la que se dedicaban antes.

---

<sup>92</sup> Schteingart, Martha, obra citada.

Pero también en su corta existencia, la promoción inmobiliaria nos ha puesto a pensar en formas alternativas para producir vivienda dentro de una lógica empresarial, con ganancias y pérdidas. Nos ha obligado a inventar nuevas leyes y reglamentos para mantener a la promoción dentro de los límites legales, y sobre todo nos ha impelido repensar el futuro de nuestra ciudad. Por lo tanto la ciudad de México está aprendiendo a manejarse con otra variable más de desarrollo urbano, como si necesitara más variables para vivir..., y eso es y será objeto de constantes discusiones, según las tendencias de sus defensores o de sus detractores.

Resumiendo, en la actualidad las condiciones básicas y los ingredientes que se necesitan para hablar de la promoción inmobiliaria como negocio, siguen siendo casi los mismos que cuando comenzó, hace muchísimos años. Permanece el factor tierra, el grupo promotor, el estado regulador (*facilitador*, dirían algunos), el agente financiero (aunque ahora bajo modalidades especiales como es el caso de las Sofoles, sociedades de objeto financiero limitado), y sobre todo, permanece el elemento usuario, negocio final del promotor, meta política del estado, mina de oro del agente financiero, pero al fin y al cabo elemento sin consultar, a pesar de ser el último eslabón de la cadena, como casi siempre ha sucedido. Ω

## 2. COMPOSICIÓN ACTUAL DE LOS GRUPOS PROMOTORES

---

En la actualidad, el modo de producción de vivienda ha alcanzado grandes niveles de complejidad en nuestra ciudad. Los grupos inmobiliarios han diversificado sus esferas de actuación. En un ambiente tan competido y multioperativo como el actual y con cambios económicos imprevistos, ahora a pesar de la crisis hay serias inversiones de capital en el negocio inmobiliario por parte de grupos que originalmente eran muy fuertes en otras ramas, por ejemplo en la industria textil y en la industria automotriz, por mencionar algunos, evidentemente para no arriesgar todo el capital en un solo sector. Algunos de estos grupos empresariales tienen vinculaciones entre sí a través de sus socios. En general, cada grupo está formado por varias empresas (3 ó 4 en el caso de las chicas, y más de 100 en el caso de las más importantes). En su interesante ensayo *La Promoción Inmobiliaria en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, Martha Schteingart<sup>93</sup> ofrece una forma de clasificar a las empresas promotoras según el tipo de capital o actividad que les dio origen, partiendo de la premisa que la identificación de ese origen permitiría explicar lógicas diferentes de promoción, de acuerdo a su articulación con los intereses originarios. Así, se proponen las siguientes cinco categorías:

*Primera:* Formada por empresas promotoras surgidas entre 1961 y 1978 a partir de constructoras muy antiguas creadas alrededor de los años 40's. Sus intereses en la promoción inmobiliaria estarían vinculados a la utilización de su capacidad productiva en la construcción de edificios. La promoción de viviendas serviría para asegurar un mercado menos fluctuante a la producción, al depender en menor medida de otros promotores, y al mismo tiempo agregándoles las ganancias de promoción a las ganancias de construcción.

---

<sup>93</sup> Schteingart, Martha. La Vivienda Terminada, en *Procesos Habitacionales en la Ciudad de México*, compilada por Marco A. Michel. UAM-SEDUE, México, 1988

*Segunda:* Constituida por promotores con fuerte y abierta vinculación a instituciones financieras. Dentro de esta hay otra categoría que incluye a empresas con vinculaciones no explícitas ni abiertas con bancos que esconden la verdadera penetración del capital financiero dentro de la promoción. Una de ellas estaba ligada con Bancomer, a través de su *Fundación Mary Street Jenkins*, desde la década de los treinta, y recientemente bajo la lupa del gobierno.

*Tercera:* Constituida por otras dos empresas creadas después de 1976 y orgánicamente vinculadas a grandes grupos industriales mexicanos. El primero, VISA, era uno de los cuatro subgrupos del grupo Monterrey y se componía de más de 35 empresas industriales, comerciales, de servicio y financieras (incluyendo una de las 5 principales financieras de México). El segundo era DESC, y que incluía empresas como Resistol, Spicer, Petrocel, etc.

*Cuarta:* Integrada por empresas estrechamente ligadas a intereses extranjeros con larga tradición de inversiones en promociones inmobiliarias en varios países, tanto de Europa como de América Latina.

*Cinco:* Esta última categoría comprendía a las empresas que surgieron directamente como promotoras, sin ninguna vinculación orgánica a otras empresas o grupos. Si bien a veces el capital inicial podía provenir de otra industria (textil por ejemplo) ya sea como actividad anterior o paralela de sus principales accionistas, lo dominante dentro de este tipo de promotoras era que el capital actual provenía del propio negocio inmobiliario, con notables vinculaciones entre las mismas, sobre todo a través de la empresa más importante.

Las causas de esta diversificación empresarial son variadas: desde el aspecto fiscal, la necesidad de descentralizar el manejo administrativo de las operaciones, la lógica misma de los negocios que lleva a producir diferentes tipos de asociaciones entre accionistas y hasta la necesidad de crear *empresas-fachada* para la obtención de créditos o para crear una cobertura jurídica ante los consumidores. En última instancia, esa diversificación responde al objetivo de aumentar la *tasa de ganancia de promoción* y por lo tanto la acumulación de capital, basándose tanto en la optimización de la gestión de operaciones, como en el manejo no del todo transparente de sus negocios (pero con una fachada de legalidad), ante los consumidores, ante otros agentes del sistema inmobiliario como los bancos, y ante el mismo Estado.

Dentro de la *selva económica* en que se está transformando el medio de los promotores de vivienda, pueden distinguirse ciertos tipos básicos. No quiere decir esto que el gremio de los promotores esté desunido o que haya divisiones en su seno. Al contrario, cada vez son más frecuentes las asociaciones de promotores, vinculadas muchas veces con agencias de corretaje de bienes-raíces y a veces también formando parte de grupos constructores de gran tamaño. Esas asociaciones promueven entre sus agremiados seminarios, cursos, bolsas de vivienda comunes, simposios, congresos, etcétera. Lo que sucede en realidad, cuando hablo de *selva económica*, es que en el mundo de los promotores de vivienda predomina una suerte de ley de *selección natural*: es decir, sólo las empresas mejor dotadas están sobreviviendo. Las empresas pequeñas son absorbidas (por no decir devoradas) por las grandes, con todo y bolsas de clientes, pasivos contraídos, demandas bancarias, carteras vencidas, etc. Según sea el origen del promotor de vivienda, es la modalidad que adopta para sobrevivir ante los embates de la crisis actual.

Atrás deberían quedar los tiempos en que la banca aceptaba como promotor de vivienda a simples dueños o herederos repentinos de predios que buscaban a un arquitecto (a veces) o se lanzaban a diseñar ellos mismos las viviendas, sin hacer estudios de mercado previos, ni análisis de comercialización, ni comparaciones entre flujos de efectivo ni escenarios económicos. Es más, a veces el banco no reparaba en la experiencia ni en el número de viviendas promovidas por el promotor. Puede parecer absurdo pero cierto banco de gran tamaño alguna vez aceptó como promotor de vivienda a un ginecólogo... Tal *abaratamiento* de los créditos bancarios puede explicarse primero en las condiciones de relativa bonanza económica nacional al finalizar el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, pero también como resultado de las políticas internas de cada banco que buscaba colocar sus créditos a como diera lugar, aun en mercados poco estudiados, pero siempre con la idea de demostrar las bondades de los productos hipotecarios ofrecidos. Esa es la historia, por ejemplo, del producto *Ahorro-Vivienda* que diseñó Banamex al principio de la década de los noventas. Pero también atrás debería quedar ese criterio elitista de seleccionar a los promotores en función no sólo de su experiencia y cantidad de viviendas construidas sino, tristemente, en función también de los terrenos o bienes que poseyeran como respaldo del crédito.  $\Omega$

### 3. EL CONCEPTO TIERRA

---

Otro de los elementos básicos y estratégicos para la formación del negocio hipotecario es el suelo, *la tierra*. La cuestión del suelo es en buena medida sinónimo de la cuestión urbana, porque a través de los procesos de uso, apropiación y producción de suelo se gestan los procesos de urbanización. Y en ellos están, sin duda, los procesos inmobiliarios, es decir los procesos de compra y venta de la tierra y lo que en ella se construya para obtener ganancias.<sup>94</sup> El concepto tierra ha sido concebido como el soporte físico básico para la realización de los procesos habitacionales. Vista económicamente, la tierra es un objeto limitado y en ocasiones escaso, que se valoriza con las inversiones en infraestructura y otras facilidades y con los usos preexistentes. Por ello las tierras mejor servidas, mejor comunicadas, mejor relacionadas con usos compatibles y con mejores atributos ecológicos, serán más deseables y por lo tanto más caras.

Esta lógica prevalece no siempre en forma clara en la mente de los dueños de la tierra. Y ello hace que la localización de usos del suelo y los valores que alcanzan los terrenos sea consecuencia de los especuladores y no de una política consciente, concertada y ordenada por parte del estado. Es decir, volviendo a utilizar categorías de análisis de economía política, cada dueño del suelo tiene expectativas del *valor de cambio* de su predio por encima del *valor de uso* que dicho espacio les ofrece. A ello se agrega la posibilidad que tienen aquellos que actúan en el mercado de la tierra de generar escasez artificial de este bien, retirando del mercado terrenos, independientemente que por sus características puedan ser ocupados. Esa escasez artificial permite ampliar la frontera periférica de las ciudades, abriendo a la especulación tierras cuyo costo de urbanización recae en toda la sociedad.

---

<sup>94</sup> Iracheta, Alfonso X. *Algunas Reflexiones en Relación al Problema del Suelo para Vivienda en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*. Trabajo compilado por Marco A. Michel y publicado por la UAM-X y la SEDUE en 1988.

Muchos promotores de vivienda que han surgido como apéndice vendedor de constructoras grandes, tienen en su poder considerables reservas territoriales, merced a la especulación, a su apropiación irregular, a cuestiones de herencia, pero también debido, hay que decirlo, a la honesta compra de tierras a altos precios con la esperanza que la señal política dada por las autoridades respectivas sea correcta, y que por allí pase la tan ansiada carretera o que allí se dote de servicios urbanos antes que a nadie en los alrededores. Un número considerable de promotores de vivienda *reintegran* a su precio de venta todas estas vicisitudes económicas y transfieren al cliente final no sólo los gastos reales y presentes que erogan al comprar la tierra, sino también los gastos virtuales y futuros que tal vez nunca hicieron pero que forzosamente deben ir sumados, en su lógica de comerciantes, a cualquier promoción de vivienda *normal*. Para la obtención de los terrenos, a veces los promotores se asocian con los propietarios del suelo para no tener que desembolsar grandes cantidades en la compra de los mismos. Incluso, como asevera Martha Schteingart, la asociación con altos funcionarios públicos dueños de terrenos puede proveer numerosas ventajas, sobre todo en la obtención de autorizaciones, créditos, etcétera, a pesar de que según análisis realizados en diferentes promociones, el dinero necesario para pagar el terreno, pagar los estudios técnicos, y las autorizaciones y licencias, es relativamente reducido tomando en cuenta el monto total de las operaciones. En algunos de los grandes fraccionamientos, los terrenos tuvieron un costo inicial muy bajo ya que se encontraban en zonas periféricas poco desarrolladas. Y a pesar de ello, al cabo de 5 ó 6 años la tierra se valorizó sin que el promotor tuviera que realizar ninguna inversión en capital, apropiándose así de las rentas diferenciales creadas por el propio desarrollo urbano. Por eso, podríamos decir que la compra anticipada de tierra constituye una operación de tipo especulativo que tiene por objeto moderar y eliminar, en cierta medida y en la lógica comercial del promotor, el obstáculo que opone la tierra a la acumulación de capital. Evidentemente, el manejo de la tierra se vuelve en el caso de los fraccionamientos, un elemento fundamental en la formación de la ganancia de promoción. Y para el caso de las grandes operaciones, aparentemente las grandes empresas fraccionadoras y promotoras tienen una posición de fuerza que les permite obtener tierra barata a través de ciertos mecanismos como la presión a pequeños propietarios, e incluso, la apropiación ilegal de tierra de carácter público.

El crecimiento del AZCM sobre el Estado de México se ha producido, sobre tierras de carácter público: 22% sobre tierras ejidales, 28% sobre tierras comunales, y sólo un 23% sobre tierras privadas.<sup>95</sup> El promotor de vivienda, como vemos, no vacila en allegarse el recurso máspreciado, la tierra, aun en épocas de recesión y crisis como la actual, sin reparar mucho en la problemática para adquirirla. Él sabe que una buena reserva territorial, igual que la grasa para los osos en el invierno, hay que generarla con previsión. Podrá prescindir de capital inicial, de financiamiento bancario, incluso de proyectos arquitectónicos habitables, rentables y de calidad, pero de tierra, nunca. Ω

---

<sup>95</sup> Schteingart, Martha. Obra citada

### IV.3. La Crisis del Sistema Bancario

---

Como decía en las primeras páginas de esta tesis, México fue otro a partir de diciembre de 1994. A la salida de Carlos Salinas y al relevo presidencial de Ernesto Zedillo, la economía mexicana apareció tal cual había sido oculta y maquillada por varios años. La devaluación del 22 de diciembre de 1994 fue la punta visible del iceberg de la crisis. Sería ocioso abundar aquí sobre las causas internas y externas que motivaron los llamados y tristemente famosos *errores de diciembre*. No es la intención de este trabajo. Resaltaré solamente el papel de los bancos. Recordemos que la banca había sido nacionalizada en diciembre de 1982 y vuelta a privatizar en 1991. Y que los conceptos de banca eficiente y competitiva que se había imaginado el gobierno al reprivatizar dieciocho instituciones bancarias, se quedaron sólo en eso, en *conceptos*. La mayor parte de los analistas económicos<sup>96</sup> coinciden en que a partir de la reprivatización de la banca comercial en 1991 se generaron muchas de las condiciones que llevaron a la crisis al sistema financiero mexicano. En un medio de relativa estabilidad económica y baja inflación en esos años (1991-1993), empresas y consumidores se endeudaron para invertir y consumir. Todos creímos que estábamos a punto de ingresar al primer mundo, que México estaba a punto de alcanzar el famoso *grado de inversión* (según los estándares internacionales), y que esta década llegaría con una inflación moderada y un crecimiento alto y sostenido. Los nuevos dueños de los bancos (desde entonces aludidos como *neobanqueros*), comenzaron a colocar crédito empresarial y de consumo con criterios muy relajados y dijéramos hasta irresponsables.

---

<sup>96</sup> Marco A. Mares en *El Crack de la Banca*. Editorial UNO, México 1997.

Prácticamente nadie en los estratos económicos medios y altos tenía menos de dos tarjetas de crédito generosamente enviadas por los bancos; miles de personas pidieron créditos para autos y casas. Los micro-, pequeños-, medianos- y hasta algunos grandes-empresarios recurrieron a toda clase de créditos, dispuestos a obtener el mayor provecho del periodo de bonanza que supuestamente estaba en puerta. Los nuevos usuarios del crédito tenían poca experiencia en el manejo de deuda y adquirieron pasivos que resultarían excesivos en un entorno económico inestable post-devaluatorio como el que se presentó con el estallido de la crisis financiera en diciembre de 1994. Cuando la inflación se disparó y la economía se contrajo en 1995, los rendimientos esperados en las inversiones empresariales y el poder adquisitivo de los consumidores cayeron dramáticamente. Miles de deudores, empresarios y consumidores por igual, vieron magnificarse sus deudas. La correduría de bolsa internacional *Standars & Poor's* sostiene que la combinación de los siguientes elementos fue el detonador de toda la crisis mexicana de 1995:

- a). Banqueros con limitada experiencia en el otorgamiento de créditos.
- b). Liquidez más que suficiente para satisfacer las demandas de crédito por parte de las instituciones bancarias.
- c). Fuerte demanda de crédito por parte de deudores igualmente inexpertos en el manejo de pasivos.

Los bancos saturaron rápidamente las necesidades de financiamiento de los clientes con mayor calidad crediticia (y que exigían las sobretasas más pequeñas), iniciando así la incursión en créditos a una nueva plataforma de clientes de mayor riesgo: la pequeña y mediana empresas y el consumidor. Así las cosas, para septiembre de 1994, un trimestre antes del estallido de la crisis, la cartera vencida bruta reportada alcanzaba 9.3 %, (más del doble de la reportada en diciembre de 1991, en pleno proceso de reprivatización de la banca, con el 4.1%). Esto demuestra que aun cuando es cierto que los *neobanqueros* heredaron créditos malos de la banca nacionalizada, la mayor parte del deterioro de la calidad de los activos provino de créditos otorgados después de la privatización. Los bancos adquiridos por propietarios de casas de bolsa tendían a asumir riesgos adicionales en los mercados de dinero y capitales, alguno obteniendo quebrantos, aumentando con ello sus problemas.

En ese escenario, el sistema bancario mexicano recibió a la crisis originada por la devaluación del peso en una posición debilitada. Las altas tasas de interés, la inflación y la fuerte recesión acentuaron los problemas existentes de calidad de los activos y liquidez de los bancos. Adicionalmente, algunos nuevos banqueros abusaron de su posición y utilizaron sus recién adquiridos bancos para financiar sus propios negocios o para llevar a cabo adquisiciones, incluyendo la del banco mismo. Conforme se acentuaba la crisis bancaria, el gobierno implantó en 1995 y en el primer semestre de 1996 varios programas de apoyo, como veremos más adelante, para evitar un mayor debilitamiento de los bancos. La política gubernamental, reflejada en los estatutos del Fobaproa, aseguraba que ningún depositante o acreedor no subordinado de una institución bancaria insolvente, sufrirá quebranto alguno. Así, el gobierno no podía permitir que ninguna institución, por más pequeña o pobremente administrada que fuera, pudiese quebrar y dejar de pagar sus obligaciones. De otra manera la integridad del resto del sistema y el compromiso de apoyo del gobierno a las demás instituciones hubiesen quedado en entredicho. A pesar del impresionante apoyo gubernamental, las cifras de los bancos al cierre de 1995 continuaron reflejando la magnitud de la crisis del sector. La captación y la colocación del crédito cayeron como proporción del PIB, (a pesar de que este último se redujo en términos reales), en casi 7% respecto de 1994. Los activos productivos bancarios (cartera de crédito total + cartera de valores + deudores por reporto) disminuyeron en términos reales más del 16% durante 1995. Asimismo la cartera de crédito (cartera vigente + cartera vencida + redescuento) disminuyó casi 32%. Adicionalmente la captación total de la banca (captación directa + interbancaria + acreedores por reporto) disminuyó también en términos reales durante 1995 en más de 15%.<sup>97</sup> Como puede verse, la banca en esos días, y desgraciadamente todavía en estos días de 1998, sigue convaleciendo. No ha logrado superar la crisis de entonces, a pesar de la ayuda de las autoridades. Y, me duele decirlo, comparto la opinión de los especialistas: no se ve cercana su recuperación. □

---

<sup>97</sup> Boletín Estadístico de la CNByV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores), correspondiente a diciembre de 1997, tomo XLIII núm. 580

## 1. LOS LASTRES PASADOS Y PESADOS

---

Algunos de los problemas más graves de la banca mexicana que aún no han podido erradicarse del todo y que a partir de esos días se recrudecieron más son, entre otros:

- 
1. Deterioro de la calidad de sus activos.
  2. Falta de liquidez
  3. Capitalización insuficiente
  4. Perspectivas de rentabilidad poco halagüeñas
  5. Descrédito por fraudes y escándalos financieros
  6. Incapacidad para preservar el control en manos mexicanas
  7. Imposibilidad para prestar dinero
  8. Altos y crecientes niveles de cartera vencida
  9. Crecimiento constante de sus índices de morosidad
- 

La banca sin embargo está íntimamente entrelazada con la economía y por qué no decirlo, con la política de todo México. Instituciones como Banamex y Bancomer no tienen el menor pudor al decir, en ciertas publicaciones internas para sus clientes y consejeros que... *“pocas instituciones como la nuestra está poderosa e inevitablemente ligada a todo lo que sucede en materia de decisiones económicas y políticas en nuestro país...”* Por eso, es innecesario explicar cómo la crisis de México es también la crisis de la banca mexicana. La crisis actual de los bancos es la peor de todas cuantas han sufrido a lo largo de su historia, a pesar que muchos de esos bancos puedan jactarse de haber sobrevivido a un cambio de siglo, una revolución social, dos guerras mundiales, una revuelta urbano-estudiantil, y hasta una estatización financiera. Los bancos actuales, pese a que se buscaba lo contrario con su reprivatización en 1991, son los brazos financieros de los grandes consorcios empresariales mexicanos. En agosto de 1990 Pedro Aspe, Secretario de Hacienda y Crédito Público, había resumido en ocho principios las condiciones para revender los bancos nacionalizados en 1982. Esos ocho principios eran:

**Primero.** *“Conformar un sistema financiero más eficiente y competitivo.”* La realidad ha sido otra. Es duro decirlo pero nuestra banca no es ni eficiente ni competitiva, ni adentro ni afuera.

**Segundo.** *“Garantizar una participación diversificada y plural en el capital.”* Esto sí se cumplió: de 8,000 accionistas en 1982, en 1991 había 130,000.

**Tercero.** *“Vincular la aptitud y la calidad moral de la administración de los bancos con un adecuado nivel de capitalización de los mismos.”* Los fraudes de Banpaís, Unión y Cremi han comprobado lo contrario.

**Cuarto.** *“Asegurar que la banca mexicana sea controlada por mexicanos.”* Somos testigos de la venta a veces abierta a veces solapada de nuestros bancos a bancos extranjeros.

**Quinto.** *“Buscar la descentralización y el arraigo regional de las instituciones.”* A la fecha, continúa la concentración en las áreas metropolitanas del Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

**Sexto.** *“Obtener un precio justo por las instituciones.”* El promedio de venta de los 18 bancos fue de más de tres veces su valor en libros. (Promex, Mercantil del Norte, Del Centro, y De Oriente se vendieron en más de cuatro veces, y Atlántico se vendió en 5.3 veces).

**Séptimo.** *“Lograr la conformación de un sistema financiero balanceado.”* A pesar de tantos bancos creados desde entonces, siguen siendo Banamex, Bancomer, Serfin y ahora Bital los más grandes del sistema.

**Octavo.** *“Propiciar las sanas prácticas financieras y bancarias, evitando la conformación de grupos financiero-industriales, ya que éstos concentran el ingreso y pueden provocar el uso ineficiente de los recursos.”* Un breve vistazo a los consejos de administración de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores revela que los grupos de control en los bancos proceden de poderosos consorcios empresariales que aprovecharon la oportunidad para contar ahora con un banco.

Por otra parte, prácticamente todos los bancos han tenido que ser socorridos por el gobierno, que ya ha gastado mucho más del triple de lo que obtuvo en 1991 por su venta. Y a pesar de ese socorro, para muchos de sus dueños dicho rescate ha sido insuficiente<sup>98</sup> de tal suerte que algunos han tenido que dejar en manos de bancos extranjeros buena parte de su capital. Pocos son los bancos que aún no han declarado la venta de al menos parte de sus acciones a grupos financieros de otros países, a pesar que el TLC (Tratado de Libre Comercio) establecía que sería hasta el año 2000 cuando se abriría esta parte del sector financiero. Y por si eso fuera poco, la banca mexicana enfrenta una severa crisis de imagen. *Usurera y agiotista* la llaman las organizaciones de deudores que se han formado en todo el país. Además, los constantes descubrimientos de *irregularidades* en el manejo financiero de los fondos de sus accionistas y de sus clientes ha hecho que la banca deba aceptar una permanente calificación de deshonesto, fraudulento y corrupto. Por su parte y desde su propia perspectiva el gobierno ha intentado muchas estrategias para apuntalarla:

1. Puso en marcha el *Programa de Capitalización Temporal* (Procapte) para ayudar a aquellos bancos que por efecto de la devaluación y del nuevo marco regulatorio, vieron descender su relación capital / activos por debajo del mínimo exigido. (marzo de 1995)

2. Abrió una ventanilla especial en el Banco de México para que los bancos pudiesen obtener créditos en dólares y se les facilitara el pago de sus obligaciones con el exterior. (enero de 1995)

3. Intervino, vía *Fobaproa* algunos bancos, lo mismo si su deterioro se debía a irregularidades fraudulentas o a una conducción poco eficiente.

4. Inyectó dinero a los bancos comprándoles parte de su cartera vencida. Esto y la asunción del control total de algunos bancos es lo que se ha dado en llamar la *reestatización silenciosa*. (marzo de 1995)

5. Estableció las unidades de inversión (*UDIs*) para denominar los créditos y evitar la amortización acelerada que provoca la inflación. (abril de 1995)

---

<sup>98</sup> Entrevista publicada por la revista *Proceso* en mayo de 1996 por el reportero Carlos Acosta Córdova.

6. Se puso en marcha el *Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca*, (ADE) con el propósito de disminuir el impacto de las alzas de las tasas de interés en familias y empresas medianas y pequeñas para intentar aligerar el peso de sus deudas. (agosto de 1995)

Los signos actuales hacen pensar que el gobierno está dispuesto a esto y más. El mismo presidente Zedillo ha declarado en las convenciones bancarias que su gobierno

*"...continúa fuertemente comprometido con el fortalecimiento del sistema bancario, alentando sanamente su capitalización y estimulando su competitividad..."*

la razón aducida: *"...apoyar al sistema financiero no equivale ni a salvar el patrimonio de los accionistas ni a enriquecerlos, sino a respaldar a quienes depositan e invierten sus ahorros u obtienen créditos para sus tareas productivas o para satisfacer las necesidades de sus familias..."*<sup>99</sup>

Así las cosas, las estimaciones oficiales del costo fiscal del rescate de la banca han sido rebasadas con creces. El costo final no se sabrá sino hasta dentro de varios años, ya que eso es lo que tardará en verse cuánto dinero puede recuperarse de esas ayudas. Y parece que a pesar de los grandes esfuerzos por concretarlo en el menor lapso posible, todavía queda un buen trecho por recorrer para salvar a la banca. Sin embargo, es evidente el poco éxito de los programas de rescate bancario, sobre todo para los acreditados. Prueba de ello es no sólo el continuo surgimiento de propuestas alternativas para resolver el problema de las carteras vencidas, sino el reciente empuje de las organizaciones de deudores de todo el país. Antes que desalentarla, los programas gubernamentales de ADE y el de restructuración en udis, fortalecieron la membresía y la presencia de esas organizaciones.<sup>100</sup>

<sup>99</sup> Entrevista publicada por la revista *Proceso* en mayo de 1996 por el reportero Carlos Acosta Córdova.

<sup>100</sup> La Unión Nacional de Productores Agropecuarios, Industriales, Comerciantes y Prestadores de Servicios, A.C., mejor conocida como *El Barzón*, tenía formalmente acreditados a más de un millón de miembros, distribuidos en más de ochocientos barzones en todo el país, y registraba diariamente, según su dirigente nacional, Juan José Quirino Salas, el ingreso de cerca de cien nuevos miembros.

A tal grado de ineficiencia han llegado las medidas propuestas que la propia organización de *El Barzón* tenía pensado crear su propio banco, con los 175 millones de pesos que hasta ahora los deudores de dicha organización han depositado en los juzgados y que los bancos no han querido recoger, sumados a 200 millones de pesos de los propios barzonistas, más una aportación adicional de organismos de Francia, Canadá, Estados Unidos y Japón.<sup>101</sup>

Otro factor importante que ha hecho mella en la banca hipotecaria es la aparición de las denominadas SOFOLES o *Sociedades Financieras de Objeto Limitado*. Estos organismos auxiliares del crédito se originaron a partir de la reglamentación que apareció en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 1993, correspondiente a la fracción IV del artículo 103° de la Ley de Instituciones de Crédito. Las SOFOLES son personas morales o sociedades mercantiles que tienen por objeto captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para determinada actividad o sector.<sup>102</sup> Así, en la actualidad hay al menos seis SOFOLES del ramo hipotecario que financian la adquisición de bienes inmuebles, y algunas más que financian a la pequeña y mediana industria. En su origen, las SOFOLES se plantearon como instituciones originadoras de hipotecas y administradoras de cartera, siendo principalmente un negocio de comisión, más que de intermediación. Su fuente de fondeo principal es el FOVI, que opera actualmente con 18 SOFOLES otorgándoles fondeo para créditos-puente para la construcción con un requerimiento de capital de 8 por ciento, e hipotecas en las que FOVI otorga a la SOFOL una garantía de 50 por ciento, y requiere de una capitalización del 7.2 por ciento, según especialistas. El éxito actual de las SOFOLES en el financiamiento de vivienda alterno a la banca es que han ido poco a poco desplazando a las instituciones tradicionales de crédito, tanto en número de créditos colocados en el mercado como, y esto es lo interesante, en el desplazamiento de la banca en el ánimo y en las preferencias de los clientes, incluso de los promotores.

---

<sup>101</sup> El dirigente de *El Barzón* aseguró que sería un *anti-banco* porque no operaría con la misma actitud financiera que las instituciones crediticias utilizan en México, y que manejaría los recursos para apoyar todos los proyectos productivos viables de los barzonistas.

<sup>102</sup> En teoría las SOFOLES son intermediarios financieros especializados en un solo giro, y no pueden captar el ahorro del público.

Para nadie es un secreto que los costos operativos de la banca hipotecaria comercial son enormes. Los bancos gastan muchísimo dinero para operar dentro del mercado, tanto en publicidad como en posicionamiento comercial. Los rubros destinados a ello son siempre considerables, sobre todo hoy en día que necesitan una total *limpieza* de aspectos negativos anclados en el ánimo de la gente. Es evidente que esas sumas han de reflejarse en los costos de operación de cada banco y han de cargarse a los clientes en forma de comisiones más caras, cobros extras por servicios antes sin costo, y sobre todo intereses más altos que encarecen el dinero constantemente. Ese incremento en el precio del dinero no sería lo más grave ni lo que ha orillado a tantos clientes hipotecarios a abandonar y hasta rechazar los servicios bancarios tradicionales. Lo más serio del asunto es la *calidad del servicio*. Se entendería que a un cobro mayor por servicios, cada banco habría de mejorar la calidad de la atención. En un entorno donde la banca extranjera ha penetrado cada vez más con otros estándares de servicio, con otras actitudes y otras culturas bancarias, las instituciones nacionales deberían haber mejorado, por simple sobrevivencia, la calidad de su atención.

La realidad ha sido otra. Los clientes menores, los usuarios finales del crédito hipotecario, son cada vez más concientes de las deficiencias en el trato personal y en la atención a sus necesidades, aun en los bancos extranjeros que no han entrado del todo a la banca de menudeo. Pero también los grandes clientes del crédito hipotecario, los promotores y constructores de vivienda, se han percatado de la desatención con que son recibidos, y de las absurdas e ilógicas clasificaciones crediticias de que han sido objeto ellos mismos y sus compradores finales en los grandes bancos mexicanos. Ante ello, el mercado de dichos promotores ha buscado la mejor salida en instituciones cuyos gastos operativos sean menores y por lo tanto menores sus comisiones e intereses; pero sobre todo donde sean mejor atendidos. Desde luego la oferta financiera actual para obtener créditos hipotecarios también abarca a las compañías de autofinanciamientos, que poseen una buena cuota de clientes expulsados por la banca comercial. Pero la realidad es que quienes están *capitalizando*, por así decirlo, toda la negativa actitud de la banca comercial, son las SOFOLES. No es fortuito el hecho que buena parte de los fundadores o socios mayoritarios de dichas instituciones hayan sido altos exfuncionarios de la banca hipotecaria comercial, y que conocen los estándares nacionales.

Salvo en Estados Unidos y Canadá, donde existen instituciones financieras denominadas curiosamente *non-bank banks* (o bancos no-bancarios), en nuestro país no existen antecedentes de instituciones u organismos similares. El Banco de México, como fiduciario del FOVI y a través de este fideicomiso regula la actuación de las SOFOLES del ramo hipotecario en su carácter de intermediario de líneas de crédito destinadas al financiamiento de viviendas de interés social VIS-A y VIS-B, mediante subastas de derechos sobre créditos. Las SOFOLES del ramo hipotecario empezaron a surgir hasta finales del año de 1994, principalmente a partir de la regulación específica que para las SOFOLES emitió el FOVI con fecha 15 de septiembre de 1994, y que se complementa con el acuerdo del Comité Técnico del propio FOVI de fecha 28 de junio de 1995. A la fecha, la cartera vencida de las SOFOLES es prácticamente nula, pues una de sus ventajas es que se encargan del servicio de cobranza *in situ* aunado a otros factores, como el hecho de que los créditos del FOVI están atados al incremento al salario mínimo y no a la tasa de interés de mercado, además de un análisis más estricto de los acreditados. ¿Qué significa esto? Que recuperan más rápido y mejor el dinero arriesgado porque en cada plaza donde construyen hay una oficina de cobro, a veces en la misma promoción. Significa también que sus clientes, en teoría, siempre podrán pagar su mensualidad porque siempre será proporcional a su salario. Y lo más importante: sus clientes son analizados más a fondo antes de autorizarles el crédito. Como decía un viejo amigo, banquero de tradición: *"...el crédito no se otorga graciosamente, sino que se concede acuciosamente"*

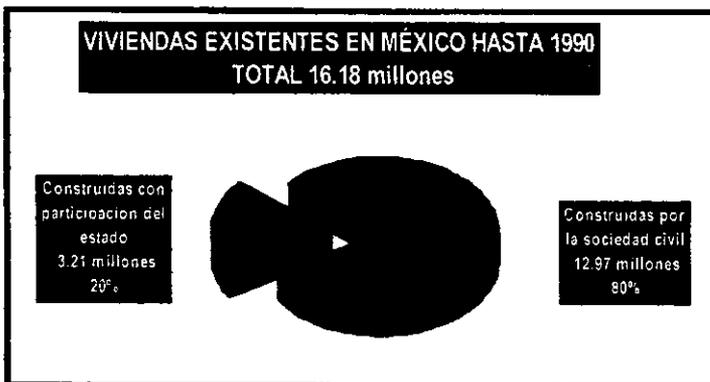
No se crea, sin embargo, que las SOFOLES tratarán de mejorar la espacialidad y la habitabilidad de las viviendas por ellos financiadas. Nada de eso. De hecho las mismas promociones en curso que tenía la banca comercial antes de expulsar inconcientemente a sus promotores, han sido retomadas por las SOFOLES. La habitabilidad no es un concepto que les importe mucho que digamos, al menos no como la recuperación sana de sus créditos o la atención a su clientela. La banca comercial tal vez no se haya dado cuenta todavía, pero las SOFOLES del ramo hipotecario representan en la actualidad una opción viable e importante para adquirir o construir vivienda. El resultado final de este cambio de preferencias en el mercado del dinero hipotecario tal vez se sepa hasta dentro de cinco años. Mientras tanto, la banca comercial está perdiendo terreno y está dejando el negocio en el camino, un negocio que representa casi una cuarta parte de su ingreso bruto total.  $\Omega$

## 2. RECESIÓN INMOBILIARIA 1995-1997

A partir de 1995, el sector inmobiliario se debatió en medio de la paralización de nuevos proyectos, o de escaso avance en ellos, además de que hubo un congelamiento de la oferta inmobiliaria. Debido a la situación económica, calificada por muchos como catastrófica, hubo cancelaciones de ventas y suspensión de obras; se dio un exceso de oferta inmobiliaria y de venta del inventario existente. Es decir, el mercado se deprimió. Todo ello derivó en una casi nulidad de hipotecas bancarias, en la restructuración a udis de créditos-puente e individuales, y en la aparición de créditos directos por parte del promotor, así como la invención de *nuevos* esquemas de autofinanciamiento, todo ello en medio de pequeñas y medianas pero constantes devaluaciones. Veamos en la siguiente gráfica cómo ha sido la participación de la sociedad civil en la construcción de viviendas. En ella se marcan los totales de viviendas construidas hasta 1990, y queda en evidencia que el estado y todas sus manifestaciones en materia de edificación no han logrado significar una parte realmente representativa:

### Gráfica núm 1:

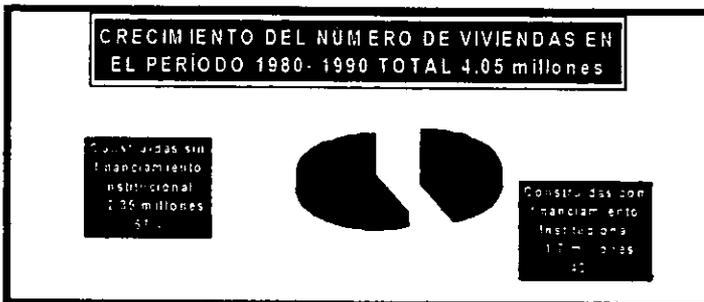
*Viviendas construidas hasta 1995 con participación del estado vs. construidas por la sociedad civil*



En esta otra gráfica puede verse que tan sólo en la pasada década de los ochentas el financiamiento institucional no logró nunca igualar la participación del sector informal en la construcción de viviendas:

***Gráfica núm 2:***

***Viviendas construidas con financiamiento hipotecario vs. construcción sin financiamiento (1980-1990)***



Para entender un poco la magnitud de la recesión en el sector inmobiliario, establezcamos que mientras en 1994 el PIB de la industria de la construcción creció en un +5.1% contra un +3.5% de la economía en general, en el año de 1995 ese mismo PIB tuvo un decremento de -21.5%, en tanto que la economía general decreció -7.2% en términos reales. Por otro lado, el valor total del mercado de vivienda a nivel nacional, en pesos constantes de 1994, disminuyó en -74.6% para 1995, y en términos de unidades efectivamente vendidas disminuyó -58%, pasando de 350 mil entre 1994 a sólo 147 mil en 1995, esperando que puedan concretarse al menos 170 mil para este año de 1998.

De ese mercado total de 170 mil viviendas proyectadas para 1998 la Asociación Mexicana de Promotores Inmobiliarios, (y en especial SARE Grupo Inmobiliario), estima que quedará distribuido más o menos de la siguiente forma:<sup>103</sup>

<sup>103</sup> **Morales, Jorge.** Entrevista realizada a la AMPI (Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios), en la voz de su Presidente Nacional, Fernando Schütte y Elguero, aparecida Bajo el título de *Bienes-Raíces: Recorra a los Profesionales*. Aparecida en el número 205 de la revista *Mundo Ejecutivo*, del mes de mayo de 1996.

150 mil para viviendas de interés social	(88%)
15 mil para vivienda media	( 9%)
5 mil para vivienda residencial	( 3%)

Desde luego que los números del mercado inmobiliario en la ciudad de México para los siguientes años no podrán volver a ser los de los años previos a 1994-1995. La poca movilidad en el sector continuará este año provocada, entre otras razones por el serio y constante desprestigio que han sufrido los préstamos hipotecarios. Por una parte la banca ha restringido muchísimo el acceso al dinero para comprar o construir vivienda. Y por el otro los mismos productos ofrecidos por los bancos han hecho que la gente no quiera saber nada de ellos, a pesar de los nuevos esquemas en udis. Incluyendo a los desarrolladores profesionales. Por ejemplo, según SARE, la mayoría de los desarrollos de vivienda deben contar con algún apalancamiento, generalmente de préstamos bancarios. De hecho, el 95% de la colocación de vivienda media o de interés social se realiza a través del crédito hipotecario, ya que es difícil que una persona pueda pagar de contado una vivienda de 600 mil pesos. Sin embargo, según los promotores al gobierno le ha faltado tomar las decisiones definitivas en este aspecto, porque la reactivación del sector no depende ni de los promotores ni de los bancos.<sup>104</sup> En 1986-1987 fue notorio que incluso empresas de la envergadura de SARE hayan recurrido a la construcción de viviendas de interés social, por medio de FIVIDESU. Ello nos da idea de cuán seria ha sido la crisis aun para el gran capital inmobiliario, pero también de que siempre será negocio el construir para vender. La vivienda se sigue necesitando y la gente la sigue construyendo, con o sin ayuda de profesionales, con o sin ayuda de la banca, y lo peor, con o sin ayuda de los profesionales del diseño y la construcción. Según datos de la CNB y V<sup>105</sup> estas son las cifras finales para 1997 que dedicaron los tres principales instituciones de banca comercial de nuestro país a la construcción y el financiamiento para vivienda.

<sup>104</sup> Declaraciones de Dionisio Sánchez Carbajal, del Grupo SARE acerca de los problemas del sector inmobiliario para el año 1997.

<sup>105</sup> Boletín Estadístico de la CNByV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores), correspondiente a diciembre del año 1997, tomo XLIII núm. 580

Tales cifras nos permiten deducir la importancia del negocio hipotecario para los bancos:

**Tabla núm. 16:**

***Cartera de Crédito en Vivienda por banco a diciembre de 1997  
(cifras en millones de pesos)***

<b><i>Institución</i></b>	<b><i>Cartera de Crédito Vigente (en vivienda)</i></b>	<b><i>Cartera de Crédito Vencida (en vivienda)</i></b>	<b><i>Cartera de Crédito Total<sup>106</sup></i></b>
<b>1. Banamex</b>	\$ 49,680	\$ 22,147	\$ 235,731
<b>2. Bancomer</b>	\$ 51,780	\$ 10,560	\$ 261,921
<b>3. Serfin</b>	\$ 14,800	\$ 1,991	\$ 149,774

En esta otra tabla se presentan lo que significa en términos porcentuales la inversión de la banca comercial hacia la vivienda, incluye inversiones en pesos, UDIs del gobierno, UDIs de cada banco y moneda extranjera:

**Tabla núm. 17:**

***Cartera de Crédito para Vivienda en porcentajes por banco  
a diciembre de 1997***

<b><i>Institución de Crédito</i></b>	<b><i>Cartera de Crédito Vigente (en vivienda)</i></b>	<b><i>Cartera de Crédito Vencida (en vivienda)</i></b>	<b><i>Cartera de Crédito (Total)</i></b>
<b>1. Banamex</b>	21.07 %	9.39 %	100 %
<b>2. Bancomer</b>	19.76 %	4.03 %	100 %
<b>3. Serfin</b>	9.88 %	1.32 %	100 %

<sup>106</sup> Cifras consolidadas con fideicomisos en UDI's

Es evidente el tamaño del volumen de la cuestión hipotecaria dentro del negocio total de los bancos. Solamente para Banamex, el banco más grande del sistema, de cada peso que como institución mantiene dentro del sistema de créditos tiene 21 centavos *arriesgados* (la quinta parte) en el negocio hipotecario. De hecho el rubro hipotecario es el segundo en importancia dentro del total de la cartera, después de la cartera comercial. La cifra total para todo el sistema es como sigue:

**Tabla núm. 18:**

***Cartera total del sistema, en millones de pesos y porcentajes a diciembre de 1997***

<b>Total del Sistema</b>	<b>Cartera de Crédito Vigente en vivienda</b>	<b>Cartera de Crédito Vencida en vivienda</b>	<b>Cartera de Crédito TOTAL</b>
<b>en millones de pesos</b>	\$ 144,140	\$ 47,080	\$ 1'034,390
<b>en porcentaje</b>	13.93 %	4.55 %	100 %

Las cifras de los años anteriores a 1997 han sido celosamente guardadas. Como autor de esta tesis, mientras trabajé en Banamex nunca pudo obtenerlas. La información expresada en las tabla anteriores ha sido extraída de la Biblioteca de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a través de sus boletines y estadísticas. Sin embargo cifras manejadas por la banca comercialmente (y seguramente *maquilladas*), hacia los medios de comunicación estiman en doscientos mil millones de pesos la cartera total de créditos hipotecarios<sup>107</sup> y en sesenta mil millones de pesos la cartera vencida de todo el sistema. Aun concediendo veracidad a los motivos de las quejas de los bancos respecto de la cartera vencida, incluso con todo el apoyo gubernamental hacia la banca, es claro que la cartera vencida real no es, ni de cerca, realmente significativa como para deducir que el negocio hipotecario está en crisis.

<sup>107</sup> Revista "El Nuevo Inversionista" de mayo de 1998

Tal vez las áreas hipotecarias de cada banco sí estén en crisis, sobre todo las de aquellas instituciones que se dedicaron a conceder créditos abiertamente, con poco análisis de sus acreditados y de sus posibilidades de repago. Es claro que una política indiscriminada de concesión de créditos, si bien es cierto que magnifica considerablemente la capacidad de préstamo de los bancos, mejorando momentáneamente su imagen y suavizando su posición ante la opinión pública en cuanto a su función social, también es cierto que es una política altamente riesgosa si no se toman medidas contingentes *antes de concederlos* en caso de suspensiones de pagos voluntarias o involuntarias. Los bancos mexicanos, especialmente aquellos bancos con grandes y longevas áreas hipotecarias, de repente han tenido que reducirse a su mínima expresión, afectando no sólo a su clientela sino también a su propia plantilla laboral. Al igual que muchos funcionarios bancarios de sólida trayectoria y mucha mayor experiencia, el autor de esta tesis ha sido testigo de dichas reducciones en carne propia. Ω

### 3. LO QUE ESPERA EL GOBIERNO

En 1997-1998, periodo de la finalización de esta tesis, la situación del mercado inmobiliario dentro del sector de interés social era (y es) francamente mala. La banca comercial mexicana no ha podido, o no ha querido, o lo que es peor, *no ha sabido* diseñar productos hipotecarios emergentes que satisfagan los nuevos nichos de mercado que se han creado a lo largo de la crisis. Esos nichos han surgido como respuesta a las cambiantes condiciones de la economía nacional, y también como reflejo de la debilidad financiera del conjunto de instituciones, motivada entre otros factores, por una creciente, incontrolable y sobre todo mal atendida cartera hipotecaria empantanada entre las altas tasas de interés por una parte, y una brutal disminución del poder adquisitivo del grueso de la población, por la otra. Mejor el promotor supo aprovechar la situación y recurrió, como hemos visto, a diversificar sus fuentes de financiamiento. Desde 1995 dejó de acercarse a una banca que lo *maltrataba* y le ponía trabas y restricciones, y buscó dinero no tan caro en la SOFOLES. Pero además también el promotor buscó otro tipo de mercado. Si por efectos de la crisis su cliente-comprador de interés social ya no podía ser la misma familia típica de cinco miembros cuyo ingreso permitía pagar el servicio del crédito bancario, entonces optó por ofrecer su producto a un mercado emergente que años atrás podía acceder a otro tipo de créditos para vivienda media.

Ese nuevo mercado ahora lo conforman parejas de recién casados, profesionistas libres y hasta mujeres solas que antaño rentaban una vivienda de cierto nivel en zonas de mediana categoría, pero que ahora sólo les alcanza para comprar vivienda de 60 m<sup>2</sup> y con precios no mayores a doscientos mil pesos (equivalente a U.S.D. \$20,000.<sup>00</sup> aproximadamente). Esto también es la crisis... A partir del segundo semestre de 1996 un nuevo fenómeno se presentó en el reconocimiento de deudas hipotecarias. En particular los bancos comenzaron a reconocer abiertamente que un acreedor no pagaría una deuda que era mayor al valor de los activos hipotecados. Como todo mundo supo, muchos deudores hipotecarios perdieron sus casas o departamentos a raíz de la devaluación de diciembre de 1994, cuando el peso mexicano se desplomó de un valor promedio de \$3.<sup>50</sup> por dólar hasta más de \$10.<sup>20</sup> en la actualidad sumada al alza de las tasas de interés.

Con réditos que en algunos meses fueron superiores al 100%, las deudas se incrementaron en forma acelerada. Personas que habían recibido préstamos superiores al 50% del valor de su vivienda, vieron crecer sus deudas por arriba del valor de su propiedad. Si hacemos un ejemplo en particular, durante 1995 un crédito hipotecario común y corriente se incrementó por arriba de del 55% durante el año, con todo y el pago creciente de mensualidades. Es decir si a principios de 1995 alguien debía 100 mil pesos por un departamento que costaba 125 mil pesos, para finales de ese año su deuda era superior a 150 mil pesos pero su precio en el mercado se mantenía en los mismos 125 mil pesos. Este deudor destinó sus ahorros de varios años al pago del enganche de su vivienda; después pagó puntualmente sus mensualidades y, al final de 1995 se percató con frustración de que su deuda se había incrementado sustancialmente y de que era mucho mayor al simple valor de su propiedad.<sup>108</sup>

Para ese tipo de deudores se comenzó a dar un trato especial en algunos bancos, que iba más allá del ADE, las udis y la Alianza para la Vivienda. Aunque formalmente los bancos no quisieron dar a conocer lo que hacían con dicha clase de deudores, se manejó individualmente una estrategia viejisima dentro de la política: *divide y vencerás*. En efecto, si los deudores se acercaban perfectamente agrupados y organizados aun por fuera del movimiento barzonista o alguno similar, el banco los trataba con mano dura y rígida. Pero si el deudor se acercaba individualmente a negociar su propia situación, el banco le ofrecía alternativas más viables para su economía, y a veces con importantes *quitas* de intereses y hasta de capital, todo ello con tal de que los adeudos hipotecarios siguiesen siendo manejables y que no excediesen el valor del inmueble. Bancos como Banamex y algunos otros similares en tamaño, ofrecieron muchas variantes de pago a cada deudor, de manera que no se embargara su propiedad, y si lo hacían, que ésta no constituyese una carga por mantenimiento o escrituración notarial.<sup>109</sup>

---

<sup>108</sup> González, Patricia. Instituciones Financieras: Negocie con su banco. Artículo publicado en el número 209 de la revista Mundo Ejecutivo, de septiembre de 1996.

<sup>109</sup> Recordemos que las normas de la Comisión Nacional Bancaria no le permiten a los bancos mantener en su poder dichas propiedades más de cierto tiempo, pasado el cual pasan a formar parte de sus pasivos, además de otras restricciones.

Durante 1997, y un poco para aliviar la pesada carga fiscal que suponía mantener en su poder cientos de inmuebles adjudicados, algunos bancos decidieron sacar a remate esos bienes, primero entre sus empleados y luego al público abierto. Evidentemente esta medida perseguía más fines: por un lado permitía al banco deshacerse de inmuebles onerosos en su aseguramiento, y por el otro dotaba a sus propios empleados con vivienda (a veces en muy malas condiciones, vandalizados incluso), pero a precios bajos y con créditos de tasas preferenciales. El mercado inmobiliario, de antemano deformado por la crisis económica, se vio súbitamente inundado de inmuebles a muy buen precio, ofrecidos por los bancos que competían ventajosamente con el resto de la oferta inmobiliaria tradicional, oferta muchas veces financiada por ella misma. Ello ha distorsionado aun más al mercado inmobiliario. Sin embargo, pese a todo, el ramo de la construcción dedicado a la edificación de vivienda de interés social es el menos estancado dentro del sector. Y aunque los productos arquitectónicos construidos por este ramo continúan adoleciendo de habitabilidad (medida en términos de superficie y antropometría), la realidad y la vigencia económica de este nicho la sitúa como la única alternativa disponible para que las empresas medianas (y aun las grandes como SARE, ARA y GEO, por ejemplo), sigan funcionando. En otras palabras, la construcción de vivienda mínima y de alta densidad, con todos sus defectos de escasez espacial y su pequeño margen de ganancia que no permite rentabilidad espectacular como a la que estaban acostumbrados los promotores, se perfila como la única alternativa para aquellas empresas normalmente no convidadas a la repartición de los grandes desarrollos, y que ahora buscan acceder a financiamiento para viviendas mediante esquemas muy restringidos como los de FOVI, INFONAVIT, o FOVISSSTE.

En el aspecto político el gobierno federal actual, y sobre todo el gobierno de la oposición que domina en la ciudad de México, han estudiado la situación a nivel numérico y han deducido cifras impresionantes que si se someten a la manipulación política acostumbrada, podrían redituárle muchos votos de cara a las elecciones federales para presidente en el año 2000. Según datos dados a conocer en *el Programa Nacional de Vivienda 1995-2000*, emitido por el gobierno federal, se precisa que de la población total estimada a 1995 en 91.6 millones de habitantes, al menos un 67.7% (equivalente a poco más de 62 millones de personas) son jóvenes menores de 30 años que en los próximos veinte años demandarán vivienda, al conformarse en parejas para establecer sus propias familias.

Esto significa que en los próximos veinte años se tendrán que construir alrededor de 31 millones de viviendas en México para satisfacer dicha demanda. Esto implica, por su parte, que se tendrán que edificar un millón 550 mil casas cada año, a las cuales se les suma el rezago existente hasta la fecha estimado en 4.6 millones de inmuebles, equivalentes a 26% del inventario total del país. Una buena cifra para tomar en cuenta, tanto para la construcción como para la política. En cuanto a la inversión para superar el rezago habitacional del país, se considera que 3.5 millones de viviendas necesitan mejoras sustanciales y 1.1 millones deben ser sustituidas por el pésimo estado en que se encuentran. Ello implica una erogación superior a los \$200 millones.<sup>110</sup> Esta cantidad, considerando precios actuales en construcciones de interés social, según dicho documento significa que se necesita una cantidad equivalente a 14 veces el superávit fiscal de 1995. Los aspectos prioritarios que maneja el gobierno en ese *Programa Nacional de Vivienda 1995-2000* son fortalecer a los organismos promotores de vivienda, manteniendo su vocación social; mejorar y ampliar las fuentes de fondeo y los esquemas de financiamiento a la vivienda, desregularla y desgravarla; superar la escasez y combatir la carestía del suelo habitacional; fortalecer la producción social organizada para la autoconstrucción y el mejoramiento de la vivienda rural y urbana; y superar las limitaciones a la aplicación de los avances tecnológicos. Según el gobierno, ese programa diagnostica que:

*“... la insuficiente oferta inmobiliaria a precios accesibles es causa determinante de la ocupación irregular de la tierra, modalidad frecuente de una extensión urbana incontrolada hacia zonas de alto riesgo o de protección ambiental, cuya urbanización y dotación de servicios origina costos muy elevados y con frecuencia daños ecológicos irreversibles...”*<sup>111</sup>

Es evidente que este documento, aunque fue publicado en 1995, basó muchas de sus consideraciones en una economía ficticia como la que prevalecía antes de diciembre de 1994, pues muchas de sus aseveraciones corresponden a una realidad que al menos en estos tremendos años de fin de siglo ya no son válidas.

---

<sup>110</sup> Programa Nacional de Vivienda 1995-2000

<sup>111</sup> Programa Nacional de Vivienda 1995-2000

Por el lado de la densidad interna de las viviendas, ese programa establece que en los últimos 35 años el tamaño de las viviendas aumentó, puesto que mientras en 1970 sólo 30.9% de las viviendas constaban de tres cuartos y más, en 1990 el porcentaje de las habitaciones con esas características creció a 65.5%. Asimismo, el porcentaje poblacional disminuyó de 5.8 personas por vivienda a sólo 5.0 en el mismo lapso. Por el lado de la acción gubernamental en materia de vivienda, el documento indica cifras muy significativas: de 1980 a 1990 se otorgaron 1.7 millones de créditos para la construcción o adquisición de vivienda nueva o progresiva, mientras que el inventario nacional habitacional en el mismo periodo creció en términos absolutos 4.05 millones de viviendas. Es decir, 57% de éstas fueron construidas sin financiamiento institucional. Generalmente esto se debe a que esa población o no es asalariada, o tiene bajos ingresos, o no la cubre la seguridad social, o no es sujeta de crédito de algún esquema acorde a sus posibilidades de pago. Una acción de suma importancia para activar la construcción de vivienda por parte del gobierno sería promover y fomentar los sistemas de autofinanciamiento, la *bursatilización* de créditos hipotecarios, la *renta con opción a compra*<sup>112</sup> y nuevos esquemas de financiamiento. Ese documento parte de suposiciones ideales de la actuación gubernamental desde el punto de vista de simple facilitador fiscal, o de poseedor de suelo urbano, pero no dice mucho sobre la acción promotora directa de vivienda, en el sentido de arriesgar en la construcción, como cualquier empresario privado, pero con mentalidad empresarial, dejando de lado las políticas populistas de vivienda destinadas más a conseguir votos ocasionales que a resolver problemas específicos de poblamiento.

Por otro lado, la banca sigue confiada en que el gobierno continuará ayudándola y recapitalizándola, que no es lo mismo que *rescatándola* (eso ya lo hizo). Tal confianza se basa en el hecho incontrovertible de que el gobierno requiere del dinero bancario para continuar sus programas. Y eso lo sabe la banca.

---

<sup>112</sup> Sería justa la *renta con opción a compra* pero no bajo las crueles condiciones que ofrecen los bancos a sus clientes caídos en cartera vencida: si el cliente no puede pagar entrega su casa a un fideicomiso bancario y firma un contrato de arrendamiento renovable. Mientras tanto la sigue habitando pagándole una renta al banco, cuidándose y sin perder la apariencia de un estatus económica incólume ante sus vecinos. Pasados seis años sin deber ninguna mensualidad el cliente puede re-comprar su casa, previo avalúo e investigación que en su momento le practique el banco. Negocio redondo: la casa no se deteriora, el banco no se la queda y el cliente no pierde su imagen, pero paga todos los gastos notariales y queda vulnerable y expuesto a perderla del todo mediante ese contrato de arrendamiento, más fácil de ganar en pleito legal que un contrato de crédito hipotecario.

Y lo sabe tan bien que a pesar de las constantes quejas que recibe sobre su servicio y sobre lo aparentemente ilegal de algunas de sus prácticas, la banca sigue empecinada en seguir con sus políticas y sus criterios crediticios que no la han llevado a nada. Para muestra baste decir que en enero de 1998 se desató una controversia jurídica que podría poner en entredicho a todo el sistema bancario mexicano, y que se refiere al término jurídico conocido como *anatocismo*, y que no es otra cosa que el cobro de intereses sobre intereses. En enero de 1998 el Tribunal Colegiado del 23<sup>er</sup> circuito resolvió por unanimidad que dos bancos nacionales estaban violando la ley al simular un pacto de anatocismo.

Al momento de estar terminando esta tesis (septiembre de 1998), aún faltaba tiempo para que la Suprema Corte de Justicia resolviese si se sentaba jurisprudencia sobre el caso, que haría reconsiderar las prácticas habituales de la banca mexicana. De hecho el anatocismo sí lo permite el Código Mercantil pero está prohibido por el Código Civil. La banca arguye que ese cobro de intereses sobre intereses, llamado *recapitalización de intereses*, ha hecho posible los esquemas crediticios de vivienda de interés social, que se basan precisamente en el cobro inicial de mensualidades pequeñas cuyo componente principal se destina al pago de intereses y sólo una pequeña parte se destina al pago del capital principal. Al vencerse el plazo y no pagar los deudores el interés respectivo, ha de generarse un nuevo crédito sobre ese interés no pagado, por lo cual el cálculo de los nuevos intereses implica la capitalización de los mismos. De otra forma, se defiende la banca, no habría sido posible en el pasado inmediato que mucha gente de bajos recursos accediera al dinero bancario para comprarse su casa o departamento. Si se suprime la figura del anatocismo, la banca dejaría de ofrecer financiamientos en los que tuvieran que capitalizarse los intereses, y precisamente el instrumento que así funciona en la actualidad es el del crédito a la vivienda, sobre todo vivienda media y residencial. La banca esgrime también que ante una generalizada situación de demandas individuales (en caso de perder ante la corte), ella también demandaría a todos los ahorradores a quienes les paga intereses sobre intereses. Es decir el anatocismo también se usa en los esquemas de pagarés reinvertibles al vencimiento, en donde los bancos pagan intereses sobre intereses.

Yo opino, viendo las incontables ocasiones en que el gobierno ha ayudado a la banca comercial, que la decisión muy probablemente no favorecerá de nuevo a los deudores. El anatocismo, en la mayoría de los países del mundo no es un tema que genere disputas entre los particulares y los bancos. Las autoridades mexicanas, es decir el gobierno, deberá hallar la mejor salida a esta situación sin dejar de pensar, en mi opinión, en la mayoría de usuarios inevitables de los servicios bancarios, incluido el propio gobierno como principal cliente y deudor, pero también sin violentar la ya de por sí difícil y tirante situación que priva en torno al financiamiento de la vivienda. Ω

---

# **Bloque V:**

---

# **CONCLUSIONES y**

---

# **SUGERENCIAS**

---

---

**V.1.: Síntesis  
Final**

---

**V.2.: ¿Qué puede  
hacer la Banca?**

---

**V.3.: ¿Y como  
arquitectos...?**

## V.1 Síntesis Final

---

El hombre actual, el *homo urbanus*, vive mayoritariamente en ciudades. Es la ciudad, (como el producto más complejo del cerebro humano de todos cuantos hayan sido inventados hasta ahora) el espacio del hombre donde se concentra el grueso de la población de la mayoría de los países, incluido el nuestro, en este fin de milenio. En las ciudades de todo nuestro territorio vivirá la mayoría de los seres humanos que en este instante estén naciendo, y la tendencia será así durante muchos años, irreversiblemente. La más grande de nuestras ciudades, la ciudad de México por ese solo hecho ya adolece de problemas comunes en las ciudades del denominado primer mundo, pero también de segundo, y de tercer mundos... Y aunque el fenómeno urbano es reciente en México ya sufrimos las consecuencias de no haber podido generar a tiempo un esquema urbano útil para todos. Hemos llegado a una situación en el mundo en que es necesario repensar la ciudad desde perspectivas diferentes.

Los parámetros urbanos actuales han cambiado. Ahora vivimos una sociedad de masas, y el pueblo al que se referían los griegos cuando hablaban de democracia (la *polis*) ya no es más:

*"...una comunidad pequeña, estrechamente unida que actuaba in situ como un cuerpo decisorio colectivo".*<sup>113</sup>

Ya no vivimos en una polis, sino en lo que los griegos consideraban su negación: la *megalópolis*, la ciudad política que ha perdido toda proporción humana. En las ciudades convertidas en megalópolis ha hecho explosión la pluralidad, la heterogeneidad. Esas ciudades han degenerado en lugares difíciles de describir y de pensar, porque ahí no se encuentran comunidades de intereses y de proyectos, tanto en materia de vivienda como de la vida misma y la supervivencia en la ciudad. Las ciudades ya son casi tan peligrosas (en términos de facilidad para perder la vida) como las selvas o los desiertos. Este vertiginoso proceso, tan evidente en nuestra capital, ha generado que nuestra ciudad deba concebirse desde una perspectiva múltiple: ahora ya no es posible tratar de comprender a nuestra ciudad como única. La ciudad de México debe redefinirse como un grupo de ciudades centrales, ciudades intermedias, ciudades periféricas, ciudad-metropolitana, y ciudades-región; pero también de ciudades comerciales, ciudades rurales, ciudades segregadas, ciudades efímeras, ciudades dislocadas, ciudades inacabadas, ciudades diurnas de trabajo, ciudades nocturnas de diversión y de dormitorio, ciudades asediadas, o incluso como distingue también Jorge Enrique Hardoy<sup>114</sup>, ciudades-legales y ciudades ilegales. Y cada uno de nosotros, tal vez sin saberlo, habita en una o varias de estas categorías simultáneamente. La parte céntrica de la capital se ha despoblado. Y aunque la tendencia disminuyó un poco en los últimos quince años (menos del 9% en quince años), la ciudad permanece sumida en esa tendencia, y no se ven soluciones en el corto plazo para revertir el proceso. El centro de la ciudad se despobló no sólo porque la gente ya no viniese a la ciudad, sino porque era mayor el flujo de gente que se iba que el que llegaba. La ciudad de México es un *animal vivo* que atrae y expulsa a sus moradores, en un complicado sistema dual centrifugo-centripeto que la torna aun más difícil de gobernar.

---

<sup>113</sup> Sartori, Giovanni. Teoría de la Democracia, 1. El Debate Contemporáneo. Alianza Editorial Mexicana, México, 1989. Citado en "La Ciudad, las Ciudades" de Carlos Martínez Assad, Editorial Océano México, 1996.

<sup>114</sup> Hardoy, Enrique. Citado en Martínez Assad, Carlos. (Op. Cit.)

Ese vaivén genera vacíos dentro del tejido urbano que cambian su antigua vocación y adquieren otras vocaciones siempre más rentables. Ello compromete el futuro de nuestra ciudad, merced al focalizado interés del capital en ciertos giros (casi nunca de vivienda), principalmente giros comerciales. El centro de nuestra ciudad está en la mira del gran capital quien lo ve como un jugoso negocio. Ello significa, hoy por hoy su destrucción, con todo y que algunos estratos de ese capital inmobiliario ven a la cultura y al arte que en él existen como algo digno de rescatarse. Por desgracia no son la mayoría. Pero nos preguntamos: ¿Qué pasa con la vivienda en el centro? El problema de la vivienda en nuestra ciudad se hizo más evidente después de los sismos de 1985, que mostraron cuántos habitantes vivían en condiciones precarias. Con la destrucción y/o desocupación de numerosos edificios habitacionales, cuya situación era de por sí desastrosa, un mayor número de personas engrosó la demanda.<sup>115</sup> En más de seis millones se calcula el déficit nacional de viviendas, y sólo en el D.F. hace falta un millón y medio.

René Coulomb, profesor de urbanismo y sociología del autor, asocia que si mensualmente se realizan diez mil matrimonios, necesariamente se acumula una demanda anual de ciento veinte mil viviendas nuevas.<sup>116</sup> No obstante las unidades multifamiliares han aumentado; tres millones de personas viven en al menos 16,500 núcleos condominiales, con quinientas mil viviendas repartidas por toda la ciudad. Y aunque se propone evitar el crecimiento horizontal de la ciudad, lo cierto es que la densidad de población por kilómetro cuadrado es de más de 5,600 personas, pese a la baja tasa de fecundidad que es la más baja de todo el país (sólo 2.1 hijos por mujer). La escasez de vivienda no es sólo un problema de cantidad sino también de calidad, porque las condiciones de vida de los que sí la tienen en su mayoría son lamentables porque no cuentan ni siquiera con los satisfactores mínimos indispensables. Según datos del CONAPO<sup>117</sup>, 45.58% de las viviendas presentan problemas de hacinamiento, principalmente en el centro, donde el 25% de su población vive en esas condiciones.

---

<sup>115</sup> Después de más de doce años se dice que aún hay más de dos mil familias que no tienen vivienda desde entonces.

<sup>116</sup> Coulomb, René. Citado en *¿Cuál destino para el D.F.?* de Martínez Assad, Carlos. Obra citada

<sup>117</sup> CONAPO. Consejo Nacional de Población

Las políticas actuales de los organismos de vivienda son prueba de lo anterior pues han logrado la construcción de muchísima vivienda en la ciudad de México. Eso es loable, pero tal vez sus diseñadores tendrán que conocer mucho más a sus usuarios finales y verlos más como seres humanos que habitarán, vivirán y sufrirán sus espacios. ¿Por qué? Porque la relación entre la arquitectura y la conducta humana es muy estrecha. Hay patrones de conducta característicos, asociados con cada ambiente arquitectónico, que influyen en la vida misma de la ciudad partiendo del interior de cada vivienda. Si las autoridades políticas y de gobierno no quieren percatarse de ello, es asunto de ellas. Pero nosotros como especialistas en vivienda debemos entenderlas, por el bien de nuestra propia vida en la ciudad. La obligada convivencia humana en condiciones de hacinamiento es también una fuente importantísima de tensión. Esta tensión es tan seria que puede desembocar en problemas sociales y delincuencia. La densidad urbana que presentan los conjuntos construidos es fuente generadora de conflictos, pues sus condiciones físicas están muy cerca de la inhabitabilidad. Como analizamos anteriormente, en estudios con animales de laboratorio sometidos a situaciones de hacinamiento se observaron anomalías en su capacidad de reproducirse y cuidar a sus crías. Transpongamos esa prueba de laboratorio a nuestra comunidad urbana, imaginémosla con humanos:

*“...las hembras no terminaban sus embarazos o murieron en el parto, algunas fueron incapaces de manifestar conductas maternas, o perdieron el interés por construir sus nidos antes de terminarlos, o no pudieron construir nada y parieron sus crías sobre el piso...”*

La mayoría de las crías nacidas en el área donde ocurrió la degeneración de conducta murieron antes de ser destetadas. Los machos también mostraron una severa degeneración de conducta. Algunos mostraron un comportamiento *pansexual*, se aproximaban a hembras que no estaban en celo, pero también a hembras jóvenes, y aun a otros machos. Los trastornos de las funciones reproductoras de los animales habrían desembocado en la extinción de la colonia estudiada. ¿Apocalíptico, verdad? ¿Necesitaremos llegar a estos límites para darnos cuenta del problema?

No quiero ser acusado de neomalthusiano, mucho menos de ecologista ramplón. Pero hay que insistir que el hacinamiento crea una tensión poco común en los individuos y puede conducir a varias formas de patología social. La alta densidad social puede tener efectos sociales y de conducta negativos, como por ejemplo desorganización social, agresión, etc. El hacinamiento, aunque también es cuestión de ambientes, sí es dañino cuando se suma a condiciones precarias de vivienda. La densidad opera como un productor de tensión psicológica para los humanos. Esa tensión genera efectos sobre la salud mental de la gente que invariablemente inciden en su salud física. En otras palabras sí existen nexos entre densidad interior y enfermedades físicas. El hombre es un animal superior, nadie lo duda. Pero el *hombre hacinado* es peor que el *animal hacinado* porque usa su cerebro primero para adaptarse, en una fase inicial de resignación, y luego para provocar daños en sus semejantes, en una segunda fase de lucha por el territorio. Su maravillosa capacidad adaptativa y de manejo *civilizado* de situaciones conflictivas pronto se ve superada por su también prodigiosa habilidad para dañar selectivamente en el tiempo y en la distancia a sus congéneres y aun a otros animales. Prueba de ello son la aparición de conductas de convivencia tan peculiares que han desarrollado los habitantes de conjuntos de viviendas de interés social. Es posible que los arquitectos diseñadores de espacios habitables de interés social de décadas pasadas no se percataron que estaban generando los modelos nacionales a seguir, y que el tiempo, el escaso suelo urbano y la avidez de ganancias inmediatas irían reduciendo aun más las áreas, con el inevitable deterioro de la calidad de vida.

Hoy en día la vida en los grandes conjuntos ha modificado los patrones de conducta de los habitantes de esta ciudad. Por suerte, las *familias-muégano* mexicanas permiten la convivencia de los hijos, aun los ya independientes económicamente, con los padres originales. Esa convivencia vista positivamente ayuda a que la familia avance casi siempre en bloque para conseguir sus metas. Esta característica hace que el mexicano sobreviva la alta densidad que se le ha impreso a algunas zonas de la ciudad, desarrollando formas resignadas de sobrevivencia. Los mexicanos urbanos, que cada vez somos más, vivíamos mejor en las décadas pasadas, pues la ciudad se mantenía relativamente contenida dentro de sus propios núcleos familiares y ni las familias ni las viviendas se desdoblaban como ocurre actualmente.

En la actualidad las condiciones de vida han hecho sumamente adquirir una vivienda con su propio jardín y su propia azotea, difícil incluso para quien tiene suficiente ingreso económico. Por otro lado el usuario de los nuevos conjuntos habitacionales de nuestra época tiene otros parámetros socioeconómicos que lo hacen distinto del de otros años. Pero los diseñadores de vivienda, lejos de tomar ello en cuenta, cada día reducen más los prototipos. De acuerdo, somos un pueblo *de contacto*, y nuestro umbral proxémico nos ayuda a aguantar mejor el hacinamiento. Pero creo que los niveles de obligada convivencia en condominio que padecemos actualmente deberían de ser objeto de más estudios, más detallados.

Nuestra ciudad es única en el mundo. Asistimos a un proceso relativamente nuevo de despoblamiento concertado del centro. Cabe preguntarnos, disponiendo de tanto suelo liberado y atendiendo a posiciones socialmente comprometidas, ¿cuál sería el futuro del desarrollo urbano y de la calidad de vida de nuestra ciudad si se le repoblara con vivienda de calidad, tanto en espacio como en precio? ¿Sería atractivo para el capital privado proponer al gobierno un marco real de leyes que le dejaran hacer su negocio sin descuidar la habitabilidad? Mi opinión es que sí... Para la próxima década, que de hecho es ya el próximo milenio, la mitad de los capitalinos vivirá en condominios, la mayoría verticales. Es vital como arquitectos que entendamos lo que significa vivir en este tipo de inmuebles. Y hacérselos ver a los promotores, a los institutos de vivienda y a la banca comercial, para que los departamentos que construyan y financien sigan *convenciendo* a sus clientes sobre sus bondades. ◻

## V. 2. ¿Qué puede hacer la Banca?

---

Por el lado de la banca, muy poca gente pensante en nuestro país desconoce que actualmente buena parte de nuestra vida económica se desenvuelve en el llamado neoliberalismo económico y que el estado mexicano ha dejado de lado su tendencia controladora que mantuvo durante muchos años. La sociedad y la economía se han desregulado y cada vez más estamos sujetos a las fuerzas del mercado. Sin embargo, como vimos no todas las actividades económicas han sido abandonadas por el gobierno, tal vez por razones estratégicas o tal vez por razones políticas y de presiones empresariales. Un ejemplo lo tenemos en el negocio bancario.

La expresión de...

*empresas pobres y  
empresarios ricos*

...que hace algunos años hiciera famosa el entonces presidente José López Portillo para referirse a los vacíos legales que impiden que la justicia actúe en contra de quienes defraudan a las empresas y a varias instituciones, hoy podría ser cambiada por una frase mejor que define la situación actual:

*empresas y bancos quebrados,  
empresarios y banqueros ricos.*

El estado mexicano, en este 1998 ha decidido salvar una vez más al gran capital financiero de los bancos esgrimiendo intereses nacionales y de valor público.<sup>118</sup> Con ello la situación política se ha hecho cada vez más compleja. La producción de viviendas se ha estancado. La banca comercial, con toda y las ayudas gubernamentales, se ha visto también aquejada por los recientes acusaciones de fraude en el manejo de recursos del Fobaproa, así como por la incierta posición de la justicia mexicana sobre el anatocismo. Y pese a ello, la banca comercial aún no ha sido capaz de diseñar nada realmente nuevo para hacer frente a la crisis, ni en materia crediticia en general ni en el ámbito hipotecario en particular. Como vimos en la historia de la banca, los dueños del capital financiero no conocen responsabilidades mayores de las que los comprometan a acrecentar ese capital, incluso más allá de las políticas oficiales. La historia de la humanidad es también la historia de la supervivencia del más fuerte. Y ello en términos económicos está muy bien ilustrado en nuestra actual economía. Sólo los grupos económicos más poderosos están sobreviviendo. Pero también sólo los grupos mejor conectados con el poder, sólo aquellos que mantienen relaciones de *simbiosis*<sup>119</sup> con la autoridad en turno pueden alardear de supervivencia en un entorno altamente competido y voraz.

¿Qué pasaría si nuestro gobierno súbitamente se percatara que, al igual que en otros países que han sufrido crisis bancarias similares, debe plantear a fondo la restructuración del sector financiero? En otros países ello ha implicado liquidar algunos bancos, fusionar algunos más que están moribundos y que no tenían por qué tener un lugar aparte.

---

<sup>118</sup> ¿Qué pasaría si, ateniéndonos a las condiciones selváticas del post-capitalismo y neoliberalismo actuales, el gobierno dejara quebrar a los bancos ineficientes? Está visto que una empresa que no pueda subsistir por sí misma los embates de la globalización y de la supervivencia del más apto, no debería aspirar a seguir funcionando. Pero, la realidad es que el gobierno mexicano ha seguido otros pasos, y ha permitido, como si fuese una madre primeriza y obsesiva, mantener vivo a su *hijo enfermo* a toda costa, artificialmente, sufragando los cuantiosos y tal vez inútiles gastos de la terapia intensiva. Algunos etólogos europeos aseguran que ese es uno de los principios humanos de nuestra decadencia: mantener vivos a la fuerza a nuestros moribundos o nacidos defectuosos, y peor aun, dejando que se reproduzcan para continuar hereditariamente con la misma tara orgánica. En el reino animal sólo el hombre, por compasión, hace eso. En el reino económico el costo es mayor, y el perjuicio se percibirá mucho más adelante.

<sup>119</sup> Como se recordará la *simbiosis* es la coexistencia de dos entidades vivas que mutuamente se apoyan para conseguir sustento. En realidad la relación entre la banca comercial mexicana y el gobierno en el poder oscila entre la *simbiosis* y el *parasitismo*.

¿Qué tal si el gobierno dejara morir, financieramente hablando, a los bancos ineficaces, obesos? La ley del más fuerte operaría en beneficio del negocio bancario: un organismo no apto para seguir luchando, ha de sucumbir ante los más poderosos: eso sí sería auténtico neoliberalismo, verdadero *laissez-faire*. El gobierno mexicano debería dejar en claro que no es un agente de los bancos. El gobierno a veces se nos presenta a los mexicanos como el agente de un club de banqueros y nos dice que vamos a tener que pagar una serie de recursos como salvamento bancario porque ellos así lo reclaman: a veces se oye hablar a los banqueros en tono de dictado, de ultimátum.<sup>120</sup>

El gobierno debe cambiar esa posición. Debe aclarar lo que recibirá a cambio de la ayuda, por ejemplo convertir los pagarés de auxilio en bonos de saneamiento financiero o bancario; estos bonos le darían derecho a sentarse en los consejos de administración, le darían derecho a una especie de intervención gerencial real.

El negocio hipotecario le ha dado a la banca en los últimos años más de la cuarta parte de su ingreso total. Un ingreso que además es seguro, no obstante las recientes y recurrentes crisis que nos orillarían a pensar que a la gente ya no le interesa tanto el crédito en sí mismo como la posibilidad de adquirir su vivienda. Y lo peor es que, pese a que la banca comercial está conciente del poderío sociopolítico que encierra el financiamiento de vivienda, sobre todo vivienda de interés social, y de la enorme oportunidad de mejorar su imagen históricamente deteriorada, pese a ello sus cuadros directivos todavía no comprenden cuán vital es la función del crédito hipotecario como regulador e intermediador de los agentes que lo componen: el mercado que demanda vivienda, el estado que puede aprovechar políticamente la situación, las empresas que ofrecen la vivienda; cada uno de ellos compuesto de muchos otros sub-agentes que participan en el escenario de hoy. Si lo comprendiera, cada banco tendría a su respectivo *Departamento de Nuevos Productos* dispuesto a diseñar o siquiera *reingenierizar* (perdón por el barbarismo), los actuales productos hipotecarios, o analizando algunos de los porqués de la actual cartera vencida que tanto la agobia.

---

<sup>120</sup> Palabras del economista Alejandro Nadal, profesor e investigador de El Colegio de México

Si la banca fuese menos soberbia y se aplicara más a salvarse ella misma, sin ayuda gubernamental, tal vez se decidiría a penetrar más concientemente en su mercado pero con una visión menos elitista y menos *cortoplacista* (de nuevo ofrezco disculpas) como la que ha tenido recientemente.<sup>121</sup> Pero si se desconoce con precisión qué están haciendo los departamentos creativos bancarios en materia de nuevos productos, mucho menos se sabe si ha hecho estudios de comportamiento de sus ocupantes en las unidades habitacionales que financia, siquiera para conocer uno de los posibles motivos de la cartera vencida, ese tema que tanto la agobia. A los bancos con especialidades hipotecarias no les preocupa que las viviendas por ellos financiadas incumplan con la habitabilidad mínima del Reglamento del D.F. o incluso con sus propias normatividades internas. Mucho menos con lo dispuesto en los programas delegacionales, y menos aun con el trozo de ciudad en que serán construidos. La forma en que funcionará la ciudad que los rodee y con la que se relacionen, los tiene sin cuidado.

La banca debería apreciar ese enorme beneficio que le reporta el orientar hacia sí misma la resultante de la suma de fuerzas que hacen posible la generación de viviendas, gracias al tremendo componente económico que el gobierno le ha asignado, y que dirige hacia su propio cauce los flujos decisorios en materia de políticas habitacionales. La banca comercial sin quererlo deliberadamente (o al menos ese sería mi deseo) está olvidando lo que pasa cuando la gente es obligada por su propia economía, por su condición social, o por su débil estatus financiero a vivir en condiciones de hacinamiento y promiscuidad, y cómo influye en el comportamiento humano esa obligada convivencia. Todavía no se sabe cómo se reflejará ello en términos financieros y de recuperación de créditos-puente, o de fondos económicos similares, así como en la aceptación del cliente. Y lo peor, la propia banca aún no sabe cómo será afectada ella misma, y por supuesto sus accionistas, y desde luego el propio país en el que para su bien o para su mal, están tan entreverados sus presentes y sus futuros. Ω

---

<sup>121</sup> Acciones tan sencillas como aceptar que existe una relación inversa entre el monto del enganche y el índice de morosidad no han sido tomadas por la banca comercial. Es decir, a mayor enganche se ha observado que hay menos índice de cartera vencida, pues el acreditado está menos dispuesto a perder su inversión; además generalmente los intereses pagados son menores cuando el enganche es mayor, lo que facilita el servicio y el repago de la deuda. Eso lo ha comprobado la banca pero no lo ha asumido dentro de sus productos hipotecarios actuales.

### **V.3.: ¿Y como arquitectos...?**

---

Analizamos en el bloque anterior cuán complicado es el panorama de construcción de viviendas en nuestro país, y sobre todo en nuestra ciudad. A toda esa problemática financiera, el usuario de las viviendas con alta densidad debe sumarle la situación misma de incomodidad provocada por esa densidad. La gran mayoría de los habitantes de nuestra ciudad de nivel económico medio-bajo y bajo, han tenido que adecuarse a esa espacialidad forzada con que han sido dotadas sus casas y departamentos. Nosotros como arquitectos y diseñadores de vivienda tenemos una gran responsabilidad. Y aunque ello suene a lugar común y a premisa educativa de primer semestre, la realidad es que desconocemos cabalmente el significado de semejante verdad. Olvidémonos de las definiciones clásicas de nuestro oficio que tanto daño nos han hecho halagando nuestro ego y acariciándonos el amor propio. La arquitectura es ante todo hacer espacios bellos y habitables. Y la vivienda, el hogar mismo, es el espacio vital por excelencia, principio generador del resto de lo que hagamos. ¿Por qué siendo tan vital el hogar es al mismo tiempo el género de la construcción en el que menos intervenimos como arquitectos? ¿Por qué el público, los habitantes urbanos, nuestro pueblo a fin de cuentas, no nos emplea profesionalmente como quisiésemos para diseñarles su hogar, el hogar adecuado?

¿Será sólo porque nuestros honorarios son siempre altos a los ojos de la gente? ¿O porque arrastramos una mala, pero a veces bien ganada fama de *tramosos*? ¿O será porque, y esto es lo peor, nuestros diseños no toman en cuenta al ser humano como tal, y sólo buscamos trascender con obras en nuestra posteridad, satisfaciendo nuestro ego?

¿Cómo definiríamos el hogar adecuado? Creemos honradamente que un verdadero arquitecto siempre estará en condiciones de darle al cliente común bastante más de lo que pide. Pero sería imperdonable que el arquitecto descuidara o ignorara las esencias humanas del hogar adecuado, aunque el cliente también las ignorara o no las pidiera, incluso si se trata de la vivienda popular, como mínima síntesis de elemental dignidad humana. Estamos de acuerdo en que las necesidades físicas pueden determinar un área mínima, un gasto mínimo, un consumo mínimo y hasta una mínima terminación, pero esta misma cuota material es susceptible de redimirse de la vulgaridad y uniformidad mediante la transformación cualitativa del genio arquitectónico, que encontrará la manera de defender la belleza, la intimidad y la alegría que han de acoger permanentemente a los moradores de la vivienda. La ciudad de México tiene muchos conjuntos urbanos dignos de aparecer en las mejores revistas de arquitectura del mundo, como objetos, pero también como ejemplos aberrantes de lo que no se debe hacer, a menos que se quiera castigar a la población por algún pecado social cometido. Y eso también, por desgracia, ha de ser publicable y tristemente célebre.

Nuestra ciudad es el espacio en que nos movemos vitalmente, en el sentido más animal del término. Nuestras viviendas *navegan* en ese espacio, en el espacio de la ciudad, que aunque está fijo al suelo también es un medio cambiante e inasible, expuesto al vaivén económico de todas las cosas producidas por el hombre. Y cuando ese espacio incluye un sentimiento milenario y una variable económica tan importante como poseer una vivienda, aquellos cuyo negocio sea el negociar con la edificación de viviendas (bancos, arquitectos, constructoras, etc.) no deberían olvidar la influencia que ejercen sobre dicho espacio.

Si se le diera el poder económico a los habitantes, esto es, si ellos fuesen los que pagaran directamente nuestro trabajo como arquitectos responsables del diseño de las unidades habitacionales, seguramente les prestaríamos más oídos a sus demandas.

¿Qué pasa en la realidad? Salvo contados casos de experiencias de ciertas ONG mexicanas (Organizaciones No Gubernamentales) en materia de vivienda popular, son los organismos oficiales de vivienda quienes deciden cómo han de ser las viviendas, sin oír a los usuarios. ¿Qué pasaría con el crédito hipotecario si de repente la resultante de fuerzas que componen a la producción de vivienda se orientara decididamente hacia una de sus componentes principales, la de los usuarios? Imaginemos a una banca hipotecaria realmente atenta a su mercado, y dispuesta a escuchar a sus clientes finales. ¿Difícil, verdad? Tal vez la banca comercial no esté preparada, (y menos aun en estos momentos en que el gobierno le concede todo cuanto esté a su alcance y para su provecho), para oír a sus usuarios. Y mucho menos lo está para hacerlos participar en la creación razonable y conciente de las condiciones técnicas de un nuevo producto hipotecario, para que la vivienda que adquieran y lleguen a poseer cumpla además con sus demandas espaciales y de habitabilidad mínima. Sin embargo la banca tampoco debería olvidar que además de poseerla, la vivienda debe ser agradable para el usuario. No basta con lograr el área mínima habitable al mejor precio de venta; no es suficiente optimizar el uso del suelo y racionalizar la ciudad. La vivienda, como núcleo espacial primigenio, debe alcanzar para generar convivencia, salud, descanso, abrigo y vida. Quiero nuevamente aclarar que no estoy en contra de la alta densidad *per se*, porque en un mundo como el actual, próximo al inicio del nuevo milenio, vivir en alta densidad no sólo es una alternativa real sino incluso deseable para nuestras ciudades, siempre y cuando se consiga con ella el más eficiente uso del suelo urbano sin sacrificar la habitabilidad.

Lo que si hago es un llamado final a todos los arquitectos, diseñadores, urbanistas, interioristas, y en general a todos los profesionales bajo cuyos ojos o atención pasen los planos, proyectos, diseños, licencias, y cualquier otro documento similar de viviendas de interés social. Los invito a que piensen por un momento en el espacio habitable que están a punto de liberar al mercado. A que razonen las consecuencias y el poder de las fuerzas desatadas cuando el espacio habitable lo reducimos a niveles inhumanos.

Cierto es que a través de la arquitectura no es posible, ni nunca lo será, el modificar las desigualdades sociales producto de las políticas económicas imperantes en un país. Seríamos fatuos los arquitectos si aspirásemos a ello. El arquitecto no es ni lo ha sido nunca, el poseedor ni de la arquitectura ni de los hilos y fuerzas que la hacen posible. La crítica a la labor del arquitecto debe fundamentarse explicando su papel en el proceso productivo, y no asignándole una responsabilidad que no tiene.

Sin embargo como arquitectos debemos estar atentos a nuestros usuarios finales, no sólo como mera estadística o simple antropometría básica, sino como cohabitantes de ese todo que es nuestra gran ciudad. Como urbanistas, tal vez debamos aceptar que una de sus muchas acepciones es que el urbanismo es la forma académica más científica y correcta de hacinar a la gente. Es probable que esta definición suene un poco cínica, pero no sin razón. Recordemos que la ciudad la vivimos todos, la sufrimos todos, y que ese hacinamiento que avalamos como arquitectos, si bien en ambientes de calidad es soportable, en ambientes tan degradados como los que seguimos respaldando profesionalmente, es capaz de generar conductas todavía desconocidas por la estadística, pero plenamente identificadas en nuestra realidad urbana. Porque, como dijo alguna vez el Arq. José Villagrán: *"...los arquitectos y funcionarios públicos prefieren sacrificar a centenares de familias urgidas de habitación mínima al lujo de sentirnos modernos, occidentales o internacionales, empleando formas y materiales innecesarios para una auténtica arquitectura que se encare de verdad a nuestros terribles problemas."* En nuestras manos está parte de la solución a esos terribles problemas, si nos sensibilizamos. Sería injusto, para los nuevos habitantes que día a día pueblan nuestra ciudad, que no hiciésemos nada. Pero será más vergozoso para nosotros como universitarios, que esa gente nos lo reproche con su silencio. Ω

RUBÉN TADEO AGUILAR AGUILAR  
México D.F., 11 de Septiembre de 1998

## **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA ( Libros )**

---

### **1. Echeandía, Tirso**

*Las Ciudades, Una Nueva Revolución Demográfica: La Sociedad Urbana*

Ediciones Aguilar S.A.

Bilbao, España, 1979

### **2. Kingsley, Davis**

*La Urbanización de la Población Humana:*

*Artículo publicado por el autor en La Ciudad, de Scientific American.*

Editado por Alianza Editorial S.A.

Madrid, España, 1982

### **3. Nietzsche, Federico**

*Así Hablaba Zaratustra*

Editorial Iztaccíhuatl S.A.

México, D.F. (sin fecha)

### **4. Guillén, Arturo**

*Planificación a la Mexicana*

Editorial Nuestro Tiempo, S.A.

México D.F., 1983

### **5. Negrete, Ma. Eugenia y Salazar, Héctor**

*Dinámica del Crecimiento de la Población de la ciudad de México 1900-1980*

*Fascículo 5 del Atlas de la Ciudad de México, compilado por el Dr. Gustavo Garza*

Co-editado por El Colegio de México y el Departamento del Distrito Federal

Editorial Plaza y Valdés, S.A.

México D.F., 1988

**6. Aguilar Narváez, José Antonio**

Conversaciones con el Arq. Pedro Ramírez Vázquez

Coeditado por el Instituto Mexicano de Administración Urbana

Editorial Studio Beatrice Trueblood S.A.

México D.F., 1995

**7. Covarrubias Gaytán, Francisco**

La Vivienda Comunitaria en México

Compilado y coordinado en su edición por el autor

INFONAVIT

México D.F., 1988

**8. Mercado Moraga, Ángel Francisco**

Escenario Programático de Vivienda 1998-2000

M.S. Editores

México D.F., 1997

**9. Mercado Doménech, Serafín**

Habitabilidad de la Vivienda Urbana

Editado por la UNAM. Facultad de Psicología

México D.F., 1995

**10. Trejo, Luis Manuel**

El Problema de la Vivienda en México

Editado por el Fondo de Cultura Económica

México D.F., 1974

**11. Holahan, Charles**

Psicología Ambiental: Un Enfoque General

Editorial LIMUSA

México D.F., 1991

**12. Johnson, Roger**

*La Agresión en el Hombre y en los Animales*

Editorial El Manual Moderno

México D.F., 1976

**13. Hall, Edward T.**

*La Dimensión Oculta*

Editorial Siglo XXI

México D.F., 1994

**14. Schteingart, Martha**

*El Sector Capitalista y las Formas de Apropiación del Suelo Urbano. El Caso de México.*

*Ensayo compilado por Emilio Pradilla*

Editado por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM-Xochimilco)

México D.F., 1987

**15. Schteingart, Martha**

*Los Productores del Espacio Habitable: Estado, Empresa y Sociedad en la ciudad de México*

Editado por el Centro de Estudios Demográficos y de desarrollo Urbano de El Colegio de México

México D.F., 1989

**16. Cornelius, Wayne**

*El México Contemporáneo: Análisis Estructural del Caciquismo Urbano.*

Ensayo publicado por el autor y compilado por Luis Unikel en el libro:

*Desarrollo Urbano y Regional en América Latina.*

Editado por el Fondo de Cultura Económica

México D.F., 1973

**17. Kaëz, René**

*Vivre dans les Grandes Ensembles*

Editado por Editions Ouvrieres, París, 1963

Publicado por Editorial Euramérica como: *Vivir en los Grandes Conjuntos*  
Madrid, España, 1970

**18. Catalán Valdez, Rafael**

*Las Nuevas Políticas de Vivienda*

Editado por el Fondo de Cultura Económica. Colección: Una Visión de la Modernización.

México D.F., 1993

**19. Pezeu-Massabuau, Jacques**

*La Maison, Espace Social.*

Editado por Presses Universitaires de France Publicado como: *La Vivienda como Espacio Social*

Editado por el Fondo de Cultura Económica. Colección: Sociología

México D.F., 1983

**20. Marsch, Peter**

*Eye to Eye*

Editado por Salem House Publishers Inc.

Topsfield, Massachussets, 1988

**21. Navarro Benítez, Bernardp**

*Crisis y Movimiento Urbano Popular en el Valle de México*

Editado por la Universidad Autónoma de México (UAM-Xochimilco)

México D.F., 1990

**22. Boils, Guillermo**

*Diseño y Vivienda Social en México*

Editado por la Universidad Autónoma de México (UAM-Xochimilco)

México D.F., 1995

**23. España Méndez, Marta (et al)**

*Los Movimientos Sociales Urbanos como Respuesta de los Grupos Organizados ante la Negación de Créditos de Vivienda del FONAHPO, y su Impacto en la Política Social de Vivienda en el Periodo 1985-1990.*

*Tesis Profesional de la Escuela Nacional de Trabajo Social de la UNAM*

México D.F., 1990

**24. Samperio, Ana Cristina**

*Se nos Reventó el Barzón: Radiografía del Movimiento Barzonista*

Editado por Edivisión)

México D.F., 1996

**25. Lagunilla Iñarritu, Alfredo**

*Historia de la banca y Moneda en México*

Editorial JUS

México D.F., 1981

**26. Bauche Garciadiego, Mario**

*Operaciones Bancarias*

Editorial Porrúa

México D.F., 1974

**27. Herrejón Silva, Hermilo**

*Las Instituciones de Crédito: Un Enfoque Jurídico*

Editorial Trillas

México D.F., 1988

**28. Rojina Villegas, Rafael**

*Compendio de Derecho Civil*

Editorial Porrúa

México D.F., 1995

**29. De pina, Rafael**

*Elementos de Derecho Civil Mexicano*

Editorial Porrúa

México D.F., 1971

**30. Corripio, Fernando**

*Diccionario Etimológico de la Lengua Española*

Ediciones B

México D.F., 1996

**31. Peñaloza Webb, Pedro**

*Perspectivas de una Nueva Banca*

Editorial McGraw-Hill

México D.F., 1988

**32. Zepeda Payeras, Manuel**

*La Vivienda en México*

Ensayo publicado en el libro: *México en la Década de los Noventas*, editado por el Centro de Estudios Económicos y Sociales de Banamex

Banco Nacional de México

México D.F., 1993

**33. Michel, Marco A.**

*Procesos Habitacionales en la ciudad de México*

Compilación editada por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM-Xochimilco)

Secretaría de Desarrollo Urbano (SEDUE)

México D.F., 1988

**34. Martínez Assad, Carlos**

*¿Cuál Futuro para el D.F.? Ciudades, Partidos y Gobierno por el Control de la Capital*

Editorial Océano (Colección: *Con una Cierta Mirada*)

México D.F., 1996

**35. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNByV)**

*Boletín Trimestral*

Editorial CNByV

México D.F., 1998

## BIBLIOGRAFÍA ( Revistas)

---

### 1. Jury, Salvador

#### De los Equilibrios a las Contradicciones

Artículo aparecido en la *Revista Casa del Tiempo*, Volumen III, núm. 30, del mes de junio de 1983

Publicada por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM-Xochimilco)  
México D.F., 1983

### 2. Moreno, Martín

#### Hay 93.5 millones de mexicanos

Artículo aparecido en la *Revista Época*, núm. 252, del lunes 1| de abril de 1996

México D.F., 1996

### 3. Pérez Estañol, Mireya

#### La Academia, una nueva discoteca.

Artículo aparecido en la *Revista Obras*, Volumen XXIV, núm. 279, del mes de marzo de 1996

México D.F., 1996

### 4. González Lojero, María Teresa

#### 1995: Año de la Caverna Inmobiliaria

Artículo aparecido en la *Revista Obras*, Volumen XXIV, núm. 280, del mes de abril de 1996

México, 1996

### 5. Fernández Pérez, Piedad y Sandoval Carriles, Rafael

#### Rescate Bancario. Situación Actual y Perspectivas de los Bancos Mexicanos

Artículo aparecido en la *Revista Macroeconomía*, núm. 32, año 3 del 15 de marzo de 1996

México D.F., 1996

**6. Morales, Jorge**

**Bienes-Raíces: Recorra a los Profesionales**

Artículo aparecido en la *Revista Mundo Ejecutivo*, núm. 205, año XVII,  
volumen XXIX del mes de mayo de 1996

México D.F., 1996

**7. González, Patricia**

**Instituciones Bancarias: Negocie con su Banco**

Artículo aparecido en la *Revista Mundo Ejecutivo* núm. 209, año XVII  
Volumen XXIX de septiembre de 1996

México D.F., 1996

# ÍNDICE de TABLAS y de GRÁFICAS

---

**Tabla núm. 1:** **Página 17**  
**Ciudades más pobladas del mundo en 1995, según la ONU**  
Bloque I    Capítulo I.2

**Tabla núm. 2:** **Página 18**  
**Ciudades más pobladas del mundo en el año 2015, según proyecciones de la ONU**  
Bloque I    Capítulo I.2

**Tabla núm. 3:** **Página 47**  
**Unidades territoriales (Población y Superficie)**  
Bloque II    Capítulo II.2

**Tabla núm. 4:** **Página 48**  
**Unidades territoriales (Densidades en habitantes / km<sup>2</sup>)**  
Bloque II    Capítulo II.2

**Tabla núm. 5:** **Página 73**  
**Superficie Habitable por prototipos de vivienda oficiales**  
Bloque II Capítulo II.4

**Tabla núm. 6:** **Página 101**  
**Amplitud y habitantes por vivienda (según los Censos Nacionales)**  
Bloque III Capítulo III.2

**Tabla núm. 7:** **Página 105**  
**Medidas mínimas para vivienda (según el Reglamento de Constr. del DF)**  
Bloque III Capítulo III.2

**Tabla núm. 8:** **Página 121**  
**Resultados de la encuesta entre promotores de vivienda con más de 3000 unidades en el periodo 1993-1997**  
Bloque III Capítulo III.3

**Tabla núm. 9:** **Página 122**  
**Resultados de la encuesta entre promotores de vivienda con menos de 1000 unidades en el periodo 1993-1997**  
Bloque III Capítulo III.3

**Tabla núm. 10:** **Página 123**  
**Resultados de la encuesta entre promotores de vivienda con menos de 500 unidades en el periodo 1993-1997**  
Bloque III Capítulo III.3

**Tabla núm. 11:** **Página 145**  
**Crédito otorgado por sectores a través de la banca comercial consolidado al 31-dic-94**  
Bloque IV Capítulo IV.1

**Tabla núm. 12:** **Página 146**  
**Crédito otorgado por sectores a través de la banca comercial consolidado a noviembre - 1995**  
Bloque IV Capítulo IV.1

**Tabla núm. 13:** **Página 147**  
**Cartera vencida por sectores de la banca comercial consolidada al día 31-dic-94**  
Bloque IV Capítulo IV.1

**Tabla núm. 14:** **Página 147**  
**Cartera vencida por sectores de la banca comercial consolidada a noviembre de 1995**  
Bloque IV Capítulo IV.1

**Tabla núm. 15:** **Página 148**  
**Índices de morosidad de los 5 principales bancos del sistema mexicano en 1996**  
Bloque IV Capítulo IV.1

**Tabla núm. 16:** **Página 175**

**Cartera vencida por sectores de la banca comercial consolidada a diciembre de 1997**

Bloque IV Capítulo IV.3

**Tabla núm. 17:** **Página 175**

**Cartera de crédito para vivienda en porcentajes por banco consolidada a diciembre de 1997**

Bloque IV Capítulo IV.3

**Tabla núm. 18:** **Página 176**

**Cartera total del sistema en millones de pesos y porcentajes consolidada a diciembre de 1997**

Bloque IV Capítulo IV.3

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

---

**Gráfica núm. 1:** **Página 172**  
**Viviendas construidas hasta 1995 con participación del estado vs.**  
**las construidas por la sociedad civil**  
Bloque IV Capítulo IV.3

**Gráfica núm. 2:** **Página 173**  
**Viviendas construidas con financiamiento hipotecario vs.**  
**construcción sin financiamiento (1980-1990)**  
Bloque IV Capítulo IV.3

## ANEXO DOCUMENTAL

### Encuesta: ¿QUÉ OPINA EL PROMOTOR?

---

#### INSTRUCCIONES:

a). Ésta es una investigación sobre la calidad de vida en la vivienda, y deseo conocer su opinión acerca de la habitabilidad y la densidad de la vivienda para encontrar y sugerir mejores modelos. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo que me interesa es su opinión.

b). Les ruego contestarme este breve cuestionario que servirá para establecer premisas y conclusiones dirigidas a la realización de un trabajo titulado: *Vivir en Alta Densidad: ¿Bienestar para el Usuario? ¿Mal Negocio para la Banca?* que presentaré como tesis de posgrado en la UNAM.

---

1. ¿Cómo se llama su empresa, como grupo?

---

2. ¿Cuántas empresas la componen?

---

3. ¿Cuánta gente tienen laborando directa e indirectamente con ustedes?

---

4. ¿Cuál es el giro principal de su empresa?

---

5. ¿En qué año comenzaron sus operaciones?

---

6. Aproximadamente ¿cuántas viviendas de interés social han construido desde su constitución?

---

7. ¿Cuántas de ellas las ha construido con financiamiento bancario tradicional?

---

8. ¿Cuántas con financiamiento parabancario?

---

9. ¿Cuántas con capital propio?

---

10. ¿Y en cada uno de los últimos cinco años?

<i>año</i>	<i>financ. bancario</i>	<i>financ. parabancario</i>
<i>capital propio</i>		
1993		
1994		
1995		
1996		
1997		

11. ¿Cuál es la superficie promedio interna de sus viviendas de interés social?

12. ¿A cuáles espacios de la vivienda, en promedio y en orden de importancia, le han dado ustedes mayor énfasis en términos de habitabilidad? ¿Por qué?

13. ¿Qué es la habitabilidad para ustedes? ¿Cómo se podría mejorar la habitabilidad en general para las viviendas de interés social?

14. De entre las siguientes causas enumeren del 1 al 14 en orden de importancia las razones por las que, en su opinión, la vivienda de interés social que se construye en la ciudad se ha ido reduciendo en sus espacios habitables:

( ) Por costumbre (esa vivienda debe ser así)

( ) Por tamaño del predio

( ) Por la reglamentación urbana (planes directores, usos del suelo, etc.)

( ) Por exigencia de rentabilidad de la entidad económica que las financia

( ) Por optimizar la relación *superficie del predio / # de viviendas*

( ) Por optimizar la relación *valor del suelo / # de viviendas*

Por optimizar la *relación costo de construcción / precio de venta*

---

Por una malentendida sobresimplificación del lenguaje formal

---

Por proyecto-tipo estandarizado impuesto por otras entidades (Institutos de vivienda, dueños, grupos organizados, etc.) y que pocas veces es actualizado

---

Por desconocer el patrón de vida del usuario final

---

Por urgencia política de entrega (*diseño fast-track*)

---

Por la *tiranía* estructural de los materiales y / o los procedimientos constructivos

---

Por razones de seguridad sísmica

---

Otras (especifiquen)

---

Les agradezco de antemano su ayuda y quedo a sus órdenes para completar esta información en el 675-4644 ó 414-9095.