



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO
CAMPO DE CONOCIMIENTO DESARROLLO INMOBILIARIO

LA DIVERSIFICACIÓN DE FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA EN MÉXICO:
VIVIENDA COOPERATIVA COMO FACTOR DE CAMBIO

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRA EN URBANISMO

PRESENTA:
LILLIE LAMBERT ZACHARAKIS

TUTORA
DRA. MA. DE LOS ÁNGELES BEATRIZ GARCÍA-PERALTA NIETO
(INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES – UNAM)

SINODALES TITULARES
DRA. CELIA ELIZABETH CARACHEO MIGUEL
(PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO – UNAM)
DRA. PAMELA ILEANA CASTRO SUÁREZ
(PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO – UNAM)

SINODALES SUPLENTE
DRA. ANA MELISA PARDO MONTAÑO
(INSTITUTO DE INVESTIGACIONES GEOGRÁFICAS – UNAM)
MTRO. GUSTAVO CAMACHO PALACIOS
(PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO – UNAM)

CIUDAD UNIVERSITARIA, CIUDAD DE MÉXICO

AGOSTO DE 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Contenido

Introducción	4
Relevancia del tema	4
Identificación del problema	4
Justificación	6
Pregunta de investigación	8
Hipótesis	8
Objetivos	8
Metodologías de investigación.....	9
Capítulo I: Antecedentes y desarrollo histórico del financiamiento de vivienda en México.....	11
Marco teórico	11
El déficit habitacional en México	13
La demanda no atendida para financiamiento de vivienda en México	18
Historia del financiamiento para vivienda en México. Enfoque especial en la dinámica alquiler-propiedad privada.....	21
Capítulo II: El modelo de vivienda cooperativa.	34
Definición: Sociedad cooperativa	34
Historia de las cooperativas en México	40
Definición: Vivienda cooperativa	44
Modelos de vivienda cooperativa. Antecedentes y particularidades.....	45
La vivienda cooperativa en México. Antecedentes y particularidades.	49
Capítulo III: Marco legal y propuesta de un modelo legal-administrativo de vivienda cooperativa en México.	60
Factibilidad legal.....	60
Modelo para tratar.....	67
Capítulo IV: Consideraciones financieras para la adopción de vivienda cooperativa en México.	73
Ventajas de las cooperativas de vivienda.....	73
Mayor asequibilidad.....	75
Menores costos de construcción y administración.....	78
Mayor acceso a financiamiento público.....	81
Accesibilidad a largo plazo	82
Movilidad residencial.....	83
Comparación de modelos financieros	84
Metodología	85

<i>Inputs</i> del modelo.....	85
<i>Outputs</i> del modelo	92
Reportes financieros básicos para cooperativas de vivienda en México	100
Conclusiones	110
Referencias bibliográficas.....	120

Introducción

Relevancia del tema

Identificación del problema

En general los mercados de vivienda se benefician con la diversidad y concurrencia de los actores de las relaciones de servicios de financiamiento: a mayor número de opciones, mayor es la probabilidad de que el consumidor encuentre el paquete financiero que se ajuste a sus necesidades; a mayor número de contrataciones, mayor es la ganancia, la inversión en nuevos proyectos y la oferta de opciones.

En México, no existen condiciones que permitan afirmar la existencia de diversidad de opciones; el financiamiento para vivienda depende desproporcionadamente de algunas instituciones gubernamentales o del sector privado. Dichas instituciones públicas, entre ellas, el Infonavit¹, el Fovissste² y la SHF³, no cubren la necesidad completa del país. En 2017, la diferencia entre la demanda de créditos y la cantidad de créditos otorgados por estas instituciones alcanzó un -23.5% (SCHP y SHF, 2018). Aunque en ese año se solicitó alrededor de un millón de financiamientos para la vivienda, esa cifra no muestra la necesidad real. Se estima que “más de 50% de la población no tiene acceso a las viviendas financiadas con créditos hipotecarios subsidiados o por la banca comercial” y existe un déficit de alrededor de 14 millones de hogares (Coulomb, 2010) (Forbes, 2018).

Aunque el Infonavit se fundó en 1972 para atender a trabajadores de menores ingresos, dedica una porción importante de sus fondos a familias de la clase media, contraviniendo el propósito de origen de la

¹ El Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) es un organismo gubernamental que tiene por objeto la operación de un “sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para: i) la adquisición en propiedad de habitaciones cómodas e higiénicas, ii) la construcción, reparación ampliación o mejoramiento de sus habitaciones y iii) el pago de pasivos contraídos por los conceptos anteriores” (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, s.f., “Descripción Infonavit”). En el momento de su fundación, el Infonavit tenía como objeto i) administrar los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda, ii) establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para los conceptos anteriormente mencionados y iii) coordinar y financiar programas de construcción de habitaciones destinadas a ser adquiridas en propiedad por los trabajadores (Cfr. Artículo 3 de la Ley del Infonavit, 1972).

² El Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste) es un organismo gubernamental, cuya misión es “operar un sistema de financiamiento que permita otorgar créditos accesibles y suficientes a los trabajadores del Estado para que adquieran una vivienda digna y decorosa en legítima posesión” (Gobierno de México, s.f., “Fovissste: ¿Qué hacemos?”).

³ La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) funge como banca de fomento del gobierno e “impulsa el desarrollo de los mercados primario y secundario en materia de vivienda a través de garantías o diversos instrumentos financieros destinados a la construcción, adquisición y mejora de vivienda” (Gobierno de México, s.f., “SHF: ¿Qué hacemos?”).

institución.⁴ En 2012, alrededor del 15% de los créditos del Infonavit fueron otorgados a familias de nivel socioeconómico medio y medio alto (cálculo propio con datos del SNIIV de la Conavi). Finalmente, las instituciones públicas cobran tasas de interés inalcanzables, como un 12% en el Infonavit y ofrecen planes inflexibles de cobro, los cuales exigen pagos mensuales fijos cuando las familias que carecen de acceso a financiamiento para vivienda suelen ahorrar y disponer de montos variables cada mes.

Mientras tanto, el sector privado es dominado por grandes bancos privados, que ofrecen préstamos con tasas de interés altas, del 10% en adelante. Piden mayores requerimientos del consumidor que familias de menores ingresos o quienes operan fuera del mercado formal no pueden cumplir: ingresos mensuales de \$10,000 o \$15,000 en adelante y documentación formal, como un comprobante de antigüedad en su empleo, escrituras, planos arquitectónicos y reglamentos de condominio.

El mercado de financiamiento para vivienda en México tiene barreras altas para solicitantes de crédito por su relativa novedad y naturaleza conservadora. Hasta la segunda mitad del siglo XX más del 60% de la vivienda se autoconstruía y en caso de compraventa, el Estado no intervenía ofreciendo apoyo financiero (Schteingart, 2015). Posterior a la creación del FOVI⁵ en 1963, el mercado de financiamiento de vivienda era dominado por prestamistas públicos. El Infonavit en particular era la institución más prolífica, pero sufría bajas tasas de recuperación de fondos invertidos y liquidez limitada, por lo que se requirió una modernización de las operaciones. Esta transformación, implementada al principio del siglo XXI, implicaba mayor enfoque en la viabilidad económica de la institución: mayor eficiencia de cobranza a los prestatarios y ampliación de fondos asequibles (apalancamiento) a través de la bursatilización de créditos (Pardo, 2006). En cambio, se aumentaron las tasas de interés y requerimientos para los derechohabientes buscando crédito. El mercado privado de financiamiento inmobiliario en México es relativamente conservador debido a una historia de inflación y crisis económicas en el país. Por lo tanto, a cambio de accesibilidad, para permitir al banco asegurar la recuperación de su inversión, el consumidor sufre un costo inicial muy alto al comprar sus productos financieros, ya sea en tarifas o en la verificación de documentación particular.

Ante este fenómeno surge la necesidad de encontrar un modelo financiero conveniente, seguro y viable que generalice proporcionalmente la posibilidad de acceder una vivienda en México, sin la carga financiera de

⁴ A pesar de que existen varias instituciones dedicadas a financiamiento para la vivienda, el Infonavit ha sido la institución con mayor cantidad de créditos otorgados para la vivienda.

⁵ El Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI) es un Fideicomiso Público constituido por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en Banco de México, cuyo objeto principal es “otorgar apoyos financieros y garantías para la construcción y adquisición de vivienda de interés social, canalizando los recursos a través de los intermediarios financieros” (Gobierno de México, enero de 1999). Actualmente el FOVI no tiene algún tipo de contacto con el público ni otorga créditos nuevos. Es administrado por la SHF y únicamente administra los créditos otorgados con anterioridad (Sociedad Hipotecaria Federal, “Preguntas relacionadas con FOVI”).

comprarla o la limitada flexibilidad que representa rentarla. La presente investigación propone utilizar el esquema de vivienda cooperativa para plantear dicho modelo.

En fin, existe necesidad y demanda no atendida de financiamiento a la vivienda en México. Las opciones son limitadas y excluyen a una gran parte de la población. El financiamiento de vivienda a través de un esquema cooperativo representa una oportunidad para aumentar la accesibilidad a vivienda digna para las familias de México.

Justificación

La presente investigación analizará si en México existen oportunidades para implementar nuevos modelos de financiamiento para el acceso a la vivienda, centrandose en determinar si la vivienda cooperativa es un modelo viable para el efecto.

En primera instancia, se propone la investigación para plantear la sociedad cooperativa como opción viable de vivienda en México. Las cooperativas, administradoras de recursos comunes para atender a necesidades y problemas colectivos, ofrecen ciertas oportunidades de ahorro financiero analizadas en el cuarto capítulo del presente trabajo. Entre ellas, se destacan: i) el acceso a la vivienda a precios no comerciales, sin efectos de especulación, ii) menores costos de construcción y mayor control de los socios sobre el proceso de construcción, iii) menores costos de administración y mantenimiento, iv) mayor acceso a financiamiento público y v) mayor accesibilidad a largo plazo por ser sociedad sin fines de lucro. La sociedad cooperativa constituye una forma de tenencia, por lo que, tal como la tenencia en propiedad privada, puede aplicarse en muchos contextos y no es propia de un grupo o población en particular. Es posible, por tanto, que el beneficio se extienda a cualquier persona interesada en acceder a una vivienda a través de una sociedad cooperativa. Justamente por eso, al constituir otra opción de vivienda viable en México, la cooperativa puede tener implicaciones de vasto alcance.

Las cooperativas de vivienda en México son escasas hoy en día. Existen alrededor de siete cooperativas reconocidas en la Zona Metropolitana del Valle de México y pocas más en el resto de la República. Las que siguen en funcionamiento enfrentan dificultades legales y financieras para seguir adelante. Actualmente, hay un asentamiento de vivienda cooperativa en México, la Cooperativa Palo Alto, fundada en 1973 en Santa Fe, Cuajimalpa. La cooperativa ha sido aclamada por su éxito y longevidad, no obstante, sufre una carencia de antecedentes legales y presión de especuladores inmobiliarios (Ortiz, 2006). Frente al envejecimiento de los fundadores, la comunidad está en un limbo legal y no cuenta con las condiciones adecuadas para seguir con la construcción de nuevas viviendas o reparación de viviendas existentes para familias jóvenes. Su legado se encuentra en peligro porque no existe un esquema bien desarrollado para la

liquidación de las propiedades y la transferencia de tenencia. Para lograr una transición viable, los miembros de la sociedad tendrían que comprarles su parte, pero no disponen de los fondos ni la voluntad.

Desde luego, es de particular utilidad estudiar las cooperativas de vivienda actuales en México, resumir y analizar sus antecedentes, actualidades, debilidades y éxitos de manera sistemática, con el fin de proveer ejemplos o guías para proyectos futuros.

Asimismo, el tema de la vivienda cooperativa en el contexto mexicano no ha sido ampliamente investigado en el ámbito académico. No existe revisión académica que profundiza el esquema financiero de vivienda cooperativa en México. Se reparten las importantes publicaciones y tesis académicas de los últimos cincuenta años entre tres ramos: sociología, derecho y arquitectura. Entre los estudios sociológicos se incluyen: un taller de tesis de psicología sobre los antecedentes e interacciones y vínculos familiares de la cooperativa Palo Alto (Ángeles Cabrera, 2014) y una tesis que amplía el entendimiento sobre el entorno cooperativo en México con un estudio de los antecedentes y resultados sociales de varios proyectos (Ramírez Acevedo, 2017). En el ramo de derecho, Izquierdo (2012) aborda las principales diferencias e implicaciones político-sociales de las reformas legales sobre sociedades cooperativas de vivienda a lo largo de la historia mexicana. Mendoza Ramírez (1989) compara la estructura legal de diversos tipos de cooperativas de vivienda en México con cooperativas en países europeos y Latinoamérica. De la Facultad de Arquitectura, Pérez Juárez y Téllez Sánchez (2008) toman un caso de estudio cooperativo y desarrollan un proyecto arquitectónico en el sur de la Ciudad de México. Aunque éstos han sido los trabajos más recientes, entre 1972 y 1993 existen veinte tesis que tratan el tema de vivienda cooperativa, ninguna de las cuales aborda el tema de financiamiento de manera profunda. De artículos o libros dedicados únicamente al tema de vivienda cooperativa en México, no parece existir alguna. Un enfoque financiero-administrativo aportaría una perspectiva valiosa y novedosa a la literatura existente.

Finalmente, un análisis sobre estos conocimientos sobre cooperativas de vivienda en México y su esquema financiero puede servir como referencia para comunidades que pretenden acceder a la vivienda de esta manera. Como demuestro en párrafos anteriores, existe muy poca orientación académica al respecto. En el mundo de Organizaciones no Gubernamentales (ONGs), el Centro Operacional de Población y Vivienda (Copevi) tuvo un rol central en el establecimiento y éxito de la Cooperativa Palo Alto y hoy en día realiza iniciativas educativas a favor de la producción social de vivienda (Copevi, 2020). El Alianza Internacional de Cooperativas (ICA por sus siglas en inglés) y la Coalición Internacional Hábitat (HIC, por sus siglas en inglés) realizan pláticas y ofrecen apoyos educacionales a grupos académicos, asociaciones civiles y cooperativas en México.

La intención de la presente investigación es aportar otra visión al urbanismo que se centra en alternativas a la vivienda en propiedad privada, mediante el ejemplo de la vivienda cooperativa. En primer lugar, pretende retomar el tema de vivienda cooperativa el cual ha sido escasamente tratado en la academia después de su auge en los años 70 y 80. Busca recabar y sintetizar la información sobre cooperativas en México que se han publicado hasta el día de hoy y ofrecer comentarios sobre la situación actual, frente a una política nacional de vivienda que menciona el uso de cooperativas como alternativa a la propiedad privada, pero que no ha profundizado sobre estrategias concretas para fomentarlas. Posteriormente, la presente investigación pretende desarrollar instrumentos (mediante la propuesta de un modelo administrativo-legal y un modelo financiero) que apoyan la fundación y consolidación de futuras sociedades cooperativas de vivienda.

Pregunta de investigación

¿Es factible la implementación de prácticas sobre la utilización de financiamiento compartido a través de sociedades cooperativas, para la obtención de viviendas en México? De ser así, ¿cuáles serían las prácticas idóneas y qué beneficio financiero reportarían?

Hipótesis

Es jurídica y financieramente factible la implementación de prácticas sobre la utilización de financiamiento compartido a través de sociedades cooperativas, para la obtención de viviendas en México.

A través de un esquema de aportaciones mensuales (monetarias y en especie) por los socios a la sociedad cooperativa, se genera una serie de ahorros financieros en la producción y adquisición de vivienda que permite mejorar la asequibilidad de ésta, en comparación con las viviendas ofertadas en el mercado inmobiliario comercial.

Objetivos

Objetivo general:

- Proponer un modelo financiero para la vivienda cooperativa en México, con el fin de ofrecer una opción de acceso a la vivienda diferente a lo actualmente disponible en el país.

Objetivos particulares:

- Describir los modelos de financiamiento para vivienda actualmente utilizados en México y sus antecedentes históricos de los siglos XX y XXI hasta el año 2020.

- Describir los tipos de vivienda cooperativa existentes y analizar los resultados financieros que han reportado.
- Analizar la factibilidad de la adopción de vivienda cooperativa en México en términos del marco jurídico vigente y proponer un modelo financiero para tal efecto.

Metodologías de investigación

Capítulo I: Antecedentes y desarrollo histórico del financiamiento de vivienda en México.

La investigación de los antecedentes de financiamiento para vivienda será de carácter bibliográfico y cualitativo. Se tomará una línea de investigación temporal, para poder describir los grandes acontecimientos y transformaciones en el ámbito de financiamiento para la vivienda en cada década desde 1960 hasta el día de hoy. La investigación se centrará particularmente en el cambio de la dinámica propiedad privada-alquiler y la prioridad que las diferentes políticas históricas de vivienda daban a las dos formas de tenencia.

Capítulo II: El modelo de vivienda cooperativa.

El método de investigación del modelo de vivienda cooperativa será analítico y comparativo, de carácter bibliográfico y cualitativo. Se analizará las definiciones de la sociedad cooperativa de una variedad de fuentes para comparar los enfoques utilizados por diferentes actores en diversos países. También se describirá los diferentes tipos de cooperativas que existen en el mundo y sus métodos de caracterización.

El desempeño del modelo de vivienda de cooperativa en México se investigará de manera bibliográfica. El método será cualitativo, analítico y comparativo, con el fin de identificar los tipos de cooperativa y los modelos financieros empleados, para elaborar una tabla comparativa y rastrear tendencias históricas y métodos utilizados para hacer viables los proyectos de cooperativas.

Capítulo III: Marco legal y propuesta de un modelo legal-administrativo de vivienda cooperativa en México.

El análisis de esta línea de cuestionamiento será meramente documental. Se revisará la factibilidad de un modelo de cooperativa propuesto a nivel constitucional y federal, empleando fuentes oficiales para revisar los fundamentos legales vigentes.

Capítulo IV: Consideraciones financieras para la adopción de vivienda cooperativa en México.

La metodología de investigación es cualitativa, con enfoque metodológico inductivo y de carácter bibliográfico.

El primer lineamiento de investigación se centrará en las ventajas económicas y financieras que pueden presentarse en un proyecto de vivienda de cooperativa, con base en el análisis de la formación de precios de vivienda en el mercado comercial. Es una investigación teórica sobre la formación de precios en proyectos privados y en proyectos de cooperativas sin fines de lucro.

El segundo lineamiento es de carácter analítico y comparativo, utilizando fuentes ampliamente reconocidas (CEPEP, 2008; CEPAL, 2005) sobre el modelo financiero para proyectos privados y su comparación con el tipo de vivienda cooperativa planteado en el tercer capítulo. Con base en la investigación de cooperativas históricas en México y el marco legal del modelo tratado, se comparará el modelo financiero privado con un modelo financiero para vivienda cooperativa que puede ser adoptado en el país.

Capítulo I: Antecedentes y desarrollo histórico del financiamiento de vivienda en México.

El principio del presente capítulo tiene como objetivo definir el marco teórico del trabajo y trazar el desarrollo de los cuatro capítulos que lo conforma. Posteriormente procede la definición de términos y conceptos para dimensionar el problema de déficit y necesidad habitacional y demanda para financiamiento de vivienda en México y su cuantificación y caracterización actuales.

La segunda parte del capítulo describe la trayectoria histórica de la política pública de vivienda, con enfoque particular en la dinámica entre propiedad privada y vivienda en alquiler. El objetivo final es proveer contexto para la actual situación de financiamiento para vivienda en el país y demostrar que la política pública se ha enfocado desproporcionalmente en créditos individuales y la vivienda propia, dejando a un lado otras opciones como el alquiler y la vivienda cooperativa.

Marco teórico

La cooperativa de vivienda es una estrategia de acceso a la vivienda y una estructura de tenencia de la misma. Con base en su conocimiento previo de cooperativas actuales, el lector puede asociar esta opción de vivienda con un grupo en específico, pero no es una opción atribuible a una población en particular.

Entre los fundamentos conceptuales de las cooperativas, existe el atender a las necesidades colectivas de un grupo, por lo que la sociedad escoge la estructura a emplear para abordar los problemas comunes y administrar bienes colectivos (Merino Hernández, 2013). La cooperativa de vivienda beneficia a distintas poblaciones dependiendo de la estructura específica utilizada.

Un método comúnmente utilizado para identificar las poblaciones que emplean la vivienda cooperativa es a través de una clasificación por nivel de ingreso de los socios.

Un ejemplo perdurable de cooperativas de alto nivel socioeconómico son las cooperativas *market-rate* en la isla de Manhattan, Nueva York. Estas cooperativas, algunas de las cuales tienen más de 80 años en funcionamiento, son organizaciones de familias que adquirieron edificios en esquema colectivo. La tenencia de cada unidad toma forma de acciones en la sociedad que la familia puede vender libremente. Es decir, no existe limitación alguna sobre el nivel de ingreso del comprador ni límite en el precio de la acción o acciones que pertenecen a la vivienda. En la mayoría de estas cooperativas, el Consejo, el cual suele ser muy selectivo, debe aprobar al comprador antes de finalizar la transacción (Lawton, 2013).

Las cooperativas de vivienda pública en Copenhague, Dinamarca atienden a necesidades de familias de ingreso medio-bajo y bajo. En el modelo tradicional utilizado, de las *Asociaciones Almene*, la cooperativa es establecida como institución independiente sujeta a una estricta regulación y supervisión pública. El municipio tiene derecho de colocar el 25% de los socios, pero no hay restricción sobre nivel de ingreso para los demás integrantes. Los socios prospectivos forman parte de una lista de espera sin importar su situación socioeconómica el día en que reciben la oportunidad de comprar una acción. Los residentes gozan del derecho de usufructo de la vivienda y espacios comunes, con derecho de participar y votar en la gestión de la cooperativa. Las acciones o unidades están sujetas a un límite de precio para evitar especulación y no se permite capitalización sobre la compraventa de las mismas (Vidal-Folch, s.f.). Dada su limitación de precio, estas cooperativas de vivienda funcionan como un freno al alza de los precios del suelo.

Finalmente, las cooperativas de autoconstrucción en Uruguay utilizan una estructura de ahorro previo y ayuda mutua. Cada familia debe aportar un ahorro previo a la compra inicial de materiales o el terreno. Una vez iniciada la construcción, pagan además en especie (horas trabajadas) mientras que esas mismas familias construyen sus viviendas. De esta manera, el socio recibe exactamente lo que aporta a la cooperativa, evitando la especulación y el tratamiento de la vivienda como mercancía (Nahoum, 2013). En Porto Alegre, Brasil, esta estructura es utilizada normalmente por las *land occupation cooperatives*, hechas por socios quienes ocupan informalmente los terrenos y se unen frente a la municipalidad para solicitar el título de la propiedad y empezar el proceso de construcción formal (Fruet, 2005).

A cada caso mencionado se podría asignar varias clasificaciones del tipo de cooperativa. Las cooperativas *market-rate* de Nueva York fueron adquiridas por privados, con recursos propios, ocupadas por familias de alto nivel de ingresos y transferidas en el mercado comercial. Las *Asociaciones Almene* de Copenhague son establecidas y administradas por organizaciones sociales con apoyo del Estado, ocupadas por familias de nivel medio-bajo de ingresos y cuya transferencia de tenencia cooperativa es restringida a un precio asequible para familias de cierto nivel socioeconómico. Las *land occupation cooperatives* de Porto Alegre son construidas y administradas por las familias que las ocuparán, con recursos propios y poco apoyo del Estado. Existe un sinnúmero de clasificaciones de cooperativas de vivienda, por lo que las características mencionadas pueden ser intercambiadas o modificadas con base en el caso y las necesidades de los cooperativistas.

Aunque este análisis toma como punto de partida el nivel de ingresos de los involucrados, existe una amplia gama de trabajo académico sobre las diferentes cooperativas clasificadas por grupo político-social (Fruet, 2005), demográfico (Campaña Barquero, 2017), hasta grupos formados por razones atribuibles a género (Cravino, Moreno y Mutuberría Lazarini, 2013).

Desde luego, el primer capítulo del presente trabajo empieza con el análisis actual de las necesidades de la población mexicana en cuanto a vivienda, con enfoque específico en necesidades de financiamiento. Consecuentemente, una revisión histórica de los aspectos político-económicos de vivienda sirven para profundizar el entendimiento del lector sobre las necesidades a atender y los problemas a abordar. El segundo capítulo introduce el lector al modelo cooperativo en general, con una descripción de sus funciones más básicas y la variedad de sociedades cooperativas que existen alrededor del mundo. En términos más específicos, aborda las sociedades cooperativas de vivienda, las diferentes clasificaciones, modos de empleo, poblaciones que las utilizan y beneficios generales que proveen. El tercer capítulo describe los fundamentos legales para la vivienda cooperativa en México, y el sustento legal para el modelo o tipo de vivienda cooperativa a tratar en el presente trabajo. Los tres primeros capítulos de orientación sobre el tema aportan al lector un conocimiento previo necesario para entender las consideraciones financieras de una cooperativa de vivienda en México, abordadas en el cuarto capítulo. El cuarto capítulo parte de los hallazgos de la revisión de casos históricos en el país del Capítulo II y la revisión del marco legal y el modelo de cooperativa a tratar en el Capítulo III y los aplica a la comparación de modelos financieros de proyectos privados y cooperativas de vivienda. En fin, el Capítulo IV identifica las consideraciones financieras básicas (necesarias) para la toma de decisiones sobre llevar a cabo o no un proyecto inmobiliario bajo el esquema de una sociedad cooperativa.

El análisis del presente trabajo se aplica al nivel federal y se reconoce que cada entidad federativa cuenta con programas y políticas de vivienda diferentes que pueden afectar el acceso actual a financiamiento para la vivienda. De la misma manera, la aplicación de un proyecto de vivienda mediante sociedad cooperativa enfrentará variaciones estatales según su localización.

El déficit habitacional en México

La definición fundamental utilizada para cuantificar el déficit habitacional parte de la *necesidad* de vivienda: “Todas las familias que viven en espacios habitacionales que no cumplen con un estándar mínimo establecido, tienen una necesidad insatisfecha que es necesario cubrir.” (Schteingart, 2015: 78). Se fundamenta en el “escenario ideal de que cada familia cuente con una vivienda exclusiva” (Tun y López, 2011: 7).

Por ende, el rezago o déficit habitacional “es la diferencia entre el número de viviendas adecuadas y el número de familias, de tal manera que cada hogar cuente con una vivienda adecuada. Se compone de dos dimensiones: la necesidad de viviendas nuevas (cuantitativo) y de viviendas que necesitan mejoramiento (cualitativo)” (Tun y López, 2011: 5).

La dimensión cuantitativa se mide con base en los datos obtenidos mediante los censos nacionales de población y vivienda. En ella, se suman las viviendas inadecuadas en las cuales habitan 2.5 personas o más por cuarto (*hacinamiento*), las viviendas hechas de materiales poco durables (*precariedad*), y las viviendas que han superado su vida útil típica de 50 años (*deterioro*). Se asesora también la calidad de tres líneas de servicios: agua potable, drenaje y energía (Mercado Moraga, 2011) (Schteingart, 2015).

La Comisión Nacional de Vivienda (Conavi)⁶ establece su definición de rezago sobre bases muy parecidas; las viviendas con rezago son aquellas que cuentan “con materiales constructivos en deterioro, regulares y/o con precariedad en espacios”. La precariedad de espacios incluye “viviendas con hacinamiento, definido como aquellas viviendas en donde la relación (número de residentes) / (número de cuartos) es mayor a 2.5; además se considera una vivienda precaria en espacios, si no cuenta con excusado”. Los materiales deteriorados abarcan “paredes de material de desecho, lámina de cartón, carrizo, bambú, palma, embarro o bajareque; también se incluyen en esta categoría viviendas construidas con techo con material de desecho, lámina de cartón, palma o paja”. Finalmente, los materiales regulares incluyen “paredes de lámina metálica, de asbesto, o de madera; viviendas construidas con techo de lámina metálica o de asbesto, madera, tejamanil o teja; además de viviendas con piso de tierra” (Conavi, 2015).

Pradilla (1982) reconoce que la definición concreta de una vivienda adecuada variará “de país a país, de región a región y, sobre todo, en el tiempo” pero que debe ser claramente definido y difundido por el Estado en sus políticas de vivienda (285).⁷

Mientras que la parte cualitativa se analiza relativamente fácil bajo estándares mínimos establecidos por el gobierno mexicano, la medición cuantitativa se vuelve más difícil debido a una falta de consenso sobre la definición de un “hogar censal”. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)⁸ ha, en ocasiones pasadas, tratado de definir cuántos hogares censales ocupan una sola vivienda con base en arreglos económicos o quiénes cocinan y cenan juntos, entre otros. En algunos censos, los hogares censales equivalen a los hogares o viviendas físicas. En el censo de 2020, “el hogar censal es la unidad formada por

⁶ La Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) “es una entidad del Gobierno de México que otorga subsidios para una vivienda adecuada, dirigidos a las personas que más lo necesitan... las familias que viven en condiciones de rezago habitacional, alto índice de marginación, personas con discapacidad y poblaciones originarias” (Gobierno de México, s.f., “Conavi: ¿Qué hacemos?”).

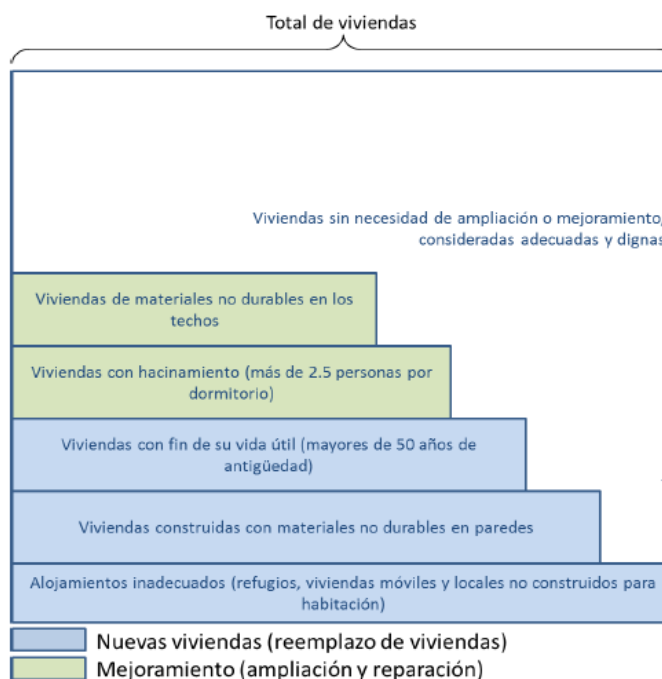
⁷ La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) mide el rezago habitacional en términos de: viviendas en hacinamiento, viviendas construidas con materiales precarios, y, por último, las viviendas sin excusado. Las viviendas con cualquiera de estas carencias agrupan el Rezago Habitacional Ampliado (RHA).

⁸ El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) es un “organismo público autónomo responsable de normar y coordinar el Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica, así como de captar y difundir información de México en cuanto al territorio, los recursos, la población y economía, que permita dar a conocer las características de nuestro país y ayudar a la toma de decisiones” (INEGI, “Quiénes somos”).

una o más personas, vinculadas o no por lazos de parentesco, que residen habitualmente en la misma vivienda particular” (INEGI, 2020).

En 2020, la Conavi estimó que existen aproximadamente 8.5 millones de viviendas con rezago, representando el 24% de las viviendas en el país (Conavi, 2021).

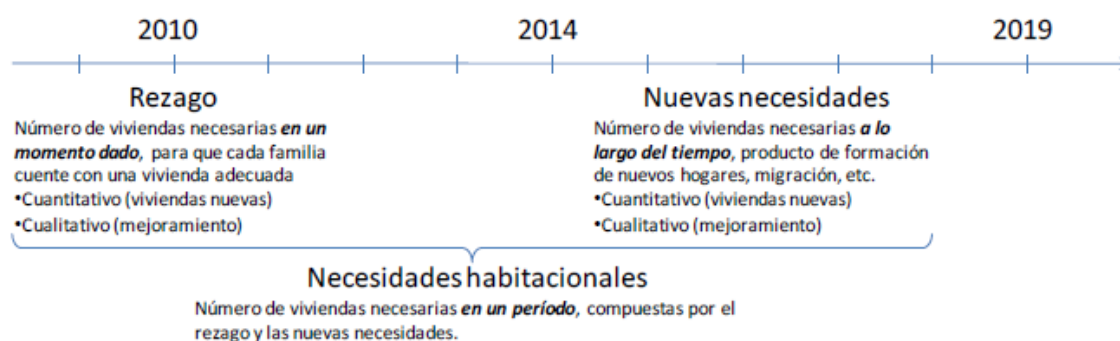
Figura 1.1: Esquema del rezago cuantitativo y cualitativo de vivienda.



Fuente: Tun y López, 2011.

Más allá del rezago habitacional, se requiere tomar en consideración las nuevas necesidades de vivienda que se van generando con el tiempo, las cuales están determinadas “por las transformaciones que sufren los principales componentes de la dinámica demográfica del país (fecundidad, mortalidad, migración) y las consecuencias que éstas tienen sobre la estructura por edad de la población” (Coulomb, 2010: 9). Se consideran: la formación de nuevos hogares ya sea por la formación de nuevas familias, independización de individuos o división de hogares preexistentes, la reposición o adecuación de vivienda previa que haya concluido su vida útil o sufrido desgaste de materiales o aumento de espacio por el crecimiento de una familia, y, la movilidad debido a fenómenos de migración (Tun y López, 2011). En fin, la necesidad habitacional parte del rezago o déficit habitacional, pero además integra nuevas necesidades y se compone de la siguiente manera:

Figura 1.2: Composición de las necesidades habitacionales.



Fuente: Tun y López, 2011.

Es de la opinión de Ponce Sernicharo que la mayoría de las acciones requeridas para mitigar el rezago habitacional es el mejoramiento de viviendas que ya existen “apenas 3.5% se refiere a vivienda nueva por la demanda de los hogares hacinados (comparten la vivienda con otros hogares) y 2.5 por reemplazo, es decir, que ya cuentan con una edificación, pero de muy mala calidad en un terreno propio” (2011: 24).

Me parece adecuado partir de estas definiciones y mostrar el rezago o déficit habitacional de manera más puntual mediante la metodología que Ponce Sernicharo, a través de la calidad de los materiales, infraestructura y servicios y el espacio de la vivienda, los cuales conforman el Índice Resumen o Integrado de la Calidad de Vivienda (2011).

En Figura 1.3, Ponce Sernicharo proporciona las cifras de los censos de 2000 y 2010 sobre características puntuales que se toman en cuenta en el cálculo de necesidades habitacionales. El presente trabajo agrega las cifras del censo de 2020 y el cambio porcentual de los 20 años y los 10 años entre los censos 2000 y 2010 y el censo de 2020. A pesar de los 8.5 millones de viviendas que la Conavi estima que todavía se encontraron con rezago en 2020, la figura 1.3 muestra un mejoramiento considerable en las condiciones de las viviendas actuales. Los mejoramientos más notables tienen que ver con agua entubada dentro de la casa y la existencia de sanitario de descarga directa y drenaje conectado a la red pública. También es notable el cambio en la tenencia de las casas, la proporción de viviendas rentadas aumentó y la de viviendas propias disminuyó considerablemente. A pesar del cambio en la tenencia, el porcentaje de viviendas sin hacinamiento disminuyó entre 2010 y 2020.

En la figura 1.4, Ponce Sernicharo estimó la cantidad de personas y viviendas afectadas por ciertas carencias en su vivienda en 2010, lo cual se alimentó en este trabajo con las cifras de 2020. En todos los casos, la cantidad de personas afectadas disminuyó considerablemente, sin embargo, se ve que todavía existen millones de personas que viven en condiciones no adecuadas.

Figura 1.3: Distribución porcentual de las viviendas según diversas características (2000 y 2010).

Característica	Cifras censales			Cambio	
	2000	2010	2020	2000 a 2020	2010 a 2020
Paredes de tabique, ladrillo, block, piedra, cantera, cemento o concreto /1	79.0	86.3	88.4	9.4	2.1
Techo de losa de concreto o viguetas con bovedilla /1	63.8	71.6	73.8	10.0	2.2
Piso no de tierra	86.6	94.0	96.5	9.9	2.5
Cuarto para cocinar /1	91.6	87.9	95.2	3.6	7.3
Usan gas para cocinar /1	81.9	83.8	84.5	2.6	0.7
Usan electricidad para cocinar /1	0.4	0.7	1.3	0.9	0.6
Energía eléctrica	95.2	97.5	99.0	3.8	1.5
Medidor de luz	n/d	87.8	n/d	n/d	n/d
Agua entubada dentro	59.4	70.8	77.6	18.2	6.8
Dotación diaria de agua	79.8	73.0	n/d	n/d	n/d
Sanitario con descarga directa de agua	61.1	68.6	73.2	12.1	4.6
Drenaje conectado a la red pública	63.5	71.3	78.1	14.6	6.8
Vivienda propia /1	78.3	76.4	67.4	-10.9	-9.0
Vivienda en renta /1	13.2	14.0	18.3	5.1	4.3
Sin hacinamiento	62.1	66.6	93.3	31.2	26.7

¹ Cálculos a partir de las muestras censales del 10 por ciento, del cuestionario ampliado.

Fuente: Censos 2000 y 2010: Ponce Sernicharo, 2011. Censo 2020: Cálculos propios a partir de INEGI, Censo General de población y Vivienda, 2020.

Figura 1.4: Total de viviendas y personas afectadas, según carencias habitacionales a escala nacional.

Carencias de la vivienda	2010		2020		Cambio 2010 a 2020		Cambio 2010 a 2020	
	Total de viviendas	Total de personas afectadas	Total de viviendas	Total de personas afectadas	Total de viviendas	Total de personas afectadas	Total de viviendas	Total de personas afectadas
Vivienda precaria o no construida para habitación /1	256,561	1,000,588	66,987	191,811	(189,574)	(808,777)	-74%	-81%
Sin agua entubada en la vivienda	2,375,504	9,264,466	1,215,497	4,585,710	(1,160,007)	(4,678,756)	-49%	-51%
Sin drenaje o fosa séptica	3,116,789	12,155,477	1,498,766	5,696,815	(1,618,023)	(6,458,662)	-52%	-53%
Sin techos de materiales adecuados /2	5,942,775	23,176,823	2,069,571	8,134,093	(3,873,204)	(15,042,730)	-65%	-65%
Sin paredes de materiales duraderos /3	309,330	1,206,387	93,411	348,091	(215,919)	(858,296)	-70%	-71%
Con piso de tierra	1,774,306	6,919,793	1,235,550	4,761,202	(538,756)	(2,158,591)	-30%	-31%
Sin espacio /4	2,077,111	8,100,733	2,085,925	5,799,602	8,814	(2,301,131)	0%	-28%

¹ Incluye cuarto en azotea, local no construido para vivienda, vivienda móvil y refugio.

² Incluye material de desecho, lámina de cartón, lámina metálica y lámina de asbesto.

³ Incluye material de desecho, lámina de cartón y lámina de asbesto o metálica.

² & ³ Cálculos a partir de las muestras censales del 10 por ciento, del cuestionario ampliado.

⁴ Viviendas de un cuarto.

Fuente: Censo 2010: Ponce Sernicharo, 2011. Censo 2020: Cálculos propios a partir de INEGI, Censo General de población y Vivienda, 2020.

Según un reporte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de 2015, el rezago habitacional afectó aproximadamente al 31% de hogares mexicanos, y casi una cuarta parte de viviendas urbanas son asentamientos informales. En 2020, la Conavi revisó esa cifra al 24%, lo cual aún representa millones de hogares.

La demanda no atendida para financiamiento de vivienda en México

Por otro lado, existe la demanda para financiamiento de vivienda. A pesar de la necesidad, Guzmán Huitrón estimaba que “por lo menos, la mitad de los hogares no tiene acceso a créditos hipotecarios, y, por lo tanto, está excluida del mercado formal de vivienda” (2013: 377).

Se define la demanda por la cantidad de individuos que cuentan con la capacidad de pagar el financiamiento para vivienda y se encuentran dispuestos a hacerlo. La Dirección de Análisis Sectorial y Desarrollo de Negocios estima la demanda de financiamiento para vivienda en un reporte anual, con los siguientes componentes:

“...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” (2019: 1).

Figura 1.5: Demanda de vivienda por componente, 2018, 2019 y 2020.

<i>(Número de hogares y porcentaje)</i>			
<i>Componente</i>	<i>2019</i>	<i>2018</i>	<i>Variación porcentual</i>
Formación de hogares	272,332	298,666	-8.8
Rezago habitacional	573,342	609,292	-5.9
Movilidad habitacional	65,200	69,580	-6.3
Curas de originación	24,800	29,700	-16.5
<i>Demanda total</i>	<i>935,674</i>	<i>1,007,238</i>	<i>-7.1</i>

<i>(Número de hogares y porcentaje)</i>			
<i>Componente</i>	<i>2020</i>	<i>2019</i>	<i>Variación porcentual</i>
Formación de hogares	265,000	272,332	-2.7
Rezago habitacional	503,300	573,342	-12.2
Movilidad habitacional	61,500	65,200	-5.7
Curas de originación	21,300	24,800	-14.1
<i>Demanda total</i>	<i>851,100</i>	<i>935,674</i>	<i>-9.0</i>

Fuente: Elaborado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

La demanda se obtiene principalmente en función de asequibilidad económica; en 2019, una combinación de factores como la desaceleración de la economía mexicana, un incremento en las tasas de interés y precios

de vivienda, y un decremento en los subsidios y créditos públicos explican el decremento total de demanda de financiamiento para la vivienda (SHF, 2019). En 2020, las tendencias de estos factores continuaron y aceleraron el decremento en la demanda de financiamiento para la vivienda (-9%) (SHF, 2020).

Figura 1.6: Número de créditos por tipo de solución, 2018, 2019 y 2020.

Tipo de solución	2019		2018		Variación porcentual anual
	Créditos	Porcentaje	Créditos	Porcentaje	
Adquisición	533,335	57.0	608,260	60.4	-12.3
Mejoramientos	350,450	37.5	361,293	35.9	-3.0
Autoproducción	51,889	5.5	37,685	3.7	37.7
Total de créditos	935,674	100.0	1,007,238	100.0	-7.1

Tipo de solución	2020		2019		Variación porcentual anual
	Créditos	Porcentaje	Créditos	Porcentaje	
Adquisición	469,627	55.2	533,335	57.0	-11.9
Mejoramientos	314,420	36.9	350,450	37.5	-10.3
Autoproducción	67,008	7.9	51,889	5.5	29.1
Total de créditos	851,055	100.0	935,674	100.0	-9.0

Fuente: Elaborado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

La tendencia negativa también se refleja en los tipos de crédito demandados. Si la capacidad adquisitiva de la población disminuye, se deja de solicitar crédito para adquisición de vivienda. A cambio, se solicitan créditos de montos menores, por ejemplo, para el mejoramiento o autoproducción, los cuales registraron, respectivamente, un decremento anual menor y un incremento significativo en comparación con la categoría de adquisición.

Figura 1.7: Número de créditos por organismo y tipo de solución, 2018, 2019 y 2020.

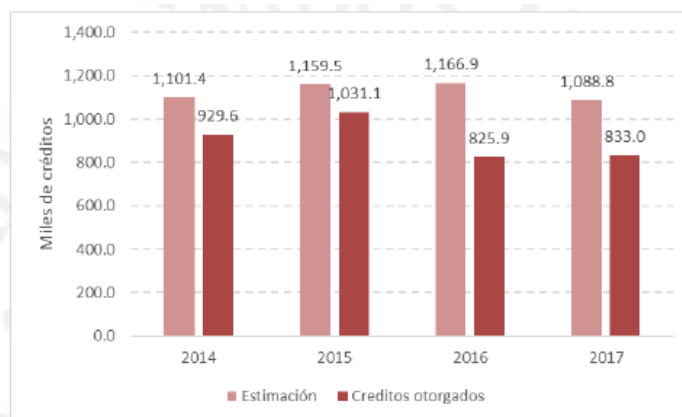
Organismo	Adquisición	Mejoramientos	Autoproducción	Total	Composición
Infonavit	358,632	190,753	8,500	557,885	59.6
Fovissste	61,532	14,012	-	75,544	8.1
Banca	106,470	144,150	9,830	260,450	27.8
Otros	6,701	1,535	33,559	41,795	4.5
Total	533,335	350,450	51,889	935,674	100.0

Organismo	Adquisición	Mejoramientos	Autoproducción	Total	Composición
Infonavit	315,823	171,142	15,000	501,965	59.0
Fovissste	54,187	12,571	-	66,758	7.8
Banca	93,761	129,330	12,694	235,785	27.7
Otros	5,901	1,377	39,314	46,592	5.5
Total	469,672	314,420	67,008	851,100	100.0

Fuente: Elaborado por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

En el pasado, la demanda no ha sido completamente cubierta por las instituciones crediticias del país. De los años 2014 a 2017, se estima que se ha faltado cubrir en promedio 225 millones de créditos solicitados al año.

Figura 1.8: Comparativo de créditos estimados y otorgados, 2014-2017.



Fuente: Elaborado por la DASDN, SHF.

En fin, un decremento en demanda no refleja la verdadera necesidad del país; en algunos instantes se podría inferir que un decremento de demanda significa un incremento en necesidad. Con base en los factores citados como causas del decremento registrado, la SHF reconoce una situación económica rezagada en la cual muchas familias perdieron o perderán poder adquisitivo. La necesidad de una vivienda por familia podría ser desatendida cuando decidan habitar una vivienda varias familias o postergar mejoras habitacionales. La falta de atención tanto a la demanda como a la necesidad resultan en una situación grave para el país, la cual iba desarrollándose a lo largo del siglo XX, hasta el año 2020.

Historia del financiamiento para vivienda en México. Enfoque especial en la dinámica alquiler-propiedad privada.

La historia del financiamiento para vivienda en México puede ser caracterizada por i) un fuerte enfoque en opciones de vivienda propia y ii) esfuerzos dispares y desvinculados que no lograron cubrir la demanda ni atender a la necesidad habitacional del país.

La consolidación de entidades públicas y sus planes y estrategias de acción nacionales, estatales y municipales no recibieron la atención que merecían y requerían para efectuar los cambios deseados. Aún durante el periodo de plena dominación del Infonavit en el mercado, una parte significativa de la población quedaba fuera del alcance de sus esfuerzos. Aunque hoy en día el objetivo de la Conavi es en un principio la colaboración y coordinación de esfuerzos entre diversas organizaciones de vivienda, algunos esquemas de vivienda siguen siendo desatendidos.

Una historia de plena promoción de vivienda propia ha dejado casi olvidada la opción de vivienda de interés social en renta y otros esquemas de tenencia de vivienda, puesto que, “en 1950 siete de cada diez viviendas no eran propiedad de sus ocupantes y en 2000 sólo tres de cada diez viviendas compartían esta característica” (González Sánchez, 2006: párr. 1).

La dinámica entre los esquemas de alquiler y propiedad privada y la transformación cultural hacía una preferencia por vivienda en propiedad fue resultado directo de acontecimientos económico-sociales tanto nacionales como internacionales. El “mito de la casa propia” se ha equivalido al “ser patrón de sí mismo” (Lindón, 2005: 2), tanto que “investigación sobre la periferia [de la Zona Metropolitana del Valle de México] ha puesto en evidencia que, aun en condiciones de pobreza y exclusión social este ideal mantiene fuerte arraigo en los imaginarios compartidos... la cuestión de lo propio (la propiedad) toma sentido desde dos ángulos que coinciden, se funden y se potencian: La idea de propiedad privada y la legitimidad social que la acompaña y por otro lado la perspectiva del acopio de bienes y posesiones.”

Esta preferencia política y sociocultural se manifestó en políticas de vivienda enfocadas en subsidios para la obtención de vivienda en propiedad y el mejoramiento y autoconstrucción de vivienda propia. La autoconstrucción, promovida como una resolución mágica, permitió al Estado absolverse con las masas populares sin abordar de manera significativa las necesidades de las poblaciones excluidas por los organismos formales de vivienda. A lo largo del siglo XX y hasta el año 2020, década por década, se destacan unas acciones legislativas, administrativas y sociales que decidieron la trayectoria del sector en el país.

Es importante resaltar que la política y las instituciones de vivienda durante este periodo han sido ampliamente estudiadas en la academia. El presente capítulo retoma investigaciones y publicaciones de diversos autores para dar contexto al lector sobre los antecedentes históricos de financiamiento para la vivienda en México. Debe tenerse presente que la diversidad de autores implica una diversidad de puntos de vista que no siempre coinciden entre ellos.

Antes de 1960

Los antecedentes del derecho humano a la vivienda empezaron con la Constitución de 1917, misma que en el Título Sexto (denominado: Del trabajo y de la previsión social), artículo 123, fracción decimosegunda establecía que:

XII. En toda negociación agrícola, industrial, minera o cualquiera otra clase de trabajo, los patrones estarán obligados a proporcionar a los trabajadores, habitaciones cómodas e higiénicas, por la que podrían cobrar rentas que no excederán del medio por ciento mensual del valor catastral de las fincas. Igualmente deberán establecer escuelas, enfermerías y demás servicios necesarios a la comunidad. Si las negociaciones estuvieren situadas dentro de las poblaciones, y ocuparen un número de trabajadores mayor de cien, tendrán la primera de las obligaciones mencionada (Reformado mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de febrero de 1972. Modificado por la reimpresión de la Constitución, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de octubre de 1986).

A pesar de la provisión del derecho a la vivienda en renta incluida en la Constitución, la fracción decimosegunda no fue implementada por la mayoría de los patrones y, en esencia, era letra muerta. Las clases que vivían de los salarios industriales empezaron a construir sus viviendas cerca de las fábricas o rentaban en las vecindades que se encontraban cerca. Alrededor del país, las poblaciones de menores ingresos dependían de la autoconstrucción, o en los centros urbanos, la vivienda en renta privada.

Particularmente en la Ciudad de México, la vivienda en alquiler representaba más de la mitad del parque habitacional en la Zona Metropolitana hasta mediados de los 1970. Sin embargo, estas opciones se caracterizaban por aumentos constantes de rentas, especulación, desalojos, una carencia de protección de los inquilinos, escasez y condiciones sanitarias y estructurales desfavorables. En la Ciudad de México las viviendas rentadas se concentraban en el Centro Histórico en edificios coloniales subdivididos y las vecindades en la periferia. Se experimentó una tremenda escasez de vivienda “a causa de las emigraciones masivas a las ciudades, las limitaciones a la construcción en la etapa revolucionaria y el acaparamiento de predios urbanos ociosos por los capitalistas” (Taibo II, 2019: 209).

El surgimiento de nuevas colonias populares durante la administración de Lázaro Cárdenas y la búsqueda del mejoramiento de la vida urbana alentaron la creación de muchas organizaciones sociales, como son las

federaciones de colonias proletarias y populares. El gobierno prácticamente no participaba en el sector de vivienda en alquiler hasta el Decreto de la Congelación de las Rentas en 1942, prorrogado en 1948, cuya vigencia se mantuvo hasta la década de los 90 (González Sánchez, 2006). Este decreto, en respuesta a las grandes huelgas en la Ciudad, fijaba las rentas de manera que el propietario no disponía de ingresos para invertir en el mantenimiento del inmueble ni podía desalojar, vender o cambiar el uso de suelo. Consecuentemente, los edificios sufrían deterioro considerable y la inversión privada empezó a alejarse de proyectos habitacionales en renta destinados a sectores de ingresos medios y bajos, debido al control estatal de las rentas y el surgimiento de otras oportunidades de inversión más rentables (González Sánchez). A la vez, la Ciudad experimentaba una nueva ola de ingreso masivo de migrantes de otras partes del país, quienes manejaron una nueva opción habitacional, la “colonia popular”, de viviendas autoconstruidas en la periferia urbana en terrenos no regularizados (González Sánchez).

Hasta 1963, el modelo de vivienda pública era dominado por vivienda ofrecida bajo el régimen de alquiler a los burócratas. La mayoría de los pocos patrones que proveían vivienda a sus trabajadores eran empresas del Estado. Entre estos proyectos se incluyeron la Unidad Independencia terminada en 1960 para trabajadores del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), un proyecto de PEMEX terminado en 1956 y los multifamiliares para trabajadores del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) (Benlliure, 2019). Este fenómeno resultó en “clientelismo”, en el sentido de que sólo se construía vivienda para grandes clientes: las instituciones y empresas públicas.

En términos de financiamiento y crédito personal, cabe mencionar la Ley General de Instituciones de Crédito y Organismos Auxiliares de 1941 que estableció, en esencia, la banca y el crédito como funciones del Estado. Aunque contaban con una obligación social, los bancos realizaban actividades que perjudicaban el sistema de crédito en el país, las funciones de ahorro y préstamo y las instituciones especializadas en la intermediación financiera para vivienda (Connolly, 1997). “Paradójicamente, los bancos se fortalecieron no con base en el desempeño de su función social – la intermediación financiera – sino por las sobre ganancias realizadas gracias al ‘autofinanciamiento’, es decir el otorgamiento de crédito barato a sus propias empresas, en detrimento de los ahorradores, en general, y el resto de los recipientes de crédito” (Connolly, 1997: 25).

Todo lo anterior impidió el establecimiento de un mercado para vivienda de interés social y el desarrollo de normas y criterios sociales que lo regirían (Connolly, 1997). Además, la huida de inversión de vivienda en alquiler hacia propiedades privadas ayudó en asentar las bases para políticas de vivienda enfocadas en la propiedad privada.

Etapa I: la década de los 60

Los cambios en torno a la política de vivienda en México durante los 60 empezaron con el fomento a la propiedad privada impulsado por la Alianza para el Progreso. La Alianza fue un programa que surgió para mantener la esfera de influencia de Estados Unidos sobre América Latina durante la Guerra Fría, particularmente para enfrentar la Revolución Cubana (Benlliure, 2019). Este programa internacional, junto con el Banco Interamericano de Desarrollo y la Agencia Internacional de Desarrollo, aportaron \$30 millones de dólares para empezar el FOVI como un resguardo del sistema capitalista (García-Peralta, 2010) (Connolly, 1997).

Posteriormente, el impulso decisivo para la provisión y financiamiento de vivienda tuvo lugar en 1963 con el Programa Financiero de Vivienda (PFV) y la creación de los Fideicomisos, el Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI) y el Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda (FOGA) (García y Puebla, 1988). Los objetivos principales incluían el financiamiento de la construcción, adquisición y mejora de vivienda, y el desarrollo del mercado financiero de vivienda. La caracterización de la noción “vivienda de interés social” se hizo por primera vez en el PFV.

El Programa obligó a la banca comercial a destinar una parte del ahorro público a créditos para la vivienda, llamado el “encaje legal”. Éste llegaba al 3% de su valor total y marcó una transición fuerte en el fomento de vivienda pública en alquiler al fomento de vivienda en propiedad privada, tanto que ya no volvió a haber programas públicos de vivienda en alquiler (García-Peralta, 2010).

Durante esta década, las instituciones de vivienda asumieron como responsables la administración de los recursos públicos destinados a la construcción de vivienda, contribuyendo el 10% del incremento total del parque habitacional, el cual llegaba a 2 millones de viviendas (García-Peralta, 2010). A pesar de que se presentaba una oportunidad asequible para obtener vivienda en propiedad, los fondos destinados a la vivienda por el encaje legal seguían siendo desplazados cada vez más a sectores con mayores recursos.

Etapa II: la década de los 70

En la década de los 70, continuaba la administración pública de financiamiento y construcción de vivienda asequible con el establecimiento de varias instituciones públicas, frente a una degradación del sector agrícola, migración rural-urbana y aumento del costo del alimento en proporción al salario urbano, que desataron grandes movimientos populares en las ciudades (Guillén Romo, 1984).

En 1972 se modificó la Ley Federal de Trabajo y la fracción decimosegunda del artículo 123 de la Constitución, donde se eliminó la obligación de los patrones de proveer vivienda a sus trabajadores. En su lugar, se implementaron cuotas obrero-patronales, es decir una cuota del 5%, sobre el sueldo del trabajador,

que depositaba el patrón en las cuentas de ahorro de sus trabajadores para la vivienda. Estas dos acciones dieron lugar al desarrollo de muchas empresas constructoras y contratistas de construcción, dado que la vivienda se construía por medio de contratistas favorecidos por instituciones públicas o vinculados con funcionarios de las mismas. Durante esta década había muy poca transparencia en la repartición de créditos y viviendas y los beneficios del ahorro (una casa) no fueron vistos por la mayoría de la población derechohabiente (Connolly, 1997).

La principal institución pública creada para promover la producción de vivienda fue el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit), establecido en 1972. La idea principal era que trabajadores de mayores ingresos aportaran al Fondo y beneficiaran también a los de menores ingresos (García-Peralta, 2010). Sin embargo, “para ser acreditado había que comprobar ingresos de jefe de familia... pagar enganche del 10 o 20% sobre una vivienda...es decir tener ahorrado casi un año de salario... Los estudios realizados en aquella época consideraban que un 65% de la población quedaba excluida...” (Connolly, 1997: 29).

El Infonavit operaba bajo una política con enfoque en los derechohabientes de menor salario. Particularmente destacaba el líder de la Confederación de Trabajadores de México (CTM) Campillo Sainz, quien lograba que el Infonavit otorgaba créditos a sindicatos completos (Benlliure, 2019). Sin embargo, el Infonavit sufría de una gran cartera vencida y ni siquiera disponía de sistemas informativos para cuantificarla. Por ende, en 1978 se empezó la externalización de servicios de administración de construcción (Connolly, 1997).

En 1972 se estableció también el Fondo de la Vivienda de Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste), el cual siempre trabajó bajo el modelo de administración y construcción externas (Connolly, 1997). Además, durante esta década el Instituto Nacional de Vivienda se convirtió en el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad Rural y de la Vivienda Popular (Indeco) (Connolly, 1997). El Indeco fue instituto originario de los institutos estatales de vivienda, los cuales mantenían una presencia fuerte en los años 70 y a principios de los 80.

En fin, las importantes instituciones de la década, el FOVI, el Infonavit y el Fovissste desarrollaban estrategias de proveer vivienda en esquema de propiedad privada a sus beneficiarios, los cuales representaban una proporción pequeña de la población mexicana.

Etapa III: la década de los 80

La década de los 80 fue decisiva para la transformación de financiamiento para la vivienda debido a la crisis inflacionaria y del sector bancario. Durante la crisis, la inflación resultó en el refinanciamiento de muchos

créditos; en el caso del Infonavit casi se eliminó el subsidio a la vivienda y se descartó la población de menores recursos como beneficiarios potenciales (Connolly, 1997). El sistema clientelar perdió fuerza frente al aumento de poder de las grandes empresas constructoras y un aumento tremendo del número de créditos que permitió la colocación del nuevo inventario de viviendas con trabajadores de mayores ingresos.

En estos años, el Infonavit sufría una crisis por la falta de recuperación de fondos. El producto que estaba ofreciendo en ese entonces contaba con tasas de interés por debajo de las de la banca comercial; eran del 4% sobre saldos insolutos y se amortizaron en 15-20 años descontados directamente del salario del beneficiario. Se descontaba el 14% para trabajadores que ganaban 1-1.25 veces el salario mínimo y el 18% para los de ingresos superiores. Eran condiciones favorables para los derechohabientes, pero con bajos niveles de recuperación para el Fondo (García y Puebla, 1988).

El Infonavit sufrió además una crisis de confianza en los 80. Los créditos, que siempre fueron percibidos por los trabajadores como un impuesto para la vivienda de alguien más, causaron fricción en la población trabajadora. En general, de nueve ahorradores había solo un beneficiario. Cuando las instituciones empezaron a favorecer los individuos que podían pagar los créditos, los trabajadores de menores ingresos subsidiaban a los de mayores ingresos (Connolly, 1997).

Un programa para la vivienda de mexicanos de menores ingresos fue lanzado por el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO), establecido en 1982. El FONHAPO atendía principalmente a víctimas de desastres naturales o a comunidades que querían regularizar sus asentamientos populares. En los 80, el 60% de la población autoconstruía su vivienda y quedaba fuera de los programas tradicionales, pero el FONHAPO trató de atender a esta población a través de la oferta de terreno barato y apoyo técnico y financiero (Schteingart, 2015). Entre 1983 y 1988, “el 52% de los créditos del FONHAPO fueron gestionados por el sector social (cooperativas, asociaciones civiles, sindicatos y ejidatarios)” (Connolly, 1997: 43). El FONHAPO implementó varios programas nuevos, como los créditos colectivos y la indexación de créditos al salario mínimo, un cambio muy importante en vista del contexto económico de alta inflación, para asegurar la recuperación de fondos. La indexación al salario mínimo “tenía un esquema más efectivo para la recuperación financiera, que consistía en otorgar los créditos en términos de salarios mínimos con un bajo interés; es decir, la amortización del crédito se realizaba de manera que los pagos fueran proporcionales al salario mínimo” (García y Puebla, 1988: 29).

Las instituciones en ese entonces dependían notablemente de reservas territoriales para realizar sus desarrollos (Ramírez Favela, 2009). En 1982, la Administración Pública Federal implementó el Programa de Reservas Territoriales para el Desarrollo Urbano y la Vivienda y compró y/o expropió 17 mil hectáreas de terrenos ejidales entre 1985 y 1988. El Infonavit, por ejemplo, a partir de 1985, compraba esas reservas

territoriales al gobierno para realizar sus desarrollos. En esa época, el Instituto era el desarrollador del producto y contrataba a ingenieros y constructores para realizar las obras. A pesar de la crisis, el sector de construcción de vivienda seguía siendo beneficiado durante los 80. La vivienda pública representó el 45% del incremento en el inventario nacional de viviendas (García-Peralta, 2010).

Durante la década, hubo un enfoque fuerte en la regulación estatal sobre la producción y distribución de vivienda de interés social. Sin embargo, hubo varios acontecimientos, empezando en 1982, que prepararon el sector para los fuertes cambios de los 90. Primero, la Ley Federal de Vivienda de 1982 estableció el Sistema Nacional de Vivienda y el Programa Nacional de Vivienda (1984-1988) que impulsó la simplificación administrativa, fomentada por organismos internacionales de ayuda. Segundo, el sistema institucional de vivienda para el sector medio, de menores ingresos, y trabajadores asalariados dejó de otorgar créditos grupales o sindicales a favor de los individuales.

Etapa IV: la década de los 90

El financiamiento para la vivienda también sufrió un cambio drástico en la década de los 90, influido principalmente por la dominación del mercado que “se caracteriza por la consolidación y quiebre del modelo social posrevolucionario” (García-Peralta, 2010: 37). Las grandes instituciones públicas entraron en fase de rescate: sufrieron grandes pérdidas en décadas anteriores y para sobrevivir, se volvieron órganos financieros de carácter autónomo, definidos por facultades financieras y enfocados en aportaciones empresariales y la recuperación de créditos. Hasta ese momento, hubo cierto desinterés en la recuperación financiera de programas de vivienda, “el financiamiento habitacional se [había] manejado principalmente como una inversión pública a fondo perdido” (Connolly, 1997: 51). Prácticas institucionales de clientelismo político había fomentado una cultura de “no pago” y hubo problema tanto en recuperar pagos de hipotecas como en castigar a quienes no habían pagado.

Esa fase de rescate fue marcada por una tendencia hacia la desregulación, llamada “modernización”, es decir, una adopción de los valores de los grandes actores neoliberales que dominaban el escenario mundial después de la caída de muro de Berlín. La política de la administración de Carlos Salinas de Gortari alineaba perfectamente con los planteamientos del programa del Banco Mundial sobre el derecho a la propiedad y la regularización de tierras. Según las estrategias planteadas por el Programa Nacional de 1990-1994 y reforzadas por el Programa para Fomento y Desregulación de la Vivienda en 1992, el papel del Estado era fomentar condiciones en que actores privados quisieran intervenir en la producción habitacional (Puebla Cadena, 2002) (Valencia Salcedo, 2013).

Antes de 1990, las aportaciones de pequeños ahorradores atraían la banca comercial al sector de vivienda de interés social. Sin embargo, a finales de la década el sector fue dominado por grandes actores, y la

aportación mensual a la vivienda por los trabajadores se veía más bien como un impuesto o contribución al Seguro Social (Connolly, 1997). El incremento de la participación de la banca reprivatizada y separada del FOVI abrió opciones para el sector medio, bajo condiciones del mercado abierto. Mientras que a principios de la década la mayoría de los constructores construían a pequeña escala, para 2004 los nueve constructores más grandes controlaban un cuarto del mercado (OCDE, 2012).

Con la banca liberada de prestar a una tasa de interés baja, el FOVI dejó de atender al sector de vivienda media y surgió una fuerte división entre lo público y lo privado. Por primera vez existía una cantidad sustancial de hipotecas para vivienda media y residencial. Mientras florecieron las empresas promotoras, constructoras y desarrolladoras, el FOVI operaba mayoritariamente con fondos del Banco de Desarrollo Internacional. Por ende, la participación del FOVI se redujo drásticamente porque su capacidad financiera sólo daba para subsidios indirectos en forma de tasas bajas de interés que no permitían la recuperación completa de su inversión (Puebla Cadena, 2002). Este hueco en el mercado de opciones para familias de menores ingresos condujo la fundación de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) en 2001, la cual actualmente administra los créditos anteriormente otorgados por el FOVI.

Durante esta década, la participación del FONHAPO en el sector de vivienda empezó a reducirse. En años anteriores, el FONHAPO utilizaba reservas territoriales que se habían quedado disponibles de la época del Indeco. Cuando se agotaron las reservas, el FONHAPO no podía encontrar suelo a precio adecuado para vivienda popular. Hasta 1995, otorgaba créditos de manera colectiva a grupos sociales o gobiernos locales, pero los individualizaron a partir de ese año (Puebla Cadena, 2002). En comparación con las demás instituciones, el FONHAPO operaba mayoritariamente fuera de los grandes centros metropolitanos con el apoyo de los institutos estatales de viviendas e internacionales como el Banco de Desarrollo Internacional. A finales de los 90 se preveía su desaparición y se notaba la ausencia significativa de financiamientos para vivienda social. Como resultado, hubo un incremento importante de urbanización informal (Connolly, 1997).

En 1992, se reformaron drásticamente el Infonavit y el Fovissste. El Infonavit se volvió financiador de vivienda, es decir, una gran banca hipotecaria. Algunas empresas técnicas se convirtieron en desarrolladores grandes bajo el mismo modelo de negocio que operaba el Infonavit: compraban tierras ejidales, obtenían créditos para construir y fueron los promotores de las viviendas (Ramírez Favela, 2009). Las modificaciones al crédito del Infonavit en 1987 que tenían como objetivo la recuperación de pagos, logró para 1992 la recuperación del 53% de los créditos. Sin embargo, en 1992 ajustaron los objetivos con el fin de alcanzar una tasa de recuperación del 100% (García y Puebla, 1988). En esencia, la producción de vivienda se convirtió en negocio financiero.

Figura 1.9: Tabla comparativa de estrategias de recuperación: Infonavit.

Antes de 1992	Después de 1992
Precio de vivienda expresado en salarios mínimos	Saldo de la cuenta de ahorro para el retiro (SAR) fue aplicado como primer pago
Descuento mensual del salario de trabajadores de 19-20%	Descuento mensual del salario de trabajadores de 25%
Tasa de interés del 4%	Tasa de interés del 6%
Crédito amortizado cuando el trabajador llegara a pagarlo completo (en salarios mínimos) o cumplió 20 años de estar pagándolo	Plazo de amortización de 30 años

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por García y Puebla, 1988.

La crisis económica de 1994 orilló a las empresas desarrolladoras medianas y pequeñas y consolidó la posición de las grandes con conexiones a capital y financiamiento significativo. Además, la desregulación financiera y privatización y regularización de tierra ejidal facilitaron la consolidación de un sector de grandes desarrolladores que construían más de mil viviendas a la vez en una sola parcela periférica. Muchos desarrolladores grandes cotizaban en bolsas de valores extranjeras y se beneficiaban de la inversión extranjera. Como resultado, estas instituciones respondieron no a las necesidades de vivienda, sino a necesidades empresariales (García-Peralta, 2010).

En términos de vivienda asequible en renta, a lo largo del siglo XX la vivienda en alquiler iba perdiendo su significancia cuantitativa. En los años 90 se dio fin a la Congelación de las Rentas, de los cuales quedaron pocos edificios afectados (Moctezuma Mendoza, 2016). Además, “se endureció la política de control del crecimiento urbano, lo que dio como resultado la reducción de opciones habitacionales y la cancelación del surgimiento de grandes asentamientos irregulares” (González Sánchez, 2006: párr. 1). Sin embargo, el arrendamiento encontraba mayor utilización en las áreas más marginadas y periféricas de la Ciudad, donde representaba la mejor alternativa para poblaciones de menores ingresos. Los nuevos reglamentos sobre el alquiler pusieron restricciones imposibles sobre estas poblaciones (aval, depósitos por adelantado, escrituraciones de garantía y comprobantes de cuentas) y “reforzó su tendencia a concentrarse en los espacios definidos por la producción informal de la vivienda, en 1990 estas áreas concentraron el 51.5% de la oferta total de la vivienda en renta de la ciudad y en 2000 se incrementó al 57.8%” (González Sánchez, 2006: párr. 13).

Para concluir, el gran beneficiario de los cambios implementados durante esta década fue la banca privada. Logró la liberación del encaje legal y se benefició enormemente de los créditos puente otorgados a los desarrolladores y créditos individuales dados a tasas de interés comerciales (Puebla Cadena, 2002). Las

acciones provenientes de los cambios normativos respondieron más a las necesidades de actores privados, como la industria de construcción y el inmobiliario privado, que a las necesidades de la población objetiva, dado que, “a partir de 1990, la vivienda social fue considerada básicamente una mercancía” (García-Peralta, 2010: 49).

Etapa V: 2000 en adelante

El acontecimiento más notable para la estrategia política de vivienda en los 2000 fue la creación de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) a través de la Ley General de Vivienda de 2006. Su objetivo principal es segmentar el mercado para identificar poblaciones objetivas de distintos tipos de subsidios (vivienda nueva, usada, ampliación, progresiva, mejoras). El esquema de la Conavi incluyó intermediarios financieros (Sofomes), cajas de ahorro y crédito popular, microfinancieras e instituciones públicas, tanto federales como estatales (UN Habitat, 2013).

De 2001-2006 se otorgaron 4.6 millones de financiamientos, y de 2007-2011 8.2 millones de financiamientos (Ziccardi y González, 2013). Aunque la “política vivandista” fue un éxito cuantitativamente, fue un fracaso cualitativamente (Mellado Hernández, 2013). El sexenio de Vicente Fox fue el más prolífico, pero carecía de una vigilancia del gobierno sobre la calidad de las viviendas. Por ende, los grandes desarrolladores lograron construir muchas viviendas muy pequeñas, pero no construyeron ciudades vivibles. Los grandes conjuntos cuentan actualmente con problemas de accesibilidad, tráfico y una falta de áreas verdes y equipamiento. Por apearse tanto al mínimo que establecía la normatividad, muchos conjuntos se volvieron inhabitables y fueron abandonados (Mellado Hernández, 2013).

A pesar del *boom* de construcciones periféricas para su compraventa, a finales de la década, la adquisición de vivienda propia ya no era la forma de tenencia más representada en el país (constituía el 70% del mercado en 2005 y el 46% en 2010) (Ziccardi y González, 2013). Dado el encarecimiento de la vivienda comparado con los ingresos promedios de la población, la vivienda en propiedad privada perdió peso cuantitativo. No obstante, la política de vivienda nacional siguió enfocándose en esquemas de acceso a la vivienda en propiedad privada, evidenciado por los tipos de programas ofrecidos por las principales instituciones públicas de vivienda.

Conavi: La Conavi ofrecía subsidios directos a través del programa “Esta es tu Casa”, que otorgaba subsidios a familias con ingresos por debajo de la línea de pobreza urbana o a individuos que ganaban hasta cinco salarios mínimos. Incluía productos para la adquisición, mejoramiento o ampliación de vivienda y lotes con servicios con apoyo hasta 33 salarios mínimos y sin aplicar una tasa de interés anual (Lerín Rueda, 2013).

Infonavit: De 2001 a 2008, el Infonavit anunció que iba a cambiar el perfil de los créditos y destinar más a poblaciones de menores recursos. Sin embargo, el Infonavit atendía cada vez menos a las poblaciones más necesitadas y actualmente recibe mucho más dinero de lo que coloca en créditos. Según Puebla Cadena, “por lo que toca a la asignación de créditos, encontramos que la mayoría ha correspondido a los sectores medios... y que en todos los organismos que tradicionalmente destinaban una buena parte de sus acciones, o la totalidad de éstas, a la población de menores ingresos... se presentó un corrimiento en las escalas salariales de la población atendida hacia los más altos” (2002: 213). Ofrecía productos para la adquisición, construcción, mejoramiento, ampliación o pasivos de viviendas propias a tasas de interés del 4-10%.

SHF: La SHF daba preferencia a la población de ingresos medios o bajos, incluyendo productos para la creación de vivienda, autoproducción asistida, mejoras, ampliaciones, crédito puente, seguros y garantías, a una tasa fija, dependiendo del mercado (Lerín Rueda, 2013).

Fovissste: El Fovissste ofrecía apoyos a trabajadores del sector público que aportan al Fondo, para la adquisición, construcción, ampliación, mejoramiento o reparación de vivienda propia, y pasivos con tasas de interés están entre el 4-6% (Lerín Rueda, 2013).

FONHAPO: Después de haber agotado sus reservas territoriales, el FONHAPO dejó de participar en la construcción de vivienda y dejó de existir en 2019. Su rol se volvió más bien de un canalizador de subsidios a la población de menores recursos en el país (Benlliure, 2019). Ofrecía subsidios directos a hogares con ingresos por debajo de la línea de bienestar para el mejoramiento, ampliación, adquisición o construcción de una vivienda. Requería un ahorro previo del 30%, pero no aplicaban intereses (Lerín Rueda, 2013).

Presente: El año 2020

En general, el enfoque del sector se ha mantenido en el ámbito de créditos individuales bajo la modalidad de vivienda propia. En el año 2020, el Sistema Nacional de Información e Indicadores de la Vivienda (SNIIV) de la Conavi registró un total de 945,300 créditos, el 42% de los cuales fueron destinados al mejoramiento de la vivienda, el 31% a la adquisición de vivienda nueva y el 20% a la adquisición de vivienda usada. Respecto a los beneficiarios de los créditos, el 55% fueron créditos individuales, el 34% constituyeron cofinanciamientos y subsidios para mejoramientos y el 11% cofinanciamientos y subsidios para la adquisición de vivienda nueva y usada (cálculo propio con datos del SNIIV).

CNBV (Banca Comercial): En 2020, el 27% de los créditos reportados por la Conavi fueron otorgados por la banca comercial. De estos, más de la mitad se destinó a mejoramientos (54%) y el 40% a la adquisición de vivienda nueva y usada. Respecto a la población atendida, la mitad de los créditos fueron destinados a

personas que ganan 12 UMAs o más (desde \$31,693.80 mensuales)⁹ (INEGI, 2021). Solamente el 17% de las casas fueron de nivel económica¹⁰, popular o tradicional, y el 40% de las viviendas fueron de nivel medio, el 30% de nivel residencial, y el 13% de residencial plus (cálculo propio con datos del SNIIV).

Conavi: En 2020, los apoyos de la Conavi (representando el 7% del total anual) fueron destinados en su mayoría a la ampliación y mejoramiento de la vivienda. Solamente el 14% se destinó a la vivienda nueva, incluyendo el autoconstrucción y autoproducción. De los datos disponibles (el 76% de los créditos no reportaron salarios de los beneficiarios), la mayoría fueron destinados a beneficiarios que ganaban 2.6 UMAs o menos (\$6,867 mensuales o menos) (INEGI, 2021) (cálculo propio con datos del SNIIV).

Fovissste: En 2020, el 5% de los créditos reportados por la Conavi fueron otorgados por el Fovissste, la mitad de los cuales se destinaron a la adquisición de vivienda nueva y la otra a la adquisición de vivienda usada. Pocos fueron destinados a la construcción, ampliación o mejoramiento de la vivienda. El 44% de los créditos se destinaron a la vivienda de nivel tradicional y el 46% a la vivienda media. El FOVISSTE atiende a una distribución amplia de salarios, con el 37% de los beneficiarios ganando entre 2.61 y 4.00 UMAs, el 23% entre 4.01 y 6.00 UMAs y el 22% entre 6.01 y 9.00 UMAs (cálculo propio con datos del SNIIV).

Infonavit: En 2020, el Infonavit otorgó el 50% de los créditos reportados por el SNIIV, de los cuales el 37% se destinó a la compra de vivienda nueva, el 30% a vivienda usada y el 32% a la ampliación y rehabilitación de la vivienda propia. En términos del rango salarial, la distribución de los beneficiarios que recibieron crédito para la adquisición de vivienda nueva o usada es la siguiente (cálculo propio con datos del SNIIV):

2.6 o menos	2.61 a 4.00	4.01 a 6.00	6.01 a 9.00	9.01 a 12.00	Más de 12
24%	29%	16%	12%	6%	13%

En términos del valor de la vivienda, la distribución de los beneficiarios que recibieron crédito para la adquisición de vivienda nueva o usada es la siguiente:

Económica	Popular	Tradicional	Media	Residencial	Residencial plus
1%	48%	33%	14%	3%	1%

⁹ La Unidad de Medida y Actualización (UMA) “es la referencia económica en pesos para determinar la cuantía del pago de las obligaciones y supuestos previstos en las leyes federales, de las entidades federativas, así como en las disposiciones jurídicas que emanen de todas las anteriores.” En 2020, la UMA mensual establecida por el INEGI fue de \$2,641.15 (INEGI, 2021).

¹⁰ La Conavi y el SNIIV utilizan la siguiente categorización de tipo de vivienda según rango salarial: Económica hasta 118 UMA, Popular mayor a 118 hasta 200 UMA, Tradicional mayor a 200 hasta 350 UMA, Media mayor a 350 hasta 750 UMA, Residencial mayor a 750 hasta 1,500 UMA, Residencial plus mayor a 1,500 UMA (Conavi, 2020).

SHF: Los financiamientos brindados por la SHF representan el 8% de los créditos otorgados en 2020, sin embargo, no existe más información proporcionada por el SNIIV sobre las características de los créditos ni sus beneficiarios.

Conclusiones

Aunque existen más organismos que nunca dedicados a la vivienda, la eliminación del FONHAPO y la participación del Infonavit y Fovissste en sectores de ingreso medio podrían marcar un decremento importante del Estado en ofrecer y fomentar opciones habitacionales de interés social. Actualmente, el sector es dominado por créditos individuales, mayormente otorgados para la obtención, mejoramiento o construcción de vivienda propia (*e.g.* adquisición de vivienda nueva o usada, mejoramiento y ampliación de vivienda y autoconstrucción). La banca comercial y el Infonavit siguen otorgando la mayoría de los créditos (el 27% y el 50% respectivamente) y ellos destinan una parte importante de los créditos a vivienda de nivel medio para arriba (83% y 17% respectivamente).

Es notable, hoy en día, como la estrategia de provisión de vivienda de interés social sigue siendo enfocada en el sector privado. Particularmente en la Ciudad de México, la actual administración pretende abordar la necesidad de vivienda social a través de incentivos para desarrollos privados en zonas centrales. El Programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente para Revertir y Corregir los Efectos de la Gentrificación parte de la premisa de que todos los ciudadanos tienen el mismo derecho a disfrutar la ciudad en un marco de legalidad y que nadie se debe quedar atrás. Ofrece periodos acotados de tramitación agilizada y beneficios fiscales para desarrolladores cuyos proyectos ofrecen un 30% de vivienda asequible. En todo caso, el Programa sigue la corriente de provisión de vivienda asequible en esquema de propiedad privada.

Sobre todo, permanece actualmente una falta de opciones y apoyos para familias de menores ingresos que requieren mayores flexibilidades de pago. El enfoque en el sector privado y la vivienda en propiedad privada deja por fuera opciones como la vivienda en alquiler o la vivienda cooperativa o social, que podrían beneficiar a estas familias y merecen mayor atención y análisis.

Capítulo II: El modelo de vivienda cooperativa.

El presente capítulo parte de una exploración de las diferentes definiciones de sociedad cooperativa, provenientes de publicaciones académicas y normativo-legales de diversos países. El objetivo es examinarlas, identificar los aspectos destacados de cada una y compararlas con una definición mundialmente reconocida para dimensionar las diversas perspectivas y usos del término “sociedad cooperativa” en el mundo. Este análisis sirve para contextualizar la posterior investigación sobre la definición de una sociedad cooperativa en México y rastrear su trayectoria político-legal en el país. Además, sirve para dar contexto a las sociedades cooperativas de vivienda, las cuales son el enfoque del presente trabajo, y el posterior desarrollo de la investigación en torno a ellas.

Posteriormente, se describe la definición mundialmente reconocida para la sociedad cooperativa de vivienda y su definición y caracterización jurídica en México. Consecuentemente, se identifican y describen los tipos de cooperativas de vivienda que existen en el mundo, con el fin de proveer un contexto internacional para la investigación de cooperativas de vivienda existentes en México.

Finalmente, se realiza una investigación comparativa y cualitativa de las seis cooperativas de vivienda en México que cuentan con documentación o estudios abiertos sobre su estructuración financiera. Se analizan las condiciones de fundación y financiamiento de las mismas, con el fin de identificar tendencias políticas y estrategias de hacer factibles las cooperativas en el contexto mexicano.

Definición: Sociedad cooperativa

La definición de una sociedad cooperativa mundialmente reconocida fue planteada por la Alianza Cooperativa Internacional (ICA por sus siglas en inglés). En la Declaración sobre Identidad y Principios Cooperativos, adoptada en Manchester en 1995, “una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada” (traducido por Mozas Moral y Puentes Poyatos, 2010: 90). A pesar del amplio reconocimiento que goza la ICA, existe una extensa discusión sobre la definición de una sociedad cooperativa y sus características esenciales. Sin embargo, la mayoría de los autores parten de los fundamentos planteados por la Declaración de la ICA y adecuan sus definiciones según su propia perspectiva o el contexto del país.

Se utilizará los términos *socio*, *miembro* y *usuario* de manera intercambiable para referir a las personas que se han unido a la cooperativa, es decir, los cooperativistas. Los términos *empresa* y *sociedad* se aplicará de

manera intercambiable para referir a la organización o sociedad cooperativa, ya que las cooperativas tratadas en el presente trabajo son únicamente organizaciones con necesidades y fines económicos.

Las tablas elaboradas a continuación, permiten identificar y analizar las definiciones planteadas por académicos privados que provienen de diversos campos e instituciones públicas dedicadas al fomento de estas sociedades. El “aspecto destacado” plantea resumir el enfoque o énfasis de cada autor en la elaboración de una definición propia de la sociedad cooperativa.

Figura 2.1: Definiciones de cooperativas planteadas por académicos.

Autor(es)	Año	País	Definición	Aspecto destacado
Vitaliano, P.	1983	Estados Unidos	“Una organización económica, cuyas ganancias son repartidas y restringidas al grupo de agentes que patrocina la organización... y cuya dirección general es elegida por el mismo grupo.”	Restricción de control externo y capital ajeno
Ben-Ner, A.	1988	Estados Unidos	“Cooperativas son organizaciones conformadas por sus propios miembros, ya sea para beneficiar consumidores... proveedores... o asociaciones profesionales... y empresas con fines de lucro cuyos trabajadores cuentan con una participación sustancial en la tenencia de ellas.”	Tenencia por los propios trabajadores
Nilsson, J.	1996	Suecia	“Se encuentran tres factores en prácticamente todas las definiciones teóricas: primero, el principio de tenencia de los usuarios. Los individuos que poseen y financian la cooperativa son quienes la utilizan. Segundo, el principio de control de los usuarios. Quienes utilizan la cooperativa la controlan. Tercero, el principio de beneficios al usuario. Los beneficios de la cooperativa son distribuidos a los usuarios con base en su uso de ella.”	Autonomía de los socios

Celis Minguet, A.	2003	Venezuela	“La cooperativa es una empresa de producción, obtención, consumo o crédito, de participación libre y democrática, conformada por personas que persiguen un objetivo común, económico y social, pero que a diferencia de lo que ocurre en otras empresas, la participación de cada socio en el beneficio es determinada por el trabajo incorporado al objetivo común y no por la cantidad de dinero que haya aportado.”	Objetivo común y control democrático de la sociedad
Zeuli, K. y R. Cropp	2004	Estados Unidos	“Una empresa poseída y controlada por los usuarios, que reparte los beneficios con base en uso; combina tres principios fundamentales del modelo: propiedad del usuario, control por el usuario y la distribución de ingresos basada en el patrocinio de la empresa, en lugar de basarse en la inversión.”	Autonomía y representación de los socios
Jones, D. y P. Kalmi	2009	Estados Unidos, Polonia	“Nuestra definición de cooperativas incluye empresas que comparten las siguientes características: 1) tenencia no determinada solamente por inversión en acciones, sino que los tenientes deben contar con otra relación transaccional con la empresa (como empleados, proveedores o clientes); 2) los derechos de voto no son repartidos en relación con el capital aportado sino de manera equitativa entre miembros.”	Control democrático y representación de los socios
Etxezarreta, A. y S. Merino	2013	España, País Vasco	“Sociedad que desarrolla una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de las actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades, con la participación activa de los mismos, observando los principios del	Participación del grupo y acción comunitaria

			cooperativismo y atendiendo a la comunidad de su entorno.”	
--	--	--	------------------------------------------------------------	--

Fuente: Elaboración y traducciones propias.

Figura 2.2: Definiciones de cooperativas planteadas por instituciones públicas.

Institución	Año	Definición	Aspecto destacado
Superintendencia Financiera de Colombia	1988	“Empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.”	Enfoque social, sin ánimo de lucro
Ley General de Sociedades Cooperativas, México	1994, última reforma 2018	“Es la forma de organización integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.”	Intereses comunes, necesidades colectivas
Alianza Internacional de Cooperativas (ICA)	1995	“Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.”	Empresa de propiedad conjunta, democráticamente controlada

Ley de Cooperativas, Ecuador	2001	“Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros.”	Enfoque social, sin ánimo de lucro
Federación de Cooperativas de Producción de Uruguay	2019	“Es una forma de organizarse para la producción de objetos y servicios, en la cual las mismas personas también asumen la gestión y toman las decisiones.”	Responsabilidad de los usuarios-propietarios de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

Es evidente que existen propiedades compartidas entre todas las caracterizaciones, particularmente: la asociación autónoma de un grupo de personas que se gestiona de manera democrática, cuya responsabilidad es lograr los objetivos definidos y el bienestar del grupo. Sin embargo, existe una división destacada con respecto a la responsabilidad final de la sociedad entre las dos perspectivas, i) la neoliberal hace hincapié en satisfacer las necesidades de sus constituyentes y ii) la social se enfoca en los valores de ayuda mutua y solidaridad. Se nota que las instituciones públicas y asociaciones civiles suelen tomar la perspectiva social, y que además caracterizan el principal impulsor de la asociación como la necesidad compartida de resolver problemas sociales, económicos y culturales (Marcuello Servos y Nachar Calderón, 2013).

Las definiciones de las sociedades cooperativas siempre abordan los valores y principios que las mismas deberían conllevar. La Declaración sobre Identidad y Principios Cooperativos de la ICA establece los valores principales de:

- **Ayuda mutua:** Debe haber colaboración inter-organizacional e intra-organizacional. Las cooperativas deberían ayudarse entre sí, mientras que su finalidad es atender a las necesidades de cada miembro de la sociedad y abordar los objetivos comunes establecidos por ella. Involucra también una política de formación para los miembros de la organización (educación cooperativa).

- **Responsabilidad:** Existe un enfoque de compromiso con la comunidad y los miembros que conforman la sociedad. A la vez, la responsabilidad y toma de decisiones de la empresa es asumida por cada uno de sus miembros.
- **Democracia e igualdad:** Con respecto al órgano de gestión de la sociedad, el proceso de toma de decisiones debe ser democrático (“un voto por persona”) y representativo. Tal como la adhesión a la sociedad es voluntaria, cada socio cuenta con derecho de salida.
- **Equidad:** La utilización de recursos y distribución de ganancias entre los socios debe ser equitativa, ya sea en cantidades iguales por miembro o con base en uso. Una sociedad pierde su naturaleza cooperativa cuando se distribuyen las ganancias con base en la inversión realizada por un individuo a la empresa.
- **Solidaridad:** Los objetivos de la sociedad sintetizan de los intereses de cada uno de los miembros y el interés general.

Estos valores son fomentados por el rol multidisciplinario que debe asumir cada socio para asegurar el éxito de la sociedad. Cada cooperativista puede fungir como capitalista, cliente, proveedor y/o trabajador, entre otros roles. “Esta singularidad cooperativa facilita el desarrollo en estas organizaciones... por la capacidad de estas empresas para integrar las necesidades de los referidos grupos de interés y para establecer con ellos sólidas relaciones basadas en la participación” (Mozas Moral y Puentes Poyatos, 2010: 87). El beneficio de practicar estos principios en un contexto económico ha llevado el movimiento cooperativista a involucrar el 12% de la población mundial, que conforma aproximadamente tres millones cooperativas actualmente en operación (ICA, 2019).

A la vez, se mezclan los principios de la sociedad cooperativa con principios empresariales necesarios para sobrevivir como empresa. De un lado, existe el objetivo de abordar las necesidades e inquietudes de los socios, trabajadores y la comunidad. Por otro, siendo una cuestión de sobrevivencia de una sociedad que finalmente es influenciada por su entorno capitalista, se requiere tomar en consideración el contexto legislativo, la ética y transparencia empresarial, y el equilibrio social, medioambiental y económico (Nilsson, 1996). Marcuello Servos y Nachar Calderón hacen una observación particularmente astuta:

Aun cuando las cooperativas pertenecen al grupo de las llamadas organizaciones de economía social, lo cual conlleva poseer una serie de principios valóricos de existencia y funcionamiento, participan dentro de la economía de mercado, junto a la empresa de capital, bajo un esquema de competencia, lo cual crea la oportunidad de analizar el impacto que generan dentro de este sistema económico, influenciado fundamentalmente por el enfoque neoclásico, al contar éstas con atributos diferenciadores del resto de las empresas (2013: 194).

Aunque el reconocer las realidades del mercado es indispensable para asegurar el éxito de una sociedad cooperativa, efectivamente lo que aporta la cooperativa a la diversificación de opciones empresariales en la economía son sus principios sociales. A final de cuentas, el cooperativismo es “un movimiento socioeconómico de carácter mundial constituido por asociaciones económicas cooperativistas en las que todos los miembros son beneficiarios de su actividad según el trabajo que aportan a la cooperativa” (Celis Minguet, 2003: 15). En lugar de implementar legislación reglamentaria sobre las cooperativas, los países con mayor presencia y éxito de cooperativas más bien implementan legislación que fomenta la existencia de cooperativas a pesar de todas las presiones económicas que pueden trabajar en su contra.

Historia de las cooperativas en México

En México, se define la sociedad cooperativa según el Artículo 2 de la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994, última reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de enero de 2018):

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

El Artículo 21 de la LGSC introduce tres clases de sociedades cooperativas, cuyas caracterizaciones son profundizadas en artículos separados:

- I. De consumidores de bienes y/o servicios, aquéllas cuyos miembros se asocien con el objeto de obtener en común artículos, bienes y/o servicios para ellos, sus hogares o sus actividades de producción (Cfr. Artículo 22).
- II. De productores de bienes y/o servicios, aquéllas cuyos miembros se asocien para trabajar en común en la producción de bienes y/o servicios, aportando su trabajo personal, físico o intelectual. Independientemente del tipo de producción a la que estén dedicadas, estas sociedades podrán almacenar, conservar, transportar y comercializar sus productos, actuando en los términos de esta Ley (Cfr. Artículo 27).
- III. De ahorro y préstamo; se entenderá como ahorro, la captación de recursos a través de depósitos de ahorro de dinero de sus Socios; y como préstamo, la colocación y entrega de los recursos captados entre sus mismos Socios (Cfr. Artículo 33).

La trayectoria político-legal de las sociedades cooperativas en México empezó con la constitución de la primera cooperativa de ahorros en 1839 en Orizaba, Veracruz (Izquierdo, 2012b). Ese tipo de sociedad no empezó a regularse como tal hasta varias décadas después. La aceleración del movimiento cooperativista

surgió desde la Revolución Industrial como mecanismo para superar el antagonismo inherente del sistema entre los trabajadores y sus empleadores, es decir, entre el trabajo y el capital.

A continuación, se presenta un resumen histórico del marco legal de las sociedades cooperativas:

Figura 2.3: Resumen del marco legal de las sociedades cooperativas en México.

1889-1890	1917	1927	1933	1938	1983	1994
Código de Comercio (Cap VII)	Art. 27, 31 FIV, 73 FVII y X, 123 y 131 Constitucional No facultas para legislar	Ley General de Sociedades Cooperativas	Ley General de Sociedades Cooperativas	Ley General de Sociedades Cooperativas	Artículo 25 Constitucional No facultas para legislar	Ley General de Sociedades Cooperativas

Fuente: Izquierdo, 2012b: 296.

Este conjunto de leyes, reformas y códigos lleva consigo una historia política y cultural que sirve para dimensionar el estado actual de las perspectivas de la sociedad mexicana sobre las cooperativas. Tal como explica Izquierdo:

La historia de las cooperativas en nuestro país no siempre ha sido exitosa, puesto que hemos tenido avances y retrocesos y algunas veces los casos exitosos se han relacionado con aquellas empresas que tuvieron un comportamiento como empresa privada, con el consiguiente olvido de sus objetivos sociales o bien que tuvieron el apoyo gubernamental en forma de subsidios, o un mercado privilegiado o de alcance de cierta compatibilidad en áreas de servicios, con el sacrificio incluso de la auto retribución salarial por debajo de los mínimos de las demás empresas (Izquierdo, 2012a: 54).

Por ende, es importante destacar las acciones de algunas administraciones en particular que, al enfrentar obligaciones públicas y presiones políticas, implementaron instrumentos legales de fomento cooperativo o, más bien, regularon y restringieron el movimiento cooperativista.

Código de Comercio 1889-1890

La primera mención de las sociedades cooperativas sucedió en el Código de Comercio, capítulo VII de 1889. En éste, empezó una tendencia de poca claridad en la naturaleza legal de una cooperativa, en la cual fueron consideradas como sociedades mercantiles, pero confundidas en el Código con sociedades anónimas (Izquierdo, 2012a).

Constitución de 1917

En la nueva Constitución de 1917, las sociedades cooperativas fueron regidas por artículos 28, 27, 31 F. IV; 73 F. VII y X; 123 y 131 Constitucionales (Izquierdo, 2012a). A pesar de las menciones variadas de sociedades cooperativas, la Constitución no delimitó facultades para legislar.

Ley General de Sociedades Cooperativas 1927

En el Diario Oficial del 23 de febrero de 1927, se estableció la primera Ley General explícitamente dirigida a las sociedades cooperativas. Fue inspirada por un recorrido que realizó Plutarco Elías Calles en Alemania donde conoció las cooperativas de crédito rural Raiffeisen y Schultze-Delitch (Izquierdo, 2012b). Esta ley fue enmendada en 1933 para apearse más a los valores sociales de una sociedad cooperativa, establecidos a nivel internacional y modificados según el contexto político de México en los años 30.

Ley General de Sociedades Cooperativas 1938

Lázaro Cárdenas del Río fue el presidente que dio mayor importancia al movimiento cooperativista, particularmente con el establecimiento de ejidos colectivos, los cuales sustituyeron el modelo de las haciendas. Además, implementó reglamentos de fomento de cooperativas escolares en 1934, fundó organismos estatales a nombre de fomento cooperativo, construyó fábricas cooperativas y estableció la Federación Nacional Cooperativa de la República Mexicana (Izquierdo, 2012b). La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 rigió las sociedades cooperativas hasta 1983 sin cambios legislativos significativos.

Manuel Ávila Camacho realmente fue el último presidente que dio un gran impulso al cooperativismo en 1942 con la fundación del Banco Nacional de Fomento Cooperativo (Izquierdo, 2012b). Durante la administración de Adolfo López Mateos, se empezó el olvido de las cooperativas, las cuales dejaron de ser apoyadas por iniciativas del Estado. Como resultado, muchas quebraron, y con la administración de Gustavo Díaz Ordaz, la política empezó a tenderse en contra del cooperativismo (Izquierdo, 2012b). Hubo un resurgimiento del movimiento cooperativista entre 1973 y 1983 con la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Reprimidas y Grupos Marginados (COPLAMAR) que de 1979 a 1982 fundó 2,032 cooperativas con 213,131 trabajadores (el 1.1% de la población económicamente ocupada) (Izquierdo, 2012b). El Plan Nacional de Fomento Cooperativo de 1980 dio la esperanza de un fuerte crecimiento cooperativo, pero éste no tuvo mucho impacto en la fortuna del movimiento, y cuando tomó la presidencia Carlos Salinas de Gortari, realmente desaparecieron las sociedades cooperativas como se conocían antes.

Artículo 25 de la Constitución de 1983

El artículo 25 de la Constitución de 1983 hizo hincapié en el apoyo de empresas sociales y el sujetar las empresas privadas a actuar con vista en el bienestar público y el uso de recursos productivos, cuidando su conservación y la conservación del medio ambiente. En particular,

La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios. (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de febrero de 1983).

Sin embargo, no facultó para legislar y dejó ambigüedades en las leyes que rigen las sociedades cooperativas. Posterior a éste, las políticas de las administraciones en las siguientes cuatro décadas cambiaron drásticamente el trato del Estado con las cooperativas y como resultado, redujeron la presencia cuantitativa de sociedades cooperativas en el país.

Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994

La aprobación de la Ley General, publicada en el Diario Oficial del 3 de agosto de 1994, reflejó los valores neoliberales de la administración de Carlos Salinas de Gortari. En lugar de ser una ley de fomento cooperativo, es más bien una ley regulatoria de sociedades cooperativas. Entre otros cambios, esta ley abrió la posibilidad de que existiera un desbalance en la aportación del capital entre los socios, lo cual perjudica varios valores sociales (democracia, igualdad, equidad) fundamentales de una sociedad cooperativa. La estructura cooperativa llegó a parecerse a una sociedad anónima. Además, se redujo el número mínimo de socios de diez a cinco, lo cual incentiva la ganancia individual y perjudica lo colectivo.

A pesar de la continua desaceleración del movimiento cooperativista durante el siglo XX, para el año 2000 la Secretaría de Relaciones Exteriores estimaba que el país contaba con más de 20,000 sociedades cooperativas registradas, con alrededor de 469,200 socios, entre las más conocidas, la Cementera Cruz Azul y Pascual Boing. Además, hoy en día se estima que alrededor de 5 millones de mexicanos participan en la red de ahorro y préstamo popular (Izquierdo, 2012a).

Definición: Vivienda cooperativa

La división de vivienda de la Alianza Internacional Cooperativa define las cooperativas de vivienda como:

Una **empresa de vivienda** y una **cooperativa de consumidores de propiedad compartida** por sus socios, la cual cumple con la Declaración de Identidad Cooperativa de la Alianza Internacional Cooperativa (ICA) y opera de acuerdo con los Principios y Valores de Cooperativas planteados por el ICA. Existen modelos de vivienda cooperativa diferentes en diferentes países, pero lo que realmente los caracteriza en comparación con otros proveedores de vivienda es que son propiedades compartidas **democráticamente controladas** por sus miembros según el principio de un voto por persona. Esto tiene implicaciones claras para su manera de operación en comparación con otros actores en el mercado de vivienda. Las cooperativas benefician no solamente a sus miembros, sino también al público en general (traducción propia, énfasis propio).

En términos de los valores que distinguen el comportamiento de estas cooperativas, la cooperativa de vivienda es una “organización social que tiene como objetivo la vivienda y que fundamenta su acción en la libertad, la autonomía, el servicio y la educación, constituye lo que llamamos una cooperativa de vivienda. Esta, como toda cooperativa, es una asociación y una empresa, animada por una mística democrática.” (fuente original indistinguible en Pérez Juárez y Téllez Sánchez, 2008: 16).

La definición legal de vivienda cooperativa en México es establecida por la Ley de Vivienda Artículo 92: “son aquellas que se constituyen con objeto de construir, adquirir, arrendar, mejorar, mantener, administrar o financiar viviendas, o de producir, obtener o distribuir materiales básicos de construcción para sus socios” (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 2006, reformada mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de mayo de 2019).

También son definidas en la Ley General de Sociedades en el artículo 26, donde las cooperativas de vivienda son clasificadas como cooperativas de consumidores de bienes y/o servicios Cooperativas (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994, reformada mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de enero de 2018).

Modelos de vivienda cooperativa. Antecedentes y particularidades.

Existe una amplia discusión sobre la clasificación de cooperativas de vivienda, la cual puede depender de qué perspectiva son clasificadas (socioeconómica y/o cultural, legal, financiera) o el contexto particular del mercado en que se desarrolla la cooperativa (condiciones financieras, culturales, regulaciones y participación estatal).

En términos más generales se puede categorizar la cooperativa de vivienda según la razón por su fundación:

- **Cooperativas de vivienda de consumo:** La cooperativa es establecida para lograr la adquisición de una vivienda ya existente. Los socios no aportan su labor para la construcción de ella. La cooperativa puede ser disuelta o reconvertida una vez adquirida la vivienda.
- **Cooperativas de vivienda de producción:** La cooperativa es establecida por los mismos constructores de la vivienda. El objetivo es vender las viviendas a consumidores independientes, cooperativas de consumo o instituciones sociales públicas. Suelen ser conformadas por trabajadores de construcción para generar su propio empleo.
- **Cooperativas de consumo y producción:** Los mismos socios construyen y habitan las viviendas desarrolladas. Este modelo de autoconstrucción fue ampliamente utilizado por los piqueteros en Buenos Aires y es el modelo más común en países en desarrollo (Cravino, Moreno y Mutuberría Lazarini, 2013).

Además, se puede categorizar el tipo de cooperativa según las condiciones de tenencia:

- **Cooperativas que confieren título de propiedad individual:** Una vez adquirida la propiedad, procede la adjudicación de las viviendas a los socios de la cooperativa y la liquidación de la misma. Son muy comunes en España porque el país carece de regulación adecuada sobre mecanismos legales como cesión de uso, y la gente está más dispuesta a adquirir propiedad privada de manera individual. También se conocen como cooperativas para la adjudicación de vivienda en propiedad (Etxezarreta y Merino, 2013).
- **Cooperativas en que la sociedad conserva la propiedad de las construcciones:** Una vez adjudicadas las viviendas, se conserva la cooperativa para administrar servicios y la propiedad común. Son las cooperativas emblemáticas del movimiento de cooperativismo. También son conocidas como cooperativas para la adjudicación de las viviendas y administración y/o gestión de los elementos en común, o cooperativas de cesión de uso (Etxezarreta y Merino, 2013). Este modelo asigna a los miembros “participaciones que les otorgan un derecho de uso indefinido

sobre una vivienda aportando una cuota-alquiler mensual y una entrada reembolsable en caso de renuncia” (Campaña, s.f.: 64).

- **Cooperativas para alquilar un inmueble:** Una sociedad cooperativa es creada para alquilar la vivienda completa. Éstas otorgan a sus socios derecho de uso indefinido con una renta reducida, mientras que el inmueble sigue siendo propiedad de la cooperativa. Un ejemplo de estas cooperativas es el modelo *Andel* que se prevalece en Dinamarca (Vidal-Folch, s.f.). También son conocidas como el modelo de uso y disfrute.
- **Cooperativas para usuarios y arrendatarios de vivienda:** A diferencia de cooperativas de inquilinos, estas cooperativas no son vinculadas a algún inmueble en particular. Normalmente son creadas para vivienda pública en renta para brindar servicios a los residentes.
- **Cooperativas de administración:** Son cooperativas creadas para la gestión de servicios y áreas de uso común. Normalmente se crean para un grupo de viviendas donde la cooperativa no ha participado en la adquisición de ellas. También son conocidas como cooperativas para la gestión de usos comunes.
- **Cooperativas para la rehabilitación de inmuebles:** Normalmente se crean para inmuebles con algún valor histórico y no se relacionan necesariamente con el acceso a una vivienda (Mendoza Ramírez, 1989) (Etxezarreta y Merino, 2013).

Sin duda existen muchas variaciones de estas estructuras de cooperativas según las realidades regulatorias y económicas del país, pero éstas son las categorías que se reconocen a nivel internacional como puntos de partida para definir el tipo de cooperativa de vivienda.

Para fines del presente trabajo, se reconoce el valor de categorizar la cooperativa según su estructura financiera. Estas subcategorizaciones según tipo de financiamiento entran en la categoría general de cooperativas de vivienda de consumo o consumo y producción. Típicamente son cooperativas en que la sociedad conserva la propiedad de las construcciones.

Cooperativas caracterizadas según su estructuración financiera al adquirir una vivienda:

- **Cooperativas desarrolladas por la industria inmobiliaria con fines de lucro:** En algunos países, para fomentar la construcción de vivienda asequible, el gobierno otorga créditos, préstamos a tasas de interés muy bajas o subsidios para los desarrolladores que construyen nuevas cooperativas de vivienda (Sazama, 2000).

- **Cooperativas desarrolladas por organizaciones sin fines de lucro:** Organizaciones comunitarias, ramas de gobiernos municipales u organizaciones no gubernamentales apoyan a los consumidores en establecer su propia cooperativa de vivienda. Estas organizaciones proveen el conocimiento técnico de construcción, manejo financiero y gestión administrativa de la vivienda. Cooperativas desarrolladas con estos apoyos incluyen en sus reglamentos provisiones para asegurar su asequibilidad a largo plazo para familias de menores recursos (Sazama, 2000).
- **Cooperativas con límites de ingresos de sus miembros:** Estas cooperativas, normalmente desarrolladas con fondos públicos, restringen el nivel de ingreso de sus integrantes, con el fin de conservar la vivienda para familias de menores recursos. Los reglamentos de la cooperativa exigen la enajenación de las acciones de un socio tan pronto como su ingreso individual supere el máximo permitido (Lawton, 2013).
- **Cooperativas desarrolladas por los propios miembros:** Estas cooperativas involucran las opiniones y aportaciones financieras de los miembros para definir el diseño, desarrollo y reglamentos de la cooperativa.
 - Cooperativas de ahorro previo o ahorro y préstamo: Los socios utilizan sus propios ahorros o crédito financiero para pagar la sociedad por la construcción de su vivienda. Las aportaciones a la sociedad son únicamente monetarias.
 - Cooperativas de ayuda mutua: Los socios se apoyan mutuamente en desarrollar y construir su vivienda. Efectúan su aportación a la sociedad a través de horas trabajadas en la obra, por lo que no existe riesgo de especulación, “el socio no recibe ni más ni menos que lo que dio” (Nahoum, 2013: 99).

Cooperativas caracterizadas según su estructuración financiera al enajenar la vivienda o salir de la cooperativa:

- **Cooperativas que liquidan participaciones a precio limitado** (*Limited equity cooperatives*): Cada socio de la cooperativa compra su lugar en la sociedad y su vivienda a través de acciones o participaciones. La tenencia es indirecta y el cooperativista cuenta con el derecho de acceso a la vivienda, pero la propiedad es colectiva (Turner, 1997). Cada socio paga una cuota mensual, ya sea para el mantenimiento del edificio o la amortización del préstamo obtenido para adquirirlo. La ganancia del socio al enajenar sus acciones en la cooperativa es limitada, ya sea por los acuerdos internos de la cooperativa, pagos de impuestos sobre la renta o la regulación externa de precios (Sazama, 2000). Por ejemplo, en Dinamarca,

La compraventa de la participación está regulada a dos niveles, por el reglamento interno propio de cada cooperativa y por la legislación vigente, en particular la Ley de Cooperativas de Vivienda (Andelsboligloven), que prevalece sobre cualquier reglamentación interna... El *andelskrone*, o precio máximo al que puede venderse la participación, refleja el valor de la propiedad de la cooperativa y está regulado por ley. Cada cooperativa pueda escoger uno de los tres criterios disponibles sobre los cuales calcular el valor de su propiedad: (1) el coste inicial de la compra de la propiedad por parte de la cooperativa, (2) una tasación de la propiedad llevada a cabo por las autoridades tributarias cada dos años basada en su valor de mercado como vivienda en régimen de alquiler privado, o (3) una tasación basada en el mismo criterio, pero llevada a cabo por un tasador privado (Vidal-Folch, s.f.: 5).

- **Cooperativas que se venden a precio comercial:** De igual manera que los *limited equity cooperatives*, estas cooperativas son conformadas por socios que acreditan su tenencia a través de acciones en la sociedad. Sin embargo, las acciones se pueden vender a precio de mercado. Estas cooperativas, comúnmente vistas en Manhattan, Nueva York, suelen ser de vivienda de lujo.

A final de cuentas, la categorización de una cooperativa es compleja porque un proyecto puede considerarse parte de varias categorías. La mezcla de estos atributos es justamente lo que hace una cooperativa única y flexible frente a las necesidades de los socios. Por otro lado, por esta razón la cooperativa de vivienda se vuelve sumamente difícil de definir, regular y establecer. Aunque es valiosa la investigación y educación sobre modelos internacionales y de otros países, se requiere una exploración detallada de los casos exitosos en el ambiente regulatorio y económico único del país en que se pretende aterrizar una cooperativa nueva.

La vivienda cooperativa en México. Antecedentes y particularidades.

La vivienda en cooperativa en México nunca ha constituido una proporción significativa del inventario de vivienda disponible en el país. Hay quienes teorizan que el modelo cooperativo no se consolidó como uno ampliamente viable en el contexto mexicano por el derecho constitucional a la vivienda, lo cual se ha manifestado en la política en las aportaciones obligatorias de parte de empleadores a fondos de vivienda para sus trabajadores (Mendoza Ramírez, 1989). Es decir, no se implementó a gran escala una iniciativa cooperativa porque el problema de vivienda ya estaba siendo abordado en la política pública por las instituciones fondeadas por estas aportaciones. A consecuencia de lo anterior, existen casos aislados de vivienda en cooperativa. Sin embargo, las provisiones de las empresas para sus trabajadores claramente no cubren el déficit y necesidad de vivienda en el país (detallado en el Capítulo I del presente trabajo), y la vivienda cooperativa podría representar una alternativa viable. A continuación, se revisará las características principales de algunas cooperativas actualmente en funcionamiento y sobre todo la estructura financiera que manejaron para constituirse y mantenerse.

Figura 2.4: Tabla comparativa de sociedades cooperativas de vivienda en la Ciudad de México.

Año	Cooperativa	Alcaldía	Adquisición Terreno	Adquisición Vivienda			
				Organización	Tenencia	Crédito	Interés
1973	Palo Alto	Cuajimalpa de Morelos	Asentamiento informal desde 1935. Compra formal del terreno en 1970.	FOVICOOP	Auto construida. Propiedad colectiva.	70% del costo	Por debajo del mercado
1976	Guerrero	Cuauhtémoc	Residentes propios de la colonia. Búsqueda de lotes baldíos con apoyo técnico estatal.	Infonavit, FOVI	Construida por medio de programa público. Propiedad individual.	Créditos individuales para derechohabientes Infonavit asalariados ganando el 0.6 veces salario mínimo. Solicitantes al FOVI con ingresos de 1.2 veces salario mínimo.	
1978	USCOVI Tlalcoligia	Tlalpan	Compra del terreno.	Indeco	Auto construida. Propiedad colectiva.	Fondos para apoyo a las viviendas y enganche del 10% del terreno. Interés del 6.5% anual.	

1985	Amp. Miguel Hidalgo	Tlalpan	Asentamiento informal. Compra formal con fondos propios en 1990.	NA	Auto construida. Propiedad colectiva.	NA, ahorro previo	
1994	Acapatzingo	Iztapalapa	Asentamiento informal. Compra formal con crédito del INVI en 1998.	INVI, Frente Popular Francisco Villa	Auto construida con apoyo técnico. Propiedad colectiva.	90% del costo total	Sin interés
2012	Guendaliza'a	Venustiano Carranza	Desconocido	INVI, Hábitat (HIC)	Construida con apoyo técnico. Propiedad colectiva.	100% del costo de construcción	Sin interés

Fuente: Elaboración propia con información de Pérez Juárez y Téllez Sánchez, 2008; Ortiz, 2006; Lao y Flavia, 2009; Vozdela sociedad.com, 2015; Jimenez Nuñez, 1982.

En resumen, existen cinco tipos de cooperativas en México (referirse a Figura 2.5). Los primeros dos parten de un asentamiento informal de los cooperativistas, los cuales regularizan su tenencia o compran el terreno posteriormente. En el primer modelo, obtienen un crédito colectivo de una institución pública para autoconstruir sus viviendas, las cuales se mantienen como propiedad colectiva de la sociedad cooperativa posterior a su construcción. En el segundo modelo, los cooperativistas no obtienen crédito alguno para la autoconstrucción de sus viviendas, sino que utilizan ahorros propios. Las viviendas del segundo modelo también se mantienen como propiedad colectiva de la sociedad cooperativa.

Los modelos tres, cuatro y cinco empiezan con la compra del terreno antes de que los cooperativistas asan o empiezan a construir sobre él. En el modelo tres, la sociedad cooperativa se establece para la compra del terreno, pero los cooperativistas obtienen créditos individuales de instituciones públicas, las viviendas son construidas por el Estado y posterior a la construcción, las viviendas son individualizadas para que cada familia cuente con una vivienda en propiedad privada. En modelos cuatro y cinco, los cooperativistas obtienen un crédito colectivo de una institución pública y las viviendas se mantienen como propiedad colectiva de la sociedad cooperativa después de su construcción. La diferencia principal entre el modelo cuatro y el cinco es la forma de construcción, dado que en el modelo cuatro los cooperativistas autoconstruyen sus viviendas y en el modelo cinco las viviendas fueron construidas con contratistas privados y apoyo técnico del Estado.

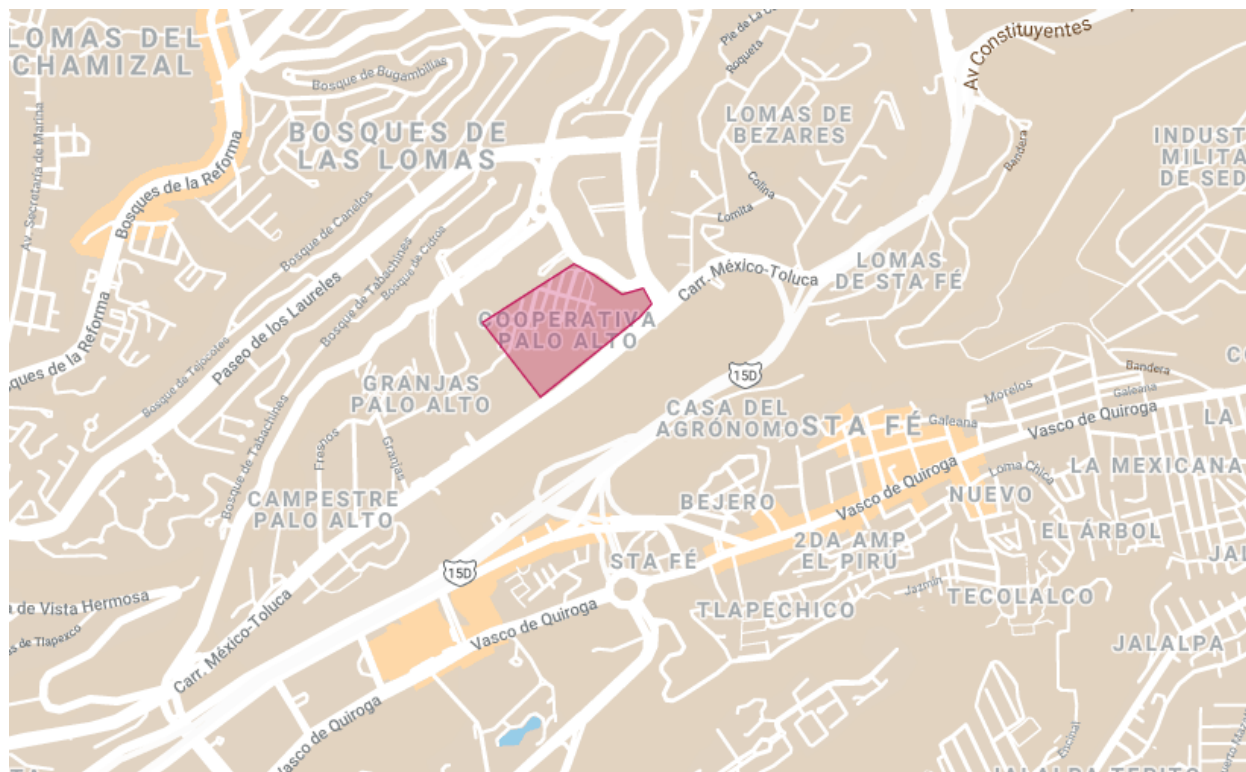
Figura 2.5: Perfiles de cooperativas existentes en México.

Adquisición de terreno	Financiamiento	Construcción	Tenencia
Modelos 1 & 2. Asentamiento informal con regularización o compra posterior.	Crédito público, colectivo. NA, ahorro previo de los cooperativistas.	Autoconstrucción.	Propiedad colectiva.
Modelos 3, 4 & 5. Compra del terreno previa al asentamiento o la construcción de vivienda.	Créditos públicos, individuales	Construcción del Estado.	Propiedad individual.
	Crédito público, colectivo.	Autoconstrucción. Construcción con apoyo técnico del Estado.	Propiedad colectiva.

Cooperativa de Vivienda Palo Alto

Colonia Granjas Palo Alto, Alcaldía Cuajimalpa de Morelos, Ciudad de México

Figura 2.6: Ubicación de la Cooperativa de Vivienda Palo Alto.



Fuente: Google Earth, 2021.

Asentada desde 1935, formalizada 1973

La cooperativa Palo Alto, situada en Santa Fe, abarca aproximadamente 46,000 m² y tiene 168 socios activos, junto con sus familias (Domínguez Carrasco, 2007). El asentamiento informal empezó a desarrollarse en 1935 por los campesinos que trabajaban en las minas de arena del cacique Efrén Ledezma. En 1969, se empezó el proceso de formalización de las viviendas y consolidación de la cooperativa, apoyado por la llegada del sacerdote Rodolfo Escamilla, quien, junto con otros trabajadores sociales, empezó un programa de educación para la gente sobre las cooperativas. Se organizaron para empezar los trámites relacionados a la compra de la tierra en 1970, decidieron conformar la cooperativa en 1972 y el 31 de julio del 1973 realizaron “la toma de la tierra”. El mismo año salió la sentencia del juez aprobando la formalización de la cooperativa (Ángeles Cabrera, 2014).

El modelo de la cooperativa de Palo Alto es uno de consumo y producción, construido por sus propios miembros a través del mecanismo de ayuda mutua. Cada familia aportó aproximadamente \$2,000 a un fondo común de \$200,000 para la compra del terreno y la maquinaria requerida para construir. Cuando se conformó la cooperativa y se estableció el reglamento de ella, se creó el requisito indispensable de la aportación de ocho horas semanales por cada familia en la construcción de los inmuebles. La sociedad cooperativa se quedó propietaria de las viviendas y la tenencia de cada familia se concretó a través de votos o participaciones.

Aun se dificulta la salida de la cooperativa. No existe restricción alguna sobre el precio de la participación en la sociedad, pero el proceso de la liquidación o transferencia de participaciones no ha sido claro, con excepción por herencia dentro de las familias originales que constituyeron la sociedad. Se llegó a un acuerdo en 1994 para que treinta y cinco disidentes recibieran un pago por el precio de sus participaciones y pudieran salir de la cooperativa. Sin embargo, la cooperativa no ha podido recaudar los recursos suficientes para comprarles su parte (Ortiz, 2006). El número de socios o familias ha disminuido de 237 en los 1970s a 168 hoy en día.

Cooperativa de Vivienda y Servicios Habitacionales “Guerrero”, S.C.L.

Colonia Guerrero, Alcaldía Cuauhtémoc, Ciudad de México

Figura 2.7: Ubicación de la Cooperativa de Vivienda y Servicios Habitacionales “Guerrero”, S.C.L.



Fuente: Google Earth, 2021.

Establecida 1976

La cooperativa “Guerrero” se conformó por los vecinos de la colonia Guerrero de la Ciudad de México para extender las viviendas del grupo y buscar opciones de vivienda nueva. Logró asociarse con el Infonavit para formar parte de tres programas i) “Viviendas en Progreso” que culminaría en la construcción de un conjunto habitacional de 60 viviendas denominado “Cohuatlán”, ii) un programa de construcción de 47 viviendas “Nonoalco #46”, y iii) el “Plan de Mejoramiento del Barrio de los Ángeles”.

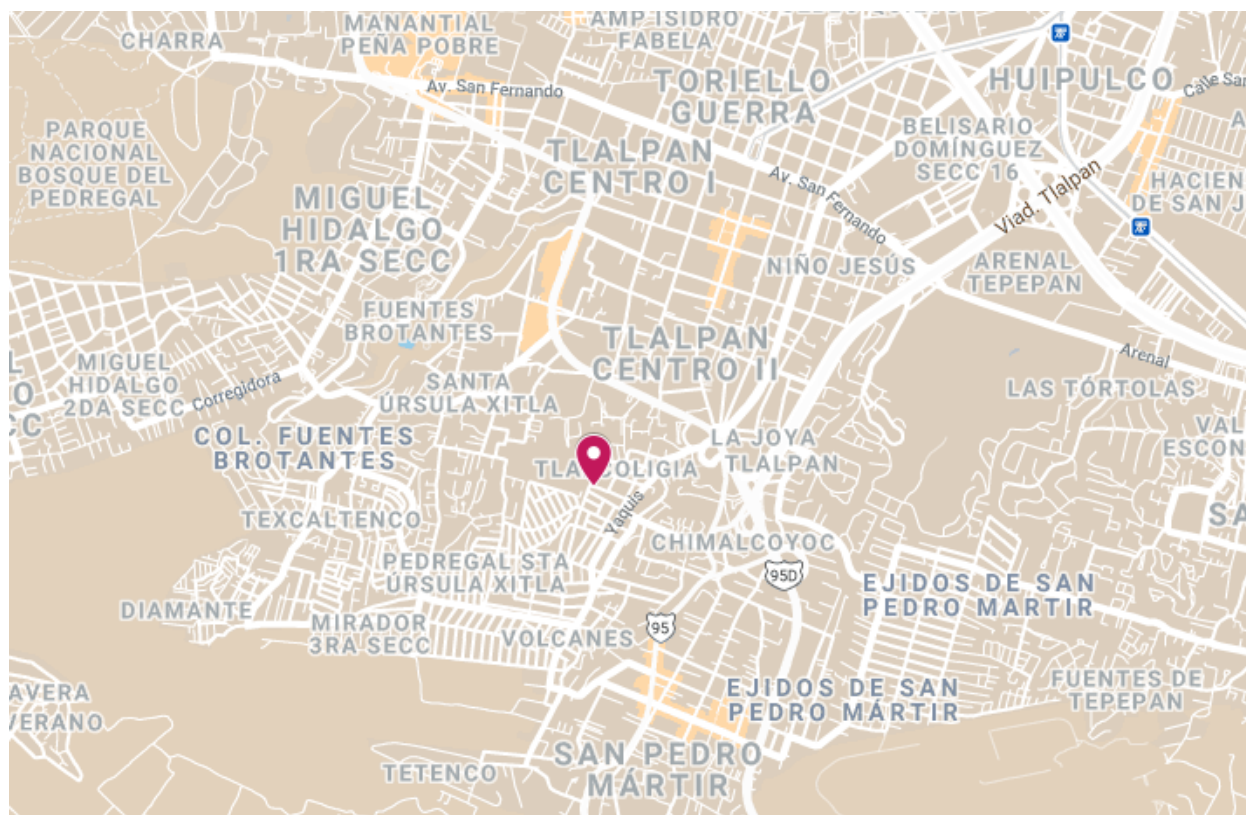
El trabajo de la cooperativa se vio interrumpido por la carencia de créditos globales para todos los miembros de la cooperativa (algunos derechohabientes del Infonavit, otros no asalariados) y la limitada comprensión por estos organismos estatales de la vivienda en cooperativa. El método de financiamiento se hizo de manera individual en lugar de manera colectiva. Cada familia tuvo que buscar su crédito con un organismo estatal, lo cual resultó particularmente complicado. En los conjuntos, para una vivienda de 36 m², los derechohabientes pudieron conseguir créditos ganando 0.6 veces el salario mínimo en 1977. Para los no derechohabientes, se tuvo que conseguir un crédito del FOVI, que requería un nivel de ingresos del doble, es decir 1.2 veces el salario mínimo en 1977. Este hecho orilló de estos programas aproximadamente el 30% de la colonia. Además, por la naturaleza de estos créditos, los beneficiarios del FOVI terminaron

pagando \$1,527 mensuales y los derechohabientes unos \$700 mensuales por el doble del espacio (Jiménez Nuñez, 1982).

Cooperativa USCOVI Colonia Tlalcoligia

Colonia Tlalcoligia, Alcaldía Tlalpan, Ciudad de México

Figura 2.8: Ubicación aproximada de la Cooperativa USCOVI Colonia Tlalcoligia.



Fuente: Google Earth, 2021.

Establecida 1978

Cooperativa USCOVI (Unión de Solicitantes y Colonos de la Vivienda Popular) en su mayoría se conformó por gente desalojada de la colonia Santo Domingo de los Reyes cuando fue regularizada por la Ciudad de México. La cooperativa fue fundada por 95 socios y tenía 60 socios activos que representaban 297 personas en total.

La cooperativa USCOVI llegó a un acuerdo con el Indeco para su apoyo técnico y financiero. Compró el terreno en 1980 con una aportación inicial de \$3,000 por socio, la cual representaba un 20% del valor total del terreno. Posteriormente, hicieron aportaciones mensuales de \$500 por socio para pagar el terreno en 63 mensualidades, cada una igual al 1.25% del valor del terreno.

El Indeco brindó un financiamiento de \$900,000 en total a la cooperativa, la mitad del cual se destinaría al terreno (representando un 12% del valor total del mismo), y la otra mitad a maquinaria y capital semilla. El financiamiento se recuperaría en tres años con una tasa de interés del 6.5% sobre saldos insolutos (González Lojero, 1982).

Cooperativa de Vivienda y Servicios Habitacionales de la Ampliación Miguel Hidalgo, S.C.L.

Calle Galeana, Col. Miguel Hidalgo 2da Sección, Alcaldía Tlalpan, Ciudad de México

Figura 2.9: Ubicación de la Cooperativa de Vivienda de la Ampliación Miguel Hidalgo, S.C.L.



Fuente: Google Earth, 2021.

Establecida 1985

La Cooperativa de la Ampliación Miguel Hidalgo abarca un predio que mide aproximadamente 3,825 m². Es conformada por 27 familias, de las cuales 22 viven en el predio. Se realizó el registro de la cooperativa en 1990 junto con la compra del terreno. Sin embargo, no se realizó la regularización del predio hasta 2005 (Pérez Juárez y Téllez Sánchez, 2006).

Es una cooperativa de consumo y producción en que la sociedad conserva la propiedad de las construcciones. Se desconoce la modalidad de financiamiento de los inmuebles, sin embargo, es probable que la cooperativa los construyó por ahorro previo sin crédito externo alguno.

Cooperativa Acapatzingo

Colonia Minas Polvorilla, Alcaldía Iztapalapa, Ciudad de México

Figura 2.10: Ubicación de la Cooperativa Acapatzingo.



Fuente: Google Earth, 2021.

Establecida 1994

La cooperativa Acapatzingo abarca aproximadamente 80,000 m² y tiene 596 casas. A diferencia de otras cooperativas, la de Acapatzingo se estableció en 1994 como parte del movimiento Frente Popular Francisco Villa Independiente (FPFVI). Uno de los objetivos principales de este movimiento era la conformación de cooperativas para realizar “tomas de la tierra”, asentarse informalmente y empezar a tramitar créditos para la compra de la tierra y la construcción de inmuebles, por lo tanto, previo a la elección del sitio ya se había conformado la cooperativa y sus reglamentos.

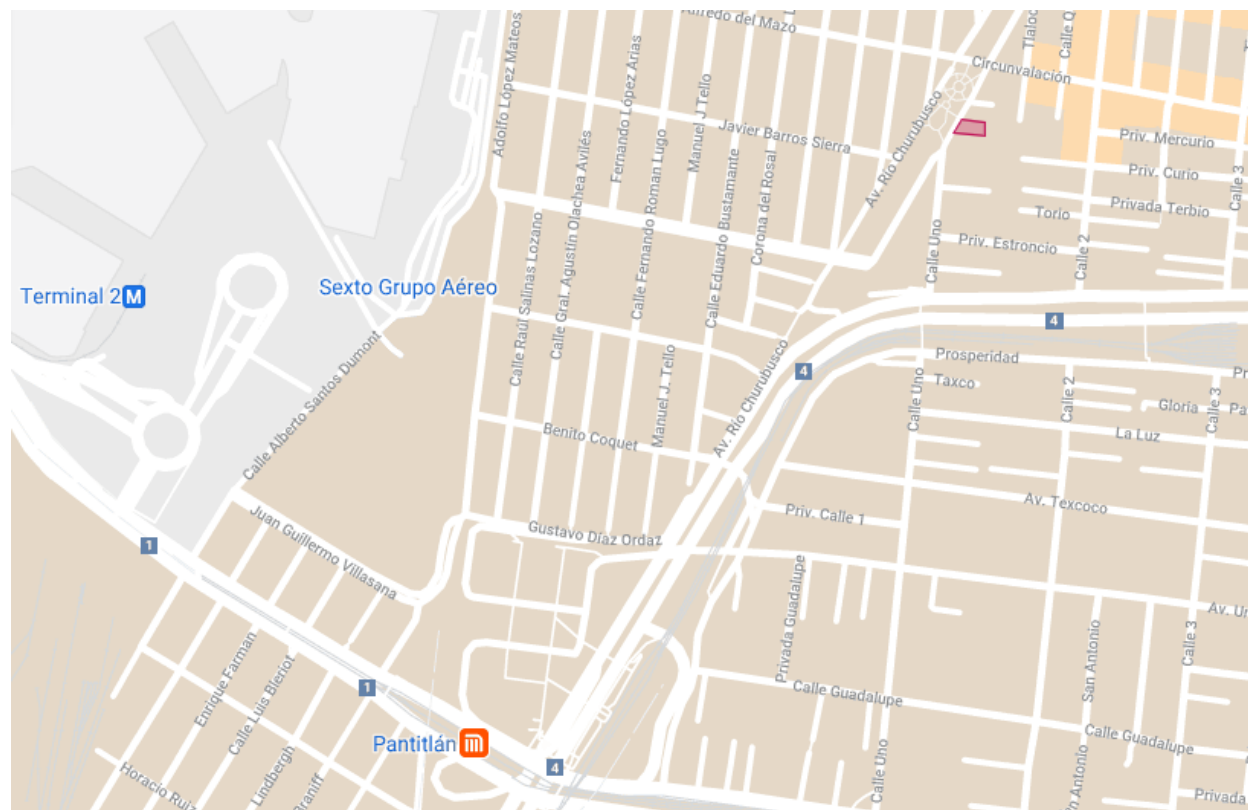
Se concertó un crédito para la compra del terreno en 1998 y empezó la construcción en 2001. Se construyeron 100 casas a la vez debido a los términos del crédito establecidos por el Instituto de Vivienda de la Ciudad de México (INVI), en seis fases.

Es una cooperativa de consumo y producción en que la sociedad conserva la propiedad de las construcciones. Se financió en parte por ahorro previo, en parte por un crédito del 90% otorgado por el INVI a treinta años. Cada familia tuvo que aportar 228 dólares para cubrir el pago inicial del 10% del terreno (Lao y Flavia, 2009).

Cooperativa Guendaliza'a

Colonia Cuchilla Pantitlán, Alcaldía Venustiano Carranza, Ciudad de México

Figura 2.11: Ubicación de la Cooperativa Guendaliza'a.



Fuente: Google Earth, 2021.

Establecida 2012; Formalización de la sociedad cooperativa pendiente.

La cooperativa Guendaliza'a está conformada por 48 familias, quienes lucharon durante 30 años como parte del Movimiento Urbano Popular por un crédito ante el INVI.

El INVI les otorgó \$16.7 millones para construir cinco edificios con diez departamentos cada uno, por un total de 50 departamentos de 60 m² (Vozdela sociedad.com, 2015). Dos de éstos son espacios comunitarios para la cooperativa. El costo aproximado de cada departamento es de \$320,000.

Es una cooperativa de consumo y producción en que la sociedad conserva la propiedad de las construcciones. Además de un ahorro previo, los dueños de los departamentos, quienes son profesionistas, arquitectos, ingenieros, técnicos especialistas y soldadores aportaron su conocimiento técnico y horas de trabajo para rebajar los gastos de edificación.

Conclusiones

Derivado de los ejemplos anteriormente mencionados, se nota que la cooperativa en México ha sido una opción de vivienda bastante exclusiva. El logro de apoyo público, ya sea técnico o financiero, ha dependido sumamente de las presiones políticas ejercidas por los cooperativistas. Ortiz Ramírez (1988) destaca que el Estado no ha sido abierto sobre los apoyos disponibles a las cooperativas, tanto que “no se hace difusión en los medios de comunicación de este tipo de créditos para los sectores populares, lo cual confirma que solo es un paliativo, dirigido únicamente a los grupos organizados, que participan en la lucha de clases” (30).

Queda por ver si el Programa Nacional de Vivienda 2019-2024 llevará consigo la transformación que ha prometido sobre el trato público con las cooperativas. El Programa realiza unos comentarios importantes sobre las cooperativas como una opción novedosa de vivienda, que podrían “fomentar conjuntamente con el sector social y privado, condiciones que propicien el ejercicio del derecho a la vivienda” (24). Además, menciona las cooperativas como unos receptores de “mecanismos públicos para actuar sobre el territorio” siendo uno de los “programas y proyectos habitacionales sostenibles diferentes a la compra” que el Programa busca fomentar a nombre de diversidad de opciones de vivienda para grupos en condiciones de vulnerabilidad (24). Específicamente, denota tres acciones puntuales en torno al fomento de cooperativas de vivienda:

Figura 2.12: Acciones puntuales referentes a cooperativas del Programa Nacional de Vivienda 2019-2024.

Acción puntual	Tipo de Acción puntual	Dependencias y/o Entidades responsables de Instrumentar la Acción puntual (Instituciones coordinadas)	Dependencia o Entidad coordinadora (encargada del seguimiento)
1.3.1.- Desarrollar instrumentos que incentiven el desarrollo de programas y proyectos habitacionales distintas a la adquisición, por ejemplo: cooperativas de vivienda, vivienda en renta, alquiler con opción a compra, lotes con servicios, entre otros	De coordinación de la estrategia	SEDATU, SHF, ONAVIS	15 - Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano 100 - Secretaría
3.1.8.- Fomentar y apoyar la creación de cooperativas de participación comunitaria que favorezcan el desarrollo de vivienda adecuada para grupos en condición de vulnerabilidad	De coordinación de la estrategia	SEDATU	15 - Desarrollo Agrario Territorial y Urbano 100 - Secretaría
3.1.9.- Promover la certificación de cooperativas, empresas sociales y organizaciones de la sociedad civil como Entidades Ejecutoras, de forma que puedan canalizar apoyos para vivienda asequible usando enfoques participativos, solidarios y cooperativos	De coordinación de la estrategia	ONAVIS	15 - Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano 100 - Secretaría

Fuente: SEDATU, 2019.

Parecería que la actual administración ha reconocido las ventajas y oportunidades que representan las cooperativas de vivienda en la política pública. Sin embargo, el plan carece de información sobre las acciones concretas e instrumentos que fomentarán el desarrollo de este sector. Con el fin de profundizar el tema, en el Capítulo III, se detalla un modelo posible de vivienda cooperativa en México y se analiza las bases legales que posibilitan su implementación.

Capítulo III: Marco legal y propuesta de un modelo legal-administrativo de vivienda cooperativa en México.

El análisis de la factibilidad de adopción del modelo de vivienda cooperativa en México se divide en dos vertientes, siendo la primera un estudio de la factibilidad legal y la segunda un análisis de los aspectos financieros a considerar en el modelo financiero de la vivienda cooperativa.

Es importante partir de un análisis de factibilidad legal del esquema de vivienda cooperativa porque la vivienda cooperativa ha sido escasamente aplicada en México y existen pocos antecedentes legales que sirven para guiar futuras cooperativas. Por tanto, se exploran las bases constitucionales y las leyes generales que fundamentan la aplicación del modelo de sociedades cooperativas de vivienda a nivel federal.

Posteriormente, se requiere un análisis para poder identificar las características constitutivas y administrativas requeridas por ley para proponer un esquema específico de vivienda cooperativa. El esquema legal-administrativo propuesto en el presente capítulo describe un modelo legalmente factible y adoptable en México, cuyas especificaciones financieras se abordan en el Capítulo IV.

Factibilidad legal

El 7 de febrero de 1983, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos fue reformada para añadir un párrafo en su artículo 4o. a través del cual se reconoce el derecho humano a una vivienda digna y decorosa, de manera específica señala lo siguiente:

Artículo 4° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

[...]

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

[...]

Lo anterior, resultó un hito para el derecho de la población mexicana a la vivienda al constituir un compromiso del Estado, a nivel fundamental, para proporcionar instrumentos y apoyos para su obtención.

Ejemplos de la adopción de los compromisos anteriores, son la Ley Federal de Vivienda, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 7 de febrero de 1984 y la Ley de Vivienda vigente, publicada el 27 de junio de 2006 y reformada mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de mayo de 2019 a través del mismo medio cuyos primeros tres artículos dicen:

Artículo 1.- La presente Ley es reglamentaria del artículo 4o. de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de vivienda. Sus disposiciones son de orden público e interés social y **tienen por objeto establecer y regular la política nacional, los programas, los instrumentos y apoyos para que toda familia pueda disfrutar de vivienda digna y decorosa.**

La vivienda es un área prioritaria para el desarrollo nacional. El Estado impulsará y organizará las actividades inherentes a la materia, por sí y con la participación de los sectores social y privado, de acuerdo con las disposiciones de esta Ley.

La política nacional y los programas, así como el conjunto de instrumentos y apoyos que señala este ordenamiento, conducirán el desarrollo y promoción de las actividades de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en materia de vivienda, su coordinación con los gobiernos de las entidades federativas y municipios, y la concertación con los sectores social y privado, **a fin de sentar las bases para aspirar a un desarrollo nacional más equitativo**, que integre entre sí a los centros de población más desarrollados con los centros de desarrollo productivo, considerando también a los de menor desarrollo, **para corregir las disparidades regionales y las inequidades sociales derivadas de un desordenado crecimiento de las zonas urbanas.**

Artículo 2.- **Se considerará vivienda digna y decorosa la que cumpla con las disposiciones jurídicas aplicables en materia de asentamientos humanos y construcción, salubridad, cuente con espacios habitables y auxiliares, así como con los servicios básicos y brinde a sus ocupantes seguridad jurídica en cuanto a su propiedad** o legítima posesión, y contemple criterios para la prevención de desastres **y la protección física de sus ocupantes ante los elementos naturales potencialmente agresivos.**

Artículo 3.- **Las disposiciones de esta Ley deberán aplicarse bajo principios de equidad e inclusión social de manera que toda persona**, sin importar su origen étnico o nacional, el género, la edad, la discapacidad, la condición social o económica, las condiciones de salud, la religión, las opiniones, las preferencias o el estado civil **pueda ejercer su derecho constitucional a la vivienda.**

[...] (Énfasis propio).

Debe tenerse presente que, de conformidad con el artículo 9 de la Ley de Vivienda publicada el 27 de junio de 2006 y reformada mediante Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de mayo de 2019, el Programa Nacional de Vivienda será formulado por la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) y para su formulación deberán considerarse las propuestas de los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios, así como de los sectores social y privado.

Una vez aprobado y publicado en el Diario Oficial de la Federación, el Programa Nacional de Vivienda será obligatorio para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en el ámbito de sus

respectivas competencias, y orientará la planeación y programación de las acciones de las entidades federativas y municipios en la materia (Cfr. artículo 9 de la Ley de Vivienda).

Corresponde al Gobierno Federal, por conducto de la SEDATU, formular, ejecutar, conducir, coordinar, evaluar y dar seguimiento a la Política Nacional de Vivienda y el programa nacional en la materia, así como proponer, en su caso, las adecuaciones correspondientes, de conformidad con los objetivos y prioridades que marque el Plan Nacional de Desarrollo (Cfr. artículo 16, fracción I de la Ley de Vivienda). Asimismo, deberá promover que las entidades y dependencias de la Administración Pública Federal que realizan acciones de vivienda, conduzcan sus actividades y programas en la materia conforme a las disposiciones de la presente Ley y en congruencia con el Programa Nacional de Vivienda (Cfr. artículo 16, fracción V de la Ley de Vivienda).

Así puede afirmarse que hoy en día existen las bases jurídicas para que todas las personas ejerzan su *derecho constitucional a la vivienda digna y decorosa* a través de determinados programas y apoyo, no obstante, es importante destacar que la realidad dista mucho del objetivo y que las acciones hasta el momento han sido insuficientes.

El artículo 9 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, reconoce el Derecho Humano de asociación libre, de manera específica establece que “no se podrá coartar el derecho de asociarse o reunirse pacíficamente con cualquier objeto lícito”.

De esta manera, encontramos que la Norma Fundamental contiene la primera base relacionada con la propuesta en análisis que es el derecho de las personas físicas, a asociarse libre y pacíficamente para la consecución de cualquier fin lícito.

Por su parte, el artículo 25 del Código Civil Federal, enlista los organismos que serán considerados personas morales, entre las cuales se encuentran las sociedades cooperativas (Cfr. Artículo 25 fracción V del Código Civil Federal). Señala que éstas “se regirán por las leyes correspondientes, por su escritura constitutiva y por sus estatutos” (Artículo 28 del Código Civil Federal) y que “obran y se obligan por medio de los órganos que las representan sea por disposición de la ley o conforme a las disposiciones relativas de sus escrituras constitutivas y de sus estatutos” (Artículo 27 del Código Civil Federal).

Asimismo, dicho Código establece que las sociedades cooperativas (y las sociedades mutualistas), se regirán por sus respectivas leyes especiales (Cfr. Artículo 2701 del Código Civil Federal).

Aquí, entonces se hace una división normativa a considerar: el Código Civil Federal establece obligaciones y responsabilidades generales de las personas morales y de manera simultánea, define que las obligaciones

y reglas de funcionamiento específicas de las sociedades cooperativas tendrán su regulación en una ley especial.

Adicional a lo anterior, se debe tener en cuenta que el capítulo II del título VII de la Ley de Vivienda contiene un apartado denominado *De las Sociedades Cooperativas de Vivienda*, en donde se establece que se les considerará así a “aquéllas que se constituyan con objeto de construir, adquirir, arrendar, mejorar, mantener, administrar o financiar viviendas, o de producir, obtener o distribuir materiales básicos de construcción para sus socios” y remite (de manera semejante al Código Civil Federal) a la Ley General de Sociedades Cooperativas para todo aquello que tenga que ver con la constitución, administración, vigilancia y disolución de las sociedades cooperativas de vivienda (Artículo 92 de la Ley de Vivienda).

De conformidad con la Ley de Vivienda el patrimonio de las sociedades cooperativas será variable y se integrará por:

- a) El capital social constituido por las partes sociales que suscriban e integren los socios, que serán nominativas, indivisibles y de igual valor, y
- b) Los excedentes que resulten de la actividad propia de la sociedad cooperativa, la reserva legal, el fondo de fomento cooperativo, las donaciones, subsidios, herencias y legados recibidos de personas físicas y morales, públicas o privadas, nacionales o internacionales y por la suma adicional que se perciba de los socios como compensación por gastos de mantenimiento de las viviendas y servicios comunes. Las sociedades cooperativas de vivienda podrán constituir las comisiones, fondos y reservas sociales que considere necesarios la asamblea general (Cfr. Artículo 93 Ley de Vivienda).

Asimismo, dice la Ley de Vivienda que, en lo no previsto por ella, en relación con las sociedades cooperativas de vivienda, deberá aplicarse la Ley General de Sociedades Cooperativas.

La ley especial que regula las sociedades cooperativas es denominada: Ley General de Sociedades Cooperativas.

El artículo primero establece con suma claridad que dicha Ley “tiene por objeto regular la constitución, organización, funcionamiento y extinción de las Sociedades Cooperativas y sus Organismos en que libremente se agrupen, así como los derechos de los Socios. /.../” (Artículo 1 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

Asimismo, esta Ley ofrece una definición teórico-práctica del concepto Sociedades Cooperativas:

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de

producción, distribución y consumo de bienes y servicios (Artículo 2 de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

Lo anterior ha sido desarrollado a través de la actividad jurisdiccional los tribunales de México, cuyas tesis explican de manera más clara los principios en los que se basan las sociedades cooperativas, diciendo que:

El primer principio [de solidaridad], hace referencia a la asistencia que debe existir entre los miembros de un mismo grupo. La ayuda mutua implica la necesidad de prestarse unos a otros auxilio en la consecución de los fines comunes, poniendo los medios para el logro de algo. El esfuerzo propio implica que todos contribuirán con su trabajo o con el consumo de los productos distribuidos por la sociedad a que ésta prospere y alcance los propósitos para los cuales fue creada, como es la satisfacción de intereses personales y colectivos, es decir, los atinentes al socio en sí y los de la cooperativa como un ente colectivo (Tesis Aislada: I.3o.C.1039 C (9a.), 2012).

Es por virtud de tales principios y particularidades que los Tribunales han sostenido que “/.../la sociedad cooperativa se encuentra dirigida a un sector especial de la sociedad: la clase trabajadora, la cual en muchos de los casos no cuenta con un gran capital que le permita competir o insertarse en actividades económicas propias de las demás sociedades mercantiles/.../” (Tesis aislada I.3o.C.1040 C (9a.), 2012).

Derivado de la amplitud de actividades que pueden realizarse a través de la sociedad cooperativa y de la posibilidad que presenta para admitir aportaciones de naturaleza diversa, provenientes de personas de estratos económicos normalmente marginados, los tribunales han reconocido el valor de estas sociedades como un impulso de la activación económica del país:

/.../La sociedad cooperativa se caracteriza, por una parte, por la calidad de usuario o consumidor que el propio socio tiene, además de que es accionista o empresario. Asimismo, existe una distribución de utilidades acordes con el trabajo u operación realizados por cada asociado, el cual se entrega al cierre de cada ejercicio. Además, durante ese lapso existe una distribución de beneficios económicos entre los socios, a fin de proveer a su subsistencia. El Estado busca incentivar la existencia de esas sociedades, pues se les reconoce como un motor importante en la activación económica, en tanto puede advertirse su existencia en cualquier actividad u oficio, llámese de construcción, de reparación, de construcción de vivienda, educativo, etcétera (Tesis aislada I.3o.C.1038 C (9a.), 2012).

En su funcionamiento, las sociedades cooperativas deberán observar otros principios, además de los antes señalados, como el de libertad de asociación y retiro voluntario de los socios; administración democrática; limitación de intereses a algunas aportaciones de los socios si así se pactara; distribución de los rendimientos en proporción a la participación de los socios; fomento de la educación cooperativa y de la educación en la economía solidaria; participación en la integración cooperativa; respeto a la preferencias política o religiosa

de sus socios, y promoción de la cultura ecológica (Cfr. Artículo 6 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

Un aspecto relevante es que para todo aquello que no esté regulado en la Ley General de Sociedades Cooperativas deberá aplicarse la Ley General de Sociedades Mercantiles (Cfr. Artículo 10 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

En el título II de la Ley General de Sociedades Mercantiles, empieza el desarrollo de los requisitos legales para la constitución de las Sociedades Cooperativas, de ello, se destaca lo siguiente:

En relación con la constitución de la sociedad existen ciertos principios, valores y acciones inherentes a las sociedades cooperativas, entre ellos, la existencia de un voto por socio (con independencia de sus aportaciones), la sociedad es de capital variable, igualdad en derechos y obligaciones de socios, no requiere la indicación de una duración definida, se integran con un mínimo de cinco socios (Cfr. Artículo 11 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

La Sociedad Cooperativa se constituye por acuerdo de sus socios a través de una asamblea a la que la ley denomina Asamblea General, de la cual quedará constancia por escrito conteniendo datos generales de los fundadores, nombre de las personas electas para integrar los consejos y comisiones por primera vez y las bases constitutivas (Cfr. Artículo 12 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

A partir de la firma del acta antes mencionada, las sociedades cooperativas cuentan con personalidad jurídica, patrimonio. Dicha acta deberá ser inscrita en el Registro Público de Comercio (Cfr. Artículo 13 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

Los requisitos de las bases constitutivas son:

1. Denominación y domicilio social.
2. Objeto social, expresando concretamente cada una de las actividades a desarrollar.
3. Los regímenes de responsabilidad limitada o suplementada de sus socios, debiendo expresar en su denominación el régimen adoptado.
4. Forma de constituir o incrementar el capital social, expresión del valor de los certificados de aportación, forma de pago y devolución de su valor, así como la valuación de los bienes y derechos en caso de que se aporten;
5. Requisitos y procedimiento para la admisión, exclusión y separación voluntaria de los socios.
6. Forma de constituir los fondos sociales, su monto, su objeto y reglas para su aplicación.

7. Áreas de trabajo que vayan a crearse y reglas para su funcionamiento.
8. Duración del ejercicio social que podrá coincidir con el año de calendario, así como el tipo de libros de actas y de contabilidad a llevarse;
9. Forma en que deberá caucionar su manejo el personal que tenga fondos y bienes a su cargo.
10. El procedimiento para convocar y formalizar las asambleas generales ordinarias que se realizarán por lo menos una vez al año, así como las extraordinarias que se realizarán en cualquier momento a solicitud de la Asamblea General, del Consejo de Administración, del de Vigilancia o del 20% del total de los miembros.
11. Derechos y obligaciones de los socios, así como mecanismos de conciliación y arbitraje en caso de conflicto sobre el particular.
12. Formas de dirección y administración interna, así como sus atribuciones y responsabilidades.
13. Las demás disposiciones necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad cooperativa siempre que no se opongan a la ley (Cfr. Artículo 16 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

La Asamblea General será la autoridad suprema de la sociedad, quien se encargará de los asuntos sustanciales más relevantes (como la aceptación, exclusión y separación de sus socios, modificación de las bases constitutivas, contabilidad, reparto de rendimientos, aumento o disminución del capital social, *et al*). Sus acuerdos obligan a todos sus socios (Cfr. Artículo 35 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

En cuanto a los Consejos y Comisiones, deberá existir un Consejo de Administración y un Consejo de Vigilancia.

Los miembros del Consejo de Administración (por lo menos el presidente, el secretario y el vocal) son nombrados por la Asamblea General por hasta cinco años, reelectos con el 66% de los votos. Ellos toman los acuerdos sobre la administración de la sociedad (ganando la mayoría) (Cfr. Artículos 41 a 43 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

El Consejo de Vigilancia estará integrado por un número impar de miembros no mayor de cinco, también conforme de por lo menos el presidente, el secretario y el vocal; son nombrados de la misma manera, por la Asamblea General. En el caso de que al efectuarse la elección del Consejo de Administración se hubiere constituido una minoría que represente, por lo menos un tercio de la votación de los asistentes a la asamblea, el Consejo de Vigilancia será designado por la minoría. El Consejo de Vigilancia ejerce la supervisión y tiene derecho a veto sobre las acciones del Consejo de Administración. Si fuera necesario se podría

convocar la Asamblea General para resolver conflictos entre los dos (Cfr. Artículos 45 y 46 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

La sociedad cooperativa será suplementada, cuando los socios respondan a prorrata por las operaciones sociales, hasta por la cantidad determinada en el acta constitutiva (Cfr. Artículo 14 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

Las aportaciones podrán hacerse en efectivo, bienes derechos o trabajo; estarán representadas por certificados que serán nominativos, indivisibles y de igual valor, las cuales deberán actualizarse anualmente. Cada socio deberá aportar por lo menos el valor de un certificado. Al constituirse la sociedad cooperativa o al ingresar el socio a ella, será obligatoria la exhibición del 10% cuando menos, del valor de los certificados de aportación (Cfr. Artículos 50 y 51 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

La ley prevé las siguientes causas para la disolución de las Sociedades Cooperativas:

- a) Por la voluntad de las dos terceras partes de los socios.
- b) Por la disminución de socios a menos de cinco.
- c) Porque llegue a consumarse su objeto.
- d) Porque el estado económico de la sociedad cooperativa no permita continuar las operaciones, y
- e) Por motivos judiciales (Cfr. Artículo 66 de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

Entendiendo que el marco jurídico sí permite la existencia de las sociedades cooperativas para llevar a cabo actos relacionados con la vivienda de sus socios y entendiendo los requisitos que fueron esbozados de manera general en los párrafos anteriores, se propone la aplicación de ello en la especie.

Modelo para tratar

El presente trabajo se enfoca principalmente en las sociedades cooperativas de vivienda en las cuales la vivienda es propiedad colectiva de la sociedad y los socios realizan aportaciones a cambio de su uso del inmueble. La sociedad cooperativa puede ser propietaria de bienes inmuebles, celebrar contratos, asumir deudas o participar en juicios y demandas (Lawton, 2013: 201). Las aportaciones de los socios toman forma de cuotas mensuales, las cuales cubren tanto el interés y amortización de las deudas de la sociedad como una cuota para la gestión, mantenimiento y conservación del inmueble (Gómez Aparicio, 1993).

Constitución, Denominación y Domicilio

La sociedad deberá ser una Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada de Capital Variable y con la modalidad de adquisición de vivienda, con independencia de la denominación o de la entidad que corresponda al domicilio.

La duración de la sociedad será indefinida, a partir de la fecha de su constitución, entendiéndose por ésta, la fecha de firma del acta constitutiva.

Objeto Social

El objeto de la sociedad deberá comprender cuando menos: La adquisición de inmuebles y construcción de viviendas, para que su uso sea permitido exclusivamente a sus socios, y para otros usos y/o destinos que acuerde la Asamblea General de Socios, así como la adquisición de todo tipo de inmuebles.

La sociedad deberá tener posibilidad de recibir de cualquier persona, donaciones, subsidios, herencias y legados para aumentar su patrimonio, así como de contratar todo tipo de personal bajo las leyes laborales, para para la consecución del objeto social.

La sociedad, como persona moral, deberá contar con la posibilidad de celebrar contratos civiles como la adquisición, enajenación, garantía, arrendamiento, uso o administración de sus bienes (muebles o inmuebles) así como la prestación de servicios de naturaleza técnica, administrativa y de asesoría a entidades industriales o comerciales o de cualquier otro tipo, ya sean en la República Mexicana o en el extranjero.

Un aspecto de suma relevancia es que la sociedad cooperativa propuesta, deberá contar con los derechos suficientes para dar y recibir capitales en préstamo y obtener financiamientos por cualquier medio legal.

En general, la cooperativa deberá poder dedicarse libremente a cualesquiera actividades económicas lícitas, actos de comercio o industria y celebrar todo tipo de contratos permitidos por la Ley que se relacionen con sus objetos sociales y que permitan el logro de su objeto.

Capital

La sociedad deberá tener un capital social variable e ilimitado.

El mínimo fijo y sin derecho a retiro deberá estar representado por un número determinado de certificados de aportación de socio fundador debidamente pagados.

El capital social variable podrá constituirse por: i) el valor de los certificados de aportación presentes y los que en el futuro se acuerden, ii) por los montos que la sociedad reciba para aumentar su patrimonio (estos

montos ajenos a los certificados no serán repartibles) y, por último, iii) los rendimientos que la Asamblea General destine a la Sociedad.

Los certificados de aportación deberán tener un valor nominal igual, serán indivisibles y deberán corresponder de manera exclusiva a los socios.

Es relevante que la Sociedad cuente con las facultades necesarias para aceptar aportaciones al capital social de la sociedad en efectivo, bienes, derechos o trabajo según se pacte con el Socio Administrador o el Consejo de Administración de la Sociedad y aprobado por la Asamblea General de Socios, pero dejando a salvo la obligación de aportar al menos el 20% en efectivo del valor de los certificados de aportación que cada uno de los socios hubieren suscrito.

Las aportaciones se basan en el crédito otorgado para la adquisición del terreno y construcción del inmueble. Una vez amortizado en su totalidad, las aportaciones se vinculan a la Unidad de Medida y Actualización (UMA) establecida por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). El aumento anual de la renta se define con base en el aumento anual de la UMA. De esta manera el costo de la vivienda se mantiene estable frente cualquier riesgo de inflación.

Será indispensable que la sociedad lleve un Registro de Socios para identificar éstos según sus nombres completos, su nacionalidad, domicilio, edad, estado civil, profesión u ocupación, la fecha de admisión (o de su separación o expulsión); el número de certificados de aportación que tengan, cualquier otro acto celebrado con la Sociedad, así como el nombre y domicilio de sus herederos. Cuando una transmisión de certificados sea hecha será efectiva a partir de que dicha transmisión sea inscrita en Registro de Socios.

El capital también podrá aumentarse a través de la admisión de nuevos socios con el acuerdo del Consejo de Administración.

La sociedad podrá manejar su propio presupuesto. La mantención de la aportación mensual aún después de la amortización del crédito permitirá la inversión colectiva en obras de mantenimiento, mejoras de áreas y programas sociales o culturales. Además, permitirá mantener un fondo para facilitar la liquidación de integrantes que salen de la cooperativa.

Asignación de unidades

La construcción de las viviendas facilitará la entrega de unidades en etapas. Se realizará un sorteo para determinar el programa de entregas. Todos los socios deberán haber aportado la totalidad del ahorro previo establecido por el proyecto para recibir su asignación.

Cambio de propietario de los certificados de aportación

Solo podrá ser hecho con la autorización del Socio Administrador o del Consejo de Administración.

Admisión de nuevos socios y responsabilidades de estos

Siempre deberá tomarse en cuenta el estado de los departamentos productivos de la empresa, la necesidad de admitir nuevos socios o crear productos, la necesidad de contar con nuevos profesionales técnicos y/o a las vacantes que se hayan creado por salidas de socios.

Quien aspire a convertirse en socio, deberá solicitarlo mediante un formato aprobado que será presentado al Socio Administrador o al presidente de dicho Consejo quien decidirá sobre la admisión respectiva que, en caso de ser procedente, deberá ser inscrita en el Registro de Socios.

Al socio nuevo, al entregar el formato aprobado se somete a las bases constitutivas de la Sociedad.

Los socios tendrán derecho a recibir una parte proporcional de los rendimientos que obtenga la sociedad y a recibir periódicamente, los anticipos a cuenta de reparto de rendimientos netos que se autoricen en su caso y previa autorización del Socio Administrador o del Consejo de Administración, mismos que podrán ser en especie como a través del uso o de la explotación de la vivienda respectiva en los términos aceptados por la Asamblea General.

Solamente podrán intervenir con voz y *un voto* a toda clase de Asambleas Generales de Socios, los socios de la sociedad que se encuentren inscritos en el Registro de Socios como legítimos titulares de un certificado de aportación sin importar el monto de sus aportaciones y estarán obligados a asistir a las asambleas y a cumplir las decisiones que se tomen en dichas asambleas.

Los socios que incumplan con sus obligaciones que les correspondan como personas físicas (impuestos, responsabilidad civil delitos o cualesquiera otras) independientemente de la responsabilidad en la que incurran, podrán ser sancionados a juicio de la Asamblea General de Socios, en la forma y términos que ésta determine, según la gravedad de la falta.

Los socios perderán tal calidad por separación, exclusión, expulsión o muerte. En este último caso, los certificados quedarán a nombre del beneficiario inscrito en el Registro de Socios y siempre que dichos certificados no presenten deudas u obligaciones pendientes.

Decisiones de la Asamblea General

Se considerará legítima la asamblea que ocurra con la presencia o representación de la totalidad de los socios titulares de los certificados de aportación que integran el capital social, y sus resoluciones serán

válidas si se adoptan por la mayoría de votos de los presentes. Si ello no fuera posible, se hará con la representación del 70% de los certificados de aportación que integran el capital social y sus determinaciones también serán por mayoría.

Los socios podrán hacerse representar en las Asambleas Generales de Socios, a través de otro socio que acredite la representación con poder notarial o carta poder suscrita ante dos testigos y que no podrá representar a más de dos socios.

Consejo de Administración

El órgano de administración debe ser conformada por residentes y elegida por residentes. La sociedad, a través de su órgano de administración, deberá contar con facultades para hacer todo tipo de convenios, contratos y negocios y para realizar toda clase de actos abarcando las actividades correspondientes a los poderes General para Pleitos y Cobranzas, de Actos de Administración, Actos de Dominio o Laborales.

La cooperativa podrá decidir contratar a técnicos para encargarse de la gestión del conjunto habitacional, incluyendo: pagos, listas de espera, intercambio de viviendas entre residentes, investigación previa y estructural de cambios interiores, supervisión financiera, entre otros. Sin embargo, al final del día, todas las decisiones se tomarán en conjunto por parte de la sociedad.

Consejo de Vigilancia

El órgano de vigilancia de la sociedad estará conformado por un número impar de socios elegidos por la Asamblea General. Contarán con facultades para la supervisión de todas las actividades de la sociedad, aprobación de uso de los fondos de reserva y derecho de veto para que el Consejo de Administración reconsidere las resoluciones vetadas.

Estados Financieros, Rendimientos y Pérdidas

El estado financiero de la sociedad deberá hacerse al menos una vez al año, reportando los resultados al órgano de administración.

Los rendimientos netos de cada ejercicio se distribuirán entre los socios en forma proporcional al trabajo que cada uno hubiera aportado durante el ejercicio social. El trabajo se evaluará a partir de factores de calidad, tiempo, nivel técnico y escolar, entre otros.

Después de efectuar las separaciones necesarias para el pago de contribuciones, distribución de rendimientos, creación o aumento del fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos el 25% del capital social, así como para la creación, distribución o aumento de los fondos de educación cooperativa

y de previsión social, los rendimientos que obtenga la sociedad conforme al balance general aprobado, se aplicarán a los fines que disponga la Asamblea General Ordinaria de Socios.

Las pérdidas, si las hubiere, serán soportadas primeramente por el fondo de reserva mencionado y a falta de éste, por el capital social.

La responsabilidad de cada socio de la sociedad quedará limitada al valor nominal de los certificados de aportación que posea, y cada socio deberá ser responsable por cualquier parte no pagada del valor nominal de los certificados de aportación que haya suscrito.

Disolución y liquidación de la sociedad

La sociedad podrá ser disuelta: por voluntad de dos terceras partes de los socios; por disminución de los socios a menos de cinco; porque llegue a consumarse el objeto; porque el estado económico de la sociedad cooperativa no permita continuar con las operaciones; por razones judiciales.

Posibilidad de capitalización de patrimonio individual

No existe posibilidad de capitalización de patrimonio individual, ya que al salir de la cooperativa solamente podrá recibirse la devolución de la aportación inicial y no podrá venderse la vivienda bajo régimen de propiedad individual.

Conclusiones

A modo de conclusión, el marco jurídico sí permite la existencia de las sociedades cooperativas de vivienda y consecuentemente, se ha planteado un modelo factible que describe los requisitos constitutivos y administrativos para llevarlo a cabo. Es importante destacar que el modelo aquí descrito es simplemente un tipo de vivienda cooperativa adoptable en México, entre muchos tipos que existen alrededor del mundo.

Con base en los lineamientos del modelo propuesto, en el siguiente capítulo se analizará los aspectos financieros que deberán considerarse.

Como punto de partida, el análisis de los componentes fundamentales de un modelo financiero y la comparación de su empleo en un proyecto residencial con fines de lucro y un proyecto de vivienda cooperativa permite distinguir las diferencias entre las dos para facilitar la adopción adecuada de la vivienda cooperativa.

Finalmente, el desarrollo de un modelo financiero para vivienda cooperativa pretende dar un gran paso adelante para los grupos cooperativistas que buscan acceder a una vivienda y permite llegar a conclusiones sobre la factibilidad y viabilidad de su adopción en el país.

Capítulo IV: Consideraciones financieras para la adopción de vivienda cooperativa en México.

El análisis de la adopción del modelo de vivienda cooperativa en México, respecto a los aspectos financieros, se divide en tres apartados. En primer lugar, un análisis teórico de la vivienda cooperativa como alternativa a la compraventa de vivienda en el mercado comercial, apoya la identificación de las ventajas económicas y financieras que pueden presentarse en la producción de vivienda cooperativa. Este análisis se centra en una examinación de la formación del precio de vivienda en el mercado comercial y como ésta puede variar con el modelo de vivienda cooperativa propuesto en el Capítulo III.

A continuación, se lleva a cabo una examinación puntual de los elementos que conforman un modelo financiero y que se tienen en cuenta durante el proceso de evaluación financiera. Al comparar los elementos, incluyendo los métodos de identificación, cuantificación, valorización, integración y aplicación de los mismos, en la evaluación financiera de un proyecto privado de desarrollo de vivienda y un modelo de vivienda cooperativa sin fines de lucro, se logra identificar las diferencias y consideraciones financieras fundamentales de un proyecto de vivienda cooperativa.

Tomando en cuenta los resultados de los dos apartados anteriores, se describe cómo se estructurarían los reportes financieros para el modelo de vivienda cooperativa.

Ventajas de las cooperativas de vivienda

Sobre todo, el enfoque del presente apartado es reconocer las ventajas de salirse del esquema de vivienda en propiedad privada, o al menos ofrecer otras opciones como la vivienda en cooperativa o en renta. En un reporte publicado en 2003, la división Hábitat de la Organización de las Naciones Unidas desacredita unos mitos dañinos sobre la vivienda en renta, entre ellos:

- **La prosperidad del país depende de una clase propietaria de su vivienda.** Muchos gobiernos fomentan la tenencia privada de vivienda por la percepción de que genera riqueza y prosperidad. Tanto Reino Unido como Estados Unidos tuvieron un papel muy grande en el fomento de este mito y la promoción de vivienda en propiedad privada después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, “el hecho de que muchos de los países más ricos del mundo tienen un gran sector de alquiler demuestra que los niveles de propiedad de la vivienda no pueden ser considerados como un símbolo de la prosperidad nacional” (15).

- **La vivienda en propiedad es un deseo natural humano.** Investigaciones y encuestas de individuos en Escocia, Brasil, Sudáfrica, Bélgica, España y Chile, entre otros, han mostrado una aspiración compartida hacía la tenencia propia de una vivienda. No obstante, el reporte muestra cómo éste ha sido un deseo fabricado por la política y cultura pública. “La popularidad de una tenencia de vivienda sobre otra es culturalmente impuesta y socialmente construida en lugar de ser indicativa de una supuesta disposición natural” (116).
- **Los inquilinos son problemáticos y fomentan la inestabilidad política.** En muchas entidades administrativas, los votantes propietarios suelen ser los más conservadores y eso, combinado con su relativa falta de movilidad geográfica, los hace muy atractivos para los partidos políticos. Además, se argumenta que los propietarios contribuyen a la economía a través de sus ahorros e inversión. Por otro lado, los políticos ven a los inquilinos como votantes menos confiables por su mayor movilidad geográfica o a veces su nivel socioeconómico más bajo. “Al fomentar el mito del inquilino problemático, los gobiernos han ayudado a enfatizar en el problema de la vivienda. En el Reino Unido y los EUA, la política gubernamental en los últimos años ha ayudado a polarizar la sociedad a lo largo de las líneas de tenencia; los ricos los propietarios los pobres rentan” (125).
- **Las personas propietarias tienen mayor satisfacción de vida.** Por la seguridad económica y las posibilidades de capitalización al liquidar la vivienda, existe el mito de que las políticas de vivienda en propiedad tienen mejores resultados económicos y sociales que la vivienda en renta. Aunque algunos estudios muestran mayor satisfacción de vida y mejor salud y educación, otros estudios de familias de menores ingresos muestran que el comprar una vivienda puede ser una enorme carga para la familia. Los niveles de estrés por la falta de capacidad de pago incursionan problemas sociales, de salud y baja autoestima. Los niveles de educación y el acceso a servicios de salud, entre otros beneficios, no necesariamente dependen del tipo de tenencia, sino que pueden ser resultados del nivel socioeconómico del individuo (Bouillon, 2012).

Dado que casi el cuarto de la población mexicana alquila su vivienda, cabe mencionar que esta práctica trae ciertas ventajas que se ven reforzadas en el acceso a la vivienda mediante una sociedad cooperativa (UN-Hábitat, 2013).

Mayor asequibilidad

La principal ventaja de las sociedades cooperativas de vivienda es la mayor asequibilidad que otorga este esquema. Los costos de adquirir y mantener una vivienda se vuelven más asequibles al poder rebajar ciertos costos fundamentales de la comercialización, construcción y conservación de la vivienda.

La asequibilidad, según Stone (2010), “representa el equilibrio que tiene que realizar cada hogar con respecto a los gastos relacionados con su vivienda, y sus necesidades básicas, restringidos por los ingresos económicos que obtengan.” Normalmente ésta se mide con base en la proporción de ingresos económicos que una familia destina a la adquisición de la vivienda. Stone hace hincapié en el hecho de que desde los 80, el rango aceptado en Estados Unidos ha sido destinar un máximo del 30% de los ingresos a gastos relacionados con la vivienda. Históricamente, México también ha utilizado este rango, con el máximo aceptado por el Infonavit siendo el 30%, y el máximo declarado en la Ley de Vivienda del Distrito Federal, Artículo 33 el 20% (Infonavit, 2019; LVDF, publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal, el día 2 de marzo del 2000. Última reforma publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 28 de noviembre de 2014).

Examinaré dos teorías sobre la formación del precio de vivienda para identificar los puntos importantes de ahorro que puede ofrecer una sociedad cooperativa. En primer lugar, Pradilla (1982) planteó su teoría sobre la formación del precio de vivienda con enfoque particular en la ganancia obtenida por los actores involucrados en todas las etapas del proceso.

Reconoce que el precio comercial de la vivienda para el consumidor consiste en los siguientes componentes:

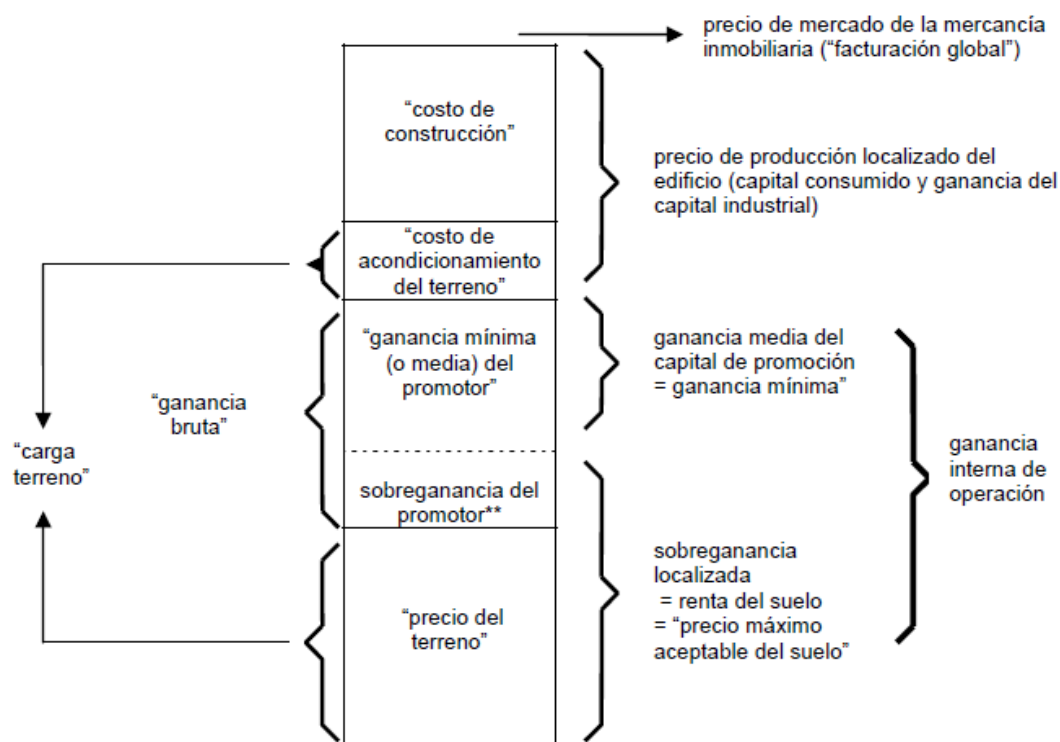
- a) Precio del terreno sin adecuar;
- b) Capital invertido por los actores comerciales en la venta de tierra sin adecuar;
- c) Capital invertido en la adecuación del terreno, conformado por precios de maquinaria, materiales, mano de obra y ganancias sobre éste;
- d) “Valorización” de la tierra gracias a la adecuación, cuyo valor suele superar el simple costo de la misma adecuación;
- e) La comercialización del terreno adecuado y las ganancias provenientes;
- f) Capital de construcción de la vivienda, incluyendo costos de maquinaria, materiales, mano de obra, diseño, control y administración, y las ganancias de cada agente involucrado en el proceso;
- g) “Valorización” de la tierra gracias a la construcción de la vivienda, es decir, las rentas del suelo generadas por inversión capitalista, recibidas en el momento de venta de la vivienda;
- h) Costos de comercialización de la vivienda construida y ganancias del capital comercial que la realiza;

- i) Intereses cobrados por el capital financiero al desarrollador, incluyendo los costos de administración y comisiones del banco;
- j) Intereses cobrados por el préstamo hipotecario al comprador, incluyendo los costos de administración y comisiones del banco (Pradilla, 1982).

En su planteamiento sobre los precios de vivienda, Topalov (1979) se enfoca en el impulsor principal de construcción, el cual es la ganancia del promotor o desarrollador. “Concretamente, es el capital [no la propiedad del suelo] el que decide construir o no hacerlo... La lógica de la competencia entre los promotores y los propietarios conduce a un aumento de los precios de oferta de los terrenos hasta el nivel del precio de demanda máxima” (124). Reconoce cuatro vías de transferencia de plusvalía que restan de las ganancias de las constructoras: el precio de los materiales, los costos financieros, la renta del suelo y la promoción inmobiliaria (94).

Su “cálculo hacia atrás”, describe cómo interactúan las fuerzas de los agentes productores de vivienda para primero, decidir si se construye o no, y posteriormente determinar el precio de venta al consumidor. Este cálculo empieza con el precio final de venta y resta primero los costos directos, de construcción y acondicionamiento del terreno. Después, se toma en cuenta la ganancia media, es decir, la ganancia mínima que aceptaría el promotor por hacer el proyecto. Sin éste, no se hace el proyecto. Finalmente, se toma en cuenta el precio del terreno, el cual puede o no absorber la sobreganancia del promotor. El precio del terreno, más esta absorción de la sobreganancia del promotor, es conocido como el precio máximo aceptable del suelo. Los propietarios suelen realizar este cálculo justamente para determinar este precio y así ganarse dicha sobreganancia. En caso de que no la cobran, esta sobreganancia se queda con el promotor.

Figura 4.1: El “Cálculo hacia atrás”.



* Los términos entre comillas son los usados por los agentes. Los otros son conceptos analíticos.

**Puede anularse.

Fuente: Topalov, 1979: 121.

En esencia, la asequibilidad se puede lograr a través de una reducción en los precios que determinan las condiciones de adquisición. La sociedad cooperativa permite un ahorro significativo para los socios porque ofrece vivienda a un precio que no es de mercado. En el ejemplo de Pradilla, las cooperativas de vivienda tienen oportunidad de mejorar o evitar los costos de puntos (b) y (c) en la adecuación comercial del terreno, puntos (e), (g) y (h) por conceptos de comercialización, algunos costos financieros (i) y (j) y, como demostraré a continuación, ciertos costos de construcción (f). Por ejemplo, el 4% (aproximado) que la agencia de ventas se gana en comisiones y el 2% (aproximado) gastado en promociones se ahorra sobre el precio total (Gómez Aparicio, 1993). El ejemplo de Topalov demuestra que las cooperativas evitan, sobre todo, la participación del promotor y no paga la ganancia mínima o media del promotor y, si el propietario del terreno no lo toma en cuenta en su negociación, a veces puede evitar pagar la sobreganancia del promotor. Las cooperativas “reducen y estabilizan los precios al eliminar una serie de intermediarios que especulan con la venta y la urbanización de unos terrenos hasta la edificación propiamente dicha” (Morón Bécquer, s.f.: 27).

Puede reducirse aún más el requisito económico para el acceso a vivienda a través de aportaciones de locales comerciales gestionadas por la sociedad (Gómez Aparicio, 1993). Si el inmueble de la cooperativa es de carácter mixto, con espacios comerciales y residenciales, ofrece a la cooperativa una fuente de ingresos importante a través de la renta de los locales comerciales, particularmente si el inmueble se encuentra en una zona atractiva para el comercio.

Menores costos de construcción y administración

Como se menciona en el apartado anterior, existe una serie de actores y componentes en el costo de la obra que, por no participar en el mercado comercial de vivienda, las cooperativas tienen oportunidad de controlar o mejorar.

Los costos de construcción se conforman de:

1. Costos directos de obra: Materiales, mano de obra, herramientas, equipos y subcontratos.
2. Costos de operación: Diseño y arquitectura, ingeniería y documentos de construcción, contratista general de construcción.
3. Gastos generales: Administración de la obra, instalaciones provisionales como oficinas y bodegas, apoyo a los trabajadores.
4. Costos indirectos: Servicios, impuestos.
5. Costos comerciales: Financieros, ventas, gerencia (Quijano Valdez, s.f.b).

Típicamente, el apartado de egresos del estado de resultados de la construcción está conformado de la siguiente manera, donde cada elemento representa una proporción de los ingresos totales esperados de un proyecto.

Figura 4.2: Costos de una obra de construcción y su proporción de los ingresos del proyecto.

EGRESOS	
COSTOS DIRECTOS	
Terreno	12-18%
Arquitectura + Ingeniería	1.2-1.5%
Licencias y Permisos	7%
Costo de obra	42%
TOTAL COSTOS DIRECTOS	<70%
COSTOS INDIRECTOS	
Administración	4-6%
Mercadotecnia	2%
Ventas	4%
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	10-12%
Costo financiero	8-10%
TOTAL COSTOS	<87%
Rendimiento	13-18%

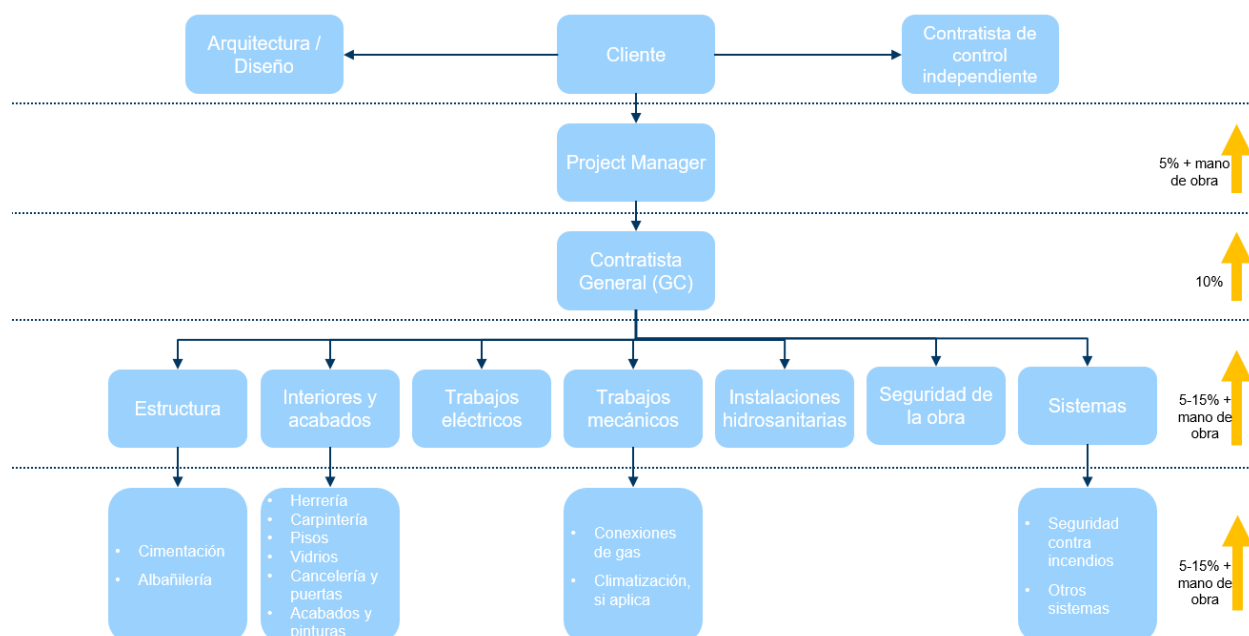
Fuente: Benlliure, 2019.

En un proyecto sin fines de lucro, se puede ahorrar al menos los costos de promoción y ventas y el retorno esperado a los inversionistas, es decir, un 19-24% (Benlliure, 2019).

El total de los costos directos lleva un costo agregado importante debido a la especialización requerida de cada agente involucrado y los costos de vigilancia y control. En un proyecto típico de construcción, se ocupa una jerarquía de actores y sus respectivos márgenes de beneficio.

En la Figura 4.3, el cliente sería el promotor o desarrollador de un proyecto comercial de vivienda. Para llevar a cabo el proyecto, contrata a un gerente del proyecto (*Project Manager*) que suele cobrar el 5% de todos los costos del proyecto, más un salario por cada hora trabajada. El Project Manager lleva el control del proyecto, particularmente sobre el trabajo del contratista o constructor general. Éste supervisa y lleva a cabo la construcción diaria, por lo cual suele cobrar un 10% extra sobre el valor del contrato que se le asigna. El contratista general maneja todos los subcontratistas de las áreas generales de construcción, como lo son: la estructura, interiores y acabados, trabajos eléctricos, trabajos mecánicos, instalaciones hidrosanitarias, seguridad de la obra y sistemas. Cada subcontratista cobrará los materiales, la mano de obra según hora trabajada, y a veces un margen de beneficio que puede variar entre el 5% y el 15%. En muchas ocasiones estos subcontratistas contratan a otros subcontratistas para realizar trabajos o pedidos muy especializados de su área. Por ejemplo, el área de interiores y acabados es extremadamente amplia, por lo que es común ver proveedores diferentes para herrería, carpintería, pisos, vidrios, cancelería y puertas y acabados y pinturas. Cada uno de estos proveedores cobrará los materiales, la mano de obra según hora trabajada, y a veces un margen de beneficio que puede variar entre el 5% y el 15%.

Figura 4.3: Esquema de actores y contratistas involucrados en una obra de construcción.



Fuente: Elaboración propia.

En fin, estos agentes suelen cobrar un margen de beneficio además del costo por hora de la mano de obra. Los márgenes cubren el funcionamiento y salarios de personal administrativa de cada empresa especializada. Mediante éstos, el sector de construcción se mantiene y sostiene a millones de trabajadores. Sin embargo, es evidente que en muchas ocasiones la vivienda social no puede sostener estos costos y que hay oportunidad de rebajarlos.

Los puntos clave de ahorro que brinda una sociedad cooperativa en el proceso de construcción son:

- La compra de materiales de construcción en masiva y la construcción de edificios en serie.
- Instalación de servicios y equipamiento colectivo.
- Organización de propios servicios técnicos y establecimiento de normas de calidad. Por ser organizaciones sin fines de lucro que se quedan a vivir en las edificaciones que realizan, les conviene invertir en materiales y supervisión de construcción de mayor calidad, para evitar reparaciones y mantenimiento costosos al largo plazo.
- Diseño participativo de las viviendas y espacios comunes. Las cooperativas organizan la demanda y definen necesidades económicas y financieras, lo cual permite una gestión más eficiente y un mejor uso de las viviendas.

- Aumento de capacidad para negociar recursos en colectivo (Gómez Aparicio, 1993; Morón Bécquer, s.f.).

La coordinación y colectividad de la sociedad cooperativa que brindan oportunidades de ahorro en la construcción de la vivienda, también ofrecen beneficios en la administración del inmueble a largo plazo, incluyendo lo siguiente:

- Administración propia a largo plazo conforme los reglamentos establecidos en las actas constitutivas de la sociedad y del inmueble.
- Presión colectiva para el pago oportuno de las mensualidades.
- Fondo de ahorro y mantenimiento común.
- Mantención de rentas bajas y evasión de especulación inmobiliaria.

Mayor acceso a financiamiento público

Las cooperativas pueden brindar ventajas en la negociación y obtención de financiamiento colectivo y público. Dan mayor confianza a las entidades públicas otorgando apoyos o créditos, primero porque las cooperativas fomentan el ahorro y lo canalizan hacia el financiamiento y éxito del proyecto, y segundo porque el cumplimiento de los compromisos financieros hacia los prestatarios corre a cargo de la sociedad cooperativa y es una responsabilidad común (Gómez Aparicio, 1993; Morón Bécquer, s.f.).

Muchos gobiernos ofrecen oportunidades y beneficios financieros para cooperativas. El gobierno local puede proveer créditos con bajo costo financiero o sin intereses. Éstos se destinan tanto a sociedades como a individuos, tanto para la adquisición y construcción como para reparaciones de daños mayores (Gray, Marcus y Carie, 2005). En algunos casos los gobiernos brindan exenciones de impuestos hasta que la sociedad haya amortizado los préstamos en su totalidad (Kirshner y Bach, 1974). Tal como se demostró en el Capítulo II con casos concretos en México, existe una variedad de instrumentos y esquemas financieros que ha otorgado el Estado como apoyo a las cooperativas.

Por ejemplo, en Buenos Aires algunas cooperativas fueron patrocinadas por el gobierno en términos económicos, educativos y técnicos. Las familias conformaron “grupos de trabajo” dirigidos por técnicos y expertos del municipio que diseñaron las viviendas y distribuyeron los recursos equitativamente. En la mayoría de los casos, fueron cooperativas de autoconstrucción, conformadas por 16 socios, de los cuales un 75% fueron beneficiarios de programas públicos. Cada sociedad recibió un apoyo no reintegrable como

capital semilla para adquirir equipos, herramientas, ropa de trabajo y libros contables (Cravino, Moreno y Mutuberría Lazarini, 2013).

Las cooperativas en Brasil también suelen ser asociaciones público-privadas en términos técnicos, es decir, sin la aportación de recursos financieros públicos. La autoridad de vivienda sólo funge como mediador y asistente técnico entre los grupos de residentes y el prestatario o terrateniente privado. La participación del gobierno en las transacciones da cierto nivel de confianza al actor privado en negociar con la sociedad cooperativa, y mayor probabilidad de éxito para la cooperativa en la intermediación (Fruet, 2005).

En Dinamarca y Suecia, los gobiernos brindan exenciones de impuestos, garantías hipotecarias y subsidios sobre la renta. Las asociaciones *Almene* y las cooperativas *Andel* son eximidas al impuesto sobre bienes inmuebles. Además, en el caso de las asociaciones *Almene*:

“El coste de la compra del terreno y de la construcción del inmueble se financia con un 10% de capital inicial que desembolsa el municipio desde su presupuesto anual, un 88% de hipoteca contratada con las instituciones de crédito hipotecario (con garantía municipal) y un 2% de depósitos de los inquilinos. El alquiler de los inquilinos se calcula para que anualmente represente un 3.4% de coste inicial y se ajusta anualmente al 75% de la tasa de inflación (o la tasa de inflación salarial, se escoge la más baja de las dos) y va destinado a pagar la hipoteca del inmueble. La diferencia entre el coste de amortización del crédito y la suma de alquileres lo cubren transferencias del Estado central. Así, los alquileres se mantienen estables y parte pago del préstamo lo subsidia el Estado” (Vidal-Folch, s.f.: 10).

Accesibilidad a largo plazo

Se mantiene la accesibilidad de las rentas a largo plazo principalmente porque las cooperativas de vivienda suelen ser sociedades sin fines de lucro. Imponen ciertos reglamentos que sostienen su carácter social. “La cuota-alquiler está sujeto exclusivamente a los costes operativos de construcción y mantenimiento, no a las fluctuaciones del mercado. Por ello, estas cooperativas están consiguiendo ofrecer alquileres entre un 20 y un 50% más baratos que los comerciales” (Campaña, s.f.: 64). Además, suelen no haber comisiones inmobiliarias ni cargas sobre la transferencia o transacción cuando una unidad cambia de socio-cooperativista (Kirshner y Bach).

Normalmente existen reglamentos sobre la restricción del nivel de ingresos para formar parte de la cooperativa, sobre todo un ingreso máximo. Además, la aportación mensual normalmente es indizada a la tasa de inflación o la Unidad de Medida y Actualización (UMA) que mantiene una “renta” estabilizada y controlada. Sin embargo, si los ingresos de la familia aumentan y la aportación se mantiene, les ofrece una oportunidad de ahorrar, gastar en otros servicios y mejorar su calidad de vida (Etxezarreta y Merino).

Algunas cooperativas tienen cláusulas en sus reglamentos constitutivos que dan ciertas flexibilidades de pago a familias que sufren una pérdida de fuente de ingresos. Permiten un periodo de gracia de unos tres meses que sirve como amortiguador contra la volatilidad real de la vida laboral. Normalmente es un beneficio limitado y los inquilinos pueden devolver la aportación faltante a la cooperativa diferido a un plazo determinado. La ventaja es que la oportunidad de integrar este tipo de condiciones para los socios depende de la decisión colectiva de la sociedad y no de un solo dueño del edificio o prestatario institucional.

Movilidad residencial

Finalmente, la flexibilidad de vivienda en cooperativa o en renta permite una movilidad residencial importante. Mientras que la economía se ha transformado, desde una economía en que los trabajadores pasaban décadas en el mismo oficio a una economía dominada por trabajadores de proyectos de corto plazo, “es necesario superar los obstáculos a la movilidad residencial con el fin de permitir que las familias puedan mudarse en vez de permanecer en sitios de habitación subestándar” (Ampudia Farias, 2017: 21). La Encuesta Origen Destino en Hogares de la Zona Metropolitana del Valle de México (EOD), realizada por el INEGI en 2017, registró un promedio en el tiempo de traslado sencillo al trabajo o la escuela de una hora todos los días. Un porcentaje significativo, el 22%, tarda más de una hora en regresar al hogar.

Estos tiempos extendidos de traslado implican costos significativos. El Banco Mundial y el Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos (CEPEP) incluyen una medida del tiempo gastado en viajes y reparaciones de vialidades en su índice de Costos Generalizados de Viaje (CGV) para cuantificar los costos y beneficios de proyectos carreteros (Archondo Callao, 2008; CEPEP, 2004). Además, Noland y Small (1995) agregan que la incertidumbre sobre el tiempo exacto de traslado de la vivienda al trabajo representa una gran proporción de los costos totales de transporte. A final de cuentas, el tiempo perdido en el transporte representa un costo de oportunidad enorme, que en términos económicos significa pérdidas para el producto bruto del país.

Además, el fomentar la vivienda usada o renovada permite la oportunidad de revitalizar el inventario de vivienda en zonas centrales que han sido abandonadas tras décadas de políticas que favorecían la creación de vivienda nueva en venta. “Es necesario reducir el sesgo que tienen las políticas públicas de la región a favor de la propiedad de vivienda, y de vivienda nueva, por una visión más amplia que valore la rehabilitación y mejora del *stock* de vivienda existente y amplíe las opciones de los hogares mediante incentivos para incrementar el acceso y la oferta de la vivienda de alquiler” (Bouillon, 2012: XXIX).

En fin, a grandes rasgos, la vivienda cooperativa tiene la oportunidad de presentar ahorros económicos y financieros significativos, no solamente en el acceso a la vivienda, sino también en la operación macroeconómica de la sociedad. Al evaluar la conveniencia financiera de llevar a cabo una sociedad

cooperativa de vivienda, existen ciertas consideraciones importantes en el desarrollo del modelo financiero que desvían del modelo privado de evaluación financiera de un proyecto.

Comparación de modelos financieros

Como parte de la determinación sobre si se ejecuta un proyecto o no, es indispensable llevar a cabo una evaluación financiera. Mientras que la factibilidad del proyecto se trata de la posibilidad de su realización, la viabilidad del proyecto evalúa si puede ser sostenible y rentable (Quijano Valdez, s.f.a). Sin embargo, el análisis y la determinación de la viabilidad financiera del proyecto toma en cuenta elementos y valores diferentes dependiendo del punto de vista desde el cual lo evaluamos.

El modelo de evaluación financiera utilizado para proyectos privados con fines de lucro suele hacerse desde la perspectiva del inversionista, cuyo objetivo es determinar la rentabilidad financiera de su prospectiva inversión y la capacidad financiera del proyecto. Este modelo identifica, cuantifica y valora todos los ingresos y egresos estimados de un proyecto inmobiliario, para calcular indicadores de rentabilidad, determinar el retorno esperado sobre el monto invertido y aplicar criterios de decisión (CEPEP, 2004). Los ingresos y egresos incluidos son exclusivamente aquellos generados por el proyecto para el inversionista, valorados tal como se encuentran en el mercado.

Por otro lado, las sociedades cooperativas de vivienda tratadas en el presente trabajo son proyectos sociales sin fines de lucro. En lugar de realizar un análisis financiero desde la perspectiva de un inversionista que busca rentabilidad, los inversionistas de una sociedad cooperativa son los mismos cooperativistas, que se unen a la sociedad con el fin de acceder a una vivienda. De la misma manera, se identifican, cuantifican y valoran todos los ingresos y egresos estimados del proyecto inmobiliario, sin embargo, los supuestos que fundamentan los ingresos y egresos varían con base en el caso particular de la cooperativa. Además, los criterios de decisión varían, dado que las necesidades de un inversionista privado son diferentes a las necesidades de los cooperativistas. En lugar de un retorno monetario favorable sobre su inversión, los cooperativistas buscan la satisfacción de una necesidad básica: el acceso a una vivienda digna.

Con el fin de identificar estas variaciones entre el modelo con fines de lucro y el modelo cooperativista, a continuación, se elabora una comparación de los elementos fundamentales de los respectivos análisis financieros. El objetivo es identificar los aspectos principales de un modelo financiero para la vivienda cooperativa que deben ser considerados en la toma de decisiones sobre la ejecución de un proyecto inmobiliario bajo el esquema de una sociedad cooperativa. A pesar de que existen otras formas de producción de vivienda, es importante usar como punto de partida la vivienda ofertada en el mercado comercial porque ha representado el eje más fuerte de la política pública de vivienda en México en los últimos cincuenta años.

Metodología

La metodología de la comparación es cualitativa y documental, partiendo de la literatura establecida sobre modelos financieros estándares para proyectos inmobiliarios. El Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos (CEPEP), del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) desarrolló una metodología general para la evaluación de proyectos con fines de lucro. La metodología incluida en su documento será la estructura financiera de control (de aquí en adelante “Modelo de Control”), contra la cual se comparará la estructura financiera para proyectos inmobiliarios sociales de cooperativas de vivienda, (de aquí en adelante “Modelo de Cooperativa”). Se apoya la siguiente comparación en la investigación documental de cooperativas establecidas en México (referirse al Capítulo II del presente trabajo) y el análisis de los fundamentos legales para la constitución de una sociedad cooperativa de vivienda (referirse al Capítulo III). Mediante una comparación de los aspectos financieros de proyectos inmobiliarios con fines de lucro y los proyectos sin fines de lucro, se revelan las consideraciones financieras fundamentales para cooperativas de vivienda.

Se comparan tanto los *inputs* o entradas los modelos, como los *outputs* o salidas de los modelos, en este último incluyendo los métodos de evaluación de rentabilidad y factibilidad financiera. Ambos modelos consideran estos elementos para el caso de un proyecto inmobiliario de vivienda.

Inputs del modelo

Los inputs del modelo consisten en la identificación y cuantificación de costos y beneficios. Los costos representan la utilización de recursos que no se gastarían en la situación sin proyecto, pero que se requieren gastar en la situación con proyecto (CEPEP, 2008). De igual manera, los beneficios representan los bienes o servicios que no estarían disponibles o no se podrían consumir en la situación sin proyecto, pero sí en la situación con proyecto.

Ventas

Modelo de Control

Las ventas de las unidades de vivienda representan la fuente de ingreso principal en el modelo de control de un proyecto residencial con fines de lucro. El modelo de control utiliza estudios de mercado para determinar el ritmo y valor de las ventas de las viviendas con el fin de cuantificar esta fuente de ingresos y localizar los flujos de ingresos en el tiempo. El objetivo del estudio de mercado es determinar la situación actual y futura del mercado relevante en cuanto a demanda y oferta. El análisis de demanda busca caracterizar el bien o servicio que el proyecto pretende producir y su mercado objetivo. El análisis de oferta

considera planes de expansión de proveedores actuales y futuros, así como la evolución de la economía para determinar el sistema y precio de comercialización del proyecto (CEPEP, 2008).

Es importante resaltar que más allá de determinar la demanda, la oferta, los precios y medios de publicidad para alimentar los análisis financieros, el estudio de mercado sirve como base preliminar para los aspectos y análisis técnicos de un proyecto (Quijano Valdez, s.f.a: 23).

Modelo de Cooperativa

En primer lugar, el modelo de cooperativa es un proyecto sin fines de lucro y la fuente de ingresos principal no se materializa mediante ventas. En una sociedad cooperativa, los integrantes de la demanda de la vivienda a construir son previamente identificados, por tanto, no se requiere publicidad ni promoción para colocar las viviendas.

Los estudios requeridos para determinar los ingresos del proyecto son estudios económicos de los socios cooperativistas. Es decir, el análisis se centra en una pregunta, ¿cuánto pueden costear los cooperativistas para acceder a una vivienda?

Tal análisis típicamente toma como fundamento el parámetro de asequibilidad de vivienda, el cual mide la proporción de ingresos económicos que una familia destina a la adquisición o manutención de una vivienda y rodea el 20% hasta el 30% (referirse al apartado “Mayor asequibilidad” del presente capítulo). El análisis de los ingresos provenientes de los socios cooperativistas debe emplear un balance entre los costos de inversión requeridos del proyecto, el monto del financiamiento que se encuentre a su disposición y la carga económica familiar que representan las aportaciones que realizan los cooperativistas a la sociedad.

Costos de inversión

En general, los costos de inversión “son aquellos en los que se incurre desde que se toma la decisión de realizar el proyecto, hasta su puesta en marcha; es decir, los correspondientes a todas las actividades necesarias para dejar el proyecto en funcionamiento” (CEPEP, 2008: 16). En este ejemplo, los costos de inversión son aquellos necesarios para la construcción de vivienda, aunque por supuesto existen proyectos de sociedades cooperativas que adquieren vivienda ya construida.

Valor del suelo

Modelo de Control

El valor del suelo utilizado en el modelo de control es el equivalente a su precio en el mercado comercial. El precio se determina con base en la comercialización actual del terreno, o un valor estimado derivado de un estudio de mercado.

Se toma el valor del suelo como parte de la inversión del proyecto, un egreso, aun en casos cuando el dueño aporta su predio al proyecto.

Modelo de Cooperativa

En el modelo de vivienda cooperativa, hay que prestar atención a la forma de adquisición del terreno, ya que ésta tendrá implicaciones diferentes en cuanto a su modo de uso en el modelo. El estudio del Capítulo II de casos históricos de cooperativas de vivienda en la Ciudad de México muestra que la forma de adquisición del terreno puede manifestarse en tomas de terreno y asentamientos informales, la compra o renta del terreno en el mercado informal, o la compra del terreno en el mercado formal. También existen ciertos instrumentos públicos que el municipio puede tomar para donar o prestar el terreno a la cooperativa, tales como reservas territoriales para la autoproducción de vivienda o fideicomisos de suelo común.

En el modelo de cooperativa, se toman en cuenta únicamente desembolsos físicos por la adquisición del terreno. Es decir, dado que este modelo se elabora desde la perspectiva de los cooperativistas, tales formas de acceder al terreno que no requieren un egreso físico de dinero, no se tomarán en cuenta. Por tanto, no se usarían estudios de mercado para determinar el valor del suelo para fines del modelo, sino que se tomaría el precio nominal de comercialización del terreno en cuestión.

Costos de construcción

Modelo de Control

La identificación y el estimado de los costos de construcción del modelo de control provienen del estudio técnico del proyecto.

Los costos y gastos se dividen en cuatro categorías: costos directos de obra (algunos consideran también costos de operación en este renglón), gastos generales, costos indirectos y costos comerciales.

Los costos directos incluyen todos aquellos de materiales, mano de obra, equipos y subcontratos relacionados con el diseño, restauración, construcción y operación de inmuebles. Incluyen a empresas de arquitectura e ingeniería, consultores y especialistas de los diferentes oficios, empresas de construcción y dueños-operadores. Típicamente se dividen los renglones por oficio, incluyendo gestoría, costos preliminares, cimentaciones, drenajes, estructura, muros, recubrimiento en pisos muros y techos, colocaciones, azoteas, instalaciones eléctricas, instalación hidráulica y sanitaria, muebles y accesorios de baño-suministro y limpiezas (Quijano Valdez, s.f.b).

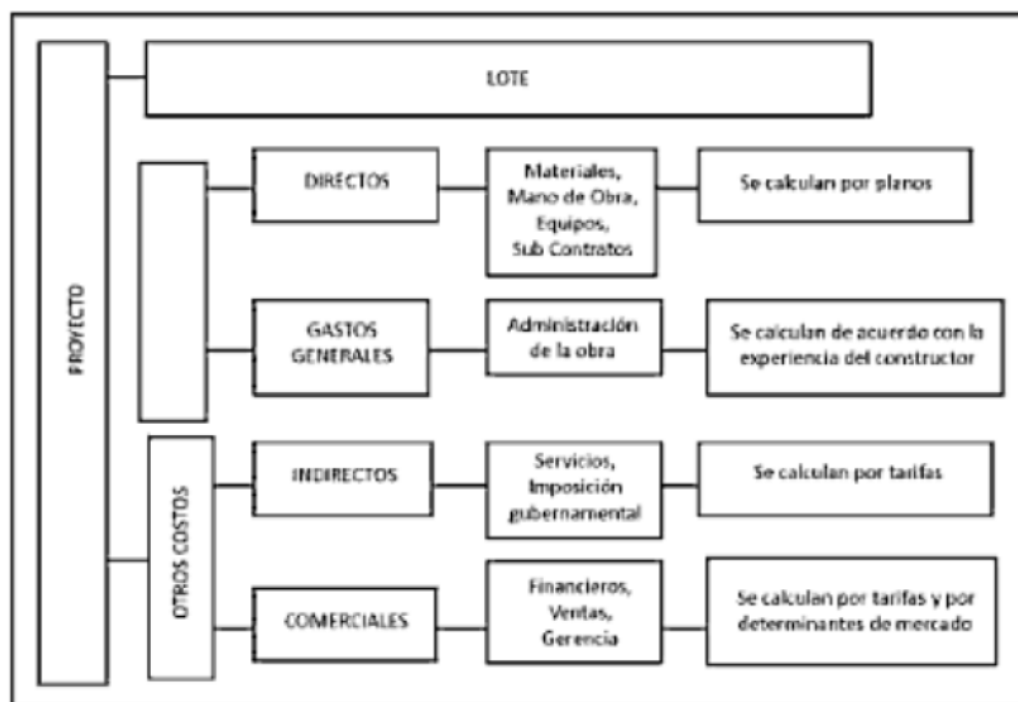
Los gastos generales abarcan los costos de administración y supervisión de la obra. Típicamente se utiliza alguno de los cuatro esquemas de pago: i) un porcentaje sobre el costo total de la obra, ii) iguala mensual,

iii) visita de obra o, iv) honorarios profesionales (Quijano Valdez, s.f.b). Éstos varían dependiendo del tipo de edificación, la magnitud del proyecto o los alcances de los trabajos.

Los costos indirectos, “se realizan en la construcción, y aunque al final de la misma ya no aparecen físicamente, son necesarios para concluir la edificación” (Quijano Valdez, s.f.b: 64). Se refieren a las administraciones central y de campo, e incluyen seguros, impuestos, las utilidades de las diferentes partes involucradas, costos administrativos y legales, costos técnicos, materiales de consumo (papelería, artículos de oficina) y capacitación.

Finalmente, los costos comerciales son aquellos relacionados con la promoción y venta de la vivienda. También se incluyen los gastos financieros del financiamiento obtenido, que se manifiestan en intereses y comisiones.

Figura 4.4: Clasificación estructural de costos.



Fuente: Quijano Valdez, s.f.b: 66.

Modelo de Cooperativa

La diferencia principal entre el modelo de cooperativa y el modelo de control se fundamenta en la naturaleza colectiva y colaborativa de una obra social. Tal como se menciona en el apartado “Menores costos de construcción” del presente capítulo, las cooperativas cuentan con oportunidades para rebajar los costos presentes en un proyecto de vivienda con fines de lucro.

En cuanto a costos directos, la colectividad de una cooperativa permite la compra de materiales por mayoreo, la renta colectiva de equipos y la instalación común de servicios. La colaboración presente en una cooperativa y los valores de ayuda mutua permiten mitigar los costos de mano de obra y subcontrataciones, mediante aportaciones de horas laborales realizadas por los socios.

Respecto a los demás costos, en particular los comerciales, la naturaleza social del proyecto permite eliminar los costos del promotor-desarrollador y las agencias de promoción y ventas. Se eliminan las ganancias comerciales que estos actores obtendrían en un proyecto comercial.

En esencia, el presupuesto de costos de construcción del modelo de cooperativa variará con base en las diferencias de precios que se presentan por su naturaleza no comercial y por las horas de trabajo voluntario en diferentes oficios que logran concretarse.

Costos de licencias y permisos

Modelo de Control

En el modelo de control, los costos de licencias y permisos incluyen i) costos de escrituración y legalización ante notario en el proceso de adquisición del suelo, urbanización, edificación e individualización de la vivienda, ii) estudios previos, iii) gastos de instalación, iv) gastos de asesorías externas y, v) otros derechos a pagar por licencias y permisos estatales y municipales (CEPEP, 2008).

Modelo de Cooperativa

Los licencias y permisos relacionados con la misma construcción podrían variar en varios aspectos. Sobre la adquisición del terreno, se cobrarían los costos relacionados con su escrituración o, en su caso, regularización. Los licencias y permisos relacionados con la urbanización y edificación variarán muy poco en comparación con el modelo de control. A pesar de que se eliminarán los costos de individualización de las viviendas porque la construcción se queda como propiedad de la sociedad, se debe tomar en cuenta los costos legales involucrados en la constitución de tal sociedad.

Estos costos también pueden variar por el tipo de organización empresarial, relacionado impuestos particulares relacionados a sociedades cooperativas (CEPEP, 2008).¹¹

Costos de ingeniería y arquitectura

Modelo de Control

¹¹ Los costos legales y esquemas de impuestos salen del alcance del presente trabajo por su naturaleza variable según la Notaría utilizada y su complejidad legal de derecho fiscal y mercantil.

Los promotores de proyectos privados de vivienda suelen contratar a un despacho de arquitectos para el diseño del proyecto. En algunos casos, los despachos cuentan con un equipo técnico para revisar el diseño de instalaciones MEP (mecánicas, eléctricas y de plomería), en otros, subcontratan el diseño y revisión de estas instalaciones. Posteriormente, contratan un servicio de supervisión de obra, el cual puede incluir los servicios de ingeniería durante la obra, o pueden contratarse por aparte. En todo caso, los servicios de arquitectura y supervisión de obra suelen cobrarse por hora, o como porcentaje del costo de la obra, mientras que los servicios de ingeniería se cobran por hora.

Modelo de Cooperativa

Los costos de ingeniería y arquitectura para el modelo de cooperativa suelen ser los que se encuentran en el mercado. Sin embargo, muchas cooperativas de vivienda logran mitigar estos costos mediante la participación de asociaciones civiles o trabajos voluntariados de estudiantes de arquitectura e ingeniería.

Margen exigido por el promotor

Modelo de Control

En un proyecto con fines de lucro, el promotor típicamente exige alrededor del 18% de margen para realizar el proyecto. El margen se calcula como la utilidad sobre las ventas, es decir, el restante de las ventas después de los egresos necesarios para el proyecto, incluyendo el costo del terreno, los costos de construcción, licencias y permisos, ingeniería y arquitectura, comercialización, gastos administrativos y gastos financieros.

Modelo de Cooperativa

Siendo un proyecto sin fines de lucro, el margen exigido por el promotor no existe. Las partes interesadas en el proyecto incluyen primero a los socios cooperativistas, cuyo beneficio final es el acceso a una vivienda, y, en segundo lugar, a las fuentes de financiamiento cuyo beneficio se encuentra integrado en la tasa de interés cobrada. Éste es un punto de ahorro importante para los proyectos sin fines de lucro.

Financiamiento

Modelo de Control

La evaluación financiera privada distingue entre el capital de los accionistas y el capital prestado. En el caso de financiamiento ajeno, por ejemplo, del banco, éste se considera como un ingreso al proyecto y sus intereses y amortizaciones como costos o egresos.

Las entradas al modelo incluyen el monto de financiamiento requerido, el plazo de pago, periodo de gracia, la tasa de interés o cuantificación de costos financieros, y el calendario de erogaciones y amortización.

La tasa de interés sobre el monto prestado es influida por tres elementos que afectan el valor del dinero en el tiempo, i) la inflación, ii) el riesgo y iii) el costo de oportunidad. La inflación “consiste en un incremento generalizado de precios hace que el dinero pierda poder adquisitivo en el tiempo, es decir, que se desvalore” (Quijano Valdez, s.f.a: 27). El riesgo es la prima o margen que exige el actor que presta, dado que no hay certeza absoluta de la recuperación del dinero prestado. Índices de riesgo por país y riesgo por sector influyen en la prima por riesgo que cobra el prestatario mediante la tasa de interés. Finalmente, se manifiesta el costo de oportunidad, o “la oportunidad que tendría el inversor del dinero de ponerlo en otra actividad económica [y]... obtener una utilidad” (Quijano Valdez, s.f.a: 27). Esto toma en cuenta variables controlables (ubicación, diseño, marketing) y variables no controlables (riesgo sistemático, riesgo país, inflación, tipo de cambio, tasas de interés, comportamiento de demanda, reacción de la competencia, variables micro y macroeconómicas) (Gustavo Ruben Company, 2006). En México, típicamente se toma la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) determinado por del Banco de México para cuantificar este elemento. En fin, la tasa de interés es lo que cobra el prestatario por prestar dinero, en la cual se manifiestan varios elementos y fenómenos económicos.

La proporción de ingresos de diferentes fuentes de capital (préstamo financiero versus capital social) se determina con base en la tasa de interés de los créditos y la tasa de retorno sobre la inversión. Un análisis de alternativas de financiamiento permite medir la conveniencia proporcional de las dos fuentes respecto a sus respectivas tasas.

Al concretar un financiamiento, se determina su distribución en el tiempo con calendarios de inversión y operación. Se determina su pago en el tiempo con un calendario de amortización.

Modelo de Cooperativa

La aplicación del financiamiento en el modelo de cooperativa toma prácticamente los mismos lineamientos que en el modelo de control. De la misma manera, las entradas al modelo incluyen el monto del financiamiento, el plazo, periodo de gracia, tasa de interés y calendarios de ministraciones y amortización. La diferencia importante del modelo de cooperativa son los valores de las entradas al modelo.

Con base en una investigación histórica de los casos de sociedades cooperativas de vivienda en la Ciudad de México (referirse al Capítulo II), se muestran las variaciones en los montos prestados y tasas de interés. En algunos casos, la tasa de interés es cero, en otros es simplemente por debajo de las tasas de interés

ofrecidas en el mercado comercial, lo cual hace el financiamiento más asequible para estos grupos de personas.

Actualmente, el mecanismo más asequible para el modelo de cooperativa es el crédito puente, el cual consiste en un crédito de medio plazo, otorgado por una institución financiera con el aval de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Este crédito es otorgado a desarrolladores de vivienda o grupos para la edificación de conjuntos habitacionales, equipamiento comercial y mejoramiento de grupos de vivienda. Las tasas de interés y comisiones varían por intermediario financiero, pero la SHF garantiza el pago oportuno a los acreedores de los Intermediarios Financieros en caso de incumplimiento por parte del deudor. De esta manera se reduce el riesgo de no pago y permite al intermediario financiero prestar a tasas de interés relativamente bajas. El solicitante busca autorización del intermediario financiero, quien posteriormente solicita el registro del proyecto con la SHF para obtener la garantía de pago oportuno (SHF, 2017).

Elementos de diseño

Modelo de Control

Los elementos de diseño, incluyendo la distribución de áreas y acabados de las viviendas se determinan en gran parte con base en el estudio de mercado. Los promotores del proyecto colaboran con los arquitectos y la parte comercializadora del proyecto para llegar al diseño más atractivo y rentable en el mercado. Sin embargo, en todo estudio de mercado existe cierto margen de error; a lo mejor lo que realmente buscan los compradores no se ve reflejado parcial o completamente en el producto. Esta dinámica provoca ineficiencia en el proyecto, porque los promotores no reciben retroalimentación directamente de los futuros residentes de las viviendas.

Modelo de Cooperativa

A cambio, el modelo de cooperativa ofrece mayor eficiencia, dado que la demanda es determinada previamente. Los elementos de diseño y acabados son aquellos decididos democráticamente por la sociedad cooperativa y comunicados al equipo de diseño y arquitectura. De esta manera, el proyecto evita gastar en elementos que no son esenciales o siquiera deseados por los futuros residentes, generando oportunidades de ahorro.

Outputs del modelo

Requisitos de capital social

Modelo de Control

El capital social es el conjunto de aportaciones realizadas por los socios, inversionistas o accionistas de una empresa o proyecto de desarrollo (Quijano Valdez, s.f.a).

La identificación, valorización y localización en el tiempo de los ingresos (ventas y financiamiento bancario) y egresos (costos y gastos del proyecto) permiten identificar el monto adicional requerido por parte de los inversionistas para lanzar el proyecto.

Cuando se elabora el modelo de control desde la perspectiva del inversionista, éste se utiliza para identificar el monto a invertir, el rendimiento del proyecto y el rendimiento que el proyecto daría al inversionista sobre el monto invertido.

Modelo de Cooperativa

En el modelo de cooperativa, el capital social proviene de los socios cooperativistas de la sociedad. La constitución de la sociedad cooperativa establece el calendario y monto de aportaciones (monetarias y en especie) regulares a la sociedad.

El modelo de cooperativa utiliza el mismo proceso para identificar cuáles son los fondos requeridos por parte de los cooperativistas, lo cual podría requerir una aportación mayor al principio para lanzar el proyecto y una serie de aportaciones mensuales posteriores para pagar el financiamiento, si es el caso. Es importante destacar que el modelo de cooperativa depende de financiamiento ajeno y el capital social para realizarse, dado que no involucra la venta de las unidades de vivienda.

Flujo de efectivo

Modelo de Control

El flujo de efectivo incluye tanto los egresos como los ingresos monetarios físicos de un proyecto inmobiliario en el tiempo. La identificación e inclusión de los costos de construcción también requieren un calendario de inversión, para conocer el momento en que se incurrirán los egresos del proyecto.

Para el modelo de control, el flujo del proyecto se realiza con base en la perspectiva desde el cual se realiza el análisis financiero, desde el punto de vista del inversionista (CEPEP, 2008). Es el resultado de los Beneficios financieros directos – Costos financieros directos – Costo de oportunidad de los recursos existentes – Pago de intereses y amortización – Aportaciones de capital propio + Préstamos (CEPEP, 2008: 46).

El flujo de efectivo siempre se calcula en el tiempo, durante meses o años dependiendo del cronograma del proyecto. Para fines de la evaluación de la rentabilidad del proyecto, se calcula el valor de los flujos descontados en el tiempo.

Modelo de Cooperativa

En el modelo de cooperativa, el flujo de efectivo se realiza desde la perspectiva de los cooperativistas, es decir, la sociedad. Se utiliza un cálculo parecido, simplemente omitiendo el costo de oportunidad de los recursos existentes: Beneficios financieros directos – Costos financieros directos – Pago de intereses y amortización – Aportaciones de capital propio + Préstamos (CEPEP, 2008: 46). El costo de oportunidad se omite dado que el costo financiero se toma en cuenta en el pago de intereses y amortización y el factor inflación se toma en cuenta en los ingresos y egresos reflejados en los años del modelo. Es decir, más allá de los intereses y la inflación, el proyecto no exige tomar en cuenta otro costo de oportunidad para asegurar su viabilidad.

Costo de oportunidad / Tasa de descuento

Modelo de Control

La tasa de descuento “representa la ganancia o rentabilidad que hubiera tenido ese peso invertido en la mejor alternativa del dueño del proyecto, diferente a la del proyecto que se está evaluando.” (CEPEP, 2008: 14). Para calcularla, se debe tomar en cuenta los costos económicos privados del inversionista, tanto explícitos como los implícitos (CEPEP, 2008). Los costos económicos son aquellos que representan un uso real de recursos que tienen un uso alternativo en la economía, tales como la tierra, el trabajo o el capital, que, al emplearse, significan una renuncia de los beneficios que provendrían de su uso alternativo (CEPEP, 2008).

La tasa de descuento se utiliza para determinar la resiliencia del proyecto si éste diera cierta rentabilidad exigida al año. Por tanto, también se le conoce como mínima tasa de rendimiento atractiva o simplemente, tasa mínima de rendimiento.

En proyectos privados, la tasa de descuento que se aplica al flujo de efectivo es el costo de capital promedio ponderado, es decir, el promedio ponderado de la tasa de interés cobrada sobre el financiamiento y la tasa de retorno mínima aceptable por los inversionistas.

Modelo de Cooperativa

Dado que los inversionistas, en el caso del modelo de cooperativa, son los mismos cooperativistas que habitarán la vivienda, la tasa de descuento o la tasa mínima de rendimiento será, en el caso de recibir financiamiento ajeno, la tasa de interés exigida por el emisor financiero. En caso de que el proyecto depende únicamente de capital social se podría decir que la tasa mínima de rendimiento aceptable para los cooperativistas es una que equivale la tasa de inflación, dado que los cooperativistas buscan un rendimiento social, no financiero, sobre su inversión. Al emplear la tasa de inflación como la tasa mínima de rendimiento

aceptable, los cooperativistas simplemente aseguran que su dinero no pierde valor económico en el tiempo. Los proyectos de financiamiento mixto utilizarían el promedio ponderado del interés cobrado sobre el financiamiento y la tasa de inflación (el retorno exigido por los cooperativistas).

Indicadores de rentabilidad

Modelo de Control

Los indicadores de rentabilidad sirven para “apoyar la toma de decisiones acerca de la conveniencia de realizar o no” un proyecto inmobiliario. “Los indicadores de rentabilidad descritos buscan resumir, en un sólo número, toda la información relativa a los flujos de costos y beneficios de un proyecto” (CEPEP, 2008: 1).

Los indicadores de rentabilidad más utilizados para los proyectos privados son el Valor Presente Neto o el Valor Actual Neto (VPN o VAN), la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR), el costo-beneficio para inversionistas y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

Modelo de Cooperativa

Los indicadores de rentabilidad también se calculan para proyectos sociales, sin embargo, se calculan con base en supuestos sumamente diferentes y tienen un peso diferente en la toma de decisiones. Los inversionistas en el proyecto, en este caso, los cooperativistas, tienen intereses que no son un simple retorno monetario conveniente sobre la inversión, sino que abarcan la satisfacción de necesidades básicas y el acceso a una vivienda.

Es decir, las tasas de descuento y exigencias que se aplican a los indicadores de rentabilidad por parte de los cooperativistas son menores. Incluso, habrá momentos en que aceptarán hacer un proyecto aun cuando los indicadores de rentabilidad son negativos o poco favorables.

Sin embargo, es importante tomarlos en cuenta tanto para la toma de decisiones de la sociedad cooperativa como para el proceso de conseguir financiamiento, en el cual es prácticamente indispensable la demostración de un proyecto financieramente viable.

Valor Presente Neto (VPN) / Valor Actual Neto (VAN)

Modelo de Control

El VAN lleva el valor del flujo de costos y beneficios que ocurren en distintos momentos a una misma fecha para facilitar su comparación y análisis. “Consiste en determinar la equivalencia, en el presente, de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y compararla con el desembolso inicial” (CEPEP,

2008: 2). Típicamente se los llevan al momento inicial de la construcción o inversión preliminar, siendo éste el momento más cercano al momento en que se toma la decisión de invertir o no.

El cálculo que se utiliza es el siguiente:
$$VAN = -\sum_{t=0}^m \frac{I_t}{(1+r)^t} + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

- I = inversión total
- Bt = beneficios totales en el periodo t
- Ct = costos totales en el periodo t
- m = periodo de ejecución o construcción
- r = tasa de descuento o costo de oportunidad del dinero
- n = número de años del horizonte de evaluación

Los criterios de decisión se detallan a continuación:

- $VAN > 0$, Se acepta el proyecto
- $VAN = 0$, El proyecto cubre todos los costos de oportunidad
- $VAN < 0$, Se rechaza el proyecto (CEPEP, 2).

Modelo de Cooperativa

La variación entre el VAN en el modelo de control y el modelo de cooperativa se fundamenta en la variación de la tasa de descuento o costo de oportunidad del dinero. Tal como se menciona en el apartado anterior, los cooperativistas tendrán una exigencia menor sobre el costo de oportunidad de su dinero que los inversionistas, sin embargo, el VAN es un indicador que apoya la demostración de un proyecto viable en el proceso de conseguir financiamiento ajeno.

Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)

Modelo de Control

En términos técnicos, la TIR es aquella tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, es decir, es la tasa promedio de retorno por periodo que se obtiene del proyecto (CEPEP, 2008).

El cálculo que se utiliza es el siguiente:
$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^{t=n} \frac{B_t - C_t}{(1+TIR)^t} = 0$$

- I_0 = inversión en el periodo cero
- Bt = beneficios totales en el periodo t
- Ct = costos totales en el periodo t

- TIR = tasa de descuento
- n = periodos de vida útil

Los criterios de decisión se detallan a continuación:

- $TIR > r$, Se acepta el proyecto
- $TIR = r$, Indiferente entre hacer o no el proyecto
- $TIR < r$, Se rechaza el proyecto

Modelo de Cooperativa

La TIR se calcula de la misma manera entre el modelo de control y el modelo de cooperativa, sin embargo, los criterios de decisión podrían variar. Dado la naturaleza social del modelo de cooperativa, los cooperativistas o inversionistas todavía llevarían a cabo un proyecto con una TIR menor que un inversionista privado motivado por razones financieras.

Costo-beneficio para inversionistas

Modelo de Control

La relación costo-beneficio para inversionistas también se le conoce como *return on investment* (ROI, por sus siglas en inglés) o retorno sobre la inversión.

El cálculo que se utiliza es el siguiente:

- $ROI = (\text{valor actual de la inversión} - \text{monto de la inversión}) / \text{monto de la inversión}$

En este caso, las decisiones normalmente se toman comparando el ROI del proyecto actual con otros proyectos, llegando a la conclusión de llevar a cabo el proyecto que provee el mayor retorno sobre la inversión para el inversionista.

Modelo de Cooperativa

Para el modelo de cooperativa, la relación costo-beneficio para los inversionistas cooperativistas no es numérica. Por supuesto, se podría hacer un avalúo o proyección para determinar el valor de la vivienda esperado en el futuro, o el valor comercial de la vivienda sobre el monto invertido por la familia, pero no es el objetivo en este caso.

Periodo de recuperación de la inversión

Modelo de Control

“El [periodo de recuperación] es el tiempo que debe operar el proyecto para recuperar la inversión inicial, considerando el valor del dinero en el tiempo” (CEPEP, 2008: 11).

El cálculo que se utiliza es el siguiente: Porcentaje de recuperación año "t" =
$$\frac{\sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+r)^t}}{I_0}$$

- I_0 = inversión en el periodo cero
- FE = flujo de efectivo en periodo t
- r = tasa de descuento

Los criterios de decisión son relativamente arbitrarios; el PRI apoya una decisión tomada con base en el VAN y la TIR, pero el inversionista tiene un límite arbitrario de tiempo en que espera recuperar su inversión, que puede variar dependiendo de los demás indicadores de rentabilidad. El PRI también apoya la toma de decisiones entre proyectos, dado que normalmente el inversionista decide recuperar su dinero en un periodo más corto, asumiendo que los demás indicadores de rentabilidad fueran iguales.

Modelo de Cooperativa

En el modelo de cooperativa se entiende que realmente la recuperación de la inversión se manifiesta en el acceso a una vivienda y no toma forma monetaria. Por tanto, normalmente se diseña el esquema financiero para alcanzar el punto de equilibrio del proyecto en lugar de recuperar monetariamente una inversión.

El modelo de evaluación socioeconómica

Aparte, existe el modelo de evaluación socioeconómica (también denominado evaluación social) de proyectos inmobiliarios o infraestructura pública. Este modelo realiza un análisis desde la perspectiva de la sociedad, y es utilizada principalmente por entidades gubernamentales para tomar decisiones sobre proyectos públicos. Existen cuatro diferencias principales entre el modelo de evaluación privada y el modelo de evaluación social i) los precios utilizados, ii) efectos indirectos, iii) externalidades y iv) efectos intangibles (CEPEP, 2008). En esencia, el modelo de evaluación social toma en cuenta los costos y beneficios incurridos por el proyecto *incluso para actores que no son directamente involucrados con ello*. A pesar de que un proyecto de vivienda cooperativa se realiza por y para particulares, y por tanto no se apega al modelo de evaluación social, esta evaluación aporta una perspectiva y algunos principios útiles para determinar no solamente la rentabilidad o conveniencia financiera de un proyecto, sino el *valor holístico* del mismo.

- En primer lugar, la evaluación social elabora una justificación del proyecto desde el punto de vista de sus “beneficios sociales”, incluyendo la cantidad de familias beneficiadas, la cantidad de

empleos generados directa e indirectamente, o los beneficios medio ambientales (CEPEP, 2008). Un proyecto social como una cooperativa de vivienda también podrá demostrar su valor utilizando estos principios.

- La evaluación social cuantifica y valoriza los efectos indirectos de la realización de un proyecto. Los “beneficios indirectos los obtienen personas que no utilizan el proyecto, pero que reciben un beneficio porque el proyecto está operando; mientras que un costo indirecto lo reciben quienes no utilizan el proyecto, pero que se ven afectados por la operación del mismo” (CEPEP, 2008: 33).
- También toma en cuenta externalidades, tanto positivas como negativas, es decir, “los efectos del proyecto en mercados distintos a los del bien o servicio que se produce, y que no son complementarios o sustitutos de este mismo bien... y son efectos que no tienen incluida su correspondiente transacción monetaria” (CEPEP, 2008: 33). Típicamente se refieren a efectos sobre el medio ambiente.
- Posteriormente se consideran los efectos intangibles, que son “beneficios y/o costos... muy difíciles de medir e incluso, en ocasiones, de identificar. Este tipo de efectos son muy similares a las externalidades ya que no se pagan ni se cobran. No obstante, para una correcta evaluación es indispensable que se lleve a cabo, por lo menos, una completa identificación de estos efectos porque ocasionan consecuencias en el bienestar de la comunidad” (CEPEP, 2008: 34).
- Finalmente, la evaluación socioeconómica involucra un análisis de necesidades básicas, como alimentación, salud, vivienda y educación. “En la mayoría de los casos ... el beneficio social es mayor que el privado y por lo tanto son socialmente rentables proyectos que nunca llevaría a cabo una empresa privada” (CEPEP, 2008: 38).

Reportes financieros básicos para cooperativas de vivienda en México

Con base en la investigación comparativa de los elementos que componen un análisis financiero, se describen los reportes financieros básicos para proyectos inmobiliarios que integran consideraciones particulares para cooperativas de vivienda en México. Los reportes incluyen el cuadro de áreas del proyecto, presupuesto de inversión, estado de resultados, flujo de efectivo y calendario de amortización.

Los reportes están diseñados para su adecuación a las particularidades de cada proyecto, tales como: el tamaño y cantidad de las viviendas a ser construidas, el número de socios cooperativistas, la duración de la construcción, el factor de localización en términos de precios, la aportación de capital y trabajo de los cooperativistas, entre otros.

Cuadro de áreas

El cuadro de áreas es fundamental para cualquier tipo de proyecto de construcción. Permite designar las superficies de los diferentes elementos a construir para poder evaluar la viabilidad normativa del proyecto y los indicadores generales de costos. Va de la mano con el proyecto arquitectónico, ya que existe una relación dialéctica entre los dos. El cuadro de áreas se desarrolla para identificar los lineamientos básicos del proyecto arquitectónico, y una vez finalizado, el proyecto arquitectónico determinará los valores finales a ingresar en el cuadro de áreas.

Relacionado con el aspecto financiero, el cuadro de áreas resume los *inputs* de las diferentes áreas que se tienen en cuenta el cálculo de costos. De la misma manera, el cálculo de costos permite generalizar y sacar un costo promedio por m² de cada tipo de construcción, generando un indicador para comparar un proyecto con otro.

El cuadro de áreas no tiene particularidad alguna para el modelo de cooperativa en comparación con un proyecto privado con fines de lucro, pero es un punto de partida indispensable para el resto de los cálculos financieros.

Figura 4.5: Ejemplo del cuadro de áreas para un proyecto de vivienda cooperativa.

UNAM POSGRADO Urbanismo		Modelo financiero básico: Cooperativa de vivienda				
CUADRO DE ÁREAS						
TERRENO						
Superficie total					_____	m2
Desplante					_____	%
Desplante construible					_____	m2
Superficie sin edificar					_____	m2
CONSTRUCCIÓN						
Superficie construida					_____	m2
VIVIENDAS Tipo:	A	B	C			
Superficie	_____	_____	_____			m2
Número de viviendas	_____	_____	_____			
Construcción total / tipo	_____	_____	_____			m2
CIRCULACIONES						
Superficie					_____	m2
ESTACIONAMIENTO						
Área por cajón					_____	m2
Número de cajones					_____	
Superficie total					_____	m2
ÁREAS COMUNES						
Superficie					_____	m2
URBANIZACIÓN						
Superficie					_____	m2

Fuente: Elaboración propia.

Presupuesto de inversión

El presupuesto de inversión es un desglose de todos los costos y gastos (egresos) proyectados para un proyecto de construcción.

La estructura visual es muy parecida a cualquier otro proyecto de vivienda. Sin embargo, los supuestos utilizados en la formación de los precios variarán para proyectos de vivienda cooperativa y según las condiciones particulares de cada proyecto. En primer lugar, la forma de adquisición de terreno influye mucho en el precio, dependiendo de si es comprado, rentado, prestado o adquirido por asentamiento

informal. Consecuentemente, los costos de escrituración de un predio variarán en comparación con los costos de regularización de una zona.

En segundo lugar, los supuestos de costos de materiales variarán si los materiales se consiguen a precio de por mayor. También, los supuestos empleados para determinar el costo de mano de obra dependen de la cantidad de horas voluntarias aportadas por los cooperativistas, asociaciones civiles o actores públicos. De la misma manera, los *fees* o la rentabilidad obtenida por cada uno de los integrantes variarán si son actores comerciales o actores que participan sin finalidad de lucro.

Figura 4.6: Ejemplo del presupuesto de inversión para un proyecto de vivienda cooperativa.

UNAM POSGRADO Urbanismo		Modelo financiero básico: Cooperativa de vivienda PRESUPUESTO									
				Materiales		Mano de obra			Fee		Total
Concepto	Unidad	Cantidad	Costo por unidad	Costo total	Horas	Costo por hora	Costo total	Porcentaje	Fee total	Total	
COSTOS											
Preliminares											
Legales / gestión											
Fiscales											
Técnicos											
Terreno											
Adquisición											
Escrituración / regularización											
Licencias											
Licencias y permisos											
Estudios y diseño											
Arquitectónico											
Ingeniería											
Otros (ambientales, etc.)											
Construcción											
Demolición											
Excavación											
Urbanización											
Edificación:											
Fundación / subestructura											
Muros											
Albañilerías											
Techos											
Pisos											
Instalación eléctrica											
Instalaciones hidrosanitarias											
Instalaciones de seguridad											
Cancelería y puertas											
Acabados y pinturas											
Carpintería											
Herrería											
Equipos especiales											
Costos indirectos											
Limpiezas											
Seguros											
Gastos misceláneos											
TOTAL COSTOS											
GASTOS											
Administración del proyecto											
Supervisión de obra											
Financieros											
Contingencia (imprevistos)											
TOTAL GASTOS											
TOTAL INVERSIÓN (Costos + gastos)											


Fuente: Elaboración propia.

Estado de resultados

El estado de resultados es el informe que muestra los ingresos netos en un periodo específico, en este caso, la duración del proyecto de construcción. Los ingresos (las ventas en proyectos comerciales), se reemplazan en un proyecto de vivienda cooperativa con aportaciones de capital social a la sociedad cooperativa. Los costos y gastos calculados en el presupuesto de inversión son resumidos en el apartado de egresos.

Siendo un proyecto sin fines de lucro, la utilidad neta debe ser cero, es decir, se harán las aportaciones necesarias para llevar a cabo el proyecto, pero no habrá rentabilidad para los cooperativistas. El beneficio que recibirán será únicamente el acceso a una vivienda.

Figura 4.7: Ejemplo de estado de resultados para un proyecto de vivienda cooperativa.

	Modelo financiero básico: Cooperativa de vivienda	
	ESTADO DE RESULTADOS	
INGRESOS		
Capital social		
Aportación inicial por socio	_____	\$
Número de socios	_____	
Total de aportaciones iniciales	_____	\$
Aportación mensual por socio	_____	\$
Número de socios	_____	
Plazo	_____	meses
Factor inflación	_____	%
Total de aportaciones mensuales	_____	\$
Total aportaciones iniciales + mensuales	_____	\$
EGRESOS		
Costos		
Preliminares	_____	\$
Terreno	_____	\$
Licencias	_____	\$
Proyecto	_____	\$
Construcción	_____	\$
Gastos		\$
Administración	_____	\$
Financieros	_____	\$
Contingencia	_____	\$
Total costos + gastos	_____	\$
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		
	_____	\$
Impuestos		
Porcentaje	_____	%
Total impuestos	_____	\$
UTILIDAD NETA		
		0.00 \$

Fuente: Elaboración propia.

Flujo de efectivo

El flujo de efectivo es un informe en el cual se muestra la fuente actual y proyectada de la disposición de efectivo durante un periodo, ya sea pasado o futuro (Quijano Valdez, s.f.a).


La diferencia principal en el flujo de efectivo para este modelo de cooperativa son los ingresos, que se conforman únicamente de capital social, financiamiento y el terreno. La tasa de descuento y la ponderación

de las fuentes de financiamiento se basan en los supuestos anteriormente descritos para capital social y el financiamiento ajeno.

Los egresos del proyecto son aquellos detallados en el presupuesto de inversión, distribuidos en el tiempo. Dado que es un proyecto sin fines de lucro, la utilidad de operación y la utilidad acumulada de operación deben ser suficientes para cubrir aquellos impuestos, costos financieros y amortización del crédito aplicables al caso específico de la cooperativa. El flujo de efectivo neto y acumulado deben ser suficientes para cubrir la tasa de descuento aplicable al proyecto y lograr llevarlo al punto de equilibrio.

A diferencia de un proyecto con fines de lucro, los indicadores de rentabilidad se vuelven indicadores de viabilidad financiera del proyecto.

Figura 4.8: Ejemplo del flujo de efectivo para un proyecto de vivienda cooperativa.

		Modelo financiero básico: Cooperativa de vivienda			
		FLUJO DE EFECTIVO			
Calendario (meses)					
Avance proyecto %					
Avance de obra %					
Proforma				Total	%
Ingresos					
Capital Social					
Aportación inicial					
Aportaciones mensuales					
Total capital social					
Otras entradas					
Disposición de crédito					
Terreno					
Total otras entradas					
Ingresos totales					
Egresos					
Costos					
Preliminares					
Terreno					
Licencias y permisos					
Estudios y diseños					
Construcción					
Total costos					
Gastos					
Administración del proyecto					
Otros					
Total gastos					
Egresos totales					
Utilidad de Operación					
Utilidad Acumulada de Operación					
Otros costos					
Impuestos					
Costo financiero					
Amortización del crédito					
Total otros costos					
Flujo de Efectivo Neto					
Flujo de Efectivo Acumulado					
Indicadores de viabilidad					
TIR					
VPN					
Tasa de descuento	Participación	Costo dinero	Ponderación		
Capital social					
Crédito					
Tasa de descuento					
Fuentes de financiamiento					
	Monto	Participación			
Capital social					
Crédito					
Total					


Fuente: Elaboración propia.

Calendario de amortización

La estructura visual de un calendario de amortización es compartida para los diferentes tipos de proyecto, ya sea con o sin fines de lucro.

Las diferencias entre un calendario de amortización para un proyecto comercial y un proyecto de vivienda cooperativa se plasman en las características del financiamiento. Tal como se muestra en el Capítulo II, el capital como porcentaje del costo de la obra, el plazo y la tasa de interés de financiamientos públicos para cooperativas de vivienda son muy diferentes en comparación con la oferta de financiamiento de la banca comercial. Suelen ajustarse a las condiciones de una cooperativa de vivienda y ofrecer tasas de interés menores.

Figura 4.9: Ejemplo del calendario de amortización para un proyecto de vivienda cooperativa.

		Modelo financiero básico: Cooperativa de vivienda							
		AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO							
CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO									
Capital	_____	\$							
Plazo	_____	meses							
Tasa de interés	_____	%							
Periodo de gracia	_____	meses							
CALENDARIO DE AMORTIZACIÓN									
Mes	Disposición	Monto liberado	Saldo inicial	Calendario pagos	Intereses	Amort.	Pago	Saldo	Tasa interés

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

En síntesis, las opciones de ahorro financiero que pueden presentarse en un proyecto de vivienda cooperativa se deben principalmente a los siguientes puntos:

1. La demanda es predeterminada, permitiendo una identificación más exacta de los ingresos proyectados del proyecto (las aportaciones de los cooperativistas) y un diseño más eficiente que realmente atiende a las necesidades de los futuros residentes de las viviendas. La precisión de estos puntos permite construir un mejor modelo financiero con mayor exactitud y menores riesgos (los cuales, en proyectos privados, se abordan agregando cierto margen para cubrir imprevistos del proyecto). Por otro lado, se eliminan los costos relacionados con la promoción y venta de las viviendas.
2. La naturaleza colectiva y social del proyecto. Esta naturaleza, en primer lugar, tiene efectos sobre los costos del proyecto, dado que puede afectar las condiciones de adquisición de terreno (*i.e.* subsidios, donaciones) y la compra por mayoreo o aportación de materiales, mano de obra y conocimiento técnico. En segundo lugar, la colectividad y naturaleza social pueden atraer financiamiento o subsidio público y apoyo de asociaciones civiles. Finalmente, la naturaleza social elimina la ganancia del promotor del costo de las viviendas y reduce las exigencias financieras sobre los indicadores de rentabilidad del modelo financiero. Es decir, por satisfacer una necesidad básica (la vivienda) en lugar de intereses de inversionistas, la decisión de ejecutar el proyecto se basa en la posibilidad financiera de hacerlo y no en la mayor rentabilidad comparativa del mismo.

De forma más puntual, los elementos más importantes de la vivienda cooperativa que la diferencian financieramente de la vivienda ofertada en el mercado comercial son los siguientes:

Figura 4.10: Componentes y consideraciones financieros esenciales para la vivienda cooperativa.

Inputs al modelo	
Ventas	Las ventas del Modelo de Control son reemplazadas en el Modelo de Cooperativa por aportaciones de capital social, determinadas según el parámetro de asequibilidad de vivienda.
Valor del suelo	El valor comercial del suelo es reemplazado por el desembolso real realizado por la sociedad, el cual varía con base en las condiciones de adquisición del terreno.
Costos de construcción	<ul style="list-style-type: none"> • Abatidos por compra de materiales por mayoreo, renta colectiva de equipos, instalación común de servicios. • Reducción de costos comerciales en la promoción y colocación de viviendas.

	<ul style="list-style-type: none"> Factor social: aportaciones de horas laborales o en especie y colaboración técnica con asociaciones civiles.
Margen del promotor	Eliminado; éste resulta ser un punto de oportunidad de ahorro importante para proyectos sociales de cooperativas.
Financiamiento	La colectividad y naturaleza social de la cooperativa permiten la negociación con entidades públicas para créditos con requisitos reducidos y de mayor asequibilidad.
Elementos de diseño	Controlados por los futuros residentes, aumentando la eficiencia del diseño.

<i>Outputs del modelo</i>	
Requisitos de capital social	El monto requerido es el que lleva el proyecto a un punto de equilibrio financiero, tomando en cuenta financiamiento ajeno.
Flujo de efectivo / Tasa de descuento	Equivalente a la tasa de interés exigida por el emisor financiero y la tasa de inflación, dado que los cooperativistas no buscan rendimiento financiero del proyecto (a diferencia de los inversionistas).
Indicadores de rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Se utilizan los mismos indicadores, pero en lugar de buscar rentabilidad, se busca comprobar la viabilidad del proyecto. Su peso en la toma de decisiones es diferente, dado que se elabora el modelo desde el punto de vista de los cooperativistas, quienes buscan la satisfacción de necesidades básicas en lugar de retornos monetarios.

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

De manera general a lo específico, el presente trabajo aborda el objetivo principal de proponer un modelo financiero para la vivienda cooperativa en México, con el fin de ofrecer una opción de acceso a la vivienda diferente a lo actualmente disponible en el país.

Los primeros dos capítulos asientan las bases para, primero, dimensionar el problema de acceso a financiamiento para vivienda en México y entender sus raíces sociopolíticas en la historia y luego, definir la sociedad cooperativa de vivienda, explicar los diferentes tipos que existen en el mundo y profundizar sobre aquellas que se han establecido en el país. Partiendo de estos capítulos, el tercer capítulo aborda el marco legal para las sociedades cooperativas de vivienda y propone un modelo legal-administrativo factible que puede ser adoptado en México. Finalmente, el cuarto capítulo aborda las bases teóricas de las oportunidades de ahorro que pueden presentarse con el tipo de sociedad cooperativa de vivienda mencionado en el tercer capítulo y las consideraciones necesarias para desarrollar el modelo financiero.

A modo de conclusión, se retoma la primera parte de la pregunta principal de la investigación: ¿Es factible la implementación de prácticas sobre la utilización de financiamiento compartido a través de sociedades cooperativas, para la obtención de viviendas en México?

Se afirma la hipótesis, confirmando que es jurídica y financieramente factible la implementación de prácticas sobre la utilización de financiamiento compartido a través de sociedades cooperativas, para la obtención de viviendas en México.

La revisión del marco legal de la vivienda cooperativa en México y la propuesta de un modelo administrativo-legal para el logro de éste permiten confirmar la factibilidad jurídica de su implementación en el país. El análisis de formación de precios y la comparación de modelos financieros desde la perspectiva de los inversionistas y la perspectiva de los cooperativistas, identificando las consideraciones financieras fundamentales de la vivienda cooperativa, permiten afirmar y profundizar sobre su factibilidad financiera en México.

Posteriormente, se retoma la segunda parte de la pregunta principal de investigación: De ser así, ¿cuáles serían las prácticas idóneas y qué beneficio financiero reportarían?

Se afirma la hipótesis, mostrando que a través de un esquema de aportaciones mensuales (monetarias y en especie) por los socios a la sociedad cooperativa, se genera una serie de ahorros financieros en la producción y adquisición de vivienda que permite mejorar la asequibilidad de ésta, en comparación con las viviendas ofertadas en el mercado inmobiliario comercial.

El análisis de casos históricos de cooperativas de vivienda en México permite identificar los esquemas financieros anteriormente utilizados por cooperativas y sus beneficios o defectos en generar ahorros financieros y mejorar la asequibilidad de la vivienda. Posteriormente, el análisis del modelo financiero de vivienda cooperativa en el cuarto capítulo permite identificar las oportunidades de ahorro que pueden presentarse en la producción y adquisición de vivienda. Su comparación con el modelo financiero del mercado inmobiliario comercial ofrece una vista puntual de las oportunidades financieras que representa la vivienda cooperativa, comparada con una alternativa que es la compraventa privada de vivienda.

Resumen de hallazgos

Capítulo I: Antecedentes y desarrollo histórico del financiamiento de vivienda en México.

El déficit actual de vivienda se presenta en México luego de una trayectoria político-económica de los últimos 60 años enfocada en promover la adquisición de vivienda propia en un contexto federal que depende desproporcionadamente de limitadas instituciones públicas o del sector privado.

Las instituciones públicas atienden mayoritariamente a derechohabientes, excluyendo a una población significativa que opera en el sector informal. El 56% de los créditos otorgados para la adquisición de vivienda nueva o usada en 2020 fueron canalizados por instituciones que atienden a derechohabientes, y otro 27% por la banca comercial. Sólo un 8% fue canalizado por la Conavi y el INVI, que atienden también a familias del sector informal (cálculo propio con información del SNIIV, 2021).

Por el enfoque que tienen las instituciones públicas en la recuperación de los créditos, una proporción importante es dirigida a familias de clase media y media alta (29%). En 2020, para la adquisición de vivienda nueva y usada, el 2% de los créditos se dirigieron a la vivienda económica, el 37% a vivienda popular, el 32% a vivienda tradicional, el 20% a vivienda media, el 7% a vivienda residencial y 2% a residencial plus (cálculo propio con información del SNIIV, 2021).

El enfoque principal del sistema es el crédito individual y no existe tanto apoyo para grupos. De los créditos reportados para la adquisición de vivienda nueva y usada en el año 2020, el 82% fueron créditos individuales y el 18% fueron cofinanciamientos y subsidios (cálculo propio con información del SNIIV, 2021).

En cuanto al sector privado, los requerimientos de ingresos y documentación excluyen a una gran parte de la población del país. En julio de 2020, se estimó que el 51.8% de la población económicamente activa trabaja en el sector informal, lo que representa un crecimiento de 4 puntos porcentuales en comparación con los meses anteriores a la contingencia sanitaria (Forbes, 2020). También, las tasas de interés

relativamente altas encarecen el precio de la vivienda. En 2020, las tasas de interés de la banca comercial fueron de 7.99%-11.00% y los costos anuales totales (CATs) entre el 11.10% y el 14.10% (Bautista, 2020).

A pesar de la necesidad y demanda no atendidas de financiamiento a la vivienda en México, las opciones siguen siendo limitadas y excluyen a una gran parte de la población. El enfoque histórico en vivienda propia y la propiedad privada ha orillado esfuerzos de proveer vivienda en alquiler u opciones que no operan estrictamente dentro del sector bancario, como la vivienda cooperativa.

Capítulo II: El modelo de vivienda cooperativa.

La sociedad cooperativa es una “empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada”, dirigida por los valores de ayuda mutua, responsabilidad, igualdad, equidad y solidaridad, en la cual se mezclan principios y necesidades sociales con fines económicos. La sociedad cooperativa ha sido definida en muchas capacidades, tanto por fuentes académicas como por diferentes instituciones públicas en todo el mundo. Las diferentes perspectivas que brindan diversos énfasis en cada definición muestran la flexibilidad, adaptabilidad y diversidad del modelo cooperativo.

En México, tal como en otros países, se encuentra un abanico de tipos de sociedades cooperativas que abarcan diversos sectores. A lo largo del siglo XX, su presencia en el país ha dependido desproporcionadamente de la situación política, de la cual su estatus favorecido o desfavorecido podía cambiar en cada sexenio. En comparación con otros países en Latinoamérica, las sociedades cooperativas mexicanas representan una proporción pequeña de la economía nacional.

A diferencia de la sociedad cooperativa en general, la vivienda cooperativa tiene como objeto el consumo y/o producción de propiedad colectiva. Siendo un tipo de tenencia o acceso a la vivienda, las sociedades cooperativas de vivienda pueden tomar muchas formas y categorizarse según i) la razón por su fundación, ii) las condiciones de tenencia, iii) la estructura financiera utilizada para adquirir un inmueble y, iv) el mecanismo financiero utilizado para separarse del inmueble, entre otros.

Si bien las sociedades cooperativas en general son pocas en México, la presencia de la vivienda cooperativa es menor. Históricamente, la fundación de las cooperativas ha representado una lucha larga ante las instituciones públicas para el apoyo técnico y financiero necesario para consolidarse y ponerse en operación. Las condiciones del financiamiento y acuerdo con el Estado han variado significativamente caso por caso, y justamente esta variación impide el acceso de la población mexicana a la vivienda cooperativa porque no existen políticas ni leyes estables que establecen un padrón fácilmente replicable para los que siguen. En fin, la carencia de apoyo institucional y estabilidad legislativa brindada a esta solución de vivienda ha sido la razón principal por su invisibilidad en la política de vivienda del país. Por tanto, la

aportación principal del presente trabajo ha sido una investigación de las posibilidades concretas (legales y financieras) de su adopción en México a nivel federal.

Capítulo III: Marco legal y propuesta de un modelo legal-administrativo de vivienda cooperativa en México.

Partiendo del derecho humano a una vivienda digna establecida en la Constitución y profundizada en la Ley Federal de Vivienda, el análisis legal presentado en el Capítulo III muestra que el marco jurídico mexicano sí permite la existencia de sociedades cooperativas de vivienda. En general, son regidas por su respectiva ley especial, la Ley General de Sociedades Cooperativas, y para todo aquello que no esté regulado en ésta deberá aplicarse la Ley General de Sociedades Mercantiles. Además, tres tesis aisladas de los tribunales de México han profundizado sobre los valores de ayuda mutua y esfuerzo propio para la satisfacción de intereses personales y colectivos que se presentan en las sociedades cooperativas y el interés que tiene el Estado para incentivarlas como motores importantes en la activación económica, particularmente para la clase trabajadora.

A continuación, se propone un modelo específico de sociedad cooperativa de vivienda para ser adoptado en México, cuyo objetivo es llevar a cabo actos relacionados con la vivienda de sus socios. En el modelo, la vivienda es construida o conseguida de manera colectiva, es decir, la sociedad cooperativa en su capacidad de persona moral es propietaria del inmueble y otorga el acceso al mismo a cambio de aportaciones monetarias y en especie que los socios realizan a la sociedad. El análisis de los diferentes aspectos legales y administrativos a considerar, incluyendo: la constitución, objeto social, capital, responsabilidades de los socios, órganos administrativos y reportes financieros, profundiza sobre las especificaciones del modelo y describe las condiciones de su adopción.

Capítulo IV: Consideraciones financieras para la adopción de vivienda cooperativa en México.

Con base en el modelo de vivienda cooperativa propuesto, a nivel general y teórico hay diversas ventajas financieras que pueden presentarse derivado del esquema cooperativo. Por salirse del mercado comercial de vivienda, las cooperativas crean posibilidades de mayor asequibilidad en la eliminación del desarrollador-promotor y otros actores intermediarios que especulan e intervienen en la adecuación comercial del terreno y la comercialización de la vivienda. La naturaleza de coordinación y cooperación de la sociedad permite la optimización del diseño, compra de materiales por mayoreo y renta de equipos colectivos, y la construcción de viviendas en serie, los cuales mejoran la eficiencia del proceso de construcción y posibilitan ahorros financieros. De la misma manera, la responsabilidad colectiva ofrece facilidades en concretar créditos y conseguir el apoyo de instituciones públicas como aval o voto de confianza en el trato con particulares. Siendo un modelo de cooperativa sin fines de lucro, se permite

mantener la accesibilidad a la vivienda a largo plazo, evitando la especulación de aportaciones mensuales (tipo rentas) y colaborando en la administración y mantenimiento del inmueble.

El análisis de un modelo financiero de un proyecto de vivienda cooperativa muestra importantes diferencias en comparación con el modelo financiero de un proyecto de vivienda con fines de lucro. Estas diferencias se manifiestan tanto en la identificación, cuantificación y valorización de los elementos que conforman el modelo, como en los estados financieros utilizados para demostrar la viabilidad del proyecto inmobiliario.

Las diferencias entre un proyecto de vivienda con fines de lucro y un proyecto de vivienda cooperativa se manifiestan en los siguientes *inputs* de un modelo financiero: i) el reemplazo de ingresos por ventas con aportaciones de capital social, ii) los precios diferentes que pueden existir dados las condiciones del terreno y elementos de construcción, iii) la eliminación del margen de ganancia exigido por un promotor y, iv) las condiciones de diferentes tipos de financiamiento colectivos disponibles. En cuanto a los *outputs*, las diferencias principales tienen que ver con la perspectiva desde la cual se elabora el modelo. Dada la naturaleza social de un proyecto cooperativo, en lugar de indicadores de rentabilidad, los indicadores deben mostrar la viabilidad del proyecto. Las exigencias sobre el proyecto son menores, en vista de que el objetivo final del proyecto debe ser el proveer vivienda para los socio-cooperativistas y llevar el proyecto financieramente a un punto de equilibrio.

Aportación de la investigación

Las cooperativas de vivienda están siendo introducidas nuevamente a la política de vivienda en el país, como una opción para dotar a la población acceso a un servicio básico, que es la vivienda adecuada. Sin embargo, las estrategias de implementación son poco detalladas, si es que existen. Este trabajo reúne consideraciones financieras y posibilidades legales para la implementación de vivienda cooperativa en el país, como punto de partida para el desarrollo de estrategias de fomento nacional.

De manera específica pretendo aportar al urbanismo un instrumento o guía que, a modo de modelo, condensa los aspectos administrativos, legales y financieros para la constitución de sociedades cooperativas de vivienda que podrá ser adoptado por futuras cooperativas de vivienda en México.

Uno de los aspectos de legalidad analizados que cobra particular relevancia en el presente trabajo es que en el orden jurídico mexicano sí existe la posibilidad de constituir sociedades cooperativas con fines de vivienda, lo cual da certeza para su consideración como una alternativa en proyectos de esta naturaleza.

Asimismo, en una perspectiva más práctica, se proponen los elementos sustanciales a considerar y/o analizar durante el proceso de elaboración de estatutos sociales, constitución y administración de la sociedad.

En relación con el elemento financiero del modelo propuesto, el presente trabajo aterriza las consideraciones financieras necesarias para determinar los ingresos o fuentes de financiamiento de un proyecto cooperativo, su viabilidad financiera y el desarrollo de los estados financieros correspondientes.

A través de este trabajo también fue posible esclarecer que, si bien es posible recurrir a las sociedades cooperativas para efectos de vivienda, existen aspectos cuya mejoría permitiría reforzar esta alternativa para considerarla como una verdadera opción viable en México, a saber: i) el marco legal, ii) la organización social del movimiento cooperativista y iii) la política pública de vivienda.

Sobre el marco legal.

- **Desarrollo de un camino legal más claro y permanente para cooperativistas.** A pesar de la ley especial que existe para sociedades cooperativas, la alta especialidad y combinación de disciplinas inmersas en el esquema de sociedad cooperativista para vivienda, hace que una regulación general sea insuficiente.

Surge entonces la idea de desarrollar, con un equipo multidisciplinario, una iniciativa de ley federal que abarque los aspectos específicos del régimen de las sociedades cooperativas para vivienda. Entre los aspectos que deberán desarrollarse con puntualidad y claridad están: i) régimen de tenencia; ii) aspectos fiscales (como impuestos y estímulos hacia la sociedad y sus socios); iii) acceso a financiamientos y estímulos públicos especiales atendiendo a la satisfacción del interés público que dichas sociedades representarían; iv) opciones colectivas de financiamiento para vivienda cooperativa; y v) excepciones específicas de acceso a la sociedad.

Una ley especializada como la señalada en el párrafo anterior, permitiría una aceptación social mucho más inmediata tanto del gobierno como de los particulares gracias a la certeza y claridad con que contaría el sistema de sociedades cooperativas para vivienda (*e.g.* uno de los efectos que se anticipan con una ley como la mencionada es la facilitación de acceso a financiamientos públicos y privados).

Sobre la organización del movimiento.

- **Mayor participación de abogados y capacitación legal.** Dada la complejidad legal que representa establecer una cooperativa, las organizaciones de apoyo deben hacer hincapié en colaborar con abogados conocedores del tema. De la misma manera, es importante desarrollar material escrito y talleres sobre el aspecto legal que guían a los líderes de cooperativas emergentes.

- **Educación continua y actualización de conocimiento.** Una proporción importante de actores sociales que participan en las organizaciones de apoyo establecieron sus cooperativas en otros momentos, bajo políticas de vivienda y ofertas de financiamiento diferentes. Las organizaciones de apoyo deben, además de darles oportunidad de exponer sobre sus experiencias, enfocarse en la educación continua de sus líderes y la actualización de sus conocimientos para que puedan guiar nuevas cooperativas operando en un contexto diferente.
- **Análisis más profundo sobre las organizaciones de apoyo que existen.** Actualmente, el impulso más fuerte del cooperativismo en México en cuanto a la vivienda proviene de asociaciones civiles que apoyan al movimiento social y cooperativas emergentes. Estas organizaciones son esenciales para la sobrevivencia de la vivienda cooperativa en el país. Por ende, con el fin de entender sus fuerzas e identificar oportunidades de mejora en su estructura, conocimiento y objetivos, debe realizarse un análisis profundo sobre su trabajo actual y planes para el futuro.

Sobre la política pública.

- **Aumento de conciencia sobre diversas opciones de vivienda.** La administración actual que pretende diversificar las opciones de acceso a la vivienda debe también desarrollar estrategias para combatir la fuerza que ejerce la idea de propiedad privada sobre la conciencia pública e institucional. En ese sentido, debe aumentar la conciencia de todas las alternativas a la propiedad privada que existen. En el caso particular de cooperativas, la conciencia pública de cooperativas de vivienda exitosas es tan importante porque existen pocos ejemplos que pueden guiar futuras cooperativas. Por tanto, es importante la publicación de información, y, sobre todo, guías prácticas para cooperativistas pretendientes que les muestran la factibilidad de una cooperativa de vivienda y los dirigen a organizaciones de apoyo.
- **Creación de políticas públicas de financiamiento permanentes y accesibles.** Después de organizarse y establecer la sociedad, los cooperativistas tienen que navegar una red complicada de políticas y programas intermitentes que podrían ofrecerles crédito o financiamiento colectivo para construir y/o adquirir vivienda en colectivo.

Notablemente, en el contexto mexicano, uno de los principales retos que enfrentan las cooperativas de vivienda es hacer frente a los cambios que sufre la política pública de financiamiento para la vivienda cada seis años con el cambio de la administración.

Puede verse que la consolidación de una cooperativa, su evaluación de opciones para la vivienda y la ejecución de sus decisiones es un proceso extendido que toma más de un sexenio y que, por tanto, requiere de políticas públicas permanentes o relativamente inmutables.

- **Colaboración pública con expertos y cooperativistas.** Como parte de las nuevas políticas de vivienda, las instituciones de vivienda deben colaborar con asociaciones civiles de apoyo. A pesar de menciones de cooperativas en el Programa Nacional de Vivienda 2019-2024, el Programa y la Conavi carecen de programas de apoyo consolidados y lineamientos de acción concretos para fomentarlos. Por otro lado, las asociaciones civiles cuentan con experiencia valiosa que debe tomarse en cuenta en la profundización de estrategias del gobierno. Por ejemplo, existe la Mesa de Cooperativas de Vivienda de la ZMVM “Chicoace Calli”, junto con We Effect América Latina y Habitat International Coalition – América Latina (HIC-AL) que la lanzado su campaña #LaViviendaEsUnDerechoNoUnaMercancía. La Mesa es conformada por siete cooperativas en diferentes etapas, tres en etapa de uso, una en etapa de planeación y tres en etapa de constitución (Youtube Chicoace Calli, 2021).

Alcances de la investigación

El primer alcance para destacar es que se mantiene la investigación a nivel federal, reconociendo que existirán especificaciones y programas estatales que pueden intervenir en la creación de vivienda cooperativa. En segundo lugar, aborda las consideraciones financieras para un proyecto de construcción de vivienda bajo un esquema cooperativo, reconociendo que, la vida de una sociedad cooperativa de vivienda se extiende más allá de la simple construcción o adquisición de vivienda. Existen consideraciones financieras que intervienen en la administración y mantenimiento de la sociedad y la vivienda a largo plazo, pero los reportes o estados financieros que deben elaborarse al respecto rebasan el alcance de la presente investigación.

Se basó esta investigación en un análisis teórico de las ventajas financieras que pueden presentarse en un proyecto de vivienda cooperativa, empleando también investigaciones de casos históricos que cuentan con información financiera limitada. La comparación de costos reales o simulados, entre un proyecto cooperativo y un proyecto con fines de lucro, rebasa el alcance de la investigación, dado que las diferencias de diseño, costos de materiales, costos geográficos, actores que intervienen y posibilidades y esquemas de pago de los socios-cooperativistas son condiciones extremadamente variables por caso. La medición contable de la conveniencia financiera de un proyecto de vivienda cooperativa se basaría en un caso real. Más bien, el objetivo de la investigación ha sido presentar las posibles ventajas, implicaciones y consideraciones financieras de un proyecto cooperativo.

Finalmente, la presente investigación realiza un análisis sobre la posibilidad de conseguir financiamiento para vivienda cooperativa mediante las instituciones públicas y privadas que actualmente intervienen en el sector, con los instrumentos y productos que ofrecen hoy en día. La evaluación o análisis sobre el tipo de financiamiento que debe ser ofrecido para las sociedades cooperativas de vivienda en México es otro elemento que sale del alcance de este trabajo.

Áreas de oportunidad para futuras investigaciones

Consecuentemente, futuras investigaciones deben partir del punto anterior y enfocarse en crear o inventar nuevos esquemas de financiamiento, para que las sociedades cooperativas sean aún más convenientes, si es que es posible.

Adicionalmente, seguiría el análisis por otras disciplinas desde perspectivas que se relacionan con el tema. Desde la sociología se podría investigar el valor (o la falta de este) de esta propuesta desde la funcionalidad sociológica que tendría para México. Sería valiosa una investigación sobre la tipología y procesos de organización de los diferentes actores, tanto los cooperativistas como las organizaciones civiles de apoyo para entender específicamente sus formas de interacción y coordinación conjunta, objetivos, propuestas, formas de liderazgo y los alcances de su participación en la política pública.

Investigaciones políticas y/o jurídicas podrían enfocarse en abordar este tipo de cuestiones como una iniciativa específica que beneficiara la creación de estas sociedades, o, regulación específica en el marco jurídico que pudiera dotar beneficios a sociedades cooperativas de vivienda. Desde la perspectiva de contabilidad y finanzas, podrían partir de esta investigación y llevarla a un desarrollo mucho más profundo y práctico con base en casos específicos.

En suma, aunque las cooperativas de vivienda ofrecen ciertas ventajas financieramente medibles, el beneficio total de estos proyectos no se ve en la estructura contable del resultado (Gómez Aparicio, 1993). Sobre todo, el objetivo común y uno de los benéficos más importantes no cuantificables es la buena relación calidad-precio de vivienda, es decir, la satisfacción de una necesidad fundamental (Morón Bécquer, s.f.). Existen utilidades y sacrificios de los socios que difícilmente se miden, porque las cooperativas de vivienda salen del mercado comercial en México y ocasionalmente salen del esquema bancario. Como bien dice un reporte de las Naciones Unidas de 1975:

“La empresa privada se considera demasiado inestable para poder asegurar el abastecimiento de viviendas a la población, a un ritmo uniforme... La vivienda es un bien demasiado importante para que se someta, lo mismo que otras mercancías a las condiciones generales de la vida comercial y no se debe nunca explotar la escasez en perjuicio de los inquilinos” (17).

El mercado y la empresa privada no son capaces de medir los beneficios de proveer una vivienda utilizando las herramientas contables tradicionales. Es por esta razón que requiere considerarse las demás ventajas y el bien que puede hacer el sector público al fomentar la creación de este tipo de vivienda. La esperanza del presente trabajo es justamente demostrar la factibilidad de aumentar la presencia de vivienda cooperativa en México y dar pasos adelante para guiar, desde una perspectiva financiera, los futuros cooperativistas, instituciones públicas, urbanistas e investigadores en el logro del mismo.

Referencias bibliográficas

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI) (1995). *Declaración de identidad cooperativa. Principios cooperativos*. Manchester: ACI.

Ampudia Farias, A. (2017). *POLÍTICAS, INSTRUMENTOS DE GESTIÓN Y AMPLIACIÓN DEL PARQUE DE VIVIENDA SOCIAL. DEL CONTEXTO EUROPEO AL ESTUDIO DE CASO BARCELONA, ESPAÑA Y GUADALAJARA, MÉXICO*. Barcelona: Universidad Politécnica de Cataluña.

Ángeles Cabrera, E. (2014). *Intervención comunitaria: Taller “Mejorando mis vinculaciones afectivas en mi interacción familiar” para tutores, padres y madres de familia de la Cooperativa de Vivienda de Palo Alto*. Ciudad de México: Facultad de Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Archondo-Callao, R. (2008). “Applying the HDM-4 model to strategic planning of road works”. Washington D.C: Banco Mundial.

Bautista, A. (11 marzo 2020). “¿Cuál es el mejor crédito hipotecario en este 2020?” en Brokers Financieros. Recuperado de <https://brokersfinancieros.com.mx/blog/cual-es-el-mejor-credito-hipotecario-en-este-2020/> el 4 de abril de 2021.

Benlliure, P. (13 de octubre de 2019). “Estados financieros de proyectos inmobiliarios: seminario de área”. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Benlliure, P. (16 de octubre de 2019). “Historia de política de vivienda: seminario de área”. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Ben-Ner, A. (1988). “The life cycle of worker-owned firms in market economies: A theoretical analysis”. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 10 (3): 287-313.

Boils, G. (1986). “Efectos del sismo sobre la vivienda de alquiler”, en *Revista Mexicana de Sociología* 48(2): 239-247.

Bouillon, C. P. (2012). *Un espacio para el desarrollo*. Washington D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.

Campaña, Esperanza M. (s.f.). “EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS DE VIVIENDA SIN FINES DE LUCRO EN EL DESARROLLO URBANO. EL CASO DE KALKBREITE”. Zurich.

Campaña Barquero, E. (2017). “El papel de las cooperativas de vivienda sin fines de lucro en el desarrollo urbano. El caso de Kalkbreite” en *Revista proyecto progreso arquitectura: N16 prácticas domésticas contemporáneas*. Sevilla: Editorial Universidad de Sevilla. ISSN 2171-6897 ISSNe 2173-1616 DOI: <http://dx.doi.org/10.12795/ppa>

Celis Minguet, A. (2003). *El Nuevo Cooperativismo*. Caracas: Vadell Hermanos Editores.

Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos (CEPEP) (2004). *Apuntes Sobre Evaluación Social de Proyectos*. Ciudad de México: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos (CEPEP), 2004. “GUÍA GENERAL PARA LA PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE ESTUDIOS DE EVALUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE PROYECTOS CARRETEROS”. Ciudad de México.

Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos (CEPEP) (noviembre 2015). “GUÍA PARA LA PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN SOCIOECONÓMICA DE PROYECTOS DE EDIFICACIÓN PÚBLICA”. Ciudad de México: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

Centro de Estudios para la Preparación y Evaluación Socioeconómica de Proyectos (CEPEP) (noviembre 2008). “METODOLOGÍA GENERAL PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS”. Ciudad de México: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos.

Chicoace Calli, 2021. Canal Chicoace Calli en Youtube, recuperado de <https://www.youtube.com/channel/UC8V1x1GIW9W5-rw3T6y6abw> el 19 de abril de 2021.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (s.f.). “Descripción: Infonavit”. Ciudad de México. Recuperado de <https://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-DE-DESARROLLO/Descripcion-del-Sector/Documents/Descripcion%20INFONAVIT.pdf> el 6 de junio de 2021.

Comisión Nacional de Vivienda (julio-septiembre 2015). “Metodología de Rezago Habitacional”. Ciudad de México. Recuperado de https://sniiv.conavi.gob.mx/doc/Vivienda_Jul_Sep_2015.pdf el 4 de abril de 2021.

Comisión Nacional de Vivienda (2020). Sistema Nacional de Información e Indicadores de la Vivienda (SNIIV). Ciudad de México. Recuperado de <https://sniiv.conavi.gob.mx/demanda/index.aspx> el 31 de marzo de 2021.

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Código Civil Federal, Nuevo Código publicado en el Diario Oficial de la Federación en cuatro partes los días 26 de mayo, 14 de julio, 3 y 31 de agosto de 1928, reformado mediante Decreto en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 2021. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_110121.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Código de Comercio, publicado en el Diario Oficial de la Unión el 15 de septiembre de 1889. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ccom/CCom_orig_07oct1889_ima%20dip.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917, reformada mediante Decreto en el Diario Oficial de la Federación el 28 de mayo de 2021. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Constitucion_Politica.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Ley de Vivienda, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 2006, reformada mediante Decreto en el Diario Oficial de la Federación el 14 de mayo de 2019. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LViv_140519.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1972. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lifnvt/LIFNVT_orig_24abr72_ima.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Ley General de Sociedades Cooperativas, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994, reformada mediante Decreto en el Diario Oficial de la Federación el 19 de enero de 2018. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/143_190118.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Ley General de Sociedades Mercantiles, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 4 de agosto de 1934, reformada mediante Decreto en el Diario Oficial de la

Federación el 14 de junio de 2018. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140618.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos. Reforma del Artículo 25 de la Constitución, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de febrero de 1983. Recuperado de: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4794117&fecha=03/02/1983

Congreso Nacional de Ecuador. Ley de Cooperativas, 29 de agosto del 2001.

Connolly, P., (1997). “El financiamiento de vivienda en México”. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Copevi (2020). “Historia”. Recuperado de <https://copevi.org/historia/> el 27 de marzo de 2020.

Coulomb, R. (2010). “Evolución reciente y situación actual del derecho a la vivienda” en G. Garza y M. Schteingart (coord.). *Los grandes problemas de México, II* (pp. 551-584). México: Desarrollo Urbano y Regional, El Colegio de México.

Cravino, M. C., V. Moreno y V. Mutuberría Lazarini (2013). “Cooperativas, construcción de vivienda y política habitacional: Articulación entre organizaciones sociales y el estado en el área metropolitana de Buenos Aires” en *Cuaderno urbano: Espacio, cultura, sociedad* 14(14), 71-90.

“Demanda de vivienda 2018”. Ciudad de México: Secretaria de Hacienda y Crédito Público y Sociedad Hipotecaria Federal.

Dominguez Carrasco, J.G. (2007). *Las cooperativas “Polos de desarrollo regional en México” Una propuesta de modelo para el desarrollo regional*. México: Imagen Textual.

Ebrahim, M. S. (2009). Can an Islamic model of housing finance cooperative elevate the economic status of the underprivileged? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72(1), 864-883.

Etxezarreta, A. y S. Merino (2013). Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica. *Revista de Estudios Cooperativos*, 113(1), 92-119.

Federación de Cooperativas de Producción de Uruguay (2019). “Definiciones cooperativas”. Recuperado de: <https://fcpu.coop/definciones/> el 6 de mayo de 2019.

Fernández S., M. E. (2006). “Las cooperativas: organizaciones de la economía social e instrumentos de participación ciudadana”. *Revista de Ciencias Sociales* 12(2), 237-253.

Forbes (21 marzo 2018). “Infonavit, dispuesto a demoler viviendas abandonadas”. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/Infonavit-dispuesto-a-demoler-viviendas-abandonadas/> el 27 de marzo de 2020.

Forbes (30 junio 2020). “Empleo informal en México alcanza a más del 51% de la población en edad de trabajar”. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/economia-empleo-informal-en-mexico-crece-4-1-durante-la-pandemia/> en 4 de abril de 2021.

Fruet, G. M. (2005). “The low-income housing cooperatives in Porto Alegre, Brazil: a state/community partnership” en *Habitat International* 29: 303-324. Elsevier. DOI: 10.1016/j.habitatint.2003.10.004

Ganapati, S. (2010). “Enabling Housing Cooperatives: Policy Lessons from Sweden, India and the United States”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 34(2), 365-380.

García, B. y C. Puebla (1988). “El Infonavit en el contexto de las políticas habitacionales” en Schteingart, M. y B. Graizboard (coord.). *Vivienda y la Vida Urbana en la Ciudad de México. La acción del Infonavit*. Ciudad de México: El Colegio de México.

García-Peralta, B. (2010). “La vivienda social en México (1940-1999): actores públicos, económicos y sociales”. *Cuadernos de vivienda y urbanismo*, 3(5): 34-49.

Gobierno de México (s.f.). “Conavi: ¿Qué hacemos?”. Ciudad de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/conavi/que-hacemos> el 6 de junio de 2021.

Gobierno de México (s.f.). “Fovissste: ¿Qué hacemos?”. Ciudad de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/fovissste/que-hacemos> el 6 de junio de 2021.

Gobierno de México (s.f.). “SHF: ¿Qué hacemos?”. Ciudad de México. Recuperado de <https://www.gob.mx/shf/que-hacemos> el 6 de junio de 2021.

Gobierno de México (enero de 1999). “Todos Unidos por un Gobierno Honesto y Transparente”. Ciudad de México. Recuperado de <https://www.fovi.gob.mx/inicio.htm> el 6 de junio de 2021.

Gómez Aparicio, A. P. (1993). *Análisis de los aspectos financieros de la sociedad cooperativa de viviendas en España. (Especial referencia al marco financiero que la condiciona: El mercado hipotecario y la financiación privilegiada en materia de vivienda. Un estudio de administración de empresas)*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

González Lojero, M. T. (1982) *Programa de vivienda cooperativa USCOVI*, tesis profesional. Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Arquitectura.

González Sánchez, J. (2006). “Dinámica reciente de la vivienda en renta en la Ciudad de México”. Ciudad de México: Universidad Autónoma de México. Recuperado de: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-218-49.htm>

Gray, J., J. Marcus y J. M. Carie (2005). A Model worth Considering for Affordable Homeownership and Strengthened Communities: Cooperative Housing. *Journal of Housing and Community Development*, 62(6). 20-24.

Guillén Romo, H. (1984). *Orígenes de la crisis en México: 1940-1982*. Ciudad de México: Ediciones Era.

Gustavo Ruben Company (10 febrero 2016). “Análisis del Riesgo en un emprendimiento inmobiliario”. Buenos Aires: Soltwin.

Guzmán Huitrón, J. (2013). “El financiamiento y su impacto en el mercado inmobiliario para sectores populares” en Ziccardi, A. y A. González (ed.) *Habitabilidad y política de vivienda en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México (91-101).

Infonavit, 2019. “Portalmx: Pagos”. Recuperado de: <https://portalmx.Infonavit.org.mx/wps/portal/Infonavit.web/trabajadores/tengo-un-credito/pagos> el 6 de mayo de 2019.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2020). Censo de Población y Vivienda 2020. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/> el 17 de marzo de 2021.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), (2017). Encuesta Origen Destino en Hogares de la Zona Metropolitana del Valle de México (EOD). Ciudad de México.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2021). La Unidad de Medida y Actualización. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/temas/uma/> el 1 de abril de 2021.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2021). “Quiénes somos”. Recuperado de: https://www.inegi.org.mx/inegi/quienes_somos.html el 6 de junio de 2021.

International Cooperative Alliance (2019). “What is a cooperative: facts and figures”. Recuperado de: <https://www.ica.coop/en/cooperatives/what-is-a-cooperative> el 6 de mayo de 2019.

Izquierdo, M. E. (2012a). “Comentarios en torno a las sociedades cooperativas en México”. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 46, 53-64.

Izquierdo, M. E. (2012b). *Consideraciones para preservar la naturaleza de las empresas cooperativas en México*. Ciudad de México: Facultad de Derecho, Universidad Nacional Autónoma de México.

Jiménez Nuñez, J. H. (1982). *Viviendas en Proceso Nonoalco #46: Cooperativa de Vivienda y Servicios Habitacionales “Guerrero”*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Arquitectura.

Jones, D. y P. Kalmi (2009). “Trust, Inequality and the Size of the Co-operative Sector: Cross-Country Evidence”. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80 (2): 165–195.

Kirshner, E. y E. Bach (1974). “The Potential of Cooperative Housing”. *Regional Housing Newsletter*, 4(1), 1-2.

Lao, W. y A. Flavia (2009). “Entrevista a Enrique Reinoso, miembro del FPFVI: ‘El Frente Popular Francisco Villa Independiente no es solo un proyecto de organización, es un proyecto de vida’”. Recuperado de: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=78519> el 22 de julio de 2020.

Lawton, J. D. (2013). “Limited Equity Cooperatives” en *Journal of Law & Policy*, 41(1), 187-225.

Lerín Rueda, R. (2013). “Los subsidios a la vivienda en México” en Ziccardi, A. y A. González (ed.) *Habitabilidad y política de vivienda en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México (382-396).

Lindón, A. (2005). “El mito de la casa propia y las formas de habitar” en *Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, IX(194: 20). Barcelona: Universidad de Barcelona.

Marcuello Servos, C. y P. Nachar Calderón (2013). “LA SOCIEDAD COOPERATIVA: MOTIVACIÓN Y COORDINACIÓN. UN ANÁLISIS DESDE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS DE LA EMPRESA Y LA ECONOMÍA SOCIAL”. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 110, 192-222.

Mellado Hernández, R. (2013). “La política de vivienda en las administraciones del Partido de Acción Nacional: 2000-2012” en Ziccardi, A. y A. González (ed.) *Habitabilidad y política de vivienda en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México (59-68).

Mendoza Ramírez, C. J. P. (1989). *La cooperativa de vivienda*. Ciudad de México: Facultad de Derecho, Universidad Nacional Autónoma de México, Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán.

Mercado Moraga, A. (2011). “La habitabilidad de la vivienda pública, bajo el régimen del libre mercado” en *La vivienda popular en México: Retos para el siglo XXI*, J. Andrade Narvaez y E. Caballo Cruz (coords.). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Merino Hernández, S. (2013). “La cooperativa como administradora de bienes comunes” en *GEZKI, Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social*. País Vasco: Consejo Superior de Cooperativas Euskadi.

Moctezuma Mendoza, V. (2016). “El desplazamiento de lo posible: experiencia popular y gentrificación en el Centro Histórico de Ciudad de México”, en *Revista de Ciencias Sociales*, 56(septiembre): 83-102.

Moreau, S. (2012). “Profiles of a Movement: Co-operative housing around the world”. CECODHAS Housing Europe y ICA Housing.

Morón Bécquer, P. (s.f.). *Las cooperativas de viviendas: Análisis desde la economía pública*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.

Mozas Moral, A. A. y Puentes Poyatos, R. (2010). “LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y SU PARALELISMO CON LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS”. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 103, 75-100.

Nahoum, B. (2013). *Algunas Claves: Reflexiones sobre aspectos esenciales de la vivienda cooperativa por ayuda mutua*. Montevideo: Ediciones Trilce.

Nilsson, J. (1996). “The nature of cooperative values and principles”. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 67(4): 633-653.

Noland, R. B., & Small, K. A. (1995). “Travel-time uncertainty, departure time choice, and the cost of morning commutes”. *Transportation Research Record*, (1493), 150-158.

OCDE (2015). “Estudios de políticas urbanas de la OCDE: México, transformando la política urbana y el financiamiento de la vivienda”. Ciudad de México: OCDE e Infonavit.

Organización de las Naciones Unidas, Departamento de asuntos económicos y sociales, (1975). “Asociaciones para la construcción de viviendas sin fines de lucro”. Nueva York: Organización, Financiación e Integración Estructural.

Ortegón, E., J.F. Pacheco y H. Roura (agosto 2005). “Metodología general de identificación, preparación y evaluación de proyectos de inversión pública”. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES, Área de proyectos y programación de inversiones.

Ortiz, E. (2006). *Cooperativa de Vivienda “Unión de Palo Alto”: Una lucha por el derecho a la ciudad*. Habitat International Coalition – América Latina.

Ortiz Ramírez, O. (1988). *Producción de vivienda de manera colectiva: El caso de la Cooperativa Pueblo Unido USCOVI en el Molino, Del. Iztapalapa, D.F.*, tesis profesional. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Arquitectura.

Pardo, M. y Velasco Sánchez, E. (coord.) (2006). *El proceso de modernización en el Infonavit 2001-2006: Estrategia, redes y liderazgo*. México: El Colegio de México.

Pérez Juárez, A. y Téllez Sánchez, G. (2008). *Sociedad cooperativa de vivienda y Servicios Habitacionales de la Ampliación Miguel Hidalgo S.C.L*. Ciudad de México: Facultad de Arquitectura, Universidad Nacional Autónoma de México.

Pezzini, E. (2006). “Cooperatives, Good Companies ‘By Definition’?”. The Sixth International Conference on Catholic Social Thought and Management Education. 5-7 de octubre de 2006 en Roma, Italia.

Ponce Sernicharo, G. (2011). “Habitar en México: Calidad y rezago habitacional en la primera década del milenio”. *Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública*.

Pradilla, E. (comp.) (1982). *Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina*. Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.

Puebla Cadena, C. (2002). *Del intervencionismo estatal a las estrategias facilitadoras: Los cambios en la política de vivienda en México (1972-1994)*. Ciudad de México: El Colegio de México.

Quijano Valdez, J. (s.f.a). *Análisis de los procesos y administración de los productos arquitectónicos, Tomo ii: Coordinación*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Arquitectura.

Quijano Valdez, J. (s.f.b). *Análisis de los procesos y administración de los productos arquitectónicos, Tomo iii: Construcción*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Arquitectura.

Ramírez Acevedo, M. (2017). *Las cooperativas como productores sociales de vivienda y hábitat en el contexto neoliberal de la Ciudad de México*. Ciudad de México: Facultad de Arquitectura, Maestría en Urbanismo, Universidad Nacional Autónoma de México.

Ramírez Favela, E. (2009). “Figuras jurídicas y financieras para la incorporación del suelo a desarrollos de vivienda” en Ziccardi, A. y A. González (ed.) *Habitabilidad y política de vivienda en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México (399-409).

Sarmiento Sabogal, J.A. y Cayón Fallon, E. (2005). *Matemáticas financieras – apoyadas con Microsoft Excel*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Departamento de Administración.

Sazama, G. W. (2000). “Lessons from the History of Affordable Housing Cooperatives in the United States”. *American Journal of Economics and Sociology*, 59(4), 573-608.

Scheingart, M. (2015). *Desarrollo urbano-ambiental, políticas sociales y vivienda*. Ciudad de México: El Colegio de México.

Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (2019). “Programa Nacional de Vivienda 2019-2024”. Recuperado de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/532237/Programa_Nacional_de_Vivienda_2019-2024.pdf el 22 de julio de 2020.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Sociedad Hipotecaria Federal (2018). “Demanda de vivienda 2018”. Ciudad de México.

Sociedad Hipotecaria Financiera (SHF) (marzo 2019). “Demanda de financiamiento de vivienda 2019”. Ciudad de México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Sociedad Hipotecaria Financiera (SHF) (abril 2020). “Demanda de financiamiento de vivienda 2020”. Ciudad de México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Sociedad Hipotecaria Federal. “Preguntas relacionadas con FOVI”. Ciudad de México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Recuperado de <https://doc.shf.gob.mx/Mobile/Preguntasfrecuentes/PreguntasfrecuentesSHFFOVI/Paginas/Preguntas-relacionadas-con-FOVI.aspx> el 6 de junio de 2021.

Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) (28 de julio de 2017). “¿Qué es un crédito puente?” Ciudad de México: Gobierno de México. Recuperado de: <https://www.gob.mx/shf/documentos/que-es-un-credito-puente> el 10 de marzo de 2021.

Stone, M. E. (2010). “What is housing affordability? The case for the residual income approach”. *Housing Policy Debate*, 151-184.

Superintendencia Financiera de Colombia. Artículo 4º de la ley 79 de 1988.

Taibo II, P. I. (2019). *Bolcheviques: Historia narrativa de los orígenes del comunismo en México*. México: Planeta.

Tesis aislada I.3o.C.1038 C (9a.) del Tercer Tribunal Colegiado en materia civil del primer circuito, “SOCIEDADES COOPERATIVAS. SU CLASIFICACIÓN.”, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, libro XV de diciembre de 2012, tomo 2, página: 1569.

Tesis aislada I.3o.C.1038 C (9a.) del Tercer Tribunal Colegiado en materia civil del primer circuito, “SOCIEDAD COOPERATIVA. SUS CARACTERÍSTICAS”, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, libro XV de diciembre de 2012, tomo 2, página: 1566.

Tesis aislada I.3o.C.1039 C (9a.) del Tercer Tribunal Colegiado en materia civil del primer circuito, “SOCIEDAD COOPERATIVA. PRINCIPIOS QUE LA RIGEN.”, publicada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, libro XV de diciembre de 2012, tomo 2, página: 15.

Topalov, Christian. (1979). *La Urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.

Tun, J. y L. López (2011). “Demanda y necesidades de vivienda”. Guanajuato, México: Comisión de Vivienda del Estado de Guanajuato (COVEG).

Turner, B. (1997). “Housing Cooperatives in Sweden: The Effects of Financial Deregulation”. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 15(2), 193-217.

UN Habitat (2013). *México: Perfil del sector de la vivienda*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.

United Nations Human Settlements Programme (UN-HABITAT) (2003). *Rental Housing – An Essential Option for the Urban Poor in Developing Countries*. United Nations: Nairobi.

Universidad Nacional Autónoma de México (2019). “Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos”. Recuperado de: <https://www.juridicas.unam.mx/legislacion/ordenamiento/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos> el 2 de febrero de 2020.

Valencia Salcedo, M. (2013). “El plan estratégico del Infonavit: 2000-2012” en Ziccardi, A. y A. González (ed.) *Habitabilidad y política de vivienda en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México (91-101).

Vidal-Folch, L. (s.f.). “Asociaciones y cooperativas de vivienda en Copenhague y Dinamarca”. España: Universidad Autónoma de Barcelona.

Vitaliano, P. (1983). “Cooperative Enterprise: Alternative Conceptual Bases for Analyzing a Complex Institution”. *American Journal of Agricultural Economics*, 65: 1078–1083.

Vozdelasociedad.com (2015). “Trabajando en organización, cooperación y generando comunidad contarán con vivienda digna”. Recuperado de: <https://www.vozdelasociedad.com/single-post/2015/12/16/Trabajando-en-organizaci%C3%B3n-cooperaci%C3%B3n-y-generando-comunidad-contar%C3%A1n-con-vivienda-digna> el 20 de noviembre de 2019

Zeuli, K. y R. Cropp (2004). *Cooperative Principals and Practices*. Madison, Wisconsin: Universidad de Wisconsin Extension.

Ziccardi, A. y A. González (ed.) (2013). “Política de vivienda y municipios en México”. *Habitabilidad y política de vivienda en México*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México (47-57).