

**DUIS – DESARROLLOS URBANOS INTEGRALES SUSTENTABLES
INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PRIVADO PARA
VIVIENDA**

ARO. ERNESTO RAMOS ALCÁNTARA

Programa de Maestría y Doctorado en Urbanismo



JUNIO, 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**DUIS – DESARROLLOS URBANOS INTEGRALES SUSTENTABLES
INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PRIVADO PARA
VIVIENDA**

Tesis que para obtener el grado de Maestro en Urbanismo presenta:

ARQ. ERNESTO RAMOS ALCÁNTARA

Programa de Maestría y Doctorado en Urbanismo

JUNIO, 2010

Director de Tesis:

MTRO. EDUARDO MEJÍA GALICIA

Sinodales:

DR. EDUARDO MAURILIO RAMÍREZ FAVELA

MTRO. JORGE IGNACIO BERMEO VEGA

LIC. ENRIQUE SOTO ALBA

LIC. LEONARDO RIVEROS FRAGOSO

AGRADECIMIENTOS

Le doy gracias a Dios por permitirme vivir y cumplir esta meta con salud.

A mis padres por su amor y apoyo incondicional que me han permitido crecer como ser humano y profesionista.

A mis hermanos por su entusiasmo y aliento.

A mis hijos por su amor, su alegría, por ser el motor de mi vida.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por darme la oportunidad de realizarme profesionalmente.

A mis profesores por su tiempo, dedicación y conocimientos.

INDICE

I.- Introducción

II.- Planteamiento del problema

III.- Justificación

IV.- Objetivos

IV.1.- Objetivo General

IV.2.- Objetivos Particulares

V.- Alcances y limitaciones del estudio

VI.- Antecedentes

VII.- Situación actual de la vivienda en México

VII.1.- El problema de la vivienda y la vivienda social en México

VII.2.- El crecimiento urbano y la vivienda en la Ciudad de México

VII.3.- La vivienda social en la Ciudad de México

VIII.- DUIS – Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables

VIII.1.- Canasta de Incentivos

VIII.2.- Los DUIS proyecto de desarrollo sustentable

VIII.3.- Planeación de los DUIS

VIII.4.- Proyectos existentes

VIII.5.- Macro proyectos en desarrollo

IX.- Financiamiento para la vivienda en México

IX.1.- Situación actual de los créditos hipotecarios en México

X.- Financiamiento público – programas de crédito para la vivienda

XI.- Financiamiento para los desarrollos inmobiliarios existentes en el mercado financiero mexicano

XI.1.- Créditos privados para compradores de vivienda.

XI.2.- Créditos privados para los desarrolladores inmobiliarios.

XI.3.- Fuentes de financiamiento no tradicionales

XI.4.- Productos Financieros Especializados para la industria de la Vivienda

XII.- Características de los desarrolladores inmobiliarios

XIII.- Análisis de un proyecto de inversión

XIII.1.- Congruencia financiera del proyecto

XIV.- Conclusiones y recomendaciones

XV.- Glosario

XVI.- Bibliografía

I.- Introducción

Al analizar los objetivos que se persiguen con la creación de los DUIS surgen varias preguntas las cuales deben resolver los organismos involucrados, como son:

¿Como garantizar fuentes de financiamiento privado accesible para la construcción y adquisición de vivienda en los DUIS?

¿Como garantizar a los inversionistas que participen en el desarrollo de estos DUIS que sus proyectos de inversión serán rentables para incentivar más la participación de los desarrolladores en la creación de nuevos DUIS?

Los DUIS como Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, para que cumplan su función deben desarrollarse en tiempo y forma. La construcción de vivienda y su comercialización deben ser financiadas por el sector público y privado y así garantizar la existencia de recursos para la ejecución de todo el proyecto en su totalidad. Para lograrlo, el Gobierno Federal a través de la Banca de Desarrollo y la SHF debe garantizar a las fuentes de financiamiento privado (Bancos, SOFOLES, etc.) créditos blandos, subsidios e incentivos, para la construcción de la vivienda así como para la adquisición de la misma, mismos que deben formar parte de la política de vivienda la a cual debe dársele continuidad sin importar los periodos o tipos de gobierno, con el fin de que la población tenga acceso a la misma sin que el costo se eleve o se deje de producir por crisis financieras futuras.

En la actualidad no existen fuentes de financiamiento específicos tanto para la construcción de los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, ni para adquisición, de los lotes, las viviendas, el comercio, los servicios, las oficinas o los inmuebles industriales que deben desarrollarse dentro de los DUIS, por lo que de acuerdo a los objetivos planteados por los organismos de gobierno encargados de conformar el grupo DUIS, será necesario crear o adaptar los mecanismos actuales de financiamiento a estos proyectos de desarrollo urbano, con el fin de garantizar su correcta ejecución y culminación.

En este trabajo se hará un breve análisis de cual ha sido la situación de la vivienda en México, de la participación del gobierno e instituciones privadas en el financiamiento de la vivienda y de los mecanismos de financiamiento que existen en la actualidad, los cuales podrían ser utilizados para el desarrollo de los DUIS.

II.- Planteamiento del problema

Desde que se inicio, a mediados del siglo XX, el proceso de metropolización de la Ciudad de México, su crecimiento ha sido extensivo y disperso, dejando grandes terrenos libres en el interior de las nuevas zonas urbanizadas, los cuales actúan como áreas para la especulación futura de sus propietarios. Este patrón de crecimiento se ha acentuado en las últimas décadas con la opción tomada por los organismos federales y estatales de vivienda, en combinación con las empresas desarrolladoras privadas, que han optado por la construcción de enormes conjuntos de viviendas.

En la zona metropolitana del valle de México, este tipo de fraccionamientos se han ubicado en los municipios conurbados del Estado de México, que entre 1994 y el 2005 han llegado a 384,561, los cuales se encuentran muy alejados de las metrópolis, donde se concentra la mayor parte de los empleos y servicios.

Desde que los organismos federales de vivienda dejaron de promover la construcción de unidades de vivienda y pasaron a ser solo instituciones hipotecarias, para financiar a sus beneficiarios, la demanda de unidades producidas por los desarrolladores privados, se tendió a privilegiar la construcción en todo el país, incluyendo la ZMVM, de enormes conjuntos de miniviviendas de uno o dos pisos que, junto con los fraccionamientos para sectores de ingresos medios, dominan el panorama del crecimiento urbano.

Estos grandes desarrollos de viviendas para sectores de bajos ingresos, constituyen enormes ciudades dormitorio, donde no se desarrollan fuentes de empleo, no existe un mínimo de servicios públicos, de educación, salud o recreación, ni cuentan con comercios para el abastecimiento básico.

Colocados cada vez más lejos de las áreas urbanas donde se concentra el empleo, el comercio y los servicios, estas ciudades dormitorio generan enormes demandas de medios de transporte y los desplazamientos que tiene que realizar su población, les consumen varias horas al día.

Con la creación de los DUIS se pretende regular el crecimiento desordenado de las ciudades sin embargo la gran problemática radica en como se van a desarrollar, con que recursos podrán llevarse a cabo hasta su total culminación.

Por tal motivo es importante tener claro que la industria de la vivienda tiene ciertas particularidades que la distingue de muchas otras actividades económicas, entre las que se destacan:

No recurrencia.- Cada desarrollo se concluye una vez que se han construido las viviendas. La cadena de producción consta de varias etapas, que se inicia con la adquisición de la tierra, continúa con la dotación de urbanización e infraestructura de la misma, para proceder a la construcción de las viviendas y su venta. Este proceso único de la industria de la vivienda, donde no se puede entrar en un proceso recurrente de construcción de vivienda en un mismo terreno, es muy diferente al de una empresa productora donde cada año, en la misma fábrica, se manufacturan productos para venderlos en los mercados de manera recurrente, año tras año. Esto implica que cada proyecto inmobiliario debe ser evaluado de manera específica.

Relevancia de la ubicación del desarrollo habitacional. El punto de partida para un desarrollo de vivienda, es un terreno que, por definición, tiene una ubicación específica. Esta particularidad de la industria de la vivienda, contrasta con una empresa del sector manufacturero que puede establecerse en cualquier parte del mundo y trasladarse a otra ubicación en caso de que así le conviniera por cuestión de costos, acceso a materias primas o a sus mercados. Por ello, una adecuada ubicación es pieza fundamental para un desarrollo inmobiliario, ya que una vez iniciada su construcción, no hay vuelta en U.

Rigidez del mercado. Aunque el mercado en su esencia es dinámico, el mercado por vivienda suele ser rígido cuando se trata de un proyecto específico. Esto significa, que en el corto plazo, mientras se construyen las viviendas, hay variaciones poco significativas en el número de clientes potenciales dado que no se modifica el número de posibles adquirientes, ni sus edades, ni sus ingresos. En este entorno, el riesgo de mercado estará determinado por la oferta de vivienda de otros desarrolladores en la zona o las condiciones macroeconómicas como son las tasas de interés, determinantes en la oferta de hipotecas y sus pagos mensuales, así como en el ritmo de actividad económica que favorece el que la población desee adquirir un compromiso de pago de largo plazo como es la adquisición de una vivienda a través de una hipoteca. A diferencia de la industria de la vivienda, una empresa fabricante tiene una mayor flexibilidad en sus mercados al poder trasladar su mercancía hacia aquellos mercados que puedan mostrar una mayor aceptación por sus productos.

III.- Justificación

A lo largo de todo el siglo XX, tanto la Ciudad de México como varias ciudades de la República, se enfrentaron a una demanda masiva de vivienda. Para satisfacer esta necesidad, surgieron los grandes conjuntos habitacionales y conformaciones urbanas que representaban una nueva forma de vivienda que por sus características, rápidamente se transformaron en un componente importante de la estructura urbana, ya que constituía una alternativa de habitación adecuada para una ciudad cosmopolita en expansión y en desarrollo.

A partir de la década de 1980, comenzaron a manifestarse diferentes formas de habitar en la ciudad de México. Diversos factores como el comportamiento demográfico, la expansión urbana en el territorio nacional y la falta de planeación urbana, propiciaron el crecimiento desmesurado y como paradoja, son ineficientes e inhabitables para los habitantes.

Hoy en día de acuerdo a las autoridades federales, la problemática para el desarrollo de la vivienda social, es que actualmente la generación de suelo servido apto para la edificación de vivienda de bajo costo enfrenta serias dificultades; algunos de los aspectos que inciden de manera negativa en el proceso productivo habitacional están relacionados con:

- Exceso de demanda de suelo con infraestructura para producir primordialmente vivienda económica.
- El costo de la tierra susceptible de incorporarse al suelo urbano para hacer vivienda social.
- La dificultad de Estados y Municipios para hacer frente a la demanda de reserva territorial, infraestructura urbana, equipamiento educativo, de salud y otros, así como a la implementación y operación de los servicios urbanos que estos desarrollos implican.
- Incapacidad de Estados y Municipios para mantener la infraestructura que se desarrolla a fin de dotar de servicios a las viviendas.
- Falta de planeación y de desarrollo urbano para el crecimiento de las ciudades.
- El impacto de las inversiones en infraestructura y equipamiento urbano que realizan los desarrolladores de vivienda en el precio del producto final.

- El sacrificio al que se ven obligados los desarrolladores en equipamientos dentro de los fraccionamientos (escuelas, hospitales, fuentes de trabajo), metros cuadrados de la vivienda y ubicación del desarrollo generado por el precio tope de las viviendas.
- El crecimiento de las ciudades, dirigido por lo general hacia donde establecen los desarrolladores, en búsqueda de tierra más barata en la mayoría de las veces sin factibilidades de servicios como agua, energía eléctrica, transporte y conectividad, etc.
- Generación de “ciudades dormitorio”, en las cuales los habitantes tienen que destinar hasta tres horas para desplazarse a sus centros laborales, con costos que repercuten en su economía familiar.
- La estructura de los créditos puente destinados básicamente a la construcción de vivienda no permite atender los requerimientos de financiamiento para las primeras capas del proceso de producción habitacional y con ello la formación de la figura de “desarrolladores de suelo”.¹

Por otro lado, la política de impulso al crédito hipotecario para la adquisición de vivienda nueva constituyó un poderoso incentivo para la construcción de desarrollos habitacionales. Esta política, si bien ha facilitado el crédito y el acceso a vivienda a importantes sectores de la población, no ha sido acompañada por una política de ordenamiento territorial lo suficientemente vigorosa para lograr que los grandes macroproyectos habitacionales se integren adecuadamente al tejido urbano, y en consecuencia, cuenten con el equipamiento, la infraestructura y los servicios de transporte y conectividad con las fuentes de empleo.

En ocasiones tampoco se toma en cuenta la aptitud territorial en términos de disponibilidad hídrica, impacto ambiental, gestión de riesgos y vulnerabilidad ante fenómenos naturales, ni la capacidad de los municipios para hacerse cargo de los equipamientos e infraestructura urbana básica que demandan conjuntos habitacionales de tales dimensiones.

¹ Guía DUIS, GOBIERNO FEDERAL, Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, Noviembre 2009

IV.- Objetivos

IV.1.- Objetivo General

Encontrar los mecanismos de financiamiento que actualmente existen en el mercado que puedan apoyar al desarrollo de los DUIS.

IV.2.- Objetivos Particulares

- a) Analizar los distintos tipos de financiamiento existentes en la actualidad para el desarrollo de vivienda y su posible aplicación en los DUIS.
- b) Analizar los distintos tipos de financiamiento existentes en la actualidad para la adquisición de vivienda y su posible aplicación en los DUIS.

V.- Alcances y limitaciones del estudio

La principal limitante para la realización de este estudio, es que en la actualidad aún no existe ningún DUIS ya desarrollado, hasta el momento solamente son esfuerzos del gobierno por combatir el desarrollo indiscriminado de conjuntos habitacionales que se han venido dando en los últimos años, son planes que pretenden regular el crecimiento de la ciudad de una forma integral y solamente hay propuestas en evaluación que tardarán muchos años en construirse.

Por tal motivo no es posible analizar el éxito o fracaso de un proyecto como este, y su viabilidad y rentabilidad, sin embargo en este estudio se analizarán los planteamientos y criterios que el grupo DUIS está haciendo para este tipo de desarrollos y como se está considerando el financiamiento de los mismos para su probable ejecución.

Así mismo se analizarán a los principales intermediarios en el mercado financiero, para poder determinar bajo que condiciones ofrecen créditos tanto para los desarrolladores como para los compradores de los distintos tipos de desarrollos inmobiliarios.

Debido a que el principal objetivo de los desarrolladores inmobiliarios que quieran participar en el desarrollo de los DUIS es hacer un negocio rentable, con este trabajo no se pretende analizar un proyecto de inversión, y solamente se determinarán cuales son los principales mecanismos de financiamiento que pudieran adaptarse al desarrollo de los DUIS.

VI.- Antecedentes

Han existido programas, distintas modalidades de financiamiento y mecánicas de subsidio a la producción de vivienda desde los últimos 30 años. "El sector público, con la participación que corresponda a los sectores social y privado, diseña, concentra y fomenta esquemas para que el crédito destinado a los distintos tipos, modalidades y necesidades para que la vivienda sea accesible a toda la población, de conformidad con las previsiones de esta Ley y demás disposiciones aplicables."² Estos programas incorporan el ahorro previo de los beneficiarios, aprovechando a las instituciones de crédito y a las instancias de captación de ahorro popular.

Además de los productos que ofrecen las instituciones financieras como bancos, Sofoles, Sofomes, Entidades de Ahorro y Crédito o empresas de autofinanciamiento, en México existe una amplia oferta de productos de crédito para vivienda de otros Organismos Nacionales de vivienda como el INFONAVIT, FOVISSSTE, FONHAPO y la SHF, a través de los intermediarios financieros con que opera, deberán emitir reglas de carácter general que permitan canalizar recursos a tasas preferenciales para la población de bajos recursos, así como la movilidad habitacional en viviendas financiadas por ellos, mediante procedimientos para facilitar, en su caso, el arrendamiento o transmisión del uso por cualquier título de dichas viviendas.³

A partir de 1992 se presentaron cambios que modificaron radicalmente el modo de producción de vivienda social:

La reducción –cercana a la cancelación- del programa de reservas territoriales ante las limitaciones presupuestales.

El retiro progresivo del INFONAVIT como desarrollador inmobiliario, para convertirse en banca de segundo piso para dar financiamiento para la vivienda.

Las modificaciones descritas condujeron a un nuevo modo de producción de vivienda social que generó las siguientes conclusiones expuestas en el 2º Foro Nacional de Suelo para Vivienda, organizado en 2004 por la entonces CONAFOVI, con el apoyo del Colegio Mexiquense:

La expansión urbana crece con tendencia a la metropolización.

Es mayor la demanda de las familias de bajos ingresos sin crédito.

² Maya Esther y B. Carrillo Zulma, Relatoría de Análisis No.1: urbanismo y vivienda, análisis de los programas de vivienda con financiamiento. 4º. Seminario internacional urbanismo y vivienda 2004.

³ Ley de vivienda del Distrito Federal, 2006

La compra de parcelas es la vía de incorporación dominante de terrenos

Por ello los conjuntos de vivienda surgen alejados de los lugares de trabajo, y carecen de servicios de abasto, de educación y de salud.

Los desarrolladores de vivienda no generan oferta para familias con ingresos menores a 3 sm, ni para familias con ingresos entre 3 y 5 sm que no tengan acceso al crédito, porque no pueden comprobar su ingreso.

Para esas familias la solución es la compra de suelo en el mercado irregular, en ejidos que, o bien ya tienen avanzada la venta –con precios altos-, o de ejidos que no son atractivos para desarrolladores por una mala condición del terreno o por la factibilidad de cambio de uso del suelo de rural a urbano.

La tendencia manifiesta es la de responsabilizar a los desarrolladores inmobiliarios de los impactos negativos del nuevo modo de producción de vivienda social, sin reconocer que ello fue posible porque los municipios autorizaron los proyectos, ante la ausencia de los gobiernos estatales y del Gobierno Federal como tales.⁴

Hoy día, los cambios ocurridos en los todos los procesos de orden económico, social, político y cultural, que actualmente determinan el desarrollo de la nación están basados en la reestructuración productiva y el proceso de globalización. A lo largo de estas décadas, se ha experimentado un proceso de fracaso en el tema de planificación urbana, por lo que es importante retomar el camino a hacia desarrollos que propicien la integración y sustentabilidad, poniendo en marcha políticas y programas que promuevan el ordenamiento territorial del desarrollo urbano; aumenten la infraestructura, el equipamiento urbano y el parque habitacional con vivienda sustentable; que propicien la formación de capital humano mediante el mejoramiento de servicios de salud, educación y capacitación en el trabajo y detonen procesos regionales de recuperación productiva que aumenten el empleo y los ingresos reales de la población para erradicar de alguna forma la creciente marginación social que día con día se va haciendo más latente en todas las ciudades globalizadas del mundo.

⁴ Ramírez Favela Eduardo, Análisis del concepto de DUIS. Las políticas públicas, el suelo y el fenómeno urbano. Primer foro internacional de vivienda sustentable organizado por el Infonavit, septiembre 2009.

VII.- Situación actual de la vivienda en México

El Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Ordenamiento Territorial pretende sentar las bases políticas-institucionales para alcanzar un territorio en el que todos los mexicanos, independientemente del lugar en el que vivan, estudien y trabajen, encuentren equidad y no exclusión en oportunidades y condiciones de vida. Asimismo, aporta un esquema de planeación que permite alcanzar las metas de un renovado desarrollo territorial. Para ello, se ha hecho énfasis en la importancia de una planeación con visión estratégica construida a partir de consensos y de una amplia participación democrática, que proporcione lineamientos generales que puedan aplicarse de forma creativa.

En el marco del Sistema de Planeación democrática, y en cumplimiento a lo dispuesto por los artículos 16 de la Ley de Planeación; 9 y 19 de la Ley de Vivienda, corresponde a la Comisión Nacional de Vivienda la formulación del Programa Nacional de Vivienda (PNV) 2007-2012.

La Administración del Presidente Felipe Calderón Hinojosa ha asignado a la vivienda un sentido preponderantemente social y busca, en todo momento, ampliar el acceso a ella de las familias de menores recursos, tomando en cuenta sus necesidades, preferencias y prioridades.

Asimismo, reconoce su importancia económica, por el efecto multiplicador que ejerce dentro del sector industrial y de servicios, al generar una gran cantidad de empleos directos e indirectos; demandar bienes, servicios e insumos nacionales; no depender del mercado externo; y ser impulsora del patrimonio de las familias.

El Programa Nacional de Vivienda considera los cinco ejes del Plan, los cuales establecen la transversalidad de las políticas y el carácter multisectorial, con los que la vivienda debe establecer mecanismos de coordinación y de complementariedad, a fin de estar acorde con los objetivos del PND 2007-2012.

El Programa persigue cuatro grandes objetivos: incrementar la cobertura del financiamiento ofrecido a la población, particularmente a las familias de menores ingresos; impulsar un desarrollo habitacional sustentable; consolidar el Sistema Nacional de Vivienda a través de mejoras a la gestión pública; y consolidar una política de apoyos del Gobierno Federal, que facilite a la población de menores ingresos acceder al financiamiento de vivienda y fomente el desarrollo habitacional sustentable.

Para ello, cuenta con 19 estrategias para instrumentar sus cuatro objetivos, así como 66 acciones que se requieren para alcanzarlos, que en su conjunto constituyen la política nacional en la materia.

La política de vivienda que impulsa el Gobierno Federal tiene un principio muy claro; quienes perciben menores ingresos deben recibir un mayor apoyo del gobierno. El PNV se ha planteado objetivos y estrategias que siguen ese principio y responden a los retos que enfrenta nuestro país en la materia.

Como meta, el Programa propone alcanzar en toda esta administración la cifra de seis millones de fraccionamientos. Esta cifra representa un reto para el sector y la oportunidad de cumplirla para las entidades financieras, organismos de vivienda, constructores, gobiernos estatales y municipales, productores de insumos, notarios, urbanistas, diseñadores, peritos valuadores y un sinnúmero de actores.

También considera alcanzar 1.7 millones de mejoramientos habitacionales en el periodo 2007-2012; la entrega de 323 mil 331 subsidios federales para adquisición mejoramiento o autoproducción de vivienda; y el impulso de 144 iniciativas (24 de orden federal y 120 de los ámbitos estatal y municipal), para fortalecer las facultades gubernamentales en materia de desarrollo habitacional y coordinación sectorial.

El Programa, de acuerdo con la Ley de Vivienda, será obligatorio para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en el ámbito de sus respectivas competencias, y también orientará la planeación y programación de las acciones de cada una de las entidades federativas y de los municipios en la materia.

VII.1.- El problema de la vivienda y la vivienda social en México

México ha sufrido un serio problema de vivienda debido a la carencia que experimenta una familia de un lugar adecuado donde vivir. Este problema se agudizó a partir de los años cuarenta y cincuenta del siglo XX, cuando la población de nuestros países pasó de ser fundamentalmente rural a predominantemente urbana. Por eso, se dice que si bien la carencia de vivienda adecuada es una característica del campo, el problema de la vivienda se ha concentrado en las áreas urbanas, especialmente en las grandes ciudades y áreas metropolitanas del país.

Frente a este problema que, como se sabe, afecta fundamentalmente a los sectores de menores ingresos de la población, el Estado ha intervenido de varias maneras. Por

una parte ha impulsado y promovido la vivienda social, entendida como una vivienda nueva, terminada que satisface a una parte de la demanda. Por otro, ha desarrollado programas alternativos a la vivienda terminada, consistentes en: apoyo para el mejoramiento de vivienda existente, vivienda progresiva (vivienda que se termina gradualmente) y terrenos con servicios básicos. Pero sin duda el más importante cuantitativa y cualitativamente es el de vivienda terminada.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos efectuados, la vivienda social ha estado lejos de disminuir el problema habitacional. Oficialmente se reconoce que en el año 2000, con una población total de 97.483.412 personas y 21.942.535 viviendas particulares, existía un rezago de 4 millones 291 mil acciones; es decir casi 20% del inventario existente. Adicionalmente desde el año 2000 hasta el año 2010 se requerirán por lo menos 731,500 nuevas viviendas anualmente lo cual más que duplica lo que se ha efectuado hasta ahora aún en los años de mayor auge económico en el país.

El fracaso de la acción habitacional del Estado en México ha tenido que ver con varios factores. En primer lugar, la falta de recursos suficientes (acorde con las necesidades) para orientarlos a la inversión en vivienda social. En la última década, la inversión en esta vivienda se mantuvo generalmente en 0.9% del PIB con años como 1994 en que llegó a 1.1% o 1997 en que descendió a 0.7%.

En segundo lugar hay que mencionar la carencia, especialmente desde fines de la década de los ochenta, de una política habitacional con contenido social a pesar de que el discurso oficial plantea siempre que la oferta debe orientarse hacia los más pobres. En estos años, la acción de los organismos estatales ha sido contemplada como un apoyo o impulso a la economía (básicamente por la creación de empleos que esta actividad supone) y no como una actividad importante para el bienestar de la población. En consecuencia, los programas habitacionales, especialmente los de vivienda nueva terminada, son cada vez menos accesibles para las familias de bajos ingresos que, según datos oficiales (INEGI, 2001) para el año 2000 constituían cuando menos el 41% de los hogares del país (que son los que reciben ingresos menores a 3 salarios mínimos), o el 63.3% de ellos (que recibe ingresos menores a 5 salarios mínimos).

En tercer lugar, la acción habitacional ha fallado porque los programas que se han aplicado desde hace muchos años no parecen considerar las verdaderas características demográficas, sociales y culturales de la población demandante y, tampoco, los problemas que existen en las viviendas que se les han ofrecido hasta

ahora. Menos aún se conocen las aspiraciones y reivindicaciones en relación al tipo de vivienda a la que aspira la familia mexicana, la cual ha experimentado cambios profundos en las últimas décadas, cambios que no parecen estar contemplados en la actual oferta habitacional de tipo social.

Todo esto ha llevado a una situación muy particular de las áreas urbanas, especialmente en las grandes ciudades del país. En ellas, la vivienda social no ha constituido nunca la vía principal para que los más pobres obtengan vivienda, de tal forma que no más de un 20 por ciento de la demanda ha sido satisfecha con esta oferta. Sucede entonces que alrededor del 60 por ciento de la población, que es la que ha quedado fuera de los esquemas de beneficiarios y está limitada económicamente para recurrir al mercado formal, ha tenido que autoproducir su vivienda en largos procesos de autoconstrucción, generalmente en suelo irregular, en el cual han debido introducir también los servicios y el equipamiento. Es cierto que en algunos de estos casos las familias han podido obtener el apoyo de programas de vivienda progresiva o mejoramiento de vivienda, pero lo común es que asuman particularmente los costos, el esfuerzo y el sacrificio de este proceso.

En consecuencia, es indispensable que el problema de la vivienda en México se enfrente de una manera diferente. Para esto es fundamental una voluntad política de los responsables del sector que permita reorientar la política habitacional en la búsqueda de un mayor objetivo social. Por lo tanto hay que desarrollar propuestas que contemplen no sólo aspectos como las formas de producción, los recursos necesarios, los esquemas de financiamiento adecuados y el papel que deben cumplir los diferentes agentes involucrados sino, también definir programas habitacionales que contemplen la diversidad de la demanda que proviene de las familias de bajos ingresos así como sus requerimientos y aspiraciones en cuanto a la vivienda que desean. La elección de una vivienda de autogestión, no siempre es resultado de las dificultades económicas y de procedimientos que implica para los más pobres el acceder a la vivienda nueva terminada que ofrecen los programas sociales. En muchos casos es también la búsqueda de una vivienda que se adapta mejor a los requisitos y necesidades actuales de la familia.

VII.2.- El crecimiento urbano y la vivienda en la Ciudad de México

Entender la vivienda social en la Ciudad de México requiere conocer ciertos antecedentes concernientes al proceso de desarrollo urbano y, especialmente, sobre

la formación de sus áreas habitacionales en las últimas décadas. Para esto debe aclararse que, como Ciudad de México, se considera a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), que es el área urbana formada por el Distrito Federal (capital del país) y 27 municipios pertenecientes a otra entidad federativa (el Estado de México) que se han conurbado con el área urbana del Distrito Federal (DF). Esta extensa zona urbana (de aproximadamente 155.000 Ha. de superficie) constituye, en realidad, una sola y gran ciudad aunque desde el punto de vista político administrativo no se la considere así y el Gobierno Local del DF (subdividido a su vez en 16 delegaciones políticas) tenga atribuciones sólo en aproximadamente la mitad del territorio. La otra parte depende, administrativamente, de 27 alcaldes y para ciertos aspectos, del Gobernador del Estado de México.

VII.2.1.- El poblamiento y la vivienda en la ZMCM

El origen de esta gran extensión urbana es el área hoy contemplada en cuatro delegaciones centrales del DF donde se ubica el Centro Histórico. Esta era la extensión de la ciudad en los años cuarenta cuando comenzó el proceso acelerado de crecimiento poblacional, la incorporación de nuevo suelo al área urbana destinado fundamentalmente a vivienda y, ya en los cincuentas, la conurbación con los municipios más cercanos al centro.

En un complejo proceso de crecimiento y redensificación del área urbana incorporada entre los cuarentas y el momento actual, la Ciudad de México se extendió, por una parte, hacia el sur y el poniente en base a la creación de fraccionamientos destinados principalmente a sectores medios y altos aunque también, cuando el suelo no era de buena calidad (inundable, en barrancas, etc.), en base a fraccionamientos irregulares destinados a población de bajos ingresos. Por otra parte, el proceso de poblamiento se orientó también hacia el norte, mezclándose con las áreas industriales y hacia el oriente donde existía suelo más barato ya sea por su irregularidad jurídica o por sus malas condiciones de habitabilidad y donde se pudieron asentar los grupos más pobres.

El tipo de suelo disponible y la existencia o no existencia de una administración que orientara, planificara y controlara el proceso de desarrollo urbano, fueron determinantes para la localización de la vivienda social y su complemento, la vivienda popular autogestionada en la Ciudad de México. Así, mientras el DF tuvo suelo barato o reservas territoriales de propiedad pública disponibles, la vivienda social nueva se

ubicó en esta parte principalmente en las periferias pero, también, en zonas más céntricas como resultado de procesos de renovación urbana (años cincuenta y sesenta) o de reconstrucción (después de los sismos de 1985). Cuando este suelo disminuyó, los organismos públicos y sus programas de vivienda nueva se dirigieron hacia el norte de la ciudad, concentrándose en algunos municipios conurbados (Naucalpan, Ecatepec, Tlanepantla, Cuautitlán Izcalli).

La vivienda autogestionada por los sectores populares que, como ya se dijo, ha sido la alternativa habitacional más importante para la población de bajos ingresos, se ubicó también en zonas periféricas del DF. Sin embargo, porque en la capital existía un mayor control por parte de las autoridades y una menor oferta de suelo, tendió a concentrarse progresivamente en los municipios conurbados del oriente de la Ciudad de México (Nezahualcóyotl, Chimalhuacán, Chalco) donde había más oferta de suelo barato y menor control de los procedimientos con que se ofrecía. Dada la mala calidad de la vivienda que, por lo general, caracteriza en un comienzo a estos procesos informales, ha sido en estas zonas donde se han concentrado los programas oficiales de mejoramiento de vivienda o de apoyo a la vivienda progresiva.

VII.3.- La vivienda social en la Ciudad de México

Las primeras viviendas que se efectuaron en la Ciudad de México vinculadas a programas de apoyo oficial para demandantes de bajos ingresos, fueron fraccionamientos de vivienda unifamiliar efectuados por el Gobierno de la ciudad (en ese entonces se llamaba Departamento del Distrito Federal) entre 1932 y 1934 y se destinaron a obreros (108 casas) y a maestros (205 casas) aunque desde 1920 inversionistas privados habían empezado a construir edificios de departamentos para alquilar a familias pobres de la ciudad. (Barragán, 1994) Posteriormente, en los años cuarenta, como respuesta al aumento de la demanda habitacional, empezaron a ejecutarse los primeros programas de vivienda social para ciertos grupos de derechohabientes (trabajadores del Estado). Pero fue sólo al comienzo de los años setentas cuando se crearon los mecanismos que permitieron una acción pública de gran magnitud y alcance. Pero, a fines de los ochentas, se produjeron cambios importantes en el país que modificaron las condiciones en que se había venido produciendo la vivienda social y esto ha tenido efectos substanciales para la población demandante.

VII.3.1.- Los inicios: la vivienda en renta (1945-1972)

En 1947-1948, el Banco Hipotecario Nacional destinó recursos para la construcción del primer conjunto de vivienda social en la Ciudad de México (Unidad Miguel Alemán) con 1080 viviendas en total, localizado en lo que entonces eran áreas urbanas de nueva incorporación hacia el sur de la ciudad. A este conjunto, entre 1949 y 1970, le siguieron varios otros con tamaños que variaron entre 900 y 12.000 viviendas. El más conocido entre ellos fue Nonoalco-Tlatelolco; construido entre 1959 y 1964, que contó, originalmente, con 11960 viviendas y se emplazó en un área central de vivienda deteriorada (denominada Herradura de Tugurios) que se expropió con el fin de desarrollar un proceso de renovación urbana. Este conjunto fue parcialmente destruido en el sismo que afectó a la Ciudad de México en 1985.

Muy influidos por las propuestas de Le Corbusier y las experiencias europeas, los conjuntos de esta época en la Ciudad de México tenían edificios de varios pisos, viviendas con superficies que variaron entre 60 y 120 m² y un importante equipamiento social y áreas verdes en su interior. Como vivienda social, fueron promovidos por las instituciones públicas de seguro social para los trabajadores, especialmente los burócratas y trabajadores de empresas públicas y privadas.

Al igual que en el caso europeo, esta vivienda fue ofrecida en alquiler a los beneficiados y los propios organismos promotores se encargaron de la administración y el mantenimiento de los conjuntos

VII.3.2.- La vivienda social para los trabajadores (1972-1995)

A principios de los años setenta, la oferta de vivienda social en la forma y tipo que se había venido haciendo estaba en crisis. Por un lado, la cantidad que se podía ofrecer era insuficiente para la demanda existente; por otro lado, los organismos promotores y encargados de estas viviendas habían demostrado su incapacidad para administrarlas y, sobre todo, para mantenerlas habitables para los inquilinos. Por eso, en una coyuntura en la que el gobierno de entonces requería fortalecer sus relaciones con los sectores de trabajadores y en la que el petróleo daba a México una ilusión de riqueza nacional, desde 1970 se destinaron importantes recursos para la construcción de nueva vivienda social y se establecieron nuevos mecanismos para la acción del Estado. Por esto, se dice que fue en este período cuando comenzó verdaderamente la construcción de vivienda social en México.

En primer lugar, se crearon fondos públicos especiales para ser destinados a la vivienda social así como organismos específicos, de alcance nacional, para administrar esos fondos. Entre otros destaca INFONAVIT, que ha sido el Instituto que ha manejado el fondo de la vivienda para los trabajadores (con aportes públicos y de las empresas para sus trabajadores) y que desde su creación (un poco más de treinta años) ha dado vivienda a más de un millón y medio de familias mexicanas.

En segundo lugar, se estableció que la nueva vivienda social debía ser ofrecida en propiedad a los derechohabientes y las que hasta ese momento se rentaban fueron vendidas generalmente a sus ocupantes. Sin embargo, dentro de la tradición corporativista que caracterizó (después de la revolución) las relaciones del Estado mexicano con la sociedad, la postulación a una vivienda no podía hacerse individualmente sino que debía efectuarse en un grupo de demandantes representado por un líder social. Esto permitió que muchas familias de muy bajos recursos pudieran obtener vivienda, apoyadas por el grupo, pero también facilitó y promovió la corrupción y la especulación por parte de los líderes y otros agentes involucrados en el proceso.

Por último, la creación de diversos organismos para promover la vivienda social repartió y diferenció a los posibles beneficiarios, normalmente a partir del tipo de actividad económica que desempeñaban los jefes de familia (obrero asalariado, empleado del estado, trabajador por cuenta propia, etc.). Esto diversificó también las características de la vivienda que se ofrecía y la modalidad de programa al cual se podía postular (vivienda terminada, vivienda progresiva, terreno con servicios, etc.).

En estas condiciones, por las características de la demanda y el tipo de suelo disponible, la vivienda social que se ofreció en todo este período en la Ciudad de México fue, fundamentalmente, vivienda nueva en conjuntos habitacionales y, en menor medida, ya que no aprovechaban intensamente el suelo, programas de vivienda progresiva, de autoconstrucción o terrenos con servicios. En un principio, los conjuntos con vivienda terminada se ubicaron en lo que entonces era periferia urbana del DF, hacia el sur y el oriente, y en la medida en que el suelo de las reservas del Estado se agotó o se vendió, empezaron a ubicarse hacia el norte, en los municipios conurbados y en torno a las principales vías de comunicación que salían de la ciudad. Entre 1985 y 1987, sin embargo, hubo una importante ocupación de predios centrales que fueron expropiados para ejecutar vivienda social; pero esto fue el resultado de un programa especial de reconstrucción a raíz de los sismos del año 85 y, no ha vuelto a repetirse la experiencia.

Cabe señalar que a pesar de que para entonces ya se percibían los problemas de habitabilidad de los conjuntos, la oferta de este período no sólo mantuvo esta tipología sino que la llevó a límites extremos. Surgieron así verdaderas ciudades dentro de la ciudad siendo uno de los más representativos el Conjunto El Rosario, localizado en el límite entre el DF y el municipio de Tlalnepantla (Estado de México). En un área de 240 Ha, se construyeron 17.263 viviendas de tipo unifamiliar, en duplex y en edificios multifamiliares. Estas viviendas están agrupadas en supermanzanas, concepto muy de moda en esa época. Tiene un importante equipamiento propio (centros deportivos, parques, plazas, oficinas de servicios, etc.) que ocupa más del 30 por ciento de la superficie total y vialidades internas y estacionamiento que ocupan otro 30 por ciento.

Evidentemente, no toda la vivienda social del período se concentró en conjuntos como El Rosario. Hubo también conjuntos más pequeños, especialmente los que se hicieron en el centro con el programa de reconstrucción, y también los que promovieron durante los ochentas los organismos de vivienda del Gobierno (local) del Distrito Federal. Como es de suponer, en los conjuntos más pequeños se eliminaron el equipamiento y las áreas de uso social dejando solamente algunos jardines y circulaciones internas para peatones y estacionamientos. De igual manera, la vivienda propiamente tal fue haciéndose progresivamente más pequeña que la que se ofrecía en el período anterior, hasta llegar a superficies no mayores de 45-50 m².

Entre 1988 y 1995 se aplicaron en el país numerosas medidas de ajuste y cambio estructural orientadas, principalmente, a modificar el papel del estado en la producción de bienes y servicios y a ampliar la participación del sector privado en lo que hasta entonces habían sido atribuciones y responsabilidades públicas. En relación con la vivienda social, esto tuvo efectos importantes pues se produjeron profundas modificaciones en los objetivos, contenidos y alcances de los programas habitacionales que se empezaron a ejecutar desde entonces; en síntesis, en este período la acción habitacional del estado perdió poco a poco el carácter social y de apoyo a los sectores más pobres que, en mayor o menor medida, la había distinguido en las décadas anteriores.

VII.3.3.- La vivienda social de mercado (1995 en adelante)

Uno de los cambios importantes en los programas de vivienda social efectuados desde 1995 tiene que ver con los aspectos económicos. Por un lado, el Estado ha

reducido (y casi eliminado) su participación en la dotación de recursos, y actualmente estos provienen fundamentalmente del capital privado, algunos créditos externos, el aporte patronal para sus trabajadores y, por supuesto, el aporte de los demandantes. Sucede, entonces, que si bien algunos de los antiguos organismos públicos siguen existiendo, su papel en este momento (como en el caso de INFONAVIT) es proporcionar créditos con tasas de interés preferenciales (muy cercanas a la de la banca hipotecaria) pero que deben ser complementados con créditos de la banca o de sociedades de financiamiento de vivienda barata (SOFOLLES) para poder comprar el tipo de vivienda social que se ofrece en el mercado.

En consecuencia, quienes tienen ahora un papel protagónico en la oferta de vivienda social son unas pocas grandes empresas constructoras e inmobiliarias, que se encargan de todo el proceso (compra de suelo, construcción, obtención de crédito a la demanda y venta de la vivienda). Por lo tanto, el precio de la vivienda social ha aumentado (en términos de la calidad que se ofrece) y también es más caro el crédito para adquirir esta vivienda.

Otro de los cambios que se han producido en este período tiene que ver con la forma de postular de los beneficiarios. La compra de una vivienda es ahora un trámite individual y prácticamente han desaparecido las demandas grupales. Esto, si bien ayuda a disminuir la corrupción y los abusos que se daban en el período anterior, ha dificultado enormemente la postulación de demandantes con pocos ingresos ya que éstos no alcanzan a cumplir con los requisitos que exige la banca para proporcionar crédito.

Por último, hay que mencionar que a partir de 1995 ha cambiado mucho el tipo de vivienda que se ofrece. A pesar de conocerse bien los problemas que se daban en los grandes conjuntos habitacionales, la apertura de una nueva oferta de suelo hacia el norte de la ciudad (pero ahora en municipios verdaderamente alejados del centro) y la intervención de desarrolladores privados que han logrado comprar grandes extensiones de terrenos, ha posibilitado nuevamente la formación y producción de enormes fraccionamientos con vivienda social. Pero estos nuevos fraccionamientos difieren de los antiguos conjuntos habitacionales porque ofrecen vivienda unifamiliar en uno o dos niveles siguiendo el modelo de la vivienda propia para la familia mexicana con jardín y lugar para el automóvil, a precios económicos.

Uno de los casos más representativos de esta nueva tipología es el Centro Urbano San Buenaventura localizado en el Municipio conurbado de Ixtapaluca, que comprende casi 20.000 viviendas distribuidas en seis secciones. La impresión que dan

las viviendas al observar sus fachadas, es de una bonita casa familiar. Sin embargo, se trata en realidad de viviendas duplex, (una en la planta baja y otra en el nivel superior) o pegadas, que tienen entre 45 y 60 m²; en algunas secciones se han agrupado como áreas privadas con acceso restringido, a la manera de las viviendas construidas para las familias de ingresos altos en otras partes de la ciudad. El conjunto tiene vías de comunicación internas, áreas para equipamiento social y comercio, jardines y áreas verdes; limita parcialmente con conjuntos habitacionales más tradicionales (de INFONAVIT) y está emplazado entre carreteras principales de acceso a la Ciudad de México por el oriente. Es importante mencionar que está contemplado en un Plan de Centro de Población Estratégico del Municipio al que pertenece, lo que rara vez se hizo en épocas anteriores con los grandes conjuntos.

VIII.- DUIS – Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables

Con el objeto de buscar soluciones para la problemática existente en la creación de vivienda social, la Secretaría de Economía (SE), la Secretaría de Energía (SENER) la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE), y el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) suman sus esfuerzos a través del Grupo de Promoción y Evaluación de Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables (GPEDUIS) para impulsar la integralidad y sustentabilidad de los nuevos desarrollos urbanos.

Los Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables de acuerdo a la definición del Gobierno Federal son:

- Áreas de desarrollo integralmente planeadas que contribuyen al ordenamiento territorial de los Estados y Municipios y promueven un desarrollo urbano más ordenado, denso, justo y sustentable.
- Motor del desarrollo regional, donde la vivienda, infraestructura, servicios, equipamiento, comercio, educación, salud, industria, esparcimiento y otros insumos, constituyen el soporte para el desarrollo de proyectos económicos estratégicos.
- Emprendimientos mixtos en los que participan los Gobiernos Federal, Estatal y Municipal, desarrolladores y propietarios de tierra, que se integran a los centros urbanos existentes.⁵

Cuyos beneficios son:

- La consolidación de una política pública del Gobierno Federal que fomenta el desarrollo habitacional sustentable.
- Facilitar la entrada de Estados, Municipios y Agentes Privados a estos esquemas.
- Establecer criterios mínimos para la adquisición de reservas territoriales.
- Derrama económica el Estado y Municipio en que se sitúan.

⁵ Guía DUIS, GOBIERNO FEDERAL, Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, Noviembre 2009

- Generación de ingresos a través del cobro de prediales, derechos de agua, electricidad y concesión de servicios, entre otros.
- Incorporar a desarrolladores inmobiliarios, Estados y Municipios, propietarios de tierra, inversionistas e intermediarios financieros en proyectos urbanos de vivienda sustentable.
- Mayor y mejor vivienda para la población desatendida.
- Infraestructura urbana eficiente y sustentable.
- Industria, empleo, comercio y servicios.
- Estrategias integrales de movilidad y accesibilidad.
- Equipamiento social, de salud, educativo, deportivo, comercial, de esparcimiento, seguridad, cultura, etc.
- Protección al medio ambiente y un aprovechamiento racional de los recursos naturales.
- Creación de nuevos polos de desarrollo en todo el país en donde los desarrollos habitacionales irán acompañados de infraestructura, industria, fuentes de empleo, comercio, clínicas y centros de educación para "Crear Ciudad".⁶

Los segmentos de desarrollo de vivienda que potencialmente atiende DUIS son:

Nuevos polos de desarrollo bajo el esquema de Nuevas Ciudades con grandes extensiones de tierra, enfocado a grandes y medianos desarrolladores, gobiernos estatales y gobiernos municipales.

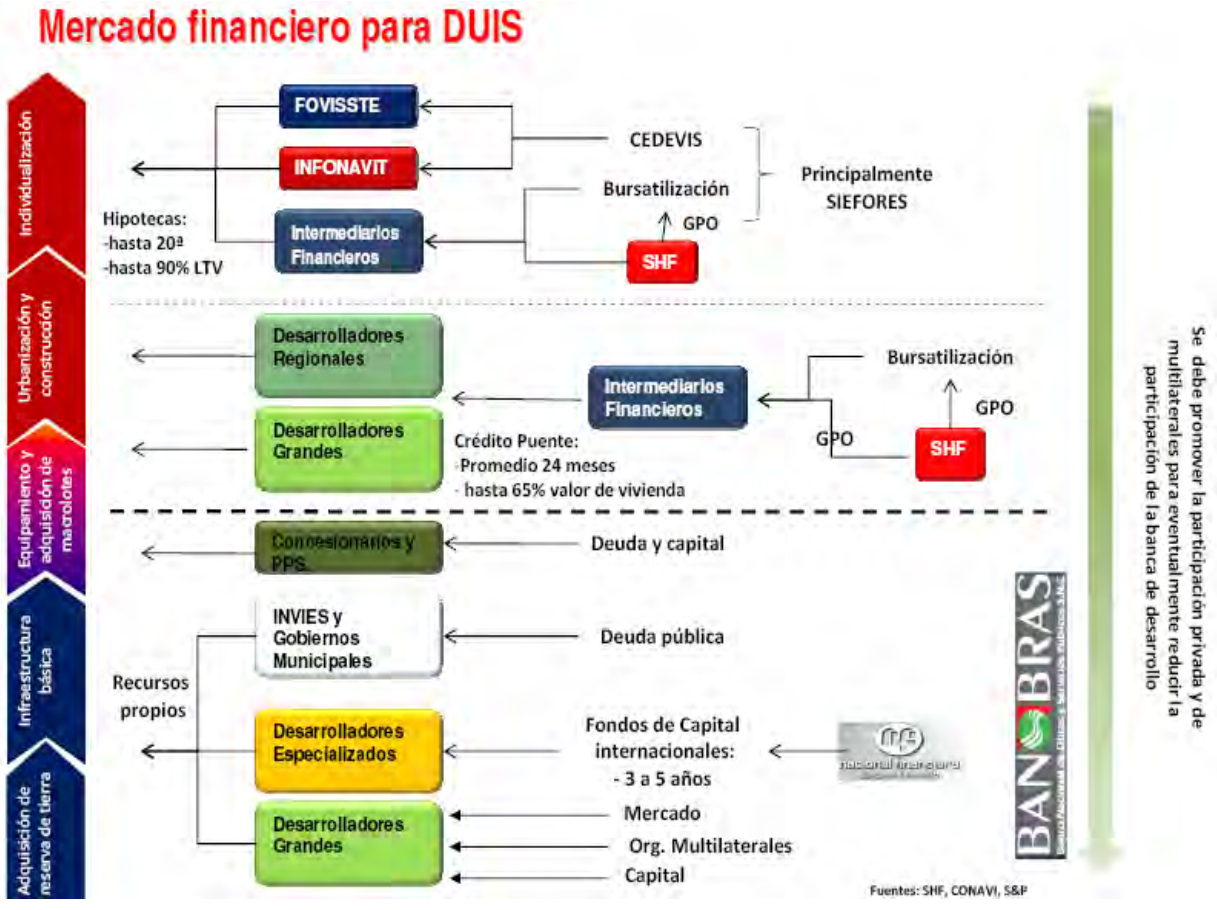
Proyectos de aprovechamiento de suelo intraurbano, mediante la Redensificación inteligente de las ciudades, enfocado a los medianos y pequeños desarrolladores, gobiernos municipales y estatales.

Proyectos de generación de Suelo Servido con infraestructura de desarrolladores de macro lotes, enfocado a medianos y pequeños desarrolladores, gobiernos estatales y municipales.

Una iniciativa de desarrollo urbano integral sustentable no es únicamente un proyecto exitoso en su interior. Se requiere una concertación institucionalizada de los actores

⁶ Guía DUIS, GOBIERNO FEDERAL, Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, Noviembre 2009

públicos y privados locales más relevantes con una estrategia de desarrollo territorial común. Por otra parte, el grado de preparación y consolidación de las competencias estratégicas municipales y su capacidad para reconocer la realidad económica, social y cultural del territorio, la capacidad de diálogo con la comunidad, la coordinación y articulación de acciones de desarrollo con otros agentes económicos, sociales y políticos, así como la capacidad de propuesta y negociación con otras instancias de gobierno, constituyen elementos claves para pensar el tipo de desarrollo que necesitan a fin de resolver nudos críticos, como la oferta adecuada de servicios y equipamiento local en todo su territorio.⁷



Fuente: SHF

⁷ Estrategia de atención para Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, Banobras, SIF, SHCP, 2008

VIII.1.- Canasta de Incentivos

El Grupo DUIS ha trabajado para la integración de dos vertientes: los prerequisites y criterios de elegibilidad como los aspectos ambientales, (como las ecotecnologías), los urbano, arquitectónicos, de infraestructura, equipamiento, económicos y financieros ⁸

Este proceso está coordinado desde 2008 por la Secretaria de Hacienda con el concurso de CONAVI-INFONAVIT-SHF-BANOBRAS.

En el ámbito de competencia de cada uno de los miembros del Grupo, una vez evaluado y aprobado un proyecto, podrá acceder a una Canasta de Incentivos para apoyarlo, la cual incluye entre otros aspectos:

SEDESOL- Regulación de desarrollo urbano a nivel nacional (densidades, usos mixtos, lineamientos y normas urbanas)

SEMARNAT- Definición de lineamientos sustentabilidad ambiental

INFONAVIT- créditos para la adquisición de vivienda

SENER- suministro y uso eficiente de energía eléctrica

BANOBRAS-Financiamiento o garantía de infraestructura y servicios públicos

SHF- Esquemas financieros que fondeen cada una de las capas de los DUIS

CONAVI- Participaría en los lineamientos y guías de sustentabilidad para desarrollos habitacionales.”⁹

⁸ Estrategia DIUS Banorte, 2008

⁹ Estrategia de atención para Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables, Banobras, SIF, SHCP, 2008

Canasta de Incentivos

Dependencia	Incentivo	Existe Actualmente	Poblacion	Temporalidad
INFONAVT	Canasta especial de creditos para Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables con puntaje diferenciado.	No	Derechohabiente	Posterior a la certificación
	Apoyos al municipio (económicos, asesoría y promoción).	No	Municipios	Durante y posterior a certificación
	Esquemas de cobro de predial para hipotecas.	No	Municipios	Posterior a la certificación
	Carta de salida para individualización de vivienda económica y TBI.	No	Desarrollador	Posterior a la certificación
SEDESOL	Residuos sólidos urbanos; (asesoría técnica).	Si	Desarrollador / Municipios	Durante y posterior a certificación
	Movilidad urbana y transporte público ; (asesoría técnica).	Si	Desarrollador / Municipios	Durante y posterior a certificación
	Estudios para la prevención y mitigación de desastres naturales (se financia hasta \$ 375,000 en paripasu para Municipios). *	Si	Municipios	Durante y posterior a certificación
	Atlas de peligros naturales y de riesgos (se financia hasta \$ 910,000, SEDESOL participa con 70% y 30% Municipios).*	Si	Municipios	Durante y posterior a certificación
	Planes y Programas de Desarrollo Urbano y de Ordenamiento Territorial (se financia hasta \$ 750,000 en paripasu para Municipios).*	Si	Municipios	Previamente y durante a la certificación
CONAVI	Assegurar subsidio para vivienda con valor menor a 148 VSM.	No	Adquirente de vivienda	Posterior a la certificación
	Apoyo a la promoción de las casas y del proyecto.	No	Desarrollador	Posterior a la certificación

Dependencia	Incentivo	Existe Actualmente	Poblacion	Temporalidad
BANCORIAS	Apoyos dirigidos a Infraestructura (básica y secundaria) y adquisición de reserva territorial en tres sentidos:	No	Desarrollador / Municipio	Posterior a la certificación
	1. Participación accionaria (FONADIN) sujeto a la aprobación de su Comité Técnico.	No	Desarrollador	Posterior a la certificación
	2. Otorgamiento de crédito y ó Garantías Financieras sujeto a la aprobación de sus Organos de Gobierno.	No	Desarrollador / Municipio	Posterior a la certificación
	3. Financiamiento de Equipamiento urbano sujeto a la aprobación de sus Organos de Gobierno.	No	Desarrollador / Municipio	Posterior a la certificación
ECONOMIA	Apoyo técnico para el desarrollo de actividades industriales, comerciales y logísticas.	No	Desarrollador / Municipio / Estado	Previamente y durante a la certificación
	Asesoría técnica para el ordenamiento territorial logístico.	No	Desarrollador / Municipio / Estado	Previamente y durante a la certificación
	Asesoría técnica para el desarrollo de proyectos susceptibles a ser apoyados por la Secretaría de Economía.	No	Desarrollador / Municipio / Estado	Previamente y durante a la certificación
	Impulsar la oferta laboral del DUIS en conjunto con el desarrollador y el Estado.	No	Desarrollador / Municipio / Estado	Previamente y durante a la certificación

Dependencia	Incentivo	Existe Actualmente	Poblacion	Temporalidad
SEMARNA	Apoyo para el seguimiento en la aplicación de los criterios de sustentabilidad ambiental.	No	Desarrollador	Previamente y durante a la certificación
	Apoyo para la aplicación de criterios ambientales en el manejo integral de los residuos sólidos urbanos.	No	Desarrollador / Municipio	Previamente y durante a la certificación
	Apoyo para el seguimiento de evaluación de la capacidad de la cuenca donde se generara el DUIS y criterios de manejo sustentable del agua.	No	Desarrollador / Municipio	Previamente y durante a la certificación
	Apoyo para el seguimiento de la aplicación de criterios y lineamientos del ordenamiento ecológico.	No	Desarrollador / Municipio	Previamente y durante a la certificación
FOAMTUR	Servicios relacionados con planeacion , estudios y proyectos para aquellos DUIS que tengan un importante componente relacionado con la industria turistica	SI	Desarrollador / Municipio	
SENER	Revisión y seguimiento de convenio de aportaciones con LyFC.	No	Desarrollador	Previamente y durante a la certificación
	Análisis conjunto de programación de opciones de autoabasto, apoyando en la obtención de los permisos y trámites ante las autoridades correspondientes.	No	Desarrollador	Previamente y durante a la certificación
	En su caso, obtención de recursos para desarrollar opciones de autoabasto.	No	Desarrollador	Previamente y durante a la certificación

Dependencia	Incentivo	Existe Actualmente	Poblacion	Temporalidad
FOVISSSTE				
SHF	Créditos puente a la construcción de vivienda con tasas preferenciales	No	Desarrollador	Posterior a la certificación
	Financiamiento de Equipamiento urbano para proyectos habitacionales	No	Desarrollador	Posterior a la certificación
	Créditos hipotecarios para adquisición de vivienda con tasa subsidiada	No	Adquirente de vivienda	Posterior a la certificación
	Esquemas de cobro de predial para hipotecas	No	Municipios	Posterior a la certificación
OTROS APOYOS	Recursos para la elaboración de Planes Parciales para el Municipio	No	Desarrollador / Municipio	Previamente y durante a la certificación
	Consultor técnico y financiero para evaluación del proyecto	No	Desarrollador	Durante la certificación
De acuerdo a reglas de operación de Habitaty sujeto a disponibilidad de recursos				

VIII.2.- Los DUIS proyecto de desarrollo sustentable

El concepto de *desarrollo sustentable* fue utilizado por primera vez en 1987 por un reporte denominado "Nuestro Futuro Común" publicado por la Comisión Mundial sobre el medio ambiente y desarrollo, también conocida como comisión Brundtland. En él se define que el Desarrollo Sustentable es aquel que puede lograr satisfacer las necesidades y las aspiraciones del presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades y aspiraciones.

El desarrollo sustentable para serlo y diferenciarse del simple crecimiento, tecnificación, industrialización, urbanización o aceleración de los ritmos debe satisfacer ciertas condiciones, además de ser nacido y adecuado a la especificidad y auto gestionado, es decir, planificado, ejecutado y administrado por los propios sujetos del desarrollo.

Deber tener sustentabilidad económica para disponer de los recursos necesarios, sustentabilidad ecológica para proteger los recursos naturales mirando hacia el futuro y cautelando los recursos genéticos (humanos, forestales, pesqueros, microbiológicos) agua y suelo; sustentabilidad energética, investigando, diseñando y utilizando tecnologías que consuman igual o menos energía a los demás elementos del sistema; sustentabilidad social para que los modelos de desarrollo y los recursos derivados del mismo beneficien por igual a toda la humanidad.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, establece que la sustentabilidad ambiental será un criterio rector en el fomento de las actividades productivas y para alcanzarla se requiere de una estrecha coordinación de las políticas públicas en el mediano y largo plazo. Por tanto, en la toma de decisiones sobre inversión, producción y políticas públicas de toda la administración pública federal se incorporan criterios de impacto y riesgo ambiental, así como de uso eficiente y racional de los recursos naturales.

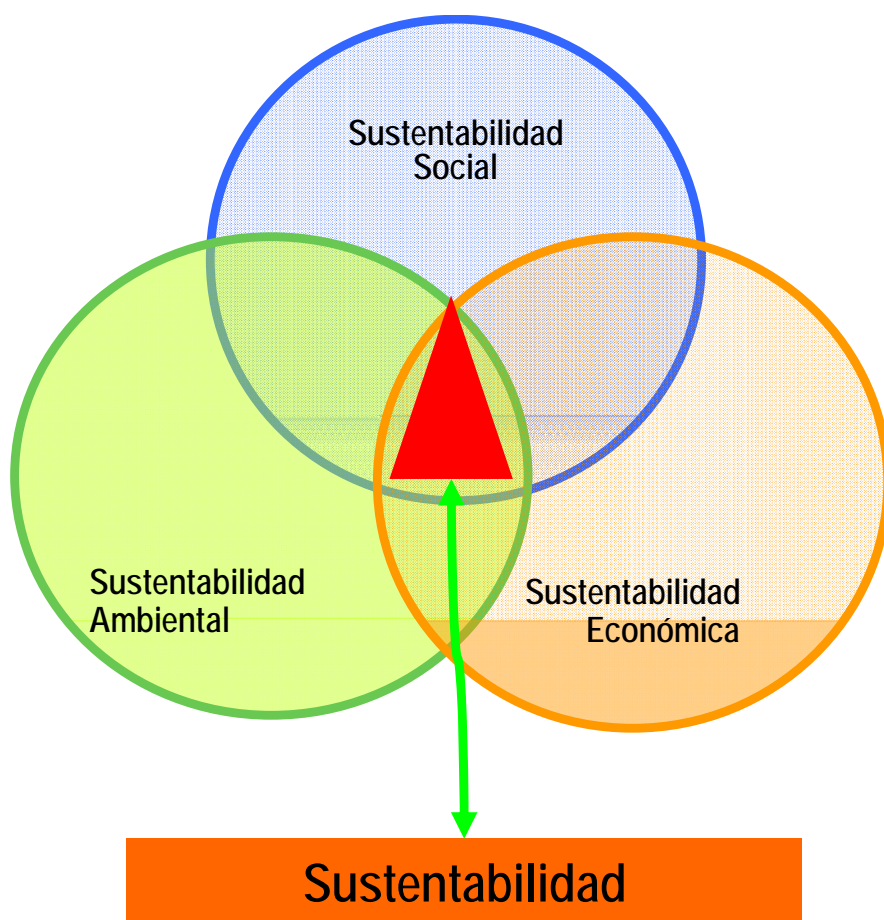
Para ello, la SEMARNAT impulsa una estrategia que coordina acciones entre los tres niveles de gobierno y la participación ciudadana, denominada "Transversalidad de las Políticas Públicas para el Desarrollo Humano Sustentable"

La transversalidad es una estrategia que se traduce en compromiso de política pública que atenderán temas prioritarios ambientales a través de acciones priorizadas, ordenadas y coordinadas.

Bajo la línea "Integración de políticas ambientales, urbanas, demográficas, territoriales y fiscales y actualización e innovación de instrumentos normativos y de

fomento”, la SEMARNAT conjuntamente con SEDESOL, acordaron construir las bases generales de colaboración para la integración, reforzamiento y aplicación de políticas e instrumentos para la ocupación sustentable del territorio, la regulación ambiental de zonas urbanas, el transporte sustentable y la gestión integral de residuos.

Existe también en materia de edificación sustentable, la participación para la Integración del Informe de la Comisión de Cooperación Ambiental sobre oportunidades y retos de la edificación verde en América del Norte, documento avalado por expertos internacionales y sometido a una amplia consulta público en los tres países de la región, el cual incluye recomendaciones para fomentar la adopción del tema en México.



VIII.3.- Planeación de los DUIS

Las afirmaciones expresadas en el 2º Foro Nacional de Suelo para Vivienda, dejan clara la necesidad de ampliar ordenadamente el espacio urbano en la periferia de las ciudades, y de ellas surgió el concepto de MACRODESARROLLO, ahora rebautizado como DUIS por la SEDESOL, CONAVI, SHF y SEMARNAT en 2008.

El concepto DUIS considera grandes proyectos de expansión urbana, que tienen por objeto incorporar legalmente grandes superficies de tierra rústica a la ciudad, integrarla y habilitarla con obras de cabeza e infraestructura primaria y venderla al mayoreo a desarrolladores y grupos sociales, a precios financieramente aceptables para la realización de proyectos de edificación y venta de lotes urbanizados, edificios y viviendas, estas últimas para familias de todos los niveles de ingreso, incluyendo las que perciben menos de dos salarios mínimos.

Los DUIS suponen la actuación coordinada y concertada en donde gobiernos, propietarios del suelo y desarrolladores articulan sus acciones para ordenar el territorio desde el punto de vista urbano-regional y generar oferta de suelo al mayoreo.

El concepto de MACRODESARROLLO hoy DUIS, propuesto en 2007 a la Sociedad Hipotecaria Federal es el siguiente: ⁴

El reconocimiento de las limitaciones de recursos fiscales de los tres ámbitos de gobierno, que hace necesaria:

La factibilidad jurídica, política y social para la incorporación del suelo, y la negociación con los propietarios de la tierra para que la incorporación del suelo al DUIS se de sin la inversión de recursos fiscales.

La obtención de crédito o de inversión privada para la habilitación de los terrenos del DUIS con las obras de cabeza y las redes primarias viales, de agua potable y alcantarillado, eléctrica y, en su caso, de gas natural.

La recuperación del crédito con el pago de derechos de los desarrolladores inmobiliarios al momento de la compra de macrolotes, en tanto que la recuperación de la inversión privada mediante el cobro de derechos a los ocupantes de los desarrollos inmobiliarios por parte de la empresa concesionaria de los servicios.

La localización del espacio para alojar el DUIS mediante el análisis de sus condiciones físicas, su potencial de infraestructura –que incluye la factibilidad de la disponibilidad

de agua potable y de energía eléctrica, así como de la conectividad- y la evaluación de riesgos por fenómenos naturales.

La identificación de las tendencias demográficas -naturales e inducidas-, y de las actividades económicas, incluyendo a proyectos productivos impulsores o impulsados por el DUIS, y de las demandas de espacios para la vivienda y los servicios que reclama la expansión demográfica y económica mediante la formulación de pronósticos numéricos y espaciales del comportamiento esperado del conglomerado urbano y regional.

El dimensionamiento del espacio requerido por el DUIS, y el diseño del esquema cuantitativo de usos del suelo, que debe satisfacer el equilibrio en las demandas de la sociedad y la economía.

La obligación de los desarrolladores inmobiliarios de cumplir con la normatividad urbana y ecológica, incluyendo la calidad de las construcciones y su tiempo de ejecución.

La garantía de que la autoridad estatal o municipal que corresponda exigirá el respeto a los usos del suelo y a las normas técnicas de ordenamiento urbano y ecológico, evitando la promiscuidad urbana.

La garantía de continuidad del proyecto del DUIS, que permita el respeto a sus bases de racionalidad a lo largo de todo su horizonte de saturación, superando los cambios de administración, alternancias y presencia de partidos diferentes en la administración de los tres ámbitos de gobierno.

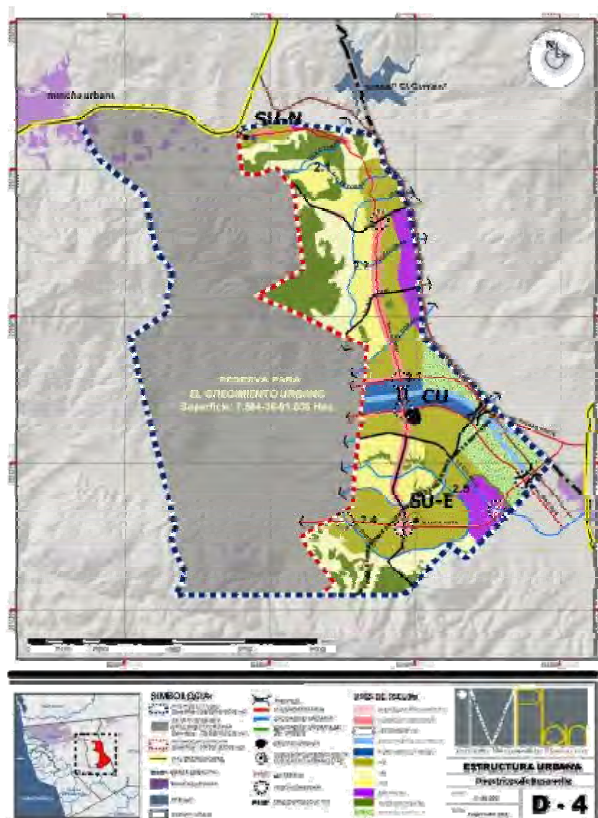
La garantía de agilidad en el otorgamiento de las licencias de urbanización y construcción a los desarrolladores inmobiliarios.

VIII.4.- Proyectos existentes

Para el año 2009, se tuvo como meta apoyar los lineamientos de política pública que promuevan mayor vinculación de la edificación de vivienda con el diseño urbano y el ordenamiento territorial a través de los DUIS ya que actualmente existe un proyecto aceptado y mas de 23 en proceso de certificación identificados en 15 estados de la República.¹⁰

¹⁰ Evolución del sector vivienda, Gobierno SEDESOL, junio 2009

El Comité Técnico del Fondo Nacional de Infraestructura (FONADIN) aprueba el primer desarrollo urbano sustentable en México, pues autorizó 982 mdp para el impulso del primer Desarrollo Urbano Integral sustentable en Valle de San Pedro en Tijuana.¹¹ Proyecto gestionado por el gobernador José Guadalupe Ozuna en conjunto con la empresa desarrolladora URBI. Este comité se compromete a encauzar el crecimiento de Tijuana y su zona metropolitana, garantizando servicios básicos para toda la población que habite en ese desarrollo promoviendo su desarrollo económico, ambiental y social. Este proyecto evitará las “ciudades dormitorio” instalando toda la infraestructura correspondiente para la generación de escuelas, hospitales así como la generación de empleos.



Actualmente está en marcha la primera etapa del primer proyecto denominado **DUIS**, “Valle de San Pedro”, ubicado al sureste de Tijuana en el Estado de Baja California, en un predio de 5,859 Has. que dará cabida a 180,000 viviendas para 765,000 habitantes.

Fuente: SHF

Los miembros del grupo DUIS consensuaron los criterios de elegibilidad que deben tener los nuevos Polos de Desarrollo Regional.

1. Protección ambiental y condiciones de ordenamiento territorial.
2. Condiciones generales de infraestructura, servicios y equipamientos urbanos.

¹¹ América Multimédios de América Latina, Diciembre 17, 2009.

3. Concepto arquitectónico amigable con el medio ambiente y con el habitante.
4. Impulso preferente al desarrollo habitacional destinado al sector social.
5. Oferta de empleos que generen autosuficiencia económica en el nuevo desarrollo.
6. Vías de acceso y transporte público suficiente y adecuado para los habitantes, desincentivando el uso del automóvil.
7. Proyectos financieramente rentables para promover la participación de los privados

Los DUIS que se aprueben en el Grupo de Evaluación, deberán ser monitoreados periódicamente por el mismo consultor independiente para ir evaluando el desempeño, no solo de los DUIS sino también de apoyos de las instancias del Gobierno Federal a que se hizo acreedora, por lo que con esto se asegura que tanto el patrocinador del proyecto como cada miembro del Gobierno Federal cumpla con los compromisos pactados.¹²

Actualmente son 32 proyectos potenciales identificados en 17 Estados de la República, propuestos tanto por el sector público como el privado. Estos proyectos representan 1,800,000 viviendas, 7,400,000 habitantes de la población beneficiada en una superficie de 46,000 ha y una inversión total estimada de \$296,000 MDP.

Las diferentes estrategias que los DUIS han ocupado para atender las necesidades del mercado de vivienda están entre otras, atender los nuevos polos de desarrollo bajo el esquema de Nuevas Ciudades con grandes extensiones de tierra, enfocado a grandes y medianos desarrolladores, gobiernos estatales y gobiernos municipales. También a proyectos de aprovechamiento de suelo intraurbano, mediante la redensificación de las ciudades, enfocado a los medianos y pequeños desarrolladores, gobiernos municipales y estatales como es el caso específico de la Cd. De México (Más adelante se hablará del bando dos). Y por último a los proyectos de generación de suelo servido con infraestructura de desarrolladores de macro lotes, enfocado a medianos y pequeños desarrolladores, gobiernos estatales y municipales.

Actualmente está en marcha la primera etapa del primer proyecto denominado DUIS "Valle de San Pedro" ubicado al sureste de Tijuana y al suroeste de la ciudad de Tecate en el Estado de Baja California, en un predio de 5,859 ha que dará cabida a

¹² www.semarnat.gob.mx

180,000 viviendas para 765,000 habitantes. Cuenta con la autorización de su Plan Parcial de Desarrollo que le permitirá impulsar el crecimiento de la ciudad en los próximos 20 años.

Otro DUIS estará en Temixco en Morelos, confirmado por Luis Orvañanos, presidente de Corporación GEO que se puso en marcha en 2009; de igual manera se encuentra otro DUIS en Zumpango, Estado de México.¹³ O también en Ixmiquilpan en Hidalgo.

El grupo DUIS ha promovido con gobiernos locales la Regeneración Urbana a través de programas de rescate de áreas que con el paso del tiempo y cambios de usos de suelo, han quedado inmersas en la ciudad, con suficiente infraestructura y servicios pero desaprovechados.

Uno de esos proyectos son la regeneración urbana, ubicado en el Centro Histórico de Guadalajara Jalisco, de 2,000 viviendas para 7,800 habitantes en una superficie de 180 ha. Y el otro es el proyecto de Saturación Urbana en el D.F.

Este proyecto consiste en la recuperación de 346 predios intraurbanos expropiados por el INVI y desarrollados por promotores de CANADEVI, en donde el gobierno del DF aporta la tierra a un fideicomiso que administra el proyecto. Este proyecto ya cuenta con apoyo financiero de Créditos Puente por \$133 MDP para la construcción de las viviendas con valor estimado de \$450,000.

VIII.5.- Macro proyectos en desarrollo

Pero los DUIS no son sólo se manifiestan en viviendas, oficinas y plazas comerciales, también incluye obras de infraestructura, como cuatro ejemplos paradigmáticos:

Aeropuerto en Texcoco¹⁴

En abril de 2001, se habló sobre la ubicación del nuevo aeropuerto internacional de la capital del país que sería en el vaso del Lago de Texcoco, en el Estado de México, en una superficie de 5,500 hectáreas en números redondos, de las cuales serían dos mil para el aeropuerto propiamente dicho y el resto para obras de remediación y protección ecológica, con una inversión estimada en tres mil millones de dólares.

¹³ www.elsiglodetorreon.com.mx

¹⁴ Ramírez Favela Eduardo, Ensayo: Análisis del concepto de DUIS. Las políticas públicas, el suelo y el fenómeno urbano. Primer foro internacional de vivienda sustentable organizado por el INFONAVIT, septiembre 2009

El proyecto afectaba 13 ejidos de los municipios de Texcoco y San Salvador Atenco del Estado de México, y a cerca de cuatro mil ejidatarios propietarios y dos mil posesionarios de terrenos considerados no urbanizables mediante declaraciones informales de los gobiernos del Estado de México y del Distrito Federal; 900 hectáreas de riego y 4,600 de temporal en números redondos.

Los terrenos no son aptos para la agricultura y poco propicios para la ganadería, pero el avalúo del perito designado por la entonces Comisión de Avalúos de Bienes Nacionales (CABIN), considerando la influencia urbana, propuso valores comerciales agrícolas de \$7.20/m² para los terrenos de temporal y \$25.00/m² para los de riego, y \$35.00/m² para toda la superficie considerando como destino final el nuevo aeropuerto y la inversión estimada.

El dictamen emitido por la CABIN para determinar el monto de la indemnización para la expropiación de las 5,500 hectáreas de terrenos ejidales fue con los valores comerciales agrícolas de \$7.20/m² y \$25.00/m²,¹⁵

Sin embargo, si bien el monto de la indemnización fue motivo de muchas críticas por considerarlo muy bajo, la verdadera razón por la que hubo de cancelarse la expropiación, y por ende el proyecto, fue porque los funcionarios de los gobiernos Federal y del Estado de México enfrentaron sin coordinación las manifestaciones de los ahora conocidos como *Macheteros de Atenco*.

Aeropuerto de Tizayuca.

La alternativa considerada por el Gobierno Federal al aeropuerto nuevo en Texcoco era el aeropuerto complementario en Tizayuca, Hidalgo. El Gobierno del Estado de Hidalgo, en apoyo a esa candidatura, generó un proyecto que incluía la creación de una nueva ciudad de un millón de habitantes para alojar el crecimiento demográfico y económico del área Metropolitana de la Ciudad de México, con un concepto de integralidad que incluía vivienda para todos los estratos socioeconómicos; industria pesada, mediana y pequeña; una estación multimodal o puerto seco; y corredores de servicios educativos, comerciales y de salud. Es decir, lo que en 2001 se le llamaba MACRODESARROLLO.

El proyecto del aeropuerto no se ha iniciado, al parecer porque no han concluido las negociaciones para resolver el problema de la cercanía con la base aérea militar de Santa Lucía.

¹⁵ Ramírez Favela Eduardo, Ensayo: Análisis del concepto de DUIS. Las políticas públicas, el suelo y el fenómeno urbano. Primer foro internacional de vivienda sustentable organizado por el INFONAVIT, septiembre 2009

Parque Ecológico del Bicentenario

La Presidencia de la República lanzó como proyecto prioritario el establecimiento del llamado Parque Ecológico del Bicentenario, ubicado en el vaso del Lago de Texcoco, por así decirlo en la esquina norponiente del vaso, ocupando una superficie de 2,500 hectáreas en una primera etapa, para alcanzar seis mil en su plenitud.

El propósito del parque es, además de contribuir a un mejor ambiente en el Área Metropolitana de la Ciudad de México, el de neutralizar en forma definitiva las presiones para ampliar la mancha urbana sobre el vaso del Lago de Texcoco.

El avalúo emitido por el INDAABIN reconoció las expectativas de los ejidatarios de lograr vender sus tierras a los desarrolladores inmobiliarios, con precios de entre \$120/m² y 180/m², lo que ha facilitado las negociaciones iniciadas en el último trimestre de 2008 por conducto de una empresa consultora privada.

El avance alcanzado en las negociaciones a la fecha de esta exposición es del orden del 80%, sin que se hayan presentado manifestaciones de inconformidad, ni de los ejidatarios ni de grupos de activistas.

Refinería de Tula.

El entonces director general de PEMEX, Dr. Jesús Reyes Heróles, declaró respecto a la construcción de la nueva refinería, sin precisar el sitio, lo siguiente:

"...en lo que resta del presente año (2009) se desarrollará la ingeniería conceptual de la nueva refinería; a lo largo del 2010 y 2011 se realizará la ingeniería de detalle, y una vez concluidas estas dos etapas se procederá a la licitación de los trabajos. La construcción de la refinería llevará alrededor de 50 meses."

El Gobierno Federal, después de abrir la oportunidad a los gobernadores de diversos estados para argumentar las ventajas de instalar en ellos la nueva refinería, en primer lugar informó que elegía para ubicarla a Tula, Hidalgo, dando un plazo de 100 días para el Gobierno del Estado de Hidalgo adquiriera 700 hectáreas a su cargo y las pusiera a disposición de PEMEX, agregando que si no se cumplía este requisito, la decisión se trasladaría a Salamanca, Guanajuato

Bando Dos

Y por último, tal y como se mencionó anteriormente, la más reciente experiencia en el país en materia de densificación se dio en 2001 en el área urbana del Distrito Federal, a partir de la expedición del llamado BANDO DOS, por el cual se modificó la normatividad urbana para permitir la densificación en las delegaciones políticas

geográficamente centrales con los objetivos declarados de aprovechar la infraestructura existente, permitir edificios de vivienda social sin estacionamiento con el fin de reducir las inversiones en su construcción, y con todo ello repoblar esas delegaciones que habían venido perdiendo habitantes.

Hasta el 2007, los resultados fueron los siguientes:

Efectivamente se logró incrementar espectacularmente la construcción de edificios de departamentos; según información del propio Gobierno del Distrito Federal, 183 mil viviendas nuevas, 30 mil de ellas viviendas sociales construidas por el INVIDF.

Este crecimiento generó una sobreoferta en departamentos residenciales.

La infraestructura existente resultó insuficiente, tanto en lo concerniente al suministro de agua potable y distribución de energía eléctrica, como en la red vial.

La explicación que ofrecen los desarrolladores inmobiliarios para perfilar su oferta a departamentos residenciales es que la sola expedición del BANDO DOS generó, en una primera reacción, la inmediata elevación de los precios de los terrenos libres de construcciones, y en una segunda la compra de casas habitación para demolerlas, y eventualmente fusionar los predios.

Los precios de los terrenos en las delegaciones centrales, que habían estado relativamente deprimidos, se elevaron considerablemente porque el BANDO DOS permitió la densificación, porque con ella creció el potencial de rentabilidad de los proyectos que podían realizarse en ellos, porque en los primeros años de vida del BANDO DOS existía demanda de departamentos residenciales medios y altos y había disponibilidad de crédito, y porque los desarrolladores inmobiliarios estaban dispuestos a pagar el precio del suelo demandado al permitírsele la rentabilidad de sus proyectos.

Por el lado contrario, disminuyó sensiblemente la demanda de terrenos en las delegaciones que quedaron fuera del BANDO DOS, y sus precios se vinieron abajo.¹⁶

La Ley de Desarrollo Urbano del D. F. define a la figura de *polígono de actuación*, como la superficie delimitada del suelo que se determina a solicitud de la administración pública o de los particulares, para llevar a cabo las acciones determinadas en esta Ley. La aplicación de la figura de polígono de actuación permite la generación de plusvalías, y la propia Ley establece las disposiciones para valuarlas

¹⁶ Ramírez Favela Eduardo, Ensayo: Análisis del concepto de DUIS. Las políticas públicas, el suelo y el fenómeno urbano. Primer foro internacional de vivienda sustentable organizado por el INFONAVIT, septiembre 2009

y capturarlas. En este caso, se refiere a la zona central del Distrito Federal, las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Álvaro Obregón y Miguel Hidalgo.

Los polígonos de actuación pueden ser impuestos por el Gobierno del Distrito Federal para rescatar zonas conflictivas y de riesgo –incluso incorporando los predios por la vía de la expropiación-, o promovidos y conducidos por éste.

Sus instrumentos básicos tienen como objetivos los siguientes:

El estudio de preinversión –que incluye la identificación y diagnóstico del polígono- y el proyecto conceptual del rescate o de la potencialización de los inmuebles ubicados en el territorio que constituye el *polígono de actuación*, compatible con el plan de desarrollo urbano vigente, o bien formular las bases técnicas que posibiliten jurídica, política y socialmente su modificación.

Los mecanismos legales que permitan la integración jurídica de los inmuebles ubicados en el *polígono de actuación*.

Los mecanismos de financiamiento y las características del ente administrador del *polígono de actuación*, que permitan la participación equilibrada de los actores en la toma de decisiones con seguridad jurídica y, en su caso, la distribución equitativa de los beneficios.

IX.- Financiamiento para la vivienda en México

México continúa atendiendo la demanda y el rezago en el sector vivienda garantizando la viabilidad financiera de las políticas de vivienda del gobierno. Los apoyos derivados del Pacto Nacional por la Vivienda, han estimulado al sector con una inversión de 180 mil millones de pesos, traducidos en 800 mil acciones de vivienda; el apoyo se reforzó con dos préstamos: El primero del Banco Mundial por 1,000 millones de dólares y el segundo por el Banco Interamericano de Desarrollo por 2,500 millones de dólares, lo que permite a SHF promover el desarrollo de mercados hipotecarios eficientes e inclusivos en México.

El Programa Nacional de Vivienda: hacia un Desarrollo Habitacional Sustentable 2007 – 2012 plantea otorgar 6 millones de financiamiento durante este periodo, 71.6% para vivienda nueva y 28.4% para mejoramientos. Destaca la bursatilización de hipotecas para apoyar el crecimiento del mercado de vivienda. El monto total acumulado al mes de Agosto del 2009 fue de aproximadamente 118 mil 645 millones de pesos, considerando las emisiones realizadas por SHF, Infonavit y Fovissste.

En el entorno actual, las experiencias internacionales motivan a evaluar y monitorear constantemente las reglas para acceder a un crédito. Hacer frente a la realidad mexicana requiere incentivar las hipotecas, generar mayor diversidad de mecanismos de liquidez financiera, recobrar la confianza tanto de desarrolladores como de empresarios, reducir tiempos en la construcción y venta, continuar apoyando a la población más pobre para que accedan a una vivienda digna y alinear los objetivos del sector vivienda con un desarrollo urbano sustentable.

El Programa de Competitividad Municipal en Materia de Vivienda (PCMV) busca identificar y promover las buenas prácticas municipales que han permitido a nivel mundial incrementar la calidad de vida de los habitantes, incentivando la competitividad y la sustentabilidad. Funciona por medio de un esquema de calificación que evalúa los principales factores para comprender el nivel de sustentabilidad de la vivienda donde los municipios tienen injerencia.

Los criterios de evaluación se clasifican en cuatro dimensiones ligadas a la vivienda: habitabilidad, competitividad, gestión y buen gobierno y solvencia. Con base en el resultado de la evaluación, los municipios se pueden clasificar en dos grupos; los que poseen grado de sustentabilidad y los que no lo poseen.

Si el municipio alcanza grado de sustentabilidad podrá recibir incentivos como, el pago de predial a través de la hipoteca para fomentar las buenas prácticas identificadas. En caso contrario, se diseña un plan de acción para atender las áreas

de oportunidad detectadas y se apoya en la gestión de programas de apoyo con otras dependencias para atender estas áreas.

El PCMV permite priorizar la asignación de los recursos necesarios para la promoción de vivienda sustentable a nivel municipal, al mismo tiempo que provee asesoría e intermediación en aquellas áreas críticas susceptibles de mejora. Forma parte de un esfuerzo integrado hacia el mejoramiento sustentable de la calidad de vida de los derechohabientes y ofrece a los municipios que decidan adherirse a él los siguientes beneficios:

- Cultura de medición de sustentabilidad de la vivienda.
- Posibilidad de obtener incentivos económicos, de promoción pública y programas de apoyo para mejorar las condiciones de sustentabilidad de la vivienda.
- Fortalecimiento y asesoría de las mejores prácticas en la materia.
- Mejora de imagen institucional e incremento de la confianza por parte de inversionistas, desarrolladores entre otros.
- Mayor transparencia y diferenciación con otros municipios.
- Derrama económica por el crédito.

IX.1.- Situación actual de los créditos hipotecarios en México.

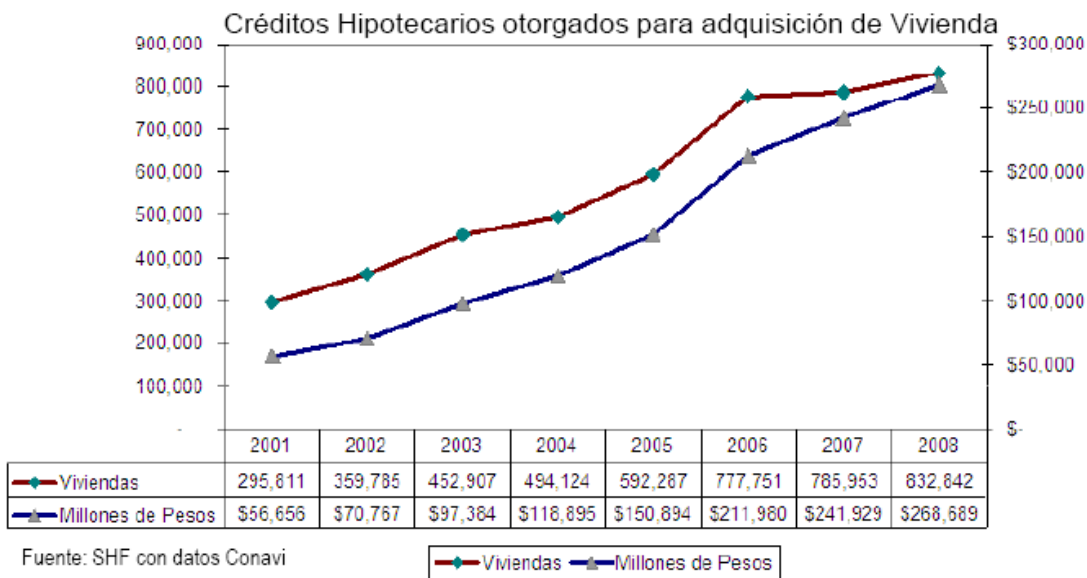
La posibilidad de crecimiento del crédito hipotecario en México equivale a construir en dos décadas una nueva Ciudad de México, la enorme área metropolitana donde viven más de 18 millones de personas.

La recuperación económica de México, una inflación controlada y el elevado déficit de entre seis y siete millones de viviendas que hay en México han destapado una nueva competencia en este segmento.

A esto se suman los créditos en pesos a tasa fija -que rondan el 15 por ciento anual- y a 20 años, y unos esquemas de cofinanciamiento con el Infonavit, el mayor organismo público que financia viviendas para los trabajadores.

Los préstamos hipotecarios privados ascienden a 210,000 millones de pesos (unos 18,300 millones de dólares), contando las carteras de los bancos y de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), que ganaron terreno cuando los bancos se retiraron del negocio hipotecario tras la crisis de 1994-95.

Los créditos hipotecarios han pasado de 295,810 mil créditos otorgados en 2001 a más de 832 mil durante el 2008.



En el 2009 el sector vivienda mantuvo su actividad por la determinante participación del sector público y el crédito bancario.

Fovissste cerró el año 2009 con 100 mil créditos y una inversión por 43 mil millones de pesos. Esto es un incremento del 20% real en la inversión y del 11% en el número de créditos respecto al 2008.

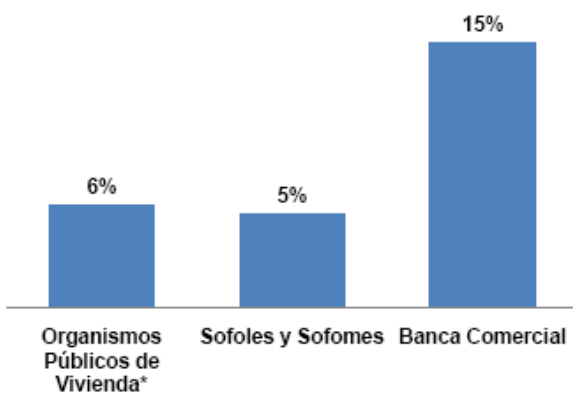
La Sociedad Hipotecaria Federal cerró el año con un saldo de crédito directo e inducido de 223 mil millones de pesos, cifra 59% real superior a la alcanzada en 2008.

Infonavit, mantendrá el ritmo de 2008, alcanzando 475 mil créditos y una inversión de 108 mil millones de pesos.

CONAVI detonó en 2008 un monto de inversión por casi 5 mil millones de pesos, cifra 10% real superior a la alcanzada en el 2008.

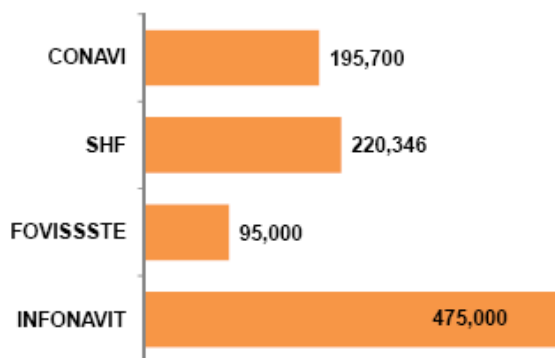
En 2010 se espera un crecimiento anual en el monto de crédito hipotecario, público y privado, de 6% en términos reales, con un incremento del 15% en acciones de vivienda de los organismos públicos.

Variación porcentual real de la inversión esperada en 2010 con respecto al cierre esperado 2009



Fuente: Infonavit, Fovissste, CONAVI, SHF, AHM y ABM
* Incluye Infonavit, Fovissste, CONAVI y SHF

Número de acciones de vivienda por organismos públicos para 2010



Fuente: Infonavit, Fovissste, CONAVI, y SHF

Aportación de las SOFOLES Hipotecarias

En el ciclo de expansión de la vivienda que inició hacia el año 2000 fue determinante el financiamiento impulsado por las SOFOLES hipotecarias, que contribuyeron positivamente al crecimiento del sector.

Las SOFOLES constituidas en 1992, comenzaron a destacarse como una fuente alternativa de financiamiento a la banca después de la crisis económica de 1995. La falta de liquidez en el sistema bancario en esos años y los altos índices de cartera vencida hacían muy difícil la reactivación económica, por lo que el empleo de las SOFOLES se generalizó con buena aceptación en el mercado, impulsando en forma decidida el crecimiento del sector inmobiliario y en particular la construcción de vivienda.

Con la creación de SHF en 2001, se canalizaron recursos complementarios a través de créditos para el sector inmobiliario a los ofrecidos por INFONAVIT y FOVISSSTE.

En un principio la cartera vencida de las SOFOLES se contabilizaba dentro del crédito a la vivienda pero, a partir de 2005, BANXICO separó las hipotecarias. A partir de esa fecha, el índice de morosidad se mantuvo estable hasta 2006, alcanzó un máximo de

4.5% en diciembre de ese año y en 2007 incluso descendió a 4%, sin embargo al cierre de 2008 el índice de morosidad aumentó hasta un 11%.

Asimismo, las crisis mundial ocurrida a fines del 2009, ha inhibido el dinamismo de los financiamientos de largo plazo y ha dejado descubierto problemas de solvencia en el sector, ocasionando que algunas de las SOFOLES más importantes se declararon en una posición de fragilidad, lo que generó incertidumbre acerca de su permanencia en el mercado.

Desde 2002 la importancia relativa de las SOFOLES en el financiamiento para la adquisición de vivienda ha decrecido. De representar 16.4% en ese año, pasó a 8.3% en 2005 y 5.7% a finales del 2008. La menor penetración de mercado obedece a algunos factores de índole financiera como los siguientes:

- La bursatilización de una parte de su cartera de crédito.
- Las compras que algunos bancos hicieron de la cartera de crédito de algunas SOFOLES hipotecarias entre 2005 y 2006.
- La adquisición de diversas SOFOLES por parte de instituciones bancarias.
- La reclasificación de algunas SOFOLES hipotecarias a SOFOMES, lo que afecta la información disponible, pues estas últimas no están obligadas a proporcionar estadísticas.
- En menor grado, la reclasificación que en 2007 hizo la CNBV del crédito a desarrolladores como crédito a empresas y ya no como promotoras de vivienda.
- Finalmente, la participación de la banca comercial en el otorgamiento de este tipo de financiamiento.

Por otra parte, entre los detonantes estructurales que han generado la situación problemática reciente de las SOFOLES, se encuentran los siguientes:

- Orientación a segmentos de clientes más frágiles a los ciclos económicos y no atendidos por otros intermediarios financieros.
- Participación en mercados con mayor riesgo (desarrollo de infraestructura urbana).
- Políticas laxas para el otorgamiento de crédito.
- Fuentes de financiamiento no competitivas y volátiles.

Ante el entorno de vulnerabilidad, las autoridades financieras han inyectado liquidez a fin de continuar con el financiamiento a la vivienda y de sostener el ritmo de crecimiento en el sector, además de evitar, en lo posible, un contagio hacia otros segmentos de crédito.

X.- Financiamiento público – programas de crédito para la vivienda.

En el periodo 2001-2008 de manera creciente, se construyó y financio el mayor volumen de vivienda en la historia del país.

Más del 80% de la vivienda producida fue de interés social, económica y media baja. Esta producción fue principalmente financiada por Sofoles y Sofomes Hipotecarias (SSH) quienes a su vez, a partir de 2003 se financiaron completamente mediante fuentes de financiamiento privadas. La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) a partir de esta fecha solamente participó otorgando garantías para que la banca financiara a las SSH.

A finales de 2007 la crisis “subprime” en los mercados hipotecarios en Estados Unidos, provocó que se restringiera la liquidez a nivel mundial. Esta situación se exacerbó con la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008.

La crisis global se vio reflejada en el sector hipotecario de nuestro país en la restricción de liquidez. Esto más el manejo poco transparente de Metrofinanciera, provocaron que a finales del 2008 se cerraran todas las fuentes de financiamiento para las SSH, lo que afectó principalmente el financiamiento de los créditos a la construcción para desarrolladores de vivienda pequeños y medianos.

Otra distorsión que se observó en este periodo de crecimiento del sector fue que, en ocasiones, los créditos puente se utilizaron para financiar la compra de tierra, los permisos y licencias y parte de la infraestructura básica, cuando el destino de estos fondos se debería centrar en la edificación de vivienda y la infraestructura interna.

Ante estas circunstancias a finales de 2008 SHF reactivó sus líneas de financiamiento a créditos a la construcción y se aseguró de que hubiera suficientes fondos en tanto se restaura el financiamiento privado al sector.

A la fecha se cuenta con:

Líneas de crédito a la construcción autorizadas por \$15 mil millones de pesos (mdp) de las cuales se han firmado cerca de \$11 mil mdp y se han ejercido \$5mil mdp.

Líneas de financiamiento con el Banco Mundial y el BID por \$1000 y \$2000 millones de dólares respectivamente, de los cuales se han dispuesto los recursos del Banco Mundial y \$500 millones del BID.

SHF tiene suficiente liquidez para atender las necesidades del sector.

Sin embargo, los recursos no han fluído al sector por un problema estructural (SHF como banco de segundo piso opera a través de SSH y no presta en directo), ya que las SSH con las que se ha operado hasta el momento no han podido canalizar los recursos, siendo las causas principales:

Dos SSH están en proceso de resolución y representaban un 38% del financiamiento.

Varias más, por estar en proceso de venta, detuvieron su operación, representando el 41% del financiamiento. Cabe mencionar que algunas de ellas ya están empezando a operar.

Nuevos Productos de la SHF

Con el propósito de restablecer el financiamiento del crédito a la construcción, SHF ha diseñado 3 productos nuevos:

Uno está orientado a dar salida a los proyectos viables, en proceso, que no han concluido por falta de ministración de algún Intermediario Financiero (IF).

Los otros 2 productos son para financiar la puesta en marcha de nuevos proyectos de suelo servido que pudieran iniciar a la brevedad.

Producto 1.

Financiamiento a través de fideicomisos para concluir proyectos en marcha.

Se abren líneas de fondeo a través de un fideicomiso o directamente al IF para dar liquidez a proyectos no concluidos por falta de financiamiento del IF o de las estructuras de financiamiento.

Los proyectos tendrán que tener viabilidad y los IF deberán estar dispuestos a aceptar que el financiamiento adicional de SHF tenga prelación de pago sobre el crédito dispuesto a la fecha.

Se podrán requerir también mayores garantías por parte del desarrollador.

Producto 2.

Garantía SHF a bancos que financien créditos puentes a desarrolladores

Con el propósito de animar la participación de la banca en el financiamiento a créditos puentes para desarrolladores, SHF otorgará una garantía de segunda pérdida a un conjunto de proyectos de desarrolladores que reciban créditos de un banco.

El banco tomará la primera pérdida hasta por cierto porcentaje y SHF compartirá en partes iguales la segunda pérdida.

Los proyectos de los desarrolladores que reciban la garantía de SHF se integrarán a un vehículo donde el banco proporciona el financiamiento y SHF la garantía.

Producto 3.

Financiamiento de capital y crédito a proyectos de desarrolladores

Conjuntamente con un Fondo de Capital y un Intermediario Financiero, SHF a través de un fideicomiso, prestará a un conjunto de proyectos de construcción de vivienda con ciertos criterios de elegibilidad.

Los desarrolladores presentaran su proyecto a un fondo de capital para que se asocien en el financiamiento a la tierra, permisos y licencias, e infraestructura básica.

SHF y el IF podrán financiar hasta el 65% en partes iguales del valor de la vivienda y tendrán una prelación de pago por encima del fondo de capital y del desarrollador al momento de individualizar las viviendas.

Beneficios de los nuevos productos:

Estos productos permitirán:

Concluir proyectos en marcha y restablecer el flujo de recursos para iniciar nuevos proyectos de los desarrolladores.

Liberar el capital de desarrolladores invertido en la conclusión de proyectos o en la inversión de su reserva territorial.

Desarrollar fuentes de financiamiento de capital privado para suelo servido (compra de tierra, permisos y licencias e infraestructura básica).

Alinear los incentivos entre los participantes para un mejor monitoreo y administración de proyectos.

Proveer financiamiento más transparente y adecuado para cada una de las etapas de un proyecto de construcción de vivienda. Distinguiendo entre, suelo servido (tierra, permisos y licencias e infraestructura básica) y edificación de vivienda.

Atraer financiamiento privado de capital y de inversionistas institucionales al sector.

Activar la producción de vivienda que requiere el país para abatir el rezago habitacional y proveer de vivienda digna a la población.

Así mismo, en Febrero del 2010 Sociedad Hipotecaria Federal presentó un nuevo esquema de Crédito Puente para desarrolladores de Vivienda

COVICADE, un Crédito Puente Integral

Para promover el financiamiento a la construcción, SHF lanzó uno de los productos de crédito puente durante la presentación de los "Programas de Crédito 2010": se trata del COVICADE, Construcción de Vivienda con Capital y Deuda. Este es un Crédito Puente Integral, en el que participan Fondos de Capital, Intermediarios Financieros, Desarrolladores de Vivienda y SHF.

La SHF, con el lanzamiento de este nuevo crédito, firmó los términos de referencia con el primer fondo de capital que participa en esta estructura financiera, Umbral Capital, que irá de la mano de Patrimonio Hipotecaria como Intermediario Financiero, lo cual permitirá derramar alrededor de 2 mil 500 millones de pesos en su primera etapa.

El COVICADE es resultado de la estrategia de SHF para impulsar el financiamiento a la construcción de vivienda, procurando resolver la problemática de producción de vivienda que se presentó a raíz de la falta de liquidez de los Intermediarios Financieros a causa de la crisis financiera internacional.

Este nuevo producto, además de atender la falta de liquidez coyuntural en los mercados hipotecarios, también resuelve la falta de financiamiento adecuado, de largo plazo, que hacía falta en el sector para las etapas previas a la edificación, como son las de la compra de terreno, desarrollo de infraestructura, obtención de licencias y permisos, principalmente, etapas que deben ser financiadas con capital.

Por otro lado, con el objeto de impulsar el desarrollo del mercado primario y secundario de vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda, SHF ha instrumentado una estrategia

para crear y desarrollar un mercado de hipotecas eficiente y profundo, a través de la bursatilización de créditos hipotecarios y la emisión de BORHIS.

BORHI (Bono Respaldado por Hipotecas).

Un BORHI es un bono respaldado por una hipoteca que cumple con características específicas que SHF estableció y que brindan ventajas adicionales tales como:

1. Facilitar el acceso a una gran fuente de recursos que permita el desarrollo de esquemas de financiamiento que apoyen la demanda de créditos hipotecarios en los próximos años.
2. Al conectar el mercado primario y secundario de créditos hipotecarios, se propicia una reducción importante en las tasas de interés que pagan los acreditados; logrando de esta manera que más familias mexicanas tengan acceso a una vivienda digna que mejore su nivel de bienestar y calidad de vida.

Para que la emisión sea considerada como un BORHI, SHF revisa que se cuente con al menos las siguientes características:

a) De la estructura de la emisión:

- Los Certificados Bursátiles Respaldados por Hipotecas (BORHIS) se emitirán con base en la afectación en fideicomiso de créditos con garantía hipotecaria o fiduciaria, destinados a la adquisición de vivienda;
- La emisión respectiva de los títulos al momento de la emisión, cuenta con al menos dos dictámenes sobre calidad crediticia expedidos por cualquiera de las instituciones calificadoras de valores, en las cuales se le asigna una calificación equivalente al grado de inversión más alto en la escala nacional;
- Previa a la emisión de los certificados, se designó un custodio de la documentación relativa a los créditos que los respalden;
- En el prospecto de colocación, se establece una mecánica para designar a un administrador sustituto;
- El Fiduciario y/o el Fideicomitente en su carácter de Administrador de la cartera, deberá entregar a SHF, al mercado y a las autoridades que así lo requieran, la información mensual a que se refieran las disposiciones aplicables y enviarla a través del SEDI o el medio electrónico que se establezca; lo anterior, en el entendido que cualquier cálculo de información solicitada se hará conforme a la información de los Créditos Hipotecarios que proporcione el Administrador mediante el Reporte de Cobranza.

- El Administrador Maestro deberá conciliar mensualmente la información del Reporte de Cobranza y el Reporte de Distribuciones a los tenedores de los Certificados Bursátiles, y emitirá una constancia certificando que se realizó esta revisión. Si el Administrador Maestro detecta alguna inconsistencia en la información, deberá notificarlo al Administrador antes de la siguiente fecha de cierre.
- La emisión cuenta con una calculadora pública que permite realizar una valuación de los BORHIs utilizando la información que el Fiduciario y/o Fideicomitente proporcionen al mercado.
- Los BORHIs deberán contar con una combinación de mecanismos de seguridad dentro de los que se encuentren los siguientes:
 - Nivel mínimo de aforo o capital retenido por el fideicomitente, entendiéndose por esta variable al porcentaje de la cartera que es fideicomitida en exceso del valor del Instrumento Bursatilizado al momento de la emisión.
 - Reservas de efectivo aportadas en un inicio.
 - Un bono subordinado; y

Garantía financiera o Garantía de Pago Oportuno (GPO);

b) De los créditos a bursatilizar:

- Cada crédito hipotecario debe contar con un expediente de crédito completo y debidamente integrado;
- Los créditos hipotecarios deben tener un seguro de vida y de daños vigentes, con pólizas válidas y exigibles;
- Contar con un seguro de crédito a la vivienda (SCV) o garantía por incumplimiento (GPI) para el pago por alguna eventualidad que cause morosidad en los deudores de créditos hipotecarios. Este seguro debe ser proporcionado por una entidad financiera facultada para ello; *NOTA:* Los créditos hipotecarios que cuenten con una GPI serán susceptibles de ser bursatilizados con la denominación de BORHI, ya que los inversionistas sabrán que: i) pasaron por un estricto proceso de originación, ii) fueron revisados por un tercero que enfrentará pérdidas en caso de incumplimiento y iii) cumplen con un estándar común en términos de composición de expediente, reporte de información y mecanismos de originación y administración.
- Al momento de la cesión, se deberán cumplir las siguientes condiciones relativas al monto del crédito hipotecario con relación al valor de la vivienda (Loan to Value "LTV" o crédito/valor de la vivienda):
 - Si el LTV de los créditos hipotecarios se encuentra entre el rango de 81% a 90% (95% en créditos que se otorguen con apego al artículo 43 bis de la Ley del INFONAVIT), se deberá contar con un Seguro de Crédito a la Vivienda (SCV) o Garantía por Incumplimiento (GPI)

- en el porcentaje requerido, de tal forma que la resta del LTV actual menos el porcentaje de SCV/GPI lleve el LTV al 80%.
 - Si el LTV es menor al 80%, se exceptúa de contar con un SCV/GPI, sin embargo, los créditos deberán contar con una certificación sobre la calidad documental de los mismos.
- A la fecha de cesión, ningún crédito debe tener más de tres pagos mensuales vencidos de principal, intereses, comisiones, primas u otras cantidades pagaderas por el acreditado
- SWAP Salarios Mínimos - UDIS para los créditos denominados en UDIS;

Otros que en el tiempo pudieran requerirse para fortalecer los créditos que respaldan las estructuras.

BORHIPUENTES

Con el objetivo de recobrar la liquidez y promover esquemas de financiamiento para el mercado de vivienda, así como impulsar el desarrollo del mercado primario y secundario de vivienda, SHF propone la estandarización y mejora de los criterios para bursatilizar créditos a la construcción (BORHI-Puente).

Asimismo, los inversionistas y calificadoras han manifestado la necesidad de que exista un seguimiento de calidad (certificación como el BORHI de SHF) en los activos de estas estructuras, así como la proveeduría de información periódica para el seguimiento e inversión de las mismas como se lleva a cabo en los BORHIS y BONHITOS de SHF.

El BORHI-Puente tendrá estrictos criterios de elegibilidad, entre los que se encuentran:

Estructura:

Se refuerzan los enaltecedores y el originador mantiene un interés en el desempeño de la estructura al retener la constancia. Asimismo, se asegura la transferencia de flujos directamente al fideicomiso.

- Sin riesgo cambiario.
- Calificada "AAA".
- Administrador sustituto.
- No hay mecanismos de recompra ni sustitución de cartera.
- Cláusulas de amortización anticipada.
- Aforo Inicial y retención de la constancia.
- Garantía financiera parcial ó GPO.
- Reserva de un mes de intereses.

- Excedente de intereses mínimo de 150 puntos base (neto de gastos).
- Transferencia de flujos del promotor al fideicomiso directamente.

Colateral:

Contar con criterios de elegibilidad estrictos que aseguren la calidad de los activos.

- Créditos vigentes relacionados con actividades hipotecarias y limitado para adquisición de tierra e infraestructura (15%).
- LTV máximo de 65%.
- Establecimiento de límites de concentración geográfica y por promotor.
- Administrador maestro.
- Auditoria periódica de la información y flujo del fideicomiso.

Información periódica:

Revelar los flujos de la estructura de manera adecuada.

- Conforme a la normatividad de CNBV.

Si no se revela la información y los flujos del fideicomiso de manera adecuada, existirá una sanción severa conforme a la Ley del Mercado de Valores.

Bursatilización

La Bursatilización, conocido en otros países como *Securitization* ó *Titulización*, es un proceso estructurado en el cual, activos similares se agrupan en un fideicomiso emisor, quien a su vez, emite títulos de deuda entre el gran público inversionista (nacional y extranjero), en un mercado de valores organizado (Bolsa Mexicana de Valores).

Los activos agrupados generan flujos de efectivo que se utilizan para pagar los costos inherentes al mantenimiento de la bursatilización y el pago de rendimiento a los inversionistas.

Entre los principales activos que se pueden bursatilizar encontramos:

- Hipotecas
- Cuentas por Cobrar
- Servicios
- Proyectos Productivos
- Infraestructura que genere plusvalía

En la bursatilización:

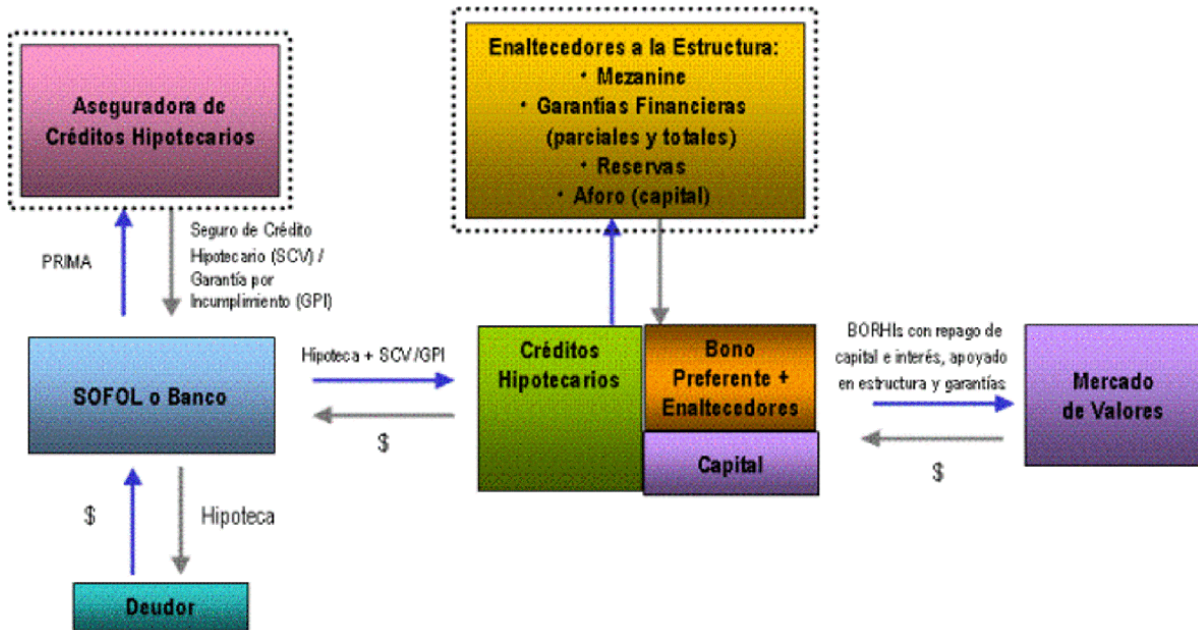
1. El originador (Banco, Sociedad Financiera de Objeto Limitado "Sofol" o Sociedad Financiera de Objeto Múltiple "Sofom", entre otros) cede créditos hipotecarios a un fideicomiso emisor.
2. El Fideicomiso emite títulos de deuda en la Bolsa de Valores.
3. Los recursos obtenidos de los inversionistas son entregados al Fideicomiso.

Y por último, el Fideicomiso entrega recursos al originador (Banco, Sofol o Sofom).

Ventajas de Bursatilizar

Entre las principales ventajas de una bursatilización encontramos:

- Se convierten activos de largo plazo no líquidos, en recursos frescos que permiten seguir originando nuevos activos (créditos hipotecarios).
- Es una fuente de financiamiento continua.
- El costo de financiamiento puede ser más barato a través de la bursatilización que a través de otras fuentes de financiamiento; lo cual puede favorecer la competencia de los intermediarios en beneficio del consumidor, al propiciar una reducción importante en los márgenes de intermediación y en las tasas de interés que se cobran a los acreditados.
- Liberación de capital regulatorio que pueda ser utilizado en la generación de nuevos activos (créditos hipotecarios).
- Los riesgos de crédito son transferidos al público inversionista.
- Al buscar ser atractivo para los inversionistas, se promueve la estandarización en la originación de los activos (hipotecas), así como la participación de Intermediarios Financieros que ofrezcan servicios alternos a la bursatilización (administradores de cartera, aseguradoras financieras, etc.) que promuevan la liquidez del mercado de vivienda.



Fuente: SHF

Financiamiento para infraestructura del desarrollo urbano.

El auge del sector vivienda, ha propiciado que la dotación de suelo apto y la creación de infraestructura para la construcción de vivienda, sobre todo de tipo social y económica, se haya acelerado; incorporando suelo y su correspondiente infraestructura a ceca de 8 mil 500 hectáreas cada año.

Sin embargo dada la insuficiencia de recursos monetarios de las entidades federativas y municipios, se ha dejado en manos del desarrollador privado parte de la responsabilidad en la construcción de dicha infraestructura. Estos no han podido dotar de los servicios e infraestructura total necesaria a las nuevas zonas habitacionales, debido a que el objetivo es la construcción de vivienda económica y social con precios asequibles para la población con ingresos de 3 a 5 Salarios Mínimos dando como resultado algunos conjuntos habitacionales desarticulados de las zonas urbanas cercanas, otros sin servicios y otros sin equipamiento.

En este sentido el Grupo DUIS, trabaja en la creación de estructuras de financiamiento, capital y/o garantías que podrán recibir aquellos proyectos aprobados como DUIS, para la construcción de infraestructura primaria.

Paquete básico para el programa de subsidios Esta es tu Casa.

En el marco del Programa de Subsidios operado por CONAVI y a efecto de promover la producción de vivienda sustentable en el país y el programa específico de Desarrollo Habitacional Sustentable ante el Cambio Climático, el comité técnico del programa aprobó las Características Paquete Básico par Programa de Subsidios 2009, que contienen los elementos mínimos a considerar para la sustentabilidad de las viviendas nuevas elegibles para ser objeto de un subsidio federal.

Las características del paquete básico para el programa de subsidios representan un avance considerable en el marco de la política hacia un desarrollo habitacional sustentable, ya que con el otorgamiento de un subsidio por parte del Gobierno Federal, además de beneficiar a las familias con el subsidio, se promueve activa y directamente entre los sectores que intervienen en la producción y financiamiento, la edificación de vivienda nueva sustentable.

Durante el 2009, las acciones de vivienda fondeadas por SHF registraron un incremento de 138% con respecto a 2007, adicionalmente a los créditos individuales que se otorgaron, se reactivaron los créditos a la construcción (crédito puente) y se consolidaron los microcréditos, ello proporcionó un impulso en el sector.

La crisis financiera internacional ha orillado al gobierno federal a diseñar nuevas estrategias para continuar con la oferta de vivienda que demanda la población, principalmente la de menores ingresos, en Enero el Presidente Calderón, anunció que SHF aumentaría los apoyos crediticios para las soluciones de vivienda popular.

Dichos apoyos tiene dos propósitos fundamentales:

- Suficiente liquidez en el sector, en particular de SOFOLES y SOFOMES.
- Recursos necesarios para atender la producción de vivienda, sobre todo la destinada a los segmentos de bajos ingresos, dada la demanda y el rezago que aún existe por cubrir.

Para el cumplimiento de esos objetivos, se movilizarán 60 millones de pesos con que cuenta SHF en su balance, dado su nivel de capitalización y su operación, así como los 2 préstamos El primero del Banco Mundial por 1,000 millones de dólares y el segundo por el Banco Interamericano de Desarrollo por 2,500 millones de dólares.

Lo anterior permite avanzar en el objetivo de promover el desarrollo de mercados hipotecarios en México, apoyando a SHF con instrumentos financieros que le permitan dotar de liquidez y estabilidad a los mercados hipotecarios primario y

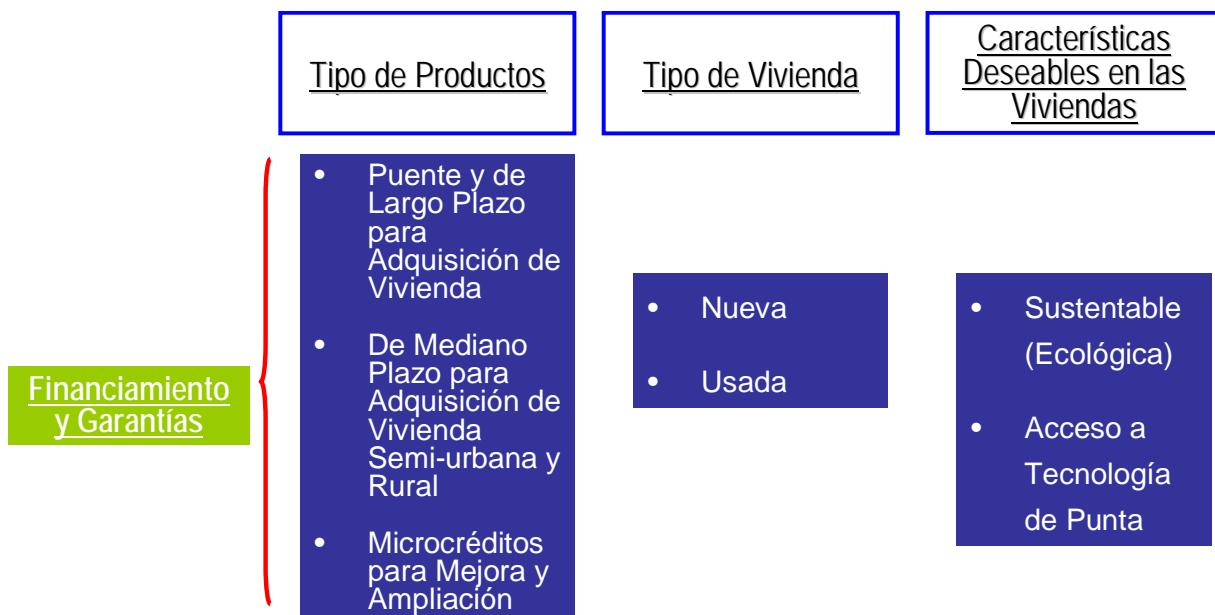
secundario, a través de una línea de crédito y un componente de asistencia técnica, que permitirá a SHF llevar a cabo estudios, consultorías y otras acciones.

Los recursos se destinarán principalmente para:

- Fortalecer el otorgamiento de líneas especiales para enfrentar la falta de liquidez (créditos a la construcción e individuales).
- Continuar con la operación tradicional financiando nuevas originaciones de créditos puente e individuales.
- Continuar con el desarrollo de mercados y de instrumentos respaldados por hipotecas.
- Impulsar el financiamiento privado a través del otorgamiento de garantías.

Adicionalmente, se inducirán cerca de 70 mil millones de pesos por medio de las garantías que incentivan la participación de los inversionistas privados. Con el regreso de SHF al financiamiento de crédito puente y con la certeza que se le brinda al sector acerca de la disponibilidad de suficientes recursos, se espera continuar con el tren de construcción de vivienda que a la fecha el sector mantenía.

Con el fin de promover un acceso generalizado a la vivienda, SHF se enfocará en el financiamiento y otorgamiento de garantías de los siguientes tipos de productos:



Fuente: SHF

Programas de financiamiento y subsidio del sector vivienda

Los organismos nacionales de vivienda, conocidos como ONVIS, otorgan créditos hipotecarios en programas habitacionales para atender a derechohabientes mediante el Infonavit y el Fovissste, otros otorgan créditos y garantías destinados a la población abierta y esto lo hacen a través de los intermediarios financieros, como es el caso de la Sociedad Hipotecaria Federal, y un último grupo que otorga subsidios a la vivienda como son el FONHAPO y la CONAVI.

Estos créditos pueden otorgarse para la compra de vivienda nueva o usada, para el mejoramiento de la vivienda existente, autoconstrucción y para la compra de lotes con servicios.

Adicional a estos organismos gubernamentales, existen intermediarios financieros privados, que tienen cobertura nacional principalmente para la compra de vivienda, entre ellos tenemos los bancos comerciales, las SOFOLES y las SOFOMES, también existen microfinancieras, cajas de ahorro, cooperativas y autofinanciamientos inmobiliarios que ofrecen distintos tipos de créditos.

Por parte de los gobiernos de los estados, se han constituido, en cada entidad federativa, organismos estatales para atender la vivienda, y existen organismos municipales de vivienda representados en los gobiernos locales, dentro de sus principales actividades se destacan como ejecutores locales de programas que incorporan subsidio federal y en algunas ocasiones recursos propios en programas para el mejoramiento o compra de vivienda.

Programas de financiamiento

De acuerdo al Programa Nacional de Financiamiento Hipotecarios 2008, durante ese año se otorgaron 1,421,998 financiamientos en sus diversas modalidades, con una inversión de más de \$281,253.9 millones de pesos.

De este total de financiamientos el 68.7% fue para adquisición de vivienda mientras que el 31.3% restante fue para mejoras a vivienda existente.

Del total de la inversión ejercida el 95.9% fue para financiar la compra de vivienda y el 4.1% para apoyar el mejoramiento habitacional.

Los organismos nacionales de vivienda (INFONAVIT, FOVISSSTE Y FONHAPO) en conjunto con SHF y CONAVI, financiaron el 81.9% del total de los créditos y subsidios otorgados en el 2008, y el 18.1% fue otorgado a través de entidades financieras,

organismos estatales de vivienda y otros organismos que financian programas u otorgan créditos hipotecarios como prestación a sus trabajadores.

A pesar de los efectos negativos en la economía nacional debidos a la crisis registrada durante el 2009, los programas de vivienda han seguido impulsando al sector, pudiendo alcanzar las metas tanto para adquisición de vivienda e inversión.

Por el contrario debido a la reorganización en las actividades del FONHAPO así como por la respuesta de la CONAVI durante el 2009 debido al programa Esta es tu Casa, los apoyos de subsidio a la vivienda no se concretaron en su totalidad.

Programa de subsidios

El programa de Esquemas de financiamiento y subsidio federal para vivienda "Esta es tu casa", consiste en el otorgamiento de un subsidio federal a personas con ingresos hasta de 4 VSM, a la par de un financiamiento para la adquisición de una casa, de un lote con servicios o bien para mejorar o construir una vivienda.

Los recursos presupuestales asignados originalmente a este programa, se agotaron debido a la gran demanda por lo que se recibió una ampliación presupuestal lo que originó que se otorgaran subsidios mayores al 2007 en un 75%.

El seguro de crédito a la vivienda en México.

En el 2004, la Sociedad Hipotecaria Federal crea la Garantía por Incumplimiento, la cual fue sustituida por el Seguro de Crédito a la Vivienda en México, lo cual ha permitido el desarrollo, fortalecimiento y consolidación del mercado así como la incursión de participantes privados que ofrecen dicho producto a los intermediarios financieros.

Para mediados del 2008 se constituye Seguros de Crédito a la Vivienda SHF, S.A. de C.V. la cual inició operaciones a principios del 2008, y hoy en día dos aseguradoras privadas, AIG United Guaranty y Genworth Financial ya participan en el otorgamiento de dichos seguros.

Este seguro tiene las siguientes ventajas y beneficios:

Asegura la primera pérdida asociada al incumplimiento en los créditos hipotecarios por parte del acreditado final.

La cobertura se expresa en porcentaje del saldo insoluto del crédito al momento del incumplimiento con un rango desde el 5 al 30%.

Así mismo el Seguro de crédito a la vivienda mejora los estándares de otorgamiento de crédito hipotecario promoviendo la competencia.

Facilita la bursatilización de la cartera, da mayor accesibilidad a hipotecas al facilitar el otorgamiento de créditos con enganches bajos, atrae capital privado al financiamiento a la vivienda y protege al intermediario financiero o al inversionista contra el riesgo de incumplimiento en los créditos hipotecarios.

XI.- Financiamiento para los desarrollos inmobiliarios existentes en el mercado financiero mexicano

En la actualidad, los intermediarios financieros otorgan distintos tipos de crédito para los desarrollos inmobiliarios los cuales pueden ser aplicados en las distintas etapas del proyecto, desde la compra del terreno hasta la individualización de los créditos para los compradores finales.

Para comprender mejor este tema, a continuación definiré los principales conceptos utilizados en el medio financiero y principalmente de los créditos hipotecarios.

Un crédito (préstamo) se define empleando 3 parámetros:

El capital, que es la cantidad de dinero prestada por el banco. El capital prestado suele ser menor que el valor del bien hipotecado, de manera que éste pueda responder por el capital en la subasta en caso de producirse un impago.

El plazo, que es el tiempo que tomará la devolución del préstamo. La devolución del préstamo se realiza mediante pagos periódicos (generalmente mensuales), hasta devolver el capital solicitado más todos los intereses acumulados durante el tiempo que hayamos tardado en devolver el préstamo.

El tipo de interés, que indica un porcentaje extra anual que se debe abonar al banco anualmente en concepto de ganancias del mismo.







El tipo de interés puede a su vez ser:

Fijo: Mantiene su valor a lo largo de todo el plazo del préstamo.

Variable: Su valor es revisado periódicamente con el fin adaptar su valor al estado actual de la economía. Generalmente se emplea algún índice económico como el CETES, TIIE, etc., al cual se le añade un diferencial de forma que el interés de la hipoteca siempre sea superior al índice de referencia.

Una vez conocidos los 3 parámetros anteriores es posible realizar los cálculos para conocer cuales serán las ganancias del banco por la concesión del préstamo y cual será la cuota que debemos abonar mensualmente hasta amortizarlo (devolución del dinero al banco).

Descripción de los principales actores en el sector de financiamiento a la vivienda.

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

Fuente: SHF

XI.1.- Créditos privados para compradores de vivienda.

Crédito Hipotecario: Crédito de largo plazo, que generalmente se utiliza en la compra de un bien raíz sobre el cual se establece la cláusula de hipoteca a favor del prestatario.

Crédito que otorga el Banco para la adquisición de un terreno o propiedad y para la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido.

Una hipoteca es un derecho real que se constituye mediante contrato -que debe ser inscrito en el Registro de la Propiedad para que tenga valor frente a terceros- y que sirve para garantizar una deuda u obligación y por tanto es un contrato accesorio a otro que es el principal. Así las cosas, en el supuesto de que hubiere un contrato de crédito entre un banco como acreditante y un acreditado, la hipoteca garantiza al acreditante el pago del crédito mediante el remate judicial del bien, previa demanda y sentencia condenatoria en contra del acreditado. Generalmente, el bien hipotecado suele ser el inmueble objeto del crédito o bien un inmueble distinto de propiedad del acreditado o de un tercero que hubiere aceptado constituir la hipoteca sobre su bien.

En la actualidad existen distintas instituciones de crédito privadas que ofrecen distintos productos, como son los Bancos, las Sofomes y las Sofoles.

Los créditos pueden ser contratados en UDIS o en pesos.

Los plazos de los créditos pueden ir desde 5 hasta 30 años.

Las tasas de interés pueden ser fijas, variables o mixtas y hoy en día van desde el 11% hasta el 15% anual.

El monto del crédito puede ir desde el 70% al 90% del valor de la vivienda.

En algunas instituciones pueden cobrar comisión por apertura de hasta el 3% del valor del crédito.

Todos estos factores varían según la institución financiera, el tipo y valor de la vivienda que se desea adquirir y la capacidad de crédito de la persona.

Programas de cofinanciamiento

Existen créditos hipotecarios creados con el fin de incrementar los recursos de los derechohabientes, lo cual les permite adquirir una mejor vivienda.

La SHF impulsa 2 programas de cofinanciamiento: Cofinavit y Cofovissste los cuales funcionan de la siguiente forma:

Al enganche del acreditado se le suma el saldo de la subcuenta de vivienda, el acreditado recibe dos créditos uno por parte del Infonavit o el Fovissste (hasta por el saldo de la subcuenta) y el otro por parte de la SHF a través del intermediario financiero.

El valor de una vivienda adquirida por medio de un cofinanciamiento se distribuye así:

COFINAVIT

Crédito SHF	55%
Crédito Infonavit	20%
Subcuenta de vivienda	15%
Enganche	10%

COFOVISSSTE

Crédito SHF	60%
Crédito Fovissste	17%
Subcuenta de vivienda	16%
Enganche	7%

Es por ello que el Cofinavit ha representado en los últimos años hasta el 50% del total de créditos otorgados por la SHF, los cuales disminuyeron hasta llegar a un 34% durante el 2009, mientras que el Cofovissste ha representado cerca del 9% del total de los créditos otorgados por la SHF.

El Fovissste cuenta con 2 productos cofinanciados:

1.- Alia2.- Crédito cofinanciado por el Fovissste y una entidad financiera el cual puede ser usado para adquisición de vivienda nueva o usada y redención de pasivos hipotecarios y se origina por medio de la entidad financiera asociada al Fovissste que elija el trabajador.

2.- Respalda2.- Es un crédito individual en el que el Fovissste entera el saldo de la subcuenta del SAR para complementar el crédito que el derechohabiente obtenga de una entidad financiera para la adquisición de vivienda nueva o usada.

Por su parte el Infonavit cuenta con cuatro programas de cofinanciamiento:

1.- Cofinavit.- En donde el Infonavit otorga un crédito que se amortiza con las aportaciones patronales y con un descuento al salario del trabajador, sin utilizar el total de su capacidad de pago y la entidad financiera otorga el crédito complementario con base en la capacidad de pago restante, tanto de su ingreso formal como de otros ingresos que pudiera recibir.

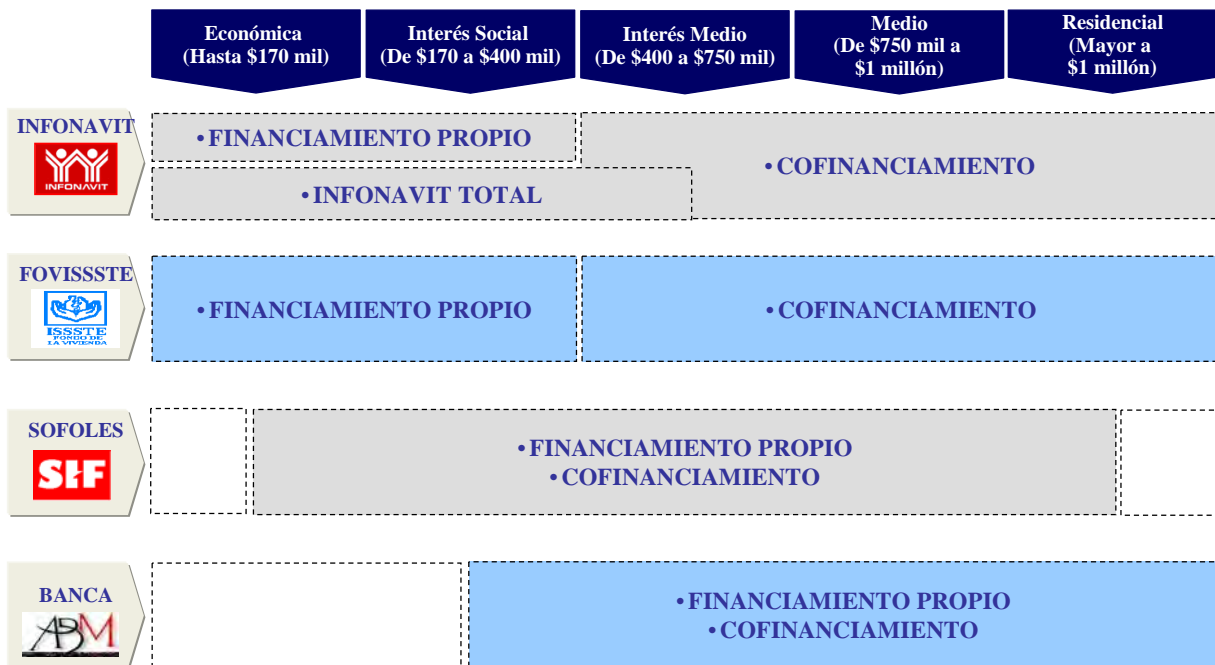
2.- Cofinavit Ingresos Adicionales.- Este crédito está limitado a que el trabajador gane 4 veces el SMMGVDF y está destinado principalmente a trabajadores que tengan ingresos adicionales como propinas para las personas que trabajan en el sector servicios.

3.- Programa de Créditos Conyugales.- Los cónyuges pueden complementar sus créditos ya sean del Infonavit o del Fovissste para poder adquirir una vivienda con un valor de hasta 650 VSM.

4.- Infonavit Total.- Es un programa destinado a los derechohabientes de ingresos entre 4 y 15 VSM para adquirir viviendas con un valor de hasta 350VSM. Las condiciones financieras de este crédito son las mismas que las de los créditos del Instituto pero con un monto mayor de financiamiento y una entidad financiera adquiere parte del crédito, siendo el Instituto quien lleva la administración del mismo.

Estas nuevas alternativas de financiamiento reducen el riesgo de crédito a las entidades financieras ya que los solicitantes además de cumplir con los criterios de dichas entidades para solicitar su crédito, también deben de cumplir con los requisitos de elegibilidad del Infonavit. Se utiliza el saldo de la subcuenta de vivienda de los trabajadores como enganche y una vez liquidado el crédito Infonavit, las aportaciones patronales se destinan a amortizar el crédito de la entidad financiera.

Actores y productos diversificados



Hipoteca Verde

Se trata de un crédito que pretende incidir en el mejoramiento del medio ambiente al incorporar criterios de sustentabilidad en las viviendas financiadas por el Infonavit. Este crédito se otorga para la adquisición de una vivienda que genere ahorros por la disminución del consumo de agua y energía, dándole una capacidad de pago adicional al usuario, ya que a los que lo solicitan se les otorga un crédito adicional por la instalación de las tecnologías que producen ahorros en agua y energía.

El objetivo principal de esta hipoteca es el de contribuir al cuidado del medio ambiente apoyando la estrategia nacional de enfrentar el cambio climático. Así mismo este financiamiento pretende incentivar la oferta de vivienda con criterios ecológicos apoyando a los derechohabientes a que puedan adquirir viviendas de mayor valor con tecnologías que aseguren la disminución en consumo de energía y agua y por lo tanto la disminución en los pagos por estos servicios.

Microfinanciamiento

En la actualidad solamente una pequeña parte de la población puede obtener un crédito hipotecario tradicional, por lo que en años recientes una gran parte de las familias han recibido créditos para la compra de vivienda económica por medio de subsidios que representan más del 20% del valor de la propiedad.

Estas familias han recurrido a la autoconstrucción de la vivienda de forma progresiva lo cual les puede llevar entre 5 y 15 años, sin embargo en la actualidad existen básicamente 3 problemas para el otorgamiento de financiamiento a estas familias:

Una oferta limitada de productos financieros los cuales básicamente se limitan al financiamiento tradicional para la adquisición de vivienda nueva o usada, sin embargo no contemplan el financiamiento para la autoconstrucción de una vivienda progresiva, o u lote con servicios y la construcción de un pie de casa entre otros.

La falta de fuentes de fondeo que permitan financiar montos más grandes a plazos mayores, por lo que es necesario fomentar los microcréditos para mejoramiento o ampliación de la vivienda con montos pequeños y a plazos relativamente cortos (1 a 5 años).

La aplicación de modelos tradicionales de evaluación de riesgo los cuales no se ajustan a este tipo de familias que no pueden comprobar ingresos, es por ello que los microcréditos pueden ser una opción viable para solventar estas carencias.

XI.2.- Créditos privados para los desarrolladores inmobiliarios.

Reserva Territorial: Crédito simple con garantía hipotecaria, el cual se utiliza para financiar la compra de reserva territorial para el desarrollo futuro de complejos de vivienda.

Urbanización: Crédito Destinado a la urbanización o infraestructura de terrenos asociados a un crédito puente para la construcción de vivienda mediante disposiciones establecidas en el contrato.

Inicio de obra: Financiamiento utilizable por la empresa constructora, para el fomento de su actividad económica.

Crédito Puente: Es un financiamiento a mediano plazo que los intermediarios financieros otorgan a los desarrolladores para la construcción de desarrollos de vivienda, equipamiento comercial o industrial, con garantía hipotecaria o en fideicomiso. Su destino es para la edificación y comercialización de desarrollos inmobiliarios, y en el cual pueden llegar a financiar hasta del 70% del valor del proyecto con apoyo de diferentes fondeos.

En los cuales, los intermediarios financieros cuentan con amplia solidez financiera, lo que les permite ofrecer diversas fuentes de fondeo como son los Certificados Bursátiles y Recursos propios.

En la actualidad y después de la crisis mundial vivida a finales del año 2009, se han vuelto a reactivar los créditos puente que otorgan las distintas instituciones financieras privadas del país, sin embargo estos aún son difíciles de conseguir y los requisitos que debe cumplir el desarrollador para obtenerlos son más rigurosos que en pasado.

Los créditos puente varían de acuerdo al tipo de proyecto a financiar y a la institución financiera (Bancos y Sofoles) que lo otorgue sin embargo de manera general encontramos que tienen las siguientes características.

Las tasas de interés que se manejan actualmente son variables y van desde: TIIE+4 puntos hasta TIIE+6.5 puntos.

Existe una comisión por apertura que va desde el 2% hasta el 3%.

El monto del crédito va del 60% al 70% del valor de venta total del proyecto.

El primer anticipo es generalmente del 20% de la línea de crédito.

El 80% restante se va dando por ministraciones de acuerdo al avance de obra.

Los plazos van de los 12 a los 36 meses generalmente.

En su mayoría no cobran comisión por pagos anticipados.

El aforo que piden como garantía del crédito es de 2 a 1.

Factoraje: Proporcionar liquidez y apoyo al Capital de trabajo a Desarrolladores mediante la transmisión de Derechos de crédito no vencidos producto de operaciones comerciales (venta de viviendas / individualización), consignados en los títulos de crédito, contratos, contra-recibos, facturas, etc. Celebrados con clientes (Personas Físicas adquirientes de vivienda).

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN LAS DISTINTAS ETAPAS DEL DESARROLLO INMOBILIARIO.



XI.3.- Fuentes de financiamiento no tradicionales

Fuentes de financiamiento no tradicionales

En el mercado financiero existen fuentes de financiamiento no tradicionales los cuales pueden ser una alternativa para proyectos grandes y complejos como los DUIS, ya que se necesitan recursos económicos que tengan un costo de capital atractivo para que los desarrolladores inviertan en este tipo de nuevos proyectos.

Dentro de estas fuentes de financiamiento tenemos:

Créditos sindicados: Son aquellos créditos que, en razón de su alto monto, son otorgados con participación conjunta de varios bancos acreedores, cada uno de los cuales contribuye con una fracción del crédito.

Créditos Estructurados: Se tratan de créditos hechos a la medida del proyecto, en donde se pueden personalizar los plazos, las tasas y las garantías.

Banamex ofrece este tipo de crédito que son productos que combinan esquemas de tasas de interés con productos derivados de tesorería:

Crédito + Derivado

Un solo contrato.

No se necesitan líneas adicionales*.

No requiere primas pagadas al cierre.

Dentro de las principales estructuras se tienen: créditos con techos, fechas fijas con disposición futura, dos tasas (fija-variable/variable-fija), opciones de cambio de tasa en el futuro, etc.

* Únicamente las estructuras con piso requieren líneas adicionales.

Beneficios

Acotar el costo del financiamiento (tasa de interés con techo o banda).

Asegurar una tasa de interés para un desembolso futuro ("disposición futura").

Combinar distintos tipos de tasas para diferentes periodos.

Tener opciones para escoger diferentes tasas en el futuro

Los requisitos que Banamex pide son:

Créditos mayores a 5 millones de pesos

En estructuras de 2 tasas el crédito deberá ser mayor de 20 millones de pesos, de ser menores a este monto, cada periodo de tasa deberá tener una duración mínima de 3 años (regulación Banxico)

No se puede hacer bajo la modalidad de crédito simple ni obtener por medio de la Arrendadora Banamex.

SIEFORES

Para que las SIEFORES pudieran participar en el financiamiento de los DUIS, es necesario que estos tipos de proyectos cumplan con todos los criterios del régimen de inversión establecidos por la CONSAR en su circular 15-19 y que el rendimiento sea atractivo.

La intención es que las SIEFORES a través de instrumentos estructurados financien distintas etapas del proyecto que garanticen su rentabilidad y el flujo de efectivo para los inversionistas.

Bonos de Carbono

Ante los efectos de cambio climático, la CONAVI ha desarrollado el Programa Específico de Desarrollo Habitacional Sustentable, único en su género a nivel mundial, beneficiando a través de los Certificados de Reducción de Emisiones de CO₂ o Bonos de Carbono.

En 2008 la CONAVI presentó el Programa Específico de Desarrollo Habitacional Sustentable ante el Cambio Climático como parte de las actividades del Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) del Protocolo de Kyoto. Este programa, único en su género a nivel mundial, no solo se beneficiará de los Certificados de Reducción de Emisiones de CO₂ o Bonos de Carbono, sino que se incorporará activamente al sector habitacional del país en los esfuerzos internacionales para mitigar el cambio climático.

De los objetivos de este programa destacan entre otros: establecer orientaciones de sustentabilidad energética y ambiental en las políticas y acciones promovidas, financiadas o instrumentadas por organismos gubernamentales y entidades privadas; planear lineamientos que favorezcan la sustentabilidad del desarrollo habitacional; y

generar un financiamiento adicional a la vivienda a través de los Certificados de Reducción de Emisiones de CO2.

FIBRAS

Es una compañía o fideicomiso, cuyo patrimonio está constituido por bienes raíces.

Es un vehículo financiero que permite financiar activos mediante la emisión de Certificados de Participación Ordinaria (CPOs) en los mercados financieros.

Estas deben estar listadas en bolsa, aunque es posible estructurar FIBRAS privadas.

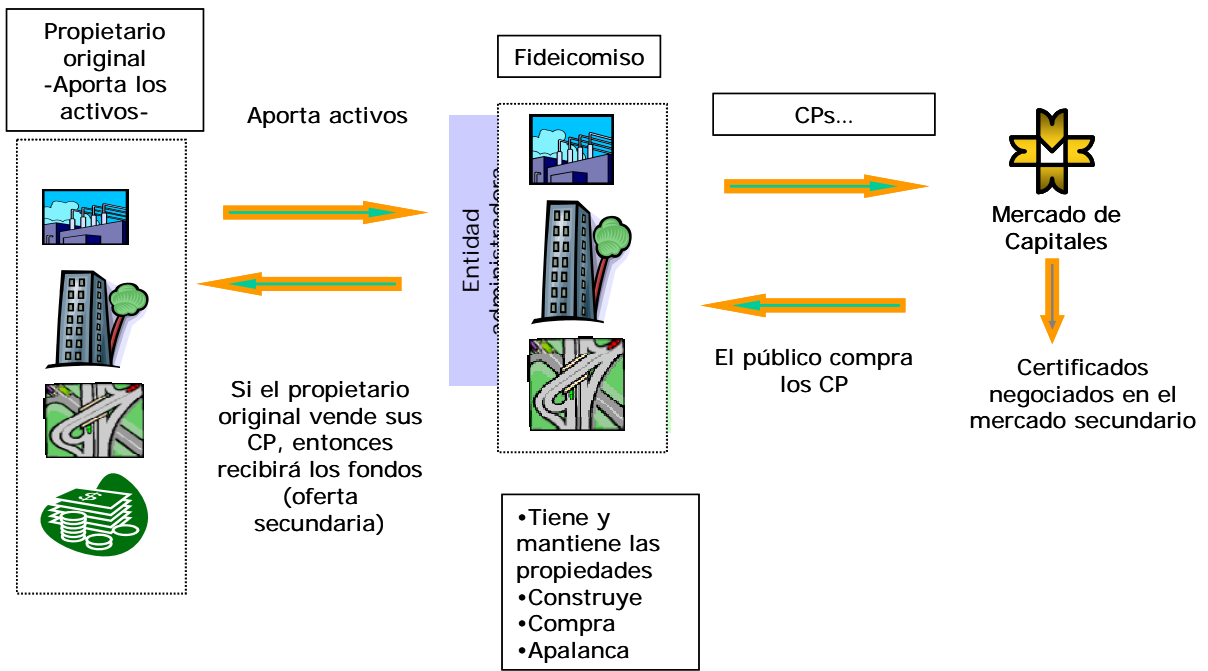
Los inversionistas en estos certificados participan en una parte alícuota de los bienes raíces fideicomitidos.

El valor de los certificados está directamente relacionado con el valor de los inmuebles y con los ingresos que genera su administración.

Altos dividendos. Distribuciones frecuentes.

Dan acceso a Bienes Raíces de primer orden.

	Modelo de Negocio	Estructura a considerar
Fibra Tipo 1	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo Inmobiliario/infraestructura. • Sociedad Mercantil (generando ingresos positivos). • Busca de un vehículo de salida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fibra tipo Sociedad Mercantil: SIBRAS.
Fibra Tipo 2	<ul style="list-style-type: none"> • Bienes Raíces privados (Familias/partes relacionadas) • Venta definitiva de un paquete de inmuebles • Los dueños originales valoran la anonimato ("listar los activos, no la familia") • Flexibilidad de acomodar su "estrategia inmobiliaria familiar". • Este modelo es altamente recomendable también para "estructuras inmobiliarias" (Incluidas S.A.) altamente apalancadas que no generan ingresos positivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fideicomiso Listado: FIBRAS.
Fibra Tipo 3	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas que su actividad fundamental de negocios NO es bienes raíces, pero que poseen activos inmobiliarios significativos. • <i>Sale-and-lease-back</i>. • Mantener "control" sobre archivos estratégicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Sale and Lease Back</i>: FIBRA S&L.
Fibra Tipo 4	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento de Proyectos (<i>Project Financing</i>) • Proyectos de Vivienda y de Bienes Raíces. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fideicomiso hipotecario: FIBRA-H.



XI.4.- Productos Financieros Especializados para la industria de la Vivienda.

El proceso de un desarrollo de vivienda está íntimamente ligado a su flujo financiero, y consecuentemente a sus fuentes de recursos: propios, financiamiento de bancos o Sofoles y anticipos de los clientes :

a). Adquisición de la tierra. Esta es la etapa inicial de los proyectos inmobiliarios. Aún no existen productos financieros para su adquisición ya que, al formar la etapa inicial de la cadena productiva, el riesgo de adquirir un crédito es muy elevado en esta etapa, ya que la pura dilación del proyecto, generaría intereses que resultarían ser muy onerosos. Más aún, debido a que los intereses bancarios deben ser pagaderos mensualmente y en efectivo, un crédito para la adquisición de tierra puede ser muy gravoso para quien lo contratara. Las soluciones financieras que existe para adquirir tierra, aparte de hacerlo mediante la compra directa, es a través de la asociación con el dueño, financiamiento de corto plazo cuando la viabilidad del proyecto es prácticamente segura y de inmediata realización, o el apoyo de fondos de inversión que le aportan recursos al desarrollador mediante una participación en las utilidades del proyecto, el cual debe tener una elevada factibilidad de ser realizado u otra modalidad de operación de dichos fondos cuando los recursos son canalizados a una empresa de gran experiencia y solvencia, como algunas de las que cotizan en bolsa de valores.

b). Infraestructura y urbanización.- El financiamiento de estos conceptos es poco relevante en predios urbanos donde existen los servicios e infraestructura. Sin embargo, la dotación de servicios e infraestructura en predios de grandes extensiones o fraccionamientos con lotes individuales, es un requerimiento donde no existen productos financieros específicos, y donde puede utilizarse parte del crédito puente para la construcción en los casos de riesgo reducido. De lo contrario, existe el riesgo de el fraccionamiento quede semi urbanizado, lo que le representaría al agente financiero un problema difícil de solucionar para la recuperación del crédito.

c). Construcción.- El crédito puente es el producto financiero para llevar a cabo la construcción, sobretodo porque se otorga cuando el desarrollador de vivienda ya resolvió el problema de la adquisición de la tierra y su urbanización. Al otorgar el crédito puente, el agente financiero tiene como garantía a la tierra y entrega los recursos conforme avance de obra. Adicionalmente, existen mecanismos de garantía adicionales para el agente financiero como son las fianzas de garantía del uso de anticipos para obra, los avales de los dueños de las empresas desarrolladoras, la misma solidez financiera de la empresa, entre otros. Cabe señalar que las garantías

adicionales que se le solicitan al desarrollador, así como el costo de comisiones y tasas de interés cobradas en los créditos puente, van en relación al riesgo del proyecto y la experiencia y solvencia financiera y moral de la empresa. Cabe señalar que el estudio de la factibilidad del mercado es fundamental, ya que el crédito puente se paga con la venta de las viviendas y donde la dilación del proyecto genera intereses que reducen la utilidad de las empresas.

Como alternativa al crédito puente, existe el crédito constructor, que si bien es menos dinámico, es de mayor riesgo. Esta modalidad consiste en que se les otorguen créditos directos a los adquirentes de las viviendas por construir, una vez que esas personas hayan adquirido los terrenos, como lotes o bajo la modalidad de propiedad en condominio. Los predios se aportan a un fideicomiso, conjuntamente con los créditos individuales, del tal forma que los interesados celebran un contrato de obra con un constructor y el fideicomiso entrega los recursos al constructor bajo un esquema de supervisión y avance de obra. Los beneficios para los acreditados son mayores, si se le compara con el esquema tradicional de crédito puente, ya que no hay costo del crédito puente, ni otros gastos como los de escrituración de la vivienda terminada, no comisiones de venta. Por su parte, el agente financiero, no corre riesgo que el proyecto incurra en problema de falta de ventas.

d). Venta de las viviendas. Las hipotecas en condiciones adecuadas a las posibilidades de pago de los adquirentes son pieza fundamental en el desarrollo inmobiliario habitacional, al punto que se puede afirmar que sin hipotecas adecuadas, la construcción y venta de vivienda se vuelve sumamente limitada.

XII.- Características de los desarrolladores inmobiliarios

En la actualidad en el mercado inmobiliario mexicano, existen diversos tipos de desarrolladores, inversionistas y promotores inmobiliarios, que se han ido especializando en los distintos tipos y niveles de desarrollos como son: Vivienda, donde encontramos vivienda popular, interés social, interés medio y residencial, centros comerciales donde pueden existir desde pequeñas plazas de conveniencia hasta grandes centros comerciales regionales, Industriales con desarrollos que van desde bodegas hasta grandes parques industriales y algunos otros desarrolladores donde podemos encontrar productos especializados como campos de golf, o desarrollos turísticos.

Debido a que este trabajo está enfocado al financiamiento para la vivienda en los DUIS a continuación analizaré 3 grandes tipos de desarrolladores de vivienda que engloban en su mayoría a los existentes en México:

a) Desarrollador Estructurado

b) Desarrollador Regional

c) Desarrollador Pequeño

a) Desarrollador Estructurado

Este desarrollador tiene ventas superiores a los \$1000 millones de pesos al año.

Cuenta con una cobertura Nacional (60% - 70% del País).

Cuenta con un Consejo de Administración.

Cubre diferentes segmentos de vivienda en mega proyectos generalmente.

Respecto a su operación, este tipo de desarrolladores cuentan con tecnología y procesos automatizados, así como con programas de control interno. Cuentan con reservas territoriales que les aseguran varios años de operación, siendo propietarios de la tierras. Mantienen un portafolio de proyectos diversificado que le ofrece flujos constantes a lo largo del año. Cuentan también con amplio acceso al crédito bancario

bajo condiciones muy favorables, no obstante su nivel de apalancamiento (1.0 -1.5) está por debajo de la media.

b) Desarrollador Regional

Este desarrollador tiene ventas superiores a los \$50 millones de pesos pero inferiores a los \$1,000 millones de pesos al año.

Tiene una cobertura Regional (10% – 20% del País).

En ocasiones cuentan con un Consejo de Administración.

Cubre algunos segmentos de vivienda, sin embargo generalmente se enfoca en alguno en particular.

Respecto a su operación, son desarrolladores con tecnología tradicional y procesos semi automatizados, Cuentan con reservas territoriales para algunos años de operación (de 2-5), pudiendo no detentar la propiedad de la tierras. Mantienen un portafolio de proyectos concentrado que pudiera limitar los flujos en algún momento del ciclo. Cuentan también con acceso al crédito principalmente con Sofoles bajo condiciones medias de mercado. Su nivel de apalancamiento (1.6 -2.5) se coloca por arriba de media.

c) Desarrollador Pequeño

Este desarrollador tiene ventas inferiores a los \$50 millones de pesos al año.

Normalmente tiene una cobertura limitada y trabaja una zona específica.

Cuenta con un Administración único.

Generalmente desarrolla monoproyectos.

Respecto a su operación, este es el caso de la constitución de una empresa como vehiculo para el desarrollo de un solo proyecto, no cuentan con información histórica, y en ocasiones carecen de experiencia. Pueden ser propietarios del terreno, pero también puede tratarse de una asociación ó acuerdo de participación con el dueño del terreno. No cuentan con una fuente de pago alterna al no contar con otros proyectos en ejecución. Limitado acceso al crédito con Sofoles bajo condiciones ajustadas.

XIII.- Análisis de un proyecto de inversión

Todos estos desarrolladores ya sea de vivienda o cualquier otro uso trabajan en proyectos de inversión y es posible determinar como los principales factores a considerar dentro de un proyecto de inversión inmobiliaria los siguientes:

1.- Ubicación.

- Condiciones socio-económicas.
- Condiciones climatológicas.
- Indicadores de población y desarrollo.

2.- Urbanización.

- Uso y densidad
- Predios en Transición
- Equipamiento urbano
- Polos de desarrollo

3.- Terreno.

- Cercanía de mancha urbana
- Topografía
- Hidrografía
- Tipos de suelo

4.- Costos.

- Presupuestos contra valor comercial
- Obras de infraestructura
- Tipo de estructura
- Análisis de "Amenities"

5.- Aspectos Legales

- Tenencia de la tierra
- Escritura de la propiedad
- Políticas de Gobierno Local

6.- Servicios.

- Agua, drenaje, energía eléctrica
- Factibilidades
- Accesos

7.- Mercado – ventas.

- Oferta
- Demanda
- Producto adecuado a la plaza y zona
- Compradores potenciales
- Competidores en la plaza

8.- Financiamiento.

- Cobertura (65% al 40%)
- Análisis de Presupuesto vs. Financiamiento
- Análisis de Anticipos
- Análisis de flujos (costos / recuperación)

9.- Experiencia del Desarrollador.

- Experiencia en Obra

- Experiencia en comercialización
- Calidad de Obra
- Capacidad de la empresa
- Experiencia en el segmento de vivienda a desarrollar

10.- Proyecto ejecutivo.

- Plano de lotificación autorizado
- Planos autorizados: Arquitectónicos
- Instalaciones
- Estructurales
- Memoria de cálculo e Instalaciones

11.- Permisología.

- Licencia de uso de suelo
- Licencia o autorización de fraccionamiento
- Proyecto ejecutivo autorizado
- Licencia de construcción
- Estudios de impacto urbano y/o ambiental

XIII.1.- Congruencia financiera del proyecto.

Los grandes desarrolladores han logrado conjuntar una serie de estrategias financieras exitosas que les han permitido crecer a tasas elevadas, tanto en construcción, ventas y utilidades. Sin embargo, no sobra tener presentes ciertos lineamientos básicos que deben tomarse en cuenta para la concepción de un proyecto de desarrollo de vivienda, independientemente del tamaño de la empresa desarrolladora, tanto para el éxito del desarrollo habitacional como para la factibilidad de obtener el financiamiento necesario a lo largo de toda la cadena productiva.

Mercado y estrategias de venta. El punto de partida de un proyecto, debe ser la factibilidad de que las viviendas van a ser vendidas. Además del estudio socioeconómico de la zona, debe contarse con una estrategia de ventas especializada, que incluya ofrecerles a los clientes una gama de créditos hipotecarios que considere las características de las viviendas y las necesidades de los clientes.

Terreno con ubicación razonable, sin problemas jurídicos y factibilidades de servicios. Si el terreno no cuenta con estas características, la posibilidad de poder obtener financiamiento para el desarrollo es prácticamente imposible.

Características de las viviendas y experiencia de la empresa constructora y desarrolladora. La competencia de los desarrolladores obliga cada vez más a que las viviendas y conjuntos urbanos tengan mejor diseño, calidad y elementos innovadores. La experiencia de la constructora y el currículo de las personas que integran el grupo desarrollador, tendrá un peso importante en el acceso al financiamiento

Un proyecto de inversión, debe ser negocio para todos los involucrados, razón por la cual, las proyecciones y estudios de factibilidad habrán de mostrar un margen de utilidad razonable, después de dar servicio a los costos de los financiamientos requeridos.

Debe mostrar solidez financiera de la empresa desarrolladora. Una empresa con estados financieros sólidos, en cuanto al valor de mercado de sus activos y generación de flujo de efectivo, tiene mayores posibilidades de la obtención de un financiamiento, incluyendo el crédito puente.

Estrategias alternativas: No todas las empresas cuentan con las características anteriores. Es más, es común crear una empresa inmobiliaria por cada proyecto, con un mínimo de capital. Cuando la empresa no se cuenta con la solidez financiera señalada, existen otras alternativas para obtener un crédito puente como son el solicitar un menor apalancamiento, hacer un depósito en efectivo para el pago de intereses, proporcionar garantías adicionales o los avales de los accionistas, o buscar fórmulas alternativas como es el crédito constructor.

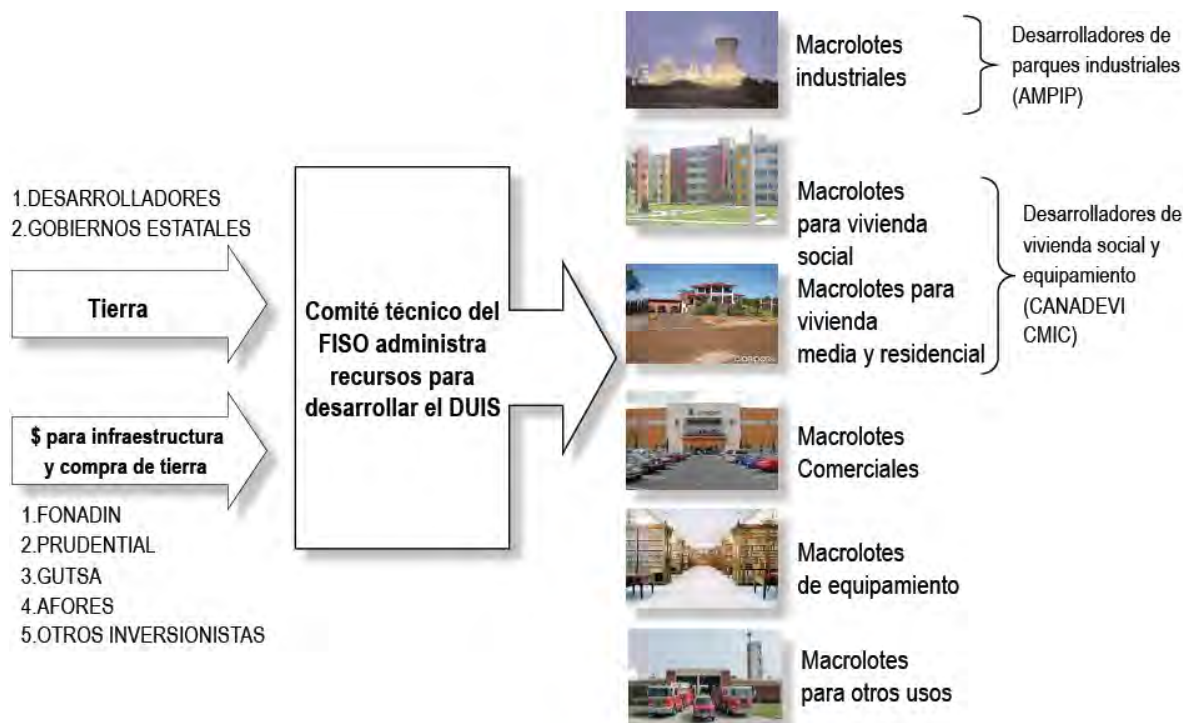
Logística para operar el proyecto. El desarrollador inmobiliario debe proporcionar y sustentar los elementos que convenzan a las instituciones financieras que podrá ejecutar el desarrollo en los términos proyectados, lo cual además favorecerá el ahorro de costos financieros.

XIV.- Conclusiones y recomendaciones

Los DUIS en la actualidad son promovidos por desarrolladores de vivienda de interés social en su mayoría, sin embargo, estos pretenden ser polos de desarrollo regional, en donde la vivienda, la infraestructura, los servicios, el equipamiento, el comercio y otros insumos, constituyan el soporte para el desarrollo de proyectos económicos estratégicos, detonadores de la economía de una región.

Es importante que el Gobierno en sus distintos niveles, tanto Federal, Estatal como municipal, sea quien promueva estos desarrollos de acuerdo a sus políticas de crecimiento poblacional y a la vocación de las ciudades para los cuales propongan estos proyectos, convocando a los promotores privados que les ayuden a armar los proyectos de inversión que garanticen el éxito de los DUIS.

De tal forma que el promotor privado que lideré el proyecto deberá de convocar a una serie de desarrolladores especializados en los distintos tipos de proyectos que deberán existir al interior de los DUIS, vivienda social, vivienda media, vivienda residencial, comercio, industria, servicios y equipamiento, de tal forma que en conjunto todos estos desarrolladores puedan participar en la creación de los DUIS.



Como se ha visto en el presente trabajo, las fuentes de financiamiento existentes en el mercado financiero mexicano son muy diversas, y a pesar de que no existen créditos especializados para los DUIS, los instrumentos existentes pueden ser adaptados a las distintas etapas del proyecto.

Sin embargo considero que un factor determinante para el éxito o fracaso de los DUIS es garantizar por parte del Gobierno Federal las fuentes de financiamiento con créditos "etiquetados" que no estén sujetos a crisis económicas para garantizar el financiamiento tanto a los desarrolladores como a los compradores de los inmuebles en los DUIS, siendo los créditos estructurados y sindicados la mejor alternativa para ajustarse a los distintos proyectos y tipos de desarrolladores que participarán en los DUIS.

Así mismo es importante garantizar tanto a los desarrolladores inmobiliarios que intervengan en las distintas etapas del proyecto, como a los compradores, fuentes de financiamiento seguras, líneas de financiamiento garantizadas, con créditos que ofrezcan mejores condiciones que los existentes en el mercado en la actualidad, con tasas más bajas y competitivas, créditos con tasas fijas que den más certidumbre a los participantes dentro de estos desarrollos y con distintos plazos que se ajusten a las necesidades de desarrolladores y compradores, y los cuales no estén sujetos a cambios de gobierno o colores partidistas.

Es también importante que adicionalmente a las instituciones financieras que en la actualidad otorgan financiamiento para este tipo de proyectos como lo son bancos o Sofoles, existan distintos organismos gubernamentales que participen en el financiamiento de los distintos proyectos y etapas de los DUIS ya que en la actualidad básicamente es la SHF quien lidera estos esfuerzos y BANOBRAS quienes apoyan en el financiamiento de equipamiento e infraestructura, pero al ser los DUIS, desarrollos integrales que tendrán en su interior otros usos y destinos distintos a la vivienda y que serán el motor económico de los mismos la participación de NAFIN o la banca de desarrollo del país es fundamental para ampliar las fuentes de financiamiento para los desarrolladores.

Los DUIS deben ser concebidos como un proyecto de inversión en donde se consigan los siguientes objetivos:

- Establecer un generador económico que permita crear fuentes de empleo, industria y comercio, como el proyecto disparador del desarrollo inmobiliario.
- Abrir la participación a inversionistas, desarrolladores y operadores privados, reservando al Gobierno del Estado la promoción y facilitación de la gestión

para la continuidad en el desarrollo del proyecto, y el cumplimiento de las normas de ordenamiento urbano y ecológico, en donde parte de la integralidad que se busca en los DUIS debe de garantizar a estos desarrolladores que no existirán problemas jurídicos, de tenencia de la tierra, de permisos y licencias, de usos de suelo permitidos, etc.

- Promover oportunidades a los propietarios de la tierra que la aporten al proyecto por la vía de la venta para que inviertan el producto de la venta en proyectos productivos.
- Continuidad del proyecto ante los ciclos de la administración pública en los tres ámbitos de gobierno.
- Recuperación de la inversión que realice el Gobierno ya sea Federal, Estatal o municipal en el proyecto, pudiendo ser con la recuperación de plusvalías mediante el cobro de prediales o cualquier otro instrumento legal.
- Garantizar a los desarrolladores inmobiliarios la factibilidad y viabilidad de estos desarrollos para incentivarlos a participar durante todo el tiempo que tarde la consolidación del mismo.

Es por ello que dentro de los principales retos que tienen los DUIS están:

- Garantizar futuras fuentes de financiamiento con tasas y plazos blandos tanto para desarrolladores como para compradores.
- Evaluación de impactos colaterales de crecimiento entre su ubicación y el territorio de influencia.
- Promover DUIS con tenencia de tierra mixta, es decir, propietarios tanto del sector privado, público y social. Actualmente más del 95% están en manos de los grandes desarrolladores de vivienda.
- Proponer ubicaciones con infraestructura, equipamiento y servicios no sólo al interior de los DUIS sino también en sus entornos.
- Instrumentar estrategias municipales para mejorar la capacidad técnica y servicios adecuados para satisfacer demandas de alto crecimiento en el corto plazo.
- Garantizar la tenencia legal de tierra ya que en la mayoría será originalmente de tipo ejidal.

XV.- Glosario

CONAVI: Comisión Nacional de Vivienda

DUIS: Desarrollos Urbanos Inmobiliarios Integrales

FONHAPO: Fondo Nacional de Habitaciones Populares

FONATUR: Fondo Nacional de Fomento al Turismo.

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

INFONAVIT: Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores

INV: Instituto Nacional de la Vivienda.

NAFIN: Nacional Financiera.

PEA: Población Económicamente Activa.

PIB: Producto Interno Bruto.

SE: Secretaría de Economía.

SEDESOL: Secretaría de Desarrollo Social.

SEMARNAT: Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

SENER: Secretaría de Energía.

SHF: Sociedad Hipotecaria Nacional.

SIEFORE: Sociedades de inversión especializada en fondos para el retiro

S.M.: Salarios Mínimos.

ZMCM: Zona Metropolitana de la Ciudad de México

XVI.- Bibliografía

Desarrollos Urbanos Integrales Sustentable
Primer foro internacional de vivienda económica Sustentable
SEDESOL
Septiembre 2009

Estado actual de la Vivienda en México 2009
Gobierno Federal
Fundación CIDOC
SHF
Septiembre 2009

Evolución del sector vivienda
Junio 2009
SEDESOL

Gestión del riesgo del crédito a la construcción
Hipotecaria Nacional – BBVA Bancomer

Ley de vivienda del Distrito Federal, 2006

Maya Esther y B. Carrillo Zulma,
Relatoría de Análisis No.1: urbanismo y vivienda, análisis de los programas de vivienda con financiamiento.
4°. Seminario internacional urbanismo y vivienda 2004.

Paloma Silva de Anzorena,
“Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables “DUIS””,
Primer Foro Internacional de vivienda económica sustentable,
Septiembre 2009.

Ramírez Favela Eduardo,
Ensayo: Análisis del concepto de DUIS. Las políticas públicas, el suelo y el fenómeno urbano.
Primer foro internacional de vivienda sustentable organizado por el INFONAVIT,
septiembre 2009

Villavicencio Blanco, Judith
Durán Contreras, Ana María
Treinta años de vivienda social en la ciudad de México: nuevas necesidades y demandas.
UAM

Talleres y entrevistas

Desarrollo de Vivienda Sustentable
Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables DUIS
SHF
Octubre 2009

Bermejo Francisco
SEDESOL
Noviembre 2009

Figueroa Caballero, Marco Antonio
SHF
Diciembre 2009

Bolsa Mexicana de Valores
FIBRAS
Mayo 2007

Referencias Internet

www.canadevi.org.mx

www.semarnat.gob.mx/queessesemarnat/politica_ambiental/integracion/Documents/cimares/grupo_trabajo1/folleto.pdf

www.sedesol.gob.mx/index

www.conapo.gob.mx/publicaciones/1998

www.cidoc.com.mx

www.shf.gob.mx