



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN

**“Plan de Desarrollo Fomento y Fortalecimiento de los
Esquemas de Financiamiento para el Consumo de Vivienda
en México”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

JORGE ÁLVAREZ AGUILAR

ASESOR:

DR. CARLOS MATÍAS ARMAS

CUAUTITLÁN IZACALLI, EDO. DE MÉXICO 2019



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
SECRETARÍA GENERAL
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN

ASUNTO: VOTO APROBATORIO



M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE

ATN: I.A. LAURA MARGARITA CORTAZAR FIGUEROA
Jefa del Departamento de Exámenes Profesionales
de la FES Cuautitlán.

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el: Trabajo de Tesis

Plan de Desarrollo Fomento y Fortalecimiento de los Esquemas de Financiamiento para el Consumo de Vivienda en México.

Que presenta el pasante: JORGE ALVAREZ AGUILAR

Con número de cuenta: 09903259-1 para obtener el Título de la carrera: Licenciatura en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 22 de Marzo de 2019.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	Dr. Carlos Matías Armas	
VOCAL	Dra. Sandra Luz González López	
SECRETARIO	Mtra. Dolores Gutiérrez Flores	
1er. SUPLENTE	Mtro. Antonio Rangel Pineda	
2do. SUPLENTE	Mtra. Gabriela Sarahí Vargas López	

NOTA: los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional (art. 127).

LMCF/javg

RECONOCIMIENTOS

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



A la Universidad Nacional Autónoma de México, mi Alma Mater. Por abrirme sus puertas y permitirme lograr una de mis más grandes metas, estudiar una carrera Universitaria y brindarme la oportunidad y el orgullo de ser parte de la máxima casa de estudios de México.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN



A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, por permitirme formarme en sus instalaciones y en ellas encontrar excelentes maestros y grandes amigos, mi Facultad que ahora con mucho orgullo, amor, y respeto representaré.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS



Doy gracias a Dios y reconozco su mano que ha guiado mi vida, sé que contesta las oraciones ya que esta meta alcanzada es simplemente fruto de una oración.

“No me ruegues que te deje, y me aparte de ti: porque donde quiera que tú fueres, iré yo; y donde quiera que vivieres, viviré. Tu pueblo será mi pueblo y tu Dios mi Dios. Así me haga Jehová, así me dé, que sólo la muerte hará separación entre tú y yo.

Ruth 1:16,17

A MI ASESOR

DR. CARLOS MATÍAS ARMAS



Dr. Carlos, muchas gracias por toda la dedicación y conocimiento que ha compartido conmigo durante todo este tiempo, demostrando día a día el amor que siente por la Universidad y al propósito con el que fue concebida, siendo así, un catedrático universitario excepcional. Más aún, por el apoyo y el consejo que siempre me ha brindado, presente en momentos importantes de mi vida, doce años de conocerlo y aún sigue dándome lecciones, que ahora valoro como lecciones de vida.

Con toda mi admiración y cariño.

"Uno recuerda con aprecio a sus maestros brillantes, pero con gratitud a aquellos que tocaron nuestros sentimientos"

Carl Gustav Jung.

DRA. SANDRA LUZ GONZÁLEZ LÓPEZ



Dra. Sandra Luz, catedrática e investigadora de excelencia, mujer exitosa y admirable por su entusiasmo, compromiso y actitud positiva, es decir, un liderazgo inteligente.

Agradezco por compartir su tiempo, experiencia y conocimiento en la culminación de este trabajo de tesis, a lo largo de mi carrera usted me demostró que las grandes victorias corresponden siempre a quienes se preparan y perseveran, que no hay que encontrar delicias en el cieno del río, que hay que ir más allá de lo suficiente, siempre con convicción y fe, porque grande será la satisfacción y mayor el éxito.

A MI HONORABLE JURADO



Dr. Carlos Matías Armas

Dra. Sandra Luz González López

Mtra. Dolores Gutiérrez Flores

Mtro. Antonio Rangel Pineda

Mtra. Gabriela Sarahí Vargas López

Que a lo largo de mi trayecto académico me brindaron su apoyo y la oportunidad de integrar valores y conocimientos suficientes para poder concluir mis estudios y sobre todo en este trabajo de tesis. En ustedes encontré lindas amistades y me llevo gratos recuerdos, gracias por ser parte de mi vida universitaria y más aún de este trabajo.

DEDICATORIAS

A MIS PADRES



Para mis padres José y Rosa, en la vida he podido darme cuenta con claridad que a pesar que cometí errores y he tomado algunas decisiones que no han sido las mejores, siempre las dos únicas personas que estuvieron y permanecieron a mi lado han sido ustedes, me han permitido darme cuenta que realmente son mi compañía indispensable, a través de ustedes he podido entender y comprender el gran tamaño y alcance de su amor, entrega y confianza en mí.

Sabiendo que jamás existirá una forma de agradecer una vida de esfuerzo y sacrificio, quiero que sepan que la meta lograda también es de ustedes y que la fuerza que me ayudo a conseguirla siempre fue su apoyo y amor incondicional, por lo cual les viviré eternamente agradecido.

Que Dios los bendiga siempre.

A MIS HERMANOS



Mis hermanos son las personas que todo lo comprenden y siempre me han dado lo mejor de sí mismos sin esperar nada a cambio.

Esther, por tu inmensidad amorosa y porque sabes escuchar y brindar ayuda cuando es necesario. Alberto porque siempre haces algo por ganar el cariño, admiración y respeto de todo el que te conoce, eres un ejemplo en mi vida.

Agradezco a Dios por permitirme tenerlos, porque mejores hermanos no puede haber.

Los amo.

ÍNDICE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	i
OBJETIVO.....	ii
HIPÓTESIS.....	iii
INTRODUCCIÓN	1
Capítulo 1. Administración.....	7
1.1 Antecedentes de la Administración	8
1.1.1 Principales Civilizaciones que dieron origen a la Administración	9
1.1.2 Precursores de la Administración	9
1.1.3 Definición de Administración	10
1.1.4 Conceptos de Administración	10
1.2 Características de la Administración.....	11
1.3 Principios generales de la Administración	13
1.4 Proceso Administrativo	17
1.4.1 Elementos del Proceso Administrativo	18
1.4.2 Preguntas	20
1.4.3 Conceptos	21
1.4.4 Etapas	22
1.4.5 Principios.....	23
1.4.6 Reglas	24
1.4.7 Técnicas	25
1.5 El papel del Administrador	26

Capítulo 2. Planeación Estratégica	28
2.1 Concepto de Estrategia.....	29
2.2 Visión.....	31
2.3 Misión	34
2.4 Modelos de Planeación Estratégica.....	35
2.5 Análisis FODA.....	45
2.6 Riesgos de la Planeación Estratégica	48
Capítulo 3. El Mercado de Vivienda en México	50
3.1 Situación de Vivienda en México	51
3.1.1 Entorno Macroeconómico.....	53
3.2 Oferta de Vivienda	59
3.2.1 Factores que Afectan la Oferta de Vivienda.....	63
3.2.2 La Tierra	63
3.2.3 Los Servicios	65
3.2.4 Los Transportes	66
3.2.5 El Costo de la Construcción	67
3.2.6 Los Recursos Financieros.....	69
3.3 Demanda de Vivienda.....	71
3.3.1 Demanda de Vivienda por Componente.....	75
3.3.2 Demanda de Vivienda por Solución	77
3.3.3 Demanda Vivienda por Entidad Federativa	79

Capítulo 4. Políticas Públicas en Materia de Vivienda.....	81
4.1 Política de Vivienda y Desarrollo Urbano	82
4.2 Producción Social de Vivienda.....	87
4.3 Política de Subsidio.....	90
4.4 Programas Institucionales de Vivienda, ONAVIS	95
4.4.1 INFONAVIT	96
4.4.2 FOVISSSTE	99
4.4.3 FONHAPO.....	106
4.4.4 SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL (SHF)	108
Capítulo 5. Plan de Desarrollo Fomento y Fortalecimiento de los Esquemas de Financiamiento para el Consumo de Vivienda en México	115
5.1 Objetivos, Estrategias y Líneas de Acción.....	121
5.1.1 Objetivo 1. Impulsar el Desarrollo de los Mercados Primario y Secundario de Crédito a la Vivienda	121
5.1.2 Objetivo 2. Procurar la Sustentabilidad Financiera y Operativa ..	131
5.1.3 Objetivo 3. Fortalecer el Sector Vivienda	141
Conclusiones	145
Siglas y Nomenclaturas	153
Bibliografía	154

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de la vivienda en México resulta de gran importancia ya que se trata de una actividad motor de la economía basada en la industria de la construcción y sus efectos de arrastre, adicionalmente a la importancia económica que el sector representa, contar con una vivienda digna es una de las condiciones necesarias para que una sociedad se precie de tener niveles de bienestar óptimos, a pesar de esto, la adquisición de una vivienda resulta difícil para las familias mexicanas debido al alto costo que implica la compra de este bien y a que la posibilidad de obtener respaldo financiero para tener una vivienda digna esta fuera del alcance de una parte considerable de la población.

Para combatir este rezago habitacional, a partir del año 2000 se han establecido políticas encaminadas a incrementar la edificación de vivienda y la diversificación de esquemas que permitan el acceso al crédito para las familias mexicanas. El análisis de dichas políticas son las que se estudiarán en este trabajo de investigación, para observar si han contado con el impacto esperado en la demanda de vivienda, así mismo se propone un Plan de Desarrollo Fomento y Fortalecimiento de los Esquemas de Financiamiento para el Consumo de Vivienda en México.

OBJETIVO

Proponer un Plan de Desarrollo Fomento y Fortalecimiento de los Esquemas de Financiamiento para el Consumo de Vivienda en México.

HIPÓTESIS

Al proponer un Plan de Desarrollo con estrategias y líneas de acción, se pretende contribuir al logro de mayores niveles de crédito directo e inducido, con la finalidad de fortalecer el financiamiento interno y crecimiento económico del país. Así mismo al implementar este plan de desarrollo que está vinculado con la Política Nacional de Vivienda y orientado a fortalecer los esquemas de financiamiento de otras instituciones públicas y privadas, se lograra atender de manera directa a diferentes poblaciones hasta ahora poco favorecidas, con la mira en el objetivo principal de reducir de manera responsable el rezago de vivienda y así procurar una vivienda digna para los mexicanos.

INTRODUCCIÓN

Desde la Revolución Mexicana, la vivienda ha sido tanto una prioridad en las políticas del gobierno como un derecho constitucional. En 1917 la Constitución estableció la obligación de los patrones de dar casa a sus trabajadores como reacción a la presión de la tenencia de la tierra feudal durante el siglo XIX.

El primer programa de ayuda para la vivienda, en 1926, fue dirigido a empleados federales a través del Directorado de Pensiones Civiles y Jubilación. Para 1947 se inicia el financiamiento a la vivienda para empleados públicos del ISSSTE. En 1972 se establece el mayor programa de construcción y financiamiento de viviendas para trabajadores formales del sector privado, el INFONAVIT.

En los 50's la mayoría de los programas públicos apoyaban las viviendas para arrendamiento, el cual era la forma de tenencia de vivienda más común durante la primera mitad del siglo XX. En 1942 se declaró la congelación nacional de rentas y durante la década de los 70's se construyeron vecindades nuevas en viejos asentamientos, después de estos años se ha desarrollado poco la vivienda para arrendamiento y la mayoría de los programas actuales de financiamiento a la vivienda se enfocan a la propiedad.

En cuanto a las viviendas autoconstruidas se desarrollaron con rapidez en los 50's y 60's en la periferia urbana, con la migración rural a las urbes los inmigrantes se mudaron directamente a la periferia construyendo viviendas en asentamientos irregulares de terrenos adquiridos mayormente de forma ilegal.

Las políticas públicas del uso del suelo y la inversión en infraestructura han afectado el crecimiento centralizado del país. En 1934 se establece BANOBRAS con el propósito de financiar carreteras, servicios de transporte y

urbanos, así como algún desarrollo residencial. El Distrito Federal recibió la mayoría de financiamientos para infraestructura. El capital se volvió más dominante en la economía del país hasta los años 70's, ayudado en parte por una participación desproporcionada de financiamiento público para vivienda e infraestructura. En los 80's, las tres ciudades más grandes, Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, desarrollaron problemas de congestión como resultado de la inmigración continua de las áreas rurales. El programa Cien Ciudades, establecido en 1992, fomentaba el crecimiento de las ciudades de tamaño medio como polos regionales para distribuir el crecimiento fuera de las tres áreas metropolitanas más grandes. En el siglo pasado, el uso del suelo a nivel local también se volvió cada vez más descentralizado. En 1934 el Presidente Cárdenas redistribuyó 200,000 kms² de tierras de los grandes terratenientes a consejos ejidales para contrarrestar el legado del siglo XIX de propiedad concentrada. La reforma constitucional de 1983 descentralizó la autoridad para la planeación del uso del suelo y en 1997 se otorgó financiamiento para esta planeación y para infraestructura a las localidades.

Hasta la creación de la CONAFOVI en 2001 no existía en el país una instancia del Gobierno Federal que coordinara programas de vivienda. La mayor parte de los programas de financiamiento se llevaban a cabo a través de los patrones y eran dirigidos a grupos específicos de trabajadores.

La CONAFOVI cumplió y rebasó las expectativas y metas que tuvo asignadas durante su gestión, de tal modo que el sector vivienda cobró una importancia relevante, sin embargo la normatividad vigente en ese entonces, restringía su actividad a favor del sector, por lo que en 2006 al promulgarse la Ley de Vivienda se crea la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) contando entre sus responsabilidades la formulación del Programa Nacional de obligatorio para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que forman parte del sector.

La CONAVI desarrolla, coordina y promueve, a través de las diferentes instancias, el cumplimiento y aplicación de la política nacional de vivienda a través de los Organismos Nacionales de Vivienda; se coordina con los Institutos Estatales de Vivienda, concertar con las cámaras y asociaciones de constructores y desarrolladores de vivienda, así como con organizaciones de la sociedad civil.

El Plan Nacional de Desarrollo propone una estrategia integral que sirve como guía y referente para los ejes de políticas públicas, que incorporan acciones transversales para múltiples aspectos de la vida nacional, y de manera particular, el desarrollo urbano, la ordenación del territorio y el impulso a la vivienda, temas que se relacionan con los derechos humanos, la sustentabilidad, la certidumbre jurídica y patrimonial y la igualdad de oportunidades, por su continuo vínculo con la calidad de vida del entorno urbano, la condición de la vivienda y la facilidad para dar solución a las modalidades de demanda habitacional.

El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 publicado en el Diario Oficial el 20 de mayo de 2013 establece un objetivo general: “Llevar a México a su máximo potencial”; cinco metas nacionales: un México en Paz, México Incluyente, México con educación y calidad, México próspero y con responsabilidad global; y tres estrategias transversales: Democratizar la productividad, Gobierno Cercano y moderno, Perspectiva de Género.

Dentro del PND el tema de la vivienda parte de un diagnóstico del sector que reconoce avances en la materia, así como en infraestructura social básica. Menciona que en los últimos 20 años la carencia de servicios básicos de vivienda se redujo de 44% a 19%. Sin embargo, también identifica como problemática que los avances no han sido uniformes en todas las regiones del país. En 2010 la carencia de servicios básicos en la vivienda afectaba al 9.4% de la población en localidades urbanas, mientras que en zonas rurales el

porcentaje se incrementa a 50.4% de la población. En este mismo sentido, del total de población con necesidad de remplazo de vivienda, el 73% se encuentra desatendida y solo el 30% es susceptible de recibir financiamiento destinado a vivienda.

También se hace referencia al modelo de crecimiento urbano reciente que fomentó la construcción de viviendas en zonas alejadas que no contaban con servicios como escuelas, hospitales y centros de abasto. La producción de vivienda nueva se basó en un modelo de crecimiento urbano extensivo. Los desarrollos habitacionales se ubicaron en zonas alejadas de los centros de trabajo y servicios, sin una densidad habitacional adecuada que permitiera costear servicios, vías de comunicación y alternativas de transporte eficientes, lo que generó comunidades dispersas y un uso poco eficiente de la infraestructura urbana, lo que trajo como consecuencia un importante número de viviendas abandonadas, según datos del Censo de Población y Vivienda 2010, las viviendas deshabitadas eran casi 5 millones y las de uso temporal poco más de 2 millones

Dentro de la meta nacional “México Incluyente”, el PND establece impulsar soluciones de vivienda digna, así como el mejoramiento de espacios públicos. En específico, la Política Nacional de Vivienda consiste en un nuevo modelo enfocado a promover el desarrollo ordenado y sustentable del sector; a mejorar y regularizar la vivienda urbana, así como a construir y mejorar la vivienda rural.

La Política Nacional de Vivienda tiene su sustento jurídico en los artículos 4° y 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, donde se establece el derecho de toda familia a disfrutar de una vida digna y decorosa, así como a determinación de los mecanismos para la planeación del desarrollo armónico del país.

La actual política de vivienda se centra en cuatro estrategias:

- Fortalecer la coordinación institucional. Se busca una mayor y mejor coordinación interinstitucional a través de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) que con las reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal aprobadas al inicio de 2013 fusiona en la Secretaría de la Reforma Agraria, la Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Ordenación del Territorio que estaba adscrita a la Secretaría de Desarrollo Social. La SEDATU coordinará la política nacional de vivienda y presidirá la Comisión Intersecretarial en la materia, a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). La SEDATU alineará los programas y acciones en materia de reservas territoriales, financiamientos y construcción de vivienda.
- Transitar hacia un modelo de desarrollo urbano sustentable. Los créditos y subsidios del gobierno de la República serán reorientados al fomento del crecimiento urbano ordenado. Se buscará impulsar la construcción de viviendas verticales.
- Reducir el rezago habitacional. Impulsar acciones de lotificación, construcción, ampliación y mejora de viviendas, tanto en zonas rurales como urbanas. Se dictaminó que todas las viviendas con financiamiento del gobierno cuenten con al menos dos habitaciones.
- Impulso al financiamiento, se otorgarán créditos de la banca privada para adquisición de vivienda, evitando que el exceso de requisitos anule o impida el otorgamiento de crédito a la vivienda.

La dinámica del sector habitacional se asocia directamente con los principales retos de la vivienda en México que comprenden 2 procesos: abatir el rezago habitacional, incluyendo el de la construcción en asentamientos irregulares y satisfacer las necesidades anuales de los nuevos hogares.

Gracias a la generación de diversas alternativas de financiamiento, actualmente es más fácil solicitar un crédito para vivienda que se ajuste a las necesidades de compra, mejora o autoproducción. A partir de 2007 el Gobierno Federal ha dado mayor atención a los sectores de la población de bajos ingresos quienes enfrentan limitaciones para acceder a una solución habitacional, fue así que se creó el programa “Esta es tu casa” destinado a subsidios para vivienda como una forma de apoyo a la consolidación del patrimonio de los hogares más pobres.

Como parte de la política nacional de vivienda se ha impulsado la construcción y adquisición de vivienda, se han desarrollado esquemas de cofinanciamiento para combinar el uso de recursos de 2 o más instituciones financieras; la construcción de vivienda vertical en las ciudades para evitar el crecimiento de la mancha urbana y propiciar un uso racional del territorio; la construcción de vivienda sustentable y el apoyo a familias de bajos ingresos mediante los programas de subsidios.

ADMINISTRACIÓN



Actitud positiva más disposición más compromiso igual a éxito

Capítulo 1. Administración

1.1 Antecedentes de la Administración

El hombre ha aplicado la administración de modo consciente e inconsciente, infinidad de hechos históricos demuestran que, desde sus orígenes, el ser humano tuvo necesidad de organizarse para alcanzar algún objetivo, por lo que se estableció en grupos para protegerse del medio ambiente.

Poco a poco la humanidad llegó a conclusiones sobre cómo debía organizarse para producir lo que necesitaba, aprendió de los fracasos, también de sus éxitos y gradualmente formó una teoría empírica que transmitió de generación en generación bajo las condiciones específicas de cada pueblo.

Desde el momento en que tuvieron que hacer la ardua tarea de cazar, mover una roca, o recolectar sus alimentos, los hombres necesitaron de la ayuda mutua para lograr lo que deseaban. Y en medida que la tarea era más difícil requirieron una mejor organización. Surgieron entonces los líderes que dirigían las operaciones.

Naturalmente no se puede decir que en los orígenes de la organización social (Familias, tribus y clanes) haya existido una carrera de Licenciado en Administración; pero es evidente que existieron actos administrativos que permitieron a los hombres primitivos realizar las actividades necesarias para satisfacer sus necesidades básicas.

Con el paso de la vida primitiva a las primeras civilizaciones, se fueron desarrollando estructuras y organizaciones sociales, hasta alcanzar el estado actual.

1.1.1 Principales Civilizaciones que dieron origen a la Administración

En estos orígenes la civilización Egipcia (400 a.c.) muestra la necesidad de planear, organizar, controlar y el uso de la consultoría staff.

La civilización Babilónica (1800 a.c.) son los primeros en establecer un salario mínimo, control de la producción e incentivos salariales.

La civilización Persa (400 a.c.) reconoce la importancia de las relaciones humanas, e implementan un estudio de movimientos.

A partir de la Revolución Industrial, con la desaparición de la mayoría de los talleres artesanales y la aparición de las máquinas, se desarrollan nuevos métodos debido al surgimiento de la producción a escala, originado la especialización del factor humano para tener un mayor control en las fábricas.

1.1.2 Precursores de la Administración

Algunos precursores de la administración fueron:

- Charles Babage (1932), quien analiza la división del trabajo, estudio de tiempos y movimientos, así como la especialización.
- Daniel C. McCallum Emplea los primeros organigramas para mostrar la estructura organizacional.
- Frederick W. Taylor (1856), estudia la Administración Científica que surge por la necesidad de aumentar la productividad, sustentada en el estudio de tiempos y movimientos, igualmente implanta un sistema de tarifas diferenciales (el incremento de sueldos a trabajadores con mayor productividad). Toma en cuenta las relaciones humanas gerentes-empleados.

- Henry Fayol (1841) forma la Teoría Clásica de la Organización (dirección de las organizaciones complejas), divide las operaciones de las organizaciones en seis actividades las cuales son: Técnicas (producir o fabricar), comerciales (comprar o vender), financieras (adquirir y utilizar el capital), de seguridad (proteger a los empleados), contables y administrativos (planeación, organización, dirección, coordinación y control).

1.1.3 Definición de Administración

La palabra Administrar proviene del latín **ad** que significa: Dirección o tendencia para y **minister** que significa: Subordinación u obediencia.

1.1.4 Conceptos de Administración

Existe una gran diversidad de conceptos de Administración algunos de ellos son:

Para Agustín Reyes Ponce:

“Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y mejorar un organismo social”.

Para Antonio Fernández Arena:

“Es una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado”.

Para Henry Fayol:

“Es prever, organizar, coordinar y controlar”.

Para Harold Koontz y Cyril O' Donnell:

“Es la dirección de un organismo social y su efectividad en alcanzar sus objetivos, fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes”.

Para Jorge Álvarez:

“Es un sistema que maximiza los recursos de una organización, con el propósito de lograr un objetivo”

1.2 Características de la Administración

La Administración tiene las siguientes características:

Su universalidad

- Existe en cualquier organismo social
- Se da en todas partes

Su especificidad

- Se auxilia de otras ciencias y técnicas
- No puede confundirse con otras disciplinas

Su unidad temporal

- Es un proceso dinámico y todas sus partes existen simultáneamente

Su unidad jerárquica

- Los jefes en un organismo social participan en distintos grados
- Forman un solo cuerpo administrativo

La amplitud de su ejercicio

- Se realiza por quienes tienen autoridad dentro de la organización independientemente su posición jerárquica

Su valor instrumental

- La Administración no es un fin, es un medio al servicio de los fines que se señalan

Su interdisciplinariedad

- Es afín a todas las ciencias y técnicas relacionadas con la eficiencia en el trabajo

Su flexibilidad

- Sus principios se adaptan a las necesidades del grupo donde se aplican

1.3 Principios generales de la Administración

La función administrativa tiene su única manifestación a través de los miembros de la organización (cuerpo social). Por lo que opera solamente sobre el personal el buen orden del cuerpo social descansa sobre principios, los cuales son flexibles y susceptibles de adaptación a cada necesidad. La aplicación de dichos principios es un arte por lo que se requiere de los atributos principales del administrador.

Los principios de administración son flexibles y Henry Fayol enunció 14 según su experiencia y los resumió de la siguiente manera:

División del trabajo. El objetivo de la división del trabajo es producir más y mejor trabajo con el mismo esfuerzo. Todo cambio de trabajo implica un adiestramiento y adaptación, que da por resultado la especialización de funciones y la separación de poderes.

Autoridad y responsabilidad. La autoridad es el derecho de dar órdenes y poder para exigir obediencia. Existe la autoridad oficial derivada del puesto que se ocupe; y la autoridad personal integrada por la inteligencia, la experiencia, el valor moral, la capacidad directiva y los servicios prestados.

La responsabilidad es un corolario de la autoridad, es su consecuencia natural y contraparte esencial. Ahí donde se ejerce autoridad, surge la responsabilidad no se puede concebir la autoridad separada de la responsabilidad, es decir, separado de la sanción recompensa o castigo.

La disciplina. Es obediencia, aplicación, energía, conducta y muestras exteriores de respeto observadas de acuerdo con los convenios existentes entre la organización y sus empleados.

La disciplina constituye la fuerza principal de los ejércitos. Incumbe a los administradores en altos niveles, así como a los modestos empleados los mejores medios para establecerla y mantenerla son:

- Buenos superiores en todos los niveles
- Acuerdos tan claros y justos como sea posible
- Sanciones o castigos aplicados juiciosamente

La unidad de mando. Por cualquier acción sea la que fuere un empleado debe recibir órdenes de un superior únicamente. Esta es la regla de unidad de mando que ejerce influencia sobre la dirección de las empresas. Si se viola, se socaba la autoridad la disciplina está en peligro se altera el orden y se amenaza la estabilidad.

Unidad de dirección. Este principio se expresa como; un jefe y un plan para un grupo de actividades que tengan el mismo objetivo.

La unidad de dirección provee mediante una firme organización del cuerpo social. La unidad de mando pone en marcha el funcionamiento del personal y no puede existir sin unidad de dirección, pero no nace de ella.

Subordinación del interés particular al interés general. En una empresa el interés de un empleado o un grupo de empleados no debe prevalecer sobre el de la empresa; el de la familia debe estar antes que el de sus miembros y el del estado debe tener prioridad sobre el de un ciudadano o grupo de ellos. Esto representa una de las grandes dificultades de la administración. Los medios para llevarlos a cabo son:

- Firmeza y buen ejemplo por parte de los superiores
- Convenios justos y claros
- Supervisión constante

Remuneración del personal. La remuneración del personal es el precio de los servicios prestados. Debe ser justa y hasta donde sea posible, proporcionar satisfacción tanto al personal como a la empresa. La cuantía depende circunstancias independientes de la voluntad del patrón y del mérito del empleado.

Lo que se busca en el método de retribución es:

- Se asegure una remuneración equitativa
- Estimule la perspicacia recompensando el esfuerzo bien encaminado
- Que no conduzca a la remuneración excesiva yendo más allá de límites racionales

Centralización. En las organizaciones pequeñas, en que las órdenes del gerente van directamente a los subordinados, existe absoluta centralización, en las organizaciones grandes donde se impone una larga escala en cadena entre el gerente y los grados inferiores, las órdenes y retroalimentación tienen que pasar por una serie de intermediarios. Encontrar la medida que dará el mejor rendimiento general, es el problema de la descentralización o la centralización.

Jerarquía. Es la serie de superiores que va desde la autoridad máxima hasta la mínima. Es el camino de la información de la autoridad hacia los niveles inferiores.

Orden. Es conocida la fórmula del orden material “un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar”. La fórmula del orden social es la misma “un lugar para cada persona y cada persona en su lugar”.

El orden social exige un conocimiento preciso de las necesidades humanas y de los recursos de la empresa, y un equilibrio constante entre ambos.

Equidad. Para impulsar al personal a realizar sus obligaciones con toda la dedicación y lealtad de que es capaz, hay que tratarle con benevolencia, y la equidad es el resultado de la combinación de la benevolencia y la justicia.

La equidad no excluye ni la energía y la severidad y su aplicación requiere de un alto sentido de responsabilidad experiencia y bondad.

Estabilidad del personal. Se dice que es preferible un administrador de mediana capacidad que permanece estable, a uno sobresaliente o de mayor capacidad que simplemente va y viene. Generalmente el personal administrativo de las empresas prosperas es estable y el de las que no tienen éxito es inestable.

Iniciativa. La posibilidad de decidir y ejecutar es lo que se llama iniciativa, y la libertad de proponer y ejecutar pertenece también, cada una a su manera a la iniciativa. El administrador tiene que ser capaz de sacrificar algo de su vanidad personal para conceder algo de satisfacción a los subordinados. En igualdad de circunstancias un administrador capaz de permitir el ejercicio de la iniciativa por parte de los subordinados es infinitamente superior al que no lo hace.

Espíritu de grupo. “La unión hace la fuerza” el proverbio se impone a la meditación de los directores de la empresa. La unión y la armonía entre el personal de la empresa, significa una gran fortaleza.

Dividir las fuerzas enemigas para debilitarlas es inteligente; pero dividir nuestro equipo es un grave error contra la organización.

1.4 Proceso Administrativo

La metodología que emplean los administradores, llamada Proceso Administrativo, ha sido planeada con distintas etapas por diversos autores, no obstante, en todos los casos se considera desde el establecimiento de objetivos hasta la ejecución y control de los resultados obtenidos.

El Proceso Administrativo es una serie de etapas o fases a través de las cuales se efectúa la Administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral.

Todo Proceso Administrativo es único, continuo e inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa tiene que estar indisolublemente unidos con los demás.

1.4.1 Elementos del Proceso Administrativo

Autor	Año	Elementos
Henry Fayol	1886	<ol style="list-style-type: none">1. Planeación2. Preparación3. Control4. Ejecución
Koontz y O' Donnell	1955	<ol style="list-style-type: none">1. Planeación2. Organización3. Integración4. Dirección5. Control
Agustín Reyes Ponce	1960	<ol style="list-style-type: none">1. Previsión2. Planeación3. Organización4. Integración5. Dirección6. Control
J. Antonio Fernández Arena	1967	<ol style="list-style-type: none">1. Planeación2. Implementación3. Control

De los diferentes Autores se resume el proceso Administrativo por el maestro Agustín Reyes Ponce, por ser el más utilizado, dicho proceso se explica en forma esquemática para su interpretación detallando e cada elemento lo siguiente:

- Preguntas
- Conceptos
- Etapas
- Principios
- Reglas
- Técnicas

1.4.2 Preguntas

Fases	Elementos	Pregunta
Mecánica	Previsión	¿Qué puede hacerse?
	Planeación	¿Qué se va a hacer?
	Organización	¿Cómo se va a hacer?
Dinámica	Integración	¿Con que se va a hacer?
	Dirección	¿Se está haciendo?
	Control	¿Cómo se ha realizado?

1.4.3 Conceptos

Fases	Elementos	Concepto
Mecánica	Previsión	Es el elemento de la Administración, que con base en las condiciones futuras en que una empresa habrá de concentrarse, reveladas por una investigación técnica, se determinan los principales cursos de acción que nos permitirán realizar los objetivos.
	Planeación	Consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que han de orientar la secuencia de las operaciones para realizarlo, y las determinaciones de tiempos y de números necesarios para su realización.
	Organización	Es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.
Dinámica	Integración	Es obtener y articular los elementos materiales y humanos que la organización y la planeación señalan como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social.
	Dirección	Es aquél elemento de la Administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado, por medio de la autoridad del administrador.
	Control	Es la medición de los resultados actuales y pasados en relación con los esperados con el fin de corregir, mejorar y formular nuevos planes.

1.4.4 Etapas

Fases	Elementos	Etapas
Mecánica	Previsión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objetivos 2. Investigaciones 3. Cursos Alternativos
	Planeación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Políticas 2. Procedimientos 3. Programas 4. Pronósticos 5. Presupuestos
	Organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jerarquías 2. Funciones 3. Obligaciones
Dinámica	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reclutamiento 2. Selección 3. Introducción 4. Desarrollo 5. Integración de las personas y cosas
	Dirección	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comunicación 2. Autoridad 3. Supervisión
	Control	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecimiento de los medios de control 2. Operaciones de recolección y concentración de datos 3. Interpretación y valoración de los resultados

1.4.5 Principios

Fases	Elementos	Principios
Mecánica	Previsión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Previsibilidad 2. Objetividad 3. Medición
	Planeación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Precisión 2. Flexibilidad 3. Unidad
	Organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Especialización 2. Unidad de mando 3. Equilibrio de autoridad-responsabilidad 4. Equilibrio de dirección y control
Dinámica	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Integración de las personas 2. De la adecuación de hombres y funciones 3. De la provisión de elementos administrativos 4. De la importancia de la introducción adecuada 5. Integración de las cosas 6. Del establecimiento oportuno 7. De la instalación y mantenimiento 8. De la delegación y control
	Dirección	<ol style="list-style-type: none"> 1. De la coordinación de interés 2. De la impersonalidad de mando 3. De la vía jerárquica 4. De la resolución de los conflictos 5. Del aprovechamiento de los conflictos
	Control	<ol style="list-style-type: none"> 1. De carácter Administrativo del control de los estándares 2. Del carácter medial del control 3. Del principio de excepción

1.4.6 Reglas

Fases	Elementos	Reglas
Mecánica	Previsión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para la fijación de objetivos: positivas y negativas 2. De la investigación 3. De los cursos alternativos de acción
	Planeación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sobre políticas: <ul style="list-style-type: none"> ✓ De su fijación ✓ De su difusión ✓ De su coordinación ✓ De su revisión periódica 2. De los procedimientos 3. Sobre los programas y presupuestos
	Organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. División de funciones 2. Unidades de organización 3. ¿Qué? ¿Quién? ¿Dónde? Las realizará
Dinámica	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Del reclutamiento 2. De la selección 3. De la introducción 4. Del desarrollo
	Dirección	<p>Sobre el mando o autoridad</p> <p>Tiene tres características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estructural 2. Técnica 3. Moral
	Control	<p>En el control deben seguirse los siguientes pasos lógicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer medios de control 2. Operar y recolectar datos 3. Interpretar y valorar datos 4. Buscar el control más estratégico. <p>Los controles deben.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ser Flexibles 2. Detectar desviaciones 3. Ser claros para los usuarios

1.4.7 Técnicas

Fases	Elementos	Técnicas
Mecánica	Previsión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación de mercados 2. Investigación de operaciones 3. Observación (hechos, registros, experimentos)
	Planeación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manuales de: objetivos, políticas, departamentales, del empleado, de organización, etc. 2. Diagramas de proceso y de flujo 3. Gráficas(Gantt) 4. Programas 5. Otros sistemas como: (PERT, C.P.M, RAMPS)
	Organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lineal o militar 2. Funcional y/o de Taylor 3. Lineal o Staff
Dinámica	Integración	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hoja de solicitud 2. Entrevista 3. Entrenamiento 4. Capacitación 5. Formación 6. Calificación de méritos 7. Evaluación de puestos
	Dirección	<ol style="list-style-type: none"> 1. De mando (disciplina positiva y negativa, recompensas) 2. De la coordinación (quejas, sugerencias, comités, etc.) 3. De la comunicación (memorándums, cartas, circulares, pizarrones) 4. De la decisión (gráficas, teoría de colas, árbol de decisión, etc.)
	Control	<p>Para cada área funcional hay técnicas de control:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mercadotecnia (investigación de mercados, publicidad, ventas por zona, etc.) 2. Producción (control de calidad, tiempos y movimientos) 3. Finanzas (auditorías externas e internas, costos, presupuestos, etc.) 4. Generales (reportes, informes de gerentes al consejo administrativo)

1.5 El papel del Administrador

A finales de los años 60, Henry Mintzberg realizó un estudio sobre las labores de cinco principales funcionarios ejecutivos; lo que descubrió fue que a diferencia de los puntos de vista predominantes en aquellos tiempos de que los administradores eran pensadores reflexivos que de manera cuidadosa y sistemática procesaban la información antes de tomar decisiones, estos se ocupaban de gran número de actividades diversas, sin patrones de atención fijos y de corta duración. Había poco tiempo para pensar en forma reflexiva.

Además de estos hallazgos Mintzberg proporcionó un esquema de categorización para definir lo que hacen los administradores en el que se llegó a la conclusión de que los administradores desempeñan diez diferentes roles:

1. Roles Interpersonales.

- Figura de autoridad o representante: Lo que se proyecta, en sí, la imagen el administrador.
- Líder: Es el que guía para conseguir un objetivo y tiene seguidores.
- Enlace: Es tener contacto con fuentes externas que proporcionan información al administrador y pueden ser individuos o grupos además de estar dentro o fuera de la organización.

2. Roles de información.

- Supervisor y monitor: Es estar al pendiente de que se cumplan los objetivos.

- Difusor: Transmite información y anuncios que se requieran dentro de la organización.
- Vocero o porta voz: se encarga de transmitir la información fuera de la organización.

3. Roles de decisión.

- Empresario o emprendedor: Es iniciar y supervisar nuevos proyectos para mejorar el desempeño de la organización.
- Manejador de conflictos: Es tomar decisiones correctivas en respuesta a los problemas no previstos con anterioridad.
- Distribuidor o proveedor: Los Administradores son responsables de distribuir los recursos humanos, físicos y monetarios.
- Negociador: Es cuando se analiza y negocia con otros grupos y así obtener ventajas para sus propias unidades.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



Los líderes verdaderos son seres ordinarios con una determinación extraordinaria

Capítulo 2. Planeación Estratégica

2.1 Concepto de Estrategia

El concepto de estrategia proviene de la palabra griega *strategos*, que significa jefes del ejército; el verbo *strategos* tradicionalmente se usaba en el terreno de las operaciones guerreras. Sólo en una época reciente el término se ha aplicado a otras actividades humanas y en particular a las actividades de diseñar proyectos para tomar decisiones, determinar los tipos y cantidades de recursos necesarios para alcanzar objetivos.

En los últimos años el concepto de estrategia ha evolucionado de tal manera que en base a este ha surgido una nueva escuela de administración y una nueva forma de dirigir las organizaciones, llamada Administración Estratégica.

El empleo del término estrategia en administración significa mucho más que en el ambiente militar, para esta se entiende la adaptación de los recursos y habilidades de la organización con el entorno, aprovechando las oportunidades y evaluando los riesgos en función de objetivos y metas.

La planeación estratégica es un proceso que sienta las bases de una actuación integrada a largo plazo, establece un sistema continuo de toma de decisiones, identifica cursos de acción específicos, formula indicadores de seguimiento sobre los resultados e involucra a los agentes sociales y económicos locales a lo largo de todo el proceso. Los administradores consideran a la organización una unidad total y se preguntan qué debe hacerse a largo plazo para lograr las metas organizacionales.

Como tendencia general en la planeación actual se encuentra la planeación estratégica. Este tipo de planeación contiene elementos que pudiesen hacer que se considere de ella un método; considerando que éste se refiere tanto al enfoque de la dirección, como al proceso.

Otro aspecto importante es que considera que un plan debe operacionalizarse (elemento fundamental para hacer funcionar un plan) y además hace énfasis en la efectividad del mismo (finalidad de todo plan).

Según George A. Steiner, la planeación estratégica no puede estar separada de funciones administrativas como: La organización, dirección, motivación y control.

Además, este tipo de planeación está proyectada al logro de los objetivos institucionales de la empresa y tienen como finalidad básica el establecimiento de guías generales de acción de la misma.

Este tipo de planeación se concibe como el proceso que consiste en decidir sobre los objetivos de una organización, sobre los recursos que serán utilizados, y las políticas generales que orientarán la adquisición y administración de tales recursos, considerando a la empresa como una entidad total.

Otro elemento fundamental dentro de la planeación estratégica es que su parámetro principal es la efectividad.

Fernández Güell considera que los instrumentos de su evaluación más utilizados en la Planeación Estratégica son:

- Sistema de indicadores para evaluar el progreso de los programas y proyectos estratégicos.
- Sistema de indicadores para evaluar el grado de impacto de la puesta en marcha de las actuaciones del Plan Estratégico sobre el desarrollo socioeconómico de la entidad.

- Sistema de indicadores para evaluar la evolución de los factores externos a la ciudad y para explorar escenarios futuros.
- Seminarios anuales para efectuar una evaluación global del progreso del Plan.

Todos estos instrumentos, deben permitir dar una respuesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué se ha hecho en cada una de las medidas concretas?
2. ¿Qué no se ha hecho y qué medidas han perdido vigencia?
3. ¿Qué no se ha hecho, pero sigue vigente?
4. ¿Qué nuevas propuestas parecen convenientes?
5. ¿Se ha consolidado la entidad en dinamismo económico?
6. ¿Ha mejorado la entidad en calidad de vida?
7. ¿Ha prosperado el equilibrio social de la entidad?

2.2 Visión

- La visión es el conjunto de ideas generales, que proveen el marco de referencia lo que una unidad de negocio quiere ser en el futuro. Señala el rumbo y da dirección, es una representación de cómo creemos que deba ser el futuro para nuestra empresa ante los ojos de:
 - Los clientes
 - Los proveedores
 - Los empleados
 - Los propietarios

Los líderes de la organización son los que se deben hacer las siguientes preguntas para lograr resultados en un tiempo determinado:

- ¿Para dónde queremos ir?
- ¿Hacia dónde debe dirigirse la organización?

Una visión clara se caracteriza por:

- Tener una articulación coherente.
- Ser compartida por todo el personal.

Ford (1962) describe este planteamiento de la siguiente forma: “una idea formulada por un solo individuo puede llegar fácilmente a construir, alguna vez, el alma y la fibra vital de una empresa. Sin embargo, a la creación del cuerpo (armazón) de una empresa contribuyen todos cuantos adquieren contacto con él.

Los líderes deben comunicar su visión al personal de la empresa, alentándolo, al mismo tiempo, a compartir sus propias visiones, para que de esta forma la visión resultante refleje lo que la gente desea y despierte su compromiso.

La visión concentra la atención en los asuntos que la empresa considera fundamentales orientando y coordinando la conducta de los individuos.

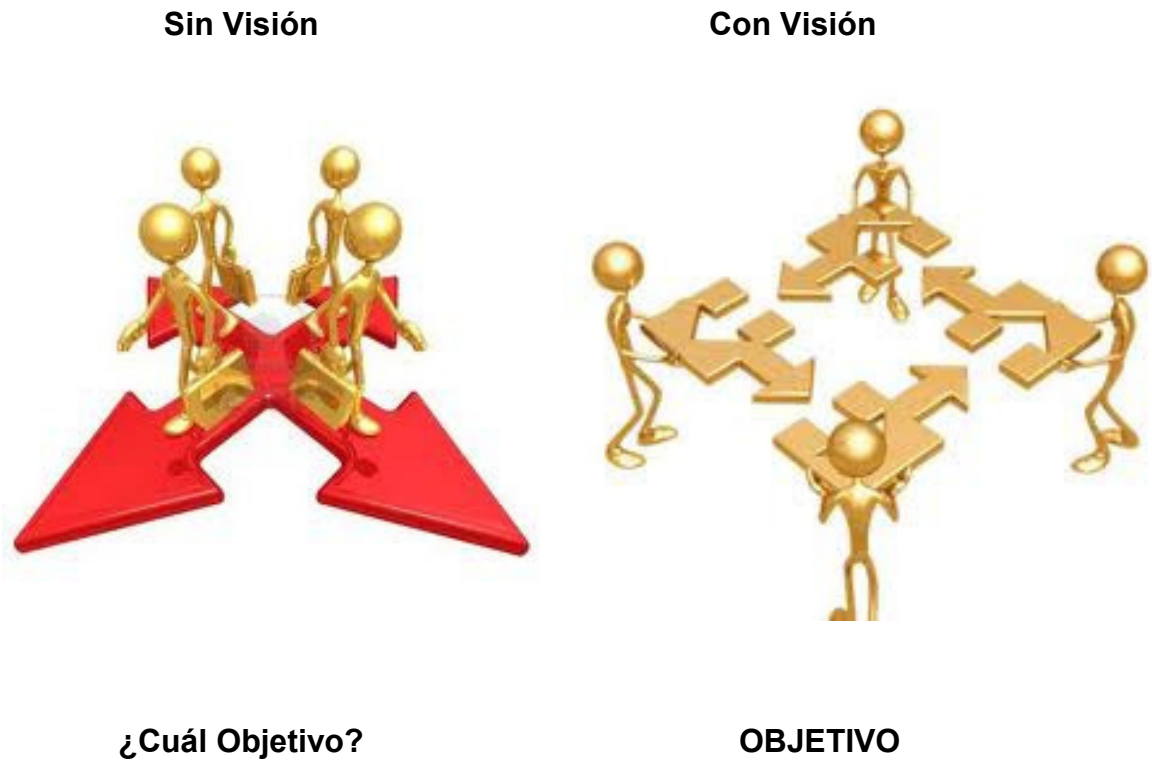
Por otra parte, la visión no sólo comunica al personal lo que tiene que hacer, sino que le ayuda a saber lo que no debe hacer para que de esta forma distinga lo que es adecuado de lo que no lo es para la organización.

Articular una visión es crucial en el nivel corporativo, pero también resulta vital para las divisiones, unidades de negocios y departamentos funcionales.

¿Porque las organizaciones deben tener visión?

1. Permite la toma de decisiones estratégicas coherentes al tener objetivos comunes.
2. Cohesiona los equipos gerenciales al generar motivación.

3. Enfoca los esfuerzos de las distintas unidades de negocios hacia una meta específica conocida por todos.



Elementos de la Visión:

1. Panorama del futuro: El entorno regulatorio, económico y competitivo en el cual se anticipa que la empresa deberá competir.
2. Marco competitivo: Los negocios y lugares en los que la empresa competirá.
3. Los objetivos fundamentales: Es la definición del rol que la empresa adoptará y una descripción de lo que se espera lograr y las referencias para evaluar el grado de éxito obtenido.
4. Fuentes y ventajas competitivas: Las habilidades que la empresa desarrollará como apoyo para lograr el éxito.

2.3 Misión

Es una afirmación que describe el concepto de la empresa, la naturaleza del negocio, la razón por la que existe la empresa, las personas a las que sirve, los principios y valores bajo los que pretende funcionar.

En la misión encontramos el fundamento que permite explicar a los demás el sentido de la organización en la sociedad, da identidad y razón de ser.

La misión describe:

- El concepto de la empresa
- La naturaleza del negocio
- La razón para que exista la empresa
- La gente a la que sirve
- Los principios y valores bajo los que pretende funcionar

La misión debe construirse bajo el esquema de cinco elementos:

- La historia de la empresa
- Las preferencias actuales de la administración
- El entorno del mercado
- Los recursos con los que cuenta la administración
- Lo que nos distingue de las demás empresas

Diferencias entre Visión, Misión y Estrategia.



2.4 Modelos de Planeación Estratégica

Los modelos de análisis estratégico intentan orientar la reflexión que para efectos de una planeación estratégica se efectúan con la finalidad de:

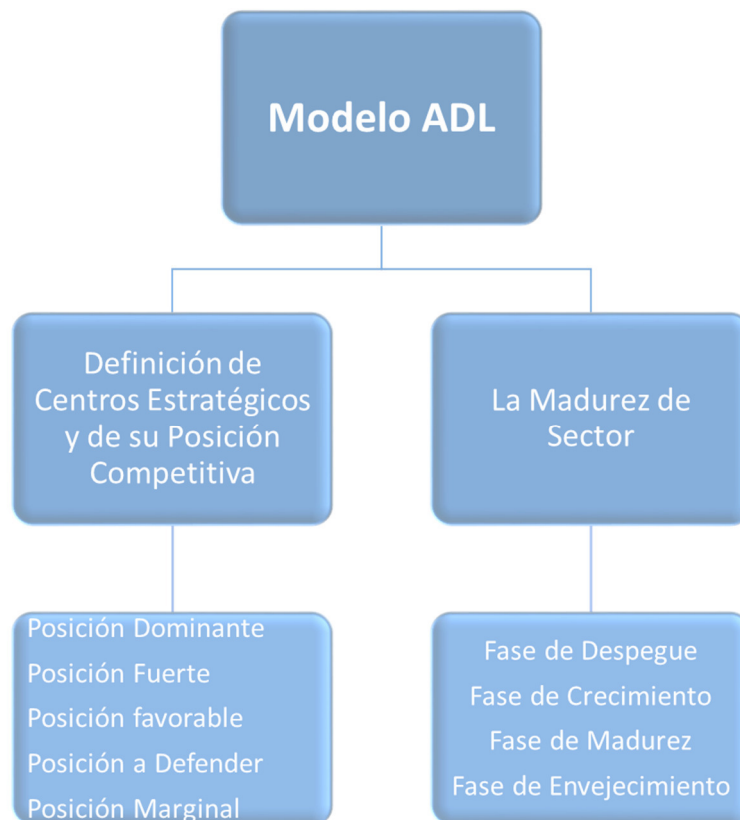
- Definir la posición actual o potencial de la empresa en cada uno de los segmentos de mercado donde se desarrolla o desea desarrollarse y que constituyen su portafolio de actividades.
- Elegir conforme a la posición definida, la (s) estrategia (s) que habrá (n) de seguirse por cada una de las actividades en particular, con la

finalidad de que el portafolios global tenga un equilibrio en el corto y en el largo plazo.

Los modelos de análisis estratégico a los que haremos referencia han sido desarrollados en los últimos diez años por los despachos de consultoría más importantes de Estados Unidos de América y se han utilizado en grandes empresas americanas y europeas en los últimos años.

Modelo ADL

Desarrollado por el despacho de consultoría Arthur D. Little



Este modelo consiste en identificar y agrupar las actividades homogéneas de la empresa, las cuales comprenden un producto o un grupo de productos claramente independientes. Estos centros estratégicos servirán de estrategia para ubicar la posición competitiva de la firma donde se infiere que cada centro estratégico sea un elemento dinámico susceptible de ser modificado con el tiempo ya se obteniendo un mejoramiento en la posición o debilitando la anterior.

El grado de madurez de un sector resulta de un criterio de clasificación basado en la experiencia, el cual comprende la observación del comportamiento de indicadores: la tasa de crecimiento del sector, concentración del mercado, condiciones de acceso al sector, tecnología, etc.

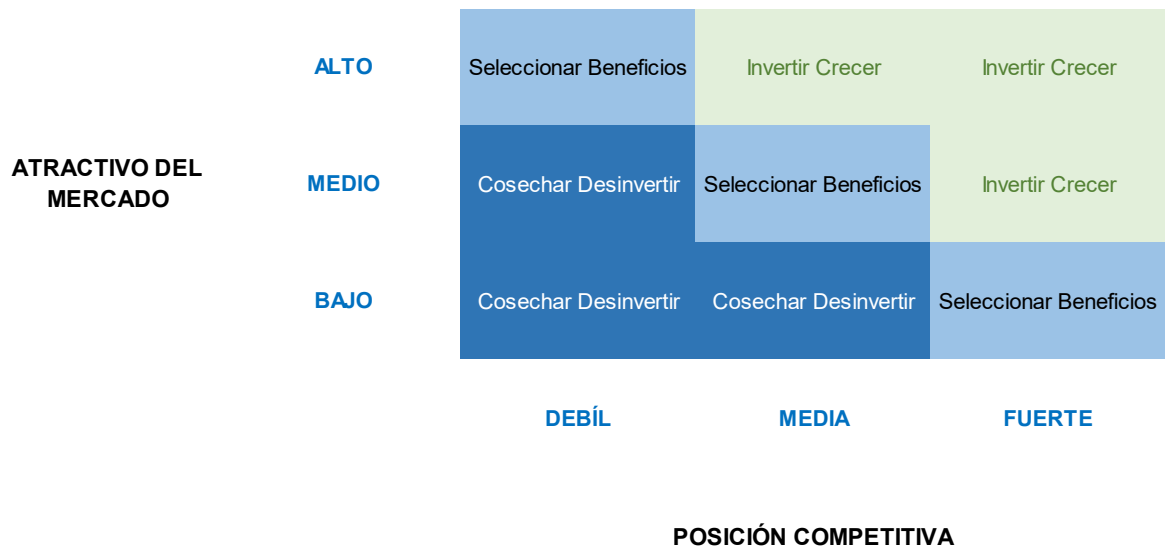
Modelo Mc. Kinsey

Desarrollado por el Despacho de consultoría Mc. Kinsey.



La combinación de los dos conceptos sobre los que este modelo fundamenta su análisis permite obtener una matriz, la cual muestra la posición de los diferentes frentes estratégicos de la empresa. Estas posiciones guían las decisiones de la empresa para:

1. Desarrollar las zonas interesantes donde posee un verdadero potencial
2. Retirarse en mayor o menor grado de zonas que no le son favorables.



Modelo BCG (Boston Consulting Group)

El Boston Consulting Group, una empresa líder en consultoría gerencial, invento y popularizo la Matriz de Crecimiento/Participación, que es una matriz de 2 x 2, donde se clasifican los productos según la tasa de crecimiento del mercado, el cual sirve de indicador de atractivo del mismo y la participación relativa o cuota de mercado que se utiliza como indicador de la competitividad detectada, así se obtiene:

La tasa de crecimiento del mercado en el eje vertical indica la tasa de crecimiento anual del mercado en que el negocio opera, una tasa de crecimiento del mercado de más del 10% se considera alta. La participación relativa en el mercado que se mide en el eje horizontal se refiere a la participación de la Unidad Estratégica de Negocios (UEN), en relación con la de su competidor más grande en el segmento. Una participación relativa en el mercado de 0.1 implica que el volumen de ventas de la empresa es solo el 10% del volumen de ventas del líder, una participación relativa de 10 implica

que la UEN de la empresa es el líder y tiene 10 veces más ventas que su competidor más cercano en ese mercado.

La matriz de crecimiento/participación se divide en cuatro celdas, cada una de las cuales indica un tipo distinto de negocios:

1. **Interrogaciones:** Son negocios que operan en mercados de alto crecimiento, pero su participación en el mercado es relativamente baja. Casi todos los negocios inician como interrogaciones cuando una empresa trata de ingresar en un mercado de rápido crecimiento en el que ya hay un líder. Una interrogación requiere mucho efectivo ya que la empresa tiene que gastar dinero en planta, equipo y personal para no quedarse atrás en un mercado de rápido crecimiento, el término interrogación es apropiado porque la empresa tiene que meditar bien si debe seguir invirtiendo dinero o no en ese negocio.
2. **Estrellas:** Si un negocio que es una interrogación tiene éxito, se convierte en estrella. La estrella es el líder de un mercado de rápido crecimiento. Una estrella no necesariamente produce un flujo de efectivo positivo para la empresa, esta debe gastar fondos sustanciales para seguir el ritmo del crecimiento del mercado y defenderse de los ataques de los competidores.
3. **Vacas:** cuando la tasa de crecimiento anual de un mercado baja en menos del 10%, la estrella se convierte en una vaca de dinero si sigue teniendo la participación relativa más alta en el mercado. Una vaca produce mucho efectivo para la empresa, esta no tiene que financiar la expansión de capacidad porque la tasa de crecimiento se ha frenado puesto que el negocio es líder de su mercado, disfruta de economías

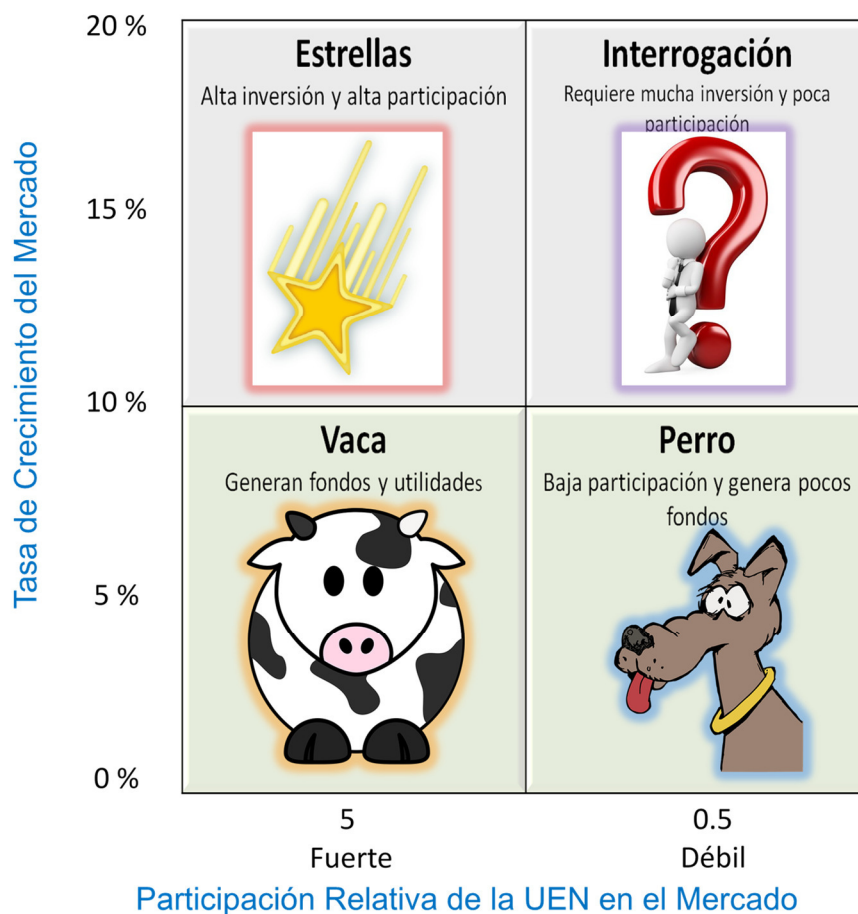
de escala y márgenes de utilidades más amplios. La empresa utiliza estos negocios para pagar sus facturas y sostener otros negocios.

4. **Perros:** Los perros son negocios que tienen participación baja en mercados de lento crecimiento; por lo regular estos generan bajas utilidades o incluso pérdidas.

Después de graficar sus diversos negocios en la Matriz de Crecimiento/Participación, una empresa debe determinar si su cartera es saludable o no. La siguiente tarea de la empresa que objetivo, estrategia, y presupuesto asignará a cada UEN. Se pueden seguir cuatro estrategias:

1. **Construir:** Incrementar la participación del mercado.
2. **Aguantar:** El objetivo es conservar la participación del mercado.
3. **Cosechar:** El objetivo es incrementar el flujo de efectivo a corto plazo, sin perder el efecto a largo plazo. La cosecha implica la decisión de retirarse de un negocio implementando un programa de gastos.
4. **Desinvertir:** El objetivo es vender o liquidar el negocio porque los recursos se pueden aprovechar en otra cosa.

Con el paso del tiempo, las UEN cambian de posición en la Matriz de Crecimiento/Participación, por esta razón las empresas deben examinar no sólo las posiciones actuales de sus negocios en la matriz sino también el movimiento de sus posiciones. Cada negocio se debe estudiar desde la perspectiva de donde estuvo en años pasados y a dónde irá en años futuros.



Modelo Sectorial

- Acuerdo inicial
- Identificación de expectativas, percepciones e intereses de los actores involucrados
- Análisis de los factores que componen la trama estratégica del sector (influida por el conocimiento e información que se tenga del sector) Es mejor hacer diagnósticos participativos.
- Análisis de factores contextuales y tendencias que influyen en el sector

- Identificación de procesos estratégico (afectables por políticas públicas viables en que los actores participen)
- Formulación de políticas estratégicas (que trasciendan las tendencias inerciales)
- Adopción y comunicación del plan
- Ejecución del plan (interactuando con los actores relevantes e involucrados)
- Monitoreo permanente para adecuar el plan

Planificación Estratégica Situacional (Carlos Matus):

Sirve para la formulación de agendas políticas. Se busca que participen todos los actores sociales.

La PES se constituye en una herramienta para que cada uno defina su plan.

Etapas básicas:

- Identificación y marcación del problema (se construye el árbol del problema, se formulan escenarios y el árbol de apuestas estratégicas)
- Identificación y descripción de actores actuales y potenciales (según la posición de c/u en el problema)
- Motivación y afinidad de actores
- Definición de meta estrategias:

Preguntas:

¿Con quién colaboraremos o haremos alianzas?

¿Para qué?

¿Cómo?

¿Qué probabilidades de éxito habrá con distintos aliados?

¿Con base a qué marco ético ideológico se desarrollarán las alianzas?

¿Es posible establecer un trueque entre pérdidas y beneficios?

- Marco ético-ideológico (estructurar los principios que identifican la acción de los actores y explican sus valores y repertorio de soluciones en relación al problema)
- Camino estratégico crítico (considerando ámbitos de maniobra inercial y estratégica de cada actor según sus pérdidas o ganancias)
- Vectores de peso de los actores (una vez que se posicionan los intereses de los actores y se conoce su capacidad de acción sobre los factores del problema se identifican las capacidades de influencia de c/u en función de sus recursos)
- Análisis de viabilidad de los actores (según el ámbito de maniobra y vulnerabilidad de cada actor)

Identificación de variables críticas:

- Ensayo de trayectorias (se estructura la secuencia de estrategias explicitando las razones del orden)
- Evaluación del camino crítico (según hipótesis de cambio situacional, piso y techo de las presiones)

2.5 Análisis FODA

FODA es una técnica sencilla que permite analizar la situación actual de una organización, estructura o persona, con el fin de obtener conclusiones que permitan superar una situación en el futuro. La técnica del diagnóstico FODA permite también conocer el entorno o elementos que están alrededor de la organización, estructura o persona que la condicionan.

Esta es usada en las organizaciones para obtener el marco general en el que operan y es considerada un modelo de planeación estratégica.

En el proceso de planeación lo primero, es conocer a donde queremos llegar y enfocar nuestras energías hacia ello. La idea de implementar un diagnóstico FODA en la organización, es para reconocer en principio los elementos internos y externos que afectan tanto de manera positiva como negativa a la organización como un todo y que puede ayudarnos a lograr el cumplimiento de las metas.

El diagnóstico FODA permite identificar la situación actual que está constituida por dos niveles, la situación interna y la situación externa.

Situación Interna: Está constituida por factores o elementos que forman parte de la misma organización los cuales son: Las Fortalezas y las Debilidades.

Las Fortalezas son los elementos positivos que posee la organización, estos constituyen los recursos para la consecución de sus objetivos, ejemplos de fortalezas son: Objetivos claros, constitución adecuada, la capacitación obtenida, motivación, las principales fortalezas, la participación en el mercado, productos de calidad, etc.

Las Debilidades son los factores negativos que posee la organización y que construyen barreras u obstáculos para la obtención de metas y objetivos. Ejemplo de debilidades son: El mal manejo de los recursos o la falta de ellos, falta de motivación, fallas en la capacitación, productos sin calidad, etc.

Cabe señalar que señalar las fortalezas y debilidades debe hacerse de una forma concienzuda y tratando de ser lo más verás posible.

Situación externa: Referida al análisis del ambiente que rodea a la organización y que le afecta, en este caso también se consideran dos elementos fundamentales:

Las Oportunidades y Las Amenazas.

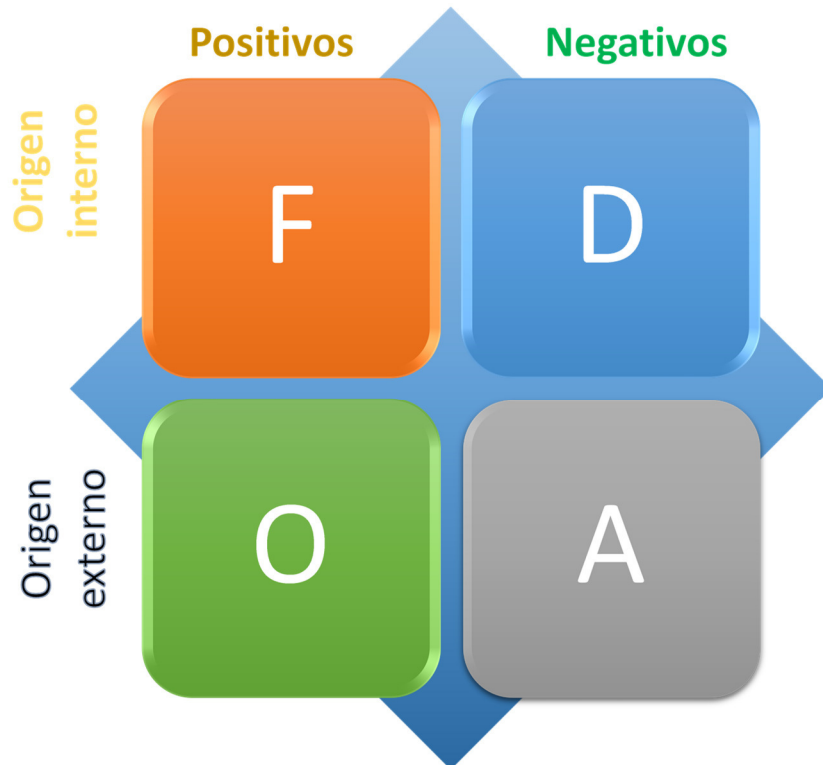
Las Oportunidades son los elementos del ambiente que la organización puede aprovechar para el logro efectivo de sus metas y objetivos, pueden ser de tipo social, económico, político, tecnológico, etc.

Las Amenazas son los aspectos del ambiente que pueden llegar a constituir un peligro para el logro de objetivos, entre ellos tenemos la falta de aceptación, apatía de otros para hacer las cosas, la competencia y la rivalidad entre grupos, etc.

De tal manera nos damos cuenta de que hay un elemento positivo y uno negativo en cada una de las situaciones (interna y externa) así de este modo

podemos agrupar los aspectos positivos y contrastarlos con los elementos negativos para lograr una mejora en la organización.

De manera gráfica nos encontramos:



Agrupadas de esta manera, tenemos el diagnóstico FODA que como nos damos cuenta su nombre proviene de la primera letra de los elementos que constituyen el diagnóstico.

2.6 Riesgos de la Planeación Estratégica

Los peligros de la Planeación estratégica son casi siempre cometidos por los administradores desatentos y las organizaciones disfuncionales.

Las causas subyacentes de los problemas de hacer que la planeación funcione, rara vez son las deficiencias técnicas del proceso de planeación o los enfoques analíticos, constituyen, más bien problemas de la naturaleza humana.

Peligros.

1. La suposición de la alta dirección de que puede delegar la función de planificación a planificadores externos.
2. Al directivo le absorben tanto los problemas emergentes que dedica un tiempo insuficiente a la planificación a largo plazo, generando incertidumbre entre los equipos de funcionarios.
3. Error en el desarrollo de metas factibles, como una base para la formulación de planes a largo plazo.
4. Omisión en asumir el compromiso en el proceso de planificación de la mayoría del personal operativo.
5. Falla al utilizar los planes como estándares en la valoración del desempeño Administrativo.
6. Descuidar el fomento de un clima institucional que favorezca a la planificación.
7. Asumir que la planificación de gran alcance es algo ajeno al proceso completo de la administración.
8. Falta de flexibilidad, fluidez y simplicidad. Asumir una formalidad externa restringiendo la creatividad.
9. Omisión de la alta dirección de revisar con los diversos niveles organizacionales los planes a largo plazo que se han desarrollado.

10. El rechazo continuo de la alta dirección de los mecanismos formales para tomar decisiones intuitivas que parecen entrar en conflicto con los planes formales.

Riesgos.

1. **Riesgo del Compromiso:** El asunto no es simplemente si las unidades operativas se comprometen con la planificación, también es si la dirección se compromete con las unidades operativas, si el compromiso con la planificación genera un compromiso con las estrategias y con el proceso de elaboración de estrategias de planeación o si la propia naturaleza de la planeación favorece por sí misma el compromiso institucional.
2. **Riesgo del Cambio:** Se ha considerado que un clima adecuado a la planeación, debe, a su vez, favorecer un cambio verdadero en una organización. Sin embargo, la realidad puede ser que la planeación impida que se promueva tal cambio y, por lo tanto, llegue a destruir el mismo clima que clama requerir.
3. **Riesgo de la Política:** Un clima de actividad política estropea el mundo ordenado de la planificación, según un riesgo convencional. Sin embargo, la planeación hace su parte para producir determinadas actividades políticas, mientras que otras actividades políticas a veces hacen su contribución para promover un cambio agresivo en las organizaciones.
4. **Riesgo de la Predeterminación:** Para comprometerse en la planeación una organización requiere ser capaz ya sea de controlar su ambiente, de predecir su curso o simplemente de asumir su estabilidad.
5. **Riesgo de Desestimar el Conocimiento Global:** Los procesos de trabajo tienen que ser completamente comprendidos antes de ser programados formalmente.

EL MERCADO DE VIVIENDA EN MÉXICO



¿Por cuánto tiempo me quedo con una propiedad? Mi preferencia: para siempre

Capítulo 3. El Mercado de Vivienda en México

3.1 Situación de Vivienda en México

El sector de la vivienda en México muestra una tendencia hacia la construcción responsable con visión a largo plazo que busca mejorar el bienestar de la población actual sin comprometer la calidad de vida de las generaciones futuras. El principal desafío que ha enfrentado fue adaptarse a la transformación de fondo realizado al modelo de desarrollo habitacional para que las nuevas viviendas cuenten con mejores servicios y se ubiquen cerca de los centros de trabajo.

Con la interrelación que se está logrando en materia de ordenamiento territorial, regional, agrario y vivienda con el PSDATU¹, PNDU², PNV³, se prevé un entorno adecuado y el tránsito hacia un modelo de desarrollo urbano sustentable; al mismo tiempo, se complementan con una nueva política de suelo a cargo de un nuevo Instituto Nacional del Suelo Sustentable (INSUS), el cual pretende impulsar la constitución de reservas territoriales, oferta masiva de suelo y la coordinación interinstitucional para la adecuada gestión del suelo.

Anteriormente, México careció de una política de suelo orientada a crear una oferta formal y suficiente de lotes interurbanos, capaz de prevenir los fenómenos de irregularidad, crecimiento desordenado de las ciudades y la extensión de la mancha urbana.

El rápido crecimiento de la oferta de vivienda nueva ha generado presiones adicionales sobre la infraestructura, los servicios y el equipamiento urbano básico. Actualmente se trabaja en la generación de las condiciones suficientes

¹ Programa Sectorial de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano

² Programa Nacional de Desarrollo Urbano

³ Programa Nacional de Vivienda

para que la población tenga diversas opciones de soluciones de vivienda y se decida por la que más le convenga, creando nuevos esquemas para ampliarlas, como el mercado de arrendamiento, autoconstrucción, compra de vivienda usada, el segundo crédito y una mayor cobertura para los segmentos no considerados en los esquemas tradicionales.

En 2014 la aprobación de 42% más en subsidios de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) da mayor certidumbre al sector, así como impulsa nuevos esquemas de financiamiento, fortalece al sector y apoya a la población de menores ingresos para que puedan acceder a alguna solución habitacional. También los subsidios se orientan al fomento del crecimiento urbano ordenado y se amplía el universo de beneficiarios para quienes ganan hasta cinco salarios mínimos.

En cuanto a la vivienda nueva se observa una recuperación en la construcción. Los registros e inicios de obra, sin duda, son un indicador de la confianza sobre el rumbo del sector y de la existencia de condiciones económicas favorables para la inversión en esta actividad. Por su parte, el mercado de vivienda usada también se ha ampliado, representando el 33% de las viviendas financiadas.

Así mismo, el mercado de capitales muestra una recuperación pues se han realizado con éxito emisiones de deuda recientemente por las empresas desarrolladoras de vivienda, lo que se percibe como una señal de un renovado interés por parte de los inversionistas en el sector, así como condiciones saludables en la gestión administrativa y financiera de las empresas.

El financiamiento a programas de mejoramiento y ampliación permite conservar el actual parque habitacional y evitar que el déficit aumente. Estas acciones se apoyan a través de los programas de subsidio como el “Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias” (PDZP) de la Secretaría de Desarrollo

Social (SEDESOL); “Vivienda Rural” y “Tu Casa” de FONHAPO y CONAVI, sumándose el INFONAVIT a través del programa “Mejora tu Casa”.

El sector de la vivienda busca recuperarse, restablecer la confianza en los inversionistas, la participación de nuevos actores y el crecimiento de diversas opciones para la población que requiere una solución habitacional accesible.

El sector de la construcción representa el 7% de la economía global en México y el 61.2% de la formación bruta de capital fijo o inversión fija. La industria de la construcción es uno de los sectores más importantes de la economía ya que está relacionada con la creación de infraestructura en distintos ámbitos y tiene un impacto sobre alrededor de 45 ramas económicas.

Hasta el último trimestre de 2014 el PIB de construcción registraba 7 trimestres consecutivos con tasas de crecimiento negativos, pero con tendencia a la recuperación, logrando para el 1er trimestre de 2015 un crecimiento del 4.2%.

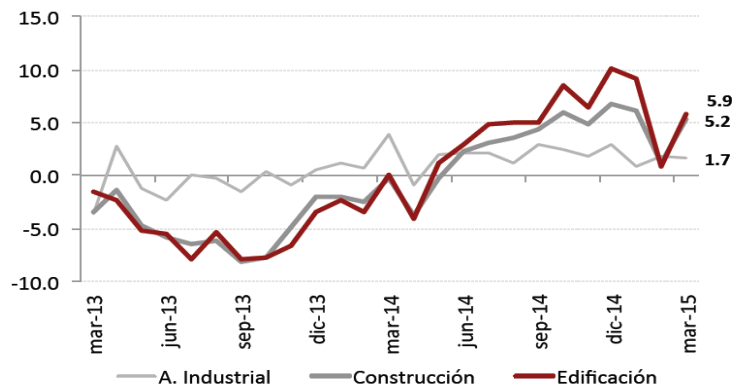
3.1.1 Entorno Macroeconómico

Como se mencionó anteriormente, la actividad del sector construcción mantuvo en el primer trimestre de 2015 un proceso de recuperación después de que hasta el segundo trimestre de 2014 había acumulado más de dos años con tendencia de desaceleración o caída. El componente de edificación, del cual forma parte la vivienda, mostró un crecimiento aún mayor.

El índice de Actividad Industrial a marzo 2015 confirmó que en el primer trimestre del año el sector de la vivienda afianzó su ritmo de crecimiento por arriba del sector construcción y de la economía en su conjunto. Durante el primer trimestre de 2015, la actividad de la edificación alcanzó un crecimiento promedio de 5.3% en comparación con el primer trimestre de 2014; en el

mismo periodo de referencia, la construcción registró un incremento promedio de 4.2% en tanto que la actividad industrial creció 1.4%.

Gráfico 1
Actividad Industrial vs Construcción y Edificación.



Fuente: Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción

El mayor dinamismo de la actividad económica impactó positivamente en la generación de empleo formal. En el último año el sector de la construcción generó 153.3 mil puestos de trabajo, mismos que representaron cerca de uno de cada cinco empleos formales registrados en el país en el mismo periodo.

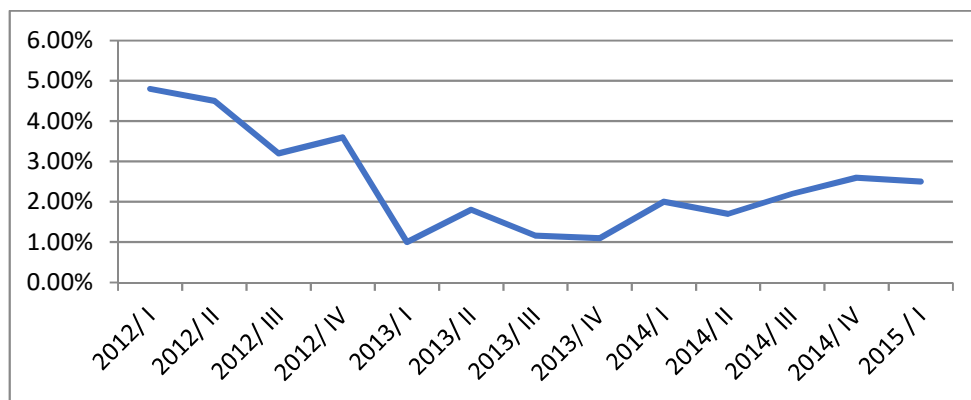
Producto Interno Bruto

Impulsada por la demanda externa, la economía mexicana tuvo un desempeño más favorable en el cuarto trimestre de 2014. Durante el primer trimestre del 2015 el PIB registró un incremento del 0.4%, esta tendencia de crecimiento se espera continúe durante 2015, aunque el consumo privado se mantiene todavía débil. Para 2015 se prevé un crecimiento económico de 3.5% anual resultado de un crecimiento en Estados Unidos de 2.9%. Esta estimación tiene un sesgo a la baja ante el recorte al gasto público, anunciado

por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público el 30 de enero de 2015, la posibilidad de que la demanda interna privada no muestre una recuperación más sostenida a pesar de la mejora que se espera en el sector manufacturero y que la caída reciente en la producción petrolera no se revierta en el segundo semestre de 2015. Dado que el recorte al gasto en principio se concentrará en gasto corriente, y el limitado efecto que ha tenido el gasto público sobre el crecimiento, se espera que esta medida tenga un impacto marginal en el crecimiento del PIB en 2015.

En cuanto a las actividades económicas del PIB, la producción primaria del país en el primer trimestre de 2015 creció 6.8%, las actividades secundarias 1.4% y las terciarias 2.9%.

GRÁFICO 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO 2012/I -2015/I



Fuente: **INEGI**

La aportación al PIB de la vivienda alcanzó en su versión ampliada el 14.1% para el año 2012 en el total nacional.

En su versión ampliada, se observa que el 66.4% de la generación se encuentra en la edificación de vivienda (producción), seguido por el flujo económico derivado del uso de la misma, 27.9%, por la adquisición con un 5.0%, y finalmente, por la promoción y fomento, con el 0.7% del total. A su vez, la fase de producción se puede desglosar en autoproducción, con el 58.3% la edificación de vivienda llevada a cabo por las unidades económicas, 33.5%, autoconstrucción, ampliación y mejoramiento de la vivienda con el 5.7%, y otras actividades como el diseño o preparación de terreno, con el 2.5% del total.

La importancia de la vivienda se pone de relevancia cuando se compara con otros sectores de la economía, visto de esta manera, la vivienda aporta al PIB nacional más que sectores como el educativo o la agricultura, y poco menos que el sector transportes, correos y almacenamiento.

Tasa de Interés Hipotecaria.

La tasa de interés hipotecaria nominal descendió desde septiembre de 2013 colocándose en julio de 2014 en 10.75, 1.33% menos que en julio de 2013. Al realizar el ajuste por la inflación la tasa hipotecaria real fue de 9.51% en este periodo. Sin embargo, las bajas tasas hipotecarias que han ofrecido los bancos en los últimos años podrían incrementarse al finalizar 2015 debido a la presión hacia los costos de fondeo a largo plazo; en la actualidad las tasas de interés anuales que ofrecen los bancos en créditos hipotecarios son a plazo fijo y oscilan entre 8 y 11%, porcentajes inferiores a los que se presentaban en el 2000, cuando eran variables arriba de 20 por ciento, lo que genera más accesibilidad para el crédito hipotecario.

Índice de Morosidad de Créditos Hipotecarios.

En 2014, el Índice de Morosidad (INMOR) en el crédito a la vivienda alcanzó los niveles más altos en los últimos años. En julio de 2014 el Índice de Morosidad de créditos a la vivienda, llegó al 4.2%, nivel que no se había alcanzado desde septiembre de 2010, lo que significa un adeudo a la banca de 21 mil 993 millones de pesos.

Durante noviembre de 2014 el Instituto del Fondo Nacional de la vivienda de los trabajadores (Infonavit) presentó una cartera vencida de 5.43% la cual se espera reducir durante el presente año al 5.35%, sin embargo, si la oferta de créditos hipotecarios continúa incrementándose, y las instituciones financieras insisten en captar clientes que no tengan la conciencia y cultura financiera, un alto índice de créditos seguirán cayendo en morosidad e incluso se volverán incobrables.

Índice SHF de Precios de la Vivienda.

El Índice SHF proporciona información del mercado de la vivienda con crédito hipotecario garantizado en el país, así como en mercados inmobiliarios residenciales locales.

Durante el primer trimestre de 2015 el Índice SHF de precios a la vivienda mostró una apreciación de 0.62% en el ámbito nacional con respecto al mismo trimestre de 2014; por su parte el índice de vivienda usada registró una variación de 1.31% mientras el índice de vivienda nueva aumentó 0.18% en el mismo periodo.

Respecto al índice SHF para casa solas, este creció 0.61% mientras que el correspondiente a casas en condominio y departamentos mostró un cambio porcentual de 0.62%. El índice de vivienda económica – social indicó una apreciación a tasa anual del 1.78% mientras que el índice para la vivienda media y residencial disminuyó o depreció en -0.07%.

Cuadro 1
Distribución de los Precios en el Ámbito Nacional,
1er trimestre 2015.

Nacional	Precio medio	25%	50%	75%
	644,290	323,304	426,000	719,000

Fuente: Índice SHF Precios de la Vivienda.

En el cuadro 1 se presenta la distribución de precios de las viviendas en el ámbito nacional. El precio medio nacional en el periodo enero-marzo 2015 fue de \$644,290 pesos corrientes correspondientes a viviendas de tipo medio. Por su parte el precio mediano se ubicó en los \$426,000 pesos lo cual significa que el 50% de las operaciones se realizaron por debajo de dicho precio y la otra mitad por arriba. Por su parte el tercer cuartil señala que al menos el 75% de los precios de las viviendas son menores o iguales a \$719,000 pesos, en otras palabras, el 25% de los precios registrados en el primer trimestre del año fueron iguales o mayores a la cifra mencionada.

3.2 Oferta de Vivienda

De acuerdo con los registros estadísticos de CONAVI, la adquisición de vivienda nueva ha disminuido, mientras que la vivienda usada ha ido en aumento, pasando de 138 mil unidades en 2010 a 177 mil en 2013. La adquisición de vivienda usada es una de las líneas de financiamiento presente en casi todos los organismos que financian vivienda, como una forma de ampliar las opciones para las familias que demandan una solución habitacional acorde con sus necesidades y posibilidades económicas.

Los asalariados derechohabientes de alguno de los fondos de vivienda para trabajadores (INFONAVIT, FOVISSSTE e Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas) tienen la posibilidad de recibir crédito junto con un cofinanciamiento privado, u obtener un subsidio que complemente su capacidad de crédito para adquirir una vivienda usada.

La vivienda usada presenta ventajas en comparación con la vivienda nueva, por lo general se encuentran construidas en zonas más próximas a los centros de las ciudades, cuentan con mayor infraestructura urbana y de servicios y están en colonias ya consolidadas.

A su vez, la vivienda usada puede requerir inversión para remodelarla y actualizar instalaciones eléctricas e hidráulicas si se trata de viviendas antiguas.

A principios de 2012, el sector de la vivienda enfrentó importantes desafíos, el principal reto fue adaptarse a la transformación de fondo realizado al modelo de desarrollo habitacional, para que las viviendas estén más cerca de los centros de trabajo y cuenten con mejores servicios.

Después de un arranque un tanto complejo, en el cual la industria debió realizar ajustes y cambios sustanciales en su modelo de negocio para transitar

hacia un futuro de crecimiento sostenido, actualmente se encuentra en un proceso de franca recuperación.

El registro de vivienda en el RUV en julio de 2014 fue de 32,398 viviendas, esto es 23% más a lo registrado en el mismo mes de 2013. El aumento de registro en producción de viviendas nuevas indica que la crisis de las desarrolladoras de 2013 está quedando atrás, ya que no se registraba crecimiento desde 2010.

Cuadro 2
Oferta Disponible por Avance de Obra, abril 2015

	VIVIENDA	PORCENTAJE
Hasta 50% ¹	188,870	37.4
Hasta 99%	98,112	19.4
TERMINADA ²	217,666	43.1
TOTAL	504,648	100.0

Fuente: RUV.

1. Viviendas con avance menor a 50%. Incluye también viviendas con avance 0 y sin reporte (en proceso de primera verificación)
2. Viviendas terminadas - Incluye viviendas sin habitabilidad y con habitabilidad; puede incluir viviendas individualizadas cuya venta no ha sido reportada a RUV.

En abril de 2014, la oferta disponible en el RUV ascendió a 504,648 viviendas y el 43.1% de la vivienda se encontraba terminada, el 19.4% tiene avance de obra entre el 51 y 99% y el 37.4% cuenta con un avance igual o menor al 50%.

Por tipología de vivienda se tiene la siguiente distribución:

Cuadro 3
Tipología de Vivienda.
abril 2015

ENTIDAD FEDERATIVA	ECONOMICA	POPULAR	TRADICIONAL	MEDIA RESIDENCIAL	TOTAL
NACIONAL	57,154	253,809	140,796	52,889	504,648
NUEVO LEON	8,925	46,035	13,716	6,239	74,915
JALISCO	6,526	29,335	12,163	3,495	51,519
MEXICO	1,321	16,915	11,874	5,019	35,129
GUANAJUATO	1,894	12,384	8,906	2,290	25,474
VERACRUZ	3,997	13,094	6,153	1,133	24,377
HIDALGO	3,169	13,004	5,596	1,127	22,896
QUINTANA ROO	3,186	10,757	6,365	2,398	22,706
QUERETARO	226	8,184	9,079	4,474	21,963
BAJA CALIFORNIA	1,974	7,743	5,094	2,515	17,326
COAHUILA	2,101	8,799	4,191	2,025	17,116
TAMAULIPAS	3,027	9,546	2,463	837	15,873
CHIHUAHUA	3,228	5,632	4,082	2,556	15,498
SONORA	1,924	8,748	3,508	1,271	15,451
PUEBLA	1,236	7,859	5,401	871	15,367
SINALOA	1,086	6,552	4,678	1,831	14,147
YUCATAN	1,979	6,484	3,888	1,602	13,953
MICHOACAN	2,224	7,820	3,025	532	13,601
SAN LUIS POTOSI	923	5,021	4,164	1,428	11,536
AGUASCALIENTES	1,437	4,266	3,514	1,954	11,171
DISTRITO FEDERAL	9	868	5,641	3,522	10,040
MORELOS	143	1,625	4,159	1,570	7,497
COLIMA	167	3,882	1,694	589	6,332
DURANGO	1,737	2,860	846	336	5,779
NAYARIT	339	2,977	2,031	362	5,709
GUERRERO	257	2,468	2,061	838	5,624
CHIAPAS	949	2,508	945	323	4,725
TABASCO	1,441	1,959	1,060	97	4,557
BAJA CALIFORNIA SUR	17	1,760	2,141	263	4,181
OAXACA	1,043	1,619	531	136	3,329
CAMPECHE	86	727	915	1,030	2,758
ZACATECAS	84	1,696	632	195	2,607
TLAXCALA	499	682	280	31	1,492

Fuente: Elaborado por CONAVI, SNIIV con información de RUV.

La vivienda económica representa el 11.3% del total de viviendas, la vivienda popular tiene el 50.3%, mientras que la vivienda tradicional es el 27.9% y la vivienda media residencial es solo el 10.5%.

Anteriormente, los subsidios para vivienda se otorgaban para la adquisición de viviendas en zonas interurbanas o en las periferias, debido a esto y para orientar los subsidios a viviendas mejor ubicadas a partir de Julio de 2014 se publicó en el DOF los perímetros de contención urbana, clasificados en 3 contornos : U1, zonas ubicadas dentro de las ciudades consolidadas con acceso a empleo, equipamiento y servicios urbanos; U2, zonas en proceso de consolidación con infraestructura y servicios de agua y drenaje mayor al 75% y U3, referente a lugares contiguos al área urbana, un cinturón periférico al área de la ciudad.

Por perímetro de contención urbana se tiene la sigue oferta de vivienda:

Cuadro 4
Distribución de Inventario Según Ubicación

U1	7.41%
U2	28.98%
U3	44.25%
FC	19.36%

Fuente: Elaboración propia con información de CONAVI.

Por lo que se refiere a la ubicación geográfica de la oferta de vivienda, el 80.64% se concentra dentro de los perímetros de concentración urbana, motivo por el que pueden acceder a un subsidio para la adquisición de vivienda, por un monto hasta 37 SMGVM; el resto, 19.36% son viviendas fuera del contorno (FC) que no tienen acceso a este beneficio.

3.2.1 Factores que Afectan la Oferta de Vivienda

La vivienda, al ser un bien heterogéneo se integra por una serie de componentes que pueden producirse de diversas maneras, ninguno actúa de forma independiente y todos juntos determinan el costo total de la vivienda.

3.2.2 La Tierra

Para todas las familias urbanas, la tierra para la vivienda es imprescindible para tener acceso a las oportunidades de empleo, a la infraestructura y a los servicios sociales. La disponibilidad de tierras para viviendas se ve afectada por el hecho de que la tierra puede recibir otros muchos destinos, aparte de utilizarla para alojar a las poblaciones, la vivienda compite por la tierra con usos industriales, comerciales, administrativos y de esparcimiento, aunado a esto, en los países en desarrollo existe una tendencia por invertir en bienes físicos como la tierra, ya que las acciones y otras inversiones pueden no ser atractivas debido a que la inflación tiende a erosionar el valor de los ahorros depositados en instituciones financieras. La acumulación de tierras, independientemente de que se la denomine especulación o ahorro, puede limitar la oferta de tierras destinadas a urbanización y de esa manera, elevar su precio.

El precio de la tierra es un factor fundamental que determina su utilización para la construcción de viviendas, básicamente, las diferencias en el precio de la tierra reflejan las variaciones de las posibilidades de acceso al distrito comercial central y a otros lugares en los que se concentran las oportunidades de trabajo. El precio de la tierra disminuye pronunciadamente a medida que aumenta la distancia desde el centro de la ciudad y luego esa disminución se hace más gradual. Esto no significa que toda la tierra situada a la misma distancia tenga el mismo valor, además, la existencia de servicios como

escuelas, parques, mercados y centros de salud pueden incrementar el precio de la tierra sustancialmente, igualmente, las zonas deterioradas, aunque se encuentren cercanas al centro de la ciudad, pueden tener valores inferiores.

En todas las ciudades, los precios de mercado de la tierra en tres ubicaciones: las periféricas, las intermedias y las céntricas, registran un aumento considerable a medida que disminuyen las distancias hasta el centro. El precio por metro cuadrado de terreno en México oscila en los \$1934.24 /m².

No es sorprendente que la tierra constituya un porcentaje alto del costo total de la vivienda. La composición del costo de las viviendas para sectores de ingreso medios y bajos en algunas ciudades de países en desarrollo demuestra que la tierra representa entre el 12% y el 46% del costo total de las unidades de viviendas unifamiliares y entre el 2% y el 15% de las unidades multifamiliares.

Cuadro 5
Valor Promedio por m2 de Terreno por Estado de la República

Estado	Promedio por M2 de Terreno	Estado	Promedio por M2 de Terreno	Estado	Promedio por M2 de Terreno
Aguascalientes	\$1,769.00	Guerrero	\$1,736.51	Quintana Roo	\$2,012.54
Baja California	\$1,548.72	Hidalgo	\$1,468.80	San Luis Potosí	\$1,788.34
Baja California Sur	\$1,493.23	Jalisco	\$3,170.90	Sinaloa	\$1,361.26
Campeche	\$1,354.78	Estado de México	\$3,156.06	Sonora	\$853.64
Chiapas	\$1,670.33	Michoacán	\$2,069.18	Tabasco	\$1,510.91
Chihuahua	\$1,010.07	Morelos	\$2,229.89	Tamaulipas	\$1,424.45
Coahuila	\$908.10	Nayarit	\$1,820.26	Tlaxcala	\$1,187.44
Colima	\$1,719.07	Nuevo León	\$3,201.98	Veracruz	\$1,552.40
Distrito Federal	\$9,230.43	Oaxaca	\$1,729.51	Yucatán	\$873.33
Durango	\$976.09	Puebla	\$2,080.61	Zacatecas	\$1,095.90
Guanajuato	\$1,556.72	Querétaro	\$2,335.11		

Fuente: Elaboración propia con base a Estadísticas de vivienda, S.H.F.

3.2.3 Los Servicios

La instalación de servicios en forma de caminos, abastecimiento de agua, alcantarillado, desagües, etc., hace que la tierra resulte adecuada para la construcción de viviendas. Sin embargo, el capital necesario para instalar servicios urbanos modernos completos es muy grande, sobre todo si esos servicios tienen que llegar a tierras menos accesibles o si las características del terreno dificultan la instalación. Aunque los habitantes de las comunidades pueden construir caminos, escuelas y centros de salud, la instalación de servicios corre por lo general por cuenta de los gobiernos, estos servicios están espacialmente fijos y tienen costos fijos elevados, pero a la larga, llegan a tener un costo medio que disminuye cuando se prestan en gran cantidad.

La variación del costo de los servicios es fundamentalmente resultado de las características del terreno y el tamaño de las ciudades. Tanto los costos de capital como los costos de explotación pueden aumentar cuando es mayor el tamaño de una zona urbana, disminuir una vez que se alcanza un determinado tamaño y luego, en una siguiente etapa volver a incrementarse. De esta forma, el costo marginal de un proyecto de urbanización puede depender de la etapa de desarrollo urbano alcanzado. La densidad de la urbanización tiene diversos efectos sobre los costos de capital y los de explotación. Una mayor densidad puede provocar un aumento de los costos de capital, como sucede respecto del transporte, o reducirlos, como en el caso del abastecimiento de agua. Por el contrario, la densidad no parece afectar en medida notable los costos de explotación para la mayoría de los servicios.

La disponibilidad de instalaciones y el nivel de los servicios prestados influyen directamente sobre la vida de los habitantes. La calidad del servicio. La calidad del servicio es tan importante como la cantidad. Por lo tanto, el nivel de los servicios se debe determinar de modo que sea compatible con las preferencias y la disposición a pagar de las familias urbanas.

3.2.4 Los Transportes

La cantidad de tierra urbana disponible es fija y debe utilizarse en el lugar en que se encuentra. Por lo tanto, el movimiento de las personas y los bienes de un lugar a otro siempre implica un costo. El lugar en el que viven los sectores urbanos pobres reviste para ellos una importancia igual y, a veces mayor, que las condiciones en las que viven. La cercanía a las oportunidades de empleo es por lo menos tan fundamental para el trabajador ocasional y el subempleado como para el trabajador de bajos ingresos que tiene un empleo regular.

Dado que en la cuestión de la ubicación de las viviendas entra en juego la composición de toda la zona urbana y no simplemente las características de unos pocos lugares, la magnitud que el problema del transporte tenga para los sectores de bajos recursos dependerá fundamentalmente del tamaño de la ciudad. En las ciudades pequeñas, los viajes a pie y en bicicleta pueden representar soluciones aceptables para esos habitantes casi en cualquier lugar de la zona urbana. Para que esto sea posible, la población máxima que puede tener una ciudad es de alrededor de 100,000 habitantes. Cuando la población de una ciudad supera esa cifra y llega hasta alrededor de 500,000 habitantes, la situación en materia de transportes se hace bastante más acuciante. Resulta necesario recurrir a medios mecánicos de transporte, pero por lo común hay varias modalidades de posible utilización para mantener la situación bajo control, incluso para las familias que viven en las zonas alejadas. En las ciudades que tienen entre 500,000 y 2 millones de habitantes, el problema del transporte para aquellas personas ya es grave. El costo de los viajes prolongados en autobús o el tiempo que se necesita para recorrer las distancias a pie o en bicicleta limita notablemente las posibilidades de trabajo de los habitantes de escasos recursos. En estos casos, cabe considerar la construcción de ferrocarriles, subterráneos y otros medios de transporte

rápido, pero estos pueden exigir inversiones que superan las posibilidades de las ciudades.

Estos problemas pueden mitigarse parcialmente utilizando medios de transporte privados, sin embargo, una solución más duradera exigirá pro lo común la promoción de numerosos centros descentralizados de empleo para los cuales el costo del transporte esté al alcance de todos los habitantes.

Si en un determinado lugar se concentra una gran población, es más fácil satisfacer su demanda de transporte, lo que tiene una repercusión benéfica para el funcionamiento de la red de transportes. Más allá de este nivel general, los beneficios de la concentración dependen de la ubicación, de la actividad económica y del tipo de empleos existentes en esos lugares. Si las oportunidades de trabajo se encuentran solo en el centro de la ciudad, el alto precio de la tierra permitirá crear empleos, sobre todo de alta densidad para trabajadores administrativos y otros tipos análogos. Las industrias no pueden instalarse en el centro de la ciudad o cerca de él porque el costo de la tierra supera sus posibilidades. Sin embargo, si la actividad económica se concentra en varios lugares en distintos puntos de la ciudad, incluida la periferia, es probable que se pueda asegurar una mejor coordinación entre la demanda y la oferta de oportunidades de trabajo.

3.2.5 El Costo de la Construcción

La parte del precio de la vivienda correspondiente a la construcción varía considerablemente como resultado de las diferencias en el costo de los materiales, la mano de obra, las técnicas de edificación, el tamaño de la estructura y el costo de los otros componentes de la vivienda. Esto en conjunto con el carácter fragmentario de los datos y el aumento desigual producido en los últimos tiempos en el costo de la edificación, hace que sea especialmente

difícil proceder a un análisis significativo de los costos comparativos de la construcción.

Cuadro 6
Promedio de Valor por Metro Cuadrado de Construcción

Estado	Promedio por m² de construcción	Estado	Promedio por m² de construcción
AGUASCALIENTES	\$4,017.48	MORELOS	\$5,473.55
BAJA CALIFORNIA	\$4,493.28	NAYARIT	\$4,177.90
BAJA CALIFORNIA SUR	\$5,240.87	NUEVO LEON	\$4,777.76
CAMPECHE	\$4,885.35	OAXACA	\$4,465.87
CHIAPAS	\$4,730.74	PUEBLA	\$4,916.72
CHIHUAHUA	\$3,851.62	QUERETARO	\$5,134.77
COAHUILA	\$3,930.98	QUINTANA ROO	\$5,500.71
COLIMA	\$4,169.08	SAN LUIS POTOSI	\$3,995.94
DISTRITO FEDERAL	\$7,262.84	SINALOA	\$4,847.32
DURANGO	\$4,123.24	SONORA	\$4,391.90
GUANAJUATO	\$4,098.92	TABASCO	\$4,722.71
GUERRERO	\$5,001.03	TAMAULIPAS	\$4,103.99
HIDALGO	\$4,457.83	TLAXCALA	\$4,216.15
JALISCO	\$4,816.18	VERACRUZ	\$4,332.21
MEXICO	\$5,110.99	YUCATAN	\$4,136.10
MICHOACAN	\$4,426.70	ZACATECAS	\$3,939.61

Fuente: Elaboración propia con base a Estadísticas de vivienda, S.H.F.

El costo de la construcción básica representa la mayor proporción del costo total de las viviendas. Los costos más altos de la construcción por lo general

se registran en viviendas para grupos de ingresos moderados y altos, con unidades más grandes y terminación de mejor calidad.

El costo por metro cuadrado es útil como medida general de las diferencias de costo, pero en parte depende del tamaño de la unidad de vivienda y de la cantidad de espacio común en los edificios multifamiliares. Los costos fijos de escaleras, corredores y otras instalaciones comunes son similares para las unidades de vivienda pequeñas y grandes, lo que significa que las unidades más grandes tenderán a tener costos de edificación más bajos por metro cuadrado.

En países como México, los costos de construcción aumentan en forma proporcional con la altura del edificio porque es necesario instalar ascensores, por el mayor costo estructural de los cimientos, las vigas, columnas y la remuneración a los trabajadores calificados; por el contrario, en los países desarrollados las diferencias de costo entre estructuras de media y gran altura tiende a ser menor. Sin embargo, el aumento del costo de la construcción proporcional a la cantidad de pisos se ve compensado en gran medida por la disminución del costo de la tierra por unidad.

3.2.6 Los Recursos Financieros

Las inversiones en viviendas urbanas comprenden la adquisición de la tierra, la construcción de los edificios y la prestación de los servicios físicos y sociales conexos. Con este fin, los organismos públicos por lo común hacen algunas inversiones en infraestructura y edificación de casas. Sin embargo, la mayoría de las inversiones en viviendas corren por cuenta de agentes privados que recurren a ahorros privados.

En la mayoría de los países en desarrollo, los sistemas financieros no están perfeccionados y resultan perjudicados por restricciones gubernamentales

que limitan el volumen de fondos a largo plazo y distorsionan su asignación. La proporción de hipotecas y de otros préstamos a largo plazo se mantiene baja. Otras fuentes de financiamiento a largo plazo son escasas y actúan con muchas restricciones. Las cajas de pensiones y los bancos de ahorro, que son fuentes importantes de financiamiento a largo plazo para la vivienda en países desarrollados, son por lo general instituciones incipientes en países en desarrollo y tienen carteras muy pequeñas, También se ven sometidas a límites máximos para las tasas de interés, lo que limita la disponibilidad de fondos a largo plazo para todos los fines, entre ellos la vivienda y hace que su asignación favorezca a los sectores de mayor ingreso.

Para satisfacer la necesidad de financiamiento a la vivienda, se han creado instituciones hipotecarias especializadas financiadas con fondos públicos, cobrando, por ejemplo, impuestos de los sueldos, tal es el caso del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).

El financiamiento de viviendas se puede facilitar si se introducen reformas que perfeccionen el funcionamiento de los mercados financieros. Una liberalización general de las tasas de interés, la adopción de medidas para fomentar la competencia entre los bancos y la promoción de las cajas de ahorro que aumentarían la disponibilidad de créditos a largo plazo y ofrecerían la posibilidad de financiar un sector de la vivienda eficiente.

Una cuestión más controvertida es la introducción de incentivos al sistema financiero para favorecer la construcción de viviendas. En términos amplios, el financiamiento de vivienda puede fomentarse de dos maneras: aplicando diversas políticas crediticias selectivas para encauzar más fondos a hacia la vivienda, o apoyando la financiación de viviendas con subsidios del sector público o mediante la ayuda externa.

Nunca es fácil eliminar las imperfecciones de los sistemas de financiamiento de viviendas, pero, cuando estas escasean, las dificultades de otorgar

financiamiento a sectores de bajos recursos son especialmente graves. Es probable que el principal efecto de la creación de instituciones de financiamiento de vivienda apoyadas por subsidios sea aumentar la disponibilidad de fondos para las viviendas de los sectores de ingresos medios. Por lo tanto, para saber si es conveniente promover mediante subsidios a las instituciones especializadas en financiamiento de vivienda, es necesario fundamentalmente evaluar, primero, los beneficios externos que se podrían obtener al facilitar una mejor planificación urbana y, segundo, el estímulo que estas instituciones pueden representar para los pequeños ahorradores.

3.3 Demanda de Vivienda

La vivienda da a las familias la posibilidad de ser más productivas, aportando así mayores beneficios a toda la economía. Una conclusión lógica que se saca con frecuencia es que cada familia necesita un mínimo especificado de servicios de vivienda. Aunque bien intencionados, los programas con este objetivo tienen pocas posibilidades de éxito si no se llevan a cabo sobre la base de una evaluación realista de lo que pueden pagar las familias por la vivienda.

La Necesidad de Vivienda y la Demanda Efectiva

El concepto de “necesidad de vivienda” comprende los requerimientos totales de albergue, sin tener en cuenta si las familias pueden o no pagarlos. Las definiciones de esa necesidad pueden expresarse como una calidad mínima requerida para la estructura, una tasa de ocupación máxima, o un límite máximo en la proporción del ingreso destinado a la vivienda. Estas definiciones incluyen con menos frecuencia un mínimo de privacidad y seguridad, o la distancia por encima de la cual el viaje al lugar de trabajo se hace demasiado costoso. Más de una de estas necesidades pueden quedar

insatisfechas simultáneamente. Por ejemplo, una familia puede vivir en una casa en ruinas, en condiciones de hacinamiento y pagar con todo más del 25% de su ingreso en alquiler.

Por el contrario, la demanda efectiva de vivienda se deriva de la voluntad de cada familia de pagar por la vivienda. El nivel de ingresos de la familia, su distribución y los precios de las viviendas disponibles y de otros bienes y servicios influyen de manera importante en las decisiones acerca de cuanto pagar por la vivienda. También influyen las pautas demográficas y la constitución particular de la familia, que determinan el crecimiento de la demanda en el tiempo.

El Costo de la Vivienda y el Ingreso

Es fácil señalar que el principal problema de la vivienda es la insuficiencia de los ingresos de las familias para pagar las viviendas que se producen actualmente. Pero la relación ingreso-costo es menos simple de analizar. La distribución del ingreso de una ciudad en su totalidad afectará la accesibilidad de la vivienda para diferentes grupos de ingresos, además, factores no económicos tales como gustos y preferencias pueden ser importantes en muchos medios culturales y políticos. En consecuencia, hay gran variación en la proporción de familias urbanas a que se llega y en las diferencias entre el precio de mercado de la vivienda y los recursos familiares disponibles para gastarlos en vivienda.

Aunque el costo medio de la vivienda (costo por m²) es una medida de la accesibilidad, el costo total de la vivienda es el factor más importante cuando se trata de llegar a las familias de bajos ingresos, pues es el costo que deberán pagar.

En el Cuadro 7 se muestra el costo económico (sin subsidio, ganancia y sin incluir el costo de financiamiento) de las viviendas por Estado de la Republica,

siendo Hidalgo el estado con vivienda más barata y el Distrito Federal con el precio promedio más alto.

Cuadro 7
Promedio de Valor del Mercado

Estado	Promedio	Estado	Promedio
AGUASCALIENTES	613,782	MORELOS	983,114
BAJA CALIFORNIA	611,722	NAYARIT	658,003
BAJA CALIFORNIA SUR	675,220	NUEVO LEON	688,946
CAMPECHE	800,534	OAXACA	756,170
CHIAPAS	770,871	PUEBLA	841,472
CHIHUAHUA	567,755	QUERETARO	963,655
COAHUILA	540,412	QUINTANA ROO	591,354
COLIMA	558,440	SAN LUIS POTOSI	708,672
DISTRITO FEDERAL	1,956,801	SINALOA	637,858
DURANGO	547,802	SONORA	542,648
GUANAJUATO	599,745	TABASCO	763,737
GUERRERO	906,750	TAMAULIPAS	544,021
HIDALGO	524,280	TLAXCALA	475,254
JALISCO	642,246	VERACRUZ	627,315
MEXICO	959,882	YUCATAN	654,039
MICHOACAN	620,681	ZACATECAS	595,460

Fuente: Estadísticas de Vivienda SHF.

El precio de la vivienda varía según las características de la misma: tamaño, calidad y ubicación (rural, urbana, centro, periferia) así como a factores y circunstancias socioeconómicas de los distintos países: demografía, crecimiento económico, desempleo, precio de la tierra, existencia de burbuja inflacionaria, tasa de interés, impuestos, capacidad de endeudamiento familiar, etc. El precio de la vivienda condiciona la vida económica de las

familias que, en el caso de la compra de vivienda, habitualmente deben acudir a créditos hipotecarios a largo plazo.

Existen indicadores que permiten valorar si el precio de una vivienda es adecuado y económicamente viable, ya sean indicadores sobre los ingresos o salarios, en relación con el precio del alquiler de la vivienda que se desea adquirir o en relación con la cuantía y la duración de la hipoteca a solicitar.

El índice PER (del inglés *Price to Earnings Ratio*) indica el número de años que se tardaría en recuperar –mediante el alquiler del mismo inmueble que se quiere comprar- la inversión realizada en la compra de una vivienda (con todos los gastos incluidos). Se considera un índice PER 15 - **15 años de alquiler = precio de la compra de vivienda**- como el adecuado en el sector inmobiliario.

En cuanto a la cuota mensual de la hipoteca se considera que no debe superar el 30% de los ingresos mensuales. Se recomienda, si es posible, la menor duración del préstamo en años, considerando un máximo de 15 años como el adecuado ya que a partir de 15 años de préstamo los intereses pueden alcanzar prácticamente el mismo valor del capital solicitado e incluso doblar la cifra si el interés es alto, razón por la que no se considera una buena decisión económica suscribir préstamos superiores a 15 años.

De la misma manera que se establece la cuota máxima de la hipoteca sobre los ingresos familiares puede decirse que el coste del alquiler mensual tampoco debe superar el 30% de los ingresos o renta familiar. El resto de ingresos debe cubrir otros gastos y garantizar unas condiciones dignas de vida -alimentación, vestido, sanidad, educación y otros gastos imprescindibles.

3.3.1 Demanda de Vivienda por Componente

La demanda de financiamiento para soluciones de vivienda se conforma de la formación de hogares, es decir, hogares nuevos que necesitaran un lugar de habitación; el rezago habitacional que son las viviendas particulares habitadas con carencias en materiales, servicios o espacios; la movilidad habitacional que comprende a los hogares cuya vivienda actual ya no cumple sus necesidades y por último las curas de originación que son familias que mejoraron su historial crediticio y ahora ya pueden solicitar un crédito para vivienda.

Para 2018 se estima que se demanden 1,007,238 financiamientos para soluciones de vivienda lo que tendrá un impacto en casi 4 millones de personas. La demanda total por componente se distribuye de acuerdo al cuadro 8.

Cuadro 8
Demanda de Vivienda por Componente, 2018.
(Número de hogares y porcentaje)

Componente	2018	2017	Validación Porcentual
Formación de Hogares	298,666	307,111	(-) 2.7
Rezago Habitacional	609,292	668,814	(-) 8.9
Movilidad Habitacional	69,580	80,690	(-) 13.8
Curas de Originación	29,700	32,200	(-) 7.8
Demanda Total	1,007,238	1,088,815	(-) 7.5

Fuente: Elaborado por la Dirección de Análisis Sectorial y Desarrollo de Negocios (DASDN), SHF.

La disminución de la demanda esperada se puede explicar por varios factores:

- Durante 2017 la inflación promedio anual fue de 6.0%, provocando que el poder adquisitivo de los hogares se redujera. Para 2018 se espera que el ingreso disponible de los hogares aumente 2.83%.
- Por otro lado, el crecimiento del PIB para 2018 se proyecta en 2.3% por lo que se continua con una desaceleración económica ya que con la estimación oportuna del PIB el crecimiento anual en 2017 es de 2.1%.
- El crecimiento de precios en 2017 de acuerdo al *Índice SHF de precios de la vivienda* fue de 6.1% además de que el precio mediano durante 2017 fue de casi 500 mil pesos, es decir, la mitad de las transacciones hipotecarias fueron por más de este precio.
- La reducción de los subsidios disponibles para vivienda en 2017 fue de (-) 48.2% y como se observa en el Cuadro 1 el componente más importe de la demanda de vivienda es el rezago habitacional que sin el subsidio pierde asequibilidad a las soluciones disponibles en el mercado.
- De igual manera las tasas de interés aumentaron, la TIIE a 28 días aumentó a 7.62% en diciembre de 2017 y la tasa de interés hipotecaria subió a 10.7% esto es 0.13 puntos porcentuales (pp).
- La suma de todos estos factores llevó a que la demanda del componente formación de hogares se redujera (-) 2.7% la de rezago

habitacional (-) 8.9%, la de movilidad habitacional (-)13.8% y la de curas de originación (-) 7.8%.

3.3.2 Demanda de Vivienda por Solución

De acuerdo al ingreso de los hogares, su capacidad de pago, afiliación a Infonavit o Fovissste, tamaño de localidad (urbano, rural o en transición) se estimó el número de créditos necesarios (Cuadro 9) por tipo de solución.

Cuadro 9
Número de Créditos por Tipo de Solución, 2018

Tipo de Solución	2018		2017		Variación
	Créditos	Porcentaje	Créditos	Porcentaje	Porcentual Anual
Adquisición	608,260	60.4	650,270	59.7	(-) 6.5
Mejoramiento	361,293	35.9	379,465	34.9	(-) 4.8
Autoproducción	37,685	3.7	59,080	5.4	(-) 36.2
Total de Créditos	1,007,238	100	1,088,815	100	(-) 7.5

Fuente: Elaborado por la DASDN, SHF.

- **Adquisición:** concentra 608,270 créditos y será la modalidad más demandada, decir, 60.4% del total del presente año y muestra un decremento de (-) 6.5%.
- **Mejoramientos:** la demanda por esta solución será de 361,293 que representa el 35.9% del total. La proyección para esta solución disminuye en (-) 4.8 % al compararla con la de 2017.

- **Autoproducción:** Representa el 3.7% de las soluciones que se proyecta se demanden este año, esto es más de 37 mil. También muestran una variación negativa del (-) 36.2%.

Por organismo de vivienda se espera la siguiente colocación:

Cuadro 10
Número de Créditos por Organismo y Tipo de Solución, 2018

Organismo	Adquisición	Mejoramiento	Autoproducción	Total	Composición
o	n	o	n		n
Infonavit	431,033	196,655	16,000	643,688	63.9
Fovissste	56,972	14,445	0	71,417	7.1
Banca	112,892	1,583	8,200	122,675	12.2
Otros	7,363	148,610	13,485	169,458	16.8
Total	608,260	361,293	37,685	1,007,238	100

Fuente: Elaborado por la DASDN, SHF.

- Al Infonavit se le demandarán 643 mil soluciones de vivienda de las cuales 431 mil serán para adquisición de vivienda nueva y usada, 196 mil mejoramientos y 16 mil al nuevo producto de autoproducción.
- Al Fovissste se espera se le demanden 71 mil créditos, casi 57 mil de adquisición y 14 mil de mejoramiento.

- En cuanto a la Banca atenderá casi 113 mil créditos para adquisición, 1,500 mejoramientos y 8,200 de autoproducción.
- A las otras entidades como Fonhapo, Orevis, entre otras agencias se proyecta que atiendan casi 170 mil soluciones de vivienda.

3.3.3 Demanda Vivienda por Entidad Federativa

A continuación, se presenta la demanda para 2017 a nivel estatal.

Cuadro 11
Demanda de Vivienda por Entidad Federativa, 2018

Entidad	Adquisición (1)	Mejoramiento (2)	Autoproducción (3)	Demanda por Entidad (4)=(1)+(2)+(3)	Composición Porcentual
Aguascalientes	12,873	5,005	522	18,400	1.8
Baja California	23,465	16,030	1,454	40,949	4.1
Baja California Sur	5,311	8,465	455	14,231	1.4
Campeche	2,463	4,700	219	7,382	0.7
Coahuila	28,081	19,061	1,386	48,528	4.8
Colima	6,413	2,866	214	9,493	0.9
Chiapas	6,651	14,782	889	22,322	2.2
Chihuahua	29,062	19,780	1,880	50,722	5
Ciudad de México	38,955	23,109	2,082	64,146	6.4
Durango	9,123	8,553	680	18,356	1.8
Guanajuato	30,882	10,161	1,175	42,218	4.2
Guerrero	5,806	9,325	1,197	16,328	1.6
Hidalgo	19,006	10,896	429	30,331	3
Jalisco	55,486	13,237	3,522	72,245	7.2
México	40,253	35,475	2,899	78,627	7.8
Michoacán	11,948	7,743	1,324	21,015	2.1
Morelos	7,628	6,047	2,144	15,819	1.6

Nayarit	5,393	2,572	463	8,428	0.8
Nuevo León	70,406	23,108	2,565	96,079	9.5
Oaxaca	3,243	6,982	727	10,952	1.1
Puebla	17,238	18,690	1,609	37,537	3.7
Querétaro	23,282	6,878	1,094	31,254	3.1
Quintana Roo	24,189	3,985	213	28,387	2.8
San Luis Potosí	14,871	6,695	654	22,220	2.2
Sinaloa	18,382	7,049	1,140	26,571	2.6
Sonora	20,346	11,020	1,081	32,447	3.2
Tabasco	6,185	8,827	487	15,499	1.5
Tamaulipas	24,695	12,499	1,463	38,657	3.8
Tlaxcala	2,463	3,090	268	5,821	0.6
Veracruz	24,642	13,247	1,850	39,739	3.9
Yucatán	15,359	13,515	974	29,848	3
Zacatecas	4,160	7,901	626	12,687	1.3
Nacional	608,260	361,293	37,685	1,007,238	100

Fuente: Elaborado por la DASDN, SHF.

Consideraciones

Para 2018 se estima una demanda menor a la proyectada en 2017 considerando las variables económicas como la inflación, el ingreso de los hogares y las tasas de interés y la situación general de la economía mexicana.

La demanda se verá afectada por las políticas públicas que se implementaron en 2017 como la liberación del precio tope para adquisición de vivienda del Infonavit y la disminución del presupuesto del subsidio.

POLÍTICAS PÚBLICAS EN MATERIA DE VIVIENDA



Toda familia tiene derecho a disfrutar de una vivienda digna y decorosa. La ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo

Capítulo 4. Políticas Públicas en Materia de Vivienda

4.1 Política de Vivienda y Desarrollo Urbano

Desde la firma del “Pacto por México” en diciembre de 2012, se han emprendido una ambiciosa agenda de reformas estructurales transversales cubriendo materias energéticas, telecomunicaciones, competencia económica, financiera, fiscal, laboral, educativa, así como político electoral y penal, que tienen por objeto impulsar la competitividad y el crecimiento económico del país. Dentro de este programa de reformas, las políticas de vivienda y de desarrollo urbano son consideradas una prioridad. Las autoridades buscan reducir el rezago habitacional que afecta a aproximadamente el 31% de los hogares mexicanos y hacer más eficientes los patrones de desarrollo.

Este nuevo enfoque a las políticas de vivienda y desarrollo urbano se diferencia de las políticas anteriores por cambiar de objetivos cuantitativos a un enfoque más cualitativo sobre la vivienda y el entorno urbano.

El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 publicado en el Diario Oficial el 20 de mayo de 2013 establece un objetivo general: “Llevar a México a su máximo potencial”; cinco metas nacionales: un México en Paz, México Incluyente, México con educación y calidad, México próspero y con responsabilidad global; y tres estrategias transversales: Democratizar la productividad, Gobierno Cercano y moderno, Perspectiva de Género.

Dentro del PND el tema de la vivienda parte de un diagnóstico del sector que reconoce avances en la materia, así como en infraestructura social básica. Menciona que en los últimos 20 años la carencia de servicios básicos de vivienda se redujo de 44% a 19%. Sin embargo, también identifica como

problemática que los avances no han sido uniformes en todas las regiones del país. En 2010 la carencia de servicios básicos en la vivienda afectaba al 9.4% de la población en localidades urbanas, mientras que en zonas rurales el porcentaje se incrementa a 50.4% de la población. En este mismo sentido, del total de población con necesidad de remplazo de vivienda, el 73% se encuentra desatendida y solo el 30% es susceptible de recibir financiamiento destinado a vivienda.

También se hace referencia al modelo de crecimiento urbano reciente que fomentó la construcción de viviendas en zonas alejadas que no contaban con servicios como escuelas, hospitales y centros de abasto. La producción de vivienda nueva se basó en un modelo de crecimiento urbano extensivo. Los desarrollos habitacionales se ubicaron en zonas alejadas de los centros de trabajo y servicios, sin una densidad habitacional adecuada que permitiera costear servicios, vías de comunicación y alternativas de transporte eficientes, lo que generó comunidades dispersas y un uso poco eficiente de la infraestructura urbana, lo que trajo como consecuencia un importante número de viviendas abandonadas, según datos del Censo de Población y Vivienda 2010, las viviendas deshabitadas eran casi 5 millones y las de uso temporal poco más de 2 millones

Dentro de la meta nacional “México Incluyente”, el PND establece impulsar soluciones de vivienda digna, así como el mejoramiento de espacios públicos. Estos objetivos se hacen explícitos en la Política Nacional de Vivienda que tiene como estrategias:

1. **Lograr una mayor y mejor coordinación interinstitucional.** Se busca una mayor y mejor coordinación interinstitucional a través de la Secretaria de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) que con las reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal aprobadas al inicio de 2013 fusiona en la Secretaria de la Reforma

Agraria, la Subsecretaria de Desarrollo Urbano y Ordenación del Territorio que estaba adscrita a la Secretaria de Desarrollo Social. La SEDATU coordinará la política nacional de vivienda y presidirá la Comisión Intersecretarial en la materia, a cargo de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP). La SEDATU alineará los programas y acciones en materia de reservas territoriales, financiamientos y construcción de vivienda.

2. **Transitar hacia un modelo de desarrollo urbano sustentable e inteligente.** Los créditos y subsidios del gobierno de la Republica serán reorientados al fomento del crecimiento urbano ordenado. Se buscará impulsar la construcción de viviendas verticales.
3. **Reducir de manera responsable el rezago habitacional.** Impulsar acciones de lotificación, construcción, ampliación y mejora de viviendas, tanto en zonas rurales como urbanas. Se dictaminó que todas las viviendas con financiamiento del gobierno cuenten con al menos dos habitaciones.
4. **Impulso al financiamiento,** se otorgarán créditos de la banca privada para adquisición de vivienda, evitando que el exceso de requisitos anule o impida el otorgamiento de crédito a la vivienda.

En específico, la Política Nacional de Vivienda consiste en un nuevo modelo enfocado a promover el desarrollo ordenado y sustentable del sector; a mejorar y regularizar la vivienda urbana, así como a construir y mejorar la vivienda rural.

A partir de estos ejes, la SEDATU ha establecido los objetivos, estrategias y líneas de acción derivadas del análisis de la problemática que enfrenta el sector en su conjunto, de acuerdo con los lineamientos del PND, armonizando y complementando los enfoques en materia de ordenamiento territorial, desarrollo urbano, regional, agrario y vivienda, a través de tres programas:

- **Programa Sectorial de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano**, el cual señala la importancia de identificar municipios catalogados con alto y muy alto índice global de riesgos (sismos, erupciones volcánicas, huracanes, inundaciones y deslizamientos). El programa reconoce que debido a la producción masiva de vivienda nueva, la dificultad para acceder a suelo habitacional y la casi inexistente oferta de vivienda destinada a grupos de bajo ingreso, provocaron que muchas familias se ubicaran en zonas de riesgo; en atención a esta situación el PSDATU estableció como objetivos promover el ordenamiento y planeación territorial como articuladores del bienestar de las personas y el uso eficiente del suelo, Incentivar el crecimiento ordenado de los asentamientos, consolidar ciudades compactas, productivas, competitivas, incluyentes y sustentables, que faciliten la movilidad y eleven la calidad de vida de sus habitantes; fomentar el acceso a la vivienda digna acorde a estándares de calidad internacional; y estimular el desarrollo de núcleos agrarios mediante acciones en materia de cohesión territorial, productividad, suelo, vivienda rural y gobernabilidad. Con esto se busca atender la problemática del sector en un proceso integral que considera el suelo, el crecimiento urbano, la consolidación de las ciudades y el acceso a la vivienda bien ubicada, sin dejar de lado el desarrollo de los núcleos agrarios.
- **Programa Nacional de Desarrollo Urbano**. Destaca que el proceso de urbanización del país se ha acelerado considerablemente. Coincide con el PSDATU en que el proceso de urbanización ha tenido serias consecuencias sobre la configuración de los asentamientos, señala como una de las causas la oferta insuficiente de suelo apto y accesible, lo que ha propiciado que los asentamientos irregulares estén ubicados predominantemente en zonas de alto riesgo. El plan también considera la tendencia de crecimiento poblacional, el cual se duplico en los

últimos 30 años, vs el crecimiento del territorio urbano, el cual se multiplicó por seis, al respecto, el PNDU establece cinco objetivos: Controlar la expansión de las manchas urbanas, Consolidar un modelo de desarrollo urbano que genere bienestar para los ciudadanos garantizando la sustentabilidad social, económica y ambiental; Diseñar e implementar instrumentos normativos, fiscales, administrativos y de control para la gestión del suelo; impulsar una política de movilidad sustentable que garantice la calidad, disponibilidad, conectividad y accesibilidad de los viajes urbanos; y Consolidar la Política Nacional de Desarrollo Regional, evitar asentamientos urbanos en zonas de riesgo y disminuir la vulnerabilidad de la población urbana ante desastres naturales.

- **Programa Nacional de Vivienda.** Tiene entre sus objetivos: Controlar la expansión de las manchas urbanas a través de la política de vivienda; Mejorar la calidad de vivienda rural y urbana y su entorno, al tiempo de disminuir el déficit de vivienda; Diversificarla oferta de soluciones habitacionales de calidad para que responda eficazmente las diversas necesidades de la población; Generar esquemas óptimos de créditos y subsidios para acciones de vivienda; Fortalecer la coordinación interinstitucional que garantice la corresponsabilidad de los tres órdenes de gobierno;. Y generar información de calidad y oportuna para contribuir a mejores tomas de decisiones en el sector de la vivienda.

La dinámica del sector habitacional se asocia directamente con los principales retos de la vivienda en México que comprenden 2 procesos: abatir el rezago habitacional, incluyendo el de la construcción en asentamientos irregulares y satisfacer las necesidades anuales de los nuevos hogares.

Gracias a la generación de diversas alternativas de financiamiento, actualmente es más fácil solicitar un crédito para vivienda que se ajuste a las necesidades de compra, mejora o autoproducción. A partir de 2007 el Gobierno Federal ha dado mayor atención a los sectores de la población de bajos ingresos quienes enfrentan limitaciones para acceder a una solución habitacional, fue así que se creó el programa “Esta es tu casa” destinado a subsidios para vivienda como una forma de apoyo a la consolidación del patrimonio de los hogares más pobres.

Como parte de la política nacional de vivienda se ha impulsado la construcción y adquisición de vivienda, se han desarrollado esquemas de cofinanciamiento para combinar el uso de recursos de 2 o más instituciones financieras; la construcción de vivienda vertical en las ciudades para evitar el crecimiento de la mancha urbana y propiciar un uso racional del territorio; la construcción de vivienda sustentable y el apoyo a familias de bajos ingresos mediante los programas de subsidios.

4.2 Producción Social de Vivienda

La Producción Social de vivienda (PSV) generalmente se asocia con las modalidades de autoconstrucción y autoproducción de vivienda. La relevancia de este tema en México se debe en gran medida al volumen de vivienda que se ha producido mediante autoproducción y autoconstrucción. Este tipo de producción de vivienda difiere fundamentalmente de la producción comercial, pues no tiene fines de lucro y en muchos casos depende de la mano de obra de los miembros de la comunidad.

La autoproducción es más que el proceso de construcción para la vivienda que fue “mandada a construir”, es un concepto más amplio definido en la Ley

de Vivienda como: El proceso de gestión del suelo, construcción y distribución de vivienda bajo el control directo de sus usuarios en forma individual o colectiva, la cual puede desarrollarse mediante la contratación de terceros o por medio de procesos de autoconstrucción. Desde la perspectiva de las organizaciones que promueven la PSV, la definen como: “todos aquellos procesos generadores de espacios habitables, componentes urbanos y viviendas, que se realizan bajo el control de autoprodutores y otros agentes sociales que operan sin fines de lucro.

La producción Social implica un proceso colectivo y comunitario, en el que los participantes dentro de este tipo de proyectos pueden ser grupos informales u organizaciones locales, y otros actores como ONG’s. Los procesos de producción social dependen principalmente de las contribuciones – mano de obra, dinero y materiales de construcción- que aportan los miembros de la comunidad y otros socios; además de las viviendas resultantes del proceso de la PSV, también se pueden producir otros activos compartidos (por ejemplo, escuelas, centro de convivencia, módulos deportivos) que benefician a la comunidad en su conjunto. En México, la Ley de Vivienda define la PSV como: aquella que se realiza bajo el control de autoprodutores y autoconstructores que operan sin fines de lucro y que se orienta prioritariamente a atender las necesidades habitacionales de la población de bajos ingresos, incluye aquella que se realiza por procedimientos autogestión y solidarios que dan prioridad al valor de uso de la vivienda por sobre la definición mercantil, mezclando recursos, procedimientos constructivos y tecnologías con base en sus propias necesidades y su capacidad de gestión y toma de decisiones.

Una de las principales razones por la cual muchos mexicanos recurren a la autoconstrucción y autoproducción de vivienda es que un gran porcentaje de la población tiene un ingreso bajo. En México los hogares que ganan menos de tres salarios mínimos y que no cuentan con apoyo del gobierno no pueden

acceder a una hipoteca porque sus ingresos son muy bajos para poder hacer frente a una hipoteca y cubrir sus gastos normales. Las necesidades que atiende la PSV muchas veces no son satisfechas por las opciones que ofrecen el financiamiento y desarrollo comercial. En realidad, la banca comercial en México se enfoca en un segmento de mercado de ingresos mayores. En 2014 de los créditos hipotecarios colocados por los bancos comerciales, únicamente 2.3% del total corresponde a la categoría de vivienda económica (valor de hasta \$241,383 pesos) y 8.1% a la categoría de vivienda popular (valor entre \$241,383 y \$409,123 pesos).

Políticas Públicas dirigidas a la PSV en México.

La Ley de Vivienda establece la obligación de CONAVI para otorgar apoyo a programas dirigidos a autoprodutores y autoconstructores, y la existencia de programas específicamente orientados a la PSV. En el Programa Nacional de Vivienda 2014-2018 se menciona a la Producción Social de Vivienda Asistida (PSVA) que se define como las acciones de producción social de vivienda realizadas con el apoyo de asesoría calificada de profesionistas, constructores, desarrolladores sociales o privados; comprende aspectos técnicos, financieros, organizativos, de capacitación y de gestión adecuadas a las características del proceso y de los usuarios. Para facilitar el acceso a créditos y subsidios a la población vulnerable se contempla que CONAVI impulse a la PSVA mediante subsidios.

Por su parte, FONHAPO también otorga subsidios para la vivienda. Hay dos programas principales de subsidio, Vivienda Digan y Vivienda Rural. La población objetivo para estos programas se encuentra por debajo de la línea de bienestar, con carencia de calidad y espacios de la vivienda. La principal diferencia entre estos dos programas de subsidio es que los beneficiarios del programa Vivienda Rural deben estar localizados en una zona rural con hasta 5,000 habitantes con un grado alto o muy alto de marginación. El subsidio

puede ser utilizado para construir o adquirir vivienda nueva o para realizar ampliaciones o mejoramientos a la vivienda.

Sociedad Hipotecaria Federal cuenta con un programa para ayudar a las microfinancieras que otorgan créditos para proyectos de PSV; este programa consiste en tener una línea de fondeo de descuento revolvente que permite a las microfinancieras ofrecer créditos para remodelar, ampliar o mejorar una vivienda. El producto “Autoproducción de Vivienda Asistida” otorga una línea de fondeo para instituciones con capacidad de construir vivienda y dar atención a zonas rurales y urbanas, sin embargo, debido a que los dueños no están involucrados en la toma de decisiones del proceso constructivo, propiamente no se conducen procesos de PSVA.

Además de las acciones ejercidas por los Organismos Nacionales de Vivienda, la Ley de Vivienda establece que los gobiernos estatales pueden tener una contribución importante, mediante la creación de leyes estatales de vivienda y programas locales de vivienda. En ocasiones otorgan subsidios en conjunto con programas federales como los de FONHAPO.

La ley de Vivienda establece también que los gobiernos municipales pueden tener una contribución importante, mediante programas locales de vivienda. Un ejemplo es la donación de terrenos para la edificación de vivienda para proyectos del programa Vivienda Nueva de FONHAPO.

4.3 Política de Subsidio

El 1° de julio de 2013 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación las reglas de operación del Programa de esquemas financieros y subsidio federal para vivienda para el 2014. De acuerdo con las Reglas de Operación

vigentes del Programa de Esquemas Financieros y Subsidio Federal para vivienda, a través del sistema de puntaje, incorpora objetivos que consideran como requisito un entorno sustentable, que privilegie ciudades compactas y viviendas con servicios básicos, cercanas a fuentes de empleo y al mismo tiempo sean ecológicas y eficientes, esto de acuerdo a la Nueva Política Nacional de Vivienda, presentada el 11 de febrero de 2013 que busca usar el financiamiento de vivienda para orientar el desarrollo territorial y urbano del país, de esta manera los créditos y subsidios del Gobierno de la Republica serán reorientados al fomento del crecimiento urbano ordenado.

A través de las Reglas de Operación del Programa de Subsidios 2014, el Gobierno de la Republica replanteó el modelo a seguir, con la finalidad de ofrecer certeza al sector y que estas fueran acordes con el nuevo modelo urbano y de vivienda. Las reglas de operación del programa establecen subsidios diferenciados según el puntaje obtenido para cuatro dimensiones: ubicación, equipamiento, re densificación y competitividad. Se busca incentivar la adquisición de vivienda digna con mayores estándares de calidad y diversificar las soluciones habitacionales. Los instrumentos financieros (créditos hipotecarios) y recursos públicos (subsidios) de que dispone el Gobierno de la Republica deben reforzar la orientación territorial a través de estímulos al desarrollo de áreas delimitadas aptas para el desarrollo urbano y la vivienda y que al mismo tiempo inhiban el crecimiento de las manchas urbanas hacia zonas inadecuadas. Para atender dichos lineamientos establecidos, en junio de 2013 se habían invertido 2,992 millones en 60,955 subsidios otorgados conforme la ficha de puntaje de ubicación y sustentabilidad del entorno para adquisición de vivienda nueva.

Los beneficiarios del programa de subsidios para adquisición de vivienda nueva tendrán derecho a un monto máximo de subsidio de acuerdo al valor de la vivienda y el puntaje obtenido en sus cuatro dimensiones anteriormente mencionadas.

Cuadro 12
Asignación de Subsidio según Puntaje y Dimensión

Categoría	Valor de la Vivienda (SMGVM)	Rango de puntaje												
		0-349	350-400	401-450	451-500	501-550	551-600	601-650	651-700	701-750	751-800	801-850	851-900	901-1000
		Montos Máximos de Subsidio												
I	150-200	0	0	0	0	0	0	0	30	31	32	32	33	33
II	129-158	0	0	0	29	30	30	31	31	32	32	33	33	34
III	60-128	0	29	30	30	30	31	31	32	32	33	33	34	34
IV	60-128	0	32	33	33	33	34	34	35	35	36	36	37	37

Fuente: D.O.F. 01 de Julio 2013 y adicionalmente, los beneficiarios cuyo ingreso sea menor o igual a 1.5 SMGVM, tendrán acceso a un subsidio de 3 SMGVM.

Para la adquisición de vivienda usada el monto de subsidio estará en función de la ubicación dentro de los perímetros de contención urbana

Cuadro 13
Monto de Subsidio para Vivienda Usada

Monto de Subsidio para Vivienda Usada		
Ubicación	Subsidio máximo	Valor máximo
	(SMGVM)	(SMGVM)
U1	33	200
U2	31	158
U3	30	128

Fuente: D.O.F. 01 de Julio 2013.

Para Ampliación y/o mejoramiento de vivienda el subsidio federal se otorgará a proyectos con valor hasta de 30 SMGVM. Fuera de los perímetros de contención urbana, incluyendo vivienda rural, únicamente se subsidiarán intervenciones de un valor menor a 22 SMGVM, preferentemente para abatir condiciones de precariedad de la vivienda. Los recursos podrán ser utilizados para regularización de la propiedad ante el Registro Público de la Propiedad y/o catastro, así como el Registro Agrario Nacional cuando se trate de propiedad ejidal comunal. Se pueden otorgar hasta 3 subsidios para varios proyectos, o después de haber recibido un subsidio para adquisición de lote con servicios, en tanto que la suma de los importes del subsidio federal no rebase 33 SMGVM. Las acciones de mejoramiento y ampliación estarán sujetas a procesos de control y verificación para garantizar el uso adecuado de los recursos y se dará prioridad de otorgamiento de subsidios a los beneficiarios que realicen acciones en viviendas ubicadas dentro de los polígonos PROCURHA o en desarrollos certificados.

Para la adquisición de Lote con Servicios el monto de subsidios se otorgará de acuerdo a la ubicación dentro de los perímetros de contención urbana y al puntaje de ubicación y sustentabilidad.

Cuadro 14
Subsidio Adquisición Lote con Servicios.

Ubicación	Puntaje Mínimo Requerido	Monto del Subsidio (VSMGVM)	Valor Máximo del Lote con Servicios (SMGVM)
U1, Desarrollo Certificado o PROCURHA	No Aplica	16	80
U2	150	14	75
U3	200	12	70

Fuente: D.O.F. 1de Julio de 2013.

En el caso de Autoproducción de vivienda, para el otorgamiento del subsidio estará condicionado a la comprobación de posesión en zonas rurales o en transición, o titularidad del lote o terreno en zonas urbanas, la vivienda que se construya deberá estar inscrita en el Registro Único de Vivienda y deberá contar con asistencia técnica integral o haber sido construida por una Agencia Productora de Vivienda; los beneficiarios del programa de subsidios en la modalidad de lote con servicios, también podrán solicitar un subsidio para autoproducción, el cual será complementario al primero sin rebasar en ningún caso los 33 SMGVM y los límites establecidos en el cuadro No.15.

Cuadro 15
Subsidio para Autoproducción

Rango de Puntaje	Monto Máximo del Subsidio (SMGVM)	Valor Máximo de la Autoproducción (SMGVM)
700-1000	29	140
450-699	26	120
200-449	23	100

Fuente: D.O.F. 1 de julio de 2013.

4.4 Programas Institucionales de Vivienda, ONAVIS

Un factor que ha contribuido significativamente en la consolidación del ritmo ascendente de la construcción y el financiamiento habitacional ha sido el impulso de esquemas novedosos de financiamiento y proyectos de ahorro para vivienda que facilitan la formación de enganches y aportaciones.

En 2007 se crearon los créditos conyugales o mancomunados para derechohabientes del INFONAVIT y FOVISSSTE con lo que se incrementaba la capacidad crediticia de los trabajadores para adquirir una vivienda, en ese mismo año, entró en operación el Programa de Esquemas de Financiamiento y Subsidio Federal para la vivienda “Esta es tu casa”, el cual permite diversificar y ampliar la cobertura de atención financiera a la vivienda.

Los esquemas de cofinanciamiento adquirieron un auge en los últimos años ya que, mediante la suma de dos o más créditos, o la conjunción de un crédito

más un subsidio, el esquema de cofinanciamiento potencia el uso de los recursos de instituciones financieras como INFONAVIT, FOVISSSTE Y Sociedad Hipotecaria Federal, pues permite atender a la población de forma más amplia y versátil.

Debido a la prioridad de atender a los trabajadores de menores ingresos y a sus recursos limitados, el INFONAVIT ha instrumentado programas de coparticipación con entidades financieras para proporcionar alternativas de financiamiento para los derechohabientes de ingresos medios y altos aprovechando toda su capacidad crediticia de acuerdo a sus ingresos.

Actualmente se dispone de una amplia gama de opciones para ejercer crédito, además de los programas de subsidios y los programas para derechohabientes de FOVISSSTE e INFONAVIT, otros acreditados, de la banca, las Sofoloes, los organismos estatales de vivienda, las cajas de ahorro o las financieras populares han encontrado nuevas posibilidades financieras, anteriormente inexistentes.

4.4.1 INFONAVIT

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores es una institución con amplio sentido social. El instituto se esfuerza diariamente para asegurar el derecho a que los trabajadores y sus familias accedan a una vivienda digna y decorosa en cumplimiento de los Artículos 4° y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como a brindar a los trabajadores seguridad respecto a la buena administración de sus ahorros. El valor social del Infonavit es palpable, ya que otorga más de 70% de la originación de créditos hipotecarios en México, lo que lo convierte en el

principal actor del mercado y la institución financiera que atiende al mayor número de trabajadores activos del país, más de 17 millones.

Durante 2013 se registraron grandes cambios en el país, el sector vivienda y el Infonavit. A nivel nacional se estableció la nueva Política Nacional de Vivienda en virtud a la cual el Infonavit ajustó su modelo de operación principalmente, la dinámica de planeación y de operación. Este modelo no solo busca el otorgamiento de créditos, lo cual caracterizó la estrategia entre 1998 y 2012, sino que también busca atender de manera eficiente la composición de la demanda y las necesidades de los trabajadores, incrementando su valor patrimonial y calidad de vida. Lo anterior ha implicado el diseño de nuevos productos y el ajuste de algunos ya existentes, con el objeto de brindar la mejor atención de las necesidades de los trabajadores y sus familias.

Los productos ofrecidos por el Infonavit de acuerdo al destino del programa se describen a continuación:

Cuadro 16
Productos Infonavit para Adquisición de Vivienda
Nueva o Usada 2018

Producto	Característica	Nivel de Ingresos	Monto Máximo de Crédito
Crédito Infonavit	Crédito tradicional en pesos otorgado por el Infonavit para compra de vivienda nueva o usada, construcción en terreno propio, reparación, ampliación o mejora de vivienda; Pago de hipoteca contraída con otra entidad financiera.	Sin restricción	Hasta \$884,381.60
InfonavitTotal	Crédito hipotecario otorgado por el Infonavit, en co-participación con una entidad financiera, a través del cual se dispone de la capacidad máxima de crédito para la compra de una vivienda nueva o usada de cualquier valor.	Igual o mayor a 4.5 VSM	Hasta \$1,553,528.16
Cofinavit	Crédito hipotecario otorgado por el Infonavit en colaboración con una entidad financiera para obtener un monto de crédito mayor al sumar el crédito de Infonavit y el crédito de la entidad financiera. Una vez que se termina de pagar el crédito Infonavit, las aportaciones patronales se destinan al pago del crédito con la otra institución financiera.	Sin restricción	Hasta \$285,559.3 para salarios hasta 10.9 VSMMDF; Y Hasta \$249,331.68 para ingresos mayores a 11 VSMMDF
Cofinavit Ingresos Adicionales	Crédito hipotecario, otorgado por el Infonavit en colaboración con una entidad financiera, ante la cual se pueden comprobar otros ingresos adicionales al ingreso formal como propinas o comisiones para obtener un monto mayor de crédito. Una parte del crédito la otorga el Infonavit tomando en cuenta el salario y la otra parte la entidad financiera considerando las propinas o comisiones.	Salario integrado menor a 4 VSM	Hasta \$304,738.72
Apoyo Infonavit	Crédito hipotecario que otorga una institución financiera (No lo otorga el Infonavit) para comprar una vivienda nueva o usada o construir en un terreno propio. Las aportaciones patronales subsecuentes se usarán para amortizar el crédito; el saldo de Subcuenta de Vivienda queda como garantía de pago, en caso de desempleo.	Lo determina la entidad financiera	Lo determina la entidad financiera
Tu 2do Credito Infonavit	Es un crédito hipotecario para derechohabientes que ya ejercieron un primer crédito. Es otorgado por el Infonavit en coparticipación con otra entidad financiera	Sin restricción	En función del plazo y la Capacidad de pago

4.4.2 FOVISSSTE

El Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE) es uno de los instrumentos de política social del Estado Mexicano para garantizar el derecho constitucional a una vivienda para los trabajadores que le prestan sus servicios. Este órgano desconcentrado tiene por mandato administrar y operar el sistema de financiamiento destinado a la adquisición, reparación, ampliación o mejoramiento de las viviendas de los derechohabientes del instituto. Dentro de las modalidades de financiamiento establecidas, se otorgan recursos para el pago del enganche, gastos de escrituración y, en su caso, la constitución de un fideicomiso de apoyo, cuando tenga por objeto la adquisición de vivienda de interés social, amortizar pasivos adquiridos por dichos conceptos, así como para construcción de habitaciones destinadas a ser adquiridas por los trabajadores mediante créditos otorgados por el instituto directamente o con la participación de entidades públicas y/o privadas.

Constituye la segunda institución hipotecaria del país, detrás del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) con un total de 64 mil 284 créditos y un importe mayor a los 31 mil 454 millones de pesos en 2012. Es también uno de los principales emisores de bonos con colocaciones que en ese mismo año representaron cerca de 73 mil millones de pesos. Ello le ha permitido duplicar, a partir de 2005, su cartera de créditos a los trabajadores del Estado con menores ingresos, a través de la emisión de certificados bursátiles. Ofrece condiciones más favorables que otras opciones en el mercado, con tasas bajas, plazos hasta 30 años y un mínimo de 18 meses de aportación para ser elegible por sorteo.

Como parte de la Política Nacional de Vivienda del Gobierno de la República, en 2013 el Fovissste amplió su programa nacional de créditos para apoyar la reducción del rezago habitacional, dentro de este abanico de opciones

crediticias FOVISSSTE ha desarrollado 8 opciones de crédito pensadas en las necesidades de cada trabajador.

Cuadro 17
Productos Fovissste

Producto	Característica	Destino del programa	Monto Máximo de Crédito
Crédito Tradicional Fovissste	El Crédito Tradicional, se otorga para adquisición de vivienda a los derechohabientes del FOVISSSTE, que hayan resultado Ganadores en el Sorteo de Créditos de Vivienda que se realiza en forma anual	Adquisición de vivienda nueva o usada. Construcción en Terreno Propio Reparación, Ampliación o Mejora de Vivienda. Redención de Pasivos (pago de adeudos con otras Entidades Financieras)	Hasta \$941,633.04
Crédito Fovissste con Subsidio	Para derechohabientes de FOVISSSTE, con un ingreso individual de hasta 5 Veces el SMMGVDF, se crea este Esquema de Financiamiento con el cual, se les puede otorgar un crédito tradicional de FOVISSSTE, que se complementa con Subsidio que otorga el Gobierno Federal a través de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI). El subsidio es un apoyo económico o cantidad de dinero que aporta la CONAVI no recuperable, que le permite al derechohabiente adquirir una mejor vivienda; dicha aportación es completamente gratuita	Adquisición de una vivienda nueva o usada pero que cumpla con las características, requisitos y puntuación que establece la CONAVI	Hasta 606271.23

<p>Crédito Fovissste Pensionados</p>	<p>El Esquema de Pensiona2 fue diseñado para Pensionados del ISSSTE, por Jubilación (clave 101) o Retiro por edad y tiempo de servicios (102) o por cesantía en edad avanzada (634), que no rebasen la edad de 74 años con 11 meses y que en su etapa de servicio en la Administración Pública Federal no gozaron de un crédito hipotecario de FOVISSSTE; asimismo, dependiendo del monto de su pago pueden tener un apoyo económico no recuperable que otorga el Gobierno Federal (subsidio).</p>	<p>Adquisición de vivienda nueva o usada, pero terminada</p>	<p>Hasta \$466,532.39 (218.9224 SMMGV)</p>
<p>Crédito Fovissste Conyugales</p>	<p>Es un Programa de Financiamiento donde el FOVISSSTE y el INFONAVIT se unen, para que, conforme a las políticas de cada Instituto, otorguen a sus derechohabientes casados, un financiamiento directo para la adquisición de una vivienda Nueva o Usada a Nivel Nacional.</p>	<p>Adquisición de vivienda nueva o usada</p>	<p>El monto que otorga Fovissste será hasta \$941,633.04</p>
<p>Crédito Fovissste Alia2 plus</p>	<p>Producto del FOVISSSTE pensado y rediseñado para potenciar el saldo de la subcuenta de vivienda del SAR de los servidores públicos, cuyas compensaciones superiores a su sueldo básico de cotización, les permite una mayor capacidad de crédito, se otorga en cofinanciamiento con una entidad financiera</p>	<p>Adquisición de vivienda nueva o usada</p>	<p>Hasta \$255,839.45 más el saldo de la Subcuenta de Vivienda</p>
<p>Crédito Fovissste Respalda2</p>	<p>Esta modalidad de crédito ha sido diseñada para favorecer a quienes desean utilizar como pago inicial su saldo de la subcuenta Fovissste del SAR, potenciándolo con un crédito en</p>	<p>Adquisición de vivienda nueva o usada</p>	<p>De acuerdo a las condiciones de la entidad financiera</p>

	pesos por parte de una Entidad Financiera para adquirir una vivienda nueva o usada.		
Crédito Fovisste Respalda2 M	Es un crédito otorgado por una institución financiera con lo que se ofrece a los trabajadores un instrumento para realizar mejoras a su vivienda	Remodelación y Mejora de Vivienda	Hasta el 85% del Saldo de la Subcuenta de Vivienda o un tope de \$80,000
Nuevo Fovisste en Pesos	Crédito otorgado en cofinanciamiento entre Fovisste y Sociedad Hipotecaria Federal para trabajadores con ingresos superiores a \$15,000 que permite el acceso a mejores de vivienda	Adquisición de vivienda nueva o usada	Hasta el 100% Producto Característica Destino del programa Monto Máximo de Crédito Subcuenta de Vivienda más el crédito otorgado por SHF de acuerdo a capacidad de pago y endeudamiento Crédito Tradicional Fovisste El Crédito Tradicional, se otorga para adquisición de vivienda a los derechohabientes del FOVISSTE, que hayan resultado Ganadores en el Sorteo de Créditos de Vivienda que se realiza en forma anual - Adquisición de vivienda nueva o usada. -Construcción en Terreno Propio. -Reparación, Ampliación o Mejora de Vivienda. -Redención de Pasivos (pago de adeudos con otras Entidades Financieras) Hasta \$941,633.04 Crédito Fovisste con Subsidio Para derechohabientes de FOVISSTE, con un ingreso individual de hasta 5 Veces el SMMGVDF, se crea este Esquema de Financiamiento con el cual, se les puede otorgar un crédito tradicional de FOVISSTE, que se complementa con Subsidio que otorga el Gobierno Federal a través de la Comisión Nacional de

		<p>Vivienda (CONAVI). El subsidio es un apoyo económico ó cantidad de dinero que aporta la CONAVI no recuperable, que le permite al derechohabiente adquirir una mejor vivienda; dicha aportación es completamente gratuita Adquisición de una vivienda nueva o usada pero que cumpla con las características, requisitos y puntuación que establece la CONAVI Hasta \$ 606,271.23 (284.49 VSMGV)</p> <p>Crédito Fovissste Pensionados El Esquema de Pensiona2 fue diseñado para Pensionados del ISSSTE, por Jubilación (clave 101) o Retiro por edad y tiempo de servicios (102) o por cesantía en edad avanzada (634), que no rebasen la edad de 74 años con 11 meses y que en su etapa de servicio en la Administración Pública Federal no gozaron de un crédito hipotecario de FOVISSSTE; asimismo, dependiendo del monto de su pago pueden tener un apoyo económico no recuperable que otorga el Gobierno Federal (subsidio). Adquisición de vivienda nueva o usada, pero terminada Hasta \$466,532.39 (218.9224 SMMGV)</p> <p>Crédito Fovissste Conyugales Es un Programa de Financiamiento donde el FOVISSSTE y el INFONAVIT se unen, para que, conforme a las políticas de cada Instituto, otorguen a sus derechohabientes casados, un financiamiento directo para la adquisición de una vivienda Nueva o Usada a Nivel Nacional.</p>
--	--	---

		<p>Adquisición de vivienda nueva o usada El monto que otorga Fovissste será hasta \$941,633.04 Crédito Fovissste Alia2 plus Producto del FOVISSSTE pensado y rediseñado para potenciar el saldo de la subcuenta de vivienda del SAR de los servidores públicos, cuyas compensaciones superiores a su sueldo básico de cotización, les permite una mayor capacidad de crédito, se otorga en cofinanciamiento con una entidad financiera Adquisición de vivienda nueva o usada Hasta \$255,839.45 más el saldo de la Subcuenta de Vivienda Crédito Fovissste Respalda2 Esta modalidad de crédito ha sido diseñada para favorecer a quienes desean utilizar como pago inicial su saldo de la subcuenta Fovissste del SAR, potenciándolo con un crédito en pesos por parte de una Entidad Financiera para adquirir una vivienda nueva o usada. Adquisición de vivienda nueva o usada De acuerdo a las condiciones de la entidad financiera Crédito Fovissste Respalda2 M Es un crédito otorgado por una institución financiera con lo que se ofrece a los trabajadores un instrumento para realizar mejoras a su vivienda Remodelación y Mejora de Vivienda Hasta el 85% del Saldo de la Subcuenta de Vivienda o un tope de \$80,000 Nuevo Fovissste</p>
--	--	--

			<p>en Pesos Crédito otorgado en cofinanciamiento entre Fovissste y Sociedad Hipotecaria Federal para trabajadores con ingresos superiores a \$15,000 que permite el acceso a mejores vivienda Adquisición de vivienda nueva o usada Hasta el 100% Del Saldo de la Subcuenta de Vivienda más el crédito otorgado por SHF de acuerdo a capacidad de pago y endeudamiento.</p>
--	--	--	---

4.4.3 FONHAPO

El Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), fue creado para dar acceso a la vivienda a través del Crédito para Vivienda y dio créditos de 1981 a 2006. Actualmente coordinado por la SEDATU tiene por fin último, a través del otorgamiento de subsidios, atender la demanda nacional de las familias en situación de pobreza patrimonial.

El subsidio otorgado por este fideicomiso está dirigido a ayudar a los beneficiarios a que adquieran, construyan, amplíen o mejoren sus viviendas. Opera principalmente a través de dos Programas: Vivienda Digna y Vivienda Rural, que se ejecutan en colaboración con los gobiernos municipales, fundaciones y organismos de la sociedad civil.

Actualmente el FONHAPO opera a través del Programa Ahorro y Subsidio para la Vivienda Digna y el Programa Vivienda Rural, ambos con cobertura nacional y dirigidos a los hogares en situación de pobreza con ingresos por debajo de la línea de bienestar, con carencia de calidad y espacios de la vivienda.

El fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones populares, fue creado para dar acceso a la vivienda a través del Crédito para Vivienda y dio créditos de 1981 a 2006. Actualmente coordinado por la SEDATU tiene por fin último, a través del otorgamiento de subsidios, atender la demanda nacional de las familias en situación de pobreza patrimonial.

El subsidio otorgado por este fideicomiso está dirigido a ayudar a los beneficiarios a que adquieran, construyan, amplíen o mejoren sus viviendas. Opera principalmente a través de dos Programas: Vivienda Digna y Vivienda Rural, que se ejecutan en colaboración con los gobiernos municipales, fundaciones y organismos de la sociedad civil.

Cuadro 18
Programas FONHAPO

Programa	Descripción	Montos de apoyo
Vivienda Digna	<p>Busca mejorar la calidad de vida de los hogares mexicanos en situación de pobreza con ingresos por abajo de la línea de bienestar y con carencia por calidad y espacios de la vivienda, a través del subsidio para acciones de mejoramiento y ampliación de vivienda existente y fomento para la adquisición de vivienda nueva, haciendo especial referencia al subsidio de vivienda en los municipios atendidos por la Cruzada Nacional contra el Hambre.</p>	<p>Los tipos de apoyo y monto que otorga FONHAPO a los hogares beneficiarios del programa Vivienda Digna son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A partir de 40 y hasta 53 mil pesos para edificar una unidad básica de vivienda en el ámbito urbano y rural. - De 15 a 20 mil pesos para ampliar una vivienda en zonas urbanas y rurales. - De 10 a 15 mil pesos para mejorar la vivienda en zonas urbanas y rurales
Vivienda Rural	<p>Su propósito es contribuir a elevar la calidad de vida de las familias rurales a través del otorgamiento de subsidios federales para la ampliación o mejoramiento de su vivienda. Los hogares beneficiados son aquellos con ingresos por abajo de la línea de bienestar mínimo y con carencia por calidad y espacios de la vivienda, que habitan en localidades rurales, hasta 2,500 habitantes, de alta y muy alta marginación</p>	<p>Los tipos de apoyo y monto que otorga FONHAPO a los hogares beneficiarios por el programa Vivienda Rural son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A partir de 40 y hasta 53 mil pesos para adquirir o edificar una unidad básica de vivienda en el ámbito rural. - De 15 a 20 mil pesos para ampliar una vivienda en zona rural. - De 10 a 15 mil pesos para mejorar la vivienda en zona rural. <p>Existen montos diferenciados para los municipios clasificados por el CONEVAL como de alto y muy alto rezago social.</p>

4.4.4 SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL (SHF)

Sociedad Hipotecaria Federal es una Sociedad Nacional de crédito, Institución de Banca de desarrollo, que tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda, preferentemente de interés social, así como al incremento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico, relacionados con la vivienda.

Los programas de crédito, ahorro y garantías de Sociedad Hipotecaria Federal promueven las condiciones adecuadas para que las familias mexicanas de zonas urbanas y rurales tengan acceso al crédito hipotecario y puedan disfrutar de viviendas dignas; SHF es un Banco de Segundo Piso, lo que significa que no atiende directamente al público, por lo que se apoya en intermediarios financieros para hacer llegar los recursos a la población, son estos intermediarios los que se encargan de otorgar y administrar créditos desde su apertura hasta su conclusión.

Cuadro 19
Productos de Sociedad Hipotecaria Federal
Fondeo para Hogares

Producto	Descripción	Características del Crédito
Fondeo Largo plazo		
Mensualidades Congeladas	Este producto permite a los intermediarios financieros que cuenten con una línea de crédito de largo plazo de SHF, originar créditos para la adquisición de una vivienda nueva o usada en cualquier parte del territorio nacional con mensualidades congeladas, cuyo monto se conoce desde el momento de la originación del crédito	Tasa fija y mensualidades congeladas desde la contratación del crédito. Destino del crédito: Adquisición de vivienda nueva o usada. Sin límite en el Valor de la vivienda. Monto Máximo de Crédito: 500,000UDIS. Enganche Mínimo del 10%. Plazo: 5, 10, 15, 20 y hasta 25 años. Sin Penalización por prepago
Créditos en Pagos Definidos	Este crédito se ha diseñado para ofrecer una alternativa accesible a las familias de bajos ingresos, a través de un pago inicial menor en comparación a un crédito en pesos tradicional, teniendo la certeza del monto de los pagos mensuales durante la vigencia del crédito. Por lo anterior, el producto no permite el efecto de amortización negativa del capital.	Destino del crédito: Adquisición de Vivienda Nueva o Usada, Restructura de créditos en UDIS. Sin límite en el Valor de la vivienda. Monto Máximo de Crédito: 500,000UDIS. Enganche Mínimo del 10%. Capacidad de Pago de hasta el 30%. El pago mensual se incrementa una vez al año. Plazos de 10, 15, 20 y 25 años. Tasa de Interés con incrementos conocidos desde la firma del crédito. Penalidad por Prepago.
Apoyo Infonavit	Este producto permite a los intermediarios financieros originar créditos para atender a un segmento de la población con capacidad de pago y necesidades de vivienda no cubiertas, genera una cartera hipotecaria de menor	El 5% de las aportaciones patronales se pueden aplicar como anticipo a capital para reducir el plazo del crédito y pagar menos intereses o para disminuir el pago mensual. La subcuenta de vivienda se puede utilizar como seguro de desempleo.

	riesgo y ofrece la posibilidad de adicionar un Seguro de Crédito a la Vivienda que permite al intermediario financiero disminuir el riesgo de cada uno de los créditos y agregar valor a su portafolio	No se requiere puntuación mínima para acceder a este crédito. Enganche mínimo del 5%.
Cofinanciamiento Infonavit	Con este producto el acreditado final contrata dos créditos: uno con algún intermediario financiero, que cuente con una línea de fondeo de SHF; y otro con el INFONAVIT. El crédito que contrata con el intermediario financiero puede ser bajo dos modalidades: "Pagos Definidos" y "Pesos y mensualidades congeladas". Adicionalmente, podrá contar con un subsidio del Gobierno Federal.	Las características del componente de crédito INFONAVIT son las establecidas en las reglas de originación del propio Instituto
ALIA2 FOVISSSTE	Con este producto el acreditado final obtiene dos créditos: uno con algún intermediario financiero, que cuente con una línea de fondeo de SHF; y otro con el FOVISSSTE para la compra de una vivienda nueva o usada	Las características del componente de crédito FOVISSSTE son las establecidas en las reglas de originación del propio Fondo
RESPALDA2 FOVISSSTE	Este producto permite a los intermediarios financieros, que cuenten previamente con una línea de fondeo de largo plazo de SHF, originar créditos para adquisición de vivienda nueva o usada en cualquier parte del territorio nacional bajo la modalidad. El financiamiento del intermediario financiero va del 80 y hasta el 92.5 por ciento del valor de la vivienda. "Respaldado2" del FOVISSSTE.	Permite utilizar las aportaciones que tiene en su Subcuenta de Vivienda en el Sistema de Ahorro para el Retiro como pago de enganche. El uso de la subcuenta permite acceder a una vivienda de mayor valor. El crédito se puede mancomunar.

<p>Construcción de Vivienda en Lote Propio</p>	<p>El producto de Construcción de Vivienda en Lote Propio, es el financiamiento a la construcción de vivienda en lote propiedad del acreditado que permite ofrecer soluciones a familias en zonas de transición y semiurbanas. A través de una línea de crédito de mediano/largo plazo, los Intermediarios Financieros autorizados podrán ofrecer este producto. Pudiendo ser complementados dichos financiamientos con subsidio federal de acuerdo con lo que establezcan las Reglas de Operación de la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI).</p>	<p>Monto de la solución de vivienda hasta 500,000 UDIS.</p> <p>Monto Max de crédito: 90% del valor de la solución.</p> <p>Enganche mínimo: 10%.</p> <p>Plazo máximo: 252 meses.</p> <p>Puede ser complementado con Subsidio federal</p>
<p>Construcción y/o Remodelación de Vivienda para Renta</p>	<p>Esquema de financiamiento a proyectos habitacionales para construcción y/o remodelación de vivienda con destino a renta. Solo se financian proyectos de construcción o remodelación en perímetros de contención urbana U1 y U2, conforme lo establece la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano</p>	<p>Línea de crédito simple de hasta 80 % del costo de cada proyecto.</p> <p>El pago del principal y los costos financieros del crédito podrán ser amortizados en un plazo de hasta 20 años.</p> <p>Durante el desarrollo del proyecto, se cuenta con un período de gracia para iniciar la amortización del capital que puede ser de hasta 4 años después de la primera ministración, o hasta 2 años después de terminada la obra, lo que suceda primero.</p>
<p>Fondeo de Mediano Plazo</p>		
<p>Auto-Producción de Vivienda Asistida</p>	<p>El producto de Autoproducción Asistida de Vivienda de SHF se opera con una línea de fondeo que permite a los intermediarios financieros ofrecer créditos a las familias que se organizan, con la</p>	<p>Monto máximo de valor de la solución de vivienda 102 SMGV.</p> <p>Plazo del crédito hasta 10 años.</p> <p>Enganche mínimo 5%.</p> <p>Monto de crédito hasta el 95% del valor de la solución.</p>

	<p>asistencia de Agencias Productoras de Vivienda (APV), para ofrecer soluciones habitacionales adecuadas a su nivel de ingresos, necesidades, espacios y costumbres familiares.</p>	<p>La construcción de vivienda se realiza bajo la supervisión de una agencia productora de vivienda.</p>
<p>Adquisición Lote con Servicios</p>	<p>Es una modalidad de crédito a la vivienda, a un plazo de hasta 60 mensualidades, esta solución habitacional consiste en la adquisición de una superficie de suelo destinada a la construcción de vivienda digna, es decir que ese suelo cuente con el grado de equipamiento y servicios urbanos mínimos, acordes a la legislación urbana de la localidad donde se encuentra el lote que se va a adquirir.</p>	<p>Valor máximo del lote: \$150,000. Monto máximo de crédito: 90% del valor del lote. Enganche Mínimo del 10%. Plazo hasta 60 meses.</p> <p>Puede complementarse con subsidio federal.</p>
<p>Fondeo de Corto Plazo</p>		
<p>Línea de Fondeo de Corto Plazo para Mejora o Ampliación de Vivienda</p>	<p>El producto de microfinanciamiento de SHF consiste en una línea de fondeo de descuento revolvente que permite a los intermediarios financieros ofrecer créditos para remodelar, ampliar o mejorar una vivienda</p>	<p>Monto máximo de crédito: \$50,000. Enganche mínimo: 10%. Pago con respecto al ingreso: no mayor al 60% del ingreso mensual restante una vez descontados otras deudas. Plazo hasta 36 meses.</p>

Cuadro 20
Productos de Sociedad Hipotecaria Federal
Producción de Vivienda

Producto	Descripción	Características del Crédito
Crédito Puente	Entre 2000 y 2010 el parque habitacional de México aumentó cada año en 580 mil viviendas en promedio, de las cuales los desarrolladores de vivienda fabrican cerca de 350 mil. La crisis de 2008 generó que el flujo de recursos de los mercados al sector de construcción de vivienda se viera considerablemente reducido, por lo cual SHF reabrió esta línea de negocios enfocada a llevar recursos al sector de la construcción de vivienda a través de intermediarios financieros privados.	Plazo para amortizar: Hasta 36 meses Tasa: TIIIE mas sobretasa aplicable al momento de la firma Ministraciones: dependiendo de la necesidad de liquidez del proyecto, la primera ministración podrá ser de hasta el 20% del crédito Financiamiento máximo: 65% del valor del proyecto.

Cuadro 21
Productos de Sociedad Hipotecaria Federal
Seguros y Garantías

Producto	Descripción
<p style="text-align: center;">Seguro de Crédito a la Vivienda</p>	<p>Cubre contra la eventualidad de no pago al intermediario financiero por parte del acreditado final, permitiendo que la calidad del crédito hipotecario mejore debido a la disminución del riesgo ante el pago de la hipoteca, contribuyendo a la reducción de montos de los enganches. El objetivo es cubrir las primeras pérdidas en las que incurren los otorgantes de créditos hipotecarios cuando el acreditado final incumple en sus pagos.</p>
<p style="text-align: center;">Garantías de Primeras Pérdidas, Portafolio Puente</p>	<p>Funciona como enaltecedor de los créditos de construcción que otorgan los intermediarios financieros para Mi PyMEs desarrolladores de vivienda, con el fin de disminuir el nivel de riesgo de crédito de los intermediarios e incentivar su participación en el mercado</p>
<p style="text-align: center;">Garantía de Primeras Pérdidas.</p>	<p>Esta garantía ofrece al intermediario financiero una cobertura contra el riesgo de crédito de un portafolio de créditos para adquisición de vivienda. Lo anterior le permite originar créditos hipotecarios entre personas con un perfil de riesgo mayor compartiendo el riesgo de crédito con SHF. Genera beneficios en los requerimientos de capital y liberación de reservas para los créditos hipotecarios en balance del intermediario.</p>

PLAN DE DESARROLLO FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE LOS ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL CONSUMO DE VIVIENDA EN MÉXICO



Casa para todos, derecho humano y constitucional

Capítulo 5. Plan de Desarrollo Fomento y Fortalecimiento de los Esquemas de Financiamiento para el Consumo de Vivienda en México

El Plan de Desarrollo que se propone a continuación tiene su fundamento en un análisis FODA y se desarrolla sobre tres objetivos, cada uno con sus estrategias y líneas de acción. Dichos objetivos se orientan a contribuir al logro de mayores niveles de crédito directo e inducido propuestos para la Banca de Desarrollo con la finalidad de fortalecer el financiamiento interno y el crecimiento económico apoyando y fortaleciendo al mismo tiempo los esquemas de financiamiento del INFONAVIT, el FOVISSSTE y otras instituciones, así como intermediarios financieros.

En este sentido, el Plan de Desarrollo se vincula con la Política Nacional de Vivienda, atendiendo tres vertientes establecidas: a) transitar hacia un modelo de desarrollo urbano sustentable e inteligente; b) reducir de manera responsable el rezago en vivienda; y c) procurar una vivienda digna para los mexicanos.

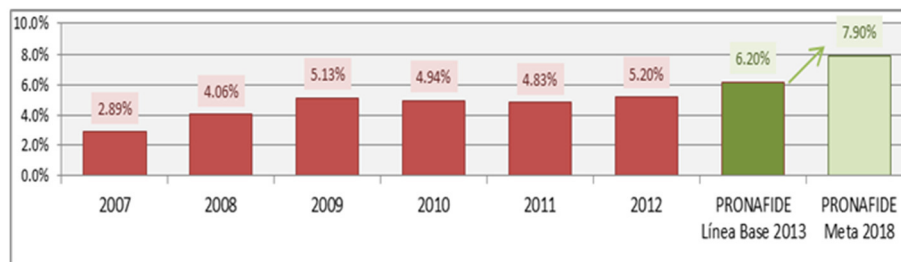
De acuerdo a las previsiones de crecimiento económico del país considerando las reformas estructurales aprobadas, y en el marco del programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE), con la Reforma Financiera se inducirán cambios sustanciales al sistema financiero mexicano, que en conjunto permitirán un impulso al crecimiento del PIB de 0.4% para los próximos años.

El respaldo del Gobierno Federal a la Banca de Desarrollo, busca potenciar los recursos disponibles para inducir la participación de la banca comercial de forma eficiente en los mercados objetivo.

El financiamiento directo e inducido de la Banca de Fomento presentó 5.2 % del PIB de México durante el 2012. Se espera que con la Reforma Financiera la participación aumente significativamente a 7.9% del PIB hacia el 2018, de acuerdo a la meta del PRONAFIDE.

Gráfico 3

**CRÉDITO DIRECTO E INDUCIDO DE LA BANCA DE DESARROLLO
COMO PORCENTAJE DEL PIB.**



FUENTE: Elaborado por SHF con datos de PRONAFIDE 2013-2018 En términos del Crédito Directo e Inducido se espera un incremento porcentual para el periodo del 27.4%.

Sin embargo, el sector de la vivienda para este año, presenta un mejor entorno económico derivado del crecimiento del PIB y un mejor entorno en la industria de la construcción y el empleo generado por el sector, lo que se conjuga con menores tasas de interés y la estabilización de la cartera vencida del crédito individual.

Es de destacarse que el crédito puente presenta una tendencia de mayor participación dentro del financiamiento a la construcción de vivienda, por lo cual dicho tipo de crédito resulta ser importante instrumento para el desarrollo del sector. La confianza de los desarrolladores de vivienda por este tipo de instrumento se reflejó en un punto de inflexión en el cual creció alrededor del 9.9% en el crédito puente de 2012 a 2013.

Necesidades de Vivienda y Rezago Habitacional.

Los cambios demográficos y el desarrollo económico del país, han venido incrementando las necesidades de vivienda y su financiamiento:

- La dinámica demográfica del país proyecta que la población total pase de 118.4 millones en 2013 a 124.7 millones en el 2018.
- El bono demográfico aumentará la población en edad laboral con ingresos y necesidades de formación de nuevos hogares. A nivel nacional, el promedio de miembros por hogar es de 3.7 personas, en tanto que el número de perceptores por hogar promedia 2.4. Asimismo, la población en edad de formar un hogar, es decir, entre 18 y 65 años, se incrementará alrededor de 5.5 millones entre 2013 y 2018. No todos los hogares que se forman necesitan una vivienda; sin embargo, tan sólo por la presión demográfica, el número de viviendas particulares habitadas pasará de 31 millones en 2012 a 34.1 millones para 2018.
- El potencial de atención de los Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVIS) no se ha agotado y existen mercados que deben desarrollarse. El número de trabajadores afiliados al INFONAVIT que no han ejercido su crédito hipotecario, y que el instituto califica como “demanda potencial” (que cumple el puntaje mínimo establecido) se ha mantenido en niveles por encima de los 4.8 millones desde 2006.
- Existen 2.5 millones de trabajadores estatales y municipales, de los cuales 300 mil pueden demandar un crédito hipotecario de forma inmediata. En el sector público federal, cerca de 2 millones de trabajadores no han ejercido su crédito; asimismo, en INFONAVIT 0.5 millones de afiliados ya terminaron de pagar su crédito y podrían estar en condiciones de adquirir uno adicional.

El rezago habitacional por hogares, paso de 8.8 millones en el año 2000 a 9.8 millones en 2012, de los cuales 4.2 millones de viviendas necesitan ser reemplazadas y los 5.6 millones restantes precisan un mejoramiento, una ampliación o una combinación de estas.

Las perspectivas de crecimiento del PIB, el ingreso, la tendencia demográfica de los hogares, la inclusión financiera y los nuevos instrumentos que aportan la reforma financiera índice el aumento de la demanda por soluciones.

El crecimiento de la cartera de crédito correspondiente a la vivienda se mantiene con tasas promedio cercanas al 5.0% real. Las carteras del INFONAVIT y de la Banca Comercial se ampliaron de forma sostenida durante el primer trimestre de 2013.

La cartera del INFONAVIT ascendió a 5.8% del PIB mientras que la comercial fue de 3.0%. La del FOVISSSTE de 0.9% del PIB, la de las instituciones de fomento de 0.07% (Banca de Desarrollo, así como Fondos de Fomento) y el financiamiento de otros intermediarios fue de 0.4% del PIB. Esto es, el 87.1% del financiamiento a la vivienda provino del INFONAVIT y de la Banca Comercial considerados conjuntamente.

Capacidad de Pago de los Hogares.

En México, 2 de cada 10 hogares, muestran capacidad de pago para acceder al financiamiento, mientras que el resto optará por otras fuentes para adquirir una vivienda, o bien, deberá mejorar su condición actual con la finalidad de obtener el crédito hipotecario en el futuro:

- En el ámbito nacional 19.7% de los hogares (6.1 millones) tienen capacidad para acceder a un crédito hipotecario. Siguiendo las

tendencias actuales, dicha cifra se incrementará a cerca de 10 millones para 2018.

- 81.0% de los hogares que pueden adquirir un crédito hipotecario, habitan en zonas urbanas (5 millones).
- 930 mil hogares que rentan una vivienda tendrán acceso a un crédito hipotecario, esto es el 19.9% de los 4.6 millones de hogares que habitan viviendas arrendadas.

Además de cumplir con los criterios establecidos por los intermediarios financieros y de que existan viviendas disponibles para el nivel de ingreso del hogar, estos deben tener la capacidad de enfrentar el pago de la hipoteca sin comprometer en gasto necesario para mantener su hogar.

En términos generales, no se permite que el pago sea mayor al 30.0% del ingreso mensual bruto del hogar.

Cuadro 22
Carga hipotecaria sobre el ingreso

CONCEPTO	DECILES						
	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Ingreso promedio por decil en SMM	3.4	4.2	5.1	6.2	7.9	10.7	23.3
Pago Vivienda vs. Ingreso	26.3%	22.4%	22.2%	14.9%	14.8%	14.1%	15.4%
Hogares con acceso a crédito	7.6%	25.4%	29.9%	31.9%	35.2%	31.3%	34.0%
Millones de hogares (6.1 millones)	0.2	0.7	0.9	1.1	1.1	1.0	1.1

FUENTE: Elaborado por SHF con información de la ENIGH.

Nota: Dado el nivel de ingreso actual los hogares que se ubican a partir del cuarto decil, pueden pagar la mensualidad de una hipoteca.

Adicional a lo anterior, 8.5% del total de los hogares (2.7 millones), se encuentran pagando una hipoteca.

5.1 Objetivos, Estrategias y Líneas de Acción

5.1.1 Objetivo 1. Impulsar el Desarrollo de los Mercados Primario y Secundario de Crédito a la Vivienda

Atendiendo a los objetivos del Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo y al mandato de impulsar el desarrollo del mercado primario de crédito a la vivienda mediante el otorgamiento de crédito y garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de viviendas, así como el fortalecimiento del mercado secundario, mediante el otorgamiento de garantías de pago oportuno a emisiones de intermediarios y ONAVIS, el Plan de Desarrollo propone realizar acciones encaminadas a que los diversos agentes cuenten con opciones de financiamiento, tanto públicas como privadas, así como garantías en condiciones competitivas de acuerdo a su actividad.

SHF en concordancia con el mandato establecido en la Reforma Financiera, contribuye al cumplimiento de los objetivos contenidos en la nueva política de vivienda, para que, de manera simultánea, se articulen las acciones encaminadas a garantizar el acceso al crédito y a los servicios financieros con el fin de impulsar el desarrollo económico, así como realizar las funciones de banca social encomendadas.

Para ello, se propone la realización de 5 estrategias que contienen en total 22 líneas de acción en los rubros de mercado secundario, oferta y demanda de vivienda, banca social y alineación con la política de desarrollo urbano de vivienda:

Estrategía 1.1: Fortalecer el mercado secundario de la vivienda	
Líneas de Acción	
1.1.1	Reactivar el mercado secundario hipotecario con la participación de bancos.
1.1.2	Colaborar con las ONAVIS en la colocación de papel deuda.
1.1.3	Garantizar las emisiones bursátiles de los desarrolladores de vivienda.
Estrategía 1.2: Consolidar la oferta de vivienda	
Líneas de Acción	
1.2.1	Desarrollar productos de cofinanciamiento y garantías de banca comercial.
1.2.2	Ampliar la red de intermediarios especializados en créditos a la construcción.
1.2.3	Instrumentar productos de financiamiento y garantías para infraestructuras y equipamientos de conjuntos habitacionales.
1.2.4	Promover la oferta institucional de vivienda en renta.
Estrategía 1.3: Fortalecimiento de la demanda	
Líneas de Acción	
1.3.1	Fortalecer los productos de seguros y garantías hipotecarias.
1.3.2	Impulsar el cofinanciamiento para trabajadores del Estado, SHF-FOVSSSTE.
1.3.3	Otorgar garantías hipotecarias para atender a empleados municipales y estatales (Segmentos no atendidos del FOVSSSTE).
1.3.4	Fomentar una adecuada coordinación interinstitucional para el acceso a subsidios y apoyos federales.
1.3.5	Desarrollar productos y soluciones de vivienda específicos para la atención a mujeres.
1.3.6	Desarrollo de productos y soluciones de vivienda que promuevan el Régimen de Incorporación Fiscal.
1.3.7	Promover el desarrollo de la portabilidad hipotecaria.
Estrategía 1.4: Impulso a la banca social	
Líneas de Acción	
1.4.1	Fortalecer la red de intermediarios especializados, preferentemente aquellos que sean regulados.
1.4.2	Promover productos de financiamiento y garantías para proveer soluciones de mejora, autoconstrucción y lote con servicios.
1.4.3	Integrar a las OREVIS como agentes que promuevan el ordenamiento de la demanda de vivienda.
1.4.4	Diseñar un programa de fortalecimiento para agencias productoras de vivienda de estrategias de otorgamiento de crédito.
Estrategía 1.5: Alinear la estrategia de financiamiento a la política de desarrollo urbano y vivienda	
Líneas de Acción	
1.5.1	Incorporación de criterios de carácter urbano y territorial al análisis crediticio de SHF.
1.5.2	Financiar obras de infraestructura social en conjuntos habitacionales.
1.5.3	Consolidar el financiamiento a los Desarrollos Certificados (DC).
1.5.4	Diseñar productos financieros que apoyen soluciones de vivienda sustentable.

Las principales acciones consideradas a implementar son las siguientes:

1.1 Fortalecimiento del mercado secundario.

Actualmente SHF otorga una Garantía de Pago Oportuno (GPO) que funge como un enaltecedor del crédito, cuyos principales beneficios son disminuir de manera relevante el monto de cartera que se destina como sobrecolateral, así como disminuir la tasa de emisión. En este sentido, SHF participa en la colocación de certificados de vivienda con emisiones de TFOVIS para FOVISSSTE, y se tiene previsto participar en las emisiones de CEDEVIS para INFONAVIT.

Así mismo, se ha diseñado un certificado bursátil (CEBUR) con una garantía de pago oportuno sustentada con terrenos o bienes inmuebles de los desarrolladores certificados (DC), con la finalidad de mejorar el acceso al financiamiento, debido a que los DC requieren un mayor volumen de capital y tienen periodos de inversión mayores.

SHF además de realizar acciones para aprovechar el ahorro interno procurando satisfacer la creciente necesidad de recursos, reforzará su papel como formador de mercado, como participante en las emisiones y como proveedor de garantías, seguros, información y herramientas analíticas para los agentes.

1.2 Consolidar la oferta de vivienda.

Con la garantía SHF a la construcción, se incentiva a los bancos para el otorgamiento de mayores niveles de crédito; esta garantía atiende las

primeras pérdidas del portafolio y se focalizará principalmente para la atención a la pequeña y mediana empresa (PYMES).

En materia de cofinanciamientos, se han implementado para los desarrolladores tres esquemas que responden a las necesidades del mercado con criterios de gestión del riesgo y supervisión, así como la calidad del servicio:

- **Sindicato 1:** Es un financiamiento con la co-participación de Nacional Financiera, donde se considera un plazo de hasta 8 años (5 años para asociar el proyecto, más 3 años para su amortización); el otorgamiento de este crédito se basa en la evaluación de la empresa y sus proyectos.
- **Sindicato 2:** Es un financiamiento con parámetros similares al anterior, donde se comparte el riesgo con la banca comercial, la cual adicionalmente, es la encargada de la gestión.
- **Sindicato 3:** Este financiamiento atiende a desarrolladores de menor tamaño, mediante la banca comercial.

Con líneas de financiamiento para el crédito a la construcción se continuará apoyando al mayor número de entidades financieras especializadas en el crédito puente. Priorizando la atención a bancos pequeños o financieras que requieren el apoyo de estas líneas.

Así mismo el financiamiento para infraestructura y equipamiento es considerado un componente fundamental dentro del proceso productivo de los desarrolladores habitacionales:

- La infraestructura se define como las obras que dan soporte funcional para otorgar bienes y servicios óptimos para el funcionamiento y satisfacción de la comunidad. Son las redes básicas de conducción y

distribución, como agua potable, alcantarillado sanitario, agua tratada, saneamiento, agua pluvial, energía eléctrica, gas y oleoductos, telecomunicaciones, eliminación de basura y desechos urbanos sólidos, así como la construcción de caminos de acceso a los fraccionamientos.

- El Equipamiento Urbano es el conjunto de inmuebles, instalaciones, construcciones y mobiliario utilizado para presentar a la población los servicios urbanos de salud, recreación y deporte, educación, cultura, comunicaciones, comercio y abasto, asistencia social, transporte y administración pública.
- Estos productos estarán alineados a la Política Nacional de Vivienda y se le dará prioridad a aquellos desarrollos que cuenten con créditos puente con fondeo de SHF.

Adicionalmente, se deben realizar acciones para estimular la oferta de vivienda para renta. En México la participación del mercado de renta es tan solo del 15.1% y existen factores socioeconómicos asociados a esta necesidad, como el ingreso de las personas, su estado civil, la movilidad laboral, el costo del transporte, el precio de la tierra, la edad y otras variables. En línea con lo anterior la experiencia internacional muestra que existen apoyos tanto por el lado de oferta como el de demanda, que demuestran esfuerzos a través de incentivos fiscales y subsidios tanto a la construcción, como para apoyar a los arrendatarios con necesidades específicas.

Dentro de estas acciones, se desarrollará un producto de financiamiento a la construcción y remodelación para vivienda en renta con características que se adapten a las necesidades del mercado que permitan detonar este sector. Así mismo, se evaluará la posibilidad de inyectar capital de riesgo a proyectos de vivienda en renta, así como la otorgar garantías o seguros las cuales

otorguen mayor certidumbre al inversionista, ante una falta de pago del arrendatario.

1.3 Fortalecimiento de la demanda

Dentro de la estrategia del fortalecimiento de la demanda, SHF desarrolla productos que incentivan a los Intermediarios Financieros (IF) a otorgar crédito hipotecario a personas dentro del mercado abierto, mediante una garantía de primeras pérdidas de portafolio que cubre el incumplimiento por parte del acreditado.

SHF otorgará garantías para créditos de mejoramiento de vivienda para población afiliada, que cubran parcialmente los riesgos generados por los programas de mejoramiento de INFONAVIT y FOVISSSTE, buscando a su vez una contragarantía con recursos presupuestales.

Por otra parte, en el Seguro de Crédito a la Vivienda (SCV) se ha identificado la oportunidad de que este se coloque para respaldar el riesgo de carteras hipotecarias bancarias. Para ello, se requiere profundizar en las características del SCV, a fin de satisfacer las necesidades de cada entidad financiera a través de la mejora de modelos de puntuación, tasas y reglas de suscripción.

Se plantea impulsar una propuesta de normativa del SCV, que permita generar productos que mitiguen el riesgo de la atención a la población actualmente no atendida.

De igual manera, con el fin de impulsar la colocación del Seguro de Crédito a la Vivienda se considera necesaria la promoción de esta herramienta con las

compañías aseguradoras privadas y de esta manera generar productos que se puedan complementar con otros seguros aprovechando sinergias entre áreas de la misma empresa.

Dentro de las acciones que se están instrumentando, está el diseño de un esquema complementario de cofinanciamiento con el FOVISSSTE, para ampliar la atención de su demanda. Actualmente, FOVISSSTE cuenta con una población cercana a los 2 millones de derechohabientes que no han podido ser atendidos en los niveles deseables por los productos que existen hoy en día.

Por ello, se está desarrollando un producto que sea atractivo para la población no atendida, que sea sencillo y que aproveche el potencial crediticio de los derechohabientes.

La participación de SHF en este cofinanciamiento busca estabilizar el esquema y sus procesos para incorporar a la banca comercial, estableciendo nuevos parámetros de atención al acreditado. SHF procurará que la banca participe con un porcentaje de los créditos originados y que ese porcentaje crezca conforme el producto se estabilice.

Otro segmento que no ha sido atendido a los niveles deseables es el de los empleados estatales y municipales. En el país hay 2.5 millones de trabajadores estatales y municipales. Y se estima que al menos 300 mil tienen capacidad inmediata para adquirir un crédito hipotecario.

SHF desarrolla soluciones para atender a este mercado, mediante alianzas estratégicas con el INFONAVIT y con la banca comercial. Se deben detectar áreas de oportunidad, como la centralización de algunas nóminas y, con base

a ello, definir cuál es el mejor mecanismo mediante el cual puede participar SHF, ya sea mediante fondeo o garantías.

En línea con la política del Gobierno Federal, SHF impulsará proyectos que incentiven a trabajadores y empresarios no contribuyentes a incorporarse a la economía formal a través de su adhesión al régimen de incorporación fiscal (RIF), se están evaluando tres líneas de trabajo: la primera en conjunto con el INFONAVIT para que aquellos contribuyentes que se incorporen al RIF puedan acceder a un crédito, la segunda con la banca comercial, para que este tipo de contribuyentes accedan a mejores condiciones de lo que actualmente tienen y la tercera con las micro-financieras, para también obtener mejores condiciones de financiamiento.

Impulsando la innovación e instrumentación de productos con probados beneficios en mercados internacionales se buscará desarrollar esquemas que permitan la portabilidad de hipoteca en coordinación con otras instituciones. La primera problemática que se busca atender es que el acreditado, derivado de sus condiciones socioeconómicas y crediticias, que podría acceder a mejores condiciones para su crédito, actualmente incurre en muchos costos. Por ello, es necesario que se desarrolle la infraestructura que permita reducir los costos de transacción, por ejemplo, centralizando los saldos para consulta inmediata, creando mecanismos de transparencia para evaluar ofertas y contraofertas, generando conectividad con los Institutos de Vivienda para asegurar que estos transfieran beneficios, entre otros.

Adicionalmente, se está evaluando atender una segunda problemática que consiste en aquel acreditado ya hipotecado que requiere una ampliación de crédito y por lo tanto una sustitución de garantía.

En apoyo a la estrategia transversal de perspectiva de género y considerando que las mujeres tienen un ingreso promedio 22.0% inferior al de los hombres, de que cerca de 7.7 millones de hogares son mujeres jefas de familia que no tienen un crédito hipotecario, y de estas, 4.5 millones no tienen acceso a seguridad social, SHF desarrollará productos que consideren facilidades para mujeres.

1.4 El impulso a la Banca Social.

En materia de Banca Social, SHF continuará con el fortalecimiento de la red de intermediarios especializados para este fin, líneas de crédito específicas para mejora, ampliación, autoconstrucción y lote con servicios, y el diseño de un programa de fortalecimiento de las agencias productoras de vivienda y su vinculación con estrategias y políticas de otorgamiento de crédito; además de acciones para fomentar una adecuada coordinación para el acceso a subsidios y apoyos federales.

Las acciones realizadas con la Banca Social, buscarán en todo momento alinearse con la estrategia de fomento a la formalidad del Gobierno Federal. Así mismo, se procurará trabajar con intermediarios financieros regulados.

1.5 Alinear la estrategia de financiamiento a la política de desarrollo urbano y vivienda.

La estrategia de financiamiento y política de desarrollo urbano y vivienda que se propone, incorporar criterios de carácter urbano y territorial al análisis crediticio de SHF y se orientará hacia los polígonos de actuación determinados por la SEATU; financiará obras de infraestructura social que garanticen un entorno urbano más adecuado e impulsará los desarrollos certificados (DC) como un instrumento de financiamiento a la vivienda que

garantice la sustentabilidad ambiental. Para estos efectos, se diseñarán productos financieros que apoyen las inversiones en dichos desarrollos.

Actualmente se cuenta con un Programa de Cooperación (ECOCASA), en el que SHF junto con el Banco de Desarrollo Alemán (KFW) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), impulsa la construcción de viviendas sustentables. En el mismo sentido se profundizará en el diseño de productos financieros que apoyen soluciones de vivienda respetuosas con el medio ambiente.

5.1.2 Objetivo 2. Procurar la Sustentabilidad Financiera y Operativa

Con la finalidad de dar cumplimiento adecuado a sus objetivos, la SHF procurará su permanencia y viabilidad financiera y operativa, a partir de la medición y control del riesgo en que incurre. Lo anterior toma relevancia ante la Reforma Financiera que indica una operación más eficiente en la gestión del riesgo en apoyo a los sectores objetivo de la Banca de Desarrollo, así como los diversos cambios normativos que enfrentará la SHF y sus subsidiarias.

Este objetivo cuenta con 3 estrategias y 10 líneas de acción.

Estrategía 2.1: Disponibilidad de Capital	
Líneas de Acción	
2.1.1	Asignar de manera eficiente activos y pasivos.
2.1.2	Controlar de manera efectiva el riesgo.
Estrategía 2.2: Gestión del riesgo, en equilibrio con el desarrollo económico del sector	
Líneas de Acción	
2.2.1	Encaminar y optimizar las decisiones de riesgo y rendimiento en apoyo al desarrollo del sector.
2.2.2	Minimizar el costo financiero.
2.2.3	Minimizar impacto de cambios previstos en el entorno.
Estrategía 2.3: Gestión del banco eficiente e innovadora	
Líneas de Acción	
2.3.1	Potenciar el capital humano.
2.3.2	Mejorar la infraestructura tecnológica y física.
2.3.3	Optimizar procesos.
2.3.4	Realizar la medición del desempeño.
2.3.5	Promover políticas institucionales con perspectiva de género.

Las principales acciones consideradas a implementar son las siguientes:

2.1. Disponibilidad de capital.

Para el ejercicio 2014 se ha establecido una meta de Crédito Directo e inducido de \$264,405 millones de pesos.

Cuadro 23
ESTIMACIÓN DE CRÉDITO DIRECTO E INDUCIDO 2014

Saldo Crédito Directo e Inducido (mdp)	2014
Saldo de Cartera al Sector Privado	91,883
Saldo de Garantías sin Fondeo	58,739
Saldo de Bursatilizaciones apoyadas	19,156
Total, Crédito Directo e Inducido por SHF	169,778
Total, Crédito Directo e Inducido por FOVI	17,838
Apoyos en Seguro de Crédito sin Fondeo	76,788
<i>Total Crédito Directo e Inducido</i>	264,405

FUENTE: SHF, elaboración propia con información interna

Para cumplir dicha meta, fue necesaria una importante derrama de nuevos créditos y garantías (de más de \$74,059 millones de pesos para 2014).

Cuadro 24

METAS DE COLOCACIÓN DE CRÉDITO Y GARANTÍAS 2014

Programa	Meta 2014	Avance 1T 2014
Crédito para la adquisición de vivienda	19,084	3,544
Crédito puente a la construcción	13,260	2,257
Microcréditos para el mejoramiento de vivienda	7,450	524
Créditos a la infraestructura	350	-
Total Crédito Directo	40,144	6,325
Créditos apoyados con seguro de crédito a la vivienda	6,975	-
Garantía de pago oportuno a microcréditos	5,000	-
Garantía de pago oportuno a bursatilizaciones	22,000	6,363
Total Inducido	33,915	6,363
Total Crédito Directo e Inducido	74,059	12,688

FUENTE: SHF, elaboración propia con información interna

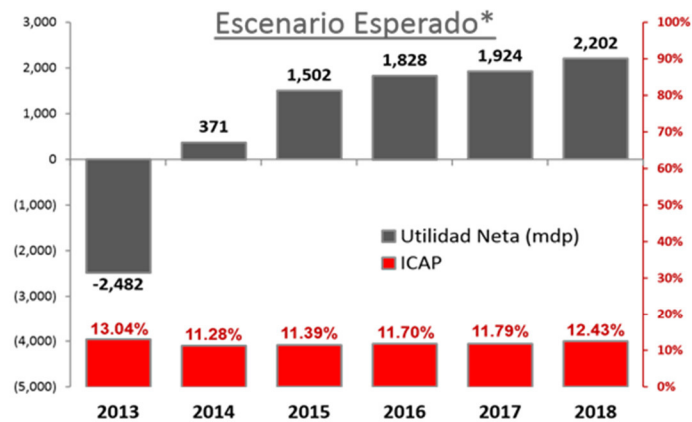
Partiendo de la meta del 2014 y acorde a las premisas del PRONAFIDE, PARA EL 2018 SHF proyecta alcanzar un saldo de \$380,000 millones de pesos. Dicha meta implica una trayectoria de crecimiento anual promedio del 11.00%.

Proyecciones Financieras 2018

Suficiencia de Capital de SHF

Tomando en cuenta las proyecciones de crecimiento en la colocación de créditos y garantías al sector, a continuación, se presentan las proyecciones financieras de SHF con el objeto principal de evaluar la sustentabilidad financiera de la institución en el mediano y largo plazo, pretendiendo in ICAP al 2018 de 12.43%.

Gráfico 4



* Supone venta de activos improductivos de 2014 a 2016 y procesos de re-estructura exitosos que contengan la morosidad

FUENTE: SHF, elaboración propia con información interna

Como se observa, a partir de 2015, los niveles de colocación de crédito comienzan a incrementar de forma relevante al margen financiero y los niveles de capital de la institución. No obstante, tomando en cuenta el mandato de

respaldar el crecimiento del sector, las cifras muestran niveles de capital que se estima podrían resultar insuficientes para mitigar los riesgos de concentración implícitos en la operación de SHF, que permitan asegurar su capacidad para soportar pérdidas no esperadas, como pueden ser aquellas que derivan de crisis económicas que tienen un impacto directo en el riesgo de crédito.

Suficiencia de Capital de FOVI

Por su parte, el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI) ha liquidado prácticamente la totalidad de sus pasivos financieros, por lo que la recuperación de su cartera se constituirá en liquidez de dicho fondo. Las únicas contingencias que mantendrá FOVI consisten en:

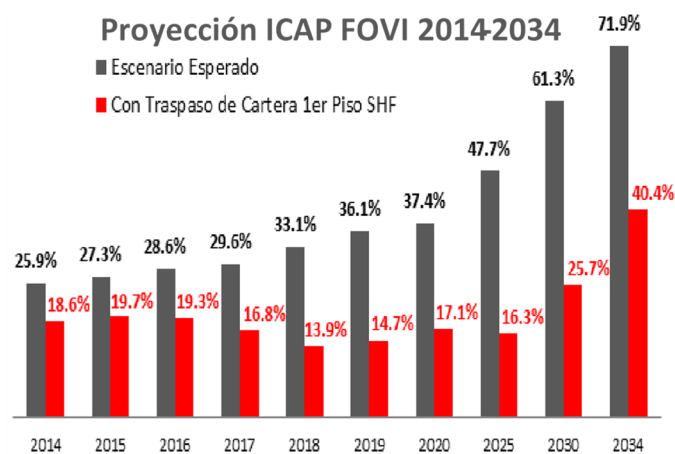
- La garantía de saldo final, la cual se encuentra suficientemente reservada;
- La exposición generada por el otorgamiento de Swap SM-UDIS, que permite a los acreditados con créditos denominados en UDIS, pagar su crédito en términos de salarios mínimos. Dicha exposición de encuentra cubierta con reservas líquidas que, aunadas a las coberturas UDIS-Pesos Crecientes contratadas, permite asegurar su pago ante escenarios sumamente estresados de rezago salarial y de inflación.

Así mismo, el ICAP actual de FOVI se encuentra por arriba de 25% y se incrementará en la medida que su cartera se vuelva líquida.

Tomando en cuenta lo anterior, se evaluarán estrategias de optimización de capital total de SHF y FOVI, considerando la alternativa de consolidar algunos activos en primer piso actualmente en el balance de SHF (derivados de daciones en pago) hacia el balance de FOVI.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, con ésta alternativa FOVI seguirá mostrando solvencia en el largo plazo.

Gráfico 5



FUENTE: SHF, elaboración propia con información interna

Así, tomando en cuenta el mandato de SHF de respaldar el crecimiento del sector ante la posibilidad de enfrentar presiones de capital, se considera que el balance de SHF no es el más adecuado para generar estrategias óptimas de recuperación de activos improductivos.

Por su parte, actualmente FOVI no tiene presiones de capital ni expectativas de crecimiento en activos en riesgo. Tomando en cuenta lo anterior, se pretende:

- Evaluar estrategias de asignación de activos de primer piso buscando asegurar la sustentabilidad financiera y operativa de ambas instituciones,
- Evaluar el nivel de capitalización óptimo necesario para SHF conforme a la naturaleza de sus operaciones actuales y respecto, a la toma de riesgos en el futuro,
- Finalmente, se estima que consolidar parte de los activos de primer piso en un balance cerrado como el de FOVI permitirá encaminar en mayor medida las acciones de recuperación de este tipo de activos hasta la maximización de su valor económico.

Controlar de manera efectiva el riesgo.

En referencia al control efectivo del riesgo, se seguirá trabajando en vertientes que permitan profundizar en los mecanismos de seguimiento y cobranza con intermediarios y acreditados, así como el establecimiento de mecanismos de respuesta ante incumplimiento o previsión de incumplimientos de intermediarios y acreditados, y la instrumentación de metodologías de análisis de portafolio que permitan identificar oportunamente sesgos en el comportamiento de los mismos. Se identifican las siguientes acciones:

- Definición del Apetito de Riesgo del Banco y Establecimiento de una Estructura de Límites.
- Diferenciación del capital disponible para la toma de riesgos del que soporta la solvencia del banco.
- Ámbito estratégico para que el Consejo Directivo defina el límite de riesgo de crédito y de mercado que se está dispuesto a tomar.
- Ámbito táctico para monitorear el consumo de capital por las diferentes áreas de negocio o producto.

- Identificación oportuna de necesidades de capital a fin de evitar retrasos en la operación del banco en beneficio del desarrollo económico del sector.
- En su caso identificación de los excedentes de capital que puedan ser transferidos.

2.2. Gestión del riesgo en equilibrio con el desarrollo económico del sector.

Encaminar y optimizar las decisiones de riesgo y rendimiento en apoyo al desarrollo del sector.

La rentabilidad en la operación del banco se ha establecido en función de un objetivo de crecimiento del capital.

La Reforma Financiera establece que se deberá procurar la sustentabilidad del capital en equilibrio con el mandato de desarrollo económico del sector, para ello se realizarán las siguientes consideraciones al revisar el rendimiento de capital objetivo del banco:

- La capacidad para desarrollar productos con niveles mínimos de rentabilidad.
- La capacidad de otorgar subsidios cruzados entre productos o el uso de recursos federales para ser transferidos vía subsidio en precio a las poblaciones objetivo.
- Mantener absoluta transparencia sobre el monto y destino de los subsidios otorgados.
- La capacidad de diferenciar el rendimiento objetivo en función del riesgo inherente al perfil de las contrapartes o por tipo de operaciones.

- El financiamiento por parte de SHF se otorgará para el impulso al desarrollo económico, con independencia de una referencia al valor máximo de vivienda.
- El desarrollo de metodologías de calificación y reservas específicas que permitan considerar las características propias de estructuración o garantías de los productos del banco, los beneficios del uso de estas metodologías se trasladarán vía precio al desarrollo del sector.

Minimizar el costo financiero

Desde el año 2005, SHF ha utilizado emisiones de papel a corto plazo (PRLVs) y líneas de Organismos Financieros Extranjeros y Multilaterales como mecanismos principales de financiamiento.

Las nuevas metas planteadas, necesariamente implicaran que SHF acuda a fuentes de financiamiento alternas que le permitan cumplir con los objetivos planteados, por lo que con la aprobación de las instancias respectivas se buscará:

- Regresar a los mercados de capitales a colocar deuda a través de ofertas públicas, conforme a los lineamientos que dicte la Unidad de Crédito Público respecto a emisiones de la Banca de Desarrollo.
- Explorar la posibilidad de realizar emisiones sindicadas con otras entidades de Banca de Desarrollo.
- Promoción con los distintos inversionistas institucionales tales como Afores, Aseguradoras, Fondos de Inversión.
- Contar con un programa anual de financiamiento que le permita mantener presencia como un emisor frecuente en el mercado nacional y explorar opciones en el internacional.
- Adicionalmente, se continuará con los programas que se están trabajando con los distintos multilaterales.

Minimizar el impacto de cambios previstos en el entorno.

Se deberá anticipar las implicaciones de las siguientes presiones y externalidades del entorno, principalmente en materia normativa.

- Aseguradora (Solvencia II):
 - Se ampliarán las responsabilidades del Consejo de Administración en materia de Administración de Riesgos.
 - Requerimientos de Capital de Solvencia.
 - Requerimientos de pruebas de estrés en los ejercicios de Solvencia Dinámica.
 - Autoevaluación anual de la posición de riesgo y Solvencia Institucionales.

- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI):
 - Publicación de las Disposiciones aplicables a las Instituciones de Fomento, que alinea el cumplimiento normativo para FOVI con el requerido a los bancos en materia de: Gestión de Riesgo; Requerimientos de Capital; Calificación de Cartera y Gobierno Corporativo.

- Sociedad Hipotecaria Federal (SHF):
 - Desarrollo del índice de liquidez para el sistema bancario. Esto afecta a los bancos por el desenlace en sus posiciones de larga duración dentro de su balance.
 - Representa para SHF una oportunidad de colocación de crédito a largo plazo.

2.3. Gestión del Banco Eficiente e Innovador.

SHF retoma los objetivos, estrategias y líneas de acción del programa transversal denominado Gobierno Cercano y Moderno del Gobierno Federal, para plantear una estructura organizacional alineada con la nueva estrategia de financiamiento a la vivienda y la nueva estrategia de negocios.

La SHF ha iniciado acciones de actualización y optimización de procesos y su certificación.

Mediante la adopción y uso de tecnologías de la información y la comunicación se busca la automatización de la operación bancaria, su soporte operativo y el cumplimiento de estándares de seguridad de la información.

Se impulsará también la profesionalización y permanencia del capital humano a través de la capacitación y un sistema de competencias, y se implementará un sistema de evaluación del desempeño.

5.1.3 Objetivo 3. Fortalecer el Sector Vivienda

La relación entre la política de financiamiento y la política de desarrollo urbano de vivienda, exigen una coordinación institucional bajo una agenda pública que garantice que las estrategias y líneas de acción sean acordes con los lineamientos y nuevos marcos normativos.

Los acuerdos en el ámbito de la comisión intersecretarial de vivienda, y el grupo de trabajo asociado a la aprobación de desarrollos certificados, así como en otras instancias que avalan la continuación de la modernización de los registros públicos de la propiedad, garantizan la consecución de objetivos sectoriales comunes.

En este contexto, SHF como banca de desarrollo, en complemento, debe impulsar las acciones suficientes para fortalecer la funcionalidad e infraestructura del sector vivienda a través de diferentes mecanismos que fortalezca la certidumbre jurídica en materia de avalúos, las capacidades de los diferentes agentes y desarrolladores, promueva la educación e inclusión financiera y proporcione información nacional que oriente sobre la evolución del sector, en abono a decisiones más objetivas en cada ámbito.

Este objetivo cuenta con 4 estrategias y 12 líneas de acción.

Estrategia 3.1: Impulsar una adecuada coordinación institucional	
Líneas de Acción	
3.1.1	Participar activamente en la Comisión Intersecretarial de Vivienda.
3.1.2	Fortalecer la operación del Grupo de Evaluación, Autorización, Promoción y Seguimiento de Proyectos (GEAPS) para desarrollos certificados.
3.1.3	Participar activamente en la modernización de los Registros Públicos de la Propiedad.
Estrategia 3.2: Fortalecer la infraestructura del sector	
Líneas de Acción	
3.2.1	Mejorar la cobertura, competitividad y calidad del servicio de valuación de inmuebles objetos de créditos garantizados a la vivienda.
3.2.2	Participar activamente en el diseño del plan de negocios del RUV.
3.2.3	Colaborar en el destino de la cuenta satelital relacionada con la vivienda.
3.2.4	Elaborar y publicar el índice de precios a la vivienda.
Estrategia 3.3: Ejecutar un programa permanente de Educación Financiera y Asistencia Técnica	
Líneas de Acción	
3.3.1	Formalizar convenios y acciones de coordinación para la Educación Financiera con organismos estatales y municipales para la población objetivo y con perspectiva de género.
3.3.2	Otorgar Asistencia Técnica a la red de Intermediarios Financieros y Desarrolladores de SHF.
Estrategia 3.4: Generar información en apoyo a la toma de decisiones del sector	
Líneas de Acción	
3.4.1	Elaborar y publicar periódicamente la información estadística y de mercado que es generada por la SHF para beneficio del sector.
3.4.2	Establecer una estrategia de estudios vinculados al financiamiento a la vivienda, que sean útiles para la toma de decisiones al interior de la SHF y que puedan ser compartidos con los diversos actores.
3.4.3	Conformar una plataforma de vinculación entre la SHF y las instituciones de educación superior públicas y privadas con especialización en los temas vinculados a la vivienda y desarrollo urbano.

Las principales acciones consideradas a implementar son las siguientes:

3.1 Impulsar una adecuada coordinación institucional.

SHF en la alineación con los objetivos de los programas sectoriales, ha instrumentado acciones entre las diferentes instancias que colaboraron en la ejecución de la nueva política de vivienda, desarrollos certificados y la modernización del Registro Público de la Propiedad.

Por ello se impulsará la participación activa en la comisión intersecretarial de vivienda y se fortalecerá la operación del grupo de evaluación, autorización promoción y seguimiento de proyectos para desarrollos certificados y otras instituciones del sector.

3.2 Fortalecimiento de la infraestructura del sector.

La función regulatoria de SHF en materia de avalúos es una pieza clave para el adecuado desempeño del sector. Durante 2013 SHF realizó un diagnóstico de la valuación inmobiliaria, a partir de la cual se ha iniciado la elaboración de convenios interinstitucionales para una mejora de las prácticas y control de la información sobre avalúos realizados y certificados y el manejo de datos personales, con la finalidad de garantizar certidumbre jurídica en los derechos de propiedad y transmisión de bienes raíces.

Con miras a la consolidación del Registro Único de Vivienda (RUV) como fuente única de información para el sector, SHF participará activamente en el diseño de su plan de negocios de largo plazo.

Por último, SHF seguirá generando información como el índice de precios a la vivienda que contribuye a la toma de decisiones por los diferentes agentes del sector. En el mismo sentido, SHF seguirá colaborando interinstitucionalmente en apoyo al diseño de la cuenta satelital sobre vivienda que está siendo

elaborada y sustentada por el INEGI para efectos de su incorporación modular al sistema de cuentas nacionales.

3.3 Educación financiera y asistencia técnica.

En esta línea de acción se plantea impulsar la educación financiera, principalmente con enfoque de género, a través del programa Asesor Tu Consejero Patrimonial de SHF, brindando información de cómo y cuándo adquirir el compromiso de un crédito de mediano o largo plazo, según la solución de vivienda que necesiten; así como una correcta orientación de acuerdo a sus características socio económicas. Dicha línea de acción se sustentará en formalizar convenios y acciones de coordinación para la Educación Financiera con organismos estatales y municipales. De manera coordinada con los organismos antes mencionados, se establecerá un mecanismo para formar agentes facilitadores en Educación Financiera.

La oferta de intermediarios financieros vinculados al crédito a la vivienda es limitada. En consecuencia, es necesario establecer mecanismos de asistencia técnica que permitan un mayor número de intermediarios conformar un modelo de negocios vinculado a acciones de vivienda. En la vertiente de desarrolladores, se requiere incorporar un programa de asistencia técnica que permita a las PYMEs del sector incorporar mejores prácticas vinculadas a la administración y gestión de sus empresas, así como a capacidades técnicas vinculadas a los procesos de construcción.

3.4 Generar información en apoyo a la toma de decisiones del sector

La SHF mantendrá su actividad de generar información relevante del sector, mediante la generación directa de estudios. De manera complementaria, algunos de los estudios serán realizados a partir de la celebración de convenios con centros especializados y/o universidades en donde se cuente con líneas de trabajo académico y de investigación en torno a los temas de vivienda y desarrollo urbano.

Conclusiones

Conocer cuáles serán los requerimientos de viviendas en el país en el mediano plazo resulta de utilidad para la toma de decisiones en el sector de la vivienda, pues con ello se pueden anticipar las tendencias y contar con herramientas para una planeación más adecuada a mediano plazo. Entre los temas que hay que conocer están las necesidades de vivienda nueva que se tendrá que satisfacer en los próximos años; mencionar el tamaño del sector sobre el cual el gobierno federal tiene el reto de implementar cada uno de los objetivos de la política de vivienda; estimar el financiamiento que se necesitara otorgar para que la población pueda adquirir las viviendas; identificar las necesidades de infraestructura; dimensionar el empleo, la producción y el grado en el que el sector puede contribuir a la economía del país; la oferta de suelo que habrá que gestionar; la industria podrá conocer el volumen de viviendas que necesitaran ofertar, prever el financiamiento que necesitaran para lograrlo, la velocidad (anual) a la que lo deben hacer, la ubicación en la cual se localizará la demanda, entre otras.

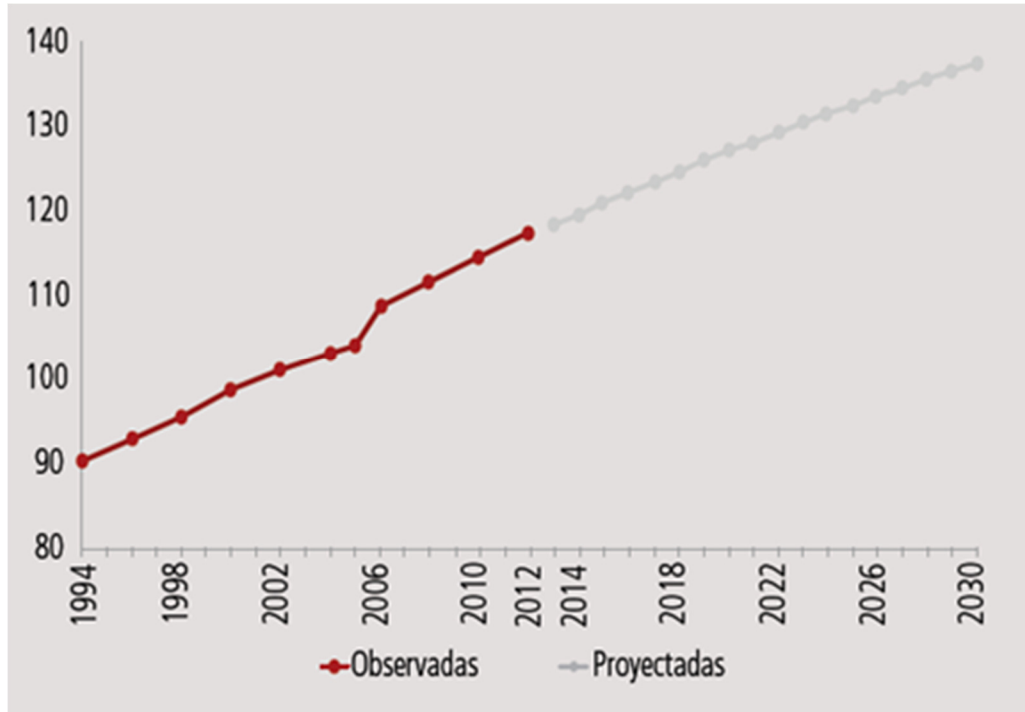
Según el CONAPO, para el 2030 se pronostica que, en un escenario bajo, el número de viviendas particulares habitadas será de 40.9 millones, estimando un crecimiento del 32.8% (10.1 millones de viviendas) con respecto a 2012 (en tanto que el incremento de la población será del 17.1%) equivalente a un incremento anual promedio de 561 mil viviendas. En un escenario alto, se tiene que en 2030 el total de viviendas particulares habitadas podrá llegar a ser de 42.2 millones, lo cual representa un incremento del 37.2% en relación a 2012, es decir, incrementos promedio anuales de 636 mil viviendas. Según estos escenarios planteados, en los próximos 18 años el aumento del número de viviendas habitadas puede ser menor entre 0.04 y 1.4 millones, con respecto al incremento registrado de 1994-2012, lo cual se refleja en la reducción del crecimiento anual promedio de viviendas particulares habitadas, es decir, el ritmo al cual se construirán viviendas está desacelerando, no

obstante, no debe subestimarse el crecimiento esperado, pues el número de viviendas que se construirán sigue siendo muy importante. Para poner en contexto dicho incremento, se tiene que el número de viviendas que se formaran de 2012-2030 equivalen aproximadamente a las viviendas particulares habitadas que actualmente tienen los estados con mayor número de viviendas: Estado de México, Distrito Federal, Veracruz y Jalisco.

Debido a que las estimaciones fueron realizadas desde un punto de vista demográfico, se tiene que la desaceleración en la proyección de nuevas viviendas está vinculada con la desaceleración del crecimiento poblacional. Como se observa en Proyección de Crecimiento, entre 1994 y 2012 la población creció en 27.2 millones de habitantes, mientras que entre 2012 y 2030 se estima que crezca en 20.0 millones. Lo anterior permite ver que la desaceleración en el crecimiento poblacional es mayor que en la formación de nuevas familias, lo cual se explica por la modificación en los tamaños promedios de las viviendas y la distribución de los distintos tipos de hogares que se formaran.

Gráfico 6

Proyección de Crecimiento (Millones de Habitantes)



Fuente: SEDATU con información de la ENIGH y proyecciones de hogares CONAPO

El cambio demográfico es distinto a nivel entidad federativa, por lo cual la generación de nuevas viviendas también lo es, en el cuadro 25 se muestra cada una de ellas ordenadas según el número de viviendas que se contabilizaron en el Modulo de Condiciones Socioeconómicas de la ENIGH 2012. Se estima que las entidades con mayores tasas de crecimiento serán Quintana Roo, Baja California Sur y el Estado de México, mientras que el D.F. es la entidad que tendrá una tasa menor. El resto de las entidades tendrán tasas entre el 18.7 y 52.2%.

A pesar de que las tasas de crecimiento de cada entidad no son homogéneas, no existirá un cambio sustantivo en la distribución del número de viviendas por entidad, pues únicamente Baja California y Quintana Roo suben tres lugares en el ranking, Oaxaca y Morelos bajan dos lugares, y el resto tienen un cambio de una posición o se mantienen sin cambio. Así, Estado de México, Distrito Federal, Veracruz, Jalisco, Puebla, Guanajuato, Nuevo León y Chiapas seguirán concentrando el 52% de las viviendas particulares habitadas.

Cuadro No. 25**Proyección de Viviendas particulares habitadas a 2030 por Entidad Federativa**

Estado	Viviendas en 2012	Viviendas en 2030 (miles)		Incremento de viviendas (%)		Contribución al crecimiento 2012-2030 (%)	
		Escenario Bajo	Escenario Alto	Escenario Bajo	Escenario Alto	Escenario Bajo	Escenario Alto
Estado de México	3,973	5,969	6,164	50.2	55.1	19.8	19.1
Distrito Federal	2,594	2,733	2,884	5.4	11.2	1.4	2.5
Veracruz	2,221	2,673	2,748	20.3	23.7	4.5	4.6
Jalisco	1,902	2,642	2,726	38.9	43.4	7.3	7.2
Puebla	1,481	1,974	2,037	33.3	37.5	4.9	4.8
Guanajuato	1,330	1,762	1,818	32.5	36.7	4.3	4.3
Nuevo León	1,322	1,818	1,877	37.5	42	4.9	4.9
Chiapas	1,185	1,674	1,737	41.3	46.6	4.9	4.8
Michoacán	1,129	1,426	1,468	26.3	30	2.9	3
Chihuahua	1,080	1,306	1,345	20.9	24.5	2.2	2.3
Oaxaca	1,019	1,218	1,254	19.5	23	2	2
Tamaulipas	965	1,293	1,331	33.9	37.9	3.2	3.2
Baja California	961	1,342	1,385	39.7	44.1	3.8	3.7
Guerrero	902	1,072	1,105	18.7	22.5	1.7	1.8
Sonora	809	1,054	1,087	30.3	34.3	2.4	2.4
Coahuila	792	1,046	1,079	32.1	36.3	2.5	2.5
Sinaloa	779	995	1,025	27.8	31.6	2.1	2.1
Hidalgo	724	983	1,012	35.8	39.8	2.6	2.5
San Luis Potosí	685	873	900	27.5	31.4	1.9	1.9
Tabasco	607	820	847	35	39.4	2.1	2.1
Yucatán	530	737	760	39.1	43.5	2.1	2
Morelos	500	674	693	34.7	38.5	1.7	1.7
Querétaro	488	720	743	47.4	52.2	2.3	2.2
Durango	430	584	603	35.8	40.1	1.5	1.5
Zacatecas	407	500	515	22.9	26.6	0.9	0.9
Quintana	397	700	726	76.3	82.7	3	2.9
Nayarit	318	457	472	43.7	48.2	1.4	1.3
Aguascalientes	315	445	460	41.3	46	1.3	1.3
Tlaxcala	286	420	435	46.7	51.8	1.3	1.3
Campeche	236	329	340	39.6	44.2	0.9	0.9
Baja California Sur	208	342	354	64.6	70.4	1.3	1.3
Colima	195	284	293	46	50.4	0.9	0.9
Total	30,770	40,864	42,219	32.8	37.2		

Con la información de las nuevas viviendas que se construirán la CONAVI realizó un cálculo del tamaño del mercado potencial de vivienda para los próximos años. Para este ejercicio primero se estimó el número de viviendas que se financiarán a través del mercado formal, utilizando los dos escenarios de proyecciones de vivienda, pero considerando también a las viviendas de uso temporal deshabitadas, y suponiendo que la proporción de viviendas financiadas seguirá siendo la misma en los próximos años.

Con lo anterior, y utilizando el valor del precio promedio de las viviendas se calculó el monto total que se requerirá, no obstante, se supuso que el 80% de dicha cifra es la que será financiada por los Organismos Nacionales de Vivienda o por la Banca. Para realizar un ejercicio con buena aproximación, se realizó por entidad federativa.

Así se tiene que el tamaño del mercado de vivienda entre 2015 y 2030 puede ser entre 3.3 y 3.7 billones de pesos, mientras que el monto a ser financiado por los ONAVIS y la banca podrá ser entre 2.6 y 2.9 billones de pesos, lo que equivale a un monto promedio anual entre 162.6 y 184 miles de millones de pesos. En el primer caso el monto financiado entre 2015 y 2030 es mayor en 24%, y en el segundo en 40% con respecto al monto de financiamiento otorgado entre 1998 y 2013.

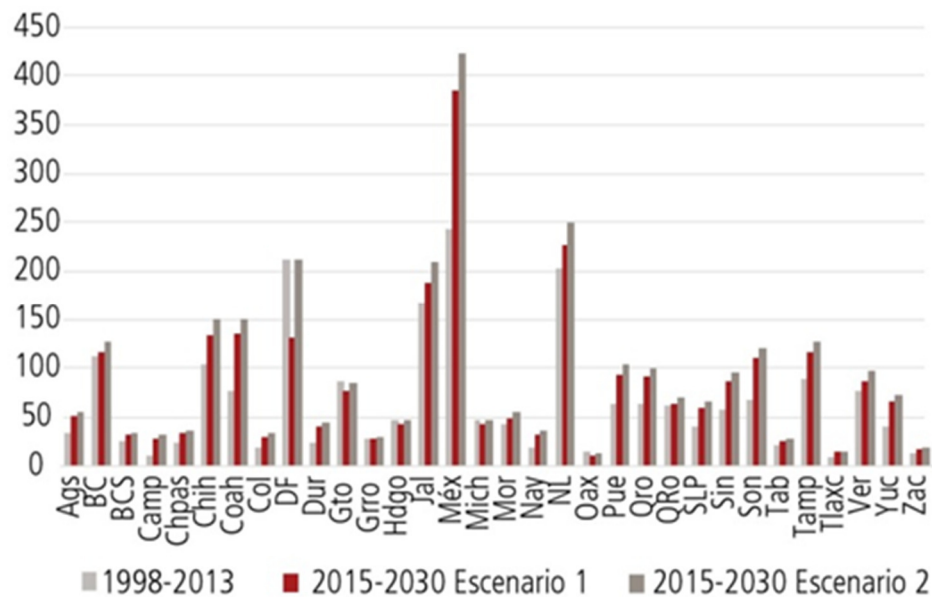
Bajo el escenario 2 se tiene que entre 2015 y 2030, 29 entidades federativas presentarán incrementos en su financiamiento requerido en comparación con el otorgado entre 1998 y 2013, mientras que tan solo 3 entidades podrían presentar decrecimientos, aunque en realidad el financiamiento requerido es casi el mismo al del periodo previo.

La inversión anual promedio que se necesitará en los próximos 16 años para el valor del mercado formal de vivienda puede oscilar entre 162.6 y 184 mil millones de pesos, lo que corresponde a un crecimiento entre 24 y 40% con

respecto al periodo 1998.2013, lo cual muestra que el mercado de vivienda seguirá siendo muy activo en los próximos años.

GRAFICO 7

**ESTIMACIÓN DEL FINANCIAMIENTO REQUERIDO PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA NUEVA
(MILES DE MILLONES DE PESOS)**



FUENTE: CONAVI

Así pues, concluyo diciendo que el sector de la vivienda resulta de gran importancia debido a que se trata de una actividad motor de la economía basada en la industria de la construcción y sus efectos de arrastre; un mercado de vivienda eficiente y accesible reduce la incidencia y el impacto de los asentamientos informales, aumenta la oferta de empleo y la movilidad social, adicionalmente a la importancia económica que el sector representa,

contar con una vivienda digna es una de las condiciones necesarias para que una sociedad se precie de tener niveles de bienestar óptimos, a pesar de esto, la adquisición de una vivienda resulta difícil para las familias mexicanas debido al alto costo que implica la compra de este bien y a que la posibilidad de obtener respaldo financiero para tener una vivienda digna esta fuera del alcance de una parte considerable de la población.

Indudablemente, el fomento al financiamiento a la vivienda es un tema prioritario en la agenda tanto federal como de los gobiernos estatales, los esfuerzos realizados en esta materia se reflejarán en un aumento considerable de los créditos otorgados a la vivienda. Sin embargo, cabe señalar que estos incrementos en el crédito a la vivienda han sido dirigidos en su gran mayoría a la adquisición de vivienda terminada, con lo que resulta evidente que existe un sector importante de la población que no ha sido atendida por los actuales esquemas de financiamiento.

En este contexto se puede observar que el sector vivienda enfrenta varios retos para poder satisfacer la demanda. Sin duda es difícil reducir un sector tan complejo como la vivienda a una simple descripción, sin embargo, esta descripción servirá para motivar una discusión de los principales retos y oportunidades del país. Los primeros pasos necesarios para hacer cambios en la política y en las decisiones de invertir en el sector deben incluir una cuidadosa revisión de la condición actual del mercado y el establecimiento de metas a corto y largo plazo.

Siglas y Nomenclaturas

APF	Administración Pública Federal
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEBURES	Certificados Bursátiles
CEDEVIS	Certificados de Vivienda emitidos por INFONAVIT
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CONAVI	Comisión Nacional de Vivienda
DC	Desarrollos Certificados
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOVISSSTE	Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado.
GEAPS	Grupo de Evaluación, Autorización, Promoción y Seguimiento de Proyectos
GSH	Garantía SHF Hipotecaria
IFRAH	Instrumento Financiero Respaldo por Activos Hipotecarios
IFRH	Instrumentos Financieros Respaldados por Hipotecas
ICAP	Índice de Capitalización
IMOR	Índice de Morosidad
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
INFONAVIT	Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores
ISSFAM	Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas
ONAVIS	Organismos Nacionales de Vivienda
OREVIS	Organismos Estatales de Vivienda
PIB	Producto Interno Bruto
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PROIGUALDAD	Programa Nacional para la Igualdad de Oportunidades y No Discriminación contra las Mujeres
PRONAFIDE	Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018
PROSEDATU	Programa Sectorial de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano 2013-2018
RIF	Régimen de Incorporación Fiscal
RH	Rezago Habitacional

Bibliografía

- Castelán García, Beatriz. (1982). Planeación Estratégica y Control de Gestión. México: Porrúa.
- Dwyer D.J. Población y vivienda en el tercer mundo perspectivas sobre el problema de asentamientos espontáneos, Fondo de Cultura Económica, México 1983.
- Fernández Arena, José Antonio. (1991). El Proceso Administrativo: Editorial Diana.
- Fernández Arena, José Antonio. (1969). El Proceso Administrativo. México: Herrero Hnos.
- Fred R. David. (2003). Conceptos de Administración Estratégica. Pearson Educación.
- González López, Sandra Luz. Desarrollo Organizacional. 3ª Edición, Segunda Reimpresión, Comité Editorial FESC4. 2.
- Henley, A. R. Disney y A. Carruth (1994) "Job Tenure and Asset Holdings", Economic Journal, Vol. 104.
- Herbert Christopher, Belsky E., Dubroff N., "Estado de la Vivienda en México-Progresos Recientes y Desafíos Constantes" Joint Center for Housing Studies Harvard University, Diciembre 2012.
- Hulchanski, D., "The concept of housing affordability: Six Contemporary uses of the housing expenditure-to-income ratio.", University Of Toronto, Canadá, 1995.
- Iracheta Cenecorta, Alfonso X., Soto E., "Impacto de la vivienda en el desarrollo urbano. Una mirada a la política habitacional en México.", El Colegio Mexiquense, México 2010.
- Matías Armas, Carlos. Mercadotecnia Integral. Edit. Grupo Gráfico Reminex, S.A. de C.V. México. 2016.
- Ortiz Flores, E. (2002) "La otra ciudad posible." Contribución del Grupo Latinoamericano de Producción Social del Hábitat hacia el II Foro Social Mundial.
- Orville F. Grimes, "Viviendas para familias urbanas de bajos ingresos.", Tecnos, Madrid 1978.
- Reyes Ponce, Agustín. (1978). Administración de empresas: Teoría y Práctica: Editorial Limusa.
- Sánchez Peña, 2012, "Cambios en la segregación residencial socioeconómica en México", Revista Internacional de Estadística y Geografía, Vol. 3.
- Sánchez, L. y C. Salazar (2011), "Lo que dicen las viviendas deshabitadas sobre el censo de población 2010", Coyuntura Demográfica 1.

- Steiner, George A. (1998). Planeación Estratégica. Lo que todo director debe saber. México: CECSA.
- BBVA RESEARCH (2012), "Situación Inmobiliaria, Segundo Semestre 2012, Análisis Económico".
- BBVA RESEARCH (2014), "Situación Inmobiliaria, Segundo Semestre 2014, Análisis Económico".
- BBVA RESEARCH (2015), "Situación Inmobiliaria, Primer Semestre 2015, Análisis Económico".
- BBVA RESEARCH (2015), "Situación México, Primer Trimestre 2015, Análisis Económico".
- Centro Eure Estudios Territoriales y políticas públicas (2013) "Programas Nacionales de Desarrollo Urbano y de Vivienda 2013-2018".
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2008", México 2008.
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2009", México 2009.
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2010", México 2010.
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2011", México 2011.
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2012", México 2012.
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2013", México 2013.
- CIDOC- SHF, "Estado actual de la Vivienda en México 2014", México 2014.
- CONEVAL, "Ficha de Monitoreo 2013 Programa de Vivienda Digna".
- CONEVAL, "Ficha de Monitoreo 2013 Programa de Vivienda Rural".
- CONEVAL, "Programa de esquemas de financiamiento y subsidio federal para vivienda, Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2014-2015".
- CONEVAL, "Programa Vivienda Digna, Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2014-2015".
- CONEVAL, "Programa Vivienda Rural, Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2014-2015".
- INFONAVIT, Informe Anual de Actividades 2014.
- INFONAVIT, Plan de labores y Financiamientos 2015.
- ISSSTE, Programa Institucional 2014-2018.
- Manual de Organización de la Comisión Nacional de Vivienda, D.O.F. 12 de Julio de 2013.
- OCDE, "OECD Urban Policy Reviews: Mexico- Transforming Urban Policy and Housing Finance" OECD Publishing, Paris, 2015.

- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018, D.O.F, 16 de Diciembre de 2013.
- SEDATU - CONAVI (2014), "Boletín Trimestral Octubre- Diciembre 2014".
- SEDATU - CONAVI (2015), "Boletín Trimestral Abril - Junio 2015".
- SEDATU-CONAVI "Vivienda" Revista Trimestral, Abril-Junio 2015.
- SHF, "EL Financiamiento a la Vivienda y los Auges Hipotecarios: Una Perspectiva Internacional", Mayo 2015.
- SHF, "Rezago Habitacional en México, 2014" Dirección de Estudios Económicos de la Vivienda, Julio 2015.
- SHF, Programa Institucional 2013-2018.
- Banco Mundial, (2002), México-Low Income Housing: issues and options. Disponible en: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/2002/09/2017565/mexico-low-income-housing-issues-options-vol-1-2-main-report>.
- Habitat International Coalition. "Defining Social Production of Habitat", Disponible en: <http://www.hic-mena.org/spage.php?id=o20=#.VYw3bk2A3Vg>.
- INFONAVIT, Plan financiero 2014-2018, disponible en: https://portal.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/b5470f62-a334-4450-85cd-0dd9256064e3/Plan_Financiero_2014-2018.pdf?MOD=AJPERES.
- Monkken,P. (2014) "The role of housing finance in Mexico's vacancy crisis", Ziman Center Working Paper, No.22 UCLA Ziman Center for Real Estate, disponible en: www.anderson.ucla.edu/Documents/areas/ctr/ziman/2014-22WP.pdf.
- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2013-2018, D.O.F., 20 de Mayo de 2013. Disponible en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5299465&fecha=20/05/2013.
- Programa de Consolidación Urbana y Renovación Habitacional, ver CONAVI, El Papel de los OREVIS en la Nueva Política de vivienda, Disponible en: <http://www.conorevi.org.mx/pdf/Campeche2013/23/CONAVI.pdf>.
- Programa Nacional de Desarrollo Urbano 2014-2018, D.O.F, 30 de Abril de 2014. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342867&fecha=30/04/2014.
- Programa Nacional de Vivienda 2014-2018, D.O.F, 30 de Abril de 2014. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342865&fecha=30/04/2014http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342867&fecha=30/04/2014.