

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

**PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN
INGENIERÍA**

FACULTAD DE INGENIERÍA

**PROPUESTA DE ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
PARA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL**

T E S I S

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

MAESTRO EN INGENIERÍA

INGENIERÍA CIVIL – GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA CONSTRUCCIÓN

P R E S E N T A:

HECTOR MANUEL VELÁZQUEZ MAINFELT



TUTOR:
DR. JESÚS HUGO MEZA PUESTO

2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

JURADO ASIGNADO:

Presidente: M.I. FERNANDO FAVELA LOZOYA
Secretario: M.I. SALVADOR DÍAZ DÍAZ
Vocal: DR. JESUS HUGO MEZA PUESTO
1er. Suplente: ING. ERNESTO RENÉ MENDOZA SÁNCHEZ
2do. Suplente: ING. CARLOS SUÁREZ SALAZAR

Lugar o lugares donde se realizó la tesis:

MÉXICO, D.F.

TUTOR DE TESIS:

DR. JESUS HUGO MEZA PUESTO

FIRMA

DEDICATORIAS

A ti Brenda por ser soporte y ayuda en todo momento de mi vida, en la cual me siento completo y realizado gracias a todas las circunstancias que hemos pasado juntos durante los últimos 21 años de nuestras vidas; al gran ejemplo de tenacidad, compromiso y dignidad, que has mostrado con hechos, para estar siempre mejorando en todos aspectos de nuestras vidas.

A Brenda y Hector que en particular me siento muy orgulloso por ser su padre y que en su paso en nuestra familia me han brindado enormes y cuantiosas alegrías así como satisfacciones en mi vida. Espero que este logro sea un vivo ejemplo de una cultura de trabajo, dedicación y esfuerzo que impacte positivamente en sus vidas; reiterando como enseñanza de vida que el esfuerzo que se realiza para lograr algo determina el valor de las cosas y nos acerca a la disposición constante del alma para realizar las acciones necesarias hacia la consecución de nuevos retos y logros haciendo de esto un círculo virtuoso que marque la trayectoria de su camino que haga la diferencia en sus vidas.

A mis padres como testimonio infinito de mi aprecio y eterno agradecimiento, a los cuales les debo mi existencia y que han brindado un magnífico e interminable esfuerzo hacia sus hijos con una devoción llena de enseñanzas y ejemplos de integridad, amor y disciplina que me han guiado durante mi vida para encaminarme en el sendero para ser una persona digna, íntegra y comprometida.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, de la cual soy un orgulloso miembro, por ser la mejor y más reconocida Universidad del país y de Latinoamérica, y dentro de las más destacadas a nivel mundial, la cual que me ha brindado la oportunidad de prepararme desde la licenciatura hasta la maestría con la finalidad de ser un profesionista que pueda servir al país de forma ética e íntegra.

Ciudad Universitaria, Junio de 2007.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco infinitamente a mi asesor el Dr. Jesús Hugo Meza Puesto por haber aceptado ser el director de ésta tesis y por sus valiosos consejos y asesorías durante los estudios realizados en la maestría.

Agradezco también a todos mis compañeros por haber convivido y haber dado muestras de amistad que es lo un aspecto de gran valía en los seres humanos.

Un enorme y especial agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México, que ha forjado en mi persona conocimiento, integridad así como calidad ética y moral profesional que me ha permitido desempeñarme como un profesionalista.

TABLA DE CONTENIDO O ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

- Generalidades
- Importancia de la vivienda en el ser humano
- Problemática de la vivienda
- Aspectos básicos de la pobreza
- Deficit de vivienda
- Necesidades de vivienda
- Evolución de la vivienda en México
- Proyecciones de la población de México, 2000-2050
- Conclusiones

DESCRIPCIÓN SOBRE LAS OFERTAS DE CRÉDITO EN EL MEDIO

- Descripción general de las ofertas de crédito hipotecario existente
- Aspectos a destacar
- Formalización del crédito
- Cuadros comparativos de ofertas de créditos hipotecarios
- Recomendaciones a tomar en cuenta
- Conclusiones

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

- Antecedentes
- Desarrollo de propuesta y bases para la propuesta
- Conclusiones

ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DE LA PROPUESTA

- Análisis
- Comparación con un crédito comercial
- Datos para análisis
- Datos a considerar de situación actual
- Conclusiones

Conclusiones

Bibliografía

Anexos

INTRODUCCIÓN

La importancia de la vivienda en el ser humano es innegable y es hoy en día uno de los problemas que más afecta a nuestra sociedad actual. El derecho a una vivienda digna y a las condiciones saludables de vida que genera; ha sido reconocido como un derecho social esencial. Este derecho se refleja en nuestra Constitución Política que en su Art. 4º marca *“Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo”*. También en el derecho internacional, a través de instrumentos como la Declaración Universal de los Derechos Humanos y el Pacto Internacional Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

En este contexto la Ingeniería Civil, relacionándose con las ciencias económicas, financieras y sociales, hace incursión de manera conjunta para el desarrollo de propuestas, alternativas, mecanismos, planes o cualquier otra forma con el objeto de hacer llegar a la población una vivienda digna que coadyuve al rezago que tiene nuestro país en ésta situación y de acuerdo a las condiciones actuales habría que hacer hincapié en la vivienda de interés social, la cual no goza de condiciones que incentiven la construcción y comercialización con circunstancias favorables y equitativas, para todos los actores, pero principalmente para los adquirientes de las viviendas.

Desde otro punto de vista, la vivienda es un elemento que forma parte del patrimonio de las economías domésticas y garantiza en gran parte los créditos para adquisición, además de que es un detonante económico de cualquier economía con los beneficios que conlleva la producción de la misma.

La hipótesis es la de proponer un esquema de financiamiento para las personas que demandan una vivienda de interés social las cuales cuentan con recursos limitados, dicho esquema pretende desarrollar un producto financiero para éste tipo de vivienda el cual, por un lado, no está tomado en cuenta por las instituciones financieras debido a que los montos mínimos que señalan (\$350,000.00 a Jun-2006 sin ninguna clase de apoyo) y éste importe es mayor a los de una vivienda de éstas características; por otro lado, las ayudas por parte de organizaciones gubernamentales de vivienda tienen restricciones, tales como niveles de ingresos (por ejemplo el FONHAPO¹ que financia o da apoyos a través de INFONAVIT², cabe

¹ Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares. FONHAPO es un Fideicomiso coordinado por la SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social), que financia la demanda nacional de crédito para vivienda de las familias de bajos recursos

INTRODUCCIÓN

destacar que los créditos otorgados son para viviendas con condiciones como la de tener ingresos individuales menores a 2.5 v.s.m.g.v.³ en el caso de ser aportación individual y hasta 4 v.s.m.g.v.⁴ en el caso de de ser ingresos familiares y un con un costo no mayor a 117.06 v.s.m.g.v.⁵ (en nuestro caso es de \$1,517 equivalente a \$177,580.02 monto superior a los cálculos elaborados en base a parámetros INVI), dichas condiciones no están dentro de los parámetros que planteamos, dejando fuera a una parte numerosa de la población.

Además de las condiciones benéficas que generaría la construcción masiva de vivienda teniendo como consecuencia un mejor precio a ofrecer para que pueda contribuir a satisfacer la demanda actual y futura.

La presente investigación tiene como objetivo exponer la importancia de la vivienda en el ser humano y por lo mismo efectuar el análisis de un crédito enfocado a un segmento específico dentro de la vivienda, el de interés social, el cual no ha sido tomado en cuenta de acuerdo a las necesidades y condiciones de la sociedad actual.

Éste trabajo está estructurado en cuatro capítulos. El primero es de antecedentes en el cual se hace referencia a las generalidades relativas a la vivienda principalmente su necesidad, su problemática y el déficit actual. En el segundo capítulo se describen y comparan las principales características y/o componentes de las ofertas de créditos hipotecarios existentes en el mercado. En el tercer capítulo se elabora el desarrollo de la propuesta en base a los datos y estudios realizados con herramientas financieras para éste propósito. En el cuarto capítulo se realiza el análisis de los datos elaborados en el capítulo anterior, se exponen los resultados y se relacionan con a las condiciones crediticias existentes para poder tener elementos de decisión para refutar o aceptar la propuesta; finalmente damos lugar a las conclusiones de la investigación las que se someten a consideración del lector.

² Instituto del Fondo Nacional para la Viviendas de los Trabajadores.

³ v.s.m.g.v. (veces el salario mínimo general vigente).

⁴ Idem.

⁵ Idem.

En éste capítulo se analizará la importancia de la vivienda en el ser humano desde distintos puntos de vista como el del desarrollo integral de la persona, en política de desarrollo urbano para cualquier región del país, de su repercusión en la infraestructura necesaria para su operación y de la influencia y repercusión del desarrollo en la economía del país.

También se analizarán datos respecto a las necesidades de vivienda en el Distrito Federal como en el país, así como también algunos datos de instituciones respecto a la asignación de créditos.

Todo lo anterior nos indica la importancia de analizar una alternativa de financiamiento para un mercado específico, en éste caso el mayoritario y más deficitario en nuestro país, el de vivienda de interés social.

GENERALIDADES

IMPORTANCIA DE LA VIVIENDA EN EL SER HUMANO

El hábitat humano y por tanto social implica una proyección cultural ya que el hombre prolonga su identidad de forma individual en las cosas que adopta, usa, crea y se podría decir que proyecta su personalidad en la habitación o vivienda, decoración y diseños, es decir es más que un simple techo que protege a la persona de los factores ambientales; la palabra vivienda viene del latín que significa morada, habitación o domicilio, de ahí que en el concepto sociológico puede definirse como el asiento natural de la familia o dicho de otra manera un lugar adecuado para que los integrantes de la familia puedan disponer de las condiciones necesarias para vivir ya que el hombre no solo ha buscado el recinto dentro del cual pueda desarrollar su vida íntima, sino también atender a las exigencias de la vida como la relación interpersonal, la seguridad, necesidades de tipo estético, armonía de la luz, los espacios, etc. Así concluimos que la vivienda constituye un verdadero complejo integral tendiente a asegurar la instalación y desarrollo de la familia en condiciones aptas para ése fin¹.

¹ Carmelo Gerardo Valente. La vivienda en el mundo. Edit. Universitaria de Buenos Aires Argentina, 1972, págs 3 y 4

Desde el punto de vista arquitectónico, la vivienda encierra matices culturales que han expresado distintas civilizaciones asentadas en alguna parte del planeta. El espacio refleja el sentido social del ser humano y a través del tiempo ha demostrado ser factor primordial para el desarrollo del ser humano.

Físicamente también se puede describir como un lugar cerrado y cubierto construido para ser habitado por personas; también entendiéndolo por vivienda la necesidad que tiene el hombre para cobijarse y protegerse del frío, del calor, de la lluvia, del viento y aún de los terremotos o las inundaciones. Pero fundamentalmente para crear y consolidar la familia, el núcleo básico que es base de las sociedades humanas ya que tiene la necesidad imperiosa de mejorar la calidad de los asentamientos humanos, y tiene profundas repercusiones en la vida cotidiana y el bienestar del ser humano la organización para las Naciones Unidas hace hincapié en que el ser humano es el elemento central del desarrollo sostenible, que incluye vivienda adecuada para todos y asentamientos humanos sostenibles, y tiene derecho a llevar una vida saludable y productiva en armonía con la naturaleza.

Una definición típica es la propuesta por COPLAMAR (Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginados), que en síntesis consta de seis requisitos que deben satisfacerse simultáneamente:

- 1) Que la vivienda esté ocupada por una familia;
- 2) Que no tenga más de 2 ocupantes por cuarto habitable en el medio urbano y no más de 2.5 en el rural;
- 3) Que no esté deteriorada;
- 4) Que cuente con agua entubada en su interior;
- 5) Que cuente con drenaje y
- 6) Que cuente con energía eléctrica.

De acuerdo a los criterios antes señalados, se sabe que una proporción importante de la vivienda en México no cumple con dichos estándares mínimos.

En nuestro país se reconoce que muchas familias carecen de vivienda y de servicios de saneamiento, particularmente en los países en desarrollo. Reconocemos que el acceso a una vivienda segura y salubre y a los servicios básicos es indispensable para el bienestar

físico, psicológico, social y económico del ser humano y debe ser parte fundamental de tomar nuestras medidas urgentes en favor de los millones de personas que no viven en condiciones mínimas de habitabilidad. Nuestro objetivo es conseguir que todas las personas dispongan de una vivienda adecuada, especialmente los pobres de las ciudades y el campo que carecen de ella, mediante un criterio que favorezca el desarrollo y la mejora de la vivienda sin perjudicar al medio ambiente.

Las ciudades, los pueblos y los asentamientos rurales están vinculados entre sí por los movimientos de bienes, recursos y personas. Los vínculos entre la ciudad y el campo son indispensables para la sustentabilidad de los asentamientos humanos. Dado que el crecimiento de la población rural ha sobrepasado el ritmo de creación de empleo y de oportunidades económicas, la migración a las ciudades ha aumentado sin cesar, lo que ha sometido a una enorme demanda las infraestructuras y los servicios urbanos, que ya eran objeto de grandes presiones. Es imperioso erradicar la pobreza rural y mejorar la calidad de las condiciones de vida, así como crear oportunidades de empleo y educación en los asentamientos rurales, los centros regionales y las ciudades secundarias. Debe sacarse el máximo partido de las contribuciones complementarias y los vínculos entre las zonas rurales y las ciudades equilibrando sus distintas necesidades económicas, sociales y ambientales.

Más personas que nunca viven hoy en condiciones de pobreza y carecen de vivienda adecuada. En muchos países, las viviendas deficientes y la falta de vivienda son un problema que no deja de aumentar y que amenaza las condiciones de salud y seguridad y pone en peligro la propia vida. Todas las personas tienen derecho a un nivel de vida adecuado para sí mismas y sus familias, lo que incluye alimento, vestido, vivienda, agua y saneamiento adecuados, y a la mejora constante de las condiciones de vida.

En el ámbito de las políticas de vivienda y de desarrollo y ordenación urbanas, debería prestarse particular atención a las necesidades y la participación de los pueblos indígenas. Esas políticas deberían respetar plenamente su identidad y cultura y ofrecerles un entorno apropiado que favorezca su participación en la vida social, económica y política.

La discapacidad es parte de la vida normal. Las personas con discapacidad no siempre han tenido la oportunidad de participar plenamente y en condiciones de igualdad en el desarrollo y la gestión de los asentamientos humanos, comprendida la adopción de

decisiones, a menudo a causa de barreras sociales, económicas, de actitudes y físicas, así como de la discriminación. Deben eliminarse esas barreras, y las necesidades y las preocupaciones de las personas con discapacidad deben quedar plenamente integradas en los planes y las políticas de vivienda y de asentamientos humanos sostenibles, a fin de que éstas sean accesibles para todos incluyendo a los adultos mayores.

Nuestra constitución en su Art. 4º marca *“Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo”*² esto es un llamamiento para la acción a todos los niveles de del gobierno y de nuestra sociedad.

En fin se puede resumir que la necesidad de habitación es y será una de las mas imperiosas necesidades para el ser humano, ya que en la misma es el centro de reunión de los integrantes generando la convivencia de la familia que es la base de la sociedad, el tener una vivienda genera tranquilidad y seguridad ya que desde los tiempos más remotos en el cual el hombre se volvió sedentario se observó que la vivienda es un factor decisivo para el desarrollo integral de las personas, de ahí la importancia sobre el tema.

PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA

El problema de la vivienda es sumamente complejo. Presenta dimensiones económicas, políticas, sociales, jurídicas y financieras. En él convergen, entre otros problemas, la mala distribución del ingreso, los vicios de la burocracia, las ineficiencias en los procesos constructivos, la inflación, la explosión demográfica y los inadecuados mecanismos de financiamiento.

Es claro que la causa más profunda del problema de vivienda radica en el hecho de que la mayor parte de la población se ve imposibilitada para tener una vivienda digna en virtud de no contar con el ingreso requerido para ello.

² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 1ª edición, UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1990, México.

Miles de familias mexicanas enfrentan severos problemas de vivienda. Viven en casas sin saneamiento adecuado, sin protección ambiental, construidas con materiales ligeros y sin seguridad jurídica como es la situación de títulos de propiedad; muchas viven aún en viviendas pequeñas y en consecuencia en muchas de las ocasiones generan hacinamientos, lo cual no es saludable para el desarrollo normal de una persona. El problema de vivienda en México continúa creciendo, a consecuencia de varios factores como son:

- Crecimiento poblacional
- Migración de las zonas rurales a las urbanas
- Problemas económicos del país
- Efectos de la prolongada crisis económica
- desempleo
- Condiciones de créditos poco favorables para los adquirentes
- Situaciones de poca planeación de desarrollo urbano en los ámbitos regionales, municipales, estatales y federales
- El sector formal de las economías no está produciendo suficientes casas que cubran las necesidades de todos los nuevos hogares que se generan cada año.
- Las soluciones informales al problema de la vivienda, basadas en el sistema de autoconstrucción, las invasiones de terreno y las subdivisiones ilegales proliferan, exponiendo a los usuarios a condiciones de vida indignas. Todo esto debido a la falta o escasez de recursos
- Hay resultados insatisfactorios en materia de simplificación administrativa; en el sistema de distinción entre el subsidio, el crédito y al ahorro, lo que impide captar recursos privados, etc.

Aunque nuestro país, carece de recursos financieros, jurídicos, institucionales, tecnológicos y humanos suficientes para responder como es debido al rápido ritmo de crecimiento de la demanda de vivienda y de urbanización, muchas autoridades locales están acometiendo ese problema con un criterio abierto, responsable y eficaz y quieren incorporar a los ciudadanos al proceso del desarrollo sostenible. Debe fomentarse el establecimiento de estructuras que propicien la iniciativa independiente y la creatividad y que impulsen el establecimiento de asociaciones de distinta índole, inclusive con el sector privado. Además, debe favorecerse la participación efectiva y en condiciones de igualdad de todas las personas, en particular las que pertenecen a grupos vulnerables y desfavorecidos, sobre

todo las que viven en la pobreza, en todas las actividades relacionadas con los asentamientos humanos, pues ello es la base de la conciencia cívica y debe recibir el impulso de las autoridades nacionales.

Los problemas de los asentamientos humanos tienen múltiples facetas. Se reconoce que una vivienda adecuada para todos y el desarrollo sostenible de los asentamientos humanos no están desligados del desarrollo social y económico, ni pueden desvincularse de la creación de un marco que favorezca el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente que son componentes indispensables y mutuamente complementarios del desarrollo sostenible.

El gobierno en todos sus niveles debe de estar comprometido a mejorar las condiciones de vida de la población de bajos ingresos, alentando a implementar políticas que movilicen efectivamente los recursos privados y los públicos para ayudar a los hogares a resolver sus problemas de vivienda. Las metas a proponer para el desarrollo de vivienda podrían ser en términos generales las siguientes:

- Apoyar políticas, programas y proyectos sostenibles dirigidos a mejorar las condiciones de vivienda de los hogares de bajos ingresos;
- Mejorar la eficacia del sector público, tanto como facilitador de las iniciativas del sector privado, así como administrador de los recursos públicos asignados al sector;
- Promover la eficiencia sectorial de asignación en los mercados de vivienda y otros mercados afines, tales como los de tierras, financiamiento y materiales de construcción y servicios.

Con el fin de alcanzar estas metas, el gobierno ofrece su apoyo a través de créditos y asistencia técnica destinados a mejorar directamente las condiciones de vivienda de la población de bajos ingresos mediante la mayor disponibilidad de nuevas soluciones de vivienda beneficio-costo o el mejoramiento de barrios y viviendas existentes. Hay que recordar que existen apoyos externos como el del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que financia programas de subsidios públicos sostenibles que sean transparentes, focalizados para vivienda cuando se pueda demostrar que éstos constituyen un medio eficiente y equitativo para estimular el mejoramiento de las condiciones de vivienda de la población de bajos ingresos.

Así mismo el Gobierno Federal deberá de orientar sus políticas, cooperación técnica y financiamiento para el diseño e implementación de reformas en el sector conducentes a eliminar los obstáculos que impiden la asignación eficiente y equitativa de los recursos para vivienda. La orientación de dichas políticas incluyen, pero no se limitan a:

- el mejoramiento del marco regulatorio para la producción de viviendas,
- la promoción de mercados eficientes de tierra urbana,
- la creación de mecanismos eficientes y sostenibles para el financiamiento de viviendas,
- la promoción de la inversión privada en viviendas de alquiler y el desarrollo de una industria de la construcción eficiente y competitiva.
- Las deficiencias en los mecanismos de financiamiento de viviendas deberán mejorarse asegurándose de que vayan mano a mano con políticas adecuadas en el sector financiero.

El proceso de urbanización ha permitido resolver algunas de las necesidades básicas de la población pero no ha podido facilitar la eliminación o substancial reducción de la pobreza. Si bien los servicios públicos son más abundantes en las áreas urbanas, el alto costo de vida, comparado con el de las áreas rurales, da un cambio en la economía de escala, que se refleja en el mantenimiento de las condiciones de bajos ingresos de las familias.

Esta situación genera el fenómeno denominado “pobreza urbana”, caracterizado por la insuficiencia de ingresos necesarios para vivir en el ambiente urbano. La informalización del mercado laboral debida a la incapacidad de las economías de generar suficiente empleo formal, se considera entre las principales causas de este fenómeno. El sector informal ha llegado a representar el 73% del Mercado laboral urbano, especialmente en lo que se refiere a actividades de prestación de servicios, que es el sector adonde se registra el mayor incremento. El desafío principal consiste en incorporar esta fuerza de trabajo entre la economía formal, donde los niveles de salarios, protección social y productividad son mas elevados.

Los problemas relativos a la pobreza absoluta en áreas metropolitanas han sido generalmente subestimados. Las líneas de pobreza no son generalmente establecidas con relación a los costos para satisfacer a las necesidades básicas en áreas urbanas y las formas de medir la pobreza no tiene en cuenta aspectos relativos a medio ambiente, salud y aspectos sociales, deprivaciones de bienes. En México la pobreza, ligada a la ignorancia, es una realidad a todos como ciudadanos día con día.

En nuestro país más del 70% de la población es pobre y de ella el 80% viven en la pobreza extrema. Muchos pueden ser los culpables de esta situación, el gobierno, las empresas multinacionales, los patronos explotadores y la carencia de trabajos, etc lo cierto es que nadie se hace responsable mientras nosotros, el pueblo sufrimos las consecuencias.³

Aspectos básicos de la pobreza

La pobreza es definida como aquella condición caracterizada por la carencia de recursos, medios u oportunidades para la satisfacción de las necesidades humanas mínimas (incluyendo a la vivienda), tanto de tipo material como cultural.

La pobreza urbana se expresa en una fuerte deprivación caracterizada por:

- Ingresos inadecuados o inestables, que se traduce en una inadecuada capacidad de consumo.
- Riesgos debidos a la inestabilidad o inadecuada provisión de bienes básicos, considerando que existen diferentes tipos de bienes, incluyendo los sociales, humanos, financieros, físicos y naturales (acceso a suelos productivos y agua potable, etc.).
- Baja calidad / inseguridad en la vivienda y falta de servicios básicos, lo que comporta riesgos debidos a situaciones sanitarias críticas, contaminación, violencias, desastres naturales, etc.
- Discriminación y limitado acceso al mercado laboral formal, especialmente para las mujeres y específicos grupos étnicos; esto se traduce también en la pérdida de los valores familiares y sociales tradicionales.

³ html.rincondelvago.com/pobreza-en-mexico.html (29-nov-05)

Hasta que los pobres urbanos no sean más integrados a la economía formal, la pobreza seguirá aumentando en todas las ciudades Mexicanas.

El número de pobres residentes en áreas urbanas supera actualmente el número de pobres residentes en áreas rurales; sin embargo, en términos relativos la pobreza urbana afecta una porción mayor de población, debido a su crecimiento. La pobreza urbana se ha incrementado rápidamente en las últimas décadas debido principalmente a los procesos migratorios complementados por la falta de oportunidades para la población que en los últimos 50 años se ha visto incrementada de una manera importante (del orden de 4 veces la población de 1950 al 2000 como se ve en el cuadro I

Cuadro I

Población total según sexo, 1950 a 2000

Año	Total	Hombres	Mujeres
1950	25 791 017	12 696 935	13 094 082
1960	34 923 129	17 415 320	17 507 809
1970	48 225 238	24 065 614	24 159 624
1990 ^a	81 249 645	39 893 969	41 355 676
1995 ^b	91 158 290	44 900 499	46 257 791
2000 ^c	97 483 412	47 592 253	49 891 159

^a Incluye una estimación por un total de 409 023 personas, correspondientes a 136 341 *Viviendas sin información de ocupantes*.

^b Incluye una estimación por un total de 90 855 personas, correspondientes a 28 634 *Viviendas sin información de ocupantes*.

^c Incluye una estimación por un total de 1 730 016 personas, correspondientes a 425 724 *Viviendas sin información de ocupantes*.

FUENTE: Para 1950: DGE. *VII Censo General de Población, 1950*. México, D.F., 1953.
 Para 1960: DGE. *VIII Censo General de Población, 1960*. México, D.F., 1962.
 Para 1970: DGE. *IX Censo General de Población, 1970*. México, D.F., 1972.
 Para 1990: INEGI. *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990*. Aguascalientes, Ags., 1992.
 Para 1995: INEGI. *Conteo de Población y Vivienda, 1995*. Aguascalientes, Ags., 1997.
 Para 2000: INEGI. *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Tabulados Básicos*. Aguascalientes, Ags., 2001.

En la mayoría de las ciudades mexicanas, el sector formal de viviendas no genera suficientes soluciones de beneficio-costo que cubran las necesidades de todos los segmentos de la población. Es más, los mercados formales de suelos urbanos no ofrecen lotes con precios accesibles a la población de bajos ingresos en cantidad suficiente. Esta situación hace que la gente de los hogares pobres busque soluciones informales a su problema de vivienda, ya sea por medio del hacinamiento o de la compra u ocupación de tierras en asentamientos informales o de la creciente construcción de sus propias viviendas.

Los asentamientos informales operan al margen de las regulaciones formales de desarrollo urbano y albergan porcentajes considerablemente altos, por ejemplo, en la Ciudad de México los barrios populares que fueron ilegales en sus orígenes representan el 62% de la población total y el 50% de la superficie metropolitana (CONAPO, 1998) mientras que el tasa de pobreza rural ha quedado estable. Las estadísticas ofrecen un panorama muy claro de la situación relativa a la pobreza urbana y demuestran la urgencia de ampliar los esfuerzos dirigidos a solucionar este problema.

Después de años de ignorar la existencia de asentamientos informales o de intentar erradicarlos, los gobiernos han intentado intervenciones de apoyo con “acciones de vivienda” implementadas recursos federales principalmente como el Instituto de Vivienda que en el caso del Distrito Federal consisten básicamente en mejoramiento de la misma estas intervenciones integradas ha probado ser un importante instrumento de política social que ayuda a mejorar las condiciones de las viviendas pero no ha solucionado el problema de la vivienda.

DEFICIT DE VIVIENDA

El déficit se podría definir como falta o escasez de algo que se juzga necesario y que más necesario que la vivienda, el déficit en México ha evolucionado en forma creciente al paso de los años.

¿En qué consiste el rezago habitacional?

Cuando se dice que existe un rezago habitacional, se refiere al número de viviendas que, inclusive por sus características de ocupación (hacinamiento), y por los componentes y materiales utilizados en la edificación (deterioro), no satisfacen un mínimo de bienestar para sus ocupantes. Existen dos tipos de rezago habitacional, el de atención de vivienda nueva (cuantitativo) y el de ampliaciones y mejoramientos (cualitativo).

Aspecto cuantitativo: Es el que refleja la ausencia o falta de la vivienda en términos reales. Este concepto se obtiene al calcular los hogares sin vivienda (comúnmente llamado “Déficit”) y por las viviendas ya existentes en el inventario habitacional, que es necesario sustituir,

debido a la mala calidad de los materiales utilizados en la edificación o bien que han llegado al término de su vida útil.

Aspecto cualitativo: Se refiere al número de viviendas que ya existen en el inventario habitacional, pero que por las características de su ocupación y de la calidad de los materiales utilizados en la edificación, no satisfacen un mínimo de bienestar para sus ocupantes. Para subsanar estas deficiencias, es necesario llevar a cabo ampliaciones o mejoramientos a dichas viviendas. Cabe hacer notar, que este concepto no implica la construcción de nuevas viviendas, tan sólo, el hacer adecuadas las ya existentes, e impedir que su deterioro las convierta en viviendas inadecuadas y pasen entonces, a formar parte del rezago cuantitativo.

De esta manera, al precisar en qué consiste el rezago habitacional se deben tomar en cuenta tanto el déficit de vivienda nueva así como los requerimientos de mejoramiento. Calcular el rezago implica conocer los crecimientos o variaciones de los indicadores o factores que componen el esquema para el análisis del problema, los cuales se hacen en su gran mayoría, a partir de la información censal. Esto es:

- Población, viviendas y hogares;
- El número de cuartos por vivienda y sus ocupantes;
- Los componentes materiales con los que esta edificada la vivienda; y
- El grado de deterioro o vida útil de los materiales utilizados en la vivienda

Para el año 2000 se calcula que 756 mil hogares en todo el país no tienen una casa independiente donde habitar, por lo que cada uno de éstos requiere de una vivienda nueva. Adicionalmente, un millón 55 mil casas existentes necesitan ser sustituidas, debido a que han llegado al término de su vida útil. Como dato adicional se agrega en Anexos con el N° 1 el cuadro de rezago habitacional en el año 2000⁴.

Por otro lado, la parte sustancial del rezago habitacional se encuentra en los 2 millones 42 mil viviendas de todo el país, que requieren ampliación y en las 438 mil, que deben repararse para evitar que su deterioro las convierta en habitaciones inadecuadas.

⁴ Los datos son obtenidos de CONAFOVI en su página de Internet www.conafovi.gob.mx

Para ampliar y rehabilitar estas viviendas se requieren programas de mejoramiento habitacional, lo que no implica edificar nuevas viviendas, sino solamente readecuarlas.

Necesidades de Vivienda

El análisis cuantitativo sobre la magnitud de la problemática habitacional utilizado para estimar el rezago debe complementarse con el cálculo de las necesidades de vivienda que se generarán como producto del incremento demográfico reflejado en la formación de hogares y del deterioro natural que año con año presenta el inventario de vivienda.

Las necesidades de vivienda expresan la cantidad de habitaciones requeridas que cumplen con al menos, los preceptos mínimos para que todos los habitantes del país alcancen este bienestar esencial. Este concepto debe diferenciarse del de demanda, el cual corresponde a la cantidad de vivienda que la población puede comprar o rentar a un periodo o alquiler determinado. Dentro de ésta orientación, la necesidad habitacional requiere atender el arribo de aquellos jóvenes en edad de formar un hogar independiente, así como para evitar que el inventario habitacional se continúe deteriorando.

NECESIDADES DE VIVIENDA PARA EL AÑO 2005 ⁵

ENTIDAD FEDERATIVA	TOTAL	VIVIENDA	MEJORAMIENTO
		NUEVA	DE VIVIENDA
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	1,112,493	720,742	391,751

Otra nota informativa publicada en Internet⁶ dice:

ASCENDERA A MAS DE 80 MIL EL DEFICIT DE VIVIENDA NUEVA EN 2005

* Para 2006, las necesidades de casa habitación sumarán un millón 137 mil 968 unidades:
CONAFOVI

De cumplirse este año la meta del gobierno federal de otorgar 640 mil créditos para la adquisición de vivienda, aún habría un déficit de 80 mil

⁵ Los datos son obtenidos de CONAFOVI en su página de Internet www.conafovi.gob.mx y en anexo N° 16 además de estar desglosada por estados

⁶ <http://espanolnews.yahoo.com/050925/4/13s5m.html>. (25 de septiembre de 2005).

742 unidades nuevas, considerando que las necesidades suman un millón 112.4 mil casas habitación.⁷

De acuerdo con el último Censo Nacional de Población y Vivienda, hasta el año 2000, el rezago habitacional era de cuatro millones 290 mil 665 viviendas, de las cuales casi dos millones y medio eran casas que requerían mejoramiento y un millón 810 mil nuevas.

Según cifras de la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI), para este 2005 las necesidades de vivienda ascienden a un millón 112.4 mil casas, de las cuales 720 mil 742 son nuevas, mientras que el resto corresponde a mejoras y ampliaciones.

La meta inicial de este organismo fue el otorgamiento de 600 mil créditos hipotecarios, sin embargo, el presidente Vicente Fox, anunció el aumento de esta cifra a 640 mil en su 5 Informe de Gobierno.

La proyección del gobierno federal es que para el año 2006 se otorguen 750 mil créditos hipotecarios, cifra superior a las 735 mil 189 casas nuevas que se requerirán.

La CONAFOVI prevé que en conjunto las necesidades de viviendas para 2006 sumarán un millón 137 mil 968 unidades, incluyendo las casas nuevas y las que requieren mejoramiento o reparación, que sumarán casi 403 mil.

El déficit no es equivalente al rezago habitacional que existe en el país, pues el primero considera sólo la vivienda nueva, mientras que el rezago considera la falta de casas nuevas y aquellas que necesitan mejoras mediante su sustitución, ampliación o reparación.

Cada año se requieren en el país alrededor de 750 mil nuevas unidades para los matrimonios que se constituyen.

Para hacer frente al rezago habitacional en México, en los primeros cuatro años y medio de la presente administración, los organismos de vivienda han entregado poco más de dos millones 887 mil créditos para comprar, mejorar, ampliar o sustituir vivienda.

⁷ www.notimex.com.mx (25-Sep-2006)

De dicha cantidad, un millón 968 mil créditos han sido para nuevas casas y 918 mil para mejoramiento, por un monto de 490 mil millones de pesos, según cifras de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda.

Por año, en 2001 se otorgaron 461 mil 927 créditos (70.7 por ciento para adquisición y 29 por ciento para mejoramiento); un año después sumaron 704 mil 512 (56.8 por ciento para nuevas casas y el resto para mejoramiento); en 2003 sumaron 735 mil 168 créditos (68 por ciento para compra y 32 por ciento para reparación).

El año pasado, los créditos sumaron 762 mil 985, de los cuales casi 70 por ciento fueron para comprar casa y 30 por ciento restante para mejoramiento; durante el primer semestre de 2005, se otorgaron 209 mil 857 créditos hipotecarios y 13 mil 141 para mejoras.

Sin embargo, para la firma Consultores Internacionales (CI), a pesar de que la industria de la vivienda en el país registra un crecimiento importante y dinámicas de la economía, aún quedan rezagos en la materia, principalmente por la falta de otorgamiento de crédito.

Señala que no sólo por cuestiones políticas y sociales las siguientes administraciones tendrán que plantear políticas para dinamizar aún más la construcción de viviendas, a fin de cerrar el rezago acumulado y apoyar a este sector como uno de los mayores factores multiplicadores de la economía.

En un estudio, CI destaca que aunque la banca comercial ya retomó su papel en la industria al otorgar créditos hipotecarios (crece a tasas reales mayores a 40 por ciento), debe recuperar su participación de hace una década, para lo cual el marco legal ha sido desarrollado.

El gobierno ha intentado con acciones concretas de planes y programas y de los cuales se presenta la tabla sobre acciones del sector público durante el periodo: 2000- 2003.

Indicadores sobre acciones del sector público en vivienda completa, 1990 a 2003

Año	Número de acciones en vivienda completa ^a	Porcentaje de acciones en vivienda completa / vivienda existente ^b	Acciones en vivienda completa por cada mil hogares ^b
1990	191,922	1.2	11.6
1991	159,937	0.9	9.3

1992	290,456	1.7	16.3
1993	278,306	1.5	15.1
1994	286,112	1.5	15.0
1995	184,221	1.0	9.3
1996	167,757	0.8	8.2
1997	176,618	0.9	8.4
1998	189,368	0.9	8.8
1999	281,355	1.3	12.6
2000	336,271	1.5	14.7
2001	302,849	1.3	12.9
2002	370,805	1.6	15.3
2003 ^c	530,000	2.2	21.4

^a Incluye créditos para el financiamiento de vivienda nueva, usada, en arrendamiento, con disponibilidad de terreno, mezcla de recursos y pago de pasivos.
^b El número de viviendas y hogares se llevó al 31 de diciembre de cada año, para que coincidiera con las cifras de créditos ejercidos durante el periodo.
^c Cifras programadas.

FUENTE: PR. *Tercer informe de gobierno, 2003*. Anexo. México, D.F., 2003.
 Secretaría de Desarrollo Social. Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda. *Estadística de vivienda 1998-2000*. Disco compacto. México, D.F., 2003.
 INEGI. *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990*. Aguascalientes, Ags., 1992.
 INEGI. *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Tabulados Básicos*. Aguascalientes, Ags., 2001.

Los proyectos de mejoramiento se deberían implementar idealmente dentro de un contexto de políticas integradas de vivienda que promuevan el funcionamiento de los mercados y la producción de viviendas nuevas para la gente con acceso a crédito. Al mismo tiempo, este tipo de proyectos ofrece una solución a las necesidades de sectores de menos ingresos.

EVOLUCIÓN DE LA VIVIENDA EN MÉXICO

De 1950-1970 México desarrolla un crecimiento económico sin precedentes, mismos que provocaron desplazamientos demográficos que generan *per se* demanda de vivienda.

Aspectos generales del crecimiento urbano, 1970-2000⁸

Es recién en el último cuarto del siglo XX cuando México puede considerarse una sociedad urbana. En efecto, no es sino hasta la década de 1980 cuando más de la mitad de su población pasa a residir a localidades de 15, 000 habitantes y más (cuadro 1), porcentaje que en el año 2000 llegó al 67.3% de la población. Entre el principio y el fin del período de estudio (1970-2000), el número de ciudades se duplicó (de 174 a 350), mientras el volumen

⁸<http://www.prc.utexas.edu/urbancenter/documents/ArizayRamirez51.pdf#search='evoluci%C3%B3n%20de%20la%20vivienda%20en%20mexico'> (04-dic-05)

de 4 habitantes urbanos creció en aproximadamente un 188% (22.730 millones a 65,653) debido a las altas tasas de crecimiento poblacional.

En sentido general, los años de 1970 a 2000 representan tanto momentos de cambio como de continuidad con las tendencias precedentes del desarrollo urbano. En al menos dos aspectos clave es fácil reconocer un quiebre en las pautas previas: el ritmo de crecimiento de la población urbana y la tendencia a la superconcentración en la ciudad principal (primacía). Indudablemente, desde cualquier parámetro que se evalúe, los años de 1950 a 1970 fueron los de mayor impulso urbanizador. En ellos la población urbana creció a un ritmo anual de aproximadamente el 3.2%

Proyecciones de la población de México, 2000-2050⁹

Las previsiones de la evolución futura de la fecundidad, la mortalidad y la migración internacional ofrecen una amplia gama de situaciones para el futuro demográfico de nuestro país. Tomando en cuenta las metas en materia educativa, de empleo y de abatimiento de la demanda insatisfecha de métodos anticonceptivos y su impacto en el nivel de la fecundidad, consideramos como la hipótesis más probable aquella que supone, para la fecundidad, la consecución del reemplazo generacional en 2005 y el descenso posterior hasta estabilizarse en 1.85 hijos a partir de 2030; para la mortalidad, el escenario de mayor esperanza de vida; y, para la migración internacional, el supuesto de la permanencia de los niveles recientes de emigración hacia Estados Unidos. A este escenario lo denominamos probable en el sentido que pensamos es el más factible que ocurra.

Si se cumplieran las premisas establecidas para la fecundidad, la mortalidad y la migración internacional, la población del país aumentaría de 100.6 millones de habitantes a mediados de 2000 a 106.4 en 2005, 111.6 en 2010, 127.2 en 2030 y 129.6 millones en 2050, según se aprecia en el panel izquierdo de la gráfica 8. La tasa de crecimiento total a su vez descendería de 1.27 por ciento en 2000 a 1.02 en 2005, 0.88 en 2010, 0.38 en 2030 y -0.17 en 2050. Se puede ver que, por primera vez desde la culminación de la lucha armada de la Revolución Mexicana (1910-1921), la población del país decrecería a partir de 2044; y si bien

⁹ <http://www.conapo.gob.mx/00cifras/proy/0nacional.pdf> (02-dic-05)

pudiera pensarse que el descenso se debe sólo a la pérdida neta por migración, en el panel derecho de la gráfica 8 se observa que el crecimiento natural sería también negativo poco después de 2050.

De acuerdo con otra fuente, la revista "Situación de la Industria de la Construcción" elaborada por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), para el año 2003 el rezago habitacional se calculó en 4 millones 291 unidades y para año 2010 en el país habrá alrededor de 30 millones de hogares, lo que reflejará una demanda anual promedio de 731 mil 584 unidades nuevas para cubrir las necesidades de crecimiento. Para atender dicha demanda anual, será necesaria la construcción de por lo menos 750 mil viviendas por año.¹⁰

Del total de las viviendas en el país, la vivienda precaria y el hacinamiento representa 29% del total, la deteriorada 31.1% y la llamada aceptable el 39.9 % restante¹¹

La falta de vivienda es un problema que se ha tratado de solucionar por medio de la ocupación "irregular" del suelo en la periferia urbana. En ese sentido, es "irregular" porque las transacciones realizadas en la compraventa de terrenos o predios están al margen de la legislación urbana; los costos de esa urbanización recaen sobre los colonos. Sin embargo, también para las autoridades es un costo porque los asentamientos "irregulares" han surgido en suelos no aptos para la vivienda, por ejemplo: barrancas, cañadas, lomeríos, suelo fangoso, etcétera¹².

En una conferencia magistral "Reflexiones sobre la vivienda popular en México en siglo XXI" (05-Sep-2005 en instalaciones Fundación ICA) dada por Manuel Lugo Gotilla, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI) se da la visión particular del conferencista explicando a la vivienda a partir de la evolución de los principales factores que han determinado, y estableciendo que no puede desligarse a la vivienda del desarrollo urbano e inmobiliario, de la generación de infraestructura y desarrollo regional

¹⁰ CMIC, Revista Situación de la industria de la construcción, año 2003, México, D.F. pág. 55.

¹¹ Eibenschutz Hartman Roberto. La vivienda del DF en el año 2000. INVI, México 2000. pág. 29

¹² Vite Pérez, Miguel Ángel. "Vivienda escasa y cara. El déficit habitacional en la ciudad de México". www.mexicocity.com.mx/vivienda.html (27-sep-05) Ensayo

Habla también del reto que implica el desarrollo urbano y habitacional consistente en: mejorar y consolidar los asentamientos urbanos existentes y, atender a las familias que aún no tienen acceso a una hipoteca o a una vivienda digna

Se tocó el tema del rápido crecimiento y desarrollo que experimentó el país durante el siglo XX y se señaló que a principios del 2000 el grupo urbano se elevó a 67.3% acercándose a niveles de estándares internacionales estimados por la ONU de 76%

Existen datos de demanda de vivienda a futuro y se presentan a continuación:

México: viviendas y mejoramientos requerirán, 2006-2012

AÑO	VIVIENDAS NUEVAS	MEJORAMIENTOS DE VIVIENDA
2006	735,189	402,779
2007	750,540	414,038
2008	766,803	425,539
2009	784,131	437,301
2010	802,755	449,342
2011	821,807	461,699
2012	841,277	474,396
2006-2012	5'502,522	3'065,094

Hablo también respecto al cuadro anterior y concluyó:

Demanda de vivienda se concentrará en zonas metropolitanas 38% y en las no urbanas 23% en menor proporción en ciudades medias 15% y ciudades pequeñas 10%

Datos del INEGI respecto a Diciembre de 2004

41.8 millones de personas ocupadas de ellas 26.5 millones son asalariadas (atendidas por el INFONAVIT Y FOVISSSTE) 10.9 son asalariados sin prestaciones, atendidos por la SHF y FONHAPO, y 15.3 millones de no asalariados (formales e informales).

Concluye que de los 26.2 millones que no son derecho habientes demandan un hogar de mayor calidad al que habitan actualmente lo cual permitirá duplicar el tamaño del

mercado por ELLO EL GRAN RETO EN MATERIA DE FINANCIAMIENTO es como atender la demanda de vivienda de la población ocupada de menores ingresos con prestaciones laborales y generar instrumentos necesarios para atender a la población ocupada sin prestaciones

El llamado problema habitacional involucra las condiciones precarias de habitación de una población: hacinamiento, ausencia de servicios urbanos básicos, viviendas deterioradas y construidas con materiales poco duraderos.

Sin embargo, un proceso interno que ha aparecido en la Ciudad de México y ha contribuido a su expansión física es el relacionado con la "expulsión" de población de las delegaciones centrales (Cuauhtémoc, Venustiano Carranza, Miguel Hidalgo y Benito Juárez), donde la población ha disminuido, como se observa en el cuadro población de la ciudad de México, en anexos¹³.

Asimismo, se han consolidado actividades comerciales y de servicios en dichas delegaciones; esto se observa por el mayor empleo en estos sectores.

De este modo, la ciudad central tiene como base una economía terciarizada, acompañada de "despoblamiento", y la periferia suburbana ofrece la posibilidad de "restituir" la pérdida de vivienda que ha sido sustituida por establecimientos comerciales o por oficinas.

Esto puede interpretarse como la aparición probable de nuevos asentamientos urbanos que han promovido tanto las inmobiliarias para satisfacer la demanda solvente como quienes lucran con la ocupación "irregular" de predios.

El empleo generado por las actividades comerciales y de servicio es insuficiente para restituir la pérdida de empleo industrial; además, la población desplazada tiene que gastar más energías, tiempo y dinero para ir a desempeñar sus labores porque la distancia entre el lugar de residencia y de trabajo es cada vez mayor.

¹³ Tabla cuya fuente es XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990. ubicado en anexos con el N° 2
Conteo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995. Las tasas de crecimiento son cálculos propios con los datos obtenidos.

Las dos delegaciones más pobladas del DF son las que presentan el déficit de vivienda más altos, tabla en anexos¹⁴.

Algunos de los datos son con las condiciones siguientes:

1. Son familias que cohabitan con otra en una sola vivienda (v: Coplamar. Necesidades Básicas, vol. 3, México, 1982).
2. Viviendas que dado su deterioro, construidas con materiales de baja calidad, deben ser reemplazadas de manera inmediata.
3. Viviendas que por estar edificadas con materiales de baja calidad deberán ser reemplazadas en un periodo de 25 años.
4. Son viviendas hacinadas aquellas donde cohabitan más de dos personas por cuarto, descartando al baño y la cocina, a nivel urbano.

Además agregamos en anexos otra tabla¹⁵ de déficit de vivienda a nivel delegacional en el cual se puede observar que el déficit de vivienda inmediato para la Ciudad de México fue de 606,272 casas, el déficit mediano de un 1,442, 597 casas, mientras el déficit global fue de 1,500,057 viviendas.

El problema habitacional en la Ciudad de México se ha transferido a los municipios suburbanizados, lo que ha sido costoso. Sin embargo, esto no ha sido comprendido por las autoridades que siguen creyendo que la transformación de los organismos de vivienda en mecanismos financieros resolverá el problema.

Así las estimaciones de demanda de vivienda llegan a la necesidad de construir 750 mil viviendas anuales, lo que obviamente implica movilizar los recursos financieros requeridos, crear los mecanismos distributivos para asegurar que las viviendas lleguen a quienes más las necesitan y en las regiones geográficas en

¹⁴ Tabla cuya fuente es XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990. ubicado en anexos con el N° 3
Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995.

¹⁵ Tabla cuya fuente es XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990. ubicado en anexos con el N° 4 y 5
Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995

donde la presión de la demanda se manifiesta con mayor intensidad, asegurando también que estas viviendas cumplan con el mínimo que las califica como dignas.

Datos generales relativos a vivienda en el país

ESTADÍSTICAS DE VOLUMEN Y OCUPANTES

Número de viviendas y ocupantes y promedio de ocupación, 1950 a 2000

Indicador	1950	1960	1970	1990	2000
Número de viviendas (millones) ^a	5.3	6.4	8.3	16.0	21.5
Tasa media anual de crecimiento de las viviendas ^b	ND	1.9	2.7	3.4	3.0
Número de ocupantes (millones) ^a	25.8	34.9	48.2	80.4	95.4
Promedio de ocupantes por vivienda	4.9	5.4	5.8	5.0	4.4
Promedio de ocupantes por cuarto ^c	ND	2.9	2.5	1.9	1.6
Promedio de ocupantes por dormitorio	ND	ND	ND	2.6	2.2

^a En 1990 y 2000, la información corresponde al total de viviendas particulares habitadas y sus ocupantes (se excluyen los refugios y viviendas sin información de ocupantes).

^b Para 1960 la tasa corresponde al periodo de 1950 a 1960, para 1970 corresponde a 1960 a 1970. La de 1990 corresponde al periodo de 1970 a 1990, mientras que la última tasa está referida al periodo de 1990 a 2000.

^c Sin contar la cocina exclusiva como un cuarto más de la vivienda.

ND No disponible.

FUENTE: Para 1950: DGE. *VII Censo General de Población, 1950*. México, D.F., 1953.

Para 1960: DGE. *VIII Censo General de Población, 1960*. México, D.F., 1962.

Para 1970: DGE. *IX Censo General de Población, 1970*. México, D.F., 1972.

Para 1990: **INEGI**. *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990*. Aguascalientes, Ags., 1992.

Para 2000: **INEGI**. *XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Tabulados Básicos*. Aguascalientes, Ags., 2001.

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=mviv01&c=3398>

A continuación reproduzco datos de resultados de vivienda durante la administración del presidente Vicente Fox Quezada.¹⁶

- 1) Familias beneficiadas con créditos para adquisición de vivienda nueva poco más de 2 millones.
- 2) Familias beneficiadas con créditos para mejoramiento, ampliación o modernización de vivienda 1 millón.
- 3) N° de créditos otorgados respecto al sexenio anterior hay un incremento del 90% dicho incremento es por la estabilidad económica del país, competencia entre los

¹⁶ Datos obtenidos del programa del canal del gobierno federal que entrevista a Carlos Gutiérrez Ruiz Comisionado Nacional de Fomento a la Vivienda el día 07 de Mayo de 2006.

intermediarios financieros, contratos a tasas fijas inclusive actualmente en niveles que van alrededor del 9%-10%.

- 4) Segmento de población beneficiado: el 50% de los créditos otorgados son con familias con ingresos menores a 3 salarios mínimos, resto concentradas con ingresos de 4-7 salarios mínimos, y muy pocos créditos parte con ingresos mayores a 8 salarios mínimos.
- 5) Inversión total en vivienda por parte del gobierno 488 mil millones de pesos a Mayo del 2006 equivalente a 10 veces a lo que se invierte cada año en educación.

Datos de CONAFOVI ¹⁷

- Durante los primeros cuatro meses de este año se han otorgado más de 186 mil financiamientos hipotecarios. La inversión supera los 45 mil millones de pesos.
- La Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda, CONAFOVI, informa que durante los primeros cuatro meses de este año, se han otorgado 186 mil 692 financiamientos hipotecarios en sus diversas modalidades, 62 mil 37 más que los créditos ejercidos en el mismo periodo del año pasado. lo que representa un incremento de 49.76 por ciento.
- Del total de financiamientos, 146 mil 008, el 78.2 por ciento, corresponden a adquisición de vivienda, y 40 mil 684, el 21.8 por ciento, se aplicaron en mejoramientos, ampliaciones y remodelaciones.
- La inversión ejercida al mes de abril fue de 45 mil 386.8 millones de pesos.
- De acuerdo al Informe del Programa Nacional de Financiamientos Hipotecarios 2006, se otorgaron 207 mil 339 financiamientos en sus diversas modalidades, pero se aplicó una reducción de 20 mil 647 créditos para evitar duplicidades, debido a que algunos son otorgados por dos o más instituciones (Cofinanciamientos).

Por organismo de vivienda, el INFONAVIT entregó el 54.4% de los créditos; el FOVISSSTE, el 10.5%; FONHAPO, el 7.3%; Sociedad Hipotecaria Federal, el 4%; la banca, 5.2%; las sofoles, 2.9%; mientras que el 14% correspondieron a los créditos combinados.

¹⁷ <http://www.conafovi.gob.mx/prensa/boletines/> (15-Nov-2005)

ORGANISMO	ADQUISICIÓN DE VIVIENDA	MEJORAMIENTO Y OTROS CRÉDITOS	TOTAL	INVERSIÓN
				(Millones de \$)
INFONAVIT ¹	98,995	1,066	100,061	20,554.9
SHF ²	14,452		14,452	4,303.3
FOVISSSTE	15,278		15,278	4,795.5
FONHAPO	10,654	32,002	42,656	439.2
BANCA	14,277		14,277	10,164.1
SOFOLES ³	9,484		9,484	3,899.1
OREVIS	1,566	4,824	6,390	653.7
OTROS ⁴	1,949	2,792	4,741	1,275.5
FINANCIAMIENTOS	166,655	40,684	207,339	46,085.2
REDUCCIÓN ⁵	-20,647		-20,647	-698.4
EQUIVALENCIA	146,008	40,684	186,682	45,386.8

- 1/ Incluyen 5,476 créditos del Programa Apoyo INFONAVIT y 14,065 Cofinanciamientos
- 2/ De los créditos 440 pertenecen al PROSAVI y 14,012 al PROFIVI.
- 3/ Otorgados con recursos propios (no proviene de SHF).
- 4/ Incluye: ISSSFAM (241), PEMEX (1,560), CFE (165), PEFVM (1,331), LFC (1,115), HABITAT, A.C. (189) y PROVIVAH (140).
- 5/ Se refiere a los financiamientos (créditos o subsidios) que están considerados en dos o más instituciones.

Por entidad federativa, el estado que más créditos para adquisición de vivienda entregó al cierre del segundo bimestre fue el Estado de México con 16 mil 128, seguido de Nuevo León con 11 mil 526, Chihuahua con 8 mil 760 y Jalisco con 8 mil 91.

La inversión en vivienda este año será superior a los 183 mil millones de pesos, informó la CONAFOVI. La meta de este 2006 es entregar 750 mil créditos para adquisición de vivienda.

La Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda, CONAFOVI, informó que durante el 2006 se mantiene la meta establecida en el Programa Nacional de Vivienda de otorgar un total de 750 mil financiamientos hipotecarios que beneficiarán a igual número de familias.

La inversión para este año, considerando créditos y subsidios, será de 183 mil 204 millones de pesos.

Se tiene previsto que el Infonavit otorgue 435 mil créditos, el 50 por ciento del total de dichos financiamientos; el FOVISSSTE, 70 mil, el 8 por ciento; Sociedad Hipotecaria Federal, 115 mil, el 13 por ciento; FONHAPO 140 mil, el 16 por ciento; y, banca, sofoles, organismos estatales de vivienda y otras instituciones 110 mil, que corresponden al 13 por ciento de los créditos.

La suma total de los créditos contemplados para entregarse este año es de 870 mil, sin embargo se está considerando una reducción de 120 mil financiamientos para evitar duplicidad en el caso de los créditos hipotecarios en los que participan dos o más instituciones como sucede con Apoyo Infonavit, Apoyo FOVISSSTE y cofinanciamientos.

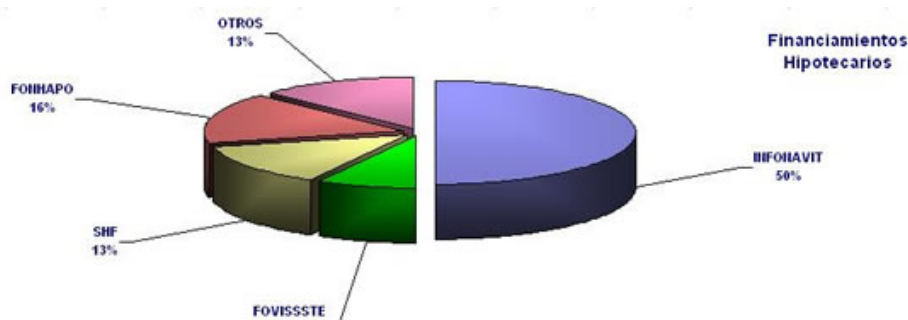
Cabe señalar que habrá un crecimiento considerable en el número de préstamos hipotecarios que otorga FONHAPO respecto al 2005 porque el organismo financiará la totalidad de la reconstrucción en los cinco estados de la República que resultaron más afectados por los huracanes Stan y Wilma.

Los estados en los que se otorgaran el mayor número de financiamientos para vivienda son: el Distrito Federal en donde se tiene programado entregar 73 mil 15 créditos, Estado de México con 57 mil 556, Jalisco con 45 mil 812, Nuevo León donde se otorgarán 42 mil 412 y Chihuahua con 38 mil 93.

PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTOS HIPOTECARIOS META 2006

Los financiamientos hipotecarios consideran el otorgamiento de créditos y subsidios

ORGANISMO	TOTAL	INVERSIÓN (Millones de pesos)
INFONAVIT	435,000	79,540.0
FOVISSSTE	70,000	15,500.0
SHF	115,000	23,065.0
FONHAPO	140,000	4,389.6
OTROS ^{1/}	110,000	60,710.0
REDUCCIÓN ^{2/}	120,000	
TOTAL	750,000	183,204.6



1/ Incluye banca, SOFOLES, OREVI, PEMEX, CFE, LFC, ISSFAM, ProVivAh y Hábitat.

2/ Se refiere a los financiamientos (créditos o subsidios) que están considerados en dos o más instituciones.

Fuente: CONAFOVI

CONCLUSIONES

La importancia de la vivienda es innegable en la vida del ser humano ya que es un indicador básico del bienestar de la población, constituye la base del patrimonio familiar y es al mismo tiempo, condición para tener acceso a otros niveles de bienestar. Es el lugar donde las familias, reproducen las buenas costumbres, se propicia un desarrollo social sano, así como mejores condiciones para su inserción social y donde se establecen las bases para una emancipación individual y colectiva.

La carencia de una vivienda, ha dado lugar a inequidades entre los diferentes grupos sociales, al surgimiento y proliferación de asentamientos irregulares alrededor de las ciudades, que constituyen un peligro latente para sus ocupantes, propiciando el crecimiento anárquico de los centros urbanos, y aumentando los rezagos en infraestructura urbana y de servicios.

Al hablar de la relación existente entre crecimiento económico y desarrollo social, la vivienda debe considerarse como uno de sus principales elementos articuladores, sin embargo, el acelerado proceso de modernización de la sociedad, no ha ido acompañado de un incremento homogéneo del nivel de bienestar de los ciudadanos, al no ofrecer igualdad de oportunidades para todos los mexicanos.

Una política de vivienda bien delineada repercutirá en el Desarrollo Social y Humano, como parte del objetivo rector que promueve mejorar los niveles de educación y bienestar de las personas. Con ello, se destaca a la vivienda como un factor de desarrollo social, que tiene su impacto en el crecimiento económico, al ejercer un efecto multiplicador en al menos 37 ramas de la actividad económica además se estima que el 90% de los insumos utilizados para la construcción de las viviendas son de carácter nacional, por lo tanto pasa al ser una importante generadora de empleo por lo tanto se sitúa como un motor de desarrollo económico detonador del mercado del producto interno.

Debido a que los la política de vivienda ha ido encaminada a recortar el déficit de vivienda y al parecer ésta tendencia actual seguirá en el sexenio por venir ya que los candidatos para la presidencia para el periodo 2006-2012 se han manifestado con políticas

de vivienda fortalecidas desde sus plataformas y sus propuestas; por lo tanto es importante seguir realizando estudios alrededor del tema de vivienda, en éste caso el financiamiento.

En el capítulo se describirán las principales características y/o componentes de las ofertas de créditos hipotecarios existentes en el mercado que van desde SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado) hasta intermediarios financieros como la banca privada, que según sea el caso van inclusive con apoyo INFONAVIT, se enlistan con orden alfabético¹:

Banamex ²**Características del crédito**

- Hasta el 80% del valor de la vivienda, en los esquemas Tasa Fija, Tope, Apoyo Infonavit y Cambia tu Hipoteca.
- En el esquema de Tasa Fija SHF hasta 90% del valor de la vivienda (valor máximo 500 mil UDIS)
- En el esquema de Apoyo Infonavit SHF hasta 95% del valor de la vivienda (valor máximo 1230 VSMMV DF)
- En el esquema de Liquidez Libre hasta 60%, para Liquidez de Compra de terreno el porcentaje máximo de financiamiento es 50%
- El porcentaje de financiamiento (aforo) se reduce en el 2do. crédito hipotecario, vivienda vacacional, y montos superiores a 5 millones de pesos ó en caso de que el cliente no tenga una referencia crediticia.
- Importe mínimo del crédito 210 mil pesos.
- Importe máximo del 1er. crédito 10 millones de pesos en Macroplazas.

Banorte³**Características del crédito**

- Adquisición de casa y pago de pasivos:
- Media y Residencial: 80% (valor 300 mil pesos a 4 millones 400 mil pesos)
- Residencial Plus: 70% (valor 4 millones 401 mil pesos en adelante).
- Liquidez:
 - Media, Residencial y Residencial Plus: 50% (valor 300 mil en adelante).
 - Adquisición con Apoyo a Infonavit: 90% (valor 300 mil a \$1,749,945)
- Construcción: 100% del presupuesto de construcción, sin exceder el 50% sobre el valor comercial proyectado del avalúo.
- Adquisición terreno: 70%
- Remodelación: 30%

¹ Datos obtenidos de los portales banacarios al mes de Junio de 2006

² <http://www.banamex.com/index.html> (Junio-2006)

³ <http://www.banorte.com/portal/banorte.portal> (Junio-2006)

BBVA- Bancomer / Hipotecaria Nacional ⁴**Características del crédito**

- Sin penalización por pagos anticipados.
- Disminución del plazo o de la mensualidad.
- Tasa fija y Pagos Fijos durante toda la vida del crédito.
- Los intereses reales son deducibles de impuestos
- Posibilidad de entrar al Programa de Apoyo Infonavit.
- Se puede obtener el crédito en la mayoría de las plazas del país.

HSBC ⁵**Características del crédito****Para vivienda:**

- Flexibilidad sobre el financiamiento del crédito del 50% al 90% del valor del inmueble.
- Rapidez en la resolución de la solicitud.
- Alianzas con Inmobiliarias y Desarrolladores en todo el país.
- Las mensualidades se cargan de forma automática a una cuenta HSBC.
- Permite sumar los ingresos del cónyuge o padres para incrementar el monto del préstamo.
- Tasa de interés que se reduce hasta cinco ocasiones durante toda la vida del crédito por ser cliente puntual, lo que reduce el pago mensual.
- Tasa acorde al monto del financiamiento del crédito.
- Puedes realizar prepagos para bajar el monto de la mensualidad
- El monto de los intereses reales pagados del crédito puede ser deducible.
- La tasa dependerá del porcentaje de financiamiento, y va desde un 13.95% hasta un 11.95%. Si se es un cliente cumplido año con año, la tasa disminuye hasta cinco veces durante el plazo del crédito, hasta llegar a la menor tasa ofrecida.
- El **CAT** (Costo Anual Total) correspondiente es de 15.28%.

Para remodelación:

- Se financia hasta el 65% del valor del proyecto.
- Rapidez en la resolución de tu solicitud.
- Alianzas con Inmobiliarias y Desarrolladores en todo el país.

⁴ <http://www.bancomer.com/> (Junio-2006)

⁵ <http://www.hsbc.com.mx/> (Junio-2006)

- Las mensualidades se cargan de forma automática a una cuenta HSBC.
- Permite sumar los ingresos del cónyuge o padres para incrementar el monto del préstamo.
- Puedes realizar prepagos para bajar el monto de la mensualidad.
- El monto de los intereses reales pagados del crédito puede ser deducible.
- Tasa fija en pesos del 14.5%
- El **CAT** (Costo Anual Total) correspondiente es de 17.66%.

Características del crédito para vivienda:

- Flexibilidad sobre el financiamiento del crédito del 50% al 90% del valor del inmueble.
- Rapidez en la resolución de la solicitud.
- Alianzas con Inmobiliarias y Desarrolladores en todo el país.
- Las mensualidades se cargan de forma automática a una cuenta HSBC.
- Permite sumar los ingresos del cónyuge o padres para incrementar el monto del préstamo.
- Tasa de interés que se reduce hasta cinco ocasiones durante toda la vida del crédito por ser cliente puntual, lo que reduce el pago mensual.
- Tasa acorde al monto del financiamiento del crédito.
- Puedes realizar prepagos para bajar el monto de la mensualidad
- El monto de los intereses reales pagados del crédito puede ser deducible.
- La tasa dependerá del porcentaje de financiamiento, y va desde un 13.95% hasta un 11.95%. Si se es un cliente cumplido año con año, la tasa disminuye hasta cinco veces durante el plazo del crédito, hasta llegar a la menor tasa ofrecida.
- El **CAT** (Costo Anual Total) correspondiente es de 15.28%.

Para remodelación:

- Se financia hasta el 65% del valor del proyecto.
- Rapidez en la resolución de tu solicitud.
- Alianzas con Inmobiliarias y Desarrolladores en todo el país.
- Las mensualidades se cargan de forma automática a una cuenta HSBC.
- Permite sumar los ingresos del cónyuge o padres para incrementar el monto del préstamo.
- Puedes realizar prepagos para bajar el monto de la mensualidad.
- El monto de los intereses reales pagados del crédito puede ser deducible.
- Tasa fija en pesos del 14.5%.

- El CAT (Costo Anual Total) correspondiente es de 17.66%.

IXE Banco ⁶**Características del crédito**

- Destinado a la adquisición, terminación, remodelación, y liquidez hipotecaria de vivienda (nueva o usada)/ zona metropolitana de la Ciudad de México y Monterrey
- El préstamo se basa en la hipoteca sobre el inmueble ofrecido en garantía a favor de Ixe Banco, S.A.
- Se requiere el 25% de los ingresos brutos del solicitante.
- Esquemas de amortización: pagos fijos con revisión semestral.
- Tasa de interés:
 - a) Tasa fija.- Esta tasa será revisable por el subcomité de tasas pasivas/activas de acuerdo a condiciones de mercado.
 - b) Tasa variable.- En tasa variable con tasa tope se considera la TIIE promedio del mes inmediato anterior. (TIIE = Tasa de interés interbancaria de equilibrio).
- Tasa máxima garantizada durante los primeros 5 años del 18%.
- Pagos anticipados: en cualquier momento sin penalización alguna. El pago anticipado puede ser por cualquier cantidad (no se exige que sea múltiplo de la mensualidad).
- Cuando hay pago anticipado se respeta el plazo faltante, recalculándose la amortización.
- Edad del solicitante más el plazo del crédito no debe de rebasar de 65 años.
- Antigüedad del inmueble más el plazo del crédito no debe de rebasar de 40 años.
- Al pago del mes se le adicionará mensualmente las primas de seguro (vida y daños).
- Fecha de corte de los créditos hipotecarios: el primer día hábil del mes.
- Fecha límite de pago: todos los días 17 de cada mes (en caso de ser inhábil, se deberá pagar el día hábil inmediato anterior).

Scotiabank ⁷*** Crédito Hipotecario Credi Residencial**

Scotiabank le ofrece el crédito para la adquisición de casa o departamento, nuevo o usado; hasta por el 80% del valor del inmueble (el que resulte menor entre contrato de compraventa y avalúo). El crédito se puede usar para adquirir casas de fin de semana.

⁶ <http://www.ixe.com.mx/portal/> (Junio-2006)

⁷ <http://www.scotiabank.com.mx/default.htm> (Junio-2006)

*** Características y Requisitos**

a) Valor mínimo del inmueble: desde \$400,000 (nivel medio residencial) dependiendo la plaza del inmueble.

b) Monto mínimo de financiamiento: \$250,000

c) Ingresos mínimos: \$15,000 Tener entre 25 y 59 años 11 meses, comprobar ingresos como persona física y tener buenas referencias de crédito.

Nota: Si desea dejar otro inmueble en garantía (casa habitación principal a nombre del solicitante), se presta hasta el 50% del valor del inmueble que dejará en garantía y los ingresos mínimos son de \$25,000

El saldo del crédito disminuye con cada mensualidad que Usted paga, a partir de la primera Cuenta con Seguro de vida y/o invalidez total y permanente, así como Seguro de daños al inmueble

*** Crédito Hipotecario Credi Construcción**

Scotiabank le ofrece crédito para:

➤ La construcción de su casa por el 50% del valor del terreno más el 50% del presupuesto total de obra sin que esto exceda el 75% del presupuesto total de la obra.

➤ Y si aún no es dueño del terreno le damos crédito para comprar el terreno hasta por el 50% del valor del mismo más 50% del presupuesto de obra para la construcción.

a) Valor mínimo del inmueble una vez terminada la construcción: México, Monterrey y Guadalajara: \$1,000,000. Resto de la República \$750,000

b) Remodelar y/o ampliar su casa o departamento hasta por el 25% del valor del inmueble previo a la remodelación o ampliación de acuerdo a avalúo. Valor mínimo del inmueble previo a la remodelación y/o ampliación: México, Monterrey y Guadalajara: \$1,000,000. Interior de la República \$750,000

Características y requisitos:

a) Monto mínimo de financiamiento \$150,000

b) Ingresos mínimos: \$25,000

c) Tener entre 30 y 59 años 11 meses, comprobar ingresos como persona física y tener buenas referencias de crédito.

d) El crédito se puede usar también para construir, remodelar y/o ampliar casa de fin de semana.

Nota:

- Si se desea dejar otro inmueble en garantía (casa, habitación principal a nombre del solicitante), se puede hasta el 50% del valor del avalúo del inmueble que se dejará en garantía.
- El saldo del crédito disminuye con cada mensualidad que usted paga, a partir de la primera.
- En créditos de construcción el importe del crédito se puede dar hasta en cuatro disposiciones, la primera disposición se podrá otorgar al cumplir el 35% de avance de obra, sujeto al análisis del dictamen técnico que realice el banco.
- También en éste tipo de crédito se pueden realizar pagos anticipados una vez que se disponga el 100% del crédito.
- Cuenta con Seguro de Vida y/o Invalidez total y permanente, así como Seguro de obra y responsabilidad civil durante el periodo de construcción, al término de esta el seguro se sustituye por uno de daños al inmueble.

*** Crédito Hipotecario CrediLiquidez**

Scotiabank le ofrece crédito para que haga sus sueños realidad y realice:

- El viaje que siempre ha deseado
- Celebre algún evento con sus familiares o amigos
- Pagos de pasivos, etc.

Características y requisitos:

Valor mínimo del inmueble: México, Guadalajara y Monterrey \$1,000,000; Resto de la República \$750,000.

Monto mínimo de financiamiento: \$150,000. Ingresos mínimos: \$25,000

Tener entre 30 y 59 años 11 meses, comprobar ingresos como persona física y tener buenas referencias de crédito. La casa o departamento a dejar en garantía debe ser la vivienda principal del solicitante. El saldo del crédito disminuye con cada mensualidad que Usted paga, a partir de la primera. Se pueden realizar pagos anticipados en cualquier momento sin ninguna comisión para reducir el plazo del crédito, pagando primero la mensualidad que este por vencer. Cuenta con Seguro de Vida y/o Invalidez total y permanente así como Seguro de daños al inmueble.

También en éste capítulo se plasmarán los datos elaborando cuadros comparativos, persiguiendo como objetivo difundir las principales características de los planes de crédito

hipotecario que ofrecen las instituciones bancarias que realizan operaciones en México, a fin de que se disponga de una referencia informativa para evaluar aquel programa hipotecario que mejor se adecue a las necesidades.

ASPECTOS A DESTACAR:

Entre las características básicas que usted debe tomar en cuenta para la evaluación de los planes del crédito hipotecario se encuentran los siguientes aspectos:

- Monto financiable (proporción del valor del inmueble susceptible de ser financiado por el banco).
- Consultar si el crédito que le van a otorgar es en Pesos, UDIS o Dólares y las ventajas y desventajas que tiene cada una de estas opciones.
- Importe del enganche (importe del valor del inmueble que debe ser aportado por el cliente interesado para iniciar la operación de compraventa).
- Plazo solicitado para la liquidación del crédito. (número de años en los que se amortizará el crédito hipotecario).
- Tasa de interés considerada para la liquidación del crédito, la cual puede ser fija, variable o mixta.
- Tasa de interés moratoria en caso de que usted llegase a presentar algún atraso en sus pagos.
- Comisiones aplicables e importe de las mismas (Por ejemplo: apertura del crédito, investigación del crédito, estudio socioeconómico, avalúo, seguros de vida y de daños al inmueble, etc.) Algunos de estos gastos y comisiones se tendrán que pagar al inicio del crédito y otros durante la vigencia del mismo.
- Existencia o no de penalización por realizar pagos anticipados (prepagos) parciales o por el total de la deuda.
- Importe aproximado de gastos notariales por concepto de escrituración.

DESTINO DEL CRÉDITO:

El crédito para vivienda que ofrecen las instituciones bancarias, puede tener cualquiera de los siguientes destinos:

1. Para adquirir una casa o departamento. El importe del crédito se destina a la compra de una casa o departamento nuevo o usado.
2. Para remodelación o mejoras. En el cual la persona que lo solicita es propietaria del inmueble y el crédito se destina a la remodelación de su casa o departamento.
3. Para la construcción. En el cual la persona que lo solicita es propietaria del terreno y el crédito se destina para la construcción de la vivienda.

Es importante mencionar que algunas instituciones bancarias otorgan el crédito dependiendo de la zona geográfica donde se ubique el inmueble. Por lo anterior, es importante informarse con el banco, acerca de cuál es la zona de influencia o en qué Estados de la República se ofrecen estos programas de crédito.

FORMALIZACIÓN DEL CRÉDITO:

Algunos de los requisitos que el banco le solicitará son los siguientes:

- ✓ Documentación financiera:
- ✓ Original y copia de carta del centro de trabajo en donde conste antigüedad, puesto, sueldo (periodicidad), prestaciones y nombre, puesto y teléfono de la persona que suscribe la carta.
- ✓ Original y copias de recibos de pago.
- ✓ Original y copias de declaración anual de ISR (en caso de que el solicitante no preste sus servicios de manera personal y subordinada).
- ✓ Original y copias del estado de cuenta de chequeras o de inversiones.

Documentación técnica

- ✓ Copia de los planos arquitectónicos del inmueble a adquirir.
- ✓ 4 fotografías de la fachada del inmueble adquirido.

Documentación legal

- ✓ Copias certificadas del acta de nacimiento y de matrimonio del solicitante, en su caso.
- ✓ Copias del título de propiedad (escrituras) del inmueble que se va a adquirir, con datos de inscripción en el registro público de la propiedad.
- ✓ Copias de las últimas boletas del predial y agua del inmueble.
- ✓ Copia del contrato de promesa de compra venta del inmueble adquirido, celebrado entre el solicitante y el propietario del inmueble.
- ✓ En caso de que el inmueble a adquirir se encuentre gravado:
- ✓ Copias del último recibo de pago de la deuda que originó el gravamen.
- ✓ Instrucciones de cancelación del gravamen.
- ✓ Si el solicitante es extranjero, FM2 vigente (original y copias para cotejar).

Respecto de la formalización de este tipo de operaciones, hay que consultar los aspectos básicos contenidos en un Contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria.

CUADROS COMPARATIVOS DE OFERTAS DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS SOFOLES⁸





SOFOLES	VIVIENDA	TASA DE INTERÉS	COMISIÓN POR COBRANZA	COMISIÓN POR APERTURA	PRIMA DE SEGUROS DE DAÑOS Y VIDA	COMISIÓN POR COBERTURA	% DE FINANC.											
PATRIMONIO	Hasta \$889,200.00	9.54%	135 udis	2.50% (25 años)	0.75%	5% del pago mensual	95%											
HIPOTECARIA SU CASITA	Valor mínimo \$207,365.00	Desde 11.99%		3%			Máximo 90%											
Crédito en pesos	Préstamo mínimo \$165,900.00	Tasa fija durante toda la vida del crédito. Plazo desde 5 años		Estudio de crédito: \$850.00														
HIPOTECARIA SU CASITA	Valor mínimo \$164,685.82	Tasa fija durante toda la vida del crédito y las mensualidades se ajustan cada año con base en el aumento del Salario Mínimo Mensual. Plazo desde 5 años		A partir del 1.5%			Máximo 90%											
Crédito en salarios mínimos	Préstamo mínimo 128,089.00			Estudio de crédito: \$850.00														
* Comparativos de sofof APOYO INFONAVIT																		
INSTITUCIÓN	EDAD DEL SUJETO	INGRESO REQUERIDO	DESTINO	% DE FINANC.	TASA FIJA	PLAZO AÑOS	MONEDA	COMISIÓN APERTURA	CERTIFICADO DE APERTURADO PÉLTA	COMISION INVEST.	COSTO AVALUO	SEGURO DEVIDA	SEGURO DAÑOS	SEGURO DESEMPLEO	ANTIGÜEDAD INMUEBLE	VALOR MÍNIMO VIVIENDA	VALOR MÁXIMO VIVIENDA	PREPAGOS
Hipotecaria Su Casita	De 21 años hasta 65 años, la edad más plana no debe exceder de 70 años cuando el Apoyo Infonavit está destinado a Capital.	Debe de cubrir 3.03 veces la mensualidad del crédito	Adquisición de vivienda	Hasta 90%	Desde 11.99%	Desde 5 años	Pesos	3.00%	NA	\$850.00	2.5 al millar del valor de la vivienda más \$300.00 pesos	0.55 al millar sobre el monto del crédito	0.15 al millar sobre el valor destructible de la vivienda	3 meses	NA	\$207,365	\$1,819,868.64	Sin penalización
	De 21 años hasta 65 años, la edad más plana no debe exceder de 70 años cuando el Apoyo Infonavit está destinado a Capital y 780 meses si está destinado a Mensualidad	Debe de cubrir 4 veces la mensualidad del crédito.	Adquisición de vivienda	Hasta 95%	Desde 10.59%	Desde 5 años	Salarios mínimos	Desde 1.5%	NA	\$850.00	2.5 al millar del valor de la vivienda más \$300.00 pesos	0.75 al millar sobre el monto de crédito	0.15 al millar sobre el valor destructible de la vivienda	3 meses	NA	\$164,686	\$1,819,868.64	Sin penalización
HIPOTECARIA VANGUARDIA			Hasta \$889,200.00		9.56%					Incluida en un factor de pago de \$12.20 por millar de crédito		3%	0.75%		5% del pago mensual		95%	
HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA			Hasta \$889,200.00		9.56%						160 Udis	2%	1%		5% del pago mensual		95%	
METROFINANCIERA			Hasta \$889,200.00		9.70%						913.28 (vivienda \$400,000) 1,893.56 (vivienda \$859,560.00)	4.00%	0.75%		5% del pago mensual		95%	
CRÉDITO INMOBILIARIO TERRAS			Hasta \$889,200.00		9.91%						2.19%	4.00%	0.60%		5%		95%	
HIPOTECARIA CASA MEXICANA			Hasta \$889,200.00		9.56%						70 Udis	2.75%	0.85%		5% del pago mensual		95%	
BBVA BANCOMER - HIPOTECARIA NACIONAL			Valor Mínimo \$170,000.00		6.84%	5 años												Máximo 90%
			Préstamo mínimo \$153,000.00		8.37%	10 años												
			Tasa fija durante toda la vida del crédito y las mensualidades se ajustan cada año con base en el aumento del Salario Mínimo Mensual (la mensualidad ya incluye el pago de cuatro seguros)		9.37%	15 años												
					10.34%	20 años												
HIP. COM. AMÉRICA			Hasta \$889,200.00		10%						0.11%	2.00%	0.75%		5% del pago mensual		95%	
HIPOTECARIA MÉXICO			Hasta \$889,200.00		9.28%						no aplica	3.50%	0.78%		5%		95%	
FINCASA			Hasta \$889,200.00		12.81%						461.13 udis	3%	0.46%		5%		95%	
GE MONEY Crédito Hipotecario Pago Inicial Reducido			\$250,000 pesos		11% incial							3% del monto del crédito	0.75% Incluye Seguro de Desempleo e Incapacidad Total y Permanente				95% con apoyo 90% sin apoyo	
GE MONEY Crédito Hipotecario SHF en Udis (1),(2),(3)			VIS Desde 55,001.00 Hasta 250,000 UDIS		La Tasa Depende del Plazo y Aforo Solicitado							3% del monto del crédito	0.75% Incluye Seguro de Desempleo e Incapacidad Total y Permanente		La Comisión por Cobertura Udis depende del Plazo solicitado y va desde 1.31% a 5 años hasta 5% a 25 años		80%	
			Desde 250,001.00 Hasta 500,000 UDIS															80%
GE MONEY Crédito Hipotecario SHF en Peso (1),(2),(3)			Hasta \$ 859,526.50		La Tasa Depende del Plazo y Aforo Solicitado							2.5% del monto del crédito	0.75% Incluye Seguro de Desempleo e Incapacidad Total y Permanente		No aplica		80%	
			Desde 250,001.00 Hasta 500,000 UDIS															80%
GE MONEY Crédito Hipotecario VIS SHF en Udis con Apoyo INFONAVIT (1),(3),(4),(5)			Desde 55,001.00 Hasta 250,000 UDIS		La Tasa Depende del Plazo y Aforo Solicitado							3% del monto del crédito	0.75% Incluye Seguro de Desempleo e Incapacidad Total y Permanente		La Comisión por Cobertura Udis depende del Plazo solicitado y va desde 1.31% a 5 años hasta 5% a 25 años		80%	
GE MONEY Crédito Hipotecario VIS SHF en Pesos con Apoyo INFONAVIT (1),(3),(4),(5)			Hasta \$ 859,526.50		La Tasa Depende del Plazo y Aforo Solicitado							2.5% del monto del crédito	0.75% Incluye Seguro de Desempleo e Incapacidad Total y Permanente		No aplica		80%	

NOTAS	<p>Comparativo de Sofol APOYO INFONAVIT HIPOTECARIA SU CASITA</p> <p>El cónyuge puede participar hasta con el 100% de sus ingresos</p> <p>Nota: En este crédito la mensualidad aumenta cada año conforme aumenta el SMMVDF</p> <p>*Las condiciones pueden variar sin previo aviso</p> <p>Créditos otorgados por Hipotecaria Su Casita</p> <p>1. Las condiciones antes mencionadas son informativas y pueden variar sin previo aviso.</p> <p>2. Plazos para créditos en Udis de 5, 10, 15, 20 ó 25 años y plazos para créditos en Pesos de 5, 10, 15 ó 20 años.</p>	<p>3. El Máximo monto de crédito es lo que resulte menor de 500,000 Udis (Aproximadamente \$1'827,720.00; tipo de cambio de la Udi a 3.6544 del 20 de enero del 2006) o el 90% del valor de la vivienda.</p> <p>4. Condiciones en válidas hasta 31 de Enero del 2005.</p> <p>Visítenos en www.sucasita.com.mx</p> <p>Crédito Otorgado por General Hipotecaria S.A. De C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado VIS: Vivienda de Interes Social</p> <p>1. Las condiciones antes mencionadas son informativas y pueden variar sin previo aviso.</p> <p>2. Estas condiciones sólo aplican para créditos que se otorguen SIN el Programa Apoyo Infonavit.</p> <p>3. Condiciones a plazo para crédito en Pesos de 20 años para crédito en Udis de 25 años.</p> <p>4. Estas condiciones sólo aplican para créditos que se otorguen bajo el amparo del programa Apoyo Infonavit.</p> <p>5. Es importante recalcar que, si se solicita el Programa APOYO INFONAVIT El valor máximo de la vivienda se</p>	<p>restringe a 1250 Salarios Mínimos Mensuales Generales Vigentes en el Distrito Federal (SMMGVDF) equivalente a \$1,749,949.60 (calculada al 1 de Marzo del 2005) Independientemente del tipo de producto o esquema que se elija</p> <p>6.- Aplican condiciones diferentes para los créditos no registrados bajo el Programa APOYO INFONAVIT</p> <p>Sujeto a cambios sin previo aviso</p> <p>BBVA Bancomer e Hipotecaria Nacional</p> <p>Nota: En este crédito la mensualidad aumenta cada año conforme aumenta el SMMVDF y en la misma proporción, lo que permite ofrecer una tasa de interés y factor de pago más bajos.</p> <p>* Datos actualizados al 10 de enero de 2006</p>
--------------	--	---	---

⁸ <http://www.metroscubicos.com//metros/admin/contenido/documentos/comparativo.html> (10-Jun-2006)

CUADROS COMPARATIVOS DE OFERTAS DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS

BANCOS⁹

INSTITUCIÓN	INGRESO MÍNIMO REQUERIDO (PESOS MENSUALES)	EDAD DEL SUJETO	VALOR MÍNIMO DE LA VIVIENDA	ESQUEMA	PORCENTAJE MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO (AFORO)	PRÉSTAMO MÍNIMO	TASA	PLAZO (AÑOS)	PAGO POR MIL	COMISIONES	COMISIONES POR SEGURO	BENEFICIOS		
	\$7 mil	26 a 65 años	\$350 mil	Tasa Fija	80% inm - \$5 millones 70% inm - más de \$5 y hasta \$8 millones	\$210 mil	11.75% (hasta 9% por pago puntual)	15 años	\$11.85	Por estudio: \$500. Por Apertura: de 3 a 4%. Por Avalúo: Se cobra en función del m2 de construcción.	Vida: se cobra al millar sobre el monto del crédito. Daños: se cobra al millar sobre el valor destructible del inmueble. Desempleo: es un beneficio adicional al de vida.			
				Amarra Tu Tasa Fija			12.75% (hasta 10% por pago puntual)	20 años	\$11.54					
							11.75% (hasta 9% por pago puntual)	15 años	\$11.85					
				Tasa Fija - SHF			12.75% (hasta 10% por pago puntual)	20 años	\$11.54					
							13.5%	15 años	\$12.99					
				Amarra Tu Tasa Fija con Apoyo Infonavit			14.5%	20 años	\$12.80					
							11.75% (hasta 9% por pago puntual)	15 años	\$11.85					
				\$250 mil			Apoyo Infonavit - SHF	95% inm - \$1 millón 749 mil 945	12.75% (hasta 10% por pago puntual)				20 años	\$11.54
									13.5%				15 años	\$12.99
									14.5%				20 años	\$12.80
	200 veces el salario mínimo diario del D.F. (\$9 mil 734)	De 22 a 64 años y 11 meses de edad	\$300 mil	Tasa fija y mensualidades fijas en pesos (la mensualidad ya incluye el pago de seguros)	Hasta el 80%	\$200 mil	11.9% Con esquema de descuento por pago puntual que permite reducir la tasa al 8.9% en seis años	5 años	\$22.91	Por estudio: \$500. Por Apertura: 3% financiada por el plazo del pago. Por Avalúo: 3 al millar del valor comercial de la vivienda.	Seguros de vida y daños \$64.02 por cada cien mil pesos de crédito. Seguro de desempleo gratis durante la vida del crédito, cubre nueve meses.	Financiamos hasta el 100% del inmueble con garantía adicional. Garantía de Tasa Fija Banorte que garantiza la tasa fija y esquema de descuento hasta por nueve meses.		
							10 años	\$15.02						
							15 años	\$12.68 <i>Incluye seguros</i>						
	\$9 mil 933	21 a 64 años 11 meses	\$350 mil	Tasa Fija	80%	\$280 mil	9.9% primeros 5 años, 11.98% tiempo restante	5 años	\$10.20	Por Apertura: 2.5% por apertura y 0% por prepagos, ó 0% por apertura y 2.5% por prepagos, ó 4% Por Avalúo: 2.5 al millar del valor comercial de la vivienda.	Seguro de vida e incapacidad total y permanente, seguro de daños y responsabilidad civil: 0.95% anual del monto del crédito inicial			
	\$12 mil 392						11.75%	10 años	\$11.84					
	\$11 mil 590						11.98%	5 años	\$11.01					
	\$7 mil 200	18 a 64 años 11 meses	\$250 mil	90%	\$225 mil	11% e incrementa el 1% cada 2 años (Tope 15%)	20 años	\$9.79						
	\$6 mil 500	22 a 65 años	\$220 mil	Tasa fija por la vida del crédito	80%	\$200 mil	11.1%	15 años	\$11.42	Por estudio: \$900. Por Apertura: 1 a 3%, financiable hasta el 50% si hay capacidad de pago. Por Avalúo: Tabulador de avalúos.	Por el seguros de vida se cobra 0.6753 por cada mil pesos de crédito. Por el seguro de daños se cobra 0.265725 por cada mil pesos de crédito. El seguro de desempleo va incluido en el de vida.			
				Tasa que disminuye anualmente hasta 15 veces si el cliente es cumplido	90% 80% 70% 60% 50%		12.7% 11.7% 11.5% 11.3% 11.1%		\$12.45 \$11.80 \$11.68 \$11.55 \$11.42					
	\$7 mil 800			Tasa fija por la vida del crédito	65%		14.5%	20 años	\$13.65					
				Tasa fija por la vida del crédito	40%			15 años	\$13.65					
	\$7 mil 100			Tasa fija por la vida del crédito	90% o 100% del saldo insoluto, lo que resulte menor		12.5%	15 años	\$12.32					

CUADROS COMPARATIVOS DE OFERTAS DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS

⁹ <http://www.metroscubicos.com//metros/admin/contenido/documentos/comparativo21.html> (10-Jun-2006)

BANCOS¹⁰

INSTITUCIÓN	INGRESO MÍNIMO REQUERIDO (PESOS MENSUALES)	EDAD DEL SUJETO	VALOR MÍNIMO DE LA VIVIENDA	ESQUEMA	PORCENTAJE MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO (AFORO)	PRÉSTAMO MÍNIMO	TASA	PLAZO (AÑOS)	PAGO POR MIL	COMISIONES	COMISIONES POR SEGURO	BENEFICIOS	
	Cuatro veces la mensualidad cotizada	25 años	\$500 mil	Tasa Fija Clásico, pagos con revisión semestral	75%	\$250 mil	12.5%	10 años	\$11.80	Por estudio: \$500. Por Apertura: Para créditos de Adquisición y liquidez es de 2.5%, en Sustitución de Hipoteca 1%. Por Avalúo: \$2.50 al millar.	Factor VIDA de 0.38 sobre NUEVO SALDO y de 0.1620 para DAÑOS INMUEBLES.	Prepagos reduce capital y monto de la mensualidad (plazo 5, 7, 10)	
				Tasa Fija Clásico, pagos nivelados				15 años	\$12.32			Prepagos reduce capital y monto de la mensualidad (plazo 5, 7, 10, 15)	
				Tasa Fija, Pago Puntual (*)				15 años	\$12.32			Prepagos reduce capital y monto de la mensualidad	
				Tasa fija sin intereses al final				12.6% 0%	15 años 5 años			\$12.39	Prepagos reduce capital y monto de la mensualidad
				Tasa Mixta				11.75% TIIE + 4 (Tope 15%)	3 años 12 años			\$11.84 \$13.99	Prepagos reduce capital y monto de la mensualidad (plazo 5, 7, 10, 15)
				Tasa Variable				TIIE + 4 (Tope 15%)	15 años			\$13.99	Prepagos reduce capital y monto de la mensualidad (plazo 5, 7, 10, 15)
	\$9 mil (bruto)	25 años en adelante, sin que la edad del solicitante sumada al plazo del crédito, exceda los 78 años	\$350 mil	Tasa fija	85% del valor máximo de la vivienda hasta \$3 millones: 500 y 80% si vale más	\$150 mil	11.95%	Hasta 20 años	Desde \$9.99	Por estudio: \$799. Por Apertura: 2%. Por Avalúo: 2.875 al millar del valor comercial de la vivienda.	Por el seguros de vida se cobra 0.5150 por un participante y 0.8460 por dos participantes, esto por cada mil pesos de crédito. Por el seguro de de daños se cobra 0.1510 sobre el valor destructible del inmueble. El seguro de desempleo es gratis y cubre 12 meses.	Super recompensa: Sólo para pagos puntuales, aplica para todos los programas y plazos. Por cada 11 pagos puntuales se exenta el pago 12. Fondo Emergente: A partir de 36 pagos puntuales se podrá disfrutar adicionalmente de 6 mensualidades para cubrir imprevistos	
				Tasa variable			TIIE + 4.9 con tope de 18%						
	No hay mínimo	26 a 59 años 11 meses	\$500 mil de acuerdo a la plaza donde se ubique el inmueble	Tasa fija, pagos reducidos	80%	\$250 mil	10.9% primeros 5 años y 13.9% resto del plazo	15 años	\$9.99 con incremento anual de 3.63%	Por Apertura: 2% de apertura y 0% de prepago, 6 0% de apertura y 3% de prepago. Por Avalúo: 0.67 al 4 al millar sobre valor del inmueble.	Seguro de vida 0.43 al millar sobre saldo insoluto del crédito, Seguro de daños 0.26 al millar sobre valor de construcción		
		27 a 59 años 11 meses						20 años	\$9.50 con incremento anual de 2.7%				

NOTAS	GLOSARIO
<p>HSBC México Adquisición PTF Adquisición Reduccion Remodelación Liquidez Pago de Hipotecas</p> <p>IXE * Descuentos del 0.25% anual por tres periodos consecutivos hasta llegar a la tasa fija de 11.75%</p>	<p>Apoyo Infonavit El ahorro que el trabajador tiene en el Infonavit sirve como aval para solicitar un crédito de Bancos o de Sofoles, que garantizará el pago de las mensualidades si el trabajador o el trabajador pierde su empleo de manera temporal. Las aportaciones patronales posteriores a la contratación del crédito se abonan como pagos anticipados, aunque esto no significa que beneficiado deje de pagar puntualmente. Al final es posible solicitar, ahora sí, un crédito directo del Infonavit.</p> <p>Apoyo Infonavit - SHF Es un financiamiento otorgado, por una parte, por el Infonavit y por la otra por la Sociedad Hipotecaria Federal, mediante un programa de ahorro, subsidio y crédito. Este apoyo se puede complementar adicionalmente con otros créditos gubernamentales o del sector privado, y está enfocado solamente a familias con ingresos menores a 5 veces el salario mínimo vigente en el D.F. para comprar vivienda y 3.5 veces para mejorarla.</p> <p>Certificado de Apartado de Tasa Permite apartar un financiamiento hipotecario a una tasa preferencial mientras se encuentra o se entrega el inmueble deseado, a cambio de pagar un porcentaje del monto total del crédito al momento de cerrar la compra.</p> <p>CAT El Costo Anual Total es el valor, expresado en porcentaje, de la totalidad de costos y gastos en que incurrirá el usuario por la contratación de un crédito. Este costo será mayor a la tasa de interés nominal que cobra el Banco o la Sofol, ya que incluye: intereses ordinarios, comisión por apertura y/o administración, primas de seguros y cobertura de crédito. Pero no incluye: gastos notariales, impuestos por adquisición del inmueble o constitución de la garantía, ni costos por trámites y servicios prestados por terceros. El CAT permite comparar el costo de los créditos a lo largo del tiempo en condiciones similares.</p> <p>C. Apertura de Crédito La comisión por apertura de crédito es el pago que se debe efectuar por el hecho de contratar un crédito. Es determinado como un porcentaje del monto del crédito y generalmente se trata de un pago único.</p> <p>C. Estudio Crédito La comisión por estudio de crédito es el pago que se hace para que la solicitud sea procesada.</p> <p>Cofinanciamiento Es la obtención del monto total del crédito que se requiere para la compra o remodelación de la vivienda, mediante la aportación de varias instituciones gubernamentales y privadas.</p> <p>Comisión por Cobranza Porcentaje que se cobra sobre el pago en caso de atrasos.</p> <p>Tasa Mixta Se contrata en dos periodos de tasas, en el primero el porcentaje de intereses es fijo y los pagos serán iguales en ese tiempo, en el segundo lapso la tasa será variable y se calculará con base en la TIIE a 28 días, más los puntos adicionales determinados en el contrato.</p> <p>Tasa Fija Porcentaje de interés que se cobra durante todo el tiempo de vida de un crédito. Puede estar en un esquema de pagos programados, iniciando con montos bajos que irán aumentando de acuerdo con un porcentaje establecido, para terminar más rápido. Por su parte, los pagos congelados serán siempre iguales.</p> <p>Tasa Fija Pago Reducido Se cobra el mismo porcentaje de interés durante todo el tiempo de vida del crédito, pero con la diferencia de que se premia la puntualidad de los pagos, reduciéndolos paulatinamente. El plazo no varía.</p> <p>Tasa Semifija El porcentaje de intereses se mueve dentro de un rango preestablecido, pero no se puede salir de él.</p> <p>Pagos Reducidos Es una manera de premiar la puntualidad de los pagos, reduciéndolos poco a poco, pero sin cambiar el plazo.</p> <p>AFORO Es el monto máximo del crédito (expresado en porcentaje), respecto del valor que resulte menor entre el avalúo del bien dado en garantía y el precio pactado por ese inmueble en el contrato de compraventa.</p> <p>Tasa variable Porcentaje de intereses sobre el crédito, que se determina con base en un índice designado, más un margen. Por lo generan este índice base es la Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) a 28 días, determinada por el Banco de México. Las mensualidades del crédito pueden subir o bajar a lo largo de todo el plazo, dependiendo del monto de la TIIE.</p> <p>Si desea obtener más información sobre el tema, consulte la sección de Créditos Hipotecarios en nuestra página: www.metroscubicos.com</p>

¹⁰ <http://www.metroscubicos.com//metros/admin/contenido/documentos/comparativo22.html> (10-Jun-2006)

CUADROS COMPARATIVOS DE OFERTAS DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS
BANCOS¹¹

CRÉDITO CON APOYO INFONAVIT Mediante este esquema se obtienen recursos aportados por bancos (y sofoles), usando como garantía el fondo existente en la subcuenta de vivienda del Infonavit. Las aportaciones subsecuentes que hace el patrón ayudan a terminar de pagar el crédito en menos tiempo o a disminuir la mensualidad. La vivienda puede tener un valor máximo de mil 230 salarios mínimos vigentes en el Distrito Federal, en este momento equivalente a **1 millón 819 mil 868 pesos**. Este esquema de financiamiento goza de algunas condiciones de un crédito de interés social: se dan reducciones de gastos notariales, tasas de interés bajas (fijas), además el saldo de la subcuenta de vivienda puede ser utilizado para cubrir la mensualidad en caso de desempleo. Para solicitarlo es necesario ser derechohabiente del Instituto con relación laboral vigente y contactar al banco o sofole elegido.

*** Comparativos de bancos APOYO INFONAVIT**

INSTITUCIÓN	INGRESO MÍNIMO REQUERIDO (PESOS MENSUALES)	MÍNIMO DE BIMESTRES COTIZADOS EN INFONAVIT	EDAD DEL SUJETO	VALOR MÍNIMO DE VIVIENDA	DENOMINACIÓN	PORCENTAJE MÁXIMO DE FINANCIAMIENTO (AFORO)	PRÉSTAMO MÍNIMO	TASA	PLAZO AÑOS	PAGO POR MIL	COMISIONES	COMISIONES POR SEGUROS	BENEFICIOS
Banamex	\$11 mil en DF, \$10 mil en Guadalajara y Monterrey y \$9 mil para el resto del país	6	25 años en adelante, sin que la edad del solicitante sumada al plazo de crédito exceda los 75 años	\$300 mil	Pesos	80%	\$210 mil	12%	15 años	\$11.54	Por Estudio: \$500 Por apertura (% del crédito): 3%. Por Avalúo: Se cobra en función del m2 de construcción.	Vida: se cobra al millar sobre el monto del crédito. Daños: se cobra al millar sobre el valor destructible del inmueble. Desempleo: es un beneficio adicional al de vida.	
								12.5%	15 años				
								13.5%	20 años				
BBANORTE	200 veces el salario mínimo diario del D.F. (\$9 mil 734)	12	De 22 a 64 años y 11 meses de edad	\$300 mil	Pesos	90%	\$200 mil	11.9% con descuento por pago puntual que reduce la tasa hasta 8.9% en 6 años	Hasta 15 años	\$12.68 Incluye seguros	Por Avalúo: \$500 Por apertura (% del crédito): 2% financiada por el plazo del crédito. Por Avalúo: 3 al millar del valor comercial de la vivienda.	Seguros de vida y daños \$64.02 por cada cien mil pesos de crédito.	Financiamos hasta el 100% del inmueble con garantía adicional. Garantía de Tasa Fija Banorte que garantiza la tasa fija y esquema de descuento hasta por nueve meses.
Bancomer	3 veces el pago de la mensualidad	1	Para viviendas con valor hasta \$1 millón 500 mil a partir de 18 años en adelante. Para viviendas de mayor valor a partir de los 21 años.	\$160 mil 650	Pesos	95%	\$153 mil	12.5%	20 años	\$12.18 \$12.66 \$14.88 \$22.68	Por Estudio: \$460 Por apertura (% del crédito): PESO: 3% hasta \$500 mil de préstamo mayor, VSM: 3% Por Avalúo: El valor de la vivienda por 2.5 al millar más \$ 500.00 pesos.	0.98% anual sobre monto del crédito, incluyendo 5 seguros: de desempleo, de vida, de daños por siniestros, de contenidos del inmueble y de responsabilidad civil.	Al crédito pueden acceder personas de economía formal que coticen en el INFONAVIT.
				\$160 mil 650 Para un plazo de 25 años desde \$100 mil				VSM	\$153 mil. Para un plazo 25 años es \$80 mil				
HSBC	\$6 mil 250	12	22 a 65 años	\$220 mil	Pesos	95%	\$200 mil	11.8%	Hasta 20 años	\$10.87	Por Estudio: \$900 Por apertura (% del crédito): 3% financiable hasta el 50% si hay capacidad de pago. Por Avalúo: Tabulador.	Por el seguro de vida se cobra 0.396 por cada mil pesos de crédito. Por el seguro de daños se cobra 0.265725 por cada mil pesos de crédito. No tiene seguro de desempleo.	
Santander SerFin	\$9 mil (bruto)	18	25 años en adelante, sin que la edad del solicitante sumada al plazo del crédito, exceda los 78 años	\$350 mil	Pesos	90%	\$150 mil	11.95%	5, 15 y 20 años	Desde \$9.99	Por Estudio: \$799 Por apertura (% del crédito): 2%. Por Avalúo: 2.875 por cada mil pesos de crédito.	Por el seguro de vida se cobra 0.5150 por un participante y 0.8460 por dos participantes, esto por cada mil pesos de crédito. Por el seguro de daños se cobra 0.1510 sobre el valor destructible del inmueble. El seguro de desempleo es gratis y cubre 12 meses.	Super recompensa: Sólo para pagos puntuales. aplica para todos los programas y plazos: Por cada 11 pagos puntuales se ementa el pago 12. Fondo Emergente: A partir de 36 pagos puntuales se podrá disfrutar adicionalmente de 6 mensualidades para cubrir imprevistos
Scotiabank	\$12 mil	5	25 a 59 años 11 meses	\$400 mil	Pesos	90%	\$250 mil	10.9% primeros 5 años y 13.9% resto del plazo	15 y 20 años	\$9.99 para esquema 15 años y \$9.50 plazo 20 años con incrementos anuales	Por apertura (% del crédito): 1.5%. Por Avalúo: 0.67 al 4 al millar sobre valor del inmueble.	Seguro de vida 0.43 al millar sobre saldo insoluto del crédito, Seguro de daños 0.26 al millar sobre valor de construcción	Anticipos bimestrales a capital: las aportaciones patronales se tomarán como anticipos a capital acortando el plazo de amortización y existe garantía de saldo de la subcuenta de vivienda la cual consiste en que el Infonavit cubrirá mediante la subcuenta de vivienda las mensualidades en caso de que el trabajador pierda el empleo

NOTAS	Banamex: Cobra 1.2% por certificado de apartado de tasa.	paga puntualmente (sólo para plazos de 15 años).	HSBC: La antigüedad máxima Del inmueble debe ser de 30 años
	BBVA Bancomer: Para casas con valor superior a los \$500 mil y un financiamiento mínimo de \$450 mil, el cliente podrá obtener una tasa fija del 9%, si durante los primeros 5 años del crédito	En el crédito en Pesos en Salarios Mínimos (VSM), la mensualidad aumenta cada año conforme aumenta el SMMVDF y en la misma proporción, lo que permite ofrecer una tasa de interés y factor de pago más bajos.	

¹¹ <http://www.metroscubicos.com//metros/admin/contenido/documentos/comparativo23.html> (10-Jun-2006)

RECOMENDACIONES A TOMAR EN CUENTA**ANTES DE CONTRATAR UN CRÉDITO HIPOTECARIO:**

- Compare las condiciones que ofrecen los bancos sobre crédito hipotecario consulte “Crédito Hipotecario” (cuadros comparativos) acuda al banco que usted prefiera, profundice en la información del programa hipotecario y elija la opción que más se adapte a sus necesidades. Evalúe los planes del banco, respecto de la tasa de interés, si va a ser fija, variable o mixta. En cada caso evalúe y compare aquella que mejor satisfaga sus necesidades
- No se quede con dudas, pregunte al funcionario de la institución que usted haya elegido cualquier aspecto que no le quede claro, verifique la aplicación de exclusiones o limitantes aplicables al programa de crédito hipotecario, como pudieran ser: políticas establecidas respecto a la renta del inmueble durante la vigencia del crédito, cesión de derechos, importe final otorgado después de comisiones, entre otras.
- Planee bien sus gastos y compromisos, verifique en términos reales cuál es su capacidad de pago antes de celebrar un contrato de este tipo; solicite al banco una tabla de amortización del crédito, para que usted visualice el importe aproximado de las cantidades que tendrá que pagar mes con mes y el tiempo que va a durar el crédito.

DESPUÉS DE CONTRATAR UN CRÉDITO HIPOTECARIO:

- Verifique en su contrato y cumpla con los compromisos ahí asumidos por usted como acreditado durante la vigencia del crédito.
- Este al pendiente de los días de pago correspondientes a cada amortización, esto con el fin de evitarle a usted intereses moratorios. Evítese problemas y pague oportunamente.
- Es importante que usted consulte los estados de cuenta, éstos llegan mes con mes y en él vienen detallados todos los movimientos efectuados en la cuenta durante un período determinado. En dado caso de que usted no este de acuerdo con el contenido del mismo, debe efectuar su reclamación sin rebasar el límite de tiempo que indique el banco ya que después de ese tiempo, este último no admite reclamación alguna.

- En su caso evalúe la conveniencia de realizar prepagos parciales o por el total de su deuda.

CONOZCA SUS DERECHOS COMO CLIENTE

A partir del 1° de enero de 2003 entró en vigor la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, la cual permite a los interesados en adquirir un inmueble comparar de forma sencilla las opciones crediticias existentes en el mercado, toda vez que obliga a las instituciones otorgantes del crédito garantizado a la vivienda, entre otras cosas, a publicar los términos o condiciones de éstos créditos en Pizarras de Anuncios o folletos, las cuales deberán colocarse en los establecimientos abiertos al público, de manera permanente y visible.

La pizarra deberá contener como puntos principales la indicación del *Costo Anual Total (CAT)*, esto es, la tasa que representa todos los costos que comprende el crédito garantizado, lo que permitirá a los usuarios conocer los gastos en que incurrirá por contratar el crédito con determinada institución, expresados en porcentaje, excluyendo los gastos por impuestos locales y federales, así como los gastos por trámites y servicios prestados por terceros.

El CAT¹² sólo es de carácter informativo y fungirá como principal parámetro de comparación entre las diversas ofertas existentes en el mercado.

Así que si usted desea adquirir un bien inmueble, ya sea casa o departamento, a través de un crédito garantizado otorgado por entidades financieras, le informamos que la CONDUSEF (La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) es un Organismo Público Descentralizado, cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las Instituciones Financieras que operen dentro del territorio nacional, así como también crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada respecto de las operaciones y servicios financieros) cuenta con información de todas las entidades financieras autorizadas para tal efecto.

¹² CAT son las siglas de costo anual total cuyo cálculo del CAT es según Banco de México. Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1° de julio de 2003. Resolución que establece los componentes, la metodología de cálculo y la periodicidad del costo anual total (CAT). En anexos con el N° 6

Es importante resaltar que verifique que los créditos que se otorgan en unidades de inversión "udi's", su pago mensual se mantenga fijo, que no se incremente conforme al movimiento de la Udi, esto debido a la constitución de un fondo de inversión, o la contratación de un seguro de cobertura inflacionaria. Por lo que el único aumento que presentarán los pagos mensuales será en proporción al incremento que reconozca el salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal o bien, por la variación del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

De igual forma es importante mencionar que al igual que en los créditos hipotecarios bancarios, en estos tipos de créditos se pueden deducir los intereses reales para fines fiscales. Para mayor información consulte al personal de la institución de su preferencia, donde le indicarán qué requisitos debe cubrir para iniciar el trámite.

ASPECTOS A CONSIDERAR EN LOS CRÉDITOS GARANTIZADOS A LA VIVIENDA:

- Otro elemento dentro de la nueva normatividad es el referente a la Oferta Vinculante, documento extendido gratuitamente por las instituciones a petición del posible adquirente, que le permitirá obligar a la institución de crédito, por un plazo de 20 días naturales contados a partir de su recepción, a respetar todas y cada una de las variables financieras ofrecidas, siempre y cuando, el usuario entregue toda la documentación prevista en la solicitud de crédito dentro de dicho plazo. Además de la ventaja anterior, la entidad financiera pondrá a disposición del solicitante, el modelo de clausulado que contenga los derechos y obligaciones de las partes, conforme al cual pretendan formalizar, una vez autorizado el otorgamiento del crédito garantizado.
- Otro aspecto es el contenido de la llamada subrogación de acreedor, que es la sustitución de la entidad acreedora en un crédito garantizado por otra, es decir, si una persona tiene contratado un crédito garantizado con una institución y encuentra en otra institución mejores condiciones, podrá solicitar el cambio de acreedor sin necesidad que se constituya una nueva garantía, esto es con la finalidad de que no se repercutan nuevos gastos en perjuicio del comprador.
- Quizás sea este punto donde radique el mayor de los beneficios, ya que aquellas personas que contrataron un crédito a la vivienda hace unos cuantos años a tasas superiores a las que hoy por hoy se ofrecen en el mercado, estarán en posibilidad de obtener un crédito en mejores condiciones a las que contrataron en su momento. Esta

situación se encuentra sujeta a las condiciones que cada institución establezca en lo particular.

- Habrá que mencionar que el Banco de México y la Secretaría de Economía, de manera conjunta podrán regular las condiciones y comisiones por pago anticipado de los créditos garantizados a la vivienda a tasa fija, o sea, en los casos de subrogación de acreedor, misma que no podrá ser superior al 1% del monto remanente del crédito que falta por amortizar.
- Busque información general sobre el Crédito Hipotecario de su interés: la Sociedad Hipotecaria Federal mensualmente informará sobre las condiciones del mercado, opciones y costos de créditos hipotecarios. Las instituciones lo harán en Pizarras de Anuncios o folletos en las sucursales.
- Revise el Costo Anual Total (CAT¹³) que es la tasa informativa para fines de comparación que le permitirá conocer la totalidad de costos y gastos en los que incurrirá al contratar el crédito a excepción de los gastos notariales e impuestos federales y locales.
- Solicite folletos explicativos y Ofertas Vinculantes a las instituciones de su interés para que pueda comparar los diferentes costos y condiciones que ofrecen las mismas, recuerde que deben proporcionárselos sin costo alguno.
- Pida a la institución que le explique los principales riesgos financieros que asumirá dependiendo del tipo de crédito que quiera contratar.
- Ante la opción de prepagar su crédito, pregunte si existe penalización y que le indiquen el porcentaje que representa del saldo insoluto.
- Elija el valuador que más convenga a sus intereses de entre una lista que le proporcione la institución.
- Cuide los plazos estipulados en ley; vigencia de la oferta vinculante y para entregar la documentación (no mayor a 20 días naturales), revisar y autorizar el crédito (30 días) y formalizar su crédito (45 días).
- No olvide pedir el modelo de contrato que contenga los derechos y las obligaciones de las partes, conforme al cual se pretenda formalizar el crédito, con tiempo para revisarlo.
- El notario comprobará que las cláusulas financieras del contrato coincidan con las condiciones estipuladas en la Oferta Vinculante, revise que no existan diferencias. Le debe entregar copia de la escritura del crédito.

¹³ Ibid.

- En un futuro se le informará en los estados de cuenta el CAT remanente. Si al comparar el CAT con las condiciones del mercado actual, éstas resultan más favorables, trate de negociar con su entidad financiera una mejora en sus condiciones o cambie el préstamo a otra entidad que le ofrezca mejores (subrogación de entidad acreedora).

CONCLUSIONES

En todos los casos las condiciones de los bancos y entidades financieras son similares y algunos bancos tienen mejores condiciones que otros; debido a la competencia, las condiciones han ido cambiando con intervalos de tiempo cada vez menores inclusive hasta en forma mensual en los últimos meses.

Ha todo esto no solo son importantes las condiciones principales o más comunes, sino que hay que tomar muy en cuenta las recomendaciones que hacen mención a otras condiciones que normalmente adquieren significación cuando uno explora una opción como la de prepago, o la de gastos notariales, ya que éstos varían en algunos casos de forma considerable, y que son necesarios para la formalización del contrato del crédito solicitado.

Revisar con detenimiento el aspecto del CAT el cual sin tomar la atención debida a todas las condiciones, en el caso de gastos no visualizados en primera instancia como son las comisiones por gastos notariales, estudio socioeconómico, comisión por apertura y seguro de vida principalmente, el cual nos facilitará un dato rápido y preciso del costo de los mismos, ya que un diferencial considerable del CAT contra el porcentaje ofrecido en la tasa de interés del crédito nos proporciona una medida de que tan cuantiosos son los dichos gastos que luego pueden representar la diferencia entre opciones ya que las tablas de amortización del crédito nos señalan los gastos por intereses durante la vida del crédito que pueden tener poca diferencia y el análisis de todos los elementos nos llevará a tomar la decisión que sea mas favorable para el acreditado.

En fin una revisión exhaustiva de todas las condiciones que son ofrecidas en la amplia gama de oferta hipotecaria actualmente es la mejor actitud a tomar en virtud de la inminente toma de decisión de la mejor opción disponible al momento en que se requiera el crédito.

Dentro de éste capítulo se desarrolla la propuesta expuesta en la introducción¹ y para tal efecto primero se determina el tipo de vivienda, su costo luego se procede a determinar la capacidad de pago del acreditante de acuerdo a datos estadísticos de gastos y de ingresos de acuerdo a un número de salarios mínimos generales vigentes; esto es sin tomar en cuenta el riesgo crediticio de acuerdo a los análisis de los especialistas en ésta materia; además de elaborar el esquema del financiamiento tomando en cuenta el enganche, tasa de interés y plazo principalmente para poder llegar a una capacidad de pago y estar en condiciones de determinar qué segmento de población puede acceder al producto crediticio.

3.1 ANTECEDENTES

Comprar a crédito siempre es más costoso que cuando se hace de contado; pero para la mayoría de nosotros no hay otra opción si queremos acceder a una vivienda, un auto o algún aparato para el hogar. Dependiendo del plazo, habrá cosas por las que terminemos pagando una proporción muy importante del precio inicial, a causa de los intereses y comisiones.

Para la mayor parte de las personas, adquirir una casa o un departamento, podría ser el proyecto de adquisición de un bien inmueble más importante de su vida. Suena algo exagerado, pero en realidad estamos hablando de muchísimo dinero y de una deuda que se prolongará por unos 10, 15 ó 20 años que son parte de la vida económicamente activa de un individuo. Éste es un compromiso que se adquiere y tiene que cubrir mensualmente durante una cuarta, tercera parte o incluso la mitad de la vida productiva de una persona.

Uno de los grandes problemas para saber si podemos o no contratar un crédito hipotecario, consiste en que la información está dispersa y no siempre mantiene los mismos rubros y condiciones en diferentes establecimientos crediticios y dichas condiciones han sido muy dinámicas por los cambios registrados inclusive mes a mes sobretodo por la competencia por el producto ofrecido. Bastaría con visitar las instituciones que ofrecen crédito hipotecario para darse cuenta de ello.

¹ En la página IV de la introducción.

Monto del enganche

En algunas instituciones nos exigirán el 10%, en otras el 15% y hasta el 20%. Si habláramos de un crédito de 500 mil pesos, eso significaría un desembolso de 50, 75 o 100 mil pesos. Hay diferencia, ¿no es cierto?

Plazo de pago

Si bien un mayor enganche disminuye la cantidad adeudada, el plazo se convierte en otra variable importante. Pagando a 10 años estamos hablando de 120 mensualidades, pero si contratamos a 15 años, entonces serán 180. Pagar en un plazo menor nos ahorra intereses, pero en cambio se incrementa el pago mensual.

Tasas fijas y tasas variables

A la mayoría de las instituciones les gustaría más trabajar con tasas que se actualizaran de acuerdo con las condiciones que va presentando la economía; pero, por razones de competencia entre ellas, han tenido que inclinarse por las tasas fijas. Para ello lo que hacen es calcular el riesgo de las eventualidades del mercado, y eso hace que — aunque no se modifiquen durante la vigencia del crédito— suelen ser elevadas como para minimizar su riesgo de pérdida; así podemos encontrar esquemas de que en caso de que si el cliente es cumplido, después de un periodo establecido en el contrato crediticio, la institución otorgante “ lo premia ” bajando la tasa de interés para el saldo restante ya que con la experiencia propia de cada cliente otorga el incentivo teniendo como consecuencia la reducción del riesgo crediticio, que es una situación a tomarse en cuenta para la elección de quien otorga el crédito.

Gastos adicionales

Crear que se va a comprar una vivienda de 500 mil pesos e imaginar que se va a pagar esa cantidad junto con los intereses que correspondan, es un error. Hay muchos otros gastos que deben hacerse y las cantidades son distintas según la fuente crediticia. Comisión por el crédito, seguros, costos de investigación, trámites y escrituración, seguro de vida, valuación del inmuebles serían los más comúnmente se cargan al cliente. Algunos de estos añadidos tienen cuotas establecidas, pero varios otros dependen de la voluntad institucional.

De acuerdo a las instituciones bancarias y SOFOLES² lo más prudente y utilizado para determinar solvencia de crediticia se tiene lo siguiente:

Hay que evaluar que para recibir un crédito por parte de alguna Institución Financiera, lo primero que se debe analizar es cuanto dinero puede aportar de manera mensual al pago de su crédito hipotecario. Esto se realiza partiendo del principio que se tienen ingresos mensuales provenientes de su actividad económica, inversiones u otros ingresos, los cuales se utilizan para pagar gastos variables como la compra de ropa, comida, servicios, diversiones e impuestos y otros gastos fijos como lo son tarjetas de crédito y préstamos. Por lo tanto la capacidad de pago mensual se podría calcular bajo estos aspectos: (aspectos generalmente tomados en cuenta por las instituciones otorgantes de crédito)

- Identificando el monto de sus ingresos brutos mensuales.
- Sumándole el saldo promedio mensual de sus inversiones. (en caso de tenerlas) multiplicándolo por el 35% (este porcentaje puede variar según la actividad desarrollada por el solicitante)
- Restándole el importe mensual del pago de préstamos (personales, autos, etc.).
- Restándole el 10% del saldo promedio mensual de su Tarjeta de Crédito.
- La base para determinar la capacidad de pago mensual se determinará de obtener el remanente del cálculo anterior, en función del cálculo del importe del pago mensual basándose en el saldo a financiar, el plazo, la tasa, y de ahí se obtendrá el monto de la línea de crédito que se le podrá ofrecer.

3.2 DESARROLLO DE PROPUESTA

Desarrollo de la oferta vinculante; ya con el análisis de la capacidad de pago, se realiza una investigación de corroboración de datos, así como de su historial crediticio. Esto le permite al proveedor de la hipoteca conocer su solvencia financiera y así determinar la viabilidad de la línea de crédito hipotecario.

² Sociedad Financiera de Objeto Limitado. es una institución financiera no bancaria que basa su operación en dar crédito. Su principal diferencia con los bancos es que no captan ahorro.

3.2.1 BASES PARA LA PROPUESTA

En nuestro caso consistirá en:

1. Proposición de una vivienda y el cálculo de su costo.
2. Elaborar su plan de pagos de acuerdo a los costos de viviendas
3. Analizar los ingresos y egresos obteniendo su remanente para ver capacidad de pago.
4. Evaluar la viabilidad del producto de acuerdo a los 3 puntos anteriores.

Además proponemos analizarlo desde un punto de vista práctico en el cual para poder determinar la capacidad de pago relacionado tomaremos en cuenta una vivienda de interés social de 50.00 m² analizaremos lo siguiente:

1. Obtener el monto total de la vivienda mediante el cálculo de lo que cuesta una vivienda de interés social (50.00 m²), esto lo determinaremos de acuerdo a datos del INVI (Instituto de Vivienda del Distrito Federal) con sus parámetros de construcción, el de estudios y proyectos, los costos por licencias y permisos correspondientes como los de agua potable y alcantarillado, el terreno y todo lo que intervenga para la determinación del importe de la vivienda, para estar en condiciones de obtener el enganche y el saldo en mensualidades mediante un crédito hipotecario calculando la mensualidad de acuerdo a las tasas de interés competitivas en el mercado.
2. Obtener la capacidad de pago.- para esto nos basaremos en las estadísticas del INEGI en la cual nos marca el ingreso mensual de salarios mínimos, de acuerdo a nuestro planteamiento para una vivienda de interés social de 50.0 m², para lo cual analizaremos en el rango de 4-8 salarios mínimos, a lo cual se le restarían los gastos que más comúnmente se hacen de acuerdo a las estadísticas del mismo INEGI, para ver hasta cuanto es su capacidad de pago o solvencia crediticia y así determinar si el producto financiero para la vivienda de interés social y poder determinar si la propuesta es viable.

3.2.2 TABLA PARA EL CÁLCULO DEL IMPORTE DE VIVIENDA INTERÉS SOCIAL DE 50.00 m²

**4.2.2.1 DATOS DE COSTO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL
DE ACUERDO A PARÁMETROS DEL INVI (INSTITUTO DE VIVIENDA) DF ³**

Nº	CONCEPTO	Unidad	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE	OBSERVACIONES
1	COSTO TERRENO	M2	20.00	3,000.00	60,000.00	CANTIDAD PRORRATEADO DE UN TERRENO DE 300m2 ENTRE 15 DEPARTAMENTOS COSTO PROMEDIO DE \$3,000.00/M2 EN ZONAS PROPICIAS PARA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL (aunque es considerablemente alto, debido a que el costo del terreno se eleva por la demanda en la ciudad)
			SALARIOS MIN GENERALES	SALARIO MÍNIMO		
2	DEMOLICIONES	SAL	165.00	50.57	8,344.05	
3	ESTUDIOS Y PROYECTO	SAL	90.00	50.57	4,551.30	
4	COSTO CONSTRUCCIÓN (PRECIO UNITARIO)	SAL	3,300.00	50.57	166,881.00	
5	COSTO DE COMERCIALIZACIÓN	%	5.00	166,881.00	8,344.05	
6	ESCRITURACIÓN	%	5.00	239,776.35	11,988.82	PRECIO UNITARIO ES EN BASE AL AVALÚO DE LA PROPIEDAD en éste caso es la suma de 1-4
7	COMISIÓN POR APERTURA	%	3.50	239,776.35	8,392.17	
8	SEGURO DE VIDA Y DAÑOS depende de la cant a financiar	factor	64.02	250.00	16,005.00	factor promedio de las instituciones financieras
			por cada 100 mil de crédito			
9	COSTOS DE INVESTIGACIÓN	UNICO	1.00	500.00	500.00	
				SUMA	285,006.39	
				COSTO/M2	5,700.13	

3.2.2.2 CÁLCULO DE MENSUALIDAD RESPECTO A LOS COSTOS DE VIVIENDA ⁴

PERIODO	n	=	10		15		20	AÑOS
	n	=	120		180		240	MESES
	i	=	12.00%	ANUAL	1.00%			MENSUAL
COSTO VIVIENDA			285,006.39					
ENGANCHE			15.00%		20.00%		25.00%	
			42,750.96		57,001.28		71,251.60	
SALDO A FINANCIAR	VP	=	242,255.43		228,005.11		213,754.79	
MENSUALIDAD	=	VP	$\frac{i (1+i)^n}{(1+i)^{n-1}}$	=	VP	0.01	$(1 + 0.01)^n$	$(1 + 0.01)^{n-1}$
AÑOS			10		15		20	
MENSUALIDAD	=		\$3,475.66		\$2,736.44		\$2,353.62	

³ Elaboración propia con datos del INVI.

⁴ Elaboración propia.

3.2.2.3 TABLA DE INGRESOS Y GASTOS PARA EVALUAR CAPACIDAD DE PAGO ⁵

A.- INGRESOS DE ACUERDO A RANGOS DE SALARIOS MÍNIMOS									
(Pesos corrientes)									
Rangos de salarios mínimos equivalentes		1992	1996	2000	2002	2004	2005*	2006*	2007*
salario mínimo general vigente							46.80	48.67	50.57
1	S.M.						1,404	1,460	1,517
2	S.M.	415	905	1,594	1,800	1,912	2,808	2,920	3,034
3	S.M.						4,212	4,380	4,551
4	S.M.						5,616	5,840	6,068
5	S.M.						7,020	7,301	7,586
6	S.M.						8,424	8,761	9,103
7	S.M.						9,828	10,221	10,620
8	S.M.						11,232	11,681	12,137
	Más de 8 y hasta 14 S.M.	3,715	8,049	14,488	15,864	17,194	19,656	20,441	21,239
NOTA: Los hogares se clasificaron con el salario mínimo equivalente (S.M.E.), el cual representa el valor del salario necesario para obtener los mismos bienes y servicios a los que se tenía acceso con el salario del inicio del periodo, que en este caso es									
FUENTE:									
INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.									
* dato obtenido con el salario mínimo general vigente mensual dentro del rango (8 salarios mínimos)									
http://www.conasam.gob.mx/Archivos/TABLA%20DE%20SALARIOS%20MÍNIMOS%20PROFESIONALE 17-Ene-07									
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ming03&c=3315 13-Nov-07									
B.- GASTOS COMUNES DE FAMILIAS MEXICANAS									
(Pesos corrientes)									
Grandes rubros del gasto		1992	1996	2000	2002	2004	2005*	2006*	2007*
nivel de inflación							3.33%	4.05%	3.00% **
Total		1,420	2,471	5,254	5,763	6,969	7,201	7,493	7,717
Alimentos, bebidas y tabaco		524	897	1,594	1,787	2374	2,453	2,552	2,629
Vestido y calzado		133	172	358	429	452	467	486	501
Vivienda		118	230	456	585	618	639	664	684
Limpieza del hogar		123	192	435	408	423	437	455	468
Cuidados médicos		77	144	280	301	380	393	409	421
Transporte y comunicaciones		250	459	1,058	1,202	1369	1,415	1,472	1,516
Educación y esparcimiento		262	458	1,174	1,191	1311	1,355	1,410	1,452
Cuidado personal		114	210	484	552	747	772	803	827
FUENTE:									
INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.									
* dato obtenido con la inflación oficial anual ya que en el inegi solo existe el dato hasta el 2004 17-Ene-07									
http://www.banxico.org.mx/PortalesEspecializados/inflacion/inflacion.html									
**metas de inflación proyectadas http://www.fernandoquintero.com.mx/ve/files/graficos/15012007g2 17-Ene-07									
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ming07&c=3320 13-Nov-07									
RESUMEN									
		1992	1996	2000	2002	2004	2005*	2006*	2007*
1	S.M.						1,404	1,460	1,517
	INGRESOS						1,404	1,460	1,517
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						-5,797	-6,033	-6,200
2	S.M.						2,808	2,920	3,034
	INGRESOS						2,808	2,920	3,034
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						-4,393	-4,573	-4,683
3	S.M.						4,212	4,380	4,551
	INGRESOS						4,212	4,380	4,551
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						-2,989	-3,112	-3,166
4	S.M.						5,616	5,840	6,068
	INGRESOS						5,616	5,840	6,068
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						-1,585	-1,652	-1,649
5	S.M.						7,020	7,301	7,586
	INGRESOS						7,020	7,301	7,586
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						-181	-192	-132
6	S.M.						8,424	8,761	9,103
	INGRESOS						8,424	8,761	9,103
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						1,223	1,268	1,385
7	S.M.						9,828	10,221	10,620
	INGRESOS						9,828	10,221	10,620
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						2,627	2,728	2,902
8	S.M.						11,232	11,681	12,137
	INGRESOS						11,232	11,681	12,137
	GASTOS						7,201	7,493	7,717
	DIFERENCIA						4,031	4,188	4,419

⁵ Elaboración propia con datos del INEGI. Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares.

Como observamos para la vivienda calculada con los parámetros más económicos y el pago resultante calculado de acuerdo al plazo establecido es de:

AÑOS		10	15	20
MENSUALIDAD	=	\$3,475.66	\$2,736.44	\$2,353.62

3.3 CONCLUSIONES

En el presente capítulo se elaboró la propuesta acuerdo a los parámetros establecidos:

1. Primero se determinó el tipo de vivienda: de interés social.
2. El área considerada es de 50.00 m².
3. Se determinó un costo de la vivienda de \$285,006.39 con parámetros INVI y como referencia un costo prorrateado de \$5,700.13 / m².
4. De acuerdo a los niveles de ingresos-egresos obtenidos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) elaborada por el INEGI obtuvimos el diferencial entre ingresos y gastos que es el remanente de lo que consideramos como capacidad de pago.
5. Que la propuesta es viable para un nivel de ingresos superior a 7 salarios mínimos Y de acuerdo a la capacidad de pago calculado de la tabla 3 resultado de ingresos de un rango de resulta que se puede pagar un crédito para una familia cuyo ingreso de 1 persona es de 7 salarios mínimos generales vigentes de la zona geográfica "A" cuyo remanente o capacidad de pago es de \$2,902.00, monto que supera los pagos mensuales calculados para 2 escenarios calculados (hacemos notar que son los más comunes) el de 15 y 20 años, no así para el caso de 10 años de plazo.
6. Se puede agregar definitivamente que a futuro, por ser pago fijo, el ingreso del acreditado puede incrementarse ya sea por el incremento en la percepción salarial o a causa de la posible aportación futura del cónyuge o concubina, siendo ésta una condición favorable en la toma de decisión para autorización de crédito.

En el presente capítulo se elabora el análisis de los datos elaborados en el capítulo anterior, se exponen los resultados y se relacionan con a las condiciones crediticias existentes para poder estar con elementos de decisión para refutar o aceptar la propuesta.

4.1 ANÁLISIS

Tomamos como rango los salarios mínimos que van desde 2 hasta 8 v.s.m.g.v. menos los egresos para determinar la solvencia crediticia de acuerdo al rango de ingresos. Además calculamos el importe de la mensualidad a pagar de acuerdo a las condiciones establecidas quedando como sigue:

PERIODO	n	=	10		15		20	AÑOS
	n	=	120		180		240	MESES
	i	=	12.00% ANUAL		1.00%		MENSUAL	
COSTO VIVIENDA			285,006.39					
ENGANCHE			15.00%		20.00%		25.00%	
			42,750.96		57,001.28		71,251.60	
SALDO A FINANCIAR	VP	=	242,255.43		228,005.11		213,754.79	
MENSUALIDAD	=	VP	$\frac{i (1+i)^n}{(1+i)^{n-1}}$	=	VP	$0.01 \left(\frac{1 + 0.01}{1 + 0.01} \right)^n$	$\left(\frac{1 + 0.01}{1 + 0.01} \right)^{n-1}$	
RESUMEN								
AÑOS			10		15		20	
MENSUALIDAD	=		\$3,475.66		\$2,736.44		\$2,353.62	

Para la determinación de la capacidad de pago o de solvencia de la mensualidad tomamos en cuenta la tabla de datos de ingresos y gastos para evaluar capacidad de pago¹:

A.- INGRESOS DE ACUERDO A RANGOS DE SALARIOS MÍNIMOS								
(Pesos corrientes)								
Rangos de salarios mínimos equivalentes	1992	1996	2000	2002	2004	2005*	2006*	2007*
salario mínimo general vigente						46.80	48.67	50.57
1 S.M.						1,404	1,460	1,517
2 S.M.	415	905	1,594	1,800	1,912	2,808	2,920	3,034
3 S.M.						4,212	4,380	4,551
4 S.M.						5,616	5,840	6,068
5 S.M.						7,020	7,301	7,586
6 S.M.						8,424	8,761	9,103
7 S.M.						9,828	10,221	10,620
8 S.M.						11,232	11,681	12,137
Más de 8 y hasta 14 S.M.	3,715	8,049	14,488	15,864	17,194	19,656	20,441	21,239
NOTA: Los hogares se clasificaron con el salario mínimo equivalente (S.M.E.), el cual representa el valor del salario necesario para obtener los mismos bienes y servicios a los que se tenía acceso con el salario del inicio del periodo, que en este caso es								
FUENTE:								
INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.								
* dato obtenido con el salario mínimo general vigente mensual dentro del rango (8 salarios mínimos)								
http://www.conasami.gob.mx/Archivos/TABLA%20DE%20SALARIOS%20MÍNIMOS%20PROFESIONALES 17-Ene-07								
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ming03&c=3315 13-Nov-07								
B.- GASTOS COMUNES DE FAMILIAS MEXICANAS								
(Pesos corrientes)								
Grandes rubros del gasto	1992	1996	2000	2002	2004	2005*	2006*	2007*
nivel de inflación						3.33%	4.05%	3.00% **
Total	1,420	2,471	5,254	5,763	6,969	7,201	7,493	7,717
Alimentos, bebidas y tabaco	524	897	1,594	1,787	2,374	2,453	2,552	2,629
Vestido y calzado	133	172	358	429	452	467	486	501
Vivienda	118	230	456	585	618	639	664	684
Limpieza del hogar	123	192	435	408	423	437	455	468
Cuidados médicos	77	144	280	301	380	393	409	421
Transporte y comunicaciones	250	459	1,058	1,202	1,369	1,415	1,472	1,516
Educación y esparcimiento	262	458	1,174	1,191	1,311	1,355	1,410	1,452
Cuidado personal	114	210	484	552	747	772	803	827
FUENTE:								
INEGI. Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares.								
* dato obtenido con la inflación oficial anual ya que en el inegi solo existe el dato hasta el 2004 17-Ene-07								
http://www.banxico.org.mx/PortalesEspecializados/inflacion/inflacion.html								
**metas de inflación proyectadas http://www.fernandoquintero.com.mx/ve/files/graficos/15012007g2 17-Ene-07								
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ming07&c=3320 13-Nov-07								
RESUMEN								
	1992	1996	2000	2002	2004	2005*	2006*	2007*
1 S.M.						1,404	1,460	1,517
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	-5,797	-6,033
2 S.M.						2,808	2,920	3,034
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	-4,393	-4,573
3 S.M.						4,212	4,380	4,551
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	-2,989	-3,112
4 S.M.						5,616	5,840	6,068
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	-1,585	-1,649
5 S.M.						7,020	7,301	7,586
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	-181	-192
6 S.M.						8,424	8,761	9,103
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	1,223	1,268
Elaboración propia con datos del INEGI. Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares (tablas en capítulo III)								
7 S.M.						9,828	10,221	10,620
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	2,627	2,728
8 S.M.						11,232	11,681	12,137
						GASTOS	7,201	7,493
						DIFERENCIA	4,031	4,188

Y de acuerdo con el análisis se determina que a la capacidad de pago calculado de la tabla anterior resultado de tomar en cuenta el rango de ingresos en salarios mínimos y de gastos por familia con datos del INEGI proyectados para 2007 con las metas de inflación gubernamentales resulta que se puede pagar un crédito para una familia cuyo ingreso de 1 persona cuyo remanente después de hacer los gastos contemplados por familia es de \$2,902.00 correspondiente a 7 salarios mínimos generales vigentes de la zona geográfica “A” siendo viable el pago del crédito para el plazo de 15 y 20 años no siendo así para el caso de 10 años; cabe hacer notar que en un futuro el ingreso en una persona tiende a incrementarse ya sea por el incremento en la percepción salarial, también debido a la aportación del cónyuge o concubina, además como el pago calculado mensual es fijo con el hecho del paso del tiempo y el efecto inflacionario la mensualidad tiene una “perdida” de su valor inicial, ya que pagar ahora una cantidad cualquiera no tiene el mismo valor en términos de poder adquisitivo que dentro de 1, 2, ...,5 ó 10 ó más años.

A continuación concluimos con datos obtenidos de la tabla de amortización de crédito con el objeto de ver cómo es el desglose de los elementos constituyentes de la tabla de amortización²:

PAGO TOTAL (enganche más mensualidades)	549,561.29	100.00%
SUMA CAPITAL (enganche más capital en	285,006.39	51.86%
SUMA INTERESES	264,554.90	48.14%

$$\text{Interés respecto a inversión inicial} = \frac{\text{pago total}}{\text{Costo inicial}} = \frac{549,561.29}{285,006.39} = \frac{1.92824}{15} = 0.128549 = 12.85\% \text{ anual}$$

Esto sin tomar en cuenta los seguros de vida y en su caso de desempleo lo cual aumentaría el CAT³ (Es la tasa informativa para fines de comparación que representa todos

² Elaboración propia y agregada en anexos con el N° 7

los costos directos y anualizados que comprende el crédito garantizado, lo cual te permite conocer los gastos en que incurrirás al contratar un crédito con determinada institución, expresados en porcentaje, excluyendo los gastos por impuestos locales y federales, así como los gastos por trámites y servicios prestados por terceros (ej. gastos notariales)).

4.2 COMPARACIÓN CON UN CRÉDITO COMERCIAL

Para nuestro caso realizamos una simulación de crédito bajo las mismas condiciones y obtuvimos los siguientes resultados⁴:

Valor del inmueble: \$285,006.39
 Enganche: 57,001.28
 Monto del crédito: 228,005.11
 Plazo: 15 años

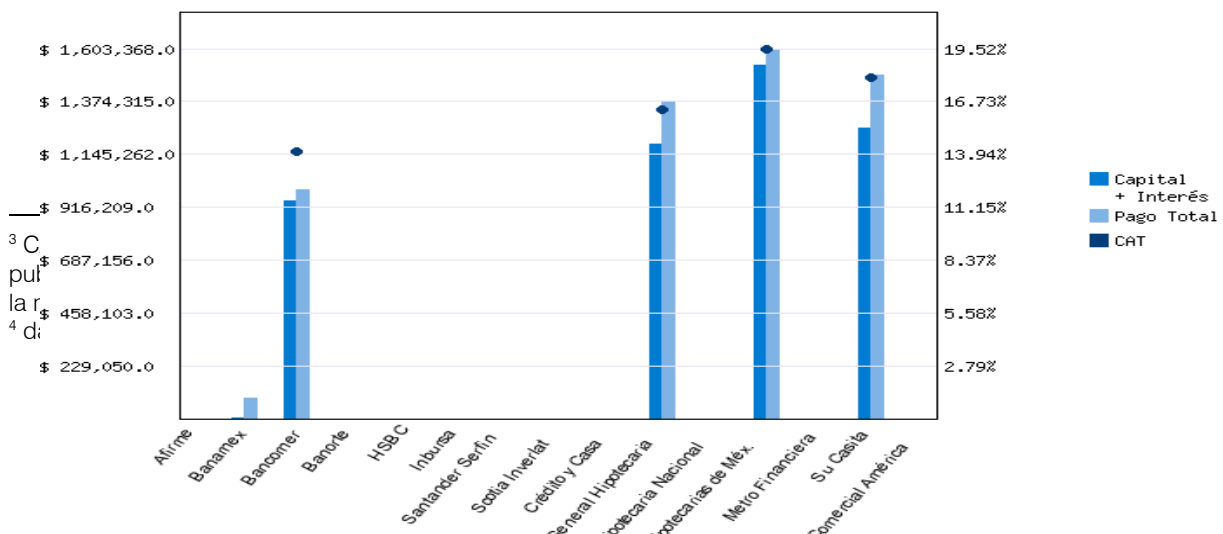
INSTITUCION	CAPITAL	INTERESES	CAPITAL + INTERESES	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE DAÑOS	PAGO TOTAL ¹	CAT
Afirme	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Banamex	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
BBVA Bancomer	\$228,005.11	\$264,325.46	\$492,330.57	\$7,981.34	\$19,394.47	\$519,706.38	14.55%
Banorte	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
HSBC	\$228,005.11	\$2,109.05	\$230,114.16	\$153.97	\$56.80	\$230,324.93	-3.38%
Inbursa ²	ND	ND	ND	NA	NA	ND	ND
Santander Serfin	\$228,005.11	\$263,235.46	\$491,240.60	\$20,589.98	\$8,405.63	\$479,299.49	13.09%
Scotiabank Inverlat	\$228,005.11	\$199,034.58	\$427,039.69	\$9,774.71	\$11,782.16	\$448,596.56	13.17%
Crédito y Casa	\$507,976.99	\$-46,368.00	\$461,608.99	\$9,849.82	\$2,462.46	\$586,885.15	17.52%
General Hipotecaria	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Hipotecaria Nacional	\$228,005.11	\$217,940.09	\$432,401.70	\$23,479.97	\$10,298.23	\$466,179.90	12.74%
Metro Financiera	\$595,345.16	\$11,482.91	\$606,828.08	\$-7,851.54	\$-3,472.79	\$595,503.75	17.90%
Operaciones Hipotecarias de México	\$549,319.03	\$-95,446.82	\$453,872.21	\$13,953.91	\$9,439.41	\$477,265.54	23.77%
Su Casita	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ING Comercial América	\$553,469.50	\$-100,873.38	\$452,596.12	\$17,784.40	\$7,866.18	\$478,246.69	

¹ Para el caso de las Sofoles, la columna de Pago Total incluye el importe por concepto de "Comisión por Administración".

² Esta institución no incluye los costos correspondientes a los Seguros.

ND = Estas instituciones no ofrecen créditos con estas características.

NA = No se determinan estos costos, toda vez que los seguros se encuentran comprendidos en el monto a financiar.



4.3 DATOS PARA ANÁLISIS

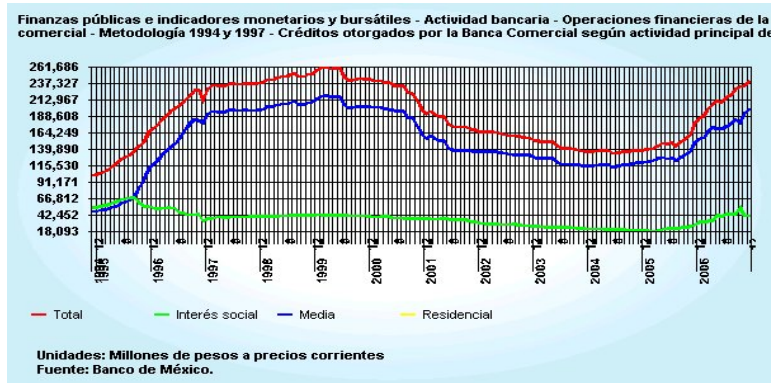
A continuación podemos observar el resumen de los datos acerca del crédito a la vivienda en México y su evolución al paso del tiempo⁵:

Finanzas públicas e indicadores monetarios y bursátiles > Actividad bancaria > Operaciones financieras de la banca comercial > Metodología 1994 y 1997 > Créditos otorgados por la Banca Comercial según actividad principal de los prestatarios > Crédito a la vivienda							
Estadísticos unidad de medida millones de pesos a precios corrientes							
Periodos	Total	Interés	%		Media	%	Residencial
(1995-01 al 2006-12)							
Mínimo	101,068	18,093			47,504		NA
Máximo	261,686	67,326			219,776		NA
Suma	27,451,338	5,281,973			22,169,375		NA
Media	189,320	36,427			152,892		NA
Desviación Estándar	45,440	11,601			43,822		NA
** Cuando existen dos o más ND no se calculan los estadísticos de Suma, Media y Desviación Estándar.							
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.							
NA No Aplica. ND No Disponible.							
Fuente: Banco de México.							

Cabe destacar que, derivado del análisis de la tabla, el crédito a la vivienda de interés social ha disminuido de una participación del 53% en 1995 a 17% a Dic de 2006 además de que en términos monetarios ha tenido un mínimo de 18,093 mpmx⁶ hasta 67,326 mpmx con una media de 36,427 mpmx que no es nada significativa y que en términos reales es lamentablemente baja comparada con la oferta de interés medio, dicho fenómeno está relacionado al crecimiento de la oferta hipotecaria en el mercado pero que ésta se ha dirigido a vivienda de interés medio o de nivel superior.

⁵Datos obtenidos de INEGI en: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVH1003000025001000200025#ARBOL> (24-Feb-2007).
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVH1003000025001000200025#ARBOL> (24-Feb-2007).
 Agregado en anexos con el N° 8
⁶ mpmx.- millones de pesos mexicanos

A continuación presentamos a manera de visualización de la tabla la Gráfica de operaciones financieras de créditos otorgados por la banca comercial⁷ con referencia a los créditos.



Todo parece indicar que debido a que las instituciones evalúan más riesgo en éste tipo de oferta crediticia y por lo tanto no han incursionado en un producto crediticio para éste nicho de mercado, por lo mismo sería importante tomar en cuenta al sector de vivienda de interés social que con una buena evaluación de riesgo e historial crediticio de los posibles acreditados, teniendo un producto potencialmente rentable.

Cabe hacer notar que debido a las condiciones de sus niveles de ingresos y egresos no se ha puesto un énfasis para el desarrollo de éste segmento el cual es un mercado considerable y con un crecimiento digno de tomar en cuenta para comercializarlo ya que, por ejemplo, algunas instituciones crediticias solo toman en cuenta solicitudes para propiedades arriba de los \$400,000.00 actuales, quedando, por tanto, fuera las viviendas de interés social, por lo mismo sería de ayuda el desarrollar programas gubernamentales de apoyos en cuanto al costo del dinero para ése destino específico con el objeto de fomentar éste tipo de vivienda y así en consecuencia coadyuvar a abatir el rezago de vivienda existente.

Una razón más para poder comercializar el programa sería que por ejemplo el INVI (instituto de vivienda del DF) el número de familias beneficiadas con un crédito INVI de Dic de 2001 a Dic de 2005 es de 12,253 viviendas, que resulta un número insuficiente para las necesidades de los periodos.⁸

PROGRAMA DE VIVIENDA EN CONUNTO (diciembre de 2001 al 31 de diciembre de 2005)		
Ingreso Familiar ¹	Número de familias beneficiadas con un crédito	Distribución porcentual de familias beneficiadas

⁷ Datos obtenidos de INEGI en: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVH1003000025001000200025#ARBOL> (24-Feb-2007).
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieinti.exe/NIVH1003000025001000200025#ARBOL> (24-Feb-2007).
⁸ <http://www.invi.df.gob.mx/> (09-Mar-09).

De 0.0 vsmd	769	6.28 %
De 0.1 a 1.5 vsmd	617	5.04 %
De 1.6 a 3.0 vsmd	5,988	48.87 %
De 3.1 a 4.7 vsmd	4,031	32.90 %
De 4.8 a 6.0 vsmd	557	4.55 %
De 6.1 a 8.0 vsmd	216	1.76 %
De mas de 8.0 vsmd ³	75	0.61 %
Total	12,253²	100 %

¹ El salario mínimo en el Distrito Federal es de \$46.80 pesos; vigente en 2005.

² 12,253 corresponde a la muestra representativa de las acciones realizadas por el Programa de Vivienda en Conjunto de 2001 al 31 de diciembre del 2005

³ Las familias con mas de 8 vsmd pueden corresponder a los hogares originales de predios que van al Programa Sustitución de Vivienda, ya que el Instituto respeta su derecho de arraigo.

4.4 DATOS A CONSIDERAR DE SITUACIÓN ACTUAL

Hay que destacar que el número mas alto de familias beneficiadas con un crédito dentro de los rangos de salarios mínimos es el de 1.6 a 3 veces el salario mínimo diario que finalmente existe una brecha muy grande para satisfacer la demanda y que comparando con nuestro análisis cuyo resultado fue que con 7 salarios mínimos generales vigentes resultaría un crédito viable, que relacionándolo con el dato del INVI, nos arroja un número de 216 familias beneficiadas por parte del instituto de vivienda un número que resulta totalmente insuficiente para abatir el rezago habitacional; motivo por el cual es para tomarse en cuenta ésta oferta crediticia para las personas con el rango de salarios mínimos resultante ya que es un producto que al paso del tiempo se ha dejado de lado por las instituciones financieras; en virtud de esto la banca está empezando a voltear a éste nicho de mercado como nos lo indica la nota informativa⁹ en la cual en concreto vemos los datos respecto al crecimiento en el crédito a vivienda de interés social en la banca comercial se incremento a poco más del 100% que es una cifra interesante pero finalmente, como nos dice es, poco significativo.

Además de otra nota publicada¹⁰ que recapitulando nos dice que el freno que se aplicará en el otorgamiento de créditos a la vivienda de interés social es por que no hay compra de dichas viviendas y se le debe atribuir a que no se compran por falta de recursos; He aquí otro elemento que podría añadirse a la situación de la promoción por parte de instituciones financieras para el crédito a viviendas de interés social.

⁹ Nota informativa del periódico el Universal, sección de Finanzas publicada el 03 de Julio de 2006 por José Manuel Arteaga. Anexo N° 9

¹⁰ Nota publicada en el periódico Reforma, sección Financiera con fecha del 25 de Julio de 2006. Anexo N° 10

En otra nota publicada¹¹ en Internet en la cual encontramos la información del Director General de FONHAPO (Es un Fideicomiso coordinado por la SEDESOL, que financia la demanda nacional de crédito para vivienda de las familias de bajos recursos, operando un sistema de financiamiento acorde al presupuesto y capacidad de crédito de cada familia, contribuyendo a hacer realidad la ilusión de tener una casa digna y un patrimonio para cada trabajador) en el cual en 2006 se destinarán 5,500 créditos para adquirir vivienda de interés social aunque el dato aumentó en 4 veces la cifra anterior sigue faltando más oferta de éste tipo de crédito para la demanda; aunque FONHAPO financia o da apoyos a través de INFONAVIT, cabe destacar que los créditos otorgados son para viviendas con condiciones como la de tener ingresos individuales menores a 2.5 v.s.m.g.v.¹² y hasta 4 v.s.m.g.v.¹³ en el caso de de ser ingresos familiares con un costo no mayor a 117.06 v.s.m.g.v.¹⁴ (en nuestro caso es de \$1,517 equivalente a \$177,580.02 monto que queda fuera de los cálculos elaborados en base a parámetros INVI), condiciones que no están dentro de los parámetros que consideramos, otro motivo para ver que los créditos para nuestro caso tendrían mercado.

En otra nota informativa que justifica al desarrollo y comercialización del producto financiero es la nota¹⁵ en la cual analistas a través de estudios realizados pronostican que crecerán los créditos hipotecarios entre 17% y 20% en 5 años y por igual aumentará el crecimiento para las desarrolladoras de vivienda.

Como dato importante a tomar en cuenta es que hay datos que nos indican una mejoría en los ingresos¹⁶ de las familias con ingresos de 7 veces el salario mínimo general

¹¹ Nota publicada en el sitio de Internet tabasco hoy.com el Miércoles 18 de Octubre de 2006. Anexo N° 11

¹² v.s.m.g.v. (veces el salario mínimo general vigente)

¹³ ibidem

¹⁴ ibidem

¹⁵ Nota publicada en el periódico Milenio Diario el 6 de Febrero de 2007

<http://www.milenio.com/index.php/2007/02/06/38769/> 17:41

¹⁶ Fuente del periódico El Universal, sección Finanzas de la columna variable económica de José Francisco Pulido, publicada el 09 de Octubre de 2006. agregada en anexos con el N° 14.

vigente¹⁷ lo que nos da un mercado considerable aproximadamente del 1'435,901 posibles acreditados¹⁸ para la oferta de crédito que se propone.

Hay que hacer hincapié en el dato que para personas o familias con ingresos menores a los 7 salarios mínimos y mayores de 4 no serían tomadas en cuenta por ninguna institución crediticia ni por instituciones gubernamentales como FONHAPO por ejemplo solo presta a familias con ingresos de hasta 4 veces el salario mínimo general vigente. Para éste mercado específico todos los niveles de Gobierno, tanto Federal como Estatal, deberían crear algún programa a través de un mecanismo específico que contemple el rango estudiado y propuesto de salarios mínimos generales, en el cual están localizadas muchas de las familias mexicanas con la necesidad imperante de vivienda.

4.5 CONCLUSIONES

Después de haber realizado el análisis de datos y estadísticas al respecto es viable la comercialización del crédito para nuestro caso de vivienda de interés social propuesto ya que hay condiciones en primera instancia de necesidad de vivienda además de las condiciones económico financieras; pero la principal es la de no considerar a éste tipo de crédito como realizable tomando en cuenta que las cantidades de viviendas de éste tipo construidas no satisfacen a la demanda real, además de que al paso de los últimos 10 años la inversión para la vivienda de interés social ha disminuido de forma considerable y en constante baja, por lo tanto están dadas las condiciones para la viabilidad del producto financiero propuesto.

Quisiera mencionar que con un estudio positivo de calidad moral, además de los otros estudios socioeconómicos o estudio de crédito¹⁹, los probables acreditados serían

¹⁷ Datos obtenidos de nota informativa del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas organismo dependiente de la Cámara de Diputados basándose en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005 del INEGI. México D.F. publicada el 03 de Octubre del 2006. agregada en anexos con el N° 13.

¹⁸ Dato obtenido de la encuesta nacional de ingresos y gastos en los hogares 2000-2005 elaborado por INEGI. http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enigh/enigh_2005/datos/2005/5tema.xls. agregada en anexos con el N° 15.

responsables para el pago del crédito tomando como base que la prioridad número uno en la situación familiar es la vivienda y por lo tanto haciéndoles conciencia mediante un programa de concientización para el acreditado ayudaría a formar mayor calidad moral y así darle la importancia necesaria para cumplir con el pago del compromiso adquirido del crédito.

Que después de analizar la propuesta determinamos que si es viable para un nivel de ingresos mayor o igual a 7 salarios mínimos, que de acuerdo a la capacidad de pago calculado de la tabla de datos de ingresos y gastos para evaluar capacidad de pago dentro de los rangos analizados resulta que si se puede pagar el crédito para una familia cuyo ingreso de 1 persona es de 7 salarios mínimos generales vigentes de la zona geográfica "A" cuyo remanente o capacidad de pago calculado es de \$2,902.00, monto que supera los pagos mensuales calculados para 2 escenarios calculados (hacemos notar que son los más comunes) el de 15 y 20 años, no así para el caso de 10 años de plazo.

Además se puede afirmar definitivamente que a futuro, por ser pago fijo, el ingreso del acreditado puede incrementarse ya sea por el incremento en la percepción salarial o a causa de la posible aportación futura del cónyuge o concubina, siendo ésta una condición favorable en la toma de decisión para autorización de crédito.

También se puede agregar que es de importancia y para dar una mayor certidumbre al producto y para disminuir el riesgo realizar un análisis exhaustivo del estudio socio-económico o estudio de crédito y un estudio de calidad moral de las personas ya que como salvedad se podría mencionar que el estudio de gastos por familia realizado por el INEGI es en términos generales no refleja específicamente a la familia en cuestión además de no especificar la metodología de la encuesta realizada de todos los gastos y, por lo mismo, éstos podrían variar de alguna manera las condiciones tomadas en cuenta por el INEGI.

También la propuesta tiene una componente favorable desde el punto de vista de que la oferta para éste segmento ha sido dejado a un lado por las instituciones financieras como la banca y algunas SOFOLES como nos indica la tabla del anexo 8 en la cual las

¹⁹ Estudio de crédito se define como el análisis cualitativo y cuantitativo de la información que una persona física o moral le proporciona a un banco al solicitar un crédito. Información que debe ser suficiente para poder evaluar el riesgo y emitir un dictamen.

operaciones de crédito de vivienda de interés social han bajado de manera considerable en los últimos 11 años y que nuestro caso presentado no entra en los programas de FONHAPO por ejemplo.

CONCLUSIONES

PRIMERA.- la importancia de la vivienda es irrefutable en lo que representa para la vida del ser humano que tiene relación directa con su desarrollo psico-social y desde el punto de vista económico representa un indicador básico en el bienestar de la población, que sirve como referencia para evaluar el avance económico de una sociedad.

SEGUNDA.- la vivienda constituye la base del patrimonio familiar y es al mismo tiempo, condición para tener acceso a otros mayores niveles de bienestar.

TERCERA.- la vivienda representa un elemento de liga entre crecimiento económico y desarrollo social, que ambos son de beneficio para cualquier sociedad; en cuanto al crecimiento económico se puede hacer destacar y queda totalmente demostrado que la construcción de vivienda provoca una derrama económica muy importante para el sistema económico debido a la gran variedad de insumos utilizados destacando la situación de que dichos insumos que se pueden estimar que en un 90%, son de producción nacional en un total de 37 ramas de la economía nacional. Siendo esto un elemento adicional como parte de las justificaciones para el mayor impulso a la vivienda.

CUARTA.- es de extrema importancia el desarrollo de políticas por parte de todos los niveles de Gobierno a través de las instituciones gubernamentales, todo para el desarrollo y fomento de vivienda en beneficio de la sociedad pero tomando en cuenta en mayores proporciones al segmento de interés social, repercutiendo así benéficamente a mayores grupos de la sociedad que tienen la necesidad y no pueden acceder al beneficio de un crédito para vivienda.

QUINTA.- la oferta hipotecaria está enfocada y desarrollada para vivienda de interés medio bajo y superior por los montos mínimos que manejan en sus esquemas quedando fuera la de interés social. Se podría decir que las ofertas de créditos hipotecarios en la mayoría de sus componentes (enganche, plazo del financiamiento, tasa de interés, condiciones de prepago, etc.) son muy similares en sus valores y una revisión detallada de las condiciones ofrecidas, en la amplia gama de oferta hipotecaria actualmente, es la mejor actitud a tomar como recomendación ante la decisión de la contratación de un crédito hipotecario.

CONCLUSIONES

SEXTA.- el producto financiero propuesto si es viable debido a las condiciones de cómo se está dando la oferta crediticia en el medio ya que como estudiamos no está enfocada a la vivienda de interés social y se están dando las condiciones para considerar al segmento estudiado y propuesto para desarrollar el producto financiero. En nuestro caso una persona con ingresos iguales o mayores de 7 v.s.m.g.v.¹ tiene la capacidad de pago para cumplir con el compromiso contratado para los plazos de 15 y 20 años que son los escenarios más comunes ofertados en los créditos hipotecarios.

SÉPTIMA.- existe un parámetro dado en un rango que va entre 4 y hasta 7 v.s.m.g.v.² en el cual no cuenta con capacidad de pago para cumplir con el compromiso y como tiene ingresos mayores a 4 v.s.m.g.v.³ no cumple para los parámetros establecidos por FONHAPO que ayudan para la adquisición de vivienda de ciertas características establecidas por la dependencia.

OCTAVA.- como recomendación para realizar investigaciones posteriores puedo mencionar que debido a la dinámica en la evolución de ofertas de créditos hipotecarios se tiene que realizar de manera rápida y práctica visualizando las condiciones que más repercuten en los créditos y de que manera afectan para poder ayudar a desarrollar un mejor producto.

NOVENA.- otra recomendación importante sería el aspecto gubernamental ver que apoyos se están desarrollando por parte de las instituciones de vivienda que pueden ser viables en corto plazo para que mejoren las condiciones de créditos otorgados para la población.

DÉCIMA.- que exista una liga gubernamental con iniciativa privada de incentivos en materiales y mano de obra para el desarrollo de vivienda de interés social en forma no tan masiva para dar oportunidad de desarrollo a pequeños desarrolladores para tener condiciones de competencia con los grandes, ya que ellos por sus condiciones de mayoreo tienen mejores condiciones en cuanto a precio y crédito en los materiales por citar algún ejemplo y en esas circunstancias los pequeños desarrolladores tengan mejores condiciones para la construcción de vivienda.

¹ v.s.m.g.v. veces el salario mínimo general vigente

² ibidem

³ ibidem

BIBLIOGRAFÍA

I LEGISLACIÓN CONSULTADA

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 1ª edición, UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1990, México.

Ley de Vivienda. Diario Oficial de la Federación. Pág. 32 (Primera Sección). Martes 27 de Junio de 2006.

Ley General de Asentamientos Humanos. Diario. Oficial de la Federación. 21 de Julio de 1993. Última reforma publicada DOF 05 de Agosto de 1994.

Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado. Diario Oficial de la Federación. 30 de diciembre de 2002. Última reforma publicada DOF 07-02-2005.

CAT (Costo Anual Total). Diario Oficial de la Federación. 1º de Julio de 2003.

II PUBLICACIONES PERIÓDICAS CONSULTADAS

Pineda Belmont Litzíán (revista de CANADEVI) Año 3 N° 33 Publicación mensual, Octubre 2005. Artículo: *Trilogía que rinde frutos: vivienda-desarrollo urbano-planificación regional*. Conferencia magistral "Reflexiones sobre la vivienda popular en México en siglo XXI" (05-Sep-05 instalaciones Fundación ICA) dada por Manuel Lugo Gotilla, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI).

Periódico el Universal primera sección y sección financiera.

Periódico Reforma primera sección y sección de finanzas.

Periódico Milenio Diario primera sección y finanzas.

BIBLIOGRAFÍA

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas organismo dependiente de la Cámara de Diputados basándose en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005 del INEGI. México D.F. publicada el 03 de Octubre del 2006. *Nota Informativa. nota N° notacefp/068/2006.*

FOVISSSTE. *Habitación: problemas de vivienda y urbanismo.* (Revista de fovissste) Editorial sin editorial talleres de impresión ISSSTE. México 1997.

III OBRAS CONSULTADAS

Andersen Arthur. *Diccionario de Economía y Negocios.* Editorial Espasa Calpe. México, 1999.

Carmelo Gerardo Valente. *La vivienda en el mundo.* Editorial Universitaria de Buenos Aires Argentina, 1972, 184 págs.

Díaz Infante de la Mora Armando. Curso de edificación. Editorial Trillas. México, 2002. 267 págs.

Eibenshutz Hartman Roberto. "La vivienda del DF en el año 2000", Editorial INVI, México 2000. 247 págs.

Engels Federick. El problema de la vivienda y las grandes ciudades. Editorial Gustavo Gili. Barcelona 1974. 129 págs.

García Castañeda Roberto. *Necesidades de vivienda en México 1988-2000.* Sin editorial. México 1981. 51 págs. Tesis UAM Azcapotzalco.

Gazca Casillas Julieta. *La problemática y necesidad de financiamiento para obra pública, en las pequeñas empresas constructoras de la zona norte del estado de Veracruz.* Tesis CMIC. México, 2003.

BIBLIOGRAFÍA

Herrera Hernández Gabriela. *Financiamiento por medio de una SOFOL para la construcción y adquisición de vivienda de interés social a través de un crédito puente e individual*. Tesis UNAM. México, 2001.

Ibarra Hernández, Armando. *Diccionario Bancario y Bursátil*, Editorial. Porrúa. México, 2002.

INEGI. *Compendio estadístico Geográfico de Vivienda 1988*. Editorial INEGI. México 1999 vol. Ilustrado.

INEGI. *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares 2005*. Editorial INEGI. México. 2005.

Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán. *Evolución y perspectivas de la vivienda en la ciudad de México*. Editorial Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán. México 1990. 74 págs.

Patrón Arellano Carlos. *Mecanismos de financiamiento de vivienda de interés social*. Tesis UNAM. México, 2004.

Rendón Orospe Mario. *Administración Pública y vivienda de interés social en México, Análisis y perspectivas*. Tesis UNAM. México, 2005.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Glosario de Términos más Usuales en la Administración Pública Federal*. México, 2006.

Sosa Rodríguez, Mario. *Demandas específicas para el fomento y la producción y financiamiento de la vivienda de interés social en México*. Tesis UNAM, México, 2004.

BIBLIOGRAFÍA

IV OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

INTERNET

<http://html.rincondelvago.com/pobreza-en-mexico.html>

<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVH1003000025001000200025#ARBOL>

<http://espanol.news.yahoo.com/050925/4/13s5m.html>

<http://portalif.condusef.gob.mx/condusefhipotecario/>

<http://www.banamex.com/index.html>

<http://www.bancomer.com/>

<http://www.banorte.com/portal/banorte.portal>

<http://www.banxico.org.mx>

<http://www.banxico.org.mx/PortalesEspecializados/inflacion/inflacion.html>

<http://www.cefp.gob.mx>

<http://www.conafovi.gob.mx/prensa/boletines/>

<http://www.conapo.gob.mx/00cifras/proy/0nacional.pdf>

<http://www.conasami.gob.mx/Archivos/TABLA%20DE%20SALARIOS%20MÍNIMOS%20PROFESIONALES/>

<http://www.condusef.gob.mx>

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.fernandoquintero.com.mx/ve/files/graficos/15012007g2.gif>

<http://www.hsbc.com.mx/>

http://www.iadb.org/sds/soc/site_396_s.htm

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ming03&c=3315>

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ming07&c=3320>

http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enigh/enigh_2005/datos/2005/5tema.xls

<http://www.invi.df.gob.mx/>

<http://www.ixe.com.mx/portal/>

<http://www.milenio.com/index.php/2007/02/06/38769/>

<http://www.prc.utexas.edu/urbancenter/documents/ArizayRamirez51.pdf#search='evoluci%C3%B3n%20de%20la%20vivienda%20en%20mexico'> (04-dic-05)

<http://www.scotiabank.com.mx/default.htm>

<http://www.tabascohoy.com.mx/>

Vite Pérez, Miguel Ángel. *Vivienda escasa y cara. El déficit habitacional en la ciudad de México*. www.mexicocity.com.mx/vivienda.html (27-sep-05) Ensayo.

ANEXOS

ANEXO N° 1

Tipo: Tabla
Tema: Rezago habitacional en el año 2000
Fuente: CONAFOVI

REZAGO HABITACIONAL EN EL AÑO 2000

ENTIDAD FEDERATIVA	TOTAL	VIVIENDA	MEJORAMIENTO
		NUEVA	DE VIVIENDA
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	4,290,665	1,810,930	2,479,735
AGUASCALIENTES	25,139	15,162	9,977
BAJA CALIFORNIA	91,254	42,418	48,836
BAJA CALIFORNIA SUR	18,120	9,710	8,410
CAMPECHE	46,423	16,042	30,381
COAHUILA DE ZARAGOZA	67,983	33,898	34,085
COLIMA	20,427	9,786	10,641
CHIAPAS	289,324	80,291	209,033
CHIHUAHUA	111,412	44,851	66,561
DISTRITO FEDERAL	245,484	153,239	92,245
DURANGO	51,705	20,832	30,873
GUANAJUATO	172,237	107,015	65,222
GUERRERO	247,845	71,619	176,226
HIDALGO	104,922	35,714	69,208
JALISCO	187,282	109,859	77,423
MÉXICO	478,351	216,965	261,386
MICHOACÁN DE OCAMPO	185,638	84,425	101,213
MORELOS	67,632	29,540	38,092
NAYARIT	36,278	13,365	22,913
NUEVO LEÓN	98,859	67,680	31,179
OAXACA	249,930	70,240	179,690
PUEBLA	278,345	90,873	187,472
QUERÉTARO DE ARTEAGA	55,595	26,592	29,003
QUINTANA ROO	56,577	19,699	36,878
SAN LUIS POTOSI	103,442	42,088	61,354
SINALOA	97,627	41,113	56,514
SONORA	87,899	40,433	47,466
TABASCO	90,194	39,876	50,318
TAMAULIPAS	115,536	45,735	69,801
TLAXCALA	41,276	17,552	23,724
VERACRUZ - LLAVE	420,938	151,871	269,067
YUCATAN	99,683	42,117	57,566
ZACATECAS	47,308	20,330	26,978

ANEXOS

ANEXO N° 2

Tipo: Tabla
Tema: Población de la ciudad de México, 1990-1995
Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990.
Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995. Las tasas de crecimiento son cálculos propios con los datos obtenidos.

Población de la ciudad de México, 1990-1995

Delegación	1990	1995	Tasa de crecimiento
Cd. de México	8,235,744	8,483,623	0.59
Cuauhtémoc	595,960	539,482	-1.97
V. Carranza	519,628	485,481	-1.35
B. Juárez	407,811	369,848	-1.93
M. Hidalgo	406,868	363,800	-2.21
Iztapalapa	1,490,499	1,696,418	2.62
G. A. Madero	1,268,068	1,255,003	-0.20
A. Obregón	642,753	676,440	1.02
Coyoacán	640,066	653,407	0.41
Azcapotzalco	474,688	455,042	-0.84
Tlalpan	484,866	552,273	2.63
Iztacalco	448,322	418,825	-1.35
Xochimilco	271,151	332,222	4.14
Tláhuac	206,700	255,890	4.36
M. Contreras	195,041	211,771	1.65
Cuajimalpa	119,669	136,643	2.68
Milpa Alta	63,654	81,078	4.95

ANEXOS

ANEXO N° 3

Tipo: Tabla
 Tema: Población de la ciudad de México, 1990-1995
 Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990.
 Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995.

Datos sobre la situación habitacional en el DF, 1990

Delegación	Familias sin vivienda (a)	Deterioro total (b)	Deterioro parcial (c)	Vivienda hacinada (d)	Nuevas familias (e)
Azcapotzalco	2,078	9,409	47,719	21,238	4,791
Coyoacán	2,003	12,729	66,134	21,672	5,420
Cuajimalpa	558	2,638	11,463	8,084	1,353
G. A. Madero	6,245	23,637	121,728	58,903	9,410
Iztacalco	1,514	8,995	43,604	21,666	3,691
Iztapalapa	6,879	28,976	139,728	93,315	7,339
M. Contreras	172	4,818	19,449	12,198	1,172
Milpa Alta	137	1,584	6,031	5,204	437
Álvaro Obregón	2,526	13,468	62,770	36,169	3,080
Tláhuac	845	3,944	19,247	15,357	1,693
Tlalpan	1,155	11,550	49,421	26,781	2,976
Xochimilco	998	6,565	26,269	18,772	1,879
Benito Juárez	393	9,657	51,505	6,586	3,176
Cuauhtémoc	1,556	14,075	71,385	21,035	4,824
M. Hidalgo	676	9,219	45,757	15,139	2,741
V. Carranza	1,594	10,429	54,115	23,138	3,478
<i>Total DF</i>	<i>29,329</i>	<i>171,686</i>	<i>836,326</i>	<i>405,257</i>	<i>57,460</i>

ANEXOS

ANEXO N° 4

Tipo: Tabla
Tema: Déficit de vivienda a nivel delegación, 1990
Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990.
Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995.

Déficit de vivienda a nivel delegación, 1990

Delegación	Déficit (inmediato) (a+b+d)	Déficit (mediato) (a+b+c+d)	Déficit (global) (a+b+c+d+e)
Azcapotzalco	32,725	80,444	85,235
Coyoacán	36,404	102,538	107,958
Cuajimalpa	11,280	22,743	24,096
Gustavo A. Madero	88,785	210,512	219,922
Iztacalco	32,175	75,779	79,470
Iztapalapa	129,170	268,899	276,238
M. Contreras	17,189	36,637	37,809
Milpa Alta	6,925	12,956	13,393
Álvaro Obregón	52,163	114,933	118,013
Tláhuac	20,145	39,392	41,085
Tlalpan	39,486	88,907	91,883
Xochimilco	26,336	52,605	54,484
Benito Juárez	16,636	68,141	71,317
Cuauhtémoc	36,666	108,051	112,875
Miguel Hidalgo	25,034	70,791	73,532
V. Carranza	35,155	89,270	92,748
<i>Total DF</i>	<i>606,272</i>	<i>1,442,597</i>	<i>1,500,057</i>

ANEXOS

ANEXO N° 5

Tipo: Tabla
Tema: Participación porcentual por delegación en el déficit habitacional, 1990
Fuente: XI Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1990.
Censo General de Población y Vivienda, México, INEGI, 1995.

Participación porcentual por delegación en el déficit habitacional, 1990

Delegación	Déficit (inmediato)	Déficit (mediato)	Déficit (global)
Azcapotzalco	5.40	5.58	5.68
Coyoacán	6.00	7.11	7.20
Cuajimalpa	1.86	1.58	1.61
Gustavo A. Madero	14.64	14.59	14.66
Iztacalco	5.31	5.25	5.30
Iztapalapa	21.31	18.64	18.42
M. Contreras	2.84	2.54	2.52
Milpa Alta	1.14	0.90	0.89
Álvaro Obregón	8.60	7.97	7.87
Tláhuac	3.32	2.73	2.74
Tlalpan	6.51	6.16	6.13
Xochimilco	4.34	3.65	3.63
Benito Juárez	2.74	4.72	4.75
Cuauhtémoc	6.05	7.49	7.52
Miguel Hidalgo	4.13	4.91	4.90
V. Carranza	5.80	6.19	6.18
<i>Total DF</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>

ANEXOS

ANEXO N° 6

Tipo: Publicación en el Diario Oficial de la Federación.
Fuente: CONDUSEF <http://www.condusef.gob.mx>
Fecha: 1° de Julio de 2003

CÁLCULO DEL CAT SEGÚN BANCO DE MÉXICO

Resolución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1° de julio de 2003.

RESOLUCIÓN QUE ESTABLECE LOS COMPONENTES, LA METODOLOGÍA DE CÁLCULO Y LA PERIODICIDAD DEL COSTO ANUAL TOTAL

El Banco de México, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 10 y SEGUNDO TRANSITORIO de la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el crédito garantizado y 36 de su Ley, en el ámbito de su competencia, actuando para estos efectos como órgano técnico, con el objeto de que las personas que soliciten créditos garantizados a la vivienda a las entidades que sean instituciones financieras, puedan conocer y comparar los costos directos inherentes a los créditos mencionados cuyas características sean similares, ha resuelto establecer los componentes, metodología de cálculo y periodicidad del costo anual total.

Para efectos de la presente resolución, cuando se utilice el término Ley se hará referencia a la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado. Los términos Pizarra de Anuncios, Folleto Impreso, Costo Anual Total (CAT), Crédito Garantizado a la Vivienda, Oferta Vinculante y Subrogación de Acreedor, tendrán el significado previsto en la Ley. Cuando se haga referencia al término Entidades, deberá entenderse a aquellas definidas en la Ley como tales que sean instituciones financieras y por Trimestre se entenderá que los mismos se integran por días hábiles bancarios de la forma siguiente: enero, febrero y marzo el primero; abril, mayo y junio el segundo; julio, agosto y septiembre el tercero y octubre, noviembre y diciembre el cuarto.

I. COMPONENTES DEL COSTO ANUAL TOTAL.

El cálculo del CAT debe incluir:

- a) Monto del Crédito Garantizado a la Vivienda;
- b) Descuentos o bonificaciones;

ANEXOS

- c) Comisiones por análisis, otorgamiento o apertura y/o administración, cobertura y cobranza del crédito;
- d) Amortizaciones ordinarias de principal;
- e) Intereses ordinarios;
- f) Primas de los seguros que las Entidades exijan contratar al acreditado;
- g) Costo de avalúo que las Entidades exijan contratar al acreditado, y
- h) Cualquier otro cargo o gasto que la Entidad directa o indirectamente cobre o establezca como condición al cliente por el proceso de otorgamiento, celebración y administración del Crédito Garantizado a la Vivienda aunque no sea parte del contrato, así como cualquier otra cantidad que el cliente pudiera recibir en caso de contratar el Crédito Garantizado a la Vivienda.

El CAT no debe incluir los gastos notariales y los impuestos relacionados con la adquisición de inmuebles y la constitución de garantías.

II. METODOLOGÍA DE CÁLCULO DEL CAT.

Para calcular el CAT con los componentes previstos en el apartado I anterior, las Entidades deberán hacer una tabla de amortización que contenga todos los montos que el cliente deberá desembolsar, así como todos los que, en su caso, aquél reciba en caso de contratar el Crédito Garantizado a la Vivienda. La tabla deberá contener en primer lugar el monto del Crédito Garantizado a la Vivienda seguido de los montos que habrán de erogarse o recibirse en las fechas más próximas a la del otorgamiento de dicho crédito y así sucesivamente hasta terminar con los que se erogarán o recibirán en la fecha más lejana. Para tal efecto, deberá considerarse que los montos a pagar o a recibir se registran en periodos de tiempo regulares (mensual; bimestral; trimestral, etc.). Las cantidades a cargo de la Entidad deberán registrarse con signo negativo y las cantidades a cargo del cliente con signo positivo. Todas las cantidades a una misma fecha valor deberán sumarse conservando los signos.

La tabla de amortización debe suponer que:

- a) El cliente cumplirá con sus obligaciones oportunamente y no efectuará pagos anticipados del Crédito Garantizado a la Vivienda. Por lo anterior, no deberán considerarse conceptos como las aportaciones patronales al INFONAVIT previstas en

ANEXOS

los créditos "Apoyo INFONAVIT."

- b) Todos los conceptos a incluir están denominados en la misma moneda o unidad.
- c) Los cargos y gastos cuyas fechas de pago no estén establecidas en el contrato o se realicen antes del inicio de la vigencia del mismo, se considerarán efectuados al inicio de dicha vigencia.
- d) Se incluye el IVA en los pagos que causan dicho impuesto.
- e) En los casos en donde el costo del Crédito Garantizado a la Vivienda varíe como resultado de un evento futuro de realización cierta, dicha variación se considerará que ocurrirá en la fecha esperada.

Asimismo, la tabla de amortización debe excluir las exenciones o deducciones fiscales que, en su caso, pudiera tener derecho a efectuar el acreditado y las disminuciones en el costo del crédito por eventos fuera del control del acreditado.

El CAT será la tasa de interés anualizada que iguale a cero la suma aritmética de los montos contemplados en la tabla de amortización descontados a valor presente por dicha tasa de interés, tal como se define en la siguiente ecuación:

$$0 = F_0 + \frac{F_1}{(1+CAT)^{\frac{1}{p}}} + \frac{F_2}{(1+CAT)^{\frac{2}{p}}} + \dots + \frac{F_n}{(1+CAT)^{\frac{n}{p}}}$$

donde:

F_0 = al monto del Crédito Garantizado a la Vivienda que otorgará la Entidad, neto de las comisiones y gastos que el acreditado pague antes o al inicio de la vigencia del contrato.

F_k = al monto neto que pagará el acreditado a la Entidad en el periodo k , donde $k = 1, 2, \dots, n$, como se establece en la tabla de amortización.

n = al número total de períodos de pago a lo largo de la vida del crédito.

p = al número de periodos de pago considerados en un año, por ejemplo, $p = 12$ implica que los pagos son mensuales, $p = 4$ implica pagos trimestrales.

Para el cálculo del CAT se deberán tomar al menos 4 decimales y para fines de darlo a conocer al público en general se redondeará a 2 decimales y se expresará en términos porcentuales.

ANEXOS

La ecuación matemática del cálculo del CAT puede, en algunas ocasiones, tener más de una solución. En estos casos, si existe más de un resultado positivo, o resultados negativos y positivos, el CAT será el valor positivo más cercano a cero.

III. CRÉDITOS DENOMINADOS EN MONEDA NACIONAL.

Para calcular el CAT, las Entidades deben utilizar la metodología señalada en el apartado II, y tratándose de créditos en moneda nacional a tasa variable elaborar la tabla de amortización suponiendo como fija la tasa de referencia que corresponda, tal como se especifica en los apartados IX y X según sea el caso.

El CAT para Créditos Garantizados a la Vivienda denominados en moneda nacional a tasa fija deberá estar acompañado en todos los casos de la leyenda siguiente: “Costo Anual Total de créditos denominados en moneda nacional a tasa fija para fines informativos y de comparación exclusivamente. Este CAT sólo es comparable con el CAT de otros créditos denominados en moneda nacional a tasa fija.”

Por su parte, el CAT para Créditos Garantizados a la Vivienda denominados en moneda nacional a tasa variable deberá estar acompañado en todos los casos de la leyenda siguiente: “Costo Anual Total de créditos denominados en moneda nacional a tasa variable para fines informativos y de comparación exclusivamente. Este CAT sólo es comparable con el CAT de créditos denominados en moneda nacional y cuya tasa de referencia corresponda a la misma fecha.”

Adicionalmente a dicha leyenda, el CAT para los créditos citados en el párrafo anterior que las Entidades deben incluir en los Folletos Impresos deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Este crédito está denominado en moneda nacional y es a tasa variable, por lo que el monto de sus pagos y el CAT correspondiente varían de conformidad con el comportamiento de la tasa de referencia del crédito. El CAT se calculó suponiendo que el promedio aritmético de la [nombre y plazo de la tasa de referencia] del Trimestre inmediato anterior que es de _____ permanece constante durante toda la vigencia del crédito.”

Por lo que respecta al CAT de créditos en moneda nacional a tasa variable que las Entidades deben incluir en la Oferta Vinculante deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Este crédito está denominado en moneda nacional y es a tasa variable, por lo que el monto de sus pagos y el CAT correspondiente varían de conformidad con el comportamiento de la tasa de referencia del crédito. El CAT se calculó suponiendo que la [nombre y plazo de la tasa de referencia] vigente el día _____ que es de _____ permanece constante durante toda la

ANEXOS

vigencia del crédito. Este CAT no forma parte de los términos y condiciones del crédito, por lo que no es vinculante para la formalización del mismo.”

Para los créditos que contemplen algunos pagos referidos a una tasa variable y otros a una tasa fija, deberán calcular el CAT para los pagos a tasa variable, utilizando una tabla de amortización en la que supongan como fija la tasa de referencia que corresponda, tal como se especifica en los apartados IX y X según sea el caso.

Las Entidades que ofrezcan Créditos Garantizados a la Vivienda denominados en moneda nacional a tasa variable con una tasa máxima, deberán dar a conocer adicionalmente el CAT que resulte de utilizar dicha tasa máxima.

IV. CRÉDITOS DENOMINADOS EN DIVISAS.

Para calcular el CAT, las Entidades deben utilizar la metodología señalada en el apartado II y tratándose de créditos en divisas a tasa variable, elaborar la tabla de amortización suponiendo como fija la tasa de referencia que corresponda tal como se especifica en los apartados IX y X según sea el caso.

El CAT para Créditos Garantizados a la Vivienda denominados en divisas a tasa fija deberá estar acompañado en todos los casos de la leyenda siguiente: “Costo Anual Total de créditos denominados en [nombre de la divisa] a tasa fija para fines informativos y de comparación exclusivamente. Este CAT sólo es comparable con el CAT de otros créditos denominados en [nombre de la divisa] a tasa fija”.

Adicionalmente a dicha leyenda, el CAT para créditos denominados en divisas a tasa fija que las Entidades deben incluir en los Folletos Impresos y en la Oferta Vinculante deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Este crédito está denominado en [nombre de la divisa] por lo que el monto de sus pagos en moneda nacional varía de conformidad con el comportamiento del tipo de cambio.”

Tratándose de Créditos Garantizados a la Vivienda denominados en divisas a tasa variable, el CAT deberá estar acompañado en todos los casos de la leyenda siguiente: “Costo Anual Total de créditos denominados en [nombre de la divisa] a tasa variable para fines informativos y de comparación exclusivamente. Este CAT sólo es comparable con el CAT de créditos denominados en [nombre de la divisa] cuya tasa de referencia corresponda a la misma fecha.”

Asimismo, el CAT para los créditos mencionados en el párrafo anterior que las Entidades deben incluir en los Folletos Impresos deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Este

ANEXOS

crédito está denominado en [nombre de la divisa] y es a tasa variable por lo que el monto de sus pagos en moneda nacional y el CAT correspondiente varían de conformidad con el comportamiento del tipo de cambio y de la tasa de referencia del crédito. El CAT se calculó suponiendo que el promedio aritmético de la [nombre y plazo de la tasa de referencia] del Trimestre inmediato anterior que es de ____ permanece constante durante toda la vigencia del crédito.”

Por lo que respecta al CAT para créditos en divisas a tasa variable que las Entidades deben incluir en la Oferta Vinculante deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Este crédito está denominado en [nombre de la divisa] y es a tasa variable, por lo que el monto de sus pagos en moneda nacional y el CAT correspondiente varían de conformidad con el comportamiento del tipo de cambio y de la tasa de referencia del crédito. El CAT se calculó suponiendo que la [nombre de la tasa de referencia] vigente el día ____ que es de ____ permanece constante durante toda la vigencia del crédito. Este CAT no forma parte de los términos y condiciones del crédito, por lo que no es vinculante para la formalización del mismo.”

V. CRÉDITOS DENOMINADOS EN UDIS.

Para calcular el CAT, las Entidades deben utilizar la metodología prevista en el apartado II.

El CAT para Créditos Garantizados a la Vivienda denominados en UDIS, deberá estar acompañado en todos los casos de la leyenda siguiente: “Costo Anual Total de créditos denominados en UDIS para fines informativos y de comparación exclusivamente. Este CAT sólo es comparable con el CAT de otros créditos denominados en UDIS.”

Adicionalmente a dicha leyenda, el CAT para tales créditos que las Entidades deben incluir en los Folletos Impresos y en la Oferta Vinculante deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Este crédito está denominado en UDIS por lo que el monto de sus pagos en moneda nacional varía de conformidad con el comportamiento de las UDIS.”

VI. CRÉDITOS CUYOS PAGOS VARÍAN EN FUNCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO.

Para calcular el CAT de estos créditos, las Entidades deben utilizar la metodología prevista en el apartado II.

El CAT para Créditos Garantizados a la Vivienda cuyos pagos varían en función del salario mínimo deberá estar acompañado en todos los casos de la leyenda siguiente: “Costo Anual Total de créditos cuyos pagos varían en función del salario mínimo para fines informativos y

ANEXOS

de comparación exclusivamente. Este CAT sólo es comparable con el CAT de créditos cuyos pagos varíen en función de dicho salario.”

Este apartado incluye los créditos denominados en UDIS con Seguro de Cobertura Salarios-UDIS otorgada esta última por el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI).

VII. METODOLOGÍA DE CÁLCULO DEL COSTO EFECTIVO REMANENTE.

Para calcular el costo efectivo remanente se procederá de la misma forma establecida en los apartados II y III a VI según corresponda, salvo que el monto del Crédito Garantizado a la Vivienda (F_o) se sustituye por el saldo insoluto y no se consideran los costos y comisiones ya pagados, tales como la comisión por apertura o estudio de crédito.

El costo efectivo remanente deberá acompañarse de la leyenda siguiente: “Costo Efectivo Remanente en (denominación del crédito) para efectos informativos y de comparación exclusivamente. Este Costo Efectivo Remanente se calcula suponiendo que el cliente cumplirá con sus obligaciones oportunamente.”

VIII. METODOLOGÍA DE CÁLCULO DEL CAT PARA FINES DE SUBROGACIÓN DE ACREEDOR.

Para calcular el CAT correspondiente a una Oferta Vinculante relacionada con la Subrogación de Acreedor de un Crédito Garantizado a la Vivienda, se procederá de la misma forma establecida en los apartados II y III a VI según corresponda, salvo que el monto del Crédito Garantizado a la Vivienda (F_o) se sustituye por el saldo insoluto y se debe agregar la comisión por prepago del crédito vigente preestablecida en el contrato.

IX. CAT EN PIZARRAS DE ANUNCIOS Y FOLLETOS IMPRESOS.

Con el fin de hacer comparable el CAT de los principales productos que ofrezcan, las Entidades deberán calcular el CAT considerando: los montos de los Créditos Garantizados a la Vivienda que resulten del valor promedio en cada rango de clasificación del tipo de vivienda que dé a conocer la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. y las condiciones que las Entidades establezcan para créditos al plazo y aforo más cercanos a 15 años y 80% respectivamente. Asimismo, las Entidades deberán dar a conocer en las Pizarras de Anuncios y en los Folletos Impresos el tipo de vivienda, el monto, el aforo y el plazo que correspondan al CAT publicado.

ANEXOS

Para el caso de créditos otorgados en moneda nacional a tasa variable o en divisas a tasa variable, se deberá suponer como fija la tasa de referencia que corresponda al promedio aritmético de dicha tasa en el Trimestre inmediato anterior. Las Entidades deberán también publicar en la Pizarra de Anuncios y en los Folletos Impresos, el diferencial entre el CAT y la tasa de referencia utilizada para elaborar la tabla de amortización, de tal forma que el CAT se exprese en términos de la citada tasa de referencia de la siguiente manera: “nombre y plazo de la tasa de referencia más el diferencial entre el valor del CAT y el valor de la tasa de referencia que corresponda al promedio aritmético de dicha tasa en el Trimestre inmediato anterior”. Por ejemplo, (TIIE 28 días) + 5.4 puntos porcentuales.

Por otra parte y con el objeto de homologar las características para calcular el CAT mencionado, deberán considerar que el cliente es un sujeto masculino de 35 años de edad.

X. CAT EN OFERTA VINCULANTE.

Para el caso de créditos denominados en moneda nacional o en divisas a tasa variable, el cálculo del CAT en la Oferta Vinculante que las Entidades extiendan a los clientes, deberá suponer como fija la tasa de referencia vigente el día en que se solicite dicha oferta.

XI. PERIODICIDAD DEL CAT.

El CAT para créditos denominados en moneda nacional, en divisas, UDIS o cuyos pagos varíen en función del salario mínimo que las Entidades están obligadas a dar a conocer en las Pizarras de Anuncios y en los Folletos Impresos, deberá actualizarse cuando la Entidad modifique cualquiera de los términos y condiciones que afecte el cálculo del CAT.

Adicionalmente a lo anterior, el CAT para créditos denominados en moneda nacional a tasa variable o en divisas a tasa variable, que las Entidades están obligadas a dar a conocer en las Pizarras de Anuncios y en los Folletos Impresos, deberá actualizarse dentro de los primeros 7 días naturales de cada Trimestre conforme a la metodología prevista en los apartados II y IX.

El costo efectivo remanente deberá darse a conocer al acreditado semestralmente en los estados de cuenta que le envíen. Asimismo, las Entidades estarán obligadas a dar a conocer al cliente gratuitamente, el costo efectivo remanente cuando éste se lo solicite.

XII. INFORMACIÓN QUE LAS ENTIDADES DEBEN ENVIAR AL BANCO DE MÉXICO.

ANEXOS

Las Entidades deberán proporcionar al Banco de México, en términos de la Ley y de la Ley del Banco de México la información que éste les solicite.

TRANSITORIA

ÚNICA.- La presente resolución entrará en vigor 90 días naturales después de su fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación, con excepción de la obligación de dar a conocer a los acreditados el costo efectivo remanente, misma que entrará en vigor 180 días después de la referida publicación.

México, D. F., a 26 de junio de 2003.

LA PRESENTE PUBLICACIÓN SE REALIZA CON FUNDAMENTO EN LOS ARTÍCULOS, 8º, 10, 14 Y 17 DEL REGLAMENTO INTERIOR DEL BANCO DE MÉXICO.

ANEXOS

ANEXO N° 7

Tipo: Tabla
 Tema: TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO
 Fuente: Elaboración propia

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

TASA DE INTERÉS	12.00%	ANUAL
PLAZO	180.00	MESES
MONTO CASA	285,006.39	
ENGANCHE	20%	57,001.28
SALDO A FINANCIAR		228,005.11
MENSUALIDAD		\$2,736.44

MENSUALIDAD	SALDO INICIAL	PAGO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	228,005.11	2,736.44	456.39	2,280.05	227,548.72
2	227,548.72	2,736.44	460.96	2,275.49	227,087.76
3	227,087.76	2,736.44	465.57	2,270.88	226,622.19
4	226,622.19	2,736.44	470.22	2,266.22	226,151.97
5	226,151.97	2,736.44	474.92	2,261.52	225,677.05
6	225,677.05	2,736.44	479.67	2,256.77	225,197.37
7	225,197.37	2,736.44	484.47	2,251.97	224,712.90
8	224,712.90	2,736.44	489.32	2,247.13	224,223.59
9	224,223.59	2,736.44	494.21	2,242.24	223,729.38
10	223,729.38	2,736.44	499.15	2,237.29	223,230.23
11	223,230.23	2,736.44	504.14	2,232.30	222,726.08
12	222,726.08	2,736.44	509.18	2,227.26	222,216.90
13	222,216.90	2,736.44	514.28	2,222.17	221,702.63
14	221,702.63	2,736.44	519.42	2,217.03	221,183.21
15	221,183.21	2,736.44	524.61	2,211.83	220,658.59
16	220,658.59	2,736.44	529.86	2,206.59	220,128.74
17	220,128.74	2,736.44	535.16	2,201.29	219,593.58
18	219,593.58	2,736.44	540.51	2,195.94	219,053.07
19	219,053.07	2,736.44	545.91	2,190.53	218,507.16
20	218,507.16	2,736.44	551.37	2,185.07	217,955.78
21	217,955.78	2,736.44	556.89	2,179.56	217,398.90
22	217,398.90	2,736.44	562.46	2,173.99	216,836.44
23	216,836.44	2,736.44	568.08	2,168.36	216,268.36
24	216,268.36	2,736.44	573.76	2,162.68	215,694.60
25	215,694.60	2,736.44	579.50	2,156.95	215,115.10
26	215,115.10	2,736.44	585.29	2,151.15	214,529.81
27	214,529.81	2,736.44	591.15	2,145.30	213,938.66
28	213,938.66	2,736.44	597.06	2,139.39	213,341.60
29	213,341.60	2,736.44	603.03	2,133.42	212,738.58
30	212,738.58	2,736.44	609.06	2,127.39	212,129.52
31	212,129.52	2,736.44	615.15	2,121.30	211,514.37
32	211,514.37	2,736.44	621.30	2,115.14	210,893.07
33	210,893.07	2,736.44	627.51	2,108.93	210,265.55
34	210,265.55	2,736.44	633.79	2,102.66	209,631.76
35	209,631.76	2,736.44	640.13	2,096.32	208,991.64
36	208,991.64	2,736.44	646.53	2,089.92	208,345.11
37	208,345.11	2,736.44	652.99	2,083.45	207,692.11
38	207,692.11	2,736.44	659.52	2,076.92	207,032.59
39	207,032.59	2,736.44	666.12	2,070.33	206,366.47
40	206,366.47	2,736.44	672.78	2,063.66	205,693.69
41	205,693.69	2,736.44	679.51	2,056.94	205,014.19
42	205,014.19	2,736.44	686.30	2,050.14	204,327.88
43	204,327.88	2,736.44	693.17	2,043.28	203,634.72
44	203,634.72	2,736.44	700.10	2,036.35	202,934.62
45	202,934.62	2,736.44	707.10	2,029.35	202,227.52
46	202,227.52	2,736.44	714.17	2,022.28	201,513.35
47	201,513.35	2,736.44	721.31	2,015.13	200,792.04
48	200,792.04	2,736.44	728.52	2,007.92	200,063.52
49	200,063.52	2,736.44	735.81	2,000.64	199,327.71
50	199,327.71	2,736.44	743.17	1,993.28	198,584.54
51	198,584.54	2,736.44	750.60	1,985.85	197,833.94
52	197,833.94	2,736.44	758.11	1,978.34	197,075.84
53	197,075.84	2,736.44	765.69	1,970.76	196,310.15
54	196,310.15	2,736.44	773.34	1,963.10	195,536.81
55	195,536.81	2,736.44	781.08	1,955.37	194,755.73
56	194,755.73	2,736.44	788.89	1,947.56	193,966.84
57	193,966.84	2,736.44	796.78	1,939.67	193,170.07

ANEXOS

58	193,170.07	2,736.44	804.74	1,931.70	192,365.32
59	192,365.32	2,736.44	812.79	1,923.65	191,552.53
60	191,552.53	2,736.44	820.92	1,915.53	190,731.61
61	190,731.61	2,736.44	829.13	1,907.32	189,902.48
62	189,902.48	2,736.44	837.42	1,899.02	189,065.06
63	189,065.06	2,736.44	845.79	1,890.65	188,219.27
64	188,219.27	2,736.44	854.25	1,882.19	187,365.02
65	187,365.02	2,736.44	862.79	1,873.65	186,502.22
66	186,502.22	2,736.44	871.42	1,865.02	185,630.80
67	185,630.80	2,736.44	880.14	1,856.31	184,750.67
68	184,750.67	2,736.44	888.94	1,847.51	183,861.73
69	183,861.73	2,736.44	897.83	1,838.62	182,963.90
70	182,963.90	2,736.44	906.81	1,829.64	182,057.09
71	182,057.09	2,736.44	915.87	1,820.57	181,141.22
72	181,141.22	2,736.44	925.03	1,811.41	180,216.19
73	180,216.19	2,736.44	934.28	1,802.16	179,281.91
74	179,281.91	2,736.44	943.63	1,792.82	178,338.28
75	178,338.28	2,736.44	953.06	1,783.38	177,385.22
76	177,385.22	2,736.44	962.59	1,773.85	176,422.63
77	176,422.63	2,736.44	972.22	1,764.23	175,450.41
78	175,450.41	2,736.44	981.94	1,754.50	174,468.47
79	174,468.47	2,736.44	991.76	1,744.68	173,476.71
80	173,476.71	2,736.44	1,001.68	1,734.77	172,475.03
81	172,475.03	2,736.44	1,011.69	1,724.75	171,463.34
82	171,463.34	2,736.44	1,021.81	1,714.63	170,441.53
83	170,441.53	2,736.44	1,032.03	1,704.42	169,409.50
84	169,409.50	2,736.44	1,042.35	1,694.09	168,367.15
85	168,367.15	2,736.44	1,052.77	1,683.67	167,314.37
86	167,314.37	2,736.44	1,063.30	1,673.14	166,251.07
87	166,251.07	2,736.44	1,073.93	1,662.51	165,177.14
88	165,177.14	2,736.44	1,084.67	1,651.77	164,092.47
89	164,092.47	2,736.44	1,095.52	1,640.92	162,996.95
90	162,996.95	2,736.44	1,106.48	1,629.97	161,890.47
91	161,890.47	2,736.44	1,117.54	1,618.90	160,772.93
92	160,772.93	2,736.44	1,128.72	1,607.73	159,644.22
93	159,644.22	2,736.44	1,140.00	1,596.44	158,504.21
94	158,504.21	2,736.44	1,151.40	1,585.04	157,352.81
95	157,352.81	2,736.44	1,162.92	1,573.53	156,189.89
96	156,189.89	2,736.44	1,174.55	1,561.90	155,015.35
97	155,015.35	2,736.44	1,186.29	1,550.15	153,829.06
98	153,829.06	2,736.44	1,198.15	1,538.29	152,630.90
99	152,630.90	2,736.44	1,210.14	1,526.31	151,420.77
100	151,420.77	2,736.44	1,222.24	1,514.21	150,198.53
101	150,198.53	2,736.44	1,234.46	1,501.99	148,964.07
102	148,964.07	2,736.44	1,246.80	1,489.64	147,717.27
103	147,717.27	2,736.44	1,259.27	1,477.17	146,458.00
104	146,458.00	2,736.44	1,271.86	1,464.58	145,186.13
105	145,186.13	2,736.44	1,284.58	1,451.86	143,901.55
106	143,901.55	2,736.44	1,297.43	1,439.02	142,604.12
107	142,604.12	2,736.44	1,310.40	1,426.04	141,293.72
108	141,293.72	2,736.44	1,323.51	1,412.94	139,970.21
109	139,970.21	2,736.44	1,336.74	1,399.70	138,633.47
110	138,633.47	2,736.44	1,350.11	1,386.33	137,283.36
111	137,283.36	2,736.44	1,363.61	1,372.83	135,919.75
112	135,919.75	2,736.44	1,377.25	1,359.20	134,542.50
113	134,542.50	2,736.44	1,391.02	1,345.42	133,151.48
114	133,151.48	2,736.44	1,404.93	1,331.51	131,746.55
115	131,746.55	2,736.44	1,418.98	1,317.47	130,327.57
116	130,327.57	2,736.44	1,433.17	1,303.28	128,894.40
117	128,894.40	2,736.44	1,447.50	1,288.94	127,446.90
118	127,446.90	2,736.44	1,461.98	1,274.47	125,984.93
119	125,984.93	2,736.44	1,476.60	1,259.85	124,508.33
120	124,508.33	2,736.44	1,491.36	1,245.08	123,016.97
121	123,016.97	2,736.44	1,506.27	1,230.17	121,510.69
122	121,510.69	2,736.44	1,521.34	1,215.11	119,989.36
123	119,989.36	2,736.44	1,536.55	1,199.89	118,452.81
124	118,452.81	2,736.44	1,551.92	1,184.53	116,900.89
125	116,900.89	2,736.44	1,567.44	1,169.01	115,333.45
126	115,333.45	2,736.44	1,583.11	1,153.33	113,750.34
127	113,750.34	2,736.44	1,598.94	1,137.50	112,151.40
128	112,151.40	2,736.44	1,614.93	1,121.51	110,536.47
129	110,536.47	2,736.44	1,631.08	1,105.36	108,905.39
130	108,905.39	2,736.44	1,647.39	1,089.05	107,258.00
131	107,258.00	2,736.44	1,663.86	1,072.58	105,594.14
132	105,594.14	2,736.44	1,680.50	1,055.94	103,913.63
133	103,913.63	2,736.44	1,697.31	1,039.14	102,216.33

ANEXOS

134	102,216.33	2,736.44	1,714.28	1,022.16	100,502.04
135	100,502.04	2,736.44	1,731.42	1,005.02	98,770.62
136	98,770.62	2,736.44	1,748.74	987.71	97,021.88
137	97,021.88	2,736.44	1,766.23	970.22	95,255.66
138	95,255.66	2,736.44	1,783.89	952.56	93,471.77
139	93,471.77	2,736.44	1,801.73	934.72	91,670.04
140	91,670.04	2,736.44	1,819.74	916.70	89,850.30
141	89,850.30	2,736.44	1,837.94	898.50	88,012.36
142	88,012.36	2,736.44	1,856.32	880.12	86,156.03
143	86,156.03	2,736.44	1,874.88	861.56	84,281.15
144	84,281.15	2,736.44	1,893.63	842.81	82,387.52
145	82,387.52	2,736.44	1,912.57	823.88	80,474.95
146	80,474.95	2,736.44	1,931.70	804.75	78,543.25
147	78,543.25	2,736.44	1,951.01	785.43	76,592.24
148	76,592.24	2,736.44	1,970.52	765.92	74,621.72
149	74,621.72	2,736.44	1,990.23	746.22	72,631.49
150	72,631.49	2,736.44	2,010.13	726.31	70,621.36
151	70,621.36	2,736.44	2,030.23	706.21	68,591.13
152	68,591.13	2,736.44	2,050.53	685.91	66,540.60
153	66,540.60	2,736.44	2,071.04	665.41	64,469.56
154	64,469.56	2,736.44	2,091.75	644.70	62,377.81
155	62,377.81	2,736.44	2,112.67	623.78	60,265.14
156	60,265.14	2,736.44	2,133.79	602.65	58,131.35
157	58,131.35	2,736.44	2,155.13	581.31	55,976.22
158	55,976.22	2,736.44	2,176.68	559.76	53,799.54
159	53,799.54	2,736.44	2,198.45	538.00	51,601.09
160	51,601.09	2,736.44	2,220.43	516.01	49,380.65
161	49,380.65	2,736.44	2,242.64	493.81	47,138.02
162	47,138.02	2,736.44	2,265.06	471.38	44,872.95
163	44,872.95	2,736.44	2,287.72	448.73	42,585.24
164	42,585.24	2,736.44	2,310.59	425.85	40,274.65
165	40,274.65	2,736.44	2,333.70	402.75	37,940.95
166	37,940.95	2,736.44	2,357.04	379.41	35,583.91
167	35,583.91	2,736.44	2,380.61	355.84	33,203.31
168	33,203.31	2,736.44	2,404.41	332.03	30,798.90
169	30,798.90	2,736.44	2,428.46	307.99	28,370.44
170	28,370.44	2,736.44	2,452.74	283.70	25,917.70
171	25,917.70	2,736.44	2,477.27	259.18	23,440.43
172	23,440.43	2,736.44	2,502.04	234.40	20,938.39
173	20,938.39	2,736.44	2,527.06	209.38	18,411.33
174	18,411.33	2,736.44	2,552.33	184.11	15,859.00
175	15,859.00	2,736.44	2,577.85	158.59	13,281.15
176	13,281.15	2,736.44	2,603.63	132.81	10,677.51
177	10,677.51	2,736.44	2,629.67	106.78	8,047.84
178	8,047.84	2,736.44	2,655.97	80.48	5,391.88
179	5,391.88	2,736.44	2,682.53	53.92	2,709.35
180	2,709.35	2,736.44	2,709.35	27.09	0.00
		492,560.02	228,005.11	264,554.90	

ANEXOS

ANEXO N° 8

Tipo: Tabla
 Tema: TABLA DE CRÉDITO A LA VIVIENDA
 Fuente: INEGI en:
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVH1003000025001000200025#ARBOL> (24-Feb-2007)

Finanzas públicas e indicadores monetarios y bursátiles > Actividad bancaria > Operaciones financieras de la banca comercial > Metodología 1994 y 1997 > Créditos otorgados por la Banca Comercial según actividad principal de los prestatarios > Crédito a la vivienda							
Unidad de Medida: Millones de pesos a precios corrientes.							
Periodo	Total	Interés social	%		Media	%	Residencial
1995/01	103,050	54,616	53%		48,434	47%	ND
1995/02	105,416	55,861	53%		49,555	47%	ND
1995/03	108,887	57,696	53%		51,191	47%	ND
1995/04	113,547	60,160	53%		53,387	47%	ND
1995/05	118,350	62,700	53%		55,649	47%	ND
1995/06	124,611	64,746	52%		59,865	48%	ND
1995/07	127,866	66,304	52%		61,562	48%	ND
1995/08	131,512	66,844	51%		64,668	49%	ND
1995/09	139,057	67,326	48%		71,731	52%	ND
1995/10	144,063	60,360	42%		83,704	58%	ND
1995/11	150,293	55,154	37%		95,140	63%	ND
1995/12	165,224	54,609	33%		110,615	67%	ND
1996/01 ^{pr}	170,351	53,469	31%		116,882	69%	ND
1996/02	174,997	51,586	29%		123,411	71%	ND
1996/03	183,960	52,047	28%		131,913	72%	ND
1996/04	190,643	52,678	28%		137,965	72%	ND
1996/05	195,796	52,992	27%		142,804	73%	ND
1996/06	201,167	52,190	26%		148,977	74%	ND
1996/07	204,260	46,282	23%		157,978	77%	ND
1996/08	212,066	44,319	21%		167,748	79%	ND
1996/09	219,680	42,513	19%		177,167	81%	ND
1996/10	226,146	42,079	19%		184,067	81%	ND
1996/11	226,346	43,949	19%		182,396	81%	ND
1996/12	212,142	33,282	16%		178,859	84%	ND
1997/01	229,309	37,008	16%		192,301	84%	ND
1997/02	233,811	37,502	16%		196,309	84%	ND
1997/03	233,728	39,061	17%		194,667	83%	ND
1997/04	232,794	38,701	17%		194,093	83%	ND
1997/05	234,047	38,364	16%		195,683	84%	ND
1997/06	237,962	39,375	17%		198,587	83%	ND
1997/07	236,627	38,998	16%		197,629	84%	ND
1997/08	235,702	39,221	17%		196,481	83%	ND
1997/09	236,491	39,058	17%		197,433	83%	ND
1997/10	237,073	39,459	17%		197,614	83%	ND
1997/11	236,564	39,894	17%		196,670	83%	ND
1997/12	237,005	39,846	17%		197,158	83%	ND
1998/01	238,137	40,010	17%		198,127	83%	ND
1998/02	241,980	40,166	17%		201,815	83%	ND
1998/03	242,103	40,017	17%		202,086	83%	ND
1998/04	244,312	39,765	16%		204,548	84%	ND
1998/05	246,839	40,611	16%		206,228	84%	ND
1998/06	246,927	40,558	16%		206,369	84%	ND
1998/07	249,081	41,177	17%		207,904	83%	ND
1998/08	251,997	41,006	16%		210,991	84%	ND
1998/09	248,750	41,824	17%		206,926	83%	ND

ANEXOS

1998/10	246,864	40,999	17%	205,865	83%	ND
1998/11	250,114	41,854	17%	208,260	83%	ND
1998/12	251,112	41,363	16%	209,749	84%	ND
1999/01	257,162	42,173	16%	214,989	84%	ND
1999/02	260,458	42,536	16%	217,922	84%	ND
1999/03	261,686	41,910	16%	219,776	84%	ND
1999/04	258,573	41,883	16%	216,690	84%	ND
1999/05	260,292	41,933	16%	218,359	84%	ND
1999/06	258,924	41,817	16%	217,107	84%	ND
1999/07	247,256	41,510	17%	205,746	83%	ND
1999/08	241,525	40,962	17%	200,562	83%	ND
1999/09	241,951	40,800	17%	201,151	83%	ND
1999/10	244,734	41,054	17%	203,679	83%	ND
1999/11	243,406	40,842	17%	202,563	83%	ND
1999/12	242,944	40,518	17%	202,425	83%	ND
2000/01	242,759	40,231	17%	202,528	83%	ND
2000/02	240,633	38,963	16%	201,670	84%	ND
2000/03	241,828	39,852	16%	201,976	84%	ND
2000/04	238,252	39,384	17%	198,869	83%	ND
2000/05	238,255	39,299	16%	198,956	84%	ND
2000/06	234,826	37,498	16%	197,328	84%	ND
2000/07	233,521	37,327	16%	196,194	84%	ND
2000/08	232,723	37,156	16%	195,567	84%	ND
2000/09	222,517	36,378	16%	186,139	84%	ND
2000/10	222,487	36,558	16%	185,929	84%	ND
2000/11	211,655	37,195	18%	174,461	82%	ND
2000/12	199,935	36,681	18%	163,254	82%	ND
2001/01	192,157	36,157	19%	156,000	81%	ND
2001/02	196,107	36,046	18%	160,062	82%	ND
2001/03	191,356	35,916	19%	155,440	81%	ND
2001/04	188,164	36,414	19%	151,750	81%	ND
2001/05	187,971	36,407	19%	151,564	81%	ND
2001/06	176,754	36,044	20%	140,709	80%	ND
2001/07	173,888	35,063	20%	138,825	80%	ND
2001/08	172,353	34,991	20%	137,362	80%	ND
2001/09	172,689	34,857	20%	137,832	80%	ND
2001/10	172,382	35,191	20%	137,191	80%	ND
2001/11	169,916	32,531	19%	137,386	81%	ND
2001/12	168,060	32,052	19%	136,008	81%	ND
2002/01	165,194	29,963	18%	135,231	82%	ND
2002/02	165,111	29,250	18%	135,861	82%	ND
2002/03	165,512	28,866	17%	136,646	83%	ND
2002/04	164,510	29,157	18%	135,354	82%	ND
2002/05	164,323	28,403	17%	135,920	83%	ND
2002/06	161,673	27,608	17%	134,065	83%	ND
2002/07	161,055	27,646	17%	133,409	83%	ND
2002/08	159,501	28,166	18%	131,335	82%	ND
2002/09	158,978	28,268	18%	130,711	82%	ND
2002/10	157,946	26,922	17%	131,024	83%	ND
2002/11	157,071	25,999	17%	131,072	83%	ND
2002/12	156,239	25,710	16%	130,529	84%	ND
2003/01	151,960	24,959	16%	127,001	84%	ND
2003/02	151,776	25,516	17%	126,260	83%	ND
2003/03	150,021	24,181	16%	125,840	84%	ND
2003/04	150,192	23,935	16%	126,257	84%	ND
2003/05	150,125	23,731	16%	126,394	84%	ND
2003/06	144,135	23,612	16%	120,523	84%	ND
2003/07	140,684	23,469	17%	117,215	83%	ND
2003/08	140,764	23,698	17%	117,066	83%	ND
2003/09	140,931	23,833	17%	117,098	83%	ND
2003/10	138,904	22,464	16%	116,441	84%	ND
2003/11	138,002	22,221	16%	115,782	84%	ND
2003/12	136,299	21,649	16%	114,650	84%	ND
2004/01	136,096	21,084	15%	115,012	85%	ND

ANEXOS

2004/02	136,551	21,292	16%	115,260	84%	ND
2004/03	136,989	21,116	15%	115,873	85%	ND
2004/04	137,278	20,976	15%	116,302	85%	ND
2004/05	138,024	20,627	15%	117,397	85%	ND
2004/06	133,133	20,468	15%	112,665	85%	ND
2004/07	134,476	20,233	15%	114,243	85%	ND
2004/08	135,723	19,951	15%	115,772	85%	ND
2004/09	135,754	19,764	15%	115,991	85%	ND
2004/10	137,074	19,686	14%	117,388	86%	ND
2004/11	138,018	18,532	13%	119,486	87%	ND
2004/12	137,718	18,566	13%	119,152	87%	ND
2005/01	138,647	18,412	13%	120,235	87%	ND
2005/02	139,526	18,234	13%	121,292	87%	ND
2005/03	141,602	18,093	13%	123,509	87%	ND
2005/04	145,180	19,232	13%	125,949	87%	ND
2005/05	149,372	21,163	14%	128,209	86%	ND
2005/06	147,574	22,327	15%	125,247	85%	ND
2005/07	149,990	23,143	15%	126,848	85%	ND
2005/08	144,805	22,028	15%	122,777	85%	ND
2005/09	150,843	23,267	15%	127,576	85%	ND
2005/10	154,934	23,296	15%	131,638	85%	ND
2005/11	160,655	24,941	16%	135,714	84%	ND
2005/12	177,959	27,640	16%	150,319	84%	ND
2006/01	185,308	31,531	17%	153,777	83%	ND
2006/02	188,764	31,685	17%	157,079	83%	ND
2006/03	199,261	33,412	17%	165,849	83%	ND
2006/04	206,922	34,627	17%	172,296	83%	ND
2006/05	211,946	42,265	20%	169,681	80%	ND
2006/06	209,589	39,567	19%	170,022	81%	ND
2006/07	216,319	43,316	20%	173,003	80%	ND
2006/08	219,895	42,774	19%	177,121	81%	ND
2006/09	228,515	44,239	19%	184,276	81%	ND
2006/10	232,491	53,507	23%	178,983	77%	ND
2006/11	233,782	40,705	17%	193,078	83%	ND
2006/12	239,793	41,756	17%	198,038	83%	ND
Estadísticos						
Mínimo	101,068	18,093		47,504		NA
Máximo	261,686	67,326		219,776		NA
Suma	27,451,338	5,281,973		22,169,375		NA
Media	189,320	36,427		152,892		NA
Desviación Estándar	45,440	11,601		43,822		NA
** Cuando existen dos o más ND no se calculan los estadísticos de Suma, Media y Desviación Estándar.						
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.						
NA No Aplica. ND No Disponible.						
Fuente: Banco de México.						

ANEXO N° 09

Autor: José Manuel Arteaga
Periódico: El Universal
Sección: Finanzas
Fecha de publicación: 03 de Julio de 2006

“Banca va por los créditos de interés social”

Los recursos para este tipo de vivienda subieron 100% a tasa anual

La banca en México empezó a mostrar interés en los créditos de interés social. Información del Banco de México al mes de mayo de 2006, expone que los recursos canalizados por la banca comercial a viviendas de interés social subieron 100%, a tasa anual. Durante el quinto mes del año, la banca entregó 41 mil millones de pesos para créditos de este nivel, cuando en mayo de 2005 sumaron 20 mil millones de pesos.

La tendencia de los últimos meses ha significado un repunte en los préstamos de interés social, aunque todavía poco significativo, sugieren especialistas.

Al presentar los agregados monetarios y la actividad financiera al mes de mayo de 2006, Banxico informó: "el crédito directo a la vivienda tuvo una variación real anual de 85.3% y el crédito directo al consumo de 48.3% en términos reales anuales".

El financiamiento que otorgó la banca comercial en mayo sumó 1 billón 487 mil 500 millones de pesos, cifra superior en 4.1% al registrado en el mismo periodo de 2005, según la autoridad encargada de la política monetaria en el país. Banxico dio cuenta que los créditos para vivienda media y residencial subieron 37% al sumar al cierre de mayo un total de 159 mil millones de pesos. Los créditos hipotecarios reportaron tasas promedios de 12.86%, con costo anual total de 15.36%, nivel inferior a los últimos meses.

"El CAT mínimo fue 11.10% y el máximo de 20.34%". Además, las tasas de crédito bancarias registraron, en el mes citado, un promedio de 32.20%, el cual es el menor nivel de los últimos cinco meses.

ANEXO N° 10

Autor: Marcapasos (editorial)
Periódico: Reforma
Sección: Negocios
Fecha de publicación: 25 de Julio de 2006

“Detienen el apoyo a la vivienda social”

Para el segundo semestre del año, Hipotecaria Nacional frenará el otorgamiento de créditos para vivienda de interés social, ante el excedente de casas-habitación que existe en el mercado, confirmó Víctor Manuel Requejo, director general de la Sofol.

Advirtió que con el afán de cumplir metas, los desarrolladores se han excedido en el número de viviendas que les puede comprar Infonavit o Fovissste, y el mercado no absorbe esas casas.

Para revertir esta situación, propone que se apoye la vivienda de interés social por medio de algún subsidio, bajar los costos de operación de la Sociedad Hipotecaria Federal y permitir que empresas privadas den garantías de incumplimiento

ANEXOS

ANEXO N° 11

Autor: editorial del sitio
Internet: tabascohoy.com
Sección: Finanzas
Fecha de publicación: Miércoles 18 de Octubre de 2006.

Cuadruplicó FONHAPO subsidios para vivienda en el 2006.

Pide presupuesto por cinco mil 800 mdp para el próximo año.

El Fondo Nacional de Habitaciones Populares (Fonhapo) otorgará este año 140 mil subsidios para vivienda nueva, más de cuatro veces el número de contribuciones reportadas en 2005, cuando ascendieron a 31 mil.

El director general del Fonhapo, Carlos Montemayor, precisó que el organismo cuenta con un presupuesto de casi cinco mil millones de pesos para 2006, del cual ha ejercido 87 por ciento, mientras que el resto será aplicado en lo que resta del año.

De ese monto, precisó que cerca de 500 millones de pesos serán destinados a cinco mil 500 créditos para compra de vivienda y cuatro mil 600 millones para 340 mil subsidios, de los cuales 140 mil son para casa nueva y el resto para ampliaciones y mejoramientos.

En entrevista con Notimex, recordó que el Fonhapo suscribió diferentes convenios con el Infonavit, Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y con unos 150 gobiernos municipales, a fin de brindar apoyos para que los trabajadores con menores recursos puedan adquirir una vivienda.

Montemayor pidió un incremento en el presupuesto del Fondo para el próximo año, con el propósito de continuar con su ritmo de crecimiento, aunque reconoció que esto dependerá de la Cámara de Diputados.

"Si queremos hacer las mismas metas en 2007 que las que hicimos en 2006, requeriríamos alrededor de cinco mil 800 millones de pesos", puntualizó el funcionario.

ANEXO N° 12

Autor: Gonzalo Fernández y Vivian Salomón.
Periódico: Milenio Diario de Notimex.
Fecha de publicación: 06 de Febrero de 2007.

Crecerán créditos hipotecarios entre 17 y 20% en cinco años

En un reporte sobre el sector vivienda realizado por los analistas Gonzalo Fernández y Vivian Salomón, la entidad financiera proyectó que la tasa de crecimiento para las desarrolladoras de vivienda será en el mismo rango.

En México.- El volumen de créditos hipotecarios disponibles en el mercado podría crecer entre 17 y 20 por ciento en cinco años, a más de un millón anual en 2010, de acuerdo con estimaciones de Grupo Financiero Santander Serfin.

En un reporte sobre el sector vivienda realizado por los analistas Gonzalo Fernández y Vivian Salomón, la entidad financiera proyectó que la tasa de crecimiento para las desarrolladoras de vivienda será en el mismo rango.

Consideró que la disponibilidad de créditos deberá continuar siendo el principal motor del sector, y estimó que el Infonavit, el proveedor de créditos hipotecarios más importante en México, logrará un crecimiento de 22 por ciento en los créditos otorgados en el periodo 2006-2010.

Asimismo, anticipó que las firmas públicas en el sector deberán conseguir crecer sus ventas en un rango de 18 a 20 por ciento anual en cinco años (2006-2010), y espera que estas mismas empresas virtualmente dupliquen su EBITDA (utilidad de operación) en dicho tiempo.

Refirió que como resultado de la suave transición esperada en agencias de financiamiento hipotecario (antes, en el primer año del nuevo gobierno se desaceleraba el otorgamiento de créditos) los directivos de las compañías como Homex, Geo, Urbi y Sare elevaron su guía de crecimiento para 2007.

Después de alcanzar el objetivo de duplicar el número de créditos hipotecarios y casas construidas en el periodo 2000-2006 en la industria de la vivienda en México, el gobierno federal mantiene al sector entre sus prioridades durante su sexenio.

Con el fin de asegurar continuidad en el sector vivienda, expuso que los dirigentes de las principales instituciones de financiamiento se mantuvieron en sus puestos, lo cual da visión optimista acerca de los prospectos para la industria en 2007.

“Como resultado, no esperamos ver efecto de transición alguno en el sector durante el cambio de periodo presidencial, y todas las compañías que cotizan en bolsa han incrementado su guía de resultados para 2007”, puntualizó Notimex.

ANEXO N° 13

Tipo: Informativa del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas organismo dependiente de la Cámara de Diputados.
 Tema: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005.
 Nota N°: notacefp/068/2006 del 03 de Octubre del 2006.

H. Cámara de Diputados

notacefp/068/2006
 03 de Octubre de 2006

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas



Nota Informativa

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) dio a conocer los resultados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2005 en la que destaca:

Del total de ingresos que reciben los hogares, el 80.6% lo obtiene en forma monetaria y el 19.4% restante en bienes o servicios no monetarios.

De los ingresos monetarios, el 64.1% proviene de las remuneraciones que reciben los integrantes del hogar por un trabajo subordinado;

ben (28.9%), de los pagos que se les hacen en especie (7.2%) y del autoconsumo de los bienes que ellos mismos producen (3.7%); como se observa en la gráfica 1.

Como un apoyo para analizar la distribución del ingreso, la ENIGH ordena a todos los hogares según el ingreso que perciben, de menor a mayor y los agrupa en diez bloques denominados deciles, de manera que en los extremos el primero contiene a la décima parte de los hogares con más bajo nivel de ingreso y el decil X a la décima parte con más ingresos.

Cuadro 1

México: Distribución de los Ingresos Corrientes Totales Trimestrales Promedio por Deciles de Hogares, 2000-2005 (Porcentaje)

Decil	2000	2002	2004	2005
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Del I al VI	25.2	26.9	27.0	26.7
Del VII al IX	36.2	37.4	36.8	36.8
Decil X	38.6	35.7	36.2	36.5

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, con información del INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2005.



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, con información del INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 2005.

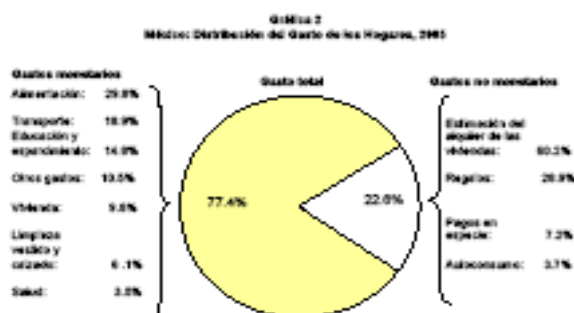
do; le siguen en importancia los ingresos que reciben los trabajadores independientes y los derivados de negocios familiares (18.4%); las transferencias que se reciben por pensiones, jubilaciones o remesas provenientes del extranjero (10.6%); renta de propiedad (6.8%); y otros (0.1%).

Los ingresos no monetarios de los hogares están compuestos, principalmente, por la estimación que hacen las propias personas del pago que tendrían que hacer por alquilar su vivienda (60.2%), de los regalos que reci-

Del total de los ingresos que tienen los hogares, los seis primeros deciles (el 60% con menores ingresos) concentraron el 26.7% en 2005, mientras que en 2004 era de 27.0%; los siguientes tres deciles (del VII al IX) mantuvieron su nivel de concentración de ingreso de 36.8% en los años señalados; en contraste, solamente el último decil recibió el 36.5% del total de los ingresos en 2005, cuando en 2004 recibía el 36.2%. Lo ante-

rior significó una pequeña mejora en los hogares de mayores ingresos y una disminución relativa en los que menos reciben (ver cuadro 1).

Considerando el ingreso promedio por persona en cada hogar se observa que: el ingreso trimestral total promedio por persona en el año 2005 fue de 9 mil 809.9 pesos, cuando en 2004 fue de 9 mil 372.6 pesos; lo que significa un incremento del 2.5%; considerando los deciles se observa que en el primer decil se tuvo en 2005 un ingreso trimestral promedio por persona de 1 mil 274.1 pesos, cuando en el 2004 era de 1 mil 322.8 pesos, lo que significó una disminución del 3.7%; en tanto que en el otro extremo, los del décimo decil registraron en 2005 un ingreso por persona de 40 mil 389.7 pesos, cuando en el año 2004 era de 39 mil 209.6 pesos, esto es, un incremento de 3.0% (ver cuadro 2). Además, se aprecia que el ingreso por persona del décimo decil fue más de 31 veces el ingreso del primer decil.



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, con información del INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 2005.

Cuadro 2
México: Ingreso Corriente Total Trimestral por Persona en deciles según año de levantamiento, 2000-2005
(Pesos, precios constantes 2005)

Deciles de personas ¹	Año de levantamiento				2005/2004 (Var. %)
	2000	2002	2004	2005	
Ingreso corriente Total	9,085.5	8,758.0	9,372.6	9,899.9	2.5
I	1,069.3	1,250.1	1,322.8	1,274.1	-3.7
II	1,994.6	2,167.1	2,396.8	2,390.5	-0.3
III	2,791.2	2,677.5	3,204.9	3,210.8	0.4
IV	3,633.3	3,803.1	4,045.8	4,120.1	1.8
V	4,624.3	4,731.8	4,994.2	5,145.4	3.2
VI	5,782.0	5,813.5	6,179.2	6,351.8	2.8
VII	7,272.1	7,358.8	7,713.0	7,853.8	3.1
VIII	9,652.2	9,703.4	10,085.4	10,411.2	3.2
IX	14,209.4	14,153.5	14,812.8	14,873.8	1.8
X	36,639.6	35,619.8	38,209.8	40,389.7	3.0

1- Los hogares están ordenados en los deciles de acuerdo con su ingreso corriente total trimestral por persona.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, con información del INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 2005.

El coeficiente de Gini pasó de 0.455 en 2004 a 0.458 en 2005.

Del total de gastos que realizaron los hogares en 2005, el 77.4% implicó una erogación monetaria mientras que el 22.6% de ellos no implicó una transacción monetaria.

El gasto monetario realizado por los hogares se distribuyó de la siguiente forma: Alimentos, 29.8%; transporte, 18.9%; educación y esparcimiento, 14.8%; otros gastos, 10.5%; vivienda, 9.8%; limpieza, 6.6%; vestido y calzado, 6.1%; y salud, 3.5%.

El gasto no monetario se realizó de la siguiente manera: Estimación de alquiler y vivienda, 60.2%; regalos, 28.8%; pagos en especie, 7.2%; y autoconsumo, 3.7%; como se aprecia en la gráfica 2.

ANEXO N° 14

Autor: José Francisco Pulido
Periódico: El Universal
Sección: Finanzas
Columna: Variable Económica
Fecha de publicación: Lunes 09 de octubre de 2006

¿Ha disminuido la pobreza en este sexenio?

El Instituto de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) lleva a cabo con periodicidad la denominada Encuesta de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), que busca ofrecer información relevante sobre el monto, la composición y la distribución de los ingresos que obtienen las familias mexicanas. Además, esta encuesta también recoge datos acerca de cómo gastan las familias su ingreso. Finalmente, también se obtiene información sobre las características sociodemográficas de los hogares.

Esta encuesta es levantada desde hace más de 10 años, por lo que se ha convertido en un instrumento muy útil para analizar la tendencia de los ingresos y gastos de los hogares mexicanos, así como de las principales variables sociodemográficas.

Recientemente -el 29 de septiembre- el INEGI dio a conocer los resultados de las encuestas del periodo 2000 a 2005, actualizadas con la información de la conciliación demográfica, esto es, con los datos que arrojó el II Censo de Población y Vivienda 2005 y otras encuestas sociodemográficas.

Merece un momento detenernos a comparar algunos resultados entre la ENIGH 1994 y la 2005. La familia de hace diez años era más numerosa -4.6 miembros- en promedio, mientras que la actual es de 4.0 miembros. Asimismo, la edad del jefe de familia ha aumentado -de 44.9 a 47.3 años- y ha disminuido el promedio de menores de 12 años por familia: 1.3 a 1.0. En otras palabras, las familias tienen en promedio menos hijos y el jefe de familia, en promedio, es mayor que en 1994.

Por otro lado, es sumamente interesante analizar qué ha sucedido en la distribución del ingreso en este periodo. A tal efecto, el INEGI ordena a todos los hogares según el ingreso que perciben, de menor a mayor y se agrupan en diez subconjuntos, denominados deciles. De esta manera, el primer decil contiene al diez por ciento de las familias más pobres y el último al diez por ciento con mayores ingresos. Pues bien, en la comparación

ANEXOS

entre ambos años destaca el hecho de que el ingreso de los deciles más bajos ha mejorado. El primer decil ha duplicado su ingreso: pasó de 0.8 (del total) a 1.6 por ciento. El segundo aumentó de 2.1 a 2.9 (casi 40 por ciento) y el tercero de 3.2 a 3.9 por ciento (casi 22 por ciento). De hecho, todos los deciles -hasta el octavo- mejoraron relativamente frente a 1994. En otras palabras: la distribución del ingreso en ese periodo mejoró para el 80 por ciento de las familias: reciben ahora 47.5 por ciento del ingreso nacional vs. 42.4 por ciento que percibían en 1994. Evidentemente, perdieron participación los dos deciles con la población de más altos ingresos.

¿Por qué ha mejorado la posición relativa de los deciles con ingresos más bajos? La respuesta es, sin duda, multifactorial: la estabilidad de los precios –que elimina el impuesto inflacionario, que daña más a las familias con menores ingresos-; los programas gubernamentales que han mejorado en destinar correctamente los recursos a las familias que más los requieren y, por supuesto, el importante aumento de las remesas, ya que éstas triplicaron su peso relativo en el ingreso, al pasar de 0.5 a 1.3 por ciento.

La mala noticia es que el ingreso per cápita de los mexicanos –a precios de 2005- se ha mantenido prácticamente igual en este periodo. Esto quiere decir que el ingreso ha aumentado en el periodo analizado prácticamente al mismo ritmo que la población. Digámoslo de otra manera: el pastel ha crecido a la misma velocidad que la población, por lo que el tamaño de la rebanada que nos 'toca' a cada mexicano en 2005 es del mismo tamaño que en 1994. No es mayor, pero tampoco es menor. Claro está, al mejorarse un poco la distribución del ingreso, cada mexicano recibirá una rebanada de un tamaño más semejante.

Por el lado del gasto, la ENIGH de 2005 muestra una mejoría relativa de los hogares. La alimentación sigue siendo el destino principal del gasto (29.8 por ciento) en 2005 contra un 33.6 por ciento de 1994. También han perdido participación el vestido (que pasó de 6.8 a 6.2 por ciento) y salud (de 3.9 a 3.5 por ciento). Los rubros que, por el contrario, han ganado mayor participación son: transporte (alcanzó 18.9 de 14.9 por ciento); muebles (8.6 de 6.6 por ciento) y vivienda (9.8 de 9.0 por ciento). La educación ha mantenido la misma proporción relativa: 14.8 por ciento en 2005 y 14.7 por ciento en 1994.

ANEXOS

Sin duda alguna las noticias de la mejoría relativa de las familias que están agrupadas en los deciles con ingresos inferiores son muy buenas. Hubieran sido excelentes si esa mejora hubiera estado acompañada del crecimiento del ingreso per cápita, porque eso hubiera significado que todas las familias mexicanas hubieran mejorado relativamente a 1994. Así las cosas es preciso que el país resuelva el tema de la productividad, porque si no, mantendremos en el futuro cercano una tendencia semejante a la de los últimos once años. Sin crecimiento del ingreso per cápita.

Economista Independiente

jfpulidom@gmail.com

ANEXOS

ANEXO N° 15

Tipo: Tabla
 Tema: Hogares por la composición de las fuentes de ingreso.
 Fuente: INEGI de la encuesta nacional de ingresos y gastos en los hogares 2005.
http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enigh/enigh_2005/datos/2005/5tema.xls

**HOGARES POR LA COMPOSICIÓN DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE SU INGRESO
 TOTAL TRIMESTRAL SEGÚN MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES**
 (Miles de pesos)

COMPOSICIÓN DE LAS PRINCIPALES FUENTES DEL INGRESO	TOTAL	MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES ¹					MÚLTIPLOS DE LOS SALARIOS MÍNIMOS GENERALES ¹				
		0.00	1.01	1.51	2.01	3.01	4.01	5.01	6.01	7.01	8.01
		A	A	A	A	A	A	A	A	A	Y
		1.00	1.50	2.00	3.00	4.00	5.00	6.00	7.00	8.00	MÁS
INGRESO TOTAL TRIMESTRAL											
HOGARES	25 710 321	668 226	926 193	1 349 844	3 386 620	3 344 926	2 835 690	2 092 101	1 864 741	1 435 901	7 806 079
INGRESO	833 621 492	2 050 246	4 925 840	9 902 340	35 406 163	49 095 483	53 173 217	48 281 917	50 852 393	45 163 081	534 770 812

ANEXOS

ANEXO N° 16

Tipo: Tabla
 Tema: NECESIDADES DE VIVIENDA PARA EL AÑO 2005
 Fuente: CONAFOVI

NECESIDADES DE VIVIENDA PARA EL AÑO 2005

ENTIDAD FEDERATIVA	TOTAL	VIVIENDA	MEJORAMIENTO
		NUEVA	DE VIVIENDA
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS	1,112,493	720,742	391,751
AGUASCALIENTES	12,024	8,591	3,433
BAJA CALIFORNIA	60,992	50,185	10,807
BAJA CALIFORNIA SUR	8,716	7,151	1,565
CAMPECHE	11,067	8,159	2,908
COAHUILA DE ZARAGOZA	24,456	14,930	9,526
COLIMA	5,251	3,446	1,805
CHIAPAS	51,605	35,564	16,041
CHIHUAHUA	46,720	31,916	14,804
DISTRITO FEDERAL	84,057	37,569	46,488
DURANGO	3,292	782	2,510
GUANAJUATO	38,715	21,717	16,998
GUERRERO	12,084	4,554	7,530
HIDALGO	20,816	11,791	9,025
JALISCO	74,643	47,596	27,047
MÉXICO	200,672	152,454	48,218
MICHOACÁN DE OCAMPO	5,863	1,709	4,154
MORELOS	20,084	13,540	6,544
NAYARIT	6,282	2,708	3,574
NUEVO LEÓN	48,241	31,376	16,865
OAXACA	29,014	14,777	14,237
PUEBLA	56,470	35,704	20,766
QUERÉTARO DE ARTEAGA	17,962	12,679	5,283
QUINTANA ROO	24,118	20,873	3,245
SAN LUIS POTOSÍ	20,451	11,181	9,270
SINALOA	20,955	10,846	10,109
SONORA	29,504	19,184	10,320
TABASCO	22,826	14,994	7,832
TAMAULIPAS	37,254	23,788	13,466
TLAXCALA	12,622	8,639	3,983
VERACRUZ – LLAVE	84,132	50,068	34,064
YUCATÁN	19,224	11,774	7,450
ZACATECAS	2,381	497	1,884