

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MEXICO



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MEXICO

LA INICIATIVA PRIVADA COMO PROMOTOR
SOCIAL PARA LA CONSTRUCCION DE
VIVIENDAS DE INTERES SOCIAL EN EL
D.F. (HASTA 1993)

TESIS QUE PRESENTA: FIDEL SANCHEZ BAUTISTA.

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO
EN ARQUITECTURA - TECNOLOGIA



DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
E INVESTIGACION
FACULTAD DE ARQUITECTURA

1993

BIBLIOTECA
NO DEBE





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

I N D I C E

LA INICIATIVA PRIVADA COMO PROMOTOR SOCIAL PARA LA CONSTRUCCION DE VIVIENDAS DE INTERES SOCIAL EN EL D.F. (HASTA 1993).

M A R C O T E O R I C O

I N T R O D U C C I O N

- CAPITULO I ANTECEDENTES.
- 1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS.
 - 1.2 CONSTRUCCION DE VIVIENDAS DE 1925 A 1991.
 - 1.3 MARCO DE REFERENCIA DE LA VIVIENDA MASIVA
EN MEXICO D.F.
 - 1.4 PROGRAMA DE RENOVACION HABITACIONAL POPULAR.
 - 1.5 PROGRAMA DE VIVIENDA 1987.
 - 1.6 PROGRAMA NACIONAL DE VIVIENDA 1990 - 1994.

CAPITULO II PROGRAMA GENERAL DE DESARROLLO URBANO DEL D.F.

- 2.1 LA PLANEACION URBANA.
- 2.2 SITUACION ACTUAL.
- 2.3 NORMATIVIDAD.
- 2.4 ESTRATEGIA.
- 2.5 PROGRAMAS SECTORIALES.
- 2.6 LINEAMIENTOS PARA LA REVISION Y ACTUALIZACION DE
LOS PROGRAMAS PARCIALES.

CAPITULO III PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA FOVI-BANCO DE MEXICO
MARZO DE 1988.

- 3.1 ANTECEDENTES.
- 3.2 FONDO DE OPERACION Y FINANCIAMIENTO BANCARIO
POR LA VIVIENDA (FOVI).
- 3.3 CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA
 - A) CARACTERISTICAS TECNICAS
 - B) VALORES MAXIMOS
 - C) OTROS CONCEPTOS COMPRENDIDOS EN EL VALOR.
- 3.4 REQUISITOS PARA LOS ADQUIRIENTES.
- 3.5 CREDITOS.
- 3.6 APROBACION TECNICA DEL FOVI.

CAPITULO IV SISTEMAS DE SUBASTAS.
FOVI - BANCO DE MEXICO.

- 4.1 REGLAS.
- 4.2 POSTURAS.
- 4.3 POSTORES.
- 4.4 PROCEDIMIENTO DE ASIGNACION.
- 4.5 RESULTADOS.
- 4.6 PROCEDIMIENTO OPERATIVO POSTERIOR A LA SUBASTA.
- 4.7 INCUMPLIMIENTO.
- 4.8 CONVOCATORIA.
- 4.9 TRANSITORIA.

P R O P U E S T A

CAPITULO V ESQUEMA GENERAL DE UNA PROMOCION.

- 5.1 MERCADOTECNIA.
- 5.2 PROYECTO Y PLANEACION DE CONSTRUCCION DEL INMUEBLE.
- 5.3 FACTIBILIDAD DEL NEGOCIO: PLANEACION FINANCIERA INMOBILIARIA.

CAPITULO VI TRAMITES TECNICOS Y LEGALES.

- 6.1 AUTORIZACIONES Y LICENCIA DE CONSTRUCCION.
- 6.2 CONSTITUCION DE REGIMEN DE PROPIEDAD EN CONDOMINIO.
- 6.3 LEGISLACION INMOBILIARIA.

CAPITULO VII ASPECTO ECONOMICO FINANCIERO, DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS.

- 7.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.
- 7.2 FUNCION DE LA PREVENTA.
- 7.3 TRANSFERENCIA DEL CREDITO.

CAPITULO VIII COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO FINAL VALIOSO.

- 8.1 QUE ES COMERCIALIZAR.
- 8.2 METODOLOGIA DE LA COMERCIALIZACION.
- 8.3 PLANEACION EN LA COMERCIALIZACION - VENTAS.
- 8.4 CONTRATOS

CAPITULO IX RESPONSABILIDADES DE VENTA Y POST-VENTA.

- 9.1 RESPONSABILIDAD CIVIL Y DEL FRAUDE POR LOS CONSTRUCTORES O VENDEDORES DE CONDOMINIOS.
- 9.2 QUE ES UN CONDOMINIO Y SUS CARACTERISTICAS.
- 9.3 LA ADMINISTRACION DEL CONDOMINIO.
- 9.4 LA ASAMBLEA DE CONDOMINIOS.
- 9.5 VALUACION PARA COSTOS DE MANTENIMIENTO.
- 9.6 ASPECTOS LABORALES QUE DEBEN TENERSE PRESENTE, PARA LA ADMINISTRACION DEL CONDOMINIO.

CAPITULO X CONCLUSIONES.

10.1 COMENTARIOS.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

INDICE DE ABREVIATURAS.

I N T R O D U C C I O N

NOTA AL DIRECTOR:

LA PRESENTE TESIS SE ENMARCA EN DOS
IMPORTANTES PARTES:

MARCO TEORICO

Esta parte que comprende del Capitulo I al Capitulo IV, tiene por objeto establecer antecedentes referentes a la habitación masiva en la República Mexicana, haciendo énfasis en la situación actual del Distrito Federal en cuanto a sus programas, normas estratégicas y lineamientos.

como complemento prioritario a lo anteriormente citado, se describe el programa financiero de vivienda y sistema de subastas FOVI-BANCO DE MEXICO.

PROPUESTA

Comprende del Capitulo V al Capitulo X.

La presente propuesta tiene por objeto establecer una metodología y una serie de directrices para la correcta concepción, planeación, construcción y comercialización de cualquier promoción Inmobiliaria.

Razón por la cual se abordan temas referentes a estudios de mercadotecnia, planeaciones financieras, tramites, aspectos financieros de las inversiones, comercialización, ventas y responsabilidades legales de ventas y post-venta.

Generalmente todos y cada uno de nosotros hemos escuchado que las personas físicas o morales que se dedican al negocio inmobiliario y en especial aquellas personas que realizan y construyen desarrollos habitacionales son personas que han solucionado su problema económico.

Este pensamiento es el resultado de la falsa creencia de que el negocio inmobiliario por sí solo es tan noble que produce grandes utilidades y que cualquier persona que cuente con un terreno y con algo de recursos económicos y más si es arquitecto ó ingeniero tiene en las manos la mina de oro con la que todos hemos soñado. La mayoría de las veces los resultados son desastrosos y a veces trágicos ya que han llevado a la ruina total a los promotores que sin tener la preparación debida se lanzan a empresas con los ojos vendados.

Por lo tanto podemos afirmar que la realización de desarrollos inmobiliarios habitacionales son un negocio como cualquier otro y que también requiere de un conocimiento profundo del mismo y de una cuidadosa y total planeación.

Dichos conocimientos no son únicamente los de carácter técnico como pueden ser el desarrollar y construir un proyecto, los cuales en un momento dado son los menos importantes ya que es más importante la correcta concepción y factibilidad del negocio inmobiliario.

La correcta concepción y factibilidad a la que hago referencia comienza desde la elección del terreno, de su costo, de lo que podemos construir en el mismo, de nuestros recursos económicos, de las posibilidades de financiamiento, del tiempo que se invertirá en la realización del desarrollo inmobiliario, de la correcta planeación financiera, de los índices inflacionarios, del correcto estudio de mercado, de la correcta elección del proyecto arquitectónico, del amplio conocimiento en el aspecto legal y notarial, etc.

Por lo esbozado anteriormente nos podemos dar cuenta de que el ser "Promotor" y realizar desarrollos inmobiliarios acordes al mercado y con adecuadas utilidades es bastante complejo e implica un amplio conocimiento.

A continuación me permitiré citar algunos de los errores y aciertos que a través de mi ejercicio profesional he llegado a conocer.

Hay promotores que por alguna causa llegan a adquirir un predio en el cual realizan un desarrollo inmobiliario con recursos propios que la mayoría de las veces no son suficientes y la realización de dicho desarrollo se lleva mucho tiempo y a la terminación se pretende la venta y el primer problema viene al etiquetar la mercancía es decir "el costo del departamento, casa o lo que sea", dándose cuenta que existe un mercado y tomando en cuenta las características del producto llega a tener un precio tope que nos dicta el propio mercado.

Después del problema se acrecenta pues no saben como vender, lo primero que piensan es que se debe vender de contado y ven que los posibles clientes no cuentan con la liquidez necesaria por las razones de sobra conocidas. Después de un desesperante tiempo se dan cuenta que es necesario un mecanismo de financiamiento el cual puede ser de un corto enganche y el crédito de alguna dependencia gubernamental que para adquirirlo se lleva de cuatro a ocho meses o muchas veces termina otorgando el crédito el mismo promotor o en el peor de los casos rentando el inmueble.

Cabe señalar que las situaciones anteriormente citadas en el transcurso de la realización de desarrollos inmobiliarios en cuanto a construcción o ventas puede tener una serie de variantes, pero si puedo asegurarles que los resultados siempre serán negativos.

Al final del viacrucis después de hacer un análisis se llega generalmente a las siguientes conclusiones:

Con los dineros del costo del terreno, la construcción y tomando en cuenta el tiempo de realización hubiera sido mejor opción invertir los recursos económicos en una sociedad bancaria o de bolsa en donde tendrían rendimientos más altos que los obtenidos en el desarrollo inmobiliario, si es que se llegaron a obtener.

Por el contrario a continuación expondré dos ejemplos de desarrollos inmobiliarios en donde la planeación fue cuidadosamente estudiada con magnificos resultados.

El primero es el siguiente; existe un predio en la Av. San Lorenzo esquina con Amores en la colonia del Valle. El presente proyecto inmobiliario se construyó en los años 1980-1981 tiempo en que había gran euforia por construir departamentos en condominio de lujo en la colonia del Valle.

El promotor después de analizar las diferentes alternativas que tenía, optó por lo siguiente: Construir una serie de comercios sobre las avenidas y departamentos de dos recamaras de "interés social" sobre el resto del predio, teniendo resultados sorprendentes; los departamentos de interés social dado su bajo costo y los locales comerciales dada su ubicación tuvieron una gran demanda vendiendose de contado, teniendo para la construcción un financiamiento mínimo.

El segundo desarrollo inmobiliario se encuentra ubicado en la Av. Copilco casi esquina con insurgentes, el cuál se construyó por la misma época que el primero.

Igualmente el promotor después de un análisis sobre las diferentes alternativas optó por construir un deportivo, lo cual pareció incongruente en un principio pero los resultados fueron extraordinariamente positivos ya que las acciones del deportivo se vendieron con singular éxito, cotizándose tanto que las mismas en un año subieron en un 500 %, teniendo en este caso autosuficiencia propia el negocio, sin tener que recurrir al financiamiento bancario.

En este caso haremos el siguiente comentario: Cuando tenemos un terreno muchas veces nos vamos con la opción de construir oficinas, comercios, departamentos en condominio, sin analizar profundamente otras opciones como la citada en el ejemplo anterior el cuál basó su éxito en que este predio (después deportivo) está localizado en una zona de gran densidad habitacional y en vez de hacer un condominio más, optó por el deportivo el cuál satisfacería una necesidad de esparcimiento y ejercicio para los habitantes de esa zona.

En conclusión podemos afirmar que el ser "promotor" de negocios inmobiliarios es sumamente complejo y que para serlo debemos tener una serie de conocimientos basándonos en la misma experiencia o en la asesoría de personas con capacidad probada para que nuestros riesgos sean más calculados y nuestras posibilidades de éxito sean mayores.

Finalmente el objetivo del presente trabajo no es dar una serie de fórmulas mágicas para el éxito en el campo inmobiliario sino marcar una serie de directrices que nos permitan tomar las desiciones adecuadas para ser unos profesionales de la promoción inmobiliaria para poder servir dignamente a nuestra profesión y a nuestro país y cumpliendo satisfactoriamente y con honestidad la función social que implica este ramo.

FUNCION SOCIAL DE LOS PROMOTORES DE LA INICIATIVA PRIVADA.

Por principio comenzaremos por definir a quien se considera "Promotor".

"Promotor": es la persona física o moral que promueve en forma integral el desarrollo de vivienda con la finalidad de hacer negocio llevando implícitamente el cumplimiento de una función social, como lo es hacer viviendas.

Es conveniente aclarar que promover integralmente implica desde la ubicación del desarrollo de vivienda hasta la liquidación final del negocio, realizando un número considerable de pasos los cuales se explicarán en el desarrollo del presente trabajo.

La vivienda, constituye uno de los satisfactores básicos para el desarrollo familiar y por consecuencia de la sociedad en general, siendo hoy en día uno de los problemas mas difíciles de resolver.

Dicha situación se explica si se considera a la vivienda como una mercancía que está incorporada al mercado, sujeta a las condiciones de la oferta y la demanda, siendo su producción condicionada por la demanda real solvente, es decir aquella demanda que cuenta con los recursos económicos necesarios para poder pagarla.

Cuando se hace referencia a la vivienda no se habla exclusivamente de la "casa" sino que también debe incluirse el valor del suelo, que en el mercado está condicionado por su ubicación y el acceso a una serie de servicios.

Por lo tanto podemos concluir que la vivienda, el suelo y los servicios forman parte del mercado de la producción y el consumo.

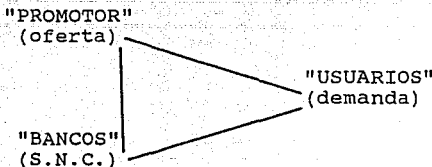
Características principales en el mercado de la vivienda, desde el punto de vista de la demanda (consumidor):

- a) Demanda solvente: aquella dispuesta a pagar el precio de la vivienda sea cual fuera el costo.
- b) Demanda solvente que requiere financiamiento: es aquella que para la adquisición de la vivienda requiere comprometer una proporción significativa de su ingreso personal durante una gran parte de su vida.

Los déficits de vivienda, así como los problemas de explosión demográfica y accesos a servicios, los problemas inflacionarios y económicos, etc. que afectan a nuestro país y a nuestra ciudad, lo tratan de una manera estadística la mayoría de las dependencias gubernamentales y no necesitamos ninguna demostración, ya que todos los mexicanos lo sentimos de alguna forma en carne propia en el ritmo cotidiano de la vida, en consecuencia por lo anteriormente citado no nos referiremos a ningunas cifras estadísticas.

Es indudable la participación gubernamental en la solución de la vivienda en el D.F. y el resto del país, a través de diferentes organismos como son "INFONAVIT", "FOVISSSTE", "ISSFAM", "FOVIMI", "BANOBRAS", "FONHAPO", así como también los generados por diversas leyes de organismos estatales y empresas paraestatales como "PEMEX", "IMSS", "D.D.F.", los propios bancos para sus empleados, etc., pero no es suficiente por lo tanto el promotor de la iniciativa privada funge como un complemento importante en la solución, lo cual acrecenta la urgente necesidad de nuevas soluciones financieras para la construcción de viviendas.

Como consecuencia del déficit habitacional es importante el apoyo financiero al promotor de la iniciativa privada por parte de las Sociedades Nacionales de Crédito, otorgando créditos puente para desarrollos inmobiliarios creandose un triángulo entre:



C A P I T U L O I

ANTECEDENTES

1.1- ANTECEDENTES HISTORICOS.

El primer antecedente en nuestro país sobre el problema habitacional se encuentra en el programa del partido liberal mexicano en 1906; en el cual se establece la necesidad de proporcionar a los trabajadores una vivienda digna.

En 1917 el congreso constituyente pide a las empresas privadas otorguen habitación a sus trabajadores.

Esta demanda está a su vez reglamentada en 1931 por la ley federal del trabajo.

El cumplimiento de ésta ley se tornó irregular, por lo que el gobierno federal toma en sus manos la iniciativa del programa de la vivienda.

Encontramos en México varias instituciones gubernamentales que hacen frente al problema de la vivienda en México, entre ellas están:

El Banco Nacional Hipotecario y de Obras Públicas, fundado en 1933 mediante una nueva ley orgánica emprendió la construcción de casas. en 1966 cambió su nombre por el de Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, entre sus funciones están el otorgar crédito a entidades gubernamentales y empresas privadas para la construcción de habitaciones destinadas a empleados; invierte fondos propios en la edificación de conjuntos habitacionales y aplica recursos ajenos bajo el régimen de fideicomiso.

De 1947 a 1968 participó en la construcción de 46,623 viviendas, 3,580 millones de pesos tuvo el valor de esa obra. Entre sus mayores obras están las colonias, Jardín Balbuena, El periodista y la unidad Nonoalco Tlatelolco.

El instituto Nacional de la Vivienda (INV), se fundó en 1954, sus funciones eran, coordinar los trabajos de los organismos oficiales, formar personal especializado en planeación urbana y rural, regenerar zonas urbanas, estimular la construcción de viviendas y emitir bonos para la vivienda.

De 1954 a 1964 el INV construyó 10,091 viviendas, con valor de 317 millones.

Por decreto del presidente Echeverría el INV fue transformado en el Instituto Nacional para el desarrollo de la Comunidad Rural y la vivienda Popular. (INDECO). Este determina las necesidades de las zonas urbanas o rurales; formula planes y sistemas de ejecución.

La ley federal de la Reforma Agraria le da atribuciones específicas en materia de expropiación de bienes ejidales y comunales, con el objeto de crear fraccionamientos urbanos y suburbanos.

En 1965 se inauguró la unidad habitacional para Militares tuvo un costo de 10 millones de pesos.

Petróleos Mexicanos incluyó en sus contratos de trabajo a partir de 1942 programas de construcción de viviendas.

El departamento del Distrito Federal, está obligado, según su ley orgánica, a promover la solución al problema de la vivienda en la ciudad de México.

Esta actividad la desarrolla por conducto de la dirección de la habitación popular, cuyos programas se iniciaron en 1936.

En 1970 se creo el programa de habitación popular, que consta de 8 mil predios, con los cuales se consiguió el reacomodo de 90 mil personas provenientes de ciudades perdidas.

El ISSSTE nació en el año de 1960; entre las facultades de la institución, se estableció la de otorgar créditos a sus miembros para adquirir casas o terrenos.

De 1925 a 1970 la dirección de pensiones, primero y después el ISSSTE hicieron una inversión global de 2,870 millones en 54,421 casas y de 1970 a 1973 el ISSSTE promovió la construcción de 2,375 viviendas con valor de 250 millones de pesos.

En 1972 fue reformada la ley del instituto para formar el fondo de la vivienda de los trabajadores del estado (FOVISSSTE) el cual construyó hasta 1976, 26,910 viviendas.

Funciona en coordinación con el fondo de garantía (FOGA) el cual apoya a las instituciones de crédito en sus operaciones de financiamiento y en construcción de casas.

El INFONAVIT se creó en mayo de 1971, como resultado de las reuniones iniciales de la Comisión Nacional Tripartita, sus objetivos son:

- 1.- Administrar los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda.
- 2.- Establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener créditos baratos.
- 3.- Coordinar y financiar programas de construcción.
- 4.- Al referirnos a viviendas el sector privado representa una importante aportación a la construcción de viviendas de todos tipos incluyendo en los centros comerciales, industriales, hospitalarios, deportivos, escolares, sociales y turísticos.

En el desarrollo de fraccionamiento con toda la planificación requerida en nuestros días inclusive proyectada hacia el futuro desde la vivienda transitoria (en renta) condominios de apartamentos, hasta la construcción de instalaciones industriales complejas.

Colaborando estrechamente con un sentido social gracias a las estructuras jurídicas que representan en nuestro país una garantía para el desarrollo de todas las actividades que derivan de una fortaleciente propiedad privada que es el principio de esa forma de libertad, que es de las más antiguas que se pierden en las hojas de la historia.

Permite que sea importante la participación de la iniciativa privada de un problema del cual no podemos ser ajenos.

1.2.- RESUMEN DE LAS REALIZACIONES DEL SECTOR PUBLICO EN MEXICO DE CONSTRUCCION DE VIVIENDA 1925-1991.

En los párrafos anteriores se ha hecho una descripción de la situación actual del financiamiento para la vivienda de bajo costo en México. Resultaría importante a manera de síntesis, analizar su proceso de conformación y sus perspectivas.

RESUMEN DE LAS REALIZACIONES DEL SECTOR PUBLICO EN MATERIA DE CONSTRUCCION DE VIVIENDA

1925 - 1980

Organismo	1925 - 1944			1947 - 1964			1965 - 1970			1971 - 1976			1977 - 1980			T O T A L	
	No. de viv. terminadas	% anual	Progr. total	No. de viv. terminadas	% anual	Progr. total	No. de viv. terminadas	% anual	Progr. total	No. de viv. terminadas	% anual	Progr. total	No. de viv. terminadas	% anual	Progr. total	No. de viv. terminadas	% anual
Organismos Especiales	9,470	100	436	57,732	47.2	1,157	1,729	3.0	217	4,223	3.4	955	nd	nd	nd	73,222	11.3
Proyectos / S.A.M.O.S.	9,470	100	436	57,732	47.2	1,157	1,729	3.0	217	4,223	3.4	955	nd	nd	nd	69,377	9.7
S.A.M.S.	nd	nd	nd	19,220	8.7	559	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	19,220	2.8
Reservas Militares	nd	nd	nd	1,150	0.9	51	nd	nd	nd	784	0.3	127	nd	nd	nd	1,150	0.1
Organismos Federales	nd	nd	nd	19,450	8.7	539	3,300	8.8	533	13,716	6.5	2,286	76,321	29.5	19,080	124,437	16.7
S.A.M.S. (Federal)	nd	nd	nd	19,450	8.7	539	3,300	8.8	533	13,716	6.5	2,286	76,321	29.5	19,080	124,437	16.7
Organismos Financieros	nd	nd	nd	14,726	13.8	1,219	22,716	24.4	3,389	23,631	9.8	3,572	4,675	1.9	1,463	51,427	7.7
S.A.M.S. (Financiero)	nd	nd	nd	14,726	13.8	1,219	22,716	24.4	3,389	23,631	9.8	3,572	4,675	1.9	1,463	51,427	7.7
FOVI (Acción directa)	nd	nd	nd	6,435	6.0	466	15,372	16.0	2,595	1,231	0.8	211	nd	nd	nd	15,257	2.1
Organismos del S.A.F.	nd	nd	nd	11,720	8.7	450	6,343	13.8	1,000	33,553	14.5	5,142	4,163	1.6	1,215	52,717	7.8
D.O.F./FIDELPRA/CEDEA	nd	nd	nd	11,720	8.7	450	6,343	13.8	1,000	33,553	14.5	5,142	4,163	1.6	1,215	52,717	7.8
Foncos Colaborar	nd	nd	nd	nd	nd	nd	143,210	65.0	22,292**	nd	nd	272,450	59.9	47,515	310,562	43.2	
TECOPAR	nd	nd	nd	nd	nd	nd	143,210	65.0	22,292**	nd	nd	272,450	59.9	47,515	310,562	43.2	
FOVISTATE	nd	nd	nd	nd	nd	nd	13,523	15.8	5,133**	nd	nd	16,120	15.3	3,363	22,526	11.3	
FOVIMI	nd	nd	nd	nd	nd	nd	870	0.4	145**	nd	nd	1,443	0.5	241	2,313	0.4	
Otros organismos socialmente sectorizados en S.A.M.O.S.	nd	nd	nd	nd	nd	nd	1,583	0.8	112	nd	nd	723***	0.3	nd	2,323	0.4	
Otros organismos no sectorizados en S.A.M.O.S.	nd	nd	nd	17,220	14.7	1,040	nd	nd	nd	nd	nd	2,143***	0.8	nd	19,540	2.8	
FINANCIAMIENTO PUBLICO TOTAL	9,470	100	436	121,220	100	4,734	43,216	100	7,219	212,226	100	33,373	253,599	100	54,677	544,261	100.0
PROGRAMA FINANCIERO	nd	nd	nd	nd	nd	nd	78,443	12,741	103,612	nd	nd	17,435	28,271	22,023	279,256	nd	nd
T O T A L :	9,470	100	436	121,220	100	4,734	118,759	19,960	212,048	212,048	100	54,632	314,220	54,632	615,127	nd	nd

Fuentes: 1925 - 1944 : Todos los organismos - S.A.M. DE VIVIENDA Y CREDITO PUBLICO : Programa Financiero de Vivienda, México, S.F., 1962.

1955 - 1969 : Programa Financiero y Fov. - S.A.M. DE VIVIENDA Y CREDITO PUBLICO : Programa Financiero de Vivienda, Evaluación y Proyección México, S. F., 1971.

1970 : Programa Financiero y Fov. - COMISIONES DE PROGRAMACION DE VIVIENDA (COVIV) : Evaluación de la Política de Vivienda 1971-1974 - Encuestas sobre las Demandas de Vivienda, Infra. de Vivienda y Crédito Público y Datos de Estadística y Censos, FIDELPRA, S. F.

1965 - 1970 : CENSO DE VIVIENDAS Y FV. - Cifras nominales estimadas en base a la información recolectada - S.A.M. DE VIVIENDA Y CREDITO PUBLICO 1969-70, etc.

1971 - 1980 : Todos los organismos - COVIV ad. etc.

* Cifras aproximadas

** El promedio anual señalado está en su totalidad sujeta que los fondos colaboran en financiar las operaciones desde hasta 1973, principalmente cuando cada año 1980, con lo que se evita tenerlo anual.

A CONTINUACION SE PRESENTAN LAS ACCIONES DE VIVIENDA DE LOS AÑOS 1981-1986. DATOS OBTENIDOS EN EL DOCUMENTO VIVIENDA, DECISIONES INSTITUCIONALES. PROGRAMA 1987.

UNIDADES DE VIVIENDA POR TIPO DE PROGRAMA.

PROGRAMA	1981-1982	1983-1986
Vivienda terminada	430,159	499,593
Vivienda progresiva	79,903	150,596
Lotes con servicios	70,592	101,726
Mejoramiento	16,719	110,433
Otros créditos (1)	53,174	76,820
	-----	-----
total	650,547	939,168

(1) INCLUYE CREDITOS INDIVIDUALES PARA LA ADQUISICION DE VIVIENDA A TERCEROS, CONSTRUCCION EN TERRENO PROPIO Y REDENCION DE PASIVO.

Hasta principios de los años 60, la participación del estado en la construcción de viviendas, se dio de forma directa, como en los casos de los conjuntos habitacionales para renta realizados por diversas dependencias del estado y como en el caso del Instituto Nacional de la Vivienda.

Con la aparición del programa Financiero de vivienda, el estado crea un sistema de financiamiento para la vivienda de interés social a través de la banca privada, en aquel tiempo. Este sistema operado por la banca, funciona básicamente para los sectores de ingresos medios de la población.

A partir de las reformas a la fracción XII del artículo 123 constitucional, el estado crea en 1973 un sistema de financiamiento a través de fondos de ahorro obligatorio, como una prestación a los trabajadores asalariados.

En 1981, con la desaparición del INDECO que atendía a la población no asalariada de más bajos ingresos, el gobierno federal deja de construir vivienda en forma directa y, esta función pasa exclusivamente a los gobiernos estatales y municipales.

En ese mismo año, se crea el FONHAPO, que es una institución que opera un sistema de financiamiento para la población hasta entonces atendida por el INDECO y en general para todos los sectores cuyos ingresos son menores a 2.5 veces el salario mínimo.

En principio, con los sistemas de financiamiento utilizados por FOVI y FONHAPO existe la posibilidad de atender a todos los niveles de ingresos medios y bajos de la población no derechohabiente de los fondos, así como la capacidad técnica y administrativa para operar estos financiamientos en los estados y localidades, a través de los organismos estatales de vivienda o de particulares, ya sea inmobiliarias privadas o cooperativas.

Sin embargo a pesar de la tendencia detectada a canalizar mayores recursos fiscales hacia los programas de vivienda para la población con menores ingresos, estos recursos son insuficientes en relación a la necesidad y será necesario buscar otras fuentes mayores de recursos que paulatinamente sustituya a los fiscales.

1.3.- MARCO DE REFERENCIA DE LA VIVIENDA MASIVA EN MEXICO D.F.

Consideraciones del problema de la vivienda masiva, aspectos de tierra y tenencia.

El recurso tierra suelo es cada vez más escaso en nuestro país. El explosivo crecimiento de la población y la migración del campo a la ciudad, provoca el aumento de las manchas urbanas.

La población en la república se distribuye de manera incongruente respecto al recurso tierra-suelo. un 80% de la población se ubica en donde hay el 20% del recurso y un 20 % de la población, está ubicada donde existe el 80% del recurso.

El sistema de migración propicia procedimientos de ilegalidad y/o invasión de las tierras suburbanas. El estado regulariza tarde o temprano estos asentamientos.

Es necesario abrir nuevos sistemas de tenencia y/o uso de la tierra, procurando mantener la ascendencia del estado sobre las reservas territoriales.

El fondo de habitaciones populares, trabaja en programas que permiten diversos apoyos a la infraestructura de los poblados.

La Banca anteriormente Nacionalizada no cuenta con programas que atienden específicamente la urbanización de la tierra.

*** ASPECTOS FINANCIEROS.**

Los nuevos sistemas de financiamiento, a través de FOVI, FOGA y FONHAPO, incorporan como sujetos de crédito a un porcentaje más alto de la población, incluso a aquellos no asalariados de ingresos variables.

Potencialmente y según la reglamentación, se cubre al 70-80% de las familias.

Se han aumentado sustancialmente los recursos destinados a la construcción de viviendas durante 1984. La mayor parte de estos recursos se destinan absolutamente a la construcción de viviendas nuevas.

El porcentaje de la población cuyos ingresos son superiores a 4.5 salarios mínimos, o bien mayores de 9 salarios mínimos, alcanzan el beneficio del financiamiento a la habitación media con diferentes alternativas de pago.

La Banca Nacionalizada ha abierto diversos canales de crédito al sector social organizado, cuando se cumple la reglamentación aprobada.

En México se invierte en vivienda menos del 1.5 del PNB cuando es recomendable invertir hasta un 4 a 5% para lograr una mejor distribución del ingreso nacional.

La integración de una promoción de vivienda se ve entorpecida por la multiplicidad de trámites que deben realizarse ante diferentes dependencias del estado.

No existen disposiciones específicas de carácter financiero para apoyos o la producción masiva de la vivienda. las condiciones de trabajo de los promotores se deterioran con la nueva reglamentación.

El FONHAPO contempla ciertos apoyos para los promotores de la vivienda mínima.

*** ASPECTOS LEGALES, REGLAMENTARIOS Y FISCALES.**

La multiplicidad de disposiciones, reglamentos, leyes e interpretación de las mismas, hacen muy lento y dificultan los procesos de aprobación de licencias y créditos para la construcción de vivienda.

Las disposiciones realizadas con el diseño de la vivienda y de los fraccionamientos, conserven las características del principio del programa financiero de vivienda, por lo tanto no cuentan con la flexibilidad que permita su adecuación a soluciones más realistas.

En diversos casos autoridades y funcionarios tanto del estado como de la Banca, encargados de tomar las decisiones, no cuentan con la información y los conocimientos suficientes para apoyar los programas.

El ejercicio de la profesión de arquitecto, respaldado por su cédula profesional, no lo faculta para ejercer su trabajo de manera autónoma y responsable, como lo hacen otros profesionistas. en todo caso está sujeto a personas externas.

A pesar de los esfuerzos en el ramo, no existe una reglamentación que provoque la normalización de los insumos para la construcción.

Las disposiciones fiscales de 1984 restringen sustancialmente las promociones de vivienda, concebidas en su forma tradicional.

No existe una política de tratamiento fiscal para los promotores de vivienda de ningún nivel.

* ASPECTOS SOCIOECONOMICOS.

En 20 años de vigencia del programa financiero de vivienda, la población ha pasado de 38 a 76 millones de habitantes, propiciando:

- a) Un mayor número de habitantes por vivienda.
- b) Una superficie menor de área construida por vivienda.
- c) Como consecuencia de lo anterior, un mayor hacinamiento en la vivienda promedio y
- d) La construcción de 13 millones de nuevas viviendas en el período de las cuales, no más de 4 millones se han realizado con asistencia técnica adecuada y de estas no más de un millón han utilizado financiamiento de dicho programa.

La problemática económica nacional y la inflación que padece el país (1983-1988), abate el poder de compra del salario y provoca la urgente necesidad de nuevas soluciones para la construcción de viviendas.

Debe utilizarse y promoverse la capacidad financiera de los grupos demandantes de vivienda. Han existido programas que demuestran esta capacidad.

El usuario debe participar cada vez más en las decisiones de los programas de vivienda. el sector social cuenta con los mecanismos de promoción adecuados, en algunos casos.

Los usuarios deben aceptar cada vez más los nuevos sistemas de propiedad, tanto de la tierra como de la vivienda y aceptar asimismo la dinámica que deba imponerse en este aspecto.

Los actuales poseedores de la vivienda tienen como preocupación fundamental el mejoramiento de condiciones de la misma.

* ASPECTOS DE POLITICA NACIONAL DE VIVIENDA.

El programa financiero del Gobierno Federal a través de los diferentes fondos y fideicomisos está encaminado hacia la generación de nueva oferta de vivienda.

La rehabilitación cualitativa de la vivienda existente no puede lograrse a través de programas masivos, lo que dificulta dicho mejoramiento. Los apoyos financieros se han establecido para una nueva oferta de vivienda.

No se han establecido programas masivos para mejoramiento de la vivienda existente, como es el caso de las viviendas de renta congelada y de aquellas zonas céntricas altamente deterioradas, pero que se ubican en las zonas de nuestras ciudades y poblaciones que cuentan con una estructura urbana adecuada.

No existen apoyos financieros para planes de dotación de terrenos o de insumos específicos para grupos organizados del sector social.

No existen programas oficiales o tripartitas de venta de materiales a bajo costo en zonas reconocidas como de auto construcción, siendo más crítico el abatimiento del poder de compra del mismo sector.

La política nacional de asentamientos humanos, lejos de disminuir el número de poblados en el territorio nacional ha propiciado el aumento de los mismos, dificultando la dotación de servicios, que se plantea como un objetivo nacional en el plan de desarrollo urbano.

Se ha manifestado en esta reglamentación una postura nacional respecto al uso racional del agua, la energía o el reciclaje de las aguas negras, de la basura y otros.

* ASPECTOS TECNICO-CONSTRUCTIVOS DE LA VIVIENDA.

Los proyectos típicos para la solución de la vivienda, que cumplen con la reglamentación aprobada, no han sido renovados sustancialmente por los especialistas del diseño y la construcción.

Los arquitectos e ingenieros han influido escasamente en la revisión y modificación de las leyes y reglamentos.

No se han realizado aportaciones de carácter técnico y reglamentario que fomenten el uso racional de la energía y de los recursos agua-suelo.

Se debe procurar el apoyo a las soluciones técnicas que reduzcan el paso de la vivienda en general.

Esto significará un ahorro sustancial de energía en el transporte y la disminución de las horas-hombre empleados en los movimientos de insumos en esta industria.

Es necesario fomentar el establecimiento de estándares relacionados con la coordinación modular y la posibilidad de usar materiales de diferentes marcas.

Las soluciones al problema de la vivienda deben abarcar también al equipamiento de la misma vivienda, provocando el abatimiento de costos al producir este equipamiento a bajo costo por su consumo masivo.

1.4.- RECONSTRUIR UN UNIVERSO.

* PROGRAMA DE RENOVACION HABITACIONAL POPULAR.

El sábado 19 de octubre de 1985, a un mes de distancia del siniestro, tuvo lugar la primera reunión, de trabajo de renovación habitacional popular. En ella el Director General de organismos definió ante sus colaboradores las estrategias primarias y líneas de actuación que se esperaba de ellos. Se hizo hincapié en aquel momento en el carácter predominantemente social de las actividades que se desarrollarían en el organismo y en las necesidades de ganar la confianza, el apoyo y la participación activa de la población, esencial para el éxito del programa.

PRESUPUESTO POR PARTIDAS
(Millones de pesos)

	TOTAL	FUENTES DE RECURSOS	
		EXTERNAS	FISCALES
	\$ 200 512.6	\$ 97 409.5	\$ 103 103.1
INVERSION	196 306.6	97 409.5	98 897.1
INVERSION ELEGIBLE PARA CREDITO	126 043.4	97 409.5	28 633.9
	<i>Predios Viviendas Motos</i>		
Reparacion menor	473 4488 5942.6		
Rehabilitacion	888 11649 28473.9		
Reconstruccion y vivienda nueva	2208 28302 91626.9		
TOTAL	3969 44437 126043.4		
INVERSION NO ELEGIBLE PARA CREDITO	70 263.2		70 263.2
Estudios y proyectos	3574.2		
Reforsamientos	365.4		
Demoliciones	11000.9		
Supervision	8107.1		
Vivienda provisional	21987.1		
Impuesto al valor agregado	25228.3		
GASTO CORRIENTE	4 206.0		4 206.0

METAS SOCIALES

	POR TIPO DE PROGRAMA			TOTAL
	REPARACION MENOR	REHABILITACION	RECONSTRUCCION Y VIVIENDA NUEVA	
1. Entrega de certificados personales de derechos	4150	10790	26560	41500
2. Firma de proyectos	473	888	2208	3569
3. Firma de contratos de compra-venta	473	888	2208	3569
4. Alojamiento provisional		11649	26458	38007
4.1 Componentes		738*	1822	25607
4.2 Ayuda de renta		4255	7544	2000
5. Adjudicacion de viviendas	4486	11649	28302	44437
5. Escrituracion	4959	12537	30510	48006
5.1 Condominios	473	888	2208	3569
5.2 Viviendas	4486	11649	28302	44437

TIPO DE PROGRAMA	PROGRAMA PRELIMINAR	PROGRAMA BASICO	PROGRAMA AMPLIADO
Reparacion Menor	8,578	4,486	490
Rehabilitacion	14,490	11,649	6,220
Reconstruccion y vivienda nueva	23,264	28,302	39,790
SUBTOTAL	46,272	44,437	46,500
Vivienda prefabricada			2,300
TOTAL	46,272	44,437	48,800

El 31 de marzo de 1987, el presidente de la República firma el decreto de disolución y liquidación del programa de renovación habitacional popular. Acompañado del Secretario de desarrollo urbano y ecología, del Regente de la ciudad y de los funcionarios de renovación hace entrega personal de 811 viviendas y 66 accesorias en una gira por el área de l programa.

Se han construido 45,633 viviendas directamente por el organismo y 2,437 más por otras instituciones autorizadas y normadas por él.

TIPO DE PROGRAMA	PROG. PRELIM.	PROG. BASICO	PROG. AMPLIADO
Reparación menor	8,578	4,486	490
Rehabilitación	14,490	11,649	6,220
Reconstrucción y vivienda nueva	23,264	28,302	39,790
SUBTOTAL	46,227	44,437	46,500
vivienda prefabricada			2,300
TOTAL	46,272	44,437	48,800

1.5 PROGRAMA DE VIVIENDA 1987.

El Gobierno Federal a través de sus diversas entidades y organismos de vivienda realizó en este año una inversión de grandes dimensiones para ampliar las metas de 1987 de los distintos programas de vivienda y abrir una nueva perspectiva en la atención de las necesidades habitacionales de la población con base en las decisiones institucionales anunciadas.

El considerable esfuerzo público servirá de apoyo para concertar la participación organizada de la sociedad y canalizar recursos adicionales de los particulares. con el objeto de absorber más del 100% de la demanda anual de vivienda que se estima en un poco más de 300 mil unidades derivadas del incremento poblacional. Las metas del programa prevén por lo tanto, incidir adicionalmente en la reahabilitación y mejoramiento gradual del inventario habitacional existente. Así como en el abatimiento del rezago acumulado.

Mediante una inversión de más de 2.4 billones de pesos el programa preve el otorgamiento de 350 créditos de vivienda. 180 mil para viviendas terminadas, 40 mil para vivienda progresiva, 80 mil para lotes con servicios y pies de casa y 50 mil para acciones de mejoramiento sustancial. Esta inversión permitirá también, dejar en proceso de construcción 150 mil viviendas más para ser terminadas durante 1988.

En congruencia con los propósitos de la descentralización. 50% de las unidades se realizan en las 59 ciudades medias estratégicas del sistema urbano nacional, con especial énfasis en 22 determinadas como prioritarias, 35% en las localidades urbanas de menor tamaño y en el medio rural y el 15% restante en las áreas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

EL PRESUPUESTO DEL PROGRAMA EN RELACION AL ORIGEN Y ASIGNACION DE RECURSOS SE DETALLA A CONTINUACION.

ORIGEN Y ASIGNACION DE RECURSOS.
(Miles de Millones de Pesos 1987)

	RECURSOS INTERNOS (1)	RECURSOS CREDITOS EXTERNOS	TOTAL	%
PROGRAMAS DE ENTIDADES Y ORGANISMOS.			983.3	41
INFONAVIT	728.5	--	728.5	
FOVISSSTE	66.7	--	66.7	
FIVIDESU	84.2	--	84.2	
FOVOMI-ISSFAM	41.3	--	41.3	
FONHAPO	13.5	--	13.5	
PEMEX	40.0	--	40.0	
CFE	9.2	--	9.1	
PROGRAMA FINANCIERO			1,017.0	42
BANCA	815.0	--	815.0	
FOVI	202.0	--	202.0	
RECONSTRUCCION			149.0	6
RENOVACION HABITACIONAL	48.0	26.0	74.0	
TLATELOLCO	30.0	--	30.0	
FASE 11	7.0	38.0	45.0	
PROGRAMA ESPECIAL			272.0	11
FONHAPO	32.0	32.0	64.0	
FOVI	71.5 (2)	71.5 (3)	143.0	
FOVISSSTE	--	65.0 (4)	65.0	
TOTAL	2,188.8	232.5	2421.1.3	

- (1) Recursos fiscales y propios de los organismos.
- (2) Se compone de 6.5 mil millones de recursos fiscales y 65 mil millones del crédito contingente de recuperación.
- (3) Recursos a contratarse con el Banco Mundial.
- (4) De los 65 mil millones, 26 mil ejercerá el organismo directamente y 39 mil en sistema de coinversión con FONHAPO. Todos los recursos provienen del crédito contingente de recuperación.

En apoyo a la reactivación de la economía nacional, el programa dará lugar a 700 mil fuentes de trabajo en la construcción y contribuirá a mantener más de 2 millones de empleados indirectos o complementarios para el suministro de la infraestructura y el equipamiento que requiere la vivienda, el acondicionamiento de los servicios públicos, así como la producción y distribución de sus insumos. Tales como el acero, cemento, tabique, yeso, vidrio, madera, muebles sanitarios, pintura y manufacturas eléctricas.

1.6.- PROGRAMA NACIONAL DE VIVIENDA 1990-1994.

El departamento central a construido un promedio de 100,000 viviendas de 1990 a 1992. En la ciudad de México existe el déficit acumulado de 1'100,000. viviendas; teniendo como meta para 1994, un promedio de 60,000 viviendas por año.

Tabla de promedio de viviendas por año.

1990 - 30,000 viviendas.

1991 - 30,000 viviendas.

1992 - 30,000 viviendas.

1993 - 60,000 viviendas.

1994 - 60,000 viviendas.

PROGRAMA NACIONAL DE VIVIENDA 1990 - 1994; DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO URBANO Y ECOLOGIA. NOS DICE LO SIGUIENTE:

NECESIDADES DE VIVIENDA 1990 - 1994.

El déficit habitacional del país se estima en el orden de los 6.1 millones de viviendas que corresponde, casi en su totalidad, a viviendas consideradas como inadecuadas en función de su espacio y del tipo de materiales con el que están edificadas. Estas viviendas

se ubican principalmente en el medio rural y en los asentamientos periféricos irregulares de nuestras grandes ciudades. La mayor parte del déficit se conforma por viviendas que requieren de la introducción de servicios y que dado su deterioro necesitan de un mejoramiento sustancial, otra parte por viviendas que debido a su precaria o inadecuada construcción deben ser sustituidas totalmente y una menor proporción por viviendas en donde habitan familias hacinadas y que requieren de una vivienda.

Desde un punto de vista cuantitativo, las nuevas necesidades de vivienda del país se derivan del elevado crecimiento demográfico, registrado en las décadas de los sesenta y setenta, el cual alcanzó tasas anuales significativas del orden del 3.3%. En 1970 México contaba con 48.2 millones de habitantes y en 1980 con más de 66 millones, de los cuales 66.3% correspondió a población urbana y el 33.7% a población rural.

La política poblacional del estado mediante campañas de orientación y en un clima de respeto a la familia, ha logrado reducir las tasas de crecimiento. En este sentido, el Programa Nacional de Población 1989 - 1994 preve un crecimiento medio anual tendencial de alrededor de 1.8% en 1994.

El abatimiento de la tasa de crecimiento dará lugar en el futuro a una reducción de las necesidades de nuevas viviendas, en comparación con las que hoy enfrenta el país.

Durante el período 1990 - 1994 será necesario que los sectores público, social y privado edifiquen poco más de un millón 390 mil nuevas viviendas en condiciones adecuadas de habitabilidad para atender las necesidades derivadas del incremento poblacional y lleven a cabo un millón 542 mil acciones de mejoramiento sustancial de la vivienda existente para evitar que el déficit se incremente. Además, como es propósito abatir en forma paulatina y sostenida el déficit señalado, será necesario que los tres sectores de la sociedad construyan un número adicional de nuevas viviendas y lleven a cabo acciones de mejoramiento sustancial de las existentes.

Estas necesidades habitacionales se registrarán con mayor incidencia en las zonas metropolitanas, en las ciudades de la frontera norte y en los polos de desarrollo turístico e industrial.

OBJETIVOS.

Hoy la magnitud de los obstáculos por superar exige que la sociedad en su conjunto cobre plena conciencia de que el problema compete a todos y de que su solución se encuentra condicionada por la participación activa y corresponsable de los distintos sectores que conforman a la sociedad mexicana. Bajo esta perspectiva, la acción habitacional del país contribuirá al Acuerdo Nacional para el Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida de la Población y a la erradicación de la pobreza extrema en el marco del Programa Nacional de Solidaridad.

OBJETIVOS DEL SISTEMA NACIONAL DE VIVIENDA.

De conformidad con los lineamientos generales de la Política Nacional de Vivienda establecidos en el artículo 2o. de la Ley Federal en la materia y de acuerdo a los grandes propósitos del Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994, el Sistema Nacional de Vivienda pretende la consecución de los siguientes cuatro objetivos:

* Avanzar en el cumplimiento del precepto constitucional de que cada familia cuente con una vivienda digna y decorosa.

* Proporcionar las condiciones suficientes para que la sociedad en su conjunto esté en posibilidad de edificar las nuevas viviendas para atender la demanda generada por el incremento poblacional; realizar el número de mejoramientos sustanciales que el inventario existente requiere para que el déficit no aumente; e iniciar el abatimiento del déficit acumulado.

* Convertir a la vivienda en un factor fundamental del ordenamiento racional de los asentamientos humanos en el territorio nacional.

* Aprovechar el efecto multiplicador de la construcción de viviendas en las numerosas ramas industriales en las que incide para reactivar el aparato productivo nacional y promover el empleo.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

* Modernizar los mecanismos de coordinación del Sistema Nacional de Vivienda.

* Orientar prioritariamente la acción del estado a los grupos de menores ingresos y ampliar la atención a los demás sectores de la población.

* Modernizar los instrumentos de financiamiento de los programas públicos de vivienda, a efecto de incrementar sus alcances cualitativos.

* Propiciar el reconocimiento a la función social de la tierra apta para vivienda.

* Orientar los programas de vivienda en apoyo al proceso de descentralización que requiere el país, aprovechando el factor de arraigo que representan.

* Impulsar a la modernización del aparato productivo y distributivo de los insumos para la vivienda.

ESTRATEGIA GENERAL.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994 establece como estrategia general la modernización del país y en el marco del Acuerdo Nacional para el Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida otorga un carácter relevante a las actividades relacionadas con el desarrollo de la infraestructura social, señalando entre otras prioridades la de vivienda.

ESTRATEGIA DE VIVIENDA.

En el contexto de la modernización nacional, se ha definido una estrategia de vivienda que permitirá al Estado cumplir cabalmente su papel de rector en el sentido moderno, para el logro de los objetivos del Sistema Nacional de Vivienda.

Por ello, la estrategia en materia habitacional se fundamenta en dos principios básicos:

- * Imprimir la mayor eficiencia a los programas habitacionales del sector público, a efecto de ampliar su cobertura de atención a los grupos de menores ingresos.

- * Crear nuevas y mejores condiciones para ampliar la participación de la sociedad en la producción de vivienda mediante una intensa concertación entre el sector público y los sectores social y privado.

ESTRATEGIA INTERSECTORIAL.

La ejecución de las acciones de vivienda derivadas de las líneas prioritarias de estrategia requiere del desarrollo de mecanismos, modalidades de atención y transformaciones a los diversos procesos e implica intensificar y modernizar las prácticas vigentes.

Adicionalmente, en el marco del Sistema Nacional de Vivienda la realización de las acciones requiere de la participación de diversas dependencias de la Administración Pública Federal bajo la coordinación de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, de conformidad con las atribuciones que le confiere la Ley Federal de Vivienda. Con este propósito, se coordinarán acciones con las dependencias en los siguientes aspectos:

- * Con la Secretaría de Gobernación, se articularán acciones en el marco del Sistema Nacional de Protección Civil, en casos de siniestro que afecten a la población.

- * Con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se definirán acciones tendientes a estimular la participación de los particulares en la generación de vivienda. Mediante las Sociedades Nacionales de Crédito y las Casas de Bolsa se avanzará en el establecimiento de mecanismos e instrumentos de captación de largo

plazo, que permitan atraer una mayor cantidad de recursos del mercado de dinero a la construcción de vivienda.

* Con la Secretaría de Programación y Presupuesto, se formularán los programas de inversión del sector y se establecerá la mayor congruencia de las acciones con el Programa Nacional de Solidaridad; se coordinarán los proyectos de investigación de vivienda en el marco del Programa Nacional de Modernización Científica y Tecnológica y la publicación de la Estadística de vivienda.

* Con la Secretaría de la Contraloría General de la Federación, se mantendrá el esfuerzo conjunto para avanzar en el Programa General de Simplificación de la Administración Pública Federal.

* Con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se seguirán articulando acciones para fortalecer el Programa Transparencia de Precios de Materiales para Vivienda y para implantar un sistema de información sobre los precios de los arrendamientos; se participará en la modernización del aparato productivo de los insumos para vivienda; se promoverá la oficialización de normas y la protección al consumidor y se continuará avanzando en la descentralización hacia los municipios de las atribuciones correspondientes a la autorización de instalaciones eléctricas y de gas en proyectos de vivienda.

* Con la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, se coordinarán programas de vivienda rural en apoyo a la modernización del campo.

* Con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, se establecerá su participación en las Oficinas Únicas Municipales de Trámites para Vivienda, respecto a la autorización para edificar vivienda en zonas cercanas a los aeropuertos o vías de comunicación especiales.

* Con la Secretaría de Educación Pública, se definirá la participación de los Institutos Nacionales de Antropología e Historia y de las Bellas Artes en las Oficinas Únicas Municipales de Trámites para Vivienda, en los casos en que los proyectos de vivienda se ubiquen en sitios o monumentos históricos o se encuentren en zonas aledañas. Adicionalmente, con el Instituto Nacional Indigenista se coordinará la ejecución de los programas de vivienda rural en atención a las comunidades indígenas.

* Con la Secretaría de Salud, se promoverá la descentralización o desconcentración a los municipios de las facultades relativas a la autorización sanitaria, para proyectos de vivienda y otorgamiento de visto bueno de ocupación sanitaria y se coordinará la ejecución de los programas de vivienda rural de acuerdo con las prioridades del Programa Nacional de Solidaridad Social por Cooperación Comunitaria IMSS - SOLIDARIDAD.

* Con la Secretaria de Trabajo y Previsión Social, se continuará otorgando asesoría, apoyo y capacitación a los grupos sociales organizados que deseen constituirse en sociedades cooperativas de vivienda, ya sean de producción o de consumo, emitiendo los dictámenes de viabilidad correspondientes para su registro legal.

* Con la Secretaria de la Reforma Agraria, se seguirán definiendo acciones relacionadas con la regularización de la tenencia de la tierra, la constitución de reservas territoriales para vivienda y la determinación de criterios para cubrir las indemnizaciones por concepto de expropiación de tierras ejidales.

* Con la Secretaria de Turismo, se establecerá una estrecha vinculación a fin de estimular la construcción de vivienda en apoyo a las principales zonas turísticas del país.

La Secretaria de Desarrollo Urbano y Ecología continuará participando en los órganos de gobierno de las entidades y organismos de vivienda con el propósito de orientar las acciones que se realicen en esta materia en congruencia con la Política Nacional de Vivienda.

Asimismo, apoyará la descentralización del Sector Público Federal coordinando con las dependencias, entidades y gobiernos de los estados las facilidades necesarias para la edificación de viviendas.

EJECUCION DE ACCIONES.

El logro de los objetivos sectoriales y la consecución de las metas planteadas, requiere de la participación corresponsable de las instituciones gubernamentales, en sus ámbitos Federal, Estatal y Municipal y de los sectores social y privado.

En este contexto, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología en su papel de coordinadora de sector y en cumplimiento a las facultades y obligaciones que le confieren la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y la Ley Federal de Vivienda, desarrollará un conjunto de acciones para ordenar en un mismo sentido los esfuerzos de los diversos agentes que intervienen en el quehacer habitacional del país y establecerá las bases para una más amplia participación de la población.

PRINCIPALES ACCIONES A CARGO DE LOS ORGANISMOS FINANCIEROS DE VIVIENDA.

En el marco del Sistema Nacional de Vivienda, los organismos financieros de vivienda desarrollarán un conjunto de acciones para el logro de los objetivos y metas sectoriales. Estas acciones corresponden a las once líneas prioritarias de estrategia, destacando las siguientes:

COORDINACION INSTITUCIONAL.

INFONAVIT.

* Pondrá en práctica, en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, un nuevo sistema de recaudación a efecto de mejorar los mecanismos de control del cumplimiento de las obligaciones que en materia habitacional tienen las empresas aportantes y fortalecerá el carácter de organismo fiscal autónomo que tiene el Instituto.

* Suscribirá convenios de concertación con los gobiernos de todas las entidades federativas para agilizar los trámites inherentes a su actividad.

* Distribuirá los recursos de inversión con base en criterios de apoyo regional y de fomento al crecimiento equilibrado de las ciudades.

* Desconcentrará funciones y actividades, fortaleciendo la organización y estructura de sus delegaciones regionales.

* Articulará los programas con las diversas políticas en materia de desarrollo urbano, turismo y desarrollo industrial, con el fin de promover y apoyar la descentralización y el equilibrio regional.

* Fortalecerá la participación institucional en los Comités Estatales de Normas y Promoción de Vivienda.

FOVISSSTE.

* Apoyará los programas institucionales de los organismos del sector público, de conformidad con las políticas de descentralización y desconcentración, mediante acciones tendientes al fortalecimiento de las prestaciones del Fondo en las diferentes entidades federativas.

* Desconcentrará a sus delegaciones regionales las facultades relativas a la adquisición de reservas territoriales; al otorgamiento de créditos hipotecarios; a la obtención de permisos y licencias de construcción; y a la supervisión y mantenimiento transitorio de los conjuntos habitacionales, entre otras.

* Dará preferencia en el otorgamiento de sus créditos a trabajadores con un ingreso menor a tres salarios mínimos y aquellos que cuenten con más de 10 años de servicio, con lo que a su vez aumentará su cobertura de atención.

FOVI.

* Continuará aplicando su política interna de distribución territorial de los créditos para vivienda en función a las políticas del Sistema Urbano Nacional, en apoyo a la descentralización.

BANCA MULTIPLE.

* Continuará aumentando su participación en la construcción y rehabilitación de vivienda, mediante la intermediación de los recursos captados y haciendo un uso más intensivo de los fondos de fomento, en proyectos de probada viabilidad económica y social, así como en los programas oficiales, bajo estrictos criterios de rentabilidad.

* Promoverá una más intensa participación de la inversión privada y social, con el criterio de reducir la concentración regional.

* Avanzará en las labores de coordinación entre autoridades e instituciones bancarias con el propósito de que, de manera ágil y oportuna, se adecuen los procedimientos de la operación de intermediación de recursos, en función de los cambios y reformas a la normatividad vigente, de las necesidades de los particulares y de la propia Banca.

* Promoverá una mejor distribución regional de los fondos prestables buscando disminuir su concentración, a través del mecanismo de subastas de derecho de crédito, por medio del cual se definen techos financieros para las zonas de mayor desarrollo.

* Concluirá la descentralización de funciones del FOVI hacia la Banca Múltiple, lo que permitirá una mayor promoción y uso de los recursos del ahorro del público, federales y del exterior a partir de la red sucursales distribuidas en todo el país.

* Fortalecerá los mecanismos de descentralización de las decisiones de crédito, favoreciendo con ello a la vivienda, mediante la consolidación de los Comités Regionales y Consultivos y de Crédito.

BANOBRAS.

* Procurará que sus apoyos crediticios para la construcción y urbanización de reservas territoriales y para la producción de vivienda promuevan el desarrollo regional y municipal, en apoyo a las prioridades establecidas por el Gobierno Federal.

FONHAPO.

* Impulsará la desconcentración de la acción habitacional hacia los organismos de vivienda de los gobiernos de los estados.

* Brindará atención especial a los centros de población prioritarios y establecerá programas de vivienda popular a los centros de integración urbano - rural, en apoyo a la descentralización, mediante la cobertura a las 31 entidades federativas.

ISSFAM.

* Procurará el desarrollo de unidades habitacionales en diversos estados de la República en apoyo a la descentralización.

* Realizará acciones de vivienda en los lugares donde se encuentren presentes las Fuerzas Armadas.

OTROS ORGANISMOS.

Unidad de Administración de Obras Habitacionales de PEMEX.

* Reforzará su capacidad instalada y brindará especial atención en materia de vivienda a sus centros de trabajo prioritarios, en apoyo a la descentralización de la Institución.

C A P I T U L O II

PROGRAMA GENERAL DE DESARROLLO URBANO DEL DISTRITO FEDERAL. (1987-1988)

2.1.- LA PLANEACION URBANA.

El incremento demográfico y urbano que registra el Distrito Federal, ha sido impulsado vigorosamente por el proceso de industrialización que experimentó la república a partir de la década de 1940, lo que generó la concentración de la población en las ciudades, particularmente en la capital del país.

La afluencia masiva de pobladores hacia la ciudad de México y su zona metropolitana, se tradujo en una demanda acelerada de servicios. como respuesta a esa necesidad, en 1943 se elaboró el primer plano regulador de la ciudad, cuyos principales objetivos fueron la construcción de una vialidad con mayor capacidad, la ampliación de los sistemas de transporte y la previsión de nuevas áreas para urbanización. En 1976 se promulgaron las primeras disposiciones jurídicas en materia de desarrollo urbano; La ley general de asentamientos humanos y la ley de desarrollo urbano del Distrito Federal, constituyendo la base legal inmediata para la elaboración del primer plan de desarrollo urbano del Distrito Federal.

En 1980 se aprobó y entró en vigor el plan director para el desarrollo urbano del Distrito Federal, cuya principal aportación fue la zonificación pormenorizada de la ciudad.

Dicho plan se actualizó en 1982, y en esa versión, se incorporó, como parte de la zonificación primaria, el área de desarrollo urbano que tenía una zona de amortiguamiento, y el área de conservación ecológica. En la versión 1987-88 se elimina la zona de amortiguamiento y se detalla la zonificación secundaria en el ACE.

* AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO.

A partir de la década de los cincuentas, la capital del país crece principalmente hacia el norte y el oeste, dando lugar a la conurbación con el Estado de México y a la formación del área metropolitana de la ciudad de México. El crecimiento del AMCM se realiza fundamentalmente en los municipios limítrofes del estado de México por lo cual se han emprendido medidas para controlar el crecimiento demográfico y urbano de la ciudad, reordenar los usos del suelo y planificar el desarrollo del la región centro del país.

Las actividades económicas, sociales y políticas del Distrito Federal y del estado de México, que inciden en la conformación de la Ciudad de México, son complementarias y de primera importancia.

El incremento poblacional del AMCM no ha seguido un patrón uniforme; mientras en el Distrito federal se ha reducido la tasa de crecimiento total, los espacios conurbados del estado de México mantienen tasas elevadas, de tal suerte que, progresivamente la carga demográfica mayor se encontrará en esa entidad. Este factor condiciona cualquier estrategia de reordenamiento de la región del país.

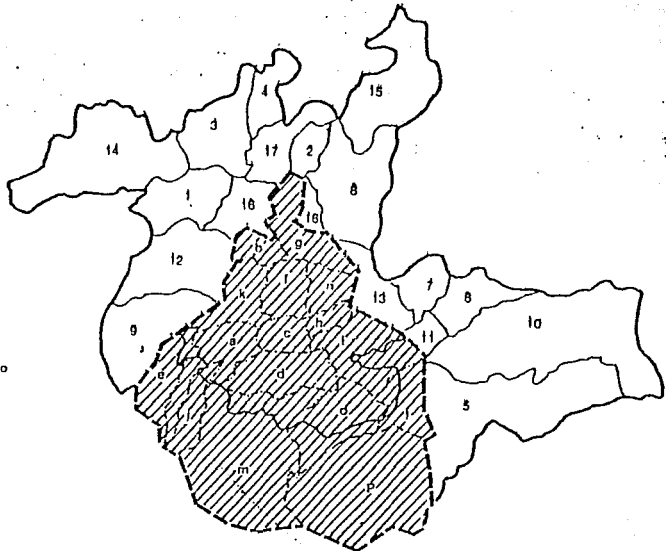
AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO

DELEGACIONES DEL DISTRITO FEDERAL

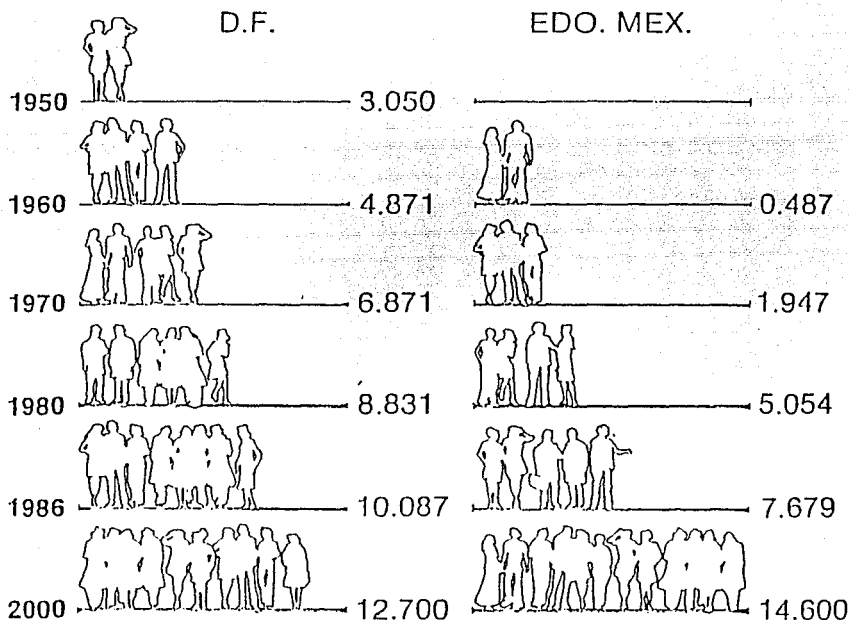
- a Alvaro Obregón
- b Azcapotzalco
- c Benito Juárez
- d Coyoacán
- e Cuajimalpa
- f Cuauhtémoc
- g Gustavo A. Madero
- h Iztacalco
- i Iztapalapa
- j Magdalena Contreras
- k Miguel Hidalgo
- l Tláhuac
- m Tlalpan
- n Venustiano Carranza
- o Xochimilco
- p Milpa Alta

ESTADO DE MEXICO

- 1 Atlixpán de Zaragoza
- 2 Coacalco
- 3 Cuautitlán
- 4 Cuautitlán de Romero Rubio
- 5 Chalco
- 6 Chicolapan
- 7 Chimalhuacán
- 8 Ecatepec
- 9 Hualquilluca
- 10 Iztapalapa
- 11 Los Reyes La Paz
- 12 Naucalpan
- 13 Nezahualcóyotl
- 14 Nicolás Romero
- 15 Tacamác
- 16 Tlalcoapalpa
- 17 Tultitlán



**POBLACION DEL DISTRITO FEDERAL Y MUNICIPIOS
CONURBADOS DEL ESTADO DE MEXICO**



Población en millones de habitantes.

2.2 SITUACION ACTUAL.

* ELEMENTOS FISICOS CONDICIONANTES DEL DESARROLLO.

Geología: el territorio del Distrito Federal forma parte de la llamada cuenca del Valle de México, la cual está sometida a procesos tectónicos y volcánicos, debido a las acumulaciones de depósitos en el terciario medio. Otros depósitos que se presentan en menor proporción, son resultado de las condiciones climáticas de los diversos períodos geológicos; estos depósitos dieron origen a las seis unidades geológicas principales en el Distrito Federal: basálticas, brechas volcánicas y aluviones.

Sismicidad: El valle de México está ubicado en la porción central de un eje volcánico que frecuentemente presenta movimientos diferenciales con un alto grado de inestabilidad. por tal razón, los fenómenos sísmicos que ocurren en un radio de 200 km. En torno al Distrito Federal, repercuten en la estructura del subsuelo.

Los cinturones volcánicos que limitan las depresiones centrales de la sierra de Guadalupe y Santa Catarina, constituyen un factor del vulcanismo dada su actividad tectónica de levantamiento reciente.

La zona central del Distrito Federal por encontrarse ubicada en una región lacustre, es particularmente susceptible de sufrir fracturas y hundimientos durante la ocurrencia de sismos de gran intensidad y duración.

Clima: la ciudad de México contaba originalmente con un clima templado, que presentaba ligeras variantes a través de las estaciones del año; sin embargo esta característica ha sido afectada por el enorme crecimiento urbano, las construcciones y la gran concentración de impurezas sólidas y gaseosas, que provocan una alteración en los elementos termodinámicos de la atmósfera, la humedad, las precipitaciones pluviales y los vientos.

Hidrología: El área urbana se ha extendido en lo que originalmente era zona lacustre y en sitios de inundaciones y regulación de los ríos que la cruzaban. De lo que fue la cuenca original aún subsisten los lagos de Texcoco y los canales de Xochimilco; los primeros en su mayor parte desecados; han llegado a almacenar aproximadamente 255 millones de m³, sobre una superficie de 16,000 ha. El lago de Xochimilco por su parte, se ha reducido en la actualidad a una serie de canales, que circundan al poblado y a los terrenos de cultivo. La capacidad calculada para el almacenamiento útil en 234.6 ha. es de aproximadamente 4.26 millones de m³.

Por otro lado la extracción total de agua en pozos de la cuenca hidrológica del Valle de México es de al rededor de 35 m³/seg. y la recarga se estima de 20 a 25 m³/seg. Lo que plantea la necesidad de allegarse agua de otras cuencas.

El subsuelo del Distrito Federal está constituido por sedimentos lacustres y como tal, es capaz de almacenar agua; sin embargo, debido a la sustitución de la cubierta vegetal del suelo por pavimento y a la construcción del drenaje, se ha impedido la filtración de agua al subsuelo.

* CARACTERISTICAS ESTRATIGRAFICAS DEL SUBSUELO.

En el área urbana del Distrito Federal se ubican tres zonas que muestran una vulnerabilidad diferenciada, en virtud de sus características estratigráficas, las cuales son: la de lomas, la de transición y la antigua lacustre.

La región de lomas, que incluye casi toda la parte poniente y sur del área urbana, presenta una capacidad de carga elevada. Sin embargo, la explotación de minas de arena y grava bajo el subsuelo, particularmente en el oeste y este, ha provocado la inestabilidad del terreno por la existencia de galerías subterráneas en algunas de estas zonas. Muchos de estos túneles han sido rellenados artificialmente o se han taponeado por derrumbes de los bancos de arena suelta, lo cual hace peligrosos los asentamientos humanos. En su parte sur, aunque aparentemente se presenta como una roca de alta capacidad portante, es necesario verificar la existencia de fracturas y oquedades antes de vislumbrar construcciones.

La zona de transición comprende desde el límite interior de talud de las lomas hasta el límite superior del plano lacustre. Esta área se compone de depósitos arcillosos y limosos superficiales, que cubren estratos de arcilla volcánica muy comprensible. Su resistencia a la penetración es muy variable debido a la heterogeneidad y consistencia del material; por la presencia de arcillas, el subsuelo tiende a presentar asentamientos diferenciales.

La zona del fondo del lago se subdivide en dos áreas; una muy alterada por sobrecargas y bombeo y otra poco afectada por estos factores. La primera, presenta propiedades que varía en forma muy apreciable, aún dentro del área de un mismo predio; su resistencia a la penetración varía por el comportamiento de los materiales arcillosos sometidos a la carga. La extracción de aguas subterráneas en esta región mantiene un proceso de hundimiento progresivo, además de no uniforme.

VEGETACION.

El escenario biótico en el Distrito Federal, particularmente el vegetal, ha sufrido pérdidas notorias a través del tiempo y ahora el único paisaje arbóreo está establecido sobre la zona montañosa del sur de la ciudad. En el área urbana los espacios verdes se localizan en pequeñas elevaciones y en sitios adecuados como jardines públicos. En el primer caso, se encuentran los parques nacionales del Tepeyac, los cerros de la Estrella y Zacatepetl y las secciones segunda y tercera del bosque de Chapultepec. Estas áreas verdes se consideran insuficientes comparadas con las necesidades de la ciudad.

POBLACION.

El Distrito Federal concentra en su territorio al 12.4% de los habitantes del país y al 37% de la población urbana nacional. En menos de cinco décadas, en una de las cuales la tasa de crecimiento llegó a ser de 5.7%, se quintuplicó su población, pues de un total de 1'757,530 que tenía en 1940 alcanzó en 1986, cerca de 10 millones de habitantes.

Este crecimiento sin embargo, comienza a disminuir proporcionalmente, debido a que los nuevos pobladores que vienen al área metropolitana, ya no residen en el Distrito Federal, sino en los municipios aledaños del estado de México.

La población capitalina es en extremo joven; mientras en 1960 el 65.3% del total tenía entre 0 y 29 años de edad y sólo el 3.4% de la misma contaba con 65 años o más, para 1980 la estructura piramidal se ha concentrado todavía más en el primer rubro, donde se localiza el 74.4% de la población, lo cual representa un incremento del 9.1% en este grupo quinquenal.

Para el quinquenio 1980-85 la conformación de la población por edades, ha conservado casi las mismas características: los rangos de 0 a 29 años de edad representan el 69.8% del total y el 4% corresponde a los grupos de 65 años y más. Esta estructura poblacional es resultado entre otras razones, de la mejora en las condiciones materiales de vida en la ciudad.

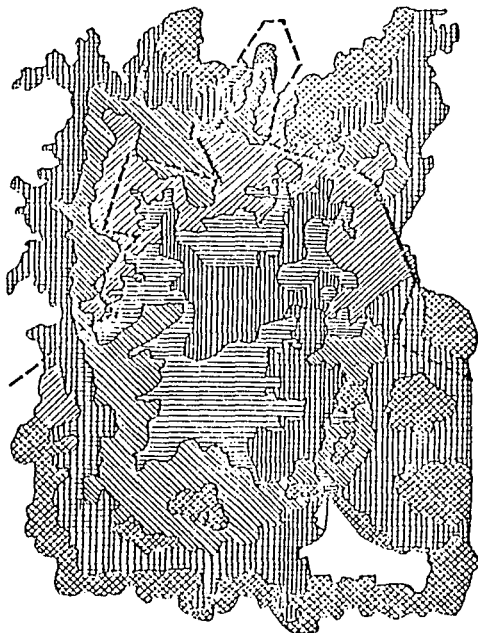
Respecto a la distribución de la población por sexos, el Distrito Federal no ha sufrido modificaciones sustantivas en los últimos 35 años; en los grupos de 0 a 9 años predomina la población masculina, mientras que en el resto de los rangos es mayor el porcentaje de mujeres.

La fecundidad de la población capitalina en la actualidad es de 167.2 nacimientos por cada mil mujeres en edad fértil, mientras que la mortandad infantil es de 5.6 defunciones por cada mil habitantes, la más baja de la historia.

En cuanto a la migración, la ciudad de México, que durante las últimas décadas fue receptora, se ha convertido en emisora ya que ha tenido un saldo negativo entre las personas que llegan y las que emigran, principalmente a los municipios colindantes con el Estado de México. Sin embargo, este hecho no logra reducir el número total de habitantes, debido al elevado crecimiento natural, que en el citado período ascendió a dos millones de personas.

Del total de los residentes en el Distrito Federal, el 98.04% se asienta en la zona urbana de la ciudad, el resto se localiza en los poblados del área de conservación ecológica; éstos últimos crecen actualmente a una tasa del 5.8%

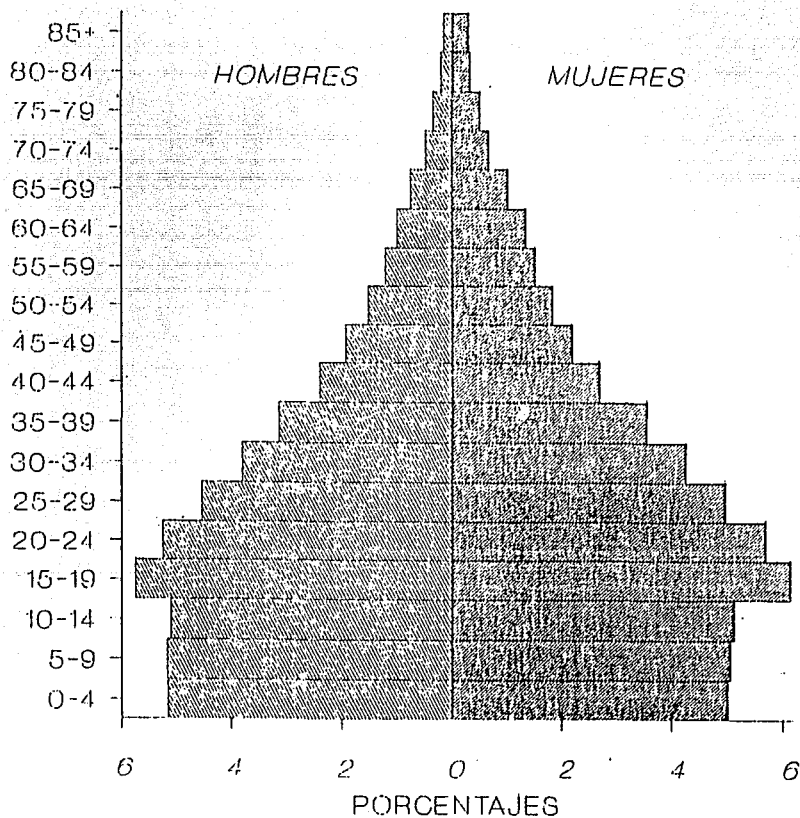
CRECIMIENTO DEMOGRAFICO Y DE LA MANCHA URBANA DE LA CIUDAD DE MEXICO



Año	Población en Millones	Tasa de Crecimiento Medio Anual %
1940	1.757	—
1950	3.050	5.70
1960	4.871	4.79
1970	6.971	3.50
1980	8.831	2.54
1986	10.087	2.20

PIRAMIDE DE POBLACION
 POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO.
 DISTRITO FEDERAL 1990

EDAD



*** ACTIVIDADES ECONOMICAS.**

La actividad productiva del Distrito Federal ocupa un lugar predominante dentro de la economía nacional, puesto que participa con el 27.4% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 16.20% de la población económicamente activa (PEA).

La ciudad de México se ha convertido en un complejo urbano donde se localizan las actividades económicas de la más alta productividad, en comparación con el resto del país. Asociados a esta ubicación se encuentran los fenómenos de concentración del mercado, del empleo, del consumo y de la formación de cadenas productivas.

El mayor número de industrias se ubica en las delegaciones Cuahutémoc, Azcapotzalco, Miguel Hidalgo, Gustavo A. Madero, Benito Juárez, Iztacalco, Tlálpán y Coyoacán; en cambio en Milpa alta, Magdalena Contreras y Cuajimalpa están establecidas las empresas de menor magnitud. La rama textil y del vestido, por tradición, se ha situado en las jurisdicciones centrales como Cuahutémoc, Venustiano Carranza e Iztacalco.

También existe una aguda concentración comercial y de servicios en la zona centro. En ella se asientan los poderes federales Ejecutivo, Legislativo y Judicial y un alto porcentaje de las oficinas de la administración pública, así como de las principales firmas financieras y un número considerable de las actividades turísticas, culturales y recreativas.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTOR.

SECTOR	P. E. A.	PORCENTAJE
Primario (Agropecuario)	495,109	16.25
Secundario (Ind. Transfor.)	755,733	24.78
Terciario (Comercio, servicios)	1'798,050	58.97
TOTAL	3'048,892	100.00

LOCALIZACION ESPACIAL DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS



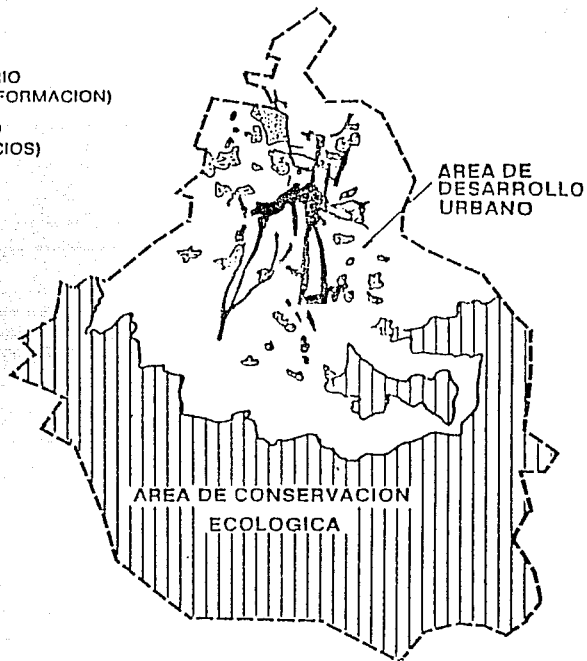
SECTOR PRIMARIO
(AGROPECUARIO)



SECTOR SECUNDARIO
(INDUSTRIA TRANSFORMACION)



SECTOR TERCIARIO
(COMERCIO-SERVICIOS)

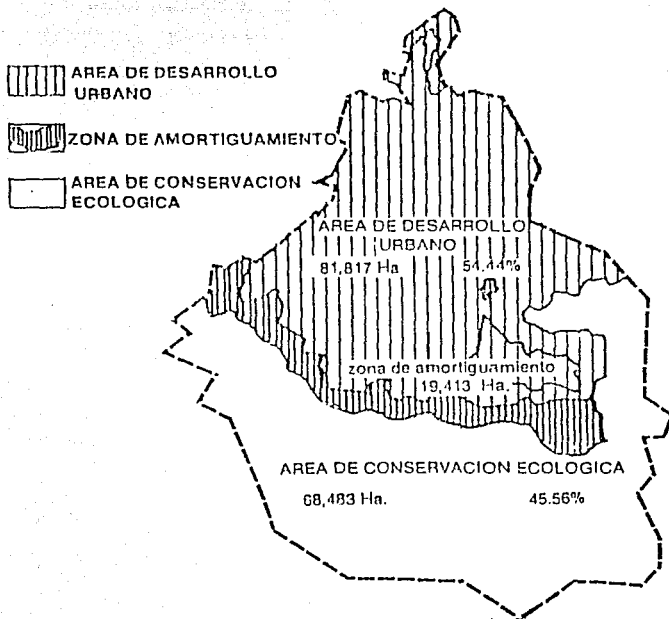


ORGANIZACION DEL ESPACIO: Usos del suelo.

Con base a los lineamientos establecidos por el plan de desarrollo urbano 1982, el Distrito Federal contaba con una superficie de 150,300 ha., la cual se dividió en el Area de Desarrollo urbano con una zona de amortiguamiento, y el Area de Conservación Ecológica.

El Area de Conservación Ecológica contaba con la declaratoria de usos y destinos promulgada en 1982, en la cual se fija por medio de descripción de una poligonal, la demarcación entre las áreas anteriormente mencionadas.

ZONIFICACION PRIMARIA 1982



Esta declaratoria es el instrumento que regula el tipo de construcción y los usos del suelo propicios para la generación de actividades en el sector primario y el arraigo de la población residente en los poblados que se encuentran dentro del perímetro declarado.

Para 1986 y en base al estudio de la superficie del Distrito Federal, realizado por el DGRUPE, la superficie total del Distrito Federal actual es de 148,936 ha., de las cuales el Area de Conservación Ecológica tiene 85,554 ha. y el Area de Desarrollo urbano 63,382 ha., correspondiéndole a la zona urbana actual 55,401 ha. y el resto a la Reserva Territorial.

USO ACTUAL DEL SUELO.

USOS DEL SUELO	SUPERFICIE	PORCENTAJE DE LA ZONA URBANA OCUPADA.	PORCENTAJE DE AREA TOTAL DEL D.F.
Habitacional	27,197	49.09	18.26
Industrial	2,936	5.30	1.97
Servicios	5,069	9.15	3.40
Espacios Abiertos	4,936	8.91	0.59
Vialidad	15,263	27.55	1.84
TOTAL	55,401	100.00%	26.06%

Actualmente los usos del suelo se encuentran en desequilibrio, ya que el uso vial ocupa más de una cuarta parte del área urbana, mientras que los espacios abiertos utilizan menos de un 10%. El comercio y los servicios ocupan aproximadamente un 10% del área urbana y se encuentran concentrados sobre todo en la parte central de la ciudad, desplazando el uso habitacional.

Por otro lado, la industria no ocupa un alto porcentaje de los usos urbanos, y además su concentración en ciertas delegaciones rebasa los límites adecuados para esta actividad, lo cual se traduce en molestias y riesgo potencial para su entorno y un mayor número de viajes vivienda - trabajo.

Con respecto a los usos del suelo dentro de los poblados del ACE, se han observado una pérdida de los patrones originales de desarrollo en cuanto a las características de imagen de los poblados y su patrimonio cultural. La presión y las costumbres urbanas son una grave influencia que ha ocasionado inadecuaciones tipológicas, deterioro ambiental y desequilibrio en las tradiciones locales.

FORCENTAJES DE USOS DEL SUELO POR DELEGACION

	HABITA- CIONAL	EQUIPA- MIENTO	ESPACIOS ABIERTOS	INDUSTRIA MIXTOS	CONSERVACION ECOLOGICA	
A. OBREGON	52.40	4.20	11.00	1.00	3.90	27.50
AZCAPOTZALCO	48.70	14.50	2.90	24.70	9.20	-
B. JUAREZ	71.00	12.60	4.00	1.80	10.60	-
COYOACAN	59.00	3.00	32.00	3.00	3.00	-
CUAJIMALPA	6.40	1.90	3.10	-	8.70	79.90
CUAUHTEMOC	21.71	11.65	2.83	3.84	59.97	-
G. A. MADERO	52.47	7.54	25.87	4.69	9.43	-
IZTACALCO	60.00	18.00	3.00	11.00	8.00	-
IZTAPALAPA	54.10	13.00	6.40	4.20	15.00	7.30
M. CONTRERAS	29.00	1.00	1.50	-	3.50	65.00
M. HIDALGO	42.85	13.31	21.28	7.08	7.58	-
MILPA ALTA	3.00	0.40	0.06	-	1.04	95.50
TLAHUAC	15.74	0.69	-	1.01	3.52	79.04
TLALPAN	13.30	1.70	1.30	-	2.20	81.50
V CARRANZA	43.00	29.50	5.50	2.00	20.00	-
XOCHIMILCO	15.75	0.20	0.77	0.87	2.51	79.90

*** CENTRO HISTORICO.**

Es el lugar reconocido como el centro de la ciudad, donde se encuentra la mayor parte del patrimonio edificado a través de las diferentes épocas de nuestra historia. Es además, el sitio en donde se ubican los poderes de la unión.

Actualmente cuenta con una población residente de 369,542 habitantes y una población diurna de 600 mil personas, por lo que la gente que acude para trabajar, prestar o recibir servicios, asciende a 230,500 hab. aproximadamente.

En el pasado, el centro histórico albergó funciones de carácter residencial, ligadas al equipamiento cívico y religioso; después las actividades comerciales y de servicios fueron contribuyendo a la modificación del esquema tradicional de la ciudad colonial, cambiando el uso habitacional y religioso por el comercio bodegas, talleres artesanales, hoteles, bares y maquiladoras de la industria textil.

Este cambio afectó al sistema de propiedad, ya que los inmuebles fueron subdivididos por razones de herencia, venta, arrendamiento y subarrendamiento. Después se estableció la renta congelada, que ha sido uno de los motivos del deterioro físico progresivo de los inmuebles patrimoniales.

La problemática actual del centro histórico está relacionada con los antecedentes mencionados y tiene las características siguientes: sub-utilización de la infraestructura, vialidad saturada, comercio ambulante, estacionamientos en la vía pública, carga y descarga de mercancías y contaminación ambiental.

Como respuesta a estos problemas, el gobierno federal emitió el Decreto del Centro Histórico, el 11 de abril de 1980.

CENTRO HISTORICO DE LA CIUDAD DE MEXICO



LIMITE DEL PERIMETRO A: Superficie 3.2 km², Población: 46,535 hab.,
Densidad de población: 145 hab/ha.



LIMITE DEL PERIMETRO B: Superficie 5.90 km², Población: 109,000 hab.,
Densidad de población: 185 hab/ha.

A partir de la desconcentración de servicios de comunicación, financieros, bancarios y educativos del Centro Histórico, la ciudad ha conformado nuevos centros en su periferia, con relativa autonomía y hacia donde básicamente se ha prolongado el crecimiento. Así, la avenida de los Insurgentes y Paseo de la Reforma son los principales ejes de servicios.

Al establecerse nuevas áreas habitacionales, el comercio ha formado también conglomerados dando por resultado vialidades que a partir del Centro Histórico, han sido prolongadas, conformando una traza radial. Entre los más importantes destacan la calzada México - Tacuba, Paseo de la Reforma, Marina Nacional y Periférico, al poniente; Insurgentes sur, Avenida Cuahutémoc y Tlálpán, al sur; Insurgentes Norte y eje Lázaro Cárdenas, al Norte; Fray Servando Teresa de Mier y Calzada Ignacio Zaragoza, al oriente; además de las líneas del Metro. De esta manera, poblaciones periféricas se integran al desarrollo del área urbana, como son: Azcapotzalco, Coyoacán, Gustavo A. Madero, Iztacalco, Iztapalapa y San Angel.

Actualmente el territorio del Distrito Federal presenta características de concentración en el centro histórico tradicional, segregación de población en el norte y oriente, cercana a las zonas industriales, y descentralización de servicios comerciales a la periférica.

La tendencia de estas formas de desarrollo son a partir de la continua revalorización del suelo en la periferia. Los cambios de usos del suelo de habitación a servicios y oficinas propician la expansión del área urbana, fenómeno que debe controlarse debidamente.

*** INFRAESTRUCTURA: Agua Potable.**

En la actualidad se dispone de un caudal de abastecimiento de $36.8 \text{ m}^3/\text{seg.}$ lo que significa una dotación promedio de 312 litros diarios por persona, para todos los usos.

El líquido para abastecer a la ciudad se capta mediante 1,366 pozos y 60 manantiales, localizados al sur-poniente de la capital, con una aportación del 71.5% ; además, se transfiere agua potable superficial de los ríos Lerma y Cutzamala que aportan el 23.5% y 5% del caudal suministrado, respectivamente. Para transportar el agua, se cuenta con 443 km de líneas de conducción, que abastecen a 202 tanques de almacenamiento con una capacidad conjunta de 1.5 millones de m^3 .

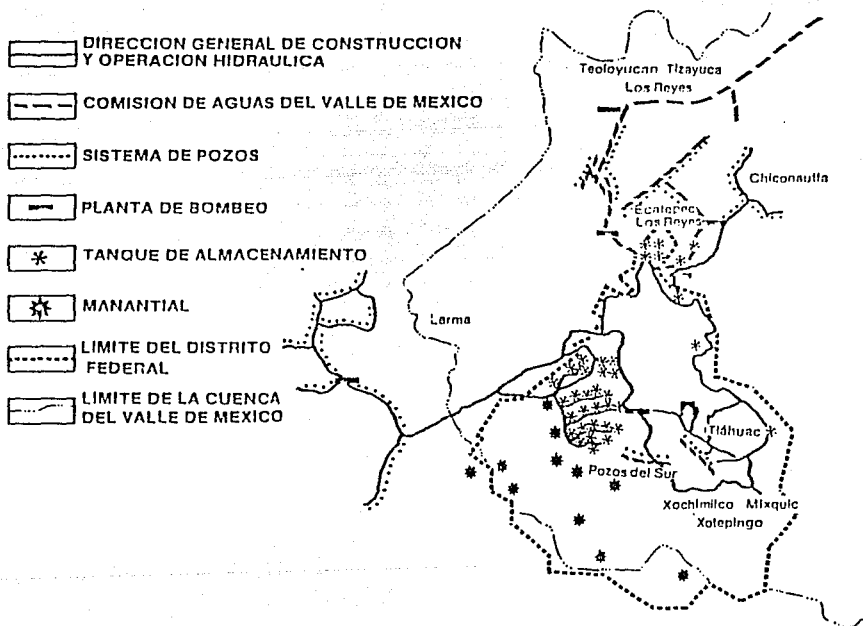
Para llevar el líquido a las zonas altas del poniente y sur del Distrito Federal se cuenta con 102 plantas de bombeo. Su distribución se efectúa a través de una red primaria de 560 km. de longitud y otra secundaria de 112,044 km., su calidad se controla por medio de 244 plantas de coloración, cuatro plantas potabilizadoras, con una capacidad total de 1.1 m³/seg. en las que se utilizan procesos físico-químicos para adecuar la higiene del agua.

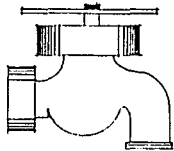
Se estima que el caudal que abastece a la ciudad de México, es de 22.5 m³/seg. se destinan a las actividades de uso doméstico, 4.4 m³/seg. a la industria, el comercio y los servicios disponen de 1.0 y 3.3 m³/seg, respectivamente. Los 5.6 m³/seg. restantes se canalizan a los servicios públicos como escuelas, hospitales y mercados.

La demanda actual es de 38.2 m³/seg. sobre la base de un consumo 340 litros por habitante al día una dotación de 35.2 m³/seg. de agua potable y 1.6 m³/seg. de agua residual tratada representando un déficit de 1.4 m³/seg. que se agrava en la época de estiaje.

Una de las razones de este déficit es el hecho de que las actividades industrial y comercial utilizan en conjunto, 8.6 m³/seg. de agua potable que no les es necesaria, ya que su operación y funcionamiento no requiere de tal potabilidad.

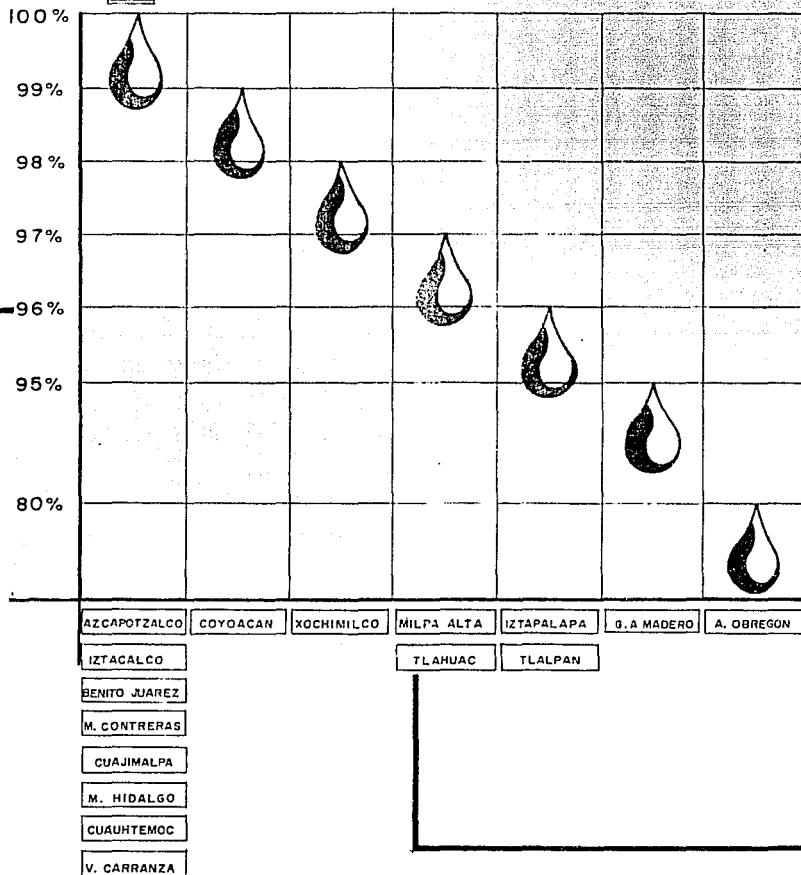
SISTEMA DE ABASTECIMIENTO DE AGUA POTABLE





COBERTURA DEL SERVICIO DE AGUA POTABLE POR DELEGACION.

Promedio para el D.F.: 97.6%



*** DRENAJE.**

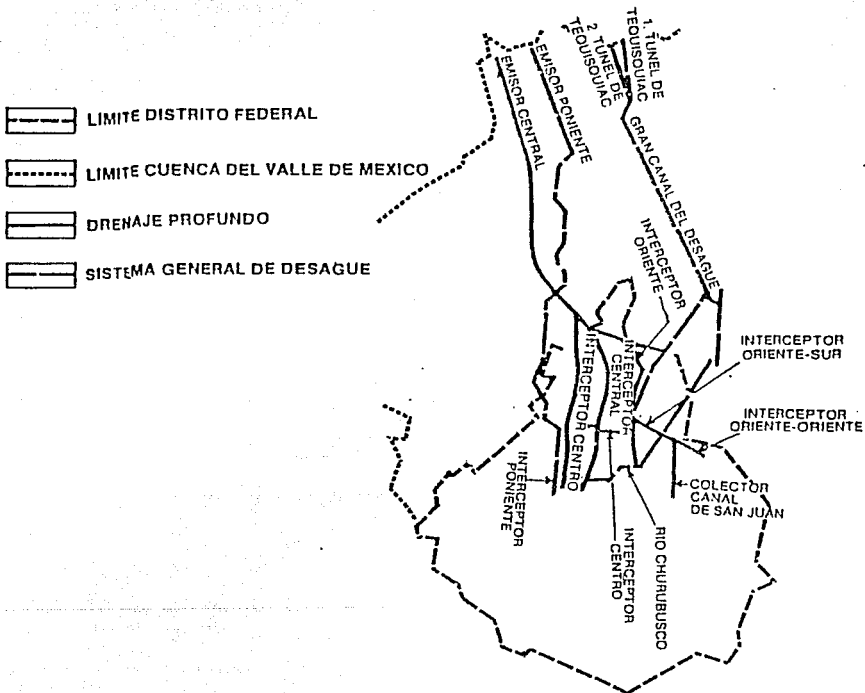
Actualmente el servicio de drenaje cubre el 76% de la población, con una red primaria de 1,217 km de longitud y una secundaria de 12,299 km. Además se dispone de 64 plantas de bombeo, tanques de tormenta y 90 km. de drenaje profundo; éste se encuentra distribuido de la siguiente manera: 50 km de Emisor Central; 14, 10 y 16 km. en los interceptores central, oriente y centro-poniente, respectivamente.

El 24% de la población que carece de este servicio se ubica en la periferia de la ciudad, donde las aguas residuales se descargan a los cauces de los ríos y en las barrancas; en las partes planas, se vierten las aguas negras directamente al suelo o las desalojan a las calles, con lo cual se provoca la contaminación de los acuíferos subterráneos.

El sistema de tratamiento y reuso cuenta con nueve plantas con una capacidad de $4.8 \text{ m}^3/\text{seg.}$ y 419 km. de redes para la distribución del líquido renovado; no obstante, la falta de sitios de almacenamiento para el agua tratada y la producción sea apenas de $1.6 \text{ m}^3/\text{seg.}$ lo que representa ocupar sólo el 37% de la capacidad instalada. Cabe mencionar que este tipo de aguas se destina al riego de áreas verdes y llenado de lagos.

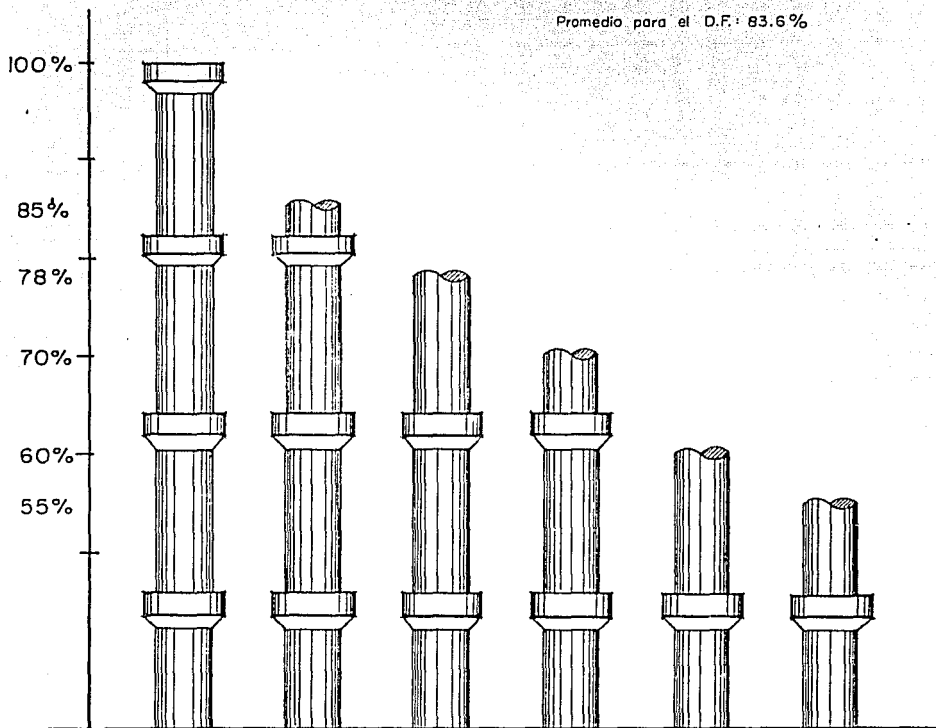
En materia de drenaje aún se requiere de grandes obras para contrarrestar el efecto del hundimiento de la ciudad, pero sobre todo para atender a las zonas que carecen de servicio.

SISTEMA GENERAL DE DESAGUE



COBERTURA DEL SERVICIO DE DRENAJE POR DELEGACION.

Promedio para el D.F.: 83.6%



CUAUHTEMOC	A. OBREGON	G. A. MADERO	MILPA ALTA	COYOACAN	IZTAPALAPA
V. CARRANZA	CUAJIMALPA			TLAHUAC	
B. JUAREZ	XOCHIMILCO			TLALPAN	
M. HIDALGO					
IZTACALCO					
AZCAPOTZALCO					
M. CONTRERAS					

* ENERGIA ELECTRICA.

Para el suministro de energía eléctrica en el Distrito Federal, la Compañía de Luz y Fuerza del Centro, S.A. (CLF) es la empresa responsable de brindar este servicio. A la fecha satisface el 10% de las necesidades de potencia y energía, a través de una Central Termoeléctrica; el otro 90% lo cubre la Comisión Federal de Electricidad (CFE) mediante el complejo hidroeléctrico instalado en el Infiernillo y Villita, localizados al suroeste del país.

Dicho servicio cuenta con dos sistemas para la alimentación eléctrica de la Ciudad de México: el de potencia integrado por estaciones, líneas y cables de 400, 230 y 85 kv. respectivamente y el de distribución, que consta de 700 circuitos primarios o alimentadores de 23 y 6 kv, ocho subestaciones de tipo convencional y otras cuatro teleconectadas por un centro de supervisión, así como una oficina principal y 1,300 transformadores de distribución aérea y subterránea.

En relación a la cobertura el 97.35% de las viviendas disponen de energía eléctrica en su interior. Esta situación no deriva de la incapacidad de la red, ya que actualmente la CLF y la CFE cuentan con la infraestructura para brindar el servicio al total de las viviendas existentes, sino que obedece a las irregularidades en la tenencia de la tierra que existe en algunos asentamientos de la periferia de la ciudad.

* TELEFONIA.

Por razones de evolución, de la manera en que ha crecido la Ciudad de México y por su tamaño actual, la prestación del servicio telefónico en la zona metropolitana no coincide con la división política del Distrito Federal. Actualmente se presta el servicio local de la Ciudad de México a prácticamente todo el Distrito Federal a excepción de parte de Tláhuac, Xochimilco, Milpa Alta, Tlalpan y Cuajimalpa en las que se presta el servicio suburbano con línea directa.

Hasta diciembre de 1983 se tenían 1.24 millones de líneas en servicio con 2.5 millones de aparatos. Para agosto de 1984 había 1.25 millones de líneas, lo que representó un crecimiento de 100 línea en ocho meses. Para diciembre de 1984 se tenía en servicio 1.32 millones de líneas, lo que representa casi tres veces más a las de 1970. Para llegar a este volumen, el crecimiento promedio de la red ha sido del 8.4% anual, durante este período.

Para atender las líneas existentes, hay actualmente 157 centrales, las cuales se encuentran instaladas en 65 edificios distribuidos en puntos estratégicos de la ciudad.

Adicionalmente, se tienen nueve centros de trabajo destinados a la instalación y mantenimiento de las líneas, con una superficie insuficiente para poder adquirir más equipo de servicio, y prestar una mejor atención a los usuarios.

En 1984 se incrementaron 98,500 líneas de las cuales el 49% son de tecnología digital. En 1985 se instalaron 164,000 líneas y para 1986 se tiene planeado instalar 154,000 más. Con este esfuerzo se reducirán los problemas de demanda del servicio en la ciudad.

COBERTURA DEL SERVICIO TELEFONICO EN EL AMCM.

AÑO	LINEAS (Millones)	EDIFICIOS DE CENTRALES
1983	1.2	62
1984	1.3	65
1985	1.4	68
1986	1.6	71

* VIALIDAD Y TRANSPORTE.

El sistema vial del Distrito Federal ha sufrido transformaciones para responder a las presiones del crecimiento urbano. Sin embargo, la expansión, ampliación y ensanchamiento de vías no ha resuelto totalmente la necesidad de movilidad deseada en la ciudad.

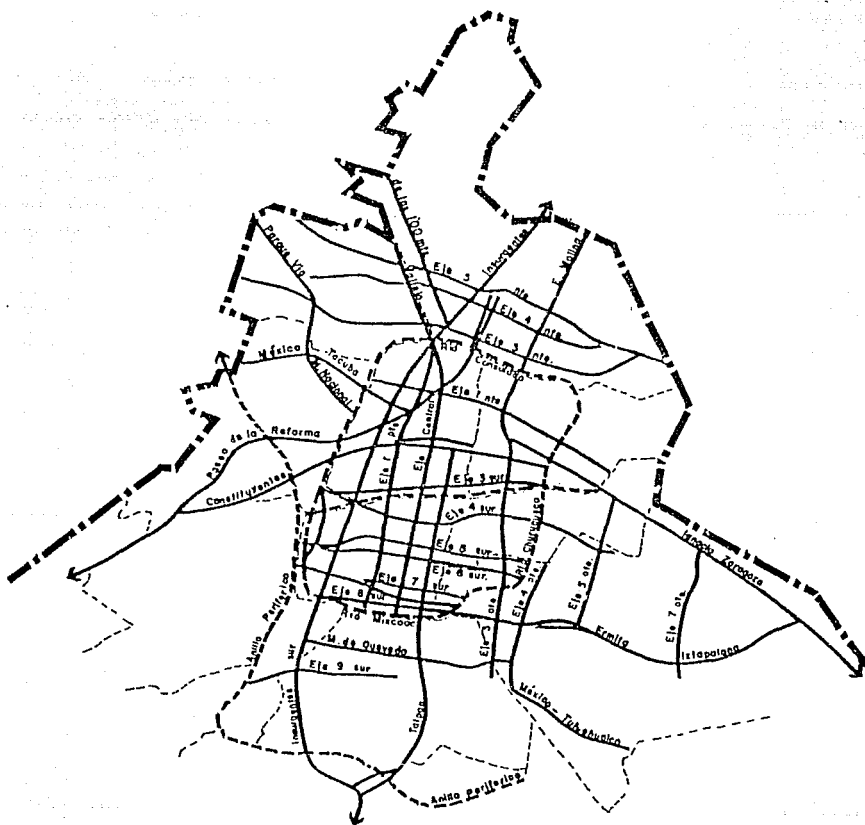
De acuerdo a su funcionamiento vial se ha subdividido en vías primarias como son las de acceso controlado y principales vías secundarias que comprende a las calles colectoras, locales, peatonales y ciclistas.

Entre las principales vías primarias se encuentran el Anillo Periférico, en el poniente y sur de la ciudad, cuyo proyecto de 86.5 km. cuenta actualmente con un 49% construido; el viaducto Miguel Alemán, que comunica al centro y al sur de la capital, a la que atraviesa de oriente a poniente con una longitud de 14.2 km. a la fecha, y el Circuito Interior con un total de 24.4 km.

Otro grupo importante lo conforman las vías radiales como Calzada de Tlálpán, Aquiles Serdán, Río San Joaquín, Insurgentes e Ignacio Zaragoza. se calcula que en su conjunto representan aproximadamente 133 km. También debe mencionarse a los Ejes Viales, los cuales se dividen en 17 de oriente a poniente y 17 de norte a sur, con un total aproximado de 270 km. Actualmente en operación.

Por otro lado es importante señalar que los principales problemas de accesibilidad en el Distrito Federal se presentan en las barrancas del poniente sobre todo en las Delegaciones Alvaro Obregón y Magdalena Contreras. Otra de las dificultades en el movimiento vehicular es la falta de estacionamiento que combinado con el uso intensivo de calles y avenidas para ese fin, provoca la reducción de las capacidades viales de 30% a 50% del total.

ESTRUCTURA VIAL 1986



* TRANSPORTE.

los volúmenes de transporte en el Área Metropolitana de la Ciudad de México son del orden de los 22.3 millones de viajes / persona / día (v/p/d). Estos traslados son cubiertos en un 40% por autobuses urbanos y suburbanos; 29% mediante el Sistema de Transporte Colectivo Metro; el 19% se realiza en autos particulares; el 9% en taxis de varios tipos; el Sistema de Transporte Eléctrico el 2% y otros medios el 1%.

Para 1985 se calcula en el transporte público un total de 161,666 unidades.

VOLUMEN DE UNIDADES DEL TRANSPORTE PUBLICO.

CLASIFICACION	UNIDADES
METRO 230 TRENES	2,975
AUTOBUSES URBANOS	4,931
AUTOBUSES SUBURBANOS	6,719
TAXIS	147,631
TRANSPORTE ELECTRICO	310

VEHICULOS EN EL AMCM.

FORMA DE TRANSPORTE	UNIDADES	PORCENTAJE
Transporte Público	161,666	5.0
Camiones y Motocicletas	435,000	15.0
Automóviles particulares	2'350,000	80.0
TOTAL	2'946,666	100.0%

Es importante constatar que la disponibilidad de vehículos particulares en el AMCM ocupa un lugar preponderante, calculándose en aproximadamente 2.3 millones de unidades; sin embargo en cuanto al volumen de v/p/d atendidos, apenas le corresponden un 19% del total, en tanto que el transporte público moviliza el 80%.

Los automóviles particulares representan cuatro quintas partes del total de vehículos, produciendo hasta un 50% de disminución de las capacidades viales a la circulación; así mismo, arrojan el 83% de los gases contaminantes de la ciudad.

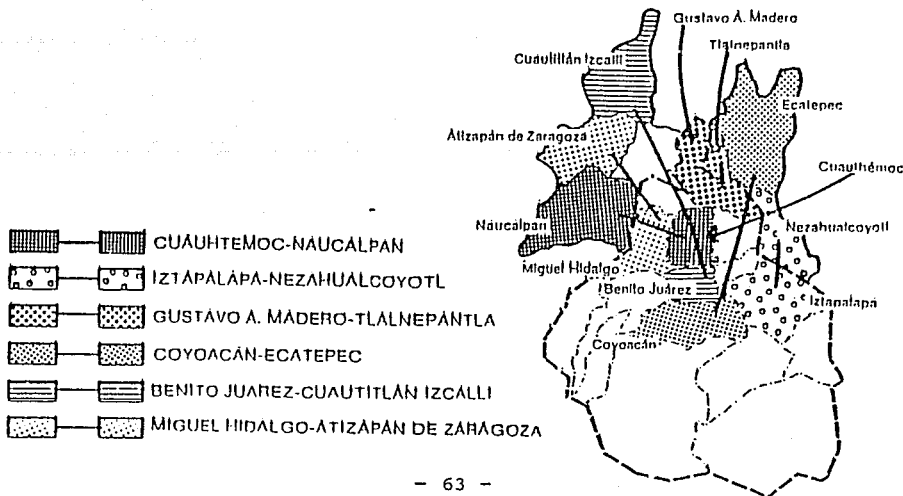
A la fecha, la red del Sistema de Transporte Colectivo Metro cuenta con aproximadamente 120 km. de longitud, para otorgar un servicio diario a 4.5 millones de usuarios, a través de sus líneas en servicio (7).

El sistema de autobuses urbanos en el AMCM está formado por 7,000 unidades de Ruta 100, con un total de 202 rutas en 8,294 km; más 431 unidades del sistema de transporte troncal del Estado de México, que conjuntamente, efectúan 5.8 millones de v/p/d, el 26% del total de viajes de todos los medios automotores.

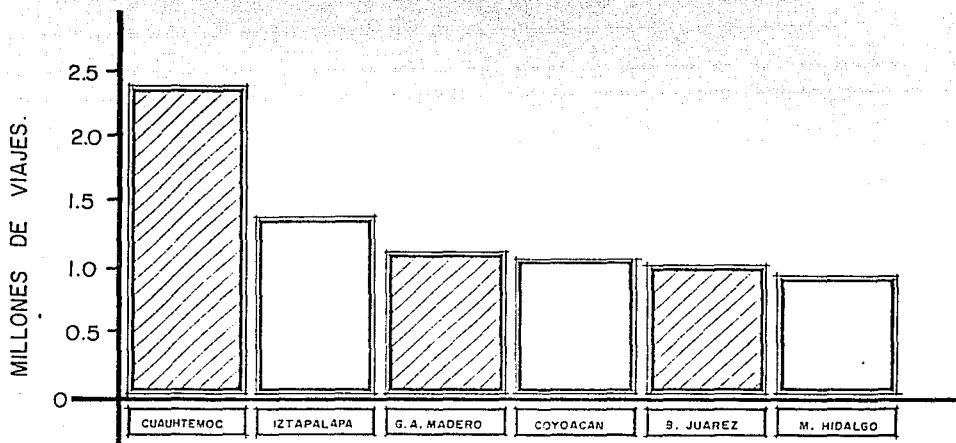
Los taxis colectivos representan a la fecha un modo de transporte que tiene dos modalidades de servicio: los colectivos y los de ruta libre. En el AMCM circulan aproximadamente 147,630 unidades de las cuales 80,000 son de este último tipo. Los colectivos movilizan 1.8 millones v/p/d, en tanto que los de ruta libre captan 155,000 v/p/d.

El servicio de trolebús se ofrece actualmente en 395 km, con 19 líneas, transportando a un total de 568 mil pasajeros por día en 426 unidades.

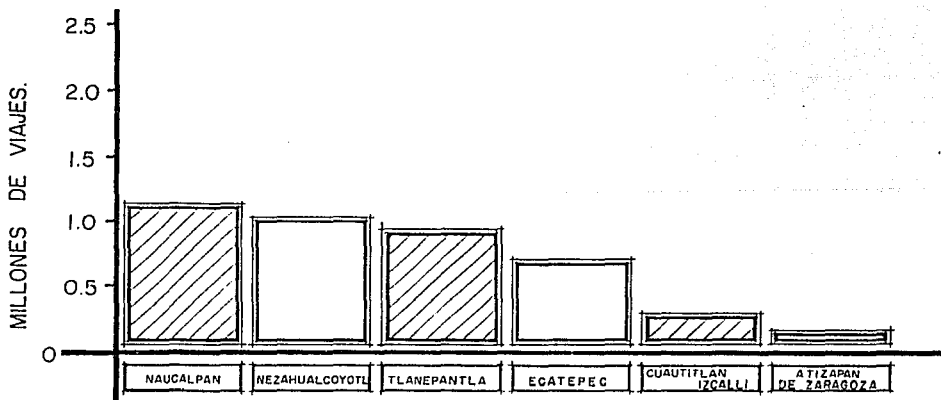
GENERACION DE VIAJES PERSONA/DIA POR DELEGACIONES Y MUNICIPIOS



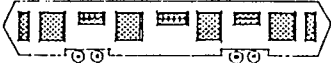
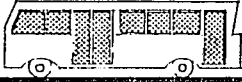




VIAJES PERSONA/DIA POR DELEGACION.



VIAJES PERSONA/DIA POR MUNICIPIO.



GENERACION DE VIAJES POR MODO DE TRANSPORTE EN EL AMCM

MODO DE TRANSPORTE	MILLONES DE V.P.D. 1983	%
METRO 	6.514	29.06%
AUTOBUS URBANO 	5.817	25.97%
AUTOMOVIL PARTICULAR 	4.265	19.09%
AUTOBUS SUBURBANO 	3.145	14.04%
TAXIS Y COLECTIVOS 	1.889	8.21%
OTROS 	0.820	3.66%

* VIVIENDA.

Históricamente la vivienda se concentró en el área central de la ciudad. Este proceso duró hasta 1920 cuando la población de ingresos medios la abandonó para ir a las zonas periféricas del sur. En tanto, los sectores de bajos recursos se trasladaron a las zonas norte y oriente, más cercanas a sus fuentes de empleos. A partir de ese momento, la población que se ubicó en el centro de la ciudad está motivada por la congelación de rentas, que si bien en su tiempo fue una medida acertada, al transcurrir los años ocasionó el deterioro físico del inventario habitacional existente, por falta de mantenimiento.

En la década de 1950, se agudiza la separación física de los estratos sociales. La población de bajos ingresos se asentó al norte y oriente de la capital, en torno a las zonas industriales, mientras que las de ingresos medios y altos, se van consolidando al sur, norponiente y poniente. También se iniciaron los procesos de invasión en los terrenos de la periferia, y el centro se perfiló como área para servicios de alta y media especialización.

En el período 1960 - 1970, aumenta el déficit de la vivienda para los grupos de ingresos medios y bajos. Es durante éste período y hasta 1976 que la edificación de casas habitación por parte del sector público, registran su mayor desarrollo a través de la construcción de grandes conjuntos multifamiliares.

En el decenio 1970 - 1980, se inicia el proceso de saturación y densificación de uso habitacional de anillo intermedio, mientras que en algunas zonas específicas, como en el centro y en la colonia Roma se experimenta el cambio hacia la actividad comercial determinado por el impacto de la inversión inmobiliaria.

Dicho proceso lo realiza mayoritariamente el sector social, que aporta un 65% del total; el sector público atiende el 23% y el sector privado el 12%. La baja en la inversión pública, respecto a la realizada en el período 1960 - 1976 es el resultado, en gran medida, de los altos costos en los materiales, la carencia de suelo y la crisis económica por la que atraviesa el país.

Actualmente en el Distrito Federal existen aproximadamente 1.9 millones de viviendas, de las cuales 419,798 (el 22%), no cuenta con la infraestructura necesaria o están construidas con materiales no duraderos.

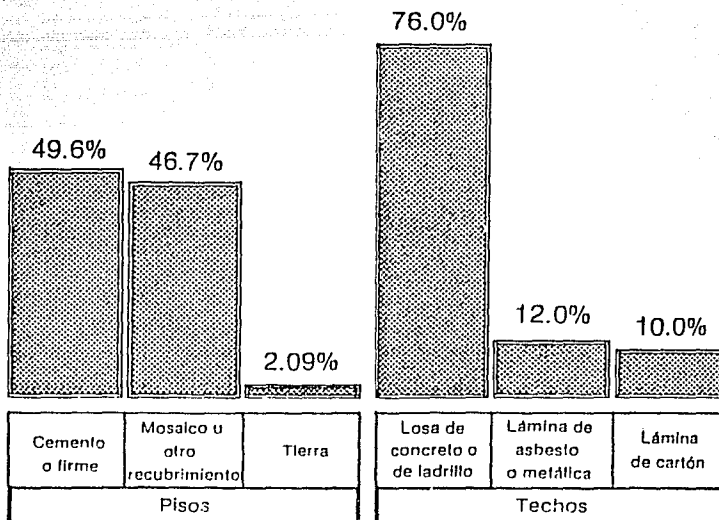
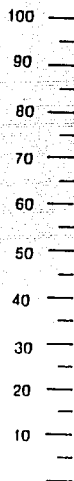
Debido a los sismos acontecidos en septiembre de 1985, el sector de vivienda se vio seriamente afectado, principalmente en las delegaciones Gustavo A. Madero, Cuauhtémoc y Venustiano Carranza, al resultar dañadas alrededor de 70,000 unidades en perjuicio de igual número de familias y aumentando el déficit ya existente de 463,798 unidades en el Distrito Federal, principalmente en las delegaciones Iztapalapa, Tláhuac, Xochimilco, Tlalpan, Magdalena Contreras y Cuajimalpa.

ESTADO DE LA VIVIENDA PARTICULAR SEGUN MATERIAL DE CONSTRUCCION



807,220	815,234	49,007	1'327,334	208,540	176,060
---------	---------	--------	-----------	---------	---------

No. Viviendas

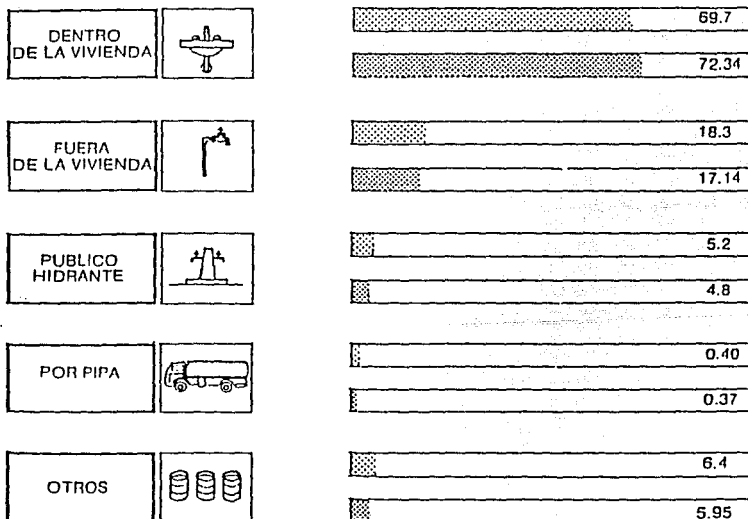


Como un instrumento de atención emergente para la reconstrucción de las viviendas en la zona afectada, el Ejecutivo Federal emitió el 21 de octubre de 1985 un decreto expropiatorio de vecindades, edificios habitacionales y lotes baldíos. El total de las colonias afectadas fue de 78, con 4,291 predios, incluyendo lotes sin construcción.

En la actualidad de los 10 millones de habitantes en el Distrito Federal, el 72.4% disponen del servicio de agua potable dentro de la vivienda; el 18.8% lo tiene fuera; 5.3% son abastecidos mediante hidrantes públicos; el 0.4% lo hace a través de pipas o pozos no declarados y el 3.0% restante no cuenta con la información.

TIPO DE SERVICIO DE AGUA POTABLE

AÑOS
 93.2% 1980-82
 96.7% 1985



* EQUIPAMIENTO URBANO: Abasto.

Al Distrito Federal ingresan actualmente 13,000 toneladas diarias de alimentos para consumo interno y distribución externa. Estas llegan a través de las carreteras que llegan de Puebla y Veracruz; 29% acceden por vías provenientes de Querétaro; por las carreteras de Cuernavaca 9%; de los accesos que comunican por Toluca, el 8% y finalmente, el 4% proceden del estado de Hidalgo.

Para su almacenamiento y distribución, el sector público cuenta con una infraestructura compuesta por una central de abastos, 28 mercados públicos, 53 mercados sobre ruedas, 480 rutas de tianguis, 148 concentraciones, 37 centros comerciales Conasupo, 76 tiendas del D.D.F Liconsa. Por su parte el sector privado cuenta con 89 tiendas de autoservicio.

Las delegaciones Cuauhtémoc, Venustiano Carranza y Gustavo A. Madero son las que cuentan con mayor número de mercados públicos, y las menos dotadas son Cuajimalpa, Magdalena Contreras y Xochimilco.

En cuanto al abasto que realizan los mercados sobre ruedas y tianguis, la delegación Gustavo A. Madero es la que cuenta con más rutas.

De los canales comerciales privados existen, cuatro son las delegaciones que poseen una mayor cantidad; Benito Juárez, Cuauhtémoc, M. Hidalgo y Coyoacán. Esta localización corresponde a las zonas donde se presentan los mayores índices de población del Distrito Federal.

En general se puede afirmar que sólo tres delegaciones cuentan con medios de abastecimiento adecuados; Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero y Coyoacán; el resto presentan déficit en relación a sus habitantes.

Dentro de la problemática que enfrenta el sector de abasto resalta la deficiente coordinación entre los diferentes sistemas de comercialización de los sectores públicos y privados para mejorar el servicio a los consumidores, en especial para las zonas de escasos recursos. En cuanto a los rastros existentes y como resultado de la falta de mecanismos de operación adecuados, estos necesitan mejorar sus condiciones de salubridad para garantizar al público un máximo de higiene en la distribución de sus productos.

También el sector de abasto resultó afectado en un 31% de sus mercados por los sismos; es decir, que 92 inmuebles resultaron dañados. Ejemplo de ellos es el caso del mercado de Jamaica en el cual se deterioró parte importante de los 36,000 m² de superficie, donde se encontraban ubicados 3,446 locatarios de comercio al menudeo.

EQUIPAMIENTO PARA EL ABASTO Y COMERCIALIZACION.

DELEGACION	MERCADOS PUBLICOS	CONCENT.	TIENDAS DE AUTOSERVICIO	MERCADOS SOBRE RUEDAS	TIANGUIS O MERC MOVIL
A. OBREGON	12	12	8	8	-
AZCAPOTZALCO	19	3	2	3	27
B. JUAREZ	16	-	17	2	53
COYOACAN	18	8	8	5	77
CUAJIMALPA	5	3	-	1	11
CUAUHTEMOC	38	-	18	4	27
G.A. MADERO	45	16	7	9	119
IZTACALCO	15	8	1	4	30
IZTAPALAPA	19	72	3	5	-
M. CONTRERAS	5	-	2	2	23
M. HIDALGO	17	2	16	4	33
MILPA ALTA	6	-	-	-	2
TLAHUAC	16	1	-	-	-
TLALPAN	16	10	5	4	46
V. CARRANZA	37	1	2	1	16
XOCHIMILCO	5	12	-	-	16
TOTAL	289	148	89	53	480

* EDUCACION.

En el Distrito Federal existe una demanda potencial de más de 4.4 millones de estudiantes entre los 4 y los 24 años de edad de los cuales aproximadamente 2'631,122 demandan instrucción básica en educación media superior 633,873 y 1'177,617 en nivel superior. Sin embargo, el servicio público sólo atiende en nivel preescolar al 42.4% mientras que los particulares atienden a el 8.7%, por lo que la cobertura alcanza el 51.1%, 30% más de los servicios prestados en 1980.

Actualmente la capital del país cuenta con 1,001 inmuebles, con un promedio de 237 alumnos por plantel en escuelas públicas, lo que representa un déficit de 957 planteles. Territorialmente todas las delegaciones presentan déficits en el servicio educativo en preescolar.

En primaria se atiende 90.2% por parte del sector público y 12.0% por el sector privado; cabe aclarar que el déficit que presenta este nivel de servicio, obedece a la incorporación de alumnos del Estado de México que concurren a escuelas ubicadas en las delegaciones colindantes con esta entidad, considerando además que el programa de educación primaria establecido por la Secretaría de Educación pública comprende a la población entre los 6 y 14 años de edad. Actualmente hay 294 edificios con un promedio de 470 alumnos. Uno de los elementos que contribuyen al déficit que en este nivel se presenta en las delegaciones Gustavo A. Madero, Iztacalco, Iztapalapa Alvaro Obregón, M. Contreras, Tlalpan y Milpa Alta, es la subutilización que se hace de los inmuebles en el turno vespertino.

La oferta de los servicios de secundaria dan cobertura al 93.6% de la población demandante; el sector público atiende al 83.5% y los particulares a un 10.0%, lo que representa un déficit del 6.4% de la demanda.

En relación al nivel medio superior sólo se satisface la demanda del 27.5% de la población en 50 planteles de diferentes instituciones oficiales, 144 escuelas particulares y 10 instituciones autónomas, con un promedio de 856 alumnos por plantel, lo que significa una demanda no atendida del 72.5%. En este sentido, se hace necesario revisar el potencial de cada una de las instituciones oficiales a fin de evaluar la capacidad real de cada plantel, para definir así, los requerimientos actuales y futuros.

Respecto a su distribución espacial, es en las delegaciones Azcapotzalco y Coyoacán donde se concentra la mayor oferta de este nivel de educación, en tanto que de mayores carencias son Cuajimalpa, Magdalena Contreras y Tláhuac.

A nivel superior, la situación se torna aún más grave, ya que los 834 inmuebles existentes atienden tanto a la demanda local como una parte de la demanda nacional. Actualmente sólo se satisface al 87%, de tal manera que se requieren 114 planteles para mantener el promedio de 1.689 alumnos por inmueble.

Territorialmente, las instituciones públicas se encuentran ubicadas en toda la ciudad; sin embargo, es en las delegaciones Coyoacán y Gustavo A. Madero, donde se encuentra un mayor número de estos planteles. En relación con la oferta que ofrece el sector privado, se estima que presta sus servicios a un índice considerable de estudiantes en los diferentes niveles de educación, reduciendo en un 15% los déficits de la demanda.

EQUIPAMIENTO PARA LA EDUCACION

DELEGACION	PREESCOLAR	DIF	PRIMARIA	SECUNDA- RIA	SEC. TEC.	VOCACIONAL BACHILLERAT.
ALVARO OBREGON	75	-	148	15	5	3
AZCAPOTZALCO	80	-	105	24	5	7
BENITO JUAREZ	77	12	146	13	2	-
COYOACAN	70	7	146	24	5	6
CUAJIMALPA	20	-	30	3	2	1
CUAUHTEMOC	86	6	209	29	10	3
GUSTAVO A. MADERO	132	19	292	52	16	6
IZTACALCO	51	-	88	20	4	2
IZTAPALAPA	140	20	251	47	11	4
MAGDALENA CONTRERAS	33	-	35	6	2	1
MIGUEL HIDALGO	61	5	136	18	3	1
MILPA ALTA	12	-	16	2	1	4
TLAHIAC	28	-	33	5	3	2
TLALPAN	55	-	124	10	4	-
VENUSTIANO CARRANZA	46	12	122	23	6	2
XOCHIMILCO	35	5	52	10	2	2
TOTAL	1001	86	1933	301	81	44

* SALUD.

Hasta antes de los sismos de septiembre de 1985, las instituciones del sector salud en el Distrito Federal disponían de 19,993 camas, que venían satisfaciendo, además de la demanda local, parte de la regional y nacional, con servicios del segundo y tercer nivel. Por su conducto se atendía a más de 17 millones de habitantes. Dentro de los efectos que dejaron los sismos pasados, aproximadamente el 24% de la capacidad hospitalaria del Distrito Federal resultó dañada.

La dependencia que tiene mayor cobertura es el Instituto Mexicano del Seguro Social, sin embargo, los servicios que presta sólo benefician a sus derechohabientes.

El ISSSTE sufrió daños en tres de sus ocho unidades hospitalarias, con pérdidas de 867 camas censales; esto es 30.3% de la capacidad instalada en la zona.

En general la distribución territorial de este equipamiento se concentra en las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Coyoacán, Tlalpan y Azcapotzalco.

OFERTA HOSPITALARIA DE LAS INSTITUCIONES DEL
SECTOR SALUD

INST. O DEPENDENCIA	CAMAS	%	POBLACION EST. ATENDIDA	CAMAS INUTILIZADAS POR SISMOS
SECRETARIA DE SALUD	5,631	28	4'812,820	1,384
IMSS	8,395	42	7'175,213	2,667
ISSSTE	2,256	11	1'928,205	867
D. D. F.	2,116	11	1'859,829	--
SEDENA	1,003	5	867,264	--
SECRETARIA DE MARINA	115	1	48,290	--
SER. COORD. DEL EDO. MEX.	417	2	356,410	--
TOTAL	19,993	100	17'048,031	4,918

* CULTURA, RECREACION Y DEPORTE.

Las necesidades de cultura y recreación en la capital del país se viene atendiendo mediante 255 bibliotecas, 148 cines, 50 galerías, 40 teatros, 26 museos y 18 salas de arte. No obstante la excesiva concentración de éste tipo de instalaciones en las delegaciones Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo, Benito Juárez y Coyoacán; un buen porcentaje de ellas resultó averiado por los movimientos telúricos, entre ellos 97 inmuebles que incluyen cines y teatros.

El equipamiento para el deporte en el Distrito Federal consta de tres ciudades deportivas, 142 deportivos y otras instalaciones a nivel barrio.

En educación física, se atiende al 100% de la población escolar. Para la atención a las escuelas primarias y secundarias se organizaron servicios de educación especial, gimnasia, natación y servicios médicos deportivos, y se instaló la Escuela Nacional de Entrenadores Deportivos.

* MEDIO AMBIENTE: Area urbana.

La ciudad de México en los últimos años, ha tenido un acelerado proceso de concentración industrial que ha generado un alto crecimiento demográfico no planificado, ocasionando una serie de problemas significativos; entre éstos se encuentra el de la contaminación ambiental.

Las principales causas de la infición del aire, pueden clasificarse en industriales, vehiculares y otras.

La emisión de contaminantes a la atmósfera se ve agravada por las condiciones geográficas del Distrito Federal ya que no permite una fácil dispersión de ellos.

Respecto a las fuentes industriales, se estima en 30 mil su número. Gran parte de las plantas fabriles se ubican al norte y noroeste de la ciudad. Algunos de los principales focos de contaminación atmosférica sea la termoeléctrica del valle de México y la refinería 18 de marzo que generan aproximadamente el 17% del total de bióxido de carbono emitido en la atmósfera.

Los aproximadamente 2.5 millones de vehículos automotores producen alrededor del 75% de los gases contaminantes emitidos a la atmósfera siendo su principal componente el monóxido de carbono.

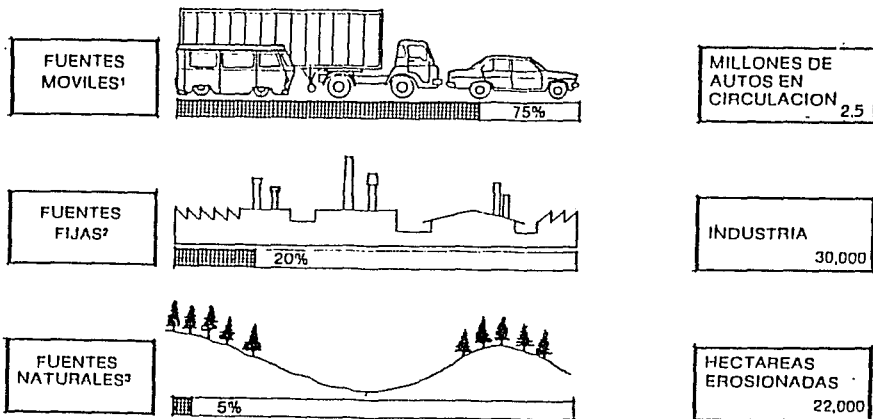
En el Distrito Federal se generan diariamente 6,495 toneladas de basura doméstica, 872 toneladas de recolección en la vía pública y 2,327 toneladas de desechos industriales, comerciales y de servicio. Tales desperdicios se depositan en dos basureros municipales y en una planta de procesamiento. De los residuos -

producidos, el 40% son depositados en Santa Fe, que tiene una extensión aproximada de 8 ha. y se calcula que proporcionará servicio durante 18 años; los demás tiraderos se encuentran ubicados en el Estado de México. Los tiraderos a cielo abierto causan la contaminación visual, odorífica y microbiana a través de la incineración de desechos se ocasionan el 4% de la infición atmosférica por humos que además, contaminan los mantos acuíferos subterráneos, ya que generalmente se encuentran ubicados en áreas de recarga acuífera o sobre los drenes de escurrimiento superficial.

La deforestación de las áreas circundantes a la ciudad provoca que los vientos transporten partículas de polvo, principalmente durante los meses de febrero, marzo y abril, gran parte de la superficie que ocupa el ex lago de Texcoco y demás zonas áridas del Distrito Federal.

La geografía del valle de México contribuye a que cuando se produce el fenómeno de la inversión térmica, se forma una especie de "olla tapada", sin válvula de escape. El problema estriba entonces en que las enormes cantidades de contaminantes que se generan por las fuentes móviles y fijas se acumulan dentro de un volumen de aire, dando lugar a la inversión térmica.

FUENTES DE CONTAMINACION 1983



¹ Emiten 4.5 millones de partículas tóxicas al año.

² Emiten 383.000 toneladas al año de partículas tóxicas

³ Emiten 308.000 toneladas al año de partículas de polvo asociadas con heces fecales producidas principalmente por tolvaneras.

* AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.

Ante la tendencia de crecimiento del área urbana y la degradación de los bosques, esta área de conservación ecológica adquiere actualmente un valor especial, al constituirse en base fundamental para el equilibrio natural de la ciudad. Esta zona está amenazada por la irregularidad de la tenencia de la tierra, aunada a las presiones que ejercen los usos urbanos sobre esta área y las propias de explotación agrícola y ganadera.

Los recursos forestales del Distrito Federal se han reducido al 25%. Esta pérdida ha afectado la calidad del aire e introducido modificaciones significativas al clima de la ciudad de México.

Como consecuencia de la tala inmoderada, la erosión y la extensión del área pavimentada sobre los suelos permeables, se ha reducido la carga de los mantos acuíferos, poniendo en peligro la permanencia de este recurso y la estabilidad del suelo en áreas lacustres, hoy urbanizadas, con riesgo para los edificios altos y pesados que se vuelven más vulnerables a hundimientos o a sismos.

Existe la necesidad de realizar acciones directas en el ámbito del ACE, para mejorar las condiciones ambientales de los habitantes del Distrito Federal.

* DESECHOS SOLIDOS.

Los desechos sólidos generados por el creciente desarrollo que ha venido observando la ciudad de México, han contribuido considerablemente al deterioro de la calidad de vida de su población, al alterar en forma directa las condiciones sanitarias del aire, suelo y agua.

En el Distrito Federal se calcula la generación de residuos sólidos en 9,694 ton/día, de los cuales el 67% es basura doméstica; el 9% son desperdicios recolectados en vía pública y el 24% restante desechos industriales y comerciales. De este total, las delegaciones recolectan sólo el 80%; del 20% restante, una parte es tratada por los propios habitantes a través de sistemas domésticos de entierro e incineración y la otra permanece en la vía pública o tiraderos clandestinos, provocando con ello la proliferación de fauna nociva, germenés patógenos y la contaminación de los mantos acuíferos.

GENERACION DE DESECHOS SOLIDOS

PRINCIPALES DELEGACIONES	GENERACION POR DIA (TONELADAS)
GUSTAVO A. MADERO	1,536
IZTAPALAPA	1,286
CUAUHTEMOC	966
VENUSTIANO CARRANZA	836
AZCAPOTZALCO	732
TOTAL	5,356

* AREAS VERDES.

Una parte de los espacios abiertos destinados para áreas verdes en la zona urbana, se encuentran en proceso de deterioro, debido a la falta de recursos y sistemas de conservación adecuados así como a la insuficiencia de árboles y plantas idóneas con capacidad para sobrevivir en épocas de estiaje y bajo condiciones críticas de contaminación ambiental, además del inadecuado uso que de ellas hacen algunos habitantes del Distrito Federal.

Las delegaciones con un gran déficit en este aspecto son: Azcapotzalco, Alvaro Obregón, Benito Juárez y Cuauhtémoc, debido al intenso uso urbano del suelo, ya que no cuentan con la necesaria reserva territorial para la dotación de áreas para el esparcimiento público; en cambio, las delegaciones, Miguel Hidalgo y Tlalpan, cuentan con un superávit por encontrarse en ellas lugares arbolados de una gran tradición como los bosques de chapultepec y tlalpan que no solo favorecen a los habitantes de su zona de influencia, sino que tienen una cobertura mayor. Se estima que en términos generales hay una proporción de 3.4 m² de área verde por habitante.

El Distrito Federal cuenta con aproximadamente 3,310 ha. de zonas verdes, repartidas en parques, jardines e instalaciones deportivas. De este total, el 60.46% corresponde a parques. Las delegaciones Miguel Hidalgo, Tlalpan, Gustavo A. Madero, son las entidades mejor dotadas en este aspecto.

Los jardines ocupan el 18.32% del área verde de la ciudad siendo las delegaciones Coyoacán, Tlalpan y Miguel Hidalgo las mejores servidas y la Benito Juárez e Iztacalco las que acumulan los mayores déficits.

Por lo que respecta a los deportivos, ocupan el restante 12.26% de las áreas verdes y solamente las delegaciones Iztacalco y Venustiano Carranza cuentan con instalaciones suficientes; las restantes presentan altos déficits.

Finalmente, se tienen considerados como áreas verdes las glorietas y los camellones, que ocupan 515 ha. que contribuyen a mejorar tanto la calidad del aire como la imagen urbana.

DOESIFICACION DE AREAS VERDES POR DELEGACION

DELEGACION	HABITANTES	M ² EN PARQUES Y JARDINES	M ² EN GLORIFIAS Y CAMELIONES	TOTAL AREAS VERDES	M ² /HAB.
A. ORREGON	729,572	951,859	357,556	1'309,414	1.8
AZCAPOZALCO	656,685	697,154	302,154	999,593	1.5
B. JUAREZ	578,358	524,245	500,733	1'024,978	1.7
COYOACAN	705,566	2'423,816	117,731	2'541,547	3.6
CUAJIMALPA	112,757	299,817	240,000	539,817	4.8
CUAUHTEMOC	847,853	574,250	n.e.	574,250	0.6
G. A. MADERO	1'632,659	3'632,806	1'477,362	5'110,168	3.1
IZTACALCO	630,779	1'742,300	690,380	2'432,680	3.9
IZTAPALAPA	1'467,500	1'710,706	731,177	2'441,883	1.66
M. COMPTRENAS	211,103	43,050	91,650	134,700	0.6
M. HIDALGO	565,202	8'702,993	183,600	8'886,593	15.9
M. ALTA	57,979	84,868	n.e.	84,868	1.5
TLAHUAC	179,955	96,690	n.e.	96,690	0.5
TLALFAN	459,060	4'330,000	n.e.	4'330,000	9.5
V. CARRANZA	735,521	1'718,602	396,143	2'114,745	2.9
XOCHIMILCO	259,498	413,086	68,306	481,392	1.8
TOTAL	9'847,354	27'946,527		33'103,319	3.4

* PATRIMONIO URBANO CULTURAL.

En el territorio del Distrito Federal existen zonas que forman parte del patrimonio cultural urbano-arquitectónico de la ciudad y que contribuyen a la identidad física y social de sus habitantes; estas zonas son únicas por su carga de valores históricos y culturales. La importancia de las zonas patrimoniales nace de sus antecedentes con elementos históricos, desde paleontológicos hasta los contemporáneos.

Estas zonas son testimonios físicos, que pocas ciudades han podido ofrecer a sus habitantes y mantener el paso de los años.

El programa general, define la clasificación tipológica de las zonas patrimoniales que permiten introducir una normatividad de protección para estas áreas. Además introduce la concepción de las zonas patrimoniales, que como tales, están sujetas a los procesos de cambio de uso del suelo y a la especulación que en algunas zonas se desarrollan. Lo anterior obliga a definir el papel que tienen dichas áreas de funcionamiento general de la ciudad como condición para una estrategia de conservación y mejoramiento del patrimonio cultural y a la elaboración de una metodología de investigación y delimitación de las zonas patrimoniales.

Considerando su contenido de valores o cargas valorativas, podemos identificar en el Distrito Federal, las siguientes zonas:

* ZONAS HISTORICAS DECLARADAS.

Son las zonas que cuentan con una declaratoria de protección y concentran edificaciones que fueron construidas en etapas anteriores, contemporáneas o posteriores al centro histórico, con un valor testimonial y una traza urbana que dan fe de su época, tales como: Centro Histórico perímetro "A" y perímetro "B", San Angel y Coyoacán, entre otros.

* ZONAS DE PATRIMONIO CULTURAL URBANO-ARQUITECTONICO.

Son sitios históricos de manifestaciones artísticas con edificaciones posteriores a la época colonial, que conservan parte de su arquitectura y traza original; y están siendo afectadas por las acciones derivadas del desarrollo urbano de la ciudad; se encuentran amenazados por un constante cambio de uso del suelo y no cuentan con una normatividad adecuada que los proteja, razón por la cual han ido perdiendo su carácter, entre ellas se encuentran las colonias: Roma, Guerrero, Condesa, Hipódromo y Mixcoac.

* ZONAS DE SITIOS TRADICIONALES.

Zonas con antecedentes prehispánicos, integradas por inmuebles de arquitectura vernácula, que conserva predominantemente en su fisonomía, características vinculares con la región geográfica y con las formas de vida tradicionales, fiestas y acontecimientos sociales como parte del patrimonio cultural; tales como: pueblos de Mixquic, Xoco, Santa Anita y San Pedro Mártir, entre otros.

Entre los principales riesgos que enfrenta la ciudad de México se encuentran los de índole físico, químico y sanitario.

Los físicos pueden ser de tipo geológico ó hidrológico en el primer caso cabe señalar que la ciudad esta asentada sobre un área considerada como de alto riesgo sísmológico, por la presencia de líneas de fractura estructurales, de asentamientos de terrenos y antiguos canales que fueron rellenados con materiales poco compactos.

Las fisuras estructurales son dislocamientos profundos de la corteza terrestre, con respuesta de movimientos horizontales y verticales fuertes en el movimiento de un terremoto. Los asentamientos del suelo responden a la conformación superficial del material del subsuelo, cuya orientación está ligada a los hundimientos diferenciales; por ello la parte céntrica de la ciudad es la más vulnerable a los efectos de los sismos.

Los riesgos sanitarios a los que está expuesta la capital radicarían en la contaminación del agua, el aire o los alimentos. En este último caso, la cercanía de fábricas productoras de alimentos -

con los que generan o expelen productos tóxicos, aumentan las probabilidades; bajo estas características, el área más vulnerable es el norte de la ciudad.

Los sismos ocurridos los días 19 y 20 de septiembre de 1985, provocaron, severos daños en el área central de la zona urbana del Distrito Federal en una superficie de 3,600 ha. afectando principalmente a las delegaciones Cuauhtémoc, Venustiano Carranza y Gustavo A. Madero.

De las edificaciones altas se derrumbaron totalmente 210 y 120 sufrieron grandes daños que ameritaron demolición. De estas edificaciones, el 88% tenían menos de 10 pisos.

Si bien la excepcional intensidad que presentaron los movimientos telúricos, aunada a la vibración del terreno blando de que se compone el subsuelo del centro de la ciudad, explica el enorme daño en la zona, existen otros aspectos que agrandaron sus efectos, como los hundimientos por la extracción de agua, construcciones inadecuadas, usos indebidos y falta de mantenimiento de los inmuebles.

De los elementos urbanos, el más deteriorado por éstos fenómenos fue, sin duda la vivienda, cuantificada en 70,000 unidades dañadas, total o parcialmente, en donde se calcula vivían más de 260,000 personas.

El equipamiento urbano resultó también averiado, particularmente en los renglones de salud y educación. del primero se perdió más del 25% del servicio de hospitales de media y alta especialización, que atendían a la población local y nacional. En cuanto al sector educativo, se llegó a un total de 1,911 inmuebles deteriorados.

Con base en esta información, se puso de manifiesto la excesiva concentración de las instalaciones de salud en una sola delegación: La Cuauhtémoc.

La administración pública también resultó afectada, puesto que se destruyeron parcial o totalmente, más de 1.6 millones de m² de 241 edificios ocupados por ella; algunos de su propiedad y otros en arrendamiento. En consecuencia, se desaloja 150,000 servidores públicos, que fueron trasladados a espacios no siempre acordes a las necesidades de atención al público, por lo que se hizo necesario, a corto plazo resolver su ubicación definitiva.

La infraestructura de agua potable y drenaje también sufrió perjuicios.

En cuanto a los servicios de comunicación, resultaron lesionados los principales edificios de centrales telefónicas, afectando los equipos de larga distancia nacional e internacional.

El área del centro de la ciudad, que resultó la zona más afectada, daba cabida a un considerable número de unidades fabriles de pequeña y mediana escala de las cuales se dañaron 500 donde operaban 40,000 trabajadores aproximadamente.

Para restituir la mayor parte de la infraestructura dañada por los sismos, el Ejecutivo Federal dispuso la creación de la Comisión Nacional de Reconstrucción del Area Metropolitana de la Ciudad de México, a fin de restablecer las condiciones de vida de la capital del país, otorgándole facultades para:

Auxiliar e integrar a la población damnificada.

Reconstruir las viviendas, hospitales, escuelas y servicios públicos indispensables.

Profundizar y acelerar los esfuerzos de descentralización.

Con el objeto de auxiliar y agilizar las tareas de dicho comité, se crearon los subcomités de reordenación urbana y proyectos de reconstrucción, de Normas y Procedimientos de Construcción de Vivienda y Habitación Popular y de descentralización y desconcentración de actividades.

Estos comités han diseñado normas y lineamientos de emergencia, en tanto se concluyen los de un carácter definitivo y específico. Por ende, el programa General de Desarrollo Urbano sustenta su estrategia y acciones de acuerdo a los primeros postulados, a saber:

- * Restricción a la altura de la construcción con un máximo de cuatro niveles o 15 m. Sobreparar este límite requiere de una autorización especial, en el entendimiento de que se elimina tal posibilidad en el perímetro "A" del Centro Histórico.
- * Disminución de la densidad e intensidad permitidas en el plan vigente 1982, que va del 11 al 50%.
- * Eliminación de un 65% de corredores urbanos autorizados en 1982, además de considerar únicamente como corredor urbano a los predios con frente a la vialidad primaria.
- * Clasificación de la ciudad en tres zonas por su propensión al riesgo.
- * Restricción de construcciones en los parámetros de colindancia para evitar el impacto entre edificios.
- * Elaboración de un programa de reconstrucción para la ciudad de México, considerando prioritarios los aspectos de vivienda y de atención a los barrios más afectados.
- * Formulación de un programa maestro de atención e investigación de riesgos para casos de desastre en la ciudad de México.

* CARACTERIZACION DE ELEMENTOS DE PLANEACION URBANA.

Con base en el análisis de los factores físicos, patrimoniales y socioeconómicos que han influido en el desenvolvimiento del Distrito Federal y con el propósito de optimizar sus servicios y equipamiento, en beneficio de la población se hace necesario el establecimiento, además del Centro histórico de la Ciudad de México, de ocho unidades de planeación física, llamadas sectores urbanos.

La definición de criterios para la delimitación físico espacial de los sectores, se fundamentó en la dinámica del desarrollo capitalino. En este sentido, se respetaron las demarcaciones puntuales existentes, utilizando avenidas, cruces o elementos físicos fácilmente identificables.

Desde el punto de vista administrativo y con el fin de evitar la transferencia de erogaciones hacia otra entidad administrativa, los límites sectoriales coinciden con las poligonales que delimitan las colonias, así como con las zonas homogéneas completas, ya sean históricas o por niveles de ingreso.

Cabe señalar que la transformación de estas unidades de planeación, no vienen a sustituir las funciones político - administrativas que ejercitan las delegaciones, sino que son elementos indispensables en la definición de un esquema de ordenamiento territorial tal, que facilite llevar a la población de cada sector el equipamiento y los servicios necesarios, que haga posible la autosuficiencia urbana en cada uno de ellos.

Para lograr este propósito, se inducirá la dotación del equipamiento y servicios en sus diferentes niveles de cobertura, a través de la conformación de centros, subcentros y corredores, que permitan racionalizar la concentración.

* CARACTERIZACION DE LOS POBLADOS DEL AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.

El acelerado crecimiento demográfico del Distrito Federal y la constante expansión de su zona urbana sobre los límites norte y oriente, amenazan con ocupar también las áreas agrícolas y boscosas de la zona sur y afectar con ello a los habitantes de los poblados en ellas localizados.

De no contenerse esta tendencia, se generarían en el área rural cambios en el uso del suelo, alteraciones socioeconómicas en su población y la transfiguración de su imagen.

Los 36 poblados que se localizan en el área de conservación ecológica, han experimentado un fuerte incremento poblacional al mismo tiempo que la PEA ha sufrido un decenso notable.

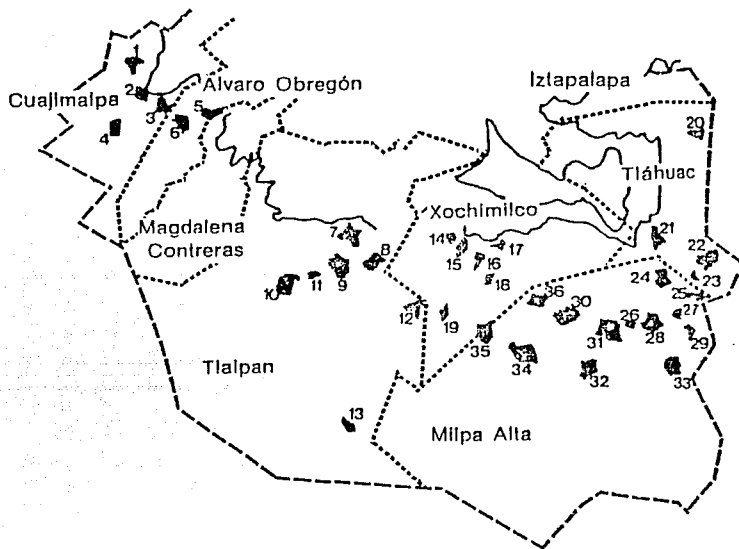
Con una tasa de crecimiento del 3.8% en el período 1970-1980 y de 6% en el período 1980-1985, estas localidades cuentan a la fecha con 196,133 habitantes, lo cual significa que en 15 años su población se incremento en un 92.4%.

La baja actividad económica en los poblados del ACE está caracterizada por dos procesos fundamentales: 1) La invasión de suelos productivos, principalmente en la propiedad ejidal y comunal, lo cual constituye un serio obstáculo para el desarrollo agropecuario de la región. 2) La atomización de las áreas cultivables de la tierra, que impide el acceso a la modernización agrícola y a una mayor productividad en áreas menores a las ejidales.

Un factor determinante de su crecimiento demográfico, lo ha constituido la dotación de equipamiento urbano e infraestructura vial de tipo regional, que ha propiciado la formación de zonas habitacionales donde antes florecía la agricultura y la ganadería.

De mantenerse esta tendencia, los poblados rebasarían el número de habitantes estimados para el año 2000 en más de dos veces; se reducirían considerablemente los suelos agropecuarios y forestales; disminuirían las posibilidades de un desarrollo socioeconómico en la región y se destruiría el área de conservación ecológica.

POBLADOS EN EL AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA



CUAJIMALPA: 1) San Pablo Chimalpa, 2) San Mateo Tlaltenango, 3) Contadero, 4) San Lorenzo Acopilco;
ALVARO OBREGON: 5) San Bartolo Armeyalco, 6) Santa Rosa Xochilac; **TLALPAN:** 7) San Andrés Totoltepec, 8) San Miguel Xicalco, 9) Magdalena Petlacalco, 10) San Miguel Ajusco, 11) Santo Tomás Ajusco, 12) San Miguel Topilejo, 13) Parrés El Guardia; **XOCHIMILCO:** 14) San Mateo Xalpa, 15) San Lucas Xochimanca, 16) San Andrés Ahuayucan, 17) San Lorenzo Atemoaya, 18) Santa Cecilia Tepellapa, 19) San Fco Tlalnepanilla
TLAHUAC: 20) Santa Catarina Yecahuiltzotl 21) San Juan Ixtayopan, 22) San Andrés Mixquic, 23) San Nicolás Tetelco; **MILPA ALTA:** 24) San Antonio Tecomiltl, 25) La Conchita, 26) San Agustín Ohtenco, 27) San Francisco Tecoxpa 28) San Jerónimo Mlacatlán, 29) San Juan Tepenahuac 30) San Pedro Actopan, 31) Villa Milpa Alta, 32) San Lorenzo Tlacoyucan, 33) Tlacotenco Santa Ana, 34) San Pablo Ozotepec, 35) San Salvador Cuauhtenco, 36) San Bartolo Xicomulco.

* 2.3 NORMATIVIDAD.

* CONDICIONES DE OTROS NIVELES DE PLANEACION.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 y el Programa Nacional de Desarrollo y Ecología, establecen lineamientos para desconcentrar buena parte de la administración pública federal hacia los estados, así como un gran volumen de inversión. La finalidad de esta política es fomentar el arraigo de los pobladores en su lugar de origen que en el caso del Distrito Federal, significa consolidar su desarrollo integral mediante el control y estabilización de su crecimiento demográfico y urbano, la política de frenar la afluencia masiva a la capital del país, ha arrojado resultados positivos.

A su vez el Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal 1987-1988, ubica su estrategia, política y acciones dentro de su contexto nacional de la planeación. Por tanto se le ha asignado a las autoridades de la ciudad de México, la responsabilidad de apoyar con infraestructura y equipamiento urbano el cumplimiento de aquellas funciones en beneficio de la nación.

Las autoridades de la ciudad de México, al apoyar la política nacional de desconcentración, deben continuar haciendo que ésta siga desempeñando su función como capital de la República Mexicana.

* LINEAMIENTO DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.

El plan nacional de desarrollo, postula medidas específicas para la planeación en el Distrito Federal. En atención a ellas se fundamentan los objetivos, la estrategia y las acciones del Programa General de Desarrollo Urbano. Los principales lineamientos son:

- * Inscribir su planeación dentro del desarrollo regional y nacional, en función de la importancia que tiene la ciudad de México en todo el territorio nacional.
- * Controlar y racionalizar su crecimiento acorde con la estrategia nacional.
- * Restringir, con base en criterios de racionalidad y eficiencia, la ubicación de actividades económicas que provoquen un crecimiento desordenado.
- * Desconcentrar la industria pesada, por sus impactos negativos en la contaminación y en la utilización de grandes cantidades de agua.
- * Distribuir los servicios de manera equilibrada en los territorios ciudadanos y nacional, particularmente los de salud y educación.

- * Reducir gradualmente los subsidios a los servicios públicos, con el fin de sanear las finanzas públicas.
- * Atender el déficit de servicios dando prioridad a las zonas más necesitadas.
- * Controlar el uso del suelo para evitar la especulación, fomentar la redensificación y aprovechar totalmente la infraestructura instalada.
- * Otorgar prioridad al transporte colectivo, desalentando el uso individual de vehículos.
- * Dar un uso más racional al agua, promoviendo el reciclaje para usos que no requieren potabilidad y estableciendo tarifas realistas.
- * Promover programas de dotación de vivienda para los niveles sociales marginados.
- * Prevenir la contaminación ambiental mediante la aplicación de reglamentos, normas técnicas, instrumentos de concertación y coordinación y sanciones correspondientes.
- * Crear un sistema integral de vialidad y transporte colectivo urbano.
- * Impulsar el sistema de abasto popular con la creación de la infraestructura necesaria.
- * Instituir un sistema coordinado e integral de salud, aprovechando la capacidad instalada para mejorar la eficiencia del servicio.

* LINEAMIENTOS DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO URBANO Y ECOLOGIA.

La secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología ha establecido, en el contexto de la reordenación nacional de actividades urbanas para la ciudad de México, lineamientos generales en esta materia. los mismos se refieren a la descentralización de las actividades en el territorio nacional, al desarrollo de la ZMCM en relación con el resto del país, y los relativos a las zonas afectadas por los sismos de septiembre de 1985, particularmente el centro histórico.

Así mismo, la aplicación de las políticas de ordenamiento urbano, contenidas en el esquema reactor de usos del suelo de la zona Metropolitana, establecen:

- * Considerar a toda la ZMCM como una unidad funcional en lo económico, social y físico-espacial.

- * Establecer un sistema de planeación y de programación integral en los tres niveles de gobierno, contando con la participación de los sectores social y privado.
- * Reducir la inversión pública que estimuló la concentración económica y demográfica de la ciudad de México para canalizarla a otras entidades federativas.
- * Utilizar plenamente la infraestructura y el equipamiento urbano en lugar de realizar nuevas inversiones públicas.
- * Considerar los presupuestos de inversión en función de la capacidad real de captación de recursos.
- * Evitar la urbanización en las zonas vulnerables, forestales, de alta permeabilidad, agrícolas de riego y las sujetas a inundaciones.
- * Promover un mayor rendimiento de las actividades productivas, concentrándolas en sectores urbanos que cuenten con autosuficiencia de servicios, vivienda y recreación.

El Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal se rige por estos criterios de carácter federal y los incorpora a su estrategia, políticas y acciones particulares que forman cada uno de sus programas sectoriales.

* OBJETIVOS.

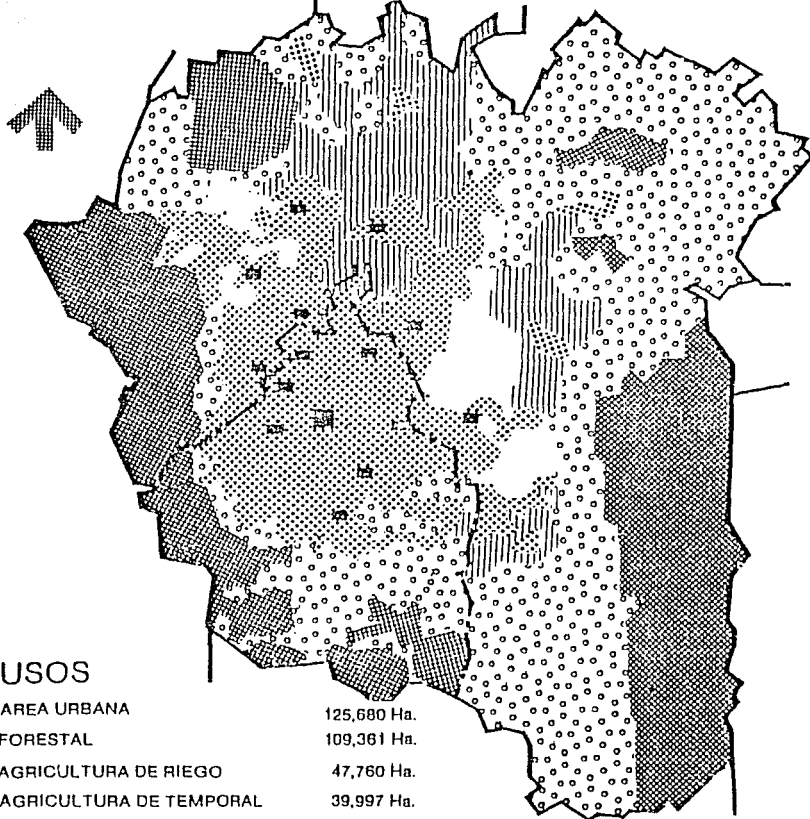
Con base en la situación actual que guarda en su emplazamiento físico-espacial, particularmente después de la destrucción originada por los sismos de septiembre de 1985 y en los lineamientos que dictan los diferentes niveles superiores de planeación, se definieron los objetivos del Programa General de Desarrollo Urbano del Distrito Federal.

* OBJETIVOS ESPECIFICOS.







- * Reordenar la zona de los 78 barrios afectados por los sismos de septiembre de 1985 en la zona central.
- * Avanzar en la cobertura de infraestructura, servicios y equipamiento.
- * Establecer y operar los procedimientos técnicos, reglamentarios y administrativos que permitan regular el uso del suelo.
- * Proteger del proceso de urbanización en las áreas destinadas a la conservación ecológica mediante el apoyo a la creatividad agropecuaria altamente productiva.

- * Revitalizar y reconstruir el centro histórico de la ciudad, recobrando su dignidad y nivel de creatividad representativo como sede de los tres poderes de la unión, de capital del país y por su calidad de patrimonio arquitectónico de América.
- * Respaldar e inducir la construcción y reconstrucción de vivienda para los sectores de la población con bajos ingresos.
- * Proteger el patrimonio cultural formado por los edificios, la zonas y conjuntos urbanos atendiendo a su acervo histórico y a sus tradiciones sociales.
- * Favorecer las actividades productivas que, a nivel barrio, hagan uso intensivo de la mano de obra, no sean contaminantes ni de alto consumo de agua y energéticos.
- * Establecer las bases para que la ciudadanía y las autoridades responsables definan las estrategias de prevención y mitigación de daños en caso de desastre.
- * Definir claramente las zonas de riesgo, así como las normas a que deberán sujetarse la utilización del suelo y las construcciones, integrando las recomendaciones de los diversos comités encargados de estudiar las causas y efectos del mismo y la reconstrucción.

ESQUEMA RECTOR DE USOS DEL SUELO PARA LA ZMCM



USOS

	AREA URBANA	125,680 Ha.
	FORESTAL	109,361 Ha.
	AGRICULTURA DE RIEGO	47,760 Ha.
	AGRICULTURA DE TEMPORAL	39,997 Ha.
	PRESERVACION ECOLOGICA	78,570 Ha.
	CENTROS URBANOS Y CENTROS METROPOLITANOS	

* POLITICAS.

En apoyo al logro de los objetivos mencionados, se han definido las siguientes políticas para el desarrollo urbano:

- * Reafirmar la rectoría del estado en la regulación de uso del suelo, por medio de su asignación adecuada, de la creación de reservas para absorber el crecimiento de la ciudad y de la puesta en marcha de acciones para normar el desarrollo urbano.
- * Vincular la planeación del desarrollo urbano con los procesos de programación y presupuestación.
- * Hacer propias las medidas emprendidas por el Gobierno Federal en materia de descentralización de las actividades económicas y administrativas, vinculando, así mismo, a la ciudad de México con la zona centro del país.
- * Constituirse en soporte natural de las acciones que lleva a cabo la Comisión Nacional de Reconstrucción del Area Metropolitana de la Ciudad de México, dando apoyo a las medidas urbanas que se deban poner en marcha en caso de desastre y normando la aplicación de recursos del Fondo Nacional de Reconstrucción en el distrito Federal.
- * Reforzar la participación ciudadana en los procesos y toma de decisiones sobre desarrollo urbano, a través de los foros de consulta pública de los programas parciales.
- * Salvaguardar el patrimonio cultural, formando con los edificios las zonas y los conjuntos de la ciudad, el acervo histórico y las tradiciones sociales, incorporándolo a la vida contemporánea.
- * Avanzar en la distribución equitativa de los servicios públicos básicos, contribuyendo al bienestar social de la población.
- * Inducir la creación de empleos altamente especializados, acordes con la vocación de la ciudad, y establecer actividades recreativas y agropecuarias en el Area de Reserva Ecológica del distrito Federal, para impedir el desbordamiento del área urbana.
- * Privilegiar el transporte colectivo de pasajeros sobre el vehículo particular, utilizándolo para vincular, a los centros urbanos y a éstos con el Centro Histórico y, asimismo, enlazar a la ciudad con la región centro del país a través de ferrocarriles regionales.
- * Acercar las áreas de vivienda a las zonas de trabajo, para reducir los recorridos cotidianos a través de la ciudad.
- * Mejorar las condiciones ecológicas y la calidad ambiental de los espacios naturales, mediante el establecimiento de actividades no contaminantes, disminución de los recorridos vehiculares, ampliación de la superficie urbana permeable y salvaguarde las áreas verdes y boscosas.

- * Fortalecer el desarrollo de los poblados del sur, a través de la ordenación de su territorio, de los servicios y de su planta productiva.
- * Establecer una relación funcionalmente más armoniosa entre las actividades urbanas, a fin de lograr una mejor vinculación de las áreas productivas, con las de servicios y vivienda, y lograr una mayor identificación de la población con su ciudad.
- * Reforzar los vínculos de planeación con las autoridades del estado de México incluyendo aquellas correspondientes a los municipios conurbados.
- * Inducir costos reales para el funcionamiento de los servicios de la ciudad, marcando cargas específicas a cada actividad.

2.4 ESTRATEGIA.

El Programa General contiene las políticas, directrices y zonificación primaria para el desarrollo urbano del distrito Federal. Estas son obligatorias para el sector público e indicativas para los sectores privados y social.

Así mismo, el programa incorpora los objetivos del Comité para la reconstrucción de la zona Metropolitana de la Ciudad de México, entre los que sobresalen la rehabilitación del equipamiento básico y la descentralización de las actividades.

* ZONIFICACION PRIMARIA.

Como parte fundamental de la estrategia, se han establecido dos áreas en territorio del Distrito Federal:

Area de desarrollo Urbano, con 63,382 ha. o sea 42.6% de la superficie del Distrito Federal y una población de 10 millones de habitantes en 1986 y de 12 millones de hab. para el año 2000.

Area de Conservación Ecológica, con 85,554 ha. que corresponde al 57.4% de la misma superficie y con una población de 196,133 hab. en 1986 y de 282,233 hab. para el año 2000.

* AREA DE DESARROLLO URBANO.

La integración del ADU, estructurada en sectores, propiciará el desarrollo de ciudades dentro del conglomerado urbano, con absoluto respeto a la división delegacional vigente; además, al centro Histórico, concebido como una unidad, cuyo carácter patrimonial y condición de asiento de los poderes de la unión, se le confiere una atención especial.

Cada uno de los sectores comprende la conformación de un centro urbano, a excepción de Tizapán, a través de los cuales, se busca su autonomía y autosuficiencia en materia de servicios administrativos, comercio, empleo y vivienda. Con ello, se pretende favorecer la integración y consolidación del sector habitación y el establecimiento de franjas continuas de servicios llamadas corredores urbanos.

* AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.

Se consolidará la característica de reserva natural, mediante su preservación y mejoramiento y, en forma paralela, el control urbano de los 36 poblados que se asientan en esta área. La ordenación de éstos se hará mediante los programas parciales respectivos.

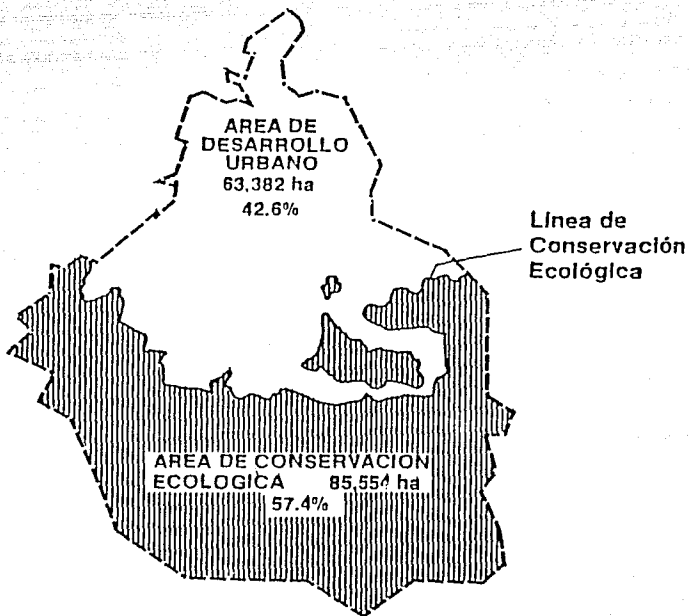
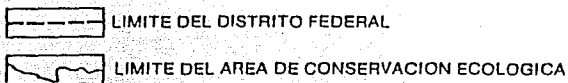
En el ACE sólo se permitirán actividades recreativas y turísticas al vincularlas al medio natural, así como que favorezcan su conservación y estudio. Así mismo, se permitirán usos silvícolas, ganaderos y agrícolas y se alentará la construcción de vivienda únicamente para la población que se dedique y dependa de las actividades anteriores.

* LIMITES.

Se establecerán límites entre el área urbana y la de conservación ecológica, cuya poligonal se detalla en la declaración de usos y destinos para el Area de Conservación Ecológica del Distrito Federal. Así mismo, en dicho documento se señalará su zonificación secundaria; así como las políticas para la integración y mejoramiento de los 36 poblados rurales.

La administración y control del ACE está a cargo del Departamento del Distrito Federal, por conducto de la comisión coordinadora para el Desarrollo Rural y de las delegaciones correspondientes.

ZONIFICACION PRIMARIA 1987-1988



*** ESTRATEGIA METROPOLITANA.**

Las condiciones y problemas que distinguen al área urbana del Distrito Federal y los 17 municipios del Estado de México, son fenómenos reversibles, cuyo análisis se encuentra integrado en el esquema rector de los usos del suelo para la zona metropolitana.

Las zonas urbanas alcanzan una extensión mayor a 125 mil ha. y contienen dentro de sus límites al 30% de la población económicamente activa del país; en ellas se genera el 46% del producto industrial en servicios.

La estrategia poblacional contempla, para el año 2000, no exceder de 27.3 millones de hab. la reserva territorial para crecimiento es de 7,981 en el Distrito Federal y 16,912 hab. en el Sistema Urbano del Valle Cuautitlán - Texcoco. Así mismo, se preve la concentración del equipamiento metropolitano en los centros urbanos del Distrito federal y siete centros regionales en el Estado de México.

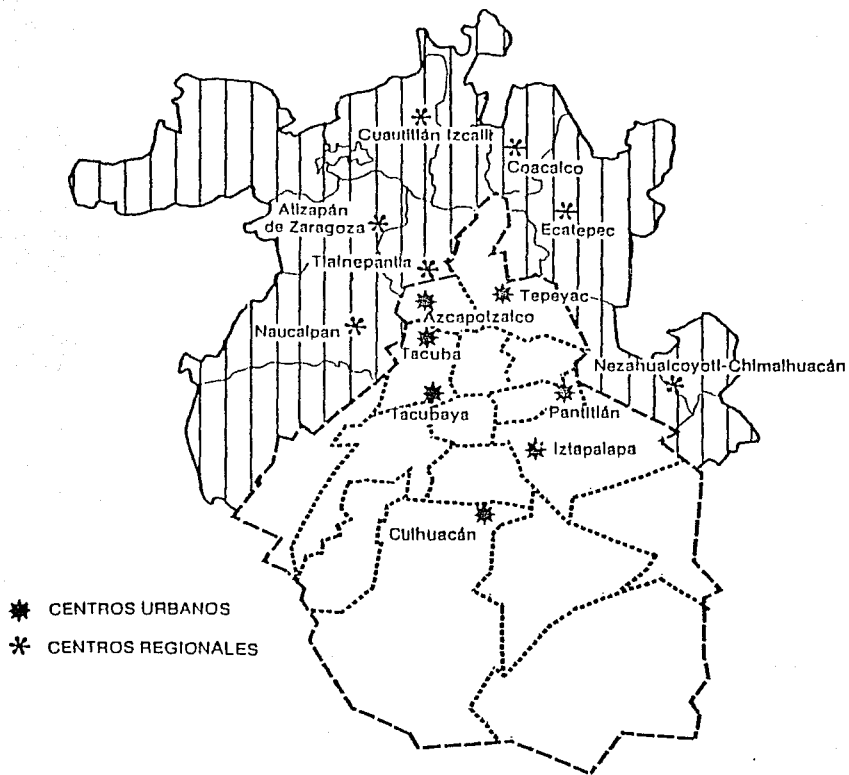
DISTRITO FEDERAL

Azcapotzalco
Tacuba
Tacubaya
Culhuacán
Iztapalapa
Pantitlán
Tepeyac

ESTADO DE MEXICO

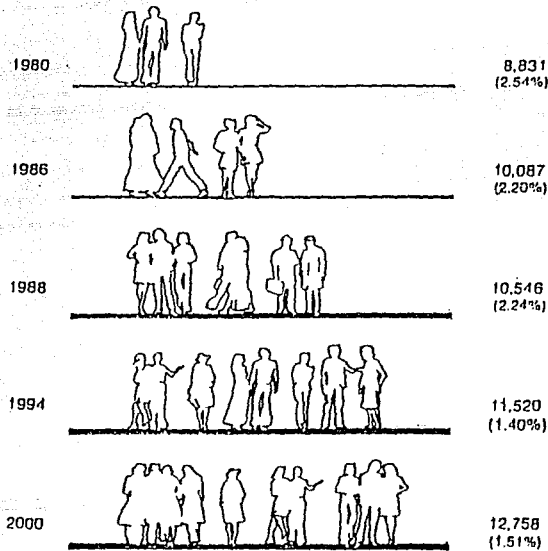
Atizapán de Zaragoza
Nezahualcóyotl-Chimalhuacán
Tlalnepantla
Ecatepec
Cuautitlán Izcalli
Coacalco
Naucalpan

CENTROS URBANOS Y REGIONALES EN EL AMCM



- ★ CENTROS URBANOS
- ★ CENTROS REGIONALES

PROYECCIONES DE POBLACION DISTRITO FEDERAL



La estrategia para el área metropolitana establece, además, políticas y acciones en materia de usos del suelo e integra los sistemas de centros metropolitanos y regionales de servicios, de vialidad y transporte; de agua potable; de drenaje y de ecología, contenidos en el esquema rector de los usos del subsuelo de la zona metropolitana de la ciudad de México.

* POBLACION.

El programa General de Desarrollo Urbano para el Distrito Federal 1987-1988 plantea como política demográfica alcanzar para el año 2000, una tasa promedio de crecimiento anual del 1.5%.

Antes de los sismos de 1985 se planteaba inducir una densidad bruta promedio de 210 hab/ha, después de estos acontecimientos y con el impacto que causa la descentralización de algunos sectores de la federación, se hace necesario y posible establecer como nueva meta, conservando la tasa de crecimiento anual, una densidad bruta promedio de 190 hab/ha y así tener para el año 2000 una población de 12.7 millones de habitantes.

* ESTRUCTURA URBANA.

El programa general de desarrollo urbano contempla la reordenación del Distrito Federal mediante dos áreas básicas: Área de Desarrollo urbano y Área de Conservación Ecológica. La primera de ellas estructurada en sectores que contendrán a los centros, subcentros y corredores urbanos y zonas especiales de desarrollo controlado, además del Centro Histórico.

Esta estructura propiciará el aprovechamiento óptimo de los recursos del territorio, beneficiará a la población en el acceso a satisfactores básicos, contribuirá a la reconstrucción de las zonas afectadas por los sismos de 1985 y fomentará la concentración administrativa; teniendo como único recurso el suelo, a la reserva territorial que se localiza en zonas baldías del Área de Desarrollo Urbano, con los que se destinará esta área son habitación, industria, áreas verdes y equipamiento urbano.

RESERVA TERRITORIAL

USOS DEL SUELO	SUPERFICIE (HA)	PORCENTAJE DEL AREA DE RESERVA
HABITACION	373.7	4.7
INDUSTRIA	207.7	2.6
SERVICIOS	72.7	0.9
AREAS VERDES	251.9	3.2
RESERVA A LARGO PLAZO	7'075.0	88.6
TOTAL	7'981.0	100.0

*** SECTORES URBANOS.**

Estos sectores constituyen unidades de planeación que, respetando los actuales perímetros delegacionales, permitirán la reorganización de las funciones urbanas, la convivencia social y un equilibrio en la dotación de fuentes de empleo, habitación y atención administrativa.

Los sectores urbanos contarán con la infraestructura y equipamiento necesarios, de acuerdo a su población y las actividades de cada uno de ellos, en donde se deberán preservar las zonas habitacionales ya construidas, mejorándolas y dotándolas de servicios.

Los sectores propuestos corresponden a: Azcapotzalco. Tacuba, Tacubaya, Tizapán, Culhuacán, Iztapalapa, Pantitlán y Tepeyac.

Se establecerán además, normas especiales para los centros subcentros y corredores urbanos, con el fin de propiciar las actividades administrativas, económicas, culturales y recreativas. Estas áreas se reforzarán con las líneas de transporte colectivo y podrán fungir además, como puntos de intercambio para el transporte urbano.

*** CENTRO HISTORICO.**

La estrategia que se propone para el Centro Histórico de la Ciudad de México, se enmarca dentro de los lineamientos que para éste definen los otros niveles de planeación, estableciendo la función que desempeña tanto a su interior como dentro de las estructuras urbanas, económicas y sociales de la ciudad.

Dentro del Programa General, así como en los Programas Parciales Delegacionales y en particular para el Centro Histórico el objetivo principal a lograr a través de una estrategia planteada, en su revitalización a fin de conseguir la reactivación económica sobre todo por los efectos a raíz de los sismos sobre la industria textil y sus elementos complementarios; la recuperación de su valor de uso; el rescate y arraigo de su función social y la salvaguarda de su valor patrimonial como acervo cultural representativo de la población en general.

Las acciones concretas que se deriven de los programas parciales y sectoriales, se orientarán hacia la promoción y consolidación del arraigo de la población residente. Este objetivo se pretende lograr a través de programas integrales de vivienda en lo que se refiere al beneficio de la población afectada por los sismos y aquella que forma parte del Centro Histórico. Así mismo, por medio de las propuestas para la racionalización de la vialidad y el transporte, a fin de reducir el uso del automóvil particular creando corredores peatonales, sobre todo a lo largo de las calles y avenidas

con gran acervo patrimonial, y generando fuentes de empleo, tanto a su interior como en su periferia inmediata para rescatar y reforzar su papel económico.

* CENTROS URBANOS.

La creación de los Centros Urbanos permitirá a la ciudad contar en el corto plazo, con puntos estratégicos, para la dotación de servicios. En los centros tendrán la capacidad para atender las diversas necesidades de una población aproximada de un millón y medio de habitantes, situados dentro de su área de influencia. Se desarrollarán en sitios ya reconocidos por la concentración de servicios y actividades y son considerados como zonas especiales de desarrollo urbano controlado.

La superficie destinada para cada centro varía entre 72 y 169 ha. En ellos se preve el establecimiento de oficinas públicas, la designación de espacios para las actividades culturales, recreativas y de servicios, la promoción de conjuntos habitacionales privados y el establecimiento de actividades industriales no contaminantes, generando un total de 27 tipos de servicios. Para consolidar estos centros se tomarán en cuenta todas las recomendaciones y normas emanadas del Comité de Reconstrucción del Area Metropolitana de la Ciudad de México.

Los centros urbanos propuestos son: Azcapotzalco, Tacuba, Tacubaya, Culhuacán, Iztapalapa, Pantitlán y Tepeyac.

* SUBCENTROS URBANOS.

Los centros urbanos son áreas complementarias a los centros urbanos y ofrecerán a la población servicios de nivel intermedio con mayor frecuencia.

Su ubicación corresponde a lugares ya consolidados o con posibilidades de serlo, como resultado de las fuerzas del mercado. Tendrán una superficie promedio de 2 ha. y atenderán a una población que oscilará aproximadamente en 120,000 hab. El programa 1987-1988 plantea el desarrollo de 28 subcentros: 13 con acciones de mejoramiento; San Jerónimo, Coyoacán, Perisur, Campestre Aragón, San Antonio Culhuacán, Santa Teresa, Cuatro Caminos, Galerías, Bosques de las Lomas, San Pedro Tláhuac, Jamaica, Aeropuerto y Xochimilco; Los restantes son subcentros a consolidar: Santa Fe, El Rosario, Camarones, Los Venados, Xola, Mixcoac, La Salud, Santa Ursula, Huayamilpas, Bosques de Cedros, El Yaqui, Arbolillo, Ejército Constitucionalista, Canal de Garay y Tlálpán.

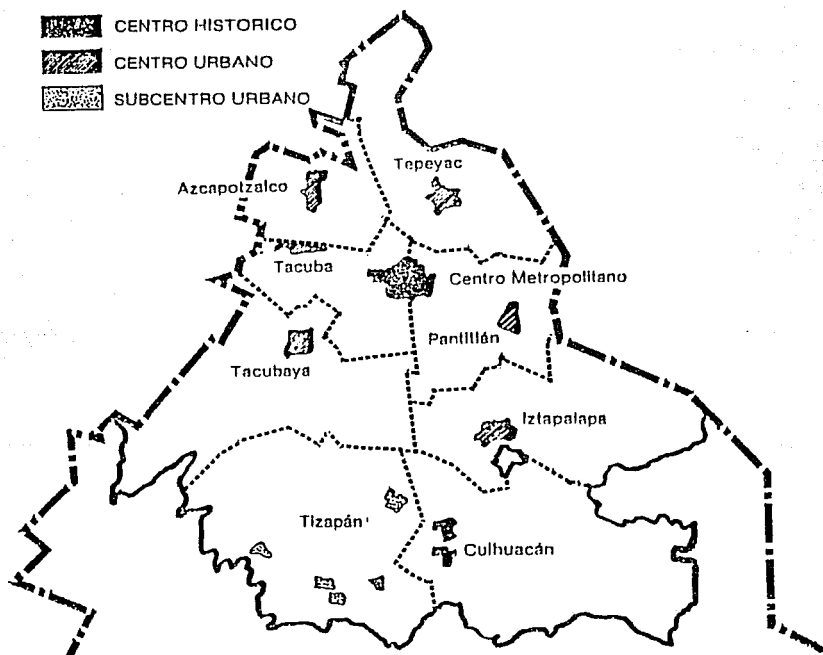
* CORREDORES URBANOS.

Los corredores urbanos son franjas concentradoras de servicios y usos habitacionales. Se encuentran apoyados por el Sistema de Transporte Colectivo (Metro), Ruta 100 y colectivos de ruta fija. Se caracterizan por prestar servicios comerciales de todo tipo y privados, como clínicas y despachos en general.

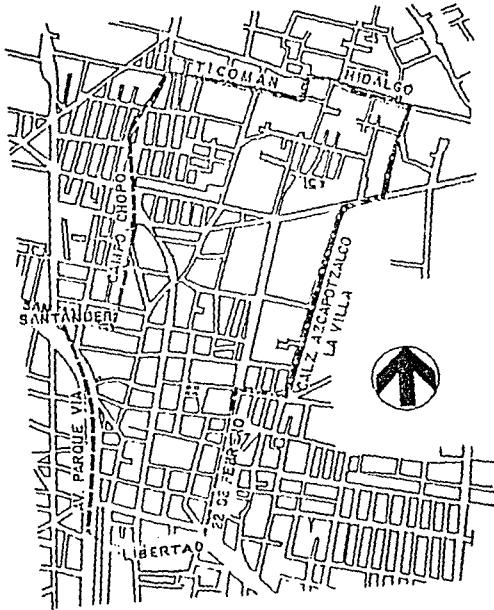
En ellos se desarrollará un nivel de servicios de menor escala que el de los centros y subcentros urbanos y se ubicarán de tal manera que se eviten los grandes desplazamientos peatonales y el uso de vehículos automotrices.

Los corredores urbanos ofrecerán una gran capacidad para el uso habitacional.

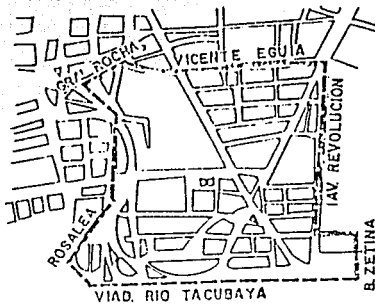
LOCALIZACION ESPACIAL DE LOS CENTROS URBANOS



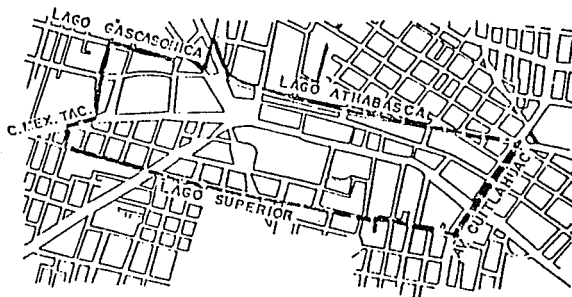
CENTRO URBANO AZCAPOTZALCO



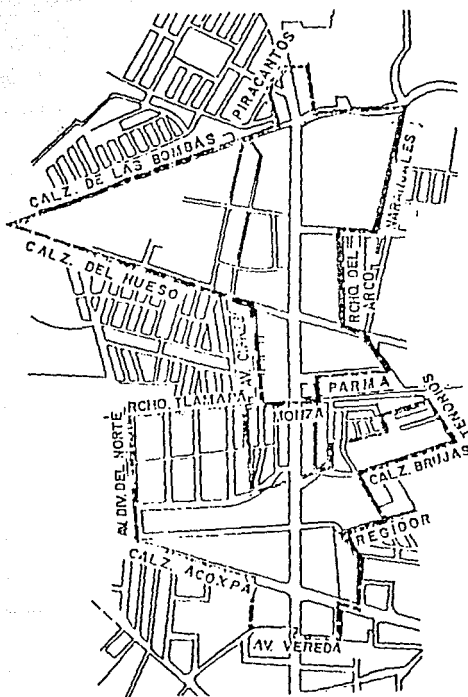
CENTRO URBANO TACUBAYA



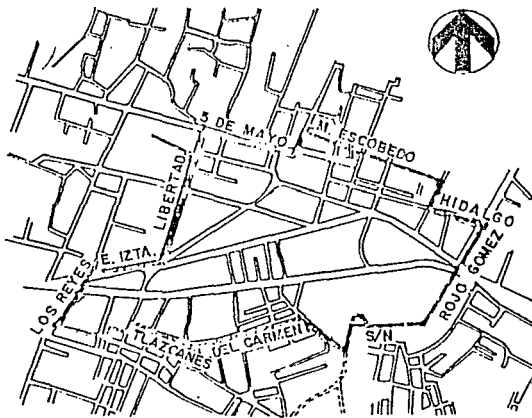
CENTRO URBANO TACUBA



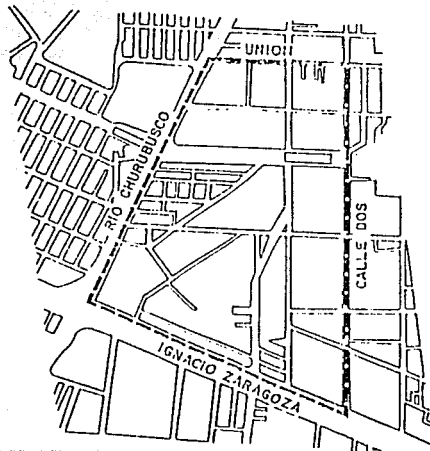
CENTRO URBANO CULHUACAN



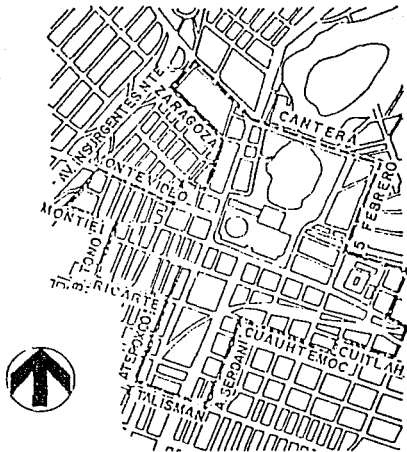
CENTRO URBANO IZTAPALAPA



CENTRO URBANO PANTITLAN



CENTRO URBANO TEPEYAC



La estrategia del Programa General 1986-1988, plantea la consolidación de 249.5 km. de corredores urbanos programados. Para el año 2000 se plantea el desarrollo de 92.6 km. adicionales.

CORREDORES URBANOS.

DELEGACION	PROGRAMACION A 1988.	PROGRAMACION AL 2000
AZCAPOTZALCO	9.6	-
ALVARO OBREGON	18.3	10.0
BENITO JUAREZ	30.3	-
COYOACAN	24.0	8.7
CUAUHTEMOC	43.2	-
GUSTAVO A. MADERO	31.7	19.6
IZTACALCO	9.9	4.5
IZTAPALAPA	31.2	27.4
MAGDALENA CONTRERAS	3.0	-
MIGUEL HIDALGO	22.5	6.5
TLALPAN	7.5	8.5
VENUSTIANO CARRANZA	18.3	7.4
TOTAL	249.5	92.6

* ZONAS ESPECIALES DE DESARROLLO CONTROLADO.

Por sus características y problemas especiales, estas zonas tienen particular atención. Deberán ajustarse a una zonificación y reglamentación de desarrollo controlado y se registrarán por políticas de disuasión o protección. Contarán con instrumentos fiscales y jurídicos.

Se identifican y proponen las siguientes zonas especiales de desarrollo controlado.

* ZONA ROSA Y COLONIAS JUAREZ, ROMA Y CONDESA.

Estas zonas presentan valores arquitectónicos y de imagen urbana que es necesario preservar. No es conveniente el cambio en el uso del suelo, particularmente habitacional. La colonia Roma sufrió graves daños por los sismos; su rescate y reconstrucción son prioritarios. Un estudio apropiado dará congruencia a la reconstrucción y al nuevo desarrollo, salvaguardando su patrimonio físico y cultural.

* CENTROS URBANOS.

Los centros son áreas sujetas a un tratamiento preferencial para fomentar las actividades económicas que requieren el uso de mano de obra intensiva, con el fin de arraigar a la

población y permitir la dotación de servicios que disminuyen paulatinamente los movimientos masivos de origen y destino en la ciudad de México.

Estas áreas está sujetas a un desarrollo controlado en algunos casos y de impulso en otros, para lo cual se tiene especial interés en la participación social para la configuración, implantación y consolidación de estos centros.

* EJES PATRIMONIALES.

Son elementos urbano-arquitectónicos, que concentran edificaciones de valor patrimonial, con características homogéneas a lo largo de vías de comunicación.

Son ejes patrimoniales Calzada México-Tacuba, Tacuba-azcapotzalco, Arenal-Francisco Sosa, Avenida Reforma, Ruta de la Amistad y Calzada de Guadalupe-Misterios.

Estas áreas fueron por los sismos de 1985, pero no se encuentran comprendidos en los decretos de expropiación.

* POLANCO-CHAPULTEPEC.

Es una zona que por su emplazamiento dentro de la ciudad y por colindar con el bosque de Chapultepec, tiene un atractivo ecológico muy particular, debido a esto, el mercado inmobiliario ha ejercido una muy fuerte presión en los últimos años que ha provocado las máximas densidades e intensidades de uso de la ciudad entera. El desplazamiento de oficinas y dependencias hacia esa zona, obligado por la destrucción causada por los sismos complica la situación urbana de esta área.

Por este motivo se contempla la necesidad de inducir la como zona de desarrollo controlado, para lograr una normatividad que no excluya el desarrollo, pero que respete la imagen que ha identificado a esta zona y su función ecológica.

* EJERCITO CONSTITUCIONALISTA (Delegación Iztapalapa).

Esta área forma parte de los terrenos denominados "Cabeza de Juárez", propiedad del D.D.F. y donde existe una reserva territorial para los servicios de Transporte Colectivo (Metro). En este lugar se desarrolla también un complejo de intercambio de modos de transporte y mantenimiento mayor.

Así mismo se consideran áreas para el tren regional hacia Puebla, de servicio para las terminales de transporte y habitacionales. Se ha calculado que con el desarrollo de este sitio se tendrán las bases para un subcentro urbano.

*** POBLADOS TRADICIONALES EN EL AREA URBANA.**

El valor de estos poblados no reside únicamente en el valor de sus monumentos, ni en sus hermosas obras de valor arquitectónico, sino en el conjunto que forman y que enriquecen la imagen de la ciudad. En ellos se sigue manteniendo su traza, escala y festividades populares. Por tanto, es necesario definir las normas complementarias para su conservación, así como la forma en que quedarían integrados físicamente a la estructura urbana de la Ciudad de México. Ejemplo de estos poblados antiguos son La candelaria y - Santa Ursula, en la delegación Coyoacán; San Miguel Topilejo y San Lorenzo Huipulco, en la delegación Tlalpan, y los poblados y barrios de Iztacalco.

*** POBLADOS TRADICIONALES DENTRO DEL AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.**

Estos poblados se caracterizan por conservar todavía una estrecha relación con la vida rural y su sistema de producción.

En ellos es necesario que sea controlada la expansión de sus perímetros y reforzar su relación con el sistema de producción primaria, así como dotarlos de los servicios necesarios, conservando y fomentando sus características físicas y sociales.

Cuatepec El Alto, Delegación Gustavo A. Madero.

Zona ubicada en las laderas de la sierra de Guadalupe y cuyo uso del suelo debe adecuarse a sus características geofísicas y al hecho de estar localizada dentro del área de reserva ecológica.

La recuperación del equilibrio ecológico constituye una de las prioridades fundamentales del D.D.F. sin embargo, la expansión urbana sobre esta zona hace que las áreas destinadas a la regeneración del suelo no cumplan con este fin.

A estas dificultades se suman los costos elevados para la dotación de infraestructura básica, debido a las fuertes pendientes del terreno. Por lo anterior, se plantea la necesidad de establecer programas e instrumentos de impulso a la protección del medio natural y para impedir los usos habitacionales.

*** ASENTAMIENTOS IRREGULARES.**

Debido a la necesidad de integrar estos asentamientos al desarrollo urbano de la ciudad, se contempla a corto, mediano y largo plazo el estudio de estos asentamientos, mediante acciones concertadas de planificación para el ordenamiento y regulación de los usos y la tenencia de la tierra, así como la implantación de servicios no convencionales cuando se localicen en zonas no aptas para el desarrollo urbano y llevar a cabo programas de estímulos a las actividades productivas locales.

* INSTALACIONES INDUSTRIALES EN PROCESO DE REUBICACION.

La Tolteca-Loreto y Peña Pobre.

Estas instalaciones son parte del programa de reubicación industrial para las cuales el gobierno de la ciudad tiene especial interés en lograr su mayor integración a través de estudios detallados y la participación del sector público y privado.

Huayamilpas.

Area de antigua explotación minera, ubicada al sur de la ciudad, en la delegación Coyoacán, se encuentra rodeada de zonas habitacionales de bajos ingresos y es de especial interés para la ciudad el ir utilizando estos predios para los servicios, la recreación la vivienda y la cultura, con la participación del sector público y privado.

Barrancas del Poniente del Distrito Federal.

Son áreas que forman parte del Sistema Hidrológico del Valle de México; algunas de ellas fueron zonas de explotación minera y otras han sido ocupadas por asentamientos precarios con diferentes grados de consolidación. Este fenómeno continúa y se han venido ocupando barrancas que por un lado tienen un valor paisajístico y potencial para el esparcimiento de la población y, por el otro revisten serios problemas para la dotación de servicios urbanos y de infraestructura básica de vialidad, drenaje y agua potable.

Por estas razones se tienen planteamientos de recuperación ecológica para la utilización racional de este tipo de zonas. Se propone el estudio de las siguientes barrancas: Santa Fe, Magdalena Contreras, Lomas de Tarango, San Jerónimo y Santa Lucía.

Programa Regional Santa Fe en Delegaciones Alvaro Obregón y Cuajimalpa.

Esta área situada al poniente de la ciudad, con una superficie aproximada de 1000 ha. se caracteriza por albergar barrancas de alto valor ecológico, zonas de extracción de materiales pétreos y el más grande basurero a cielo abierto en el Distrito Federal. Actualmente en esta área se llevan a cabo obras de extraordinaria importancia para la ciudad, como son la carretera Puerta Poniente, la universidad Iberoamericana y el relleno sanitario Prados de la Montaña, además en el corto plazo se ubicarán ahí instalaciones tanto de la Secretaría General de Protección y Vialidad como la Comisión Coordinadora para el Desarrollo Rural.

Por estos motivos y por ser una reserva territorial de propiedad federal se plantea un proyecto urbano que considere: facilitar el acceso vehicular desde Toluca hacia la zona sur-poniente de la ciudad; consolidar un subcentro urbano así como algunos

deportivos; desarrollar algunas zonas habitacionales con bajas densidades e intensidades de uso y reforestar las áreas necesarias para recuperar el equilibrio ecológico de la zona.

2.5 PROGRAMAS SECTORIALES.

La estrategia del Programa General, particularmente detalla en los Programas Parciales de Desarrollo Urbano de cada una de las 16 delegaciones Políticas sigue siendo uno de los principales instrumentos de normatividad. Así mismo, la estrategia señala los - Programas Sectoriales que a continuación se indican, los cuales han sido concertados con las autoridades responsables.

Programa de Reconstrucción de la ciudad de México.

Los sismos de septiembre de 1985 y la crisis económica actual, han hecho que se modifiquen algunas prioridades de atención y programación de obras. En este contexto cobra vital relevancia el programa de Reconstrucción de la Ciudad de México, el cual contempla la realización de las siguientes actividades:

- * Cuantificación de los daños físicos sufridos en la ciudad, a consecuencia de los sismos de 1985.
- * Realización de acciones de demolición y reparación de la infraestructura dañada.
- * Reconstrucción de 44,000 viviendas en predios expropiados y 16,000 viviendas afectadas en terrenos no expropiados, pero que sufrieron daños por los sismos.
- * Reordenación y revitalización del área central, con la reestructuración de los 78 barrios más afectados por los sismos.
- * Utilización de lotes baldíos expropiados para la construcción del equipamiento urbano.
- * Reestructuración de la vialidad del Centro Histórico, Creación de ejes peatonales y consolidación de tianguis o mercados típicos.
- * Remodelación de las plazas públicas y edificios con valor patrimonial, en el Centro Histórico.

- * Reconstrucción del centro Médico Nacional.
- * Reconstrucción del Conjunto Pino Suárez.
- * Reconstrucción y remodelación de inmuebles aledaños a la Alameda Central.
- * Reconstrucción y remodelación de los ejes 20 de noviembre y José María Izazaga.
- * Elaboración de normas de emergencia y revisión de los reglamentos de uso del suelo y de construcción.
- * Apoyo al empleo, a través de la creación de miniparques para la industria pequeña, artesanal y de servicios.
- * Proyecto de la reubicación de sedes de la Administración Pública Federal en el área central de la Ciudad de México.
- * La construcción y creación de parques y talleres automotrices en la colonia Buenos Aires.
- * Desconcentración de la Tesorería del Departamento del Distrito Federal hacia los centros y subcentros urbanos.

* PROGRAMA DE RESERVA TERRITORIAL.

Actualmente el Distrito Federal cuenta, dentro del Area de Desarrollo Urbano, con una zona baldía total de 7,981 ha. de las cuales para 1988 son susceptibles de incorporarse 906 ha. y serán destinadas para usos habitacionales, de servicios, industriales y áreas verdes de la siguiente manera:

RESERVA TERRITORIAL BALDIA 1988.

USOS DEL SUELO	SUPERFICIE	PORCENTAJE
HABITACIONAL	373.7	41.25
SERVICIOS	72.7	8.02
INDUSTRIAL	207.7	22.93
AREAS VERDES	251.9	27.80
TOTAL	906.0	100.00

Así mismo, a largo plazo se incorpora el desarrollo urbano una reserva baldía de 7,075 ha. distribuidas de la siguiente forma:

RESERVA TERRITORIAL A LARGO PLAZO.

USOS DEL SUELO	SUPERFICIE (ha.)
HABITACIONAL	532.4
SERVICIOS	2,937.4
INDUSTRIAL	1,662.7
AREAS VERDES	1,906.5
TOTAL	7,075.0

También, y con el propósito de dar respuesta a la demanda del suelo urbano, se aprovecharán para 1988 un total de 8,040 ha. que actualmente se encuentran deterioradas, abandonadas o subutilizadas y que mediante reutilización y mejoramiento serán incorporadas a los usos urbanos.

* PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA.

Partiendo del objetivo fundamental de mejorar la eficiencia, continuidad y la calidad de la infraestructura hidráulica, y tomando en consideración las zonas deficitarias del servicio, la estrategia se propone mantener la cobertura del 97% en el servicio de agua potable, así como, alcanzar el 80% en la cobertura del sistema de drenaje.

Para lograrlo, se promoverá la racionalización del consumo, se incrementará el uso del agua tratada en las actividades industriales, comerciales y de servicio y se desarrollarán programas tecnológicos que garanticen la potabilidad del agua, a fin de proteger la salud de la población.

Se atenderán las zonas que no cuentan con servicio de drenaje, dando prioridad a los asentamientos humanos ubicados al oriente de la ciudad y se reforzarán las acciones de mantenimiento de las instalaciones existentes, rehabilitando las líneas que han perdido eficiencia por el hundimiento del subsuelo.

Las acciones programadas, en ambos casos, para los próximos años, son:

* AGUA POTABLE.

- * Atender la demanda actual de 38.2 m³/seg. mediante el aumento sostenido en la dotación, sobre la base de 340 litros/hab./día.
- * Aliviar el rezago en la oferta actual de 36.8 m³/seg. de agua potable, para cubrir el déficit de 1.4 m³/seg. que se agrava durante la época de estiaje.

- * Destinar el agua reciclada para abastecer las necesidades de la industria, el comercio y los servicios para así obtener un ahorro de 8.5 m³/seg. de agua potable al año 2000.
- * Construir el ramal sur del acueducto periférico, para recibir el flujo de los sistemas Lerma, Cutzamala y Amacuzac, así como los conductos del poniente de la ciudad que, en conjunto, suman 20.3 Kilómetros.
- * Continuar con la construcción de la planta potabilizadora de Iztapalapa, con una capacidad de producción de 500 lt/seg.
- * Restituir 2,256 m³/seg a través de la rehabilitación y sustitución de 120 pozos, 30 para 1985 y 90 para el período 1986-1988.
- * Construcción de tanques de regulación en el poniente y el sur del Distrito Federal para incrementar a 1.7 millones de m³ la capacidad actual.
- * Construcción de 42.4 km. adicionales a la red primaria de la ciudad, en particular para reforzar las zonas poniente y sur.
- * Construir otros 118 km. de la red secundaria, para mantener el nivel de servicio en el lapso 1986-1988.
- * Evitar el poblamiento en zonas ubicadas arriba de la cota 2,350 metros sobre el nivel del mar, a fin de evitar costos extraordinarios en la dotación de agua potable y drenaje.
- * Rehabilitar las nuevas plantas de tratamiento de aguas negras del Distrito Federal; ampliar las del Cerro de la Estrella, de San Juan de Aragón y de Chapultepec, así como extender la red de distribución en 150 km.

* DRENAJE.

- * Ampliar la red secundaria, para beneficiar a 1.3 millones de ha. y, así elevar el nivel de servicio al 80% de la población; en el período 1986-1988 se construirán 292 km. más de red.
- * Aumentar la red primaria en las zonas sur y oriente del Distrito Federal, se construirán otros 103.6 km. entre 1986 y 1988.
- * Continuar la ampliación del Sistema de Drenaje Profundo, particularmente en los interceptores centro-centro, con 3.8 km; el central, con 2.4 km. y el oriente, con 3.4 km., para el período 1986-1988.

- * Proseguir la construcción del colector semiprofundo Iztapalapa, con 2.6 Km.
- * Ampliar la red de distribución de agua tratada en 91 km.
- * Iniciar la construcción de la laguna Tláhuac, para que funcione como un vaso regulador de los excedentes hidráulicos provenientes de las partes altas de las delegaciones de Xochimilco y Tláhuac, sirviendo también para sanear el Canal de Chalco y evitar el crecimiento urbano sobre el Area de Conservación Ecológica.
- * Emprender la construcción de la laguna Ciénega Grande, que regulará el afluente de los canales provenientes de Xochimilco, de Chalco y del Río San Buenaventura, con lo cual, además, se detendrá el crecimiento urbano que se está dando en estas localidades.
- * Construir la laguna de Xico, la cual funcionará como barrera natural para contener la conurbación con el municipio de Chalco y regenerar al suelo para poder utilizarlo.
- * Principiar la construcción de la laguna Ciénega Chica, que almacenará y regulará el flujo proveniente del río San Buenaventura, además de que ayudará a controlar las inundaciones en la zona durante los períodos de lluvias y el crecimiento del área urbana.

* ENERGIA ELECTRICA.

- * Se establecerá la tipología original de la red de suministro, mejorandose en aquellos casos que se juzgue necesario.
- * Se cambiará la red de distribución de 6 kv. para ampliar su capacidad y atender las nuevas demandas de energía.
- * Se realizará una revisión meticulosa a las subestaciones de hexafloruro de azufre, por el tamaño y tipo de carga que alimentan.

* TELEFONIA.

Aun cuando actualmente se desarrollan esfuerzos importantes para la descentralización de la Administración Pública y de la planta productiva del país, el crecimiento del Area Conurbada de la Ciudad de México continuará. Así los pronósticos indican que para el año 2000 llegará a 27.3 millones de habitantes.

Este crecimiento demanda una posición agresiva para satisfacer en forma adecuada las necesidades de telecomunicaciones que tendrán los habitantes de la ciudad de México. Los planes que se formulan al respecto, consideran que para 1988 el número de líneas que estarán funcionando en la red metropolitana será de 2.4 millones. Este crecimiento representa un incremento del 90% respecto a la red instalada en 1983. De acuerdo a esto, el incremento de líneas promedio anual para 1980 será de 180 mil. Para 1988 se estima que existirán 220 centrales para el manejo de las líneas que estarán funcionando ese año.

En el servicio de larga distancia pronosticado para 1990 será necesario abrir dos nuevos centros de trabajo, adicionales al Centro telefónico San Juan que actualmente maneja este tipo de tráfico. Uno al norte, en la delegación Azcapotzalco y otro al sur, en Iztapalapa. En estos tres centros se instalarán equipos digitales que tendrán en 1990 una capacidad de 85,000 entradas de larga distancia, las cuales representan más del doble de las 35,000 que funcionan actualmente.

Para el crecimiento de la planta telefónica de la ciudad de México se contempla la utilización de la tecnología de vanguardia. De los 2.4 millones de líneas en 1990, el 38% estarán en centrales digitales.

Por otra parte, para manejar la red troncal entre centrales, que hoy en día es cuatro veces mayor que la planta de larga distancia nacional, se continuarán utilizando sistemas de transmisión digital, junto con enlaces de fibra óptica.

CRECIMIENTO DEL SERVICIO TELEFONICO EN EL AMCM.

AÑO	LINEAS	EDIFICIOS DE CENTRALES
1985	1.8	77
1989	2.0	79
1990	2.4	81

CENTRALES TELEFONICAS EN EL AMCM

ENTIDAD	1986-1988	1988-1990
DISTRITO FEDERAL	2	7
ESTADO DE MEXICO	3	6
TOTAL	5	13

* PROGRAMA DE VIALIDAD Y TRANSPORTE.

* VIALIDAD.

Se plantea la necesidad de racionalizar y reorganizar el uso de las vías existentes, completando el servicio en la parte oriente de la ciudad. Así mismo se incrementarán las áreas peatonales en los principales centros de servicio, atendiendo en forma prioritaria al Centro Histórico.

Por otro lado, se tiene proyectada la continuación de las principales vías de la ciudad en el área metropolitana.

* TRANSPORTE.

Se estima conveniente continuar con la política de limitar el uso del automóvil particular, ya que es un medio de transporte que provoca saturaciones en las vías, mueve el índice más bajo de pasajeros, requiere mucho espacio para estacionamiento y es una de las principales causas de la contaminación ambiental. por tal motivo, se impulsará el transporte colectivo, en sus diferentes modalidades, dependiendo de su origen y destino.

Con el objeto de revertir las tendencias en el transporte que, a la fecha, funciona hacia el centro de la ciudad, se impulsará el desarrollo urbano previsto para el norte del AMCM.

Es importante señalar que se encuentra en etapa de realización del proyecto de tren ligero Taxqueña-Huipulco, en vías que han sido transformadas para su realización. Del mismo modo, se plantea el tramo San Lázaro-los Reyes sobre el derecho de vía existente de ferrocarriles Nacionales de México en la Calzada Ignacio Zaragoza.

Con el proyecto al Sistema de Transporte Colectivo (Metro), a mediano plazo se tiene proyectado contar con 285 trenes, de los cuales 212 circularán en horas pico, con lo que se espera movilizar a 1,643 millones de personas en 1988; es decir, un promedio de cinco millones de usuarios / día, con una longitud aproximada de 142.5 km. de red en servicio.

Además, en la cuarta etapa de ampliación del Metro, se incorporarán los siguientes tramos: en la línea 6 oriente, del Instituto Mexicano del Petróleo a Martín Carrera, con 4.68 km; en la línea 9, Pantitlán - Observatorio, 16.46 km, y en la línea 7 norte, Tacuba - Rosario, con 6.15 km.

Por su parte, el organismo público descentralizado Autotransportes Urbanos de Pasajeros Ruta 100 pondrá en servicio, dentro de sus planes de expansión, 6,000 unidades más para 1986; 9,000 para 1988 y 15,000 para el año 2000.

En cuanto a los trolebuses, la empresa Servicios de Transportes Eléctricos Tiene prevista la puesta en operación de 800 unidades a corto plazo; 1,100 para 1988 y 2,000 más a largo plazo.

* TRENES REGIONALES.

Se ha previsto continuar la construcción del sistema de trenes regionales, que unirán al Distrito Federal con las capitales de las entidades que forman la parte centro del país. Actualmente, se concluyó la construcción del tren de doble vía México - Querétaro. Este proyecto reducirá el transporte motorizado y por ende la contaminación ocasionada por vehículos que circulan por las vías terrestres que convergen hacia la ciudad de México. Como parte de este esquema de transportación, se propone la construcción de un sistema interno, aprovechando las redes existentes dentro del área urbana.

Además del tren México - Querétaro, se tienen proyectos de este tipo que comprenderían las siguientes rutas:

- * Toluca - Cuatro Caminos.
- * Puebla - Centro Urbano Pantitlán.
- * Pachuca - Martín Carrera.
- * Cuernavaca - Tepepan.

Se estima que estos trenes regionales comunicarán además a los ejes principales de desarrollo de las ciudades medias de la región centro del país.

Sin embargo, se considera necesario continuar los estudios sobre áreas de intercambio de modos de transporte; la conexión de los sistemas de transporte masivo metropolitanos y prever la comunicación fluida con centrales de abasto, terminales de camiones y transporte aéreo entre otros.

Durante la vigencia de este Programa General, será menester iniciar las declaratorias de destinos, para preservar los derechos de vía así como para la adquisición, en su caso, de terrenos que aseguran su desarrollo en un futuro cercano.

De acuerdo a lo anterior, se tomarán en cuenta en los proyectos, los siguientes trayectos y puntos de parada en los trenes regionales.

- * Toluca - Aeropuerto "José María Morelos" - Cuatro Caminos.
- * Puebla - Aeropuerto de Huejotzingo - Ejercito Constitucionalista - centro urbano Pantitlán - Aeropuerto "Benito Juárez" de la ciudad de México.
- * Pachuca - Aeropuerto Militar de Santa lucía - Martín Carrera, con posibilidad de entronque en la Central de Carga Norte.
- * Querétaro - Buenavista.
- * Cuautla - Cuernavaca - Tepepan.

* PROGRAMA DE VIVIENDA.

El déficit de casa habitación en el Distrito federal, agravado por los efectos de los sismos de 1985, la escasez de suelo urbano para la vivienda y los limitados recursos que la administración pública puede destinar al fomento de programas en esta materia, reducen las posibilidades para satisfacer cabalmente la demanda. Sin embargo a fin de obtener al máximo provecho de los recursos disponibles, el Programa General propone los siguientes objetivos:

- * Atender a la población de bajos ingresos y a la afectada por los sismos de septiembre de 1985.
- * Inducir la construcción de viviendas en las áreas de reserva territorial y en los sitios de la ciudad señalados para este fin.
- * Rescatar aquellas áreas deterioradas o subutilizadas, con el fin de aprovecharlas para uso habitacional.
- * Fomentar la participación de la comunidad en la conformación de parques de materiales para la construcción.
- * Desalentar la construcción de casas habitación unifamiliares y horizontales, induciendo la vivienda de tipo vertical, bajo un amplio margen de seguridad y convivencia sana.

Para el logro de tales objetivos, se establecen tres líneas de acción:

- a) Reconstrucción.
- b) Reserva para la vivienda.
- c) Vivienda nueva.

- a) Reconstrucción.

Como acción prioritaria, se ha elaborado un programa de emergencia, que da atención inmediata a la población damnificada. Esta acción se ha complementado con la reconstrucción de viviendas deterioradas y la construcción de las derruidas, así como el otorgamiento de financiamientos preferenciales con el fin de que los moradores afectados queden como propietarios.

El programa de reconstrucción de vivienda contempla a 44,000 viviendas que fueron expropiadas, debido a su deterioro parcial o total, clasificadas como no habitables; 16 mil unidades de vivienda que no fueron expropiadas, pero sin embargo presentan condiciones inadecuadas para sus habitantes; y por último 35 mil unidades adicionales que serán financiadas por la Cruz Roja Internacional y con la aportación solidaria cedida por los gobiernos extranjeros.

b) Reserva para la Vivienda.

El programa comprende tres líneas de acción a desarrollar: en sus zonas de bajos ingresos, en áreas de alta rentabilidad del suelo y en la región de reserva baldía con posibilidad de urbanizar.

La primera se refiere a la reutilización de áreas urbanas donde las viviendas presentan en su construcción, materiales de desecho o bien un alto grado de deterioro.

La segunda es relativa a las regiones elevadas en concentración de servicios, oficinas, industrias ligeras, así como aquellas que se caracterizan por la ubicación en ellas de casas habitación de alto costo y con rentabilidad elevada del suelo. En estos casos, el Programa General Define sitios donde se fomentará el uso habitacional intensivo, a través de una mayor dotación de infraestructura y de equipamiento urbano, así como mediante el otorgamiento de incentivos fiscales.

Y la tercera incluye a las áreas desocupadas y susceptibles de utilizarse como reserva territorial, los terrenos baldíos interurbanos que cuentan con un determinado nivel de urbanización, al igual que las zonas donde aún es posible el crecimiento en especial la parte sur - oriente de la ciudad.

c) Vivienda Nueva.

Este lineamiento se inserta en el Programa Nacional de Vivienda para el Distrito Federal, con 13,815 acciones, y está orientado a beneficiar a la población no asalariada y de bajos recursos. Sus tareas se llevan a cabo, fundamentalmente, a través del Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) y del Fideicomiso para la vivienda y el Desarrollo Social y Urbano (FIVIDESU).

PROGRAMA DE VIVIENDA 1986-1988.

INSTITUCION	NUMERO DE ACCIONES
D.D.F. - FIVIDESU	1,904
INFONAVIT	7,631
FOVISSSTE	865
FONHAPO	3,405
TOTAL	13,805

* PROGRAMA DE EQUIPAMIENTO URBANO.

* ABASTO.

Con el fin de lograr un sistema equilibrado de abasto, distribución y comercialización de satisfactores básicos, el Programa General de Desarrollo Urbano plantea diferentes acciones para dotar a la población, en particular a la de más bajos ingresos, de canales adecuados que le ofrezcan productos a bajo precio y a la vez, disminuyan el número de viajes por este motivo se realizan.

Bajo esta concepción, se propone la ubicación de tres módulos de acopio de mercancías, en los extremos de la ciudad, adonde llegan los principales ejes carreteros del país, así como el establecimiento de sitios de comercialización en centros, subcentros y corredores urbanos.

Además en atención a los lineamientos del Sistema Nacional para el Abasto, se prevee la construcción de 38 mercados públicos y la modernización de otros 276. También se promoverá el establecimiento de supercarnicerías y la operación de un centro comercializador de pescados y mariscos; la apertura de 58 tiendas del Departamento del Distrito federal y la incorporación de 180 cooperativas de producción pesquera para que abastezcan el mercado capitalino. Así mismo, se construirán 92 mercados destruidos total o parcialmente por los sismos.

* EDUCACION.

Para reducir el déficit de instituciones educativas, se proseguirá en la construcción, ampliación o sustitución de 208 planteles de primaria y de 350 de secundaria; se edificarán 20 centros de capacitación técnica y se adquirirán 1,236 terrenos para la construcción del equipamiento educativo en los niveles de preescolar, primaria, secundaria y educación técnica. Igualmente se tiene proyectada la rehabilitación de las aulas de 37 planteles que resultaron dañados por los movimientos telúricos, lo que implica la reubicación del alumbrado y profesores de dichas escuelas.

En el Programa de Reconstrucción del distrito Federal, se encuentra definida la estrategia que permitirá al Sector Educativo volver a su dinámica normal, a corto plazo.

En total se invertirán 1,885 millones de pesos en la reparación de las 1,744 aulas correspondiendo el mayor presupuesto a la delegación Iztapalapa, en la cual resultaron afectados 390 planteles, 90 de ellos con daños mayores.

Por otro lado, y partiendo del hecho de que el mayor número de escuelas afectadas se localizan en áreas con alto índice de vulnerabilidad, se ha recomendado desconcentrar los servicios educativos de aquellas zonas con mayor densidad de población o que concentran a un elevado número de educandos, hacia regiones que presentan menos riesgo. Además, se ha propuesto la realización de estudios para identificar los planteles y niveles educativos con mayor posibilidad de ser reubicados en otras áreas.

* SALUD

El Departamento del Distrito Federal, de acuerdo con sus Servicios médicos, he considerado conveniente la construcción de un Hospital general de 144 camas en la delegación Iztapalapa, mismo que será construir con apoyo de la Comunidad Económica Europea.

El Programa integral de servicios médicos, incluye la ampliación y remodelación de 25 unidades.

Se extenderá el equipamiento de los servicios de salud, atendiendo primeramente a aquellas instalaciones ya iniciadas, como el hospital Rubén Leñero, en la delegación Azcapotzalco, y se ampliarán obras en los nosocomios de Balbuena, Xoco y la Villa.

A consecuencia de los movimientos telúricos ya referidos se demolerá gran parte del centro Médico Nacional, que contaba con una capacidad de 3,200 camas y, en su lugar, se levantará el Centro Médico Siglo XXI, con una capacidad de 1,600 camas y con especialidades en neurología, neurocirugía, perinatología, odontología, cardiología y nutrición.

El Instituto Mexicano del Seguro Social proporcionará parte de los servicios que prestaba el Centro Médico Nacional, en forma descentralizada, con cuatro unidades de tercer nivel de 150 camas cada una, para un total de 600 camas en el área metropolitana de la ciudad de México; así como tres Hospitales Generales de zona de segundo nivel en el Distrito Federal, ubicados en Vicente Guerrero, Observatorio y Villa Coapa, con 164 camas cada uno.

A su vez la secretaría de salud construirá otros cuatro hospitales de zona en las delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Alvaro Obregón e Iztapalapa.

Para la reposición de infraestructura de la atención médica del tercer nivel, la Secretaría de Salud construirá un nuevo Hospital Juárez de 400 camas, en el área conocida como Magdalena de las Salinas, delegación Gustavo A. Madero.

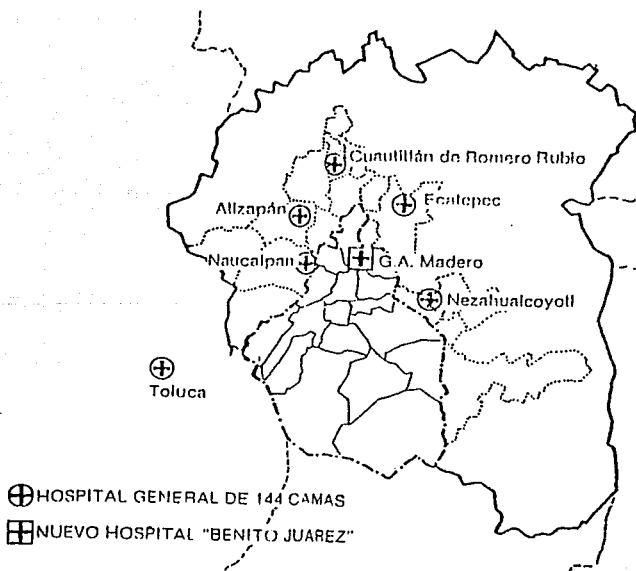
Por su parte el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado, proyecta construir tres hospitales de segundo nivel en las zonas norte y oriente del área metropolitana; dos de 144 camas y uno de 216.

* Cultura, Recreación Y Deporte.

El programa considera necesaria la construcción de 58 edificios y 416 bibliotecas, dando preferencia a las delegaciones con mayor carencia de estas instalaciones; 192 corresponden al tipo del primer nivel, 64 al segundo y 160 subdelegacionales.

Se construirán o ampliarán instalaciones deportivas en 521 centros de esta índole y se darán facilidades de acceso a las áreas verdes, especialmente en aquellas localizadas en el área de conservación ecológica, mediante programas integrados e instalaciones recreativas y educativas, que favorezcan la conservación del ecosistema.

UBICACION DE LOS HOSPITALES GENERAL Y NUEVO "BENITO JUAREZ"



* PROGRAMA DEL MEDIO AMBIENTE.

* AREA URBANA.

El programa para el medio ambiente en el área urbana se propone lo siguiente:

- * Controlar la infición vehicular por humos, gases y ruidos, requiriendo que las empresas automotrices observen un control estricto en su producción, con apego a las normas sobre contaminación establecidas por las autoridades competentes y los organismos internacionales de salud.
- * Reducir las alteraciones ambientales provocadas por desechos industriales y procesos productivos; evitando el deterioro de los mantos acuíferos subterráneos, drenes y zonas de escurrimiento, así como vigilar la correcta ubicación de los basureros de la ciudad.
- * Abatir la degradación ambiental, mediante la aplicación de una legislación más estricta y una mayor continuidad en las mediciones de los niveles de contaminación emitidas tanto por los vehículos privados, como por instalaciones fabriles.
- * Mejorar e incrementar el servicio de recolección de basura, así como el mobiliario urbano destinado a ese uso.
- * Revisar y reordenar la vialidad, con el fin de mejorar la circulación en puntos o en avenidas con gran índice de congestionamiento.
- * Inducir la participación de grupos ecologistas, con base en las políticas que este programa establece.
- * Utilizar los medios de comunicación para la transmisión o publicación de mensajes educativos, que contribuyen a crear conciencia en la población sobre la conservación ecológica.
- * Vigilar el cumplimiento estricto de los reglamentos contra la contaminación, así como ampliar y aplicar las sanciones prescritas por la ley.
- * Impulsar la aplicación del Decreto del Ejecutivo Federal del 14 de febrero de 1986, por medio del cual se establecieron 21 acciones contra la contaminación ambiental en el Valle de México.
- * Apoyar las 100 medidas necesarias contra la contaminación, anunciadas por la SEDUE el 13 de enero de 1987.

* Area de Conservación Ecológica.

Se necesitan revisar las políticas seguidas hasta ahora emprendiendo acciones para:

- * Fortalecer la Comisión Coordinadora para el Desarrollo Rural como cuerpo administrativo y de control para instrumentar las políticas del Gobierno de la Ciudad en esta zona.
- * Decretar la línea de Conservación Ecológica como límite físico hasta donde estará permitido el crecimiento urbano.
- * Elaborar y poner en marcha los Programas Parciales para los 36 poblados localizados en el Area de Conservación Ecológica, en donde se señalan en detalle los usos, reservas y destinos permitidos para su suelo.
- * Conservar la vegetación y fauna silvestres, impidiendo la tala y los incendios, ya sean intencionales o accidentales.
- * Controlar la extracción de vegetales, roca, grava y arena, de manera que se evite la erosión.
- * Construir sistemas de captación de agua pluvial, mediante represas de gavión y saneamiento de las cuencas.
- * Proteger los bosques mediante el control de incendios, plagas y enfermedades, a través de pastoreo confinado.
- * Controlar la cacería y delimitar el área de reserva.. Los santuarios y refugios y promover la conservación de especies en peligro de extinción.
- * Delimitar físicamente la línea de Conservación Ecológica, colocando señalamientos y puestos de control en las zonas de mayor propensión de crecimiento urbano.

* PROGRAMA DE DESECHOS SOLIDOS.

El programa de desechos sólidos tiene objetivo general asegurar la oportuna, continua y permanente prestación del servicio de limpia en el Distrito Federal, a través de un sistema que integre y articule las actividades de cada etapa en el programa de disposición final de desechos sólidos.

En este sentido, se promoverán los siguientes objetivos:

- * Reducir los niveles de generación de desechos sólidos a través de la concientización de la población.
- * Adecuar y mejorar los sistemas de almacenamiento.

- * Mejorar la eficiencia de los recursos disponibles en el barrido, recolección y transporte.
- * Incrementar el número de estaciones de transferencia de basura.
- * Sanear y rehabilitar los tiraderos a cielo abierto.

Como avance de estos programas se tiene prevista la rehabilitación de la planta de industrialización de desechos sólidos de San Juan de Aragón, el plan piloto de Recolección Nocturna por contenedores en Unidades Habitacionales, el proyecto del reglamento del Servicio de Limpia del Distrito Federal y el inicio de la construcción de estaciones de transferencia de Tlalpan, Magdalena Contreras, Central de Abastos y Xochimilco.

Así mismo se encuentra en operación el relleno sanitario y saneamiento de los tiraderos de Santa Fe, Milpa Alta, Xochimilco, Cuauhtepec, Prados de la Montaña y Bordo de Xochiaca; igualmente, pero a un mediano plazo, se propone el relleno sanitario o sellado de los tiraderos de Santa Catarina y de Tlalpan.

* PROGRAMA DE ARES VERDES.

Con el propósito de elevar la calidad de vida de los habitantes de la Ciudad de México y de dar respuesta a las demandas de la ciudadanía, se realizarán acciones tendientes a la recuperación y conservación de áreas verdes, dotándolas de espacios para la recreación, el esparcimiento y la cultura.

El incremento, recuperación y conservación de las áreas verdes requiere de campañas de reforestación y arborización, de protección de los bosques, parques y jardines existentes; del aprovechamiento de espacios abiertos susceptibles de ser transformados en áreas verdes y de la realización de programas de participación ciudadana para su uso adecuado.

En la primera etapa, durante el periodo 1987-1988 se plantea lo siguiente:

- * Aumentar el índice de áreas verdes urbanas de la ciudad de México a 6 m^2 por habitante, con miras a seguir incrementándolo en años posteriores.
- * Revisar la legislación urbana para fomentar la dotación de este tipo de zonas, con el fin de recuperar las que se han perdido y proteger las aún existentes.
- * Actualizar el inventario de espacios abiertos con que cuenta cada delegación.
- * Determinar los lotes baldíos propiedad del Departamento del Distrito Federal, factibles de transformarse en áreas verdes o parques de barrio.

- * Promover la arborización en banquetas, camellones, cuchillas y glorietas, así como la creación de jardines en azoteas y balcones.
- * Dar inicio a la construcción de la primera etapa de los parques ecológicos de Cuicuilco, Las Águilas, Alvaro Obregón, Zacatepetl, Cañada de Contreras y lomas de Tarango.
- * Reforestar el parque urbano de Santa Cruz Meyehualco, el Panteón Jardín y el Batallón de San Patricio.
- * Realizar obras de mejoramiento y continuar el combate a la fauna nociva de los bosques de Chapultepec, Aragón y fuentes brotantes de Tlalpan.
- * Contener el crecimiento urbano en la zona de barrancas al poniente, en la Sierra de las Cruces, para lograr su recuperación como áreas verdes.
- * Equilibrar la distribución de estas áreas verdes en la zona urbana del Distrito Federal, con base en las densidades poblacionales existentes.
- * Aprovechar los elementos y tecnologías básicas, como las ecotécnicas en la plantación de árboles, creación de huertos familiares y rehabilitación de áreas verdes urbanas.
- * Promover la conciencia y participación ciudadana en el mantenimiento, uso adecuado y vigilancia de las áreas verdes.

* PROGRAMA DE SALVAGUARDA DE SITIOS PATRIMONIALES.

Para lograr la salvaguarda del patrimonio arquitectónico del Distrito Federal, se debe considerar la instrumentación de medidas que permitan, con la participación de la población residente, la conservación y el mejoramiento de los edificios y espacios públicos, a través de la racionalización y optimización de los usos del suelo y de las actividades productivas y sociales imperantes, a fin de lograr la integración de sus estructuras a lo previsto en el programa general.

A raíz de las demandas surgidas por los efectos de los sismos recientes, es urgente la incorporación y reactivación de los sitios y construcciones de valor patrimonial.

La estrategia del Programa General propone políticas de mejoramiento y conservación para preservar el patrimonio urbano arquitectónico que caracteriza a la ciudad de México y revitalizar las áreas que lo contienen, recuperando su valor y su función social para la población en general. Estas políticas, de forma particular, se vinculan con las propuestas de usos del suelo, densidades de población, intensidades de construcción y normas complementarias que establecen los Programas Parciales.

Los sitios patrimoniales se identifican como zonas de desarrollo controlado en las que se llevarán a cabo estudios más profundos, a fin de normar y proteger su imagen urbana, promoviendo la participación de los sectores público y privado para salvaguardar su valor arquitectónico. Estas acciones habrán de instrumentarse para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, propiciando las condiciones más favorables para que la población del Distrito Federal tenga acceso a los beneficios del desarrollo urbano en esta materia del suelo, vivienda, infraestructura, equipamiento y servicios públicos, sobre todo en las áreas dañadas por los sismos.

Para las zonas y sitios que actualmente presentan una estructura consolidada, se desarrollarán acciones de mejoramiento a fin de permitir una mayor densificación de acuerdo a su capacidad instalada de infraestructura, equipamiento y servicios públicos y con apego a la normatividad existente.

* PROGRAMA DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE DAÑOS EN CASOS DE DESASTRE.

El objeto de este programa es brindar una mayor seguridad a la población, para lo cual se consideran dos grandes vertientes: la prevención y la atención de emergencia.

Como medidas preventivas se establecerán las siguientes:

- * Elaborar un Programa Maestro de Atención y Mitigación de Daños en casos de desastre.
- * Determinar las zonas de la ciudad más vulnerables a cada tipo de riesgo: meteorológico, telúrico, químico, sanitario y de concentración humana.
- * Elaborar el nuevo Reglamento de Construcciones, que controle densidades e intensidades de uso en las zonas donde han coincidido daños mayores por los sismos.
- * Instrumentar sistemas para llevar un registro de los desastres ocurridos, con la finalidad de estimar sus períodos de recurrencia.
- * Identificar y construir instalaciones o áreas con características adecuadas para dar refugio a grandes masas de población durante casos de emergencia.
- * Organizar y sensibilizar a la población civil para que esté mejor preparada a enfrentar las posibles emergencias.
- * Utilizar los programas parciales de desarrollo urbano para evitar el poblamiento en zonas de alta vulnerabilidad, sujetas a inundaciones y con suelos arcillosos.

- * Identificar las normas de usos del suelo, densidad, intensidad, alturas y requisitos estructurales que deberán cumplirse en las zonas de riesgo sísmico.
- * Controlar los efectos de agentes destructivos, mediante la reordenación de los asentamientos humanos y el reforzamiento de la estructura y el equipamiento urbano.
- * Reglamentar la creación de zonas de protección alrededor de industrias o instalaciones peligrosas.
- * Evitar el poblamiento en zonas de alta vulnerabilidad, tales como barrancas del poniente de la ciudad, la Sierra de Guadalupe y Santa Catarina.
- * Formular un estudio en el Centro Histórico.

Para atender las emergencias se propone:

- * Combatir el desastre mientras está activo o es inminente, realizando simultáneamente el salvamento y la evacuación de la población y sus bienes.
- * Reestablecer los servicios públicos que resulten afectados tales como: agua potable, drenajes, desalojo de basura, energía eléctrica, alumbrado y teléfonos.
- * Rehabilitar sistemas y vías de comunicación que estuvieron dañados.
- * Mantener el orden y la seguridad pública.
- * Realizar el inventario de daños para establecer prioridad y líneas de acción.
- * Proseguir las actividades económicas y sociales de la población.
- * Fomentar la educación de la ciudadanía para apoyar las acciones de atención en las emergencias urbanas.
- * Establecer lineamientos de recuperación y reconstrucción en casos de desastre, con la participación de la ciudadanía.

* PROGRAMA DE POBLADOS EN EL AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.

Se establecerán agrupamientos de poblados, que permitan organizarlos adecuadamente en una estructura regional, mediante un apoyo a la generación y comercialización de los servicios y equipamiento urbano.

La integración regional de los 36 poblados se hará a través de los dos agrupamientos mayores y uno menor. Los mayores funcionarán complementariamente, en cuanto a la prestación de servicios urbanos regionales, abarcando a las delegaciones Tlalpan, Xochimilco, Milpa Alta y Tláhuac. El menor se establecerá con una cobertura máxima de equipamiento y servicios, a nivel intermedio, y comprende las localidades de Tlaltenango, Contadero y Ameyalco. El último poblado opera en forma independiente, a nivel básico y se ubicará en la localidad de santa Catarina Yacahuizotl.

Esta propuesta de agrupamiento se basa en la hipótesis de la población prevista para el año 2000 en cada localidad, y a cada poblado se le asignará un nivel de equipamiento de acuerdo a esta estrategia regional.

En apoyo a esta estrategia, se elaboraron normas a fin de establecer una zonificación detallada de los usos, destinos y reservas, de acuerdo al ordenamiento físico y las demandas de la población actual y futura. Igualmente, se fijan las densidades para dentro y fuera del área urbana de cada poblado y se consideraron los asentamientos irregulares, para limitarlos mediante normas que regulen su uso.

En cuanto a vialidad, se propone un sistema de integración regional de los poblados y un proyecto interurbano de penetración primaria, secundaria, local y peatonal.

Por último los programas Parciales deberán contar con la programación de las acciones prioritarias dentro de la estrategia físico - espacial del poblado.

2.6 LINEAMIENTOS PARA LA REVISION Y ACTUALIZACION DE LOS PROGRAMAS PARCIALES.

Conforme a la ley de Desarrollo Urbano del Distrito federal, los programas parciales, son parte constitutiva del Programa Director y concretan los objetivos del Programa General al aplicar sus lineamientos y ejecutar sus metas.

*** AREA DE DESARROLLO URBANO.**

Los Programas Parciales cumplirán los siguientes objetivos:

- * Establecer la zonificación secundaria de usos, destinos y reservas, así como las densidades de población e intensidades de construcción para cada una de las delegaciones ubicadas en esta área.
- * Determinar las reservas territoriales requeridas para satisfacer las necesidades del crecimiento poblacional, señalando su uso, destino, densidades e intensidades permitidas.

- * Definir los derechos de vía necesarios para la vialidad y el transporte, así como los predios destinados a estos servicios.
- * Proteger la cultura urbana, patrimonial e histórica de la ciudad, las áreas verdes y los espacios abiertos.
- * Detener el crecimiento horizontal de la ciudad, particularmente en las zonas peligrosas o deficitarias en servicios o infraestructura y señalar las áreas de reserva para el crecimiento futuro.
- * Apoyar la regularización de la tenencia de la tierra de las familias de bajos ingresos y reubicar a aquellas que se encuentran en zonas de alto riesgo.
- * Apoyar la redistribución del empleo, servicios y equipamiento básico.
- * Delinear las Zonas Especiales de Desarrollo Controlado.
- * Apoyar las políticas de reconstrucción para la infraestructura y el equipamiento destruidos por los sismos.
- * Incluir proyectos detallados de prevención de emergencias urbanas.
- * Establecer políticas para el control del desarrollo urbano en las zonas vulnerables y disminuir las densidades e intensidades permitidas.
- * Establecer políticas para el desarrollo de programas de vivienda, de renovación y regeneración, cubriendo el déficit producido por los sismos de 1985.
- * Respalda las normas de emergencia propuestas por los diversos subcomités del Comité de Reconstrucción de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.
- * Introducir en las soluciones a la problemática urbana, las propuestas señaladas por la comunidad, en el proceso de consulta popular de los Programas Parciales.

* AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.

Los Programas Parciales de las delegaciones que se ubican dentro del Area de conservación ecológica, cumplirán con los siguientes objetivos de Programa General:

- * Construir una reserva natural mediante el rescate y control de las 85,554 ha., que conforman el Area de Conservación Ecológica.
- * Definir los usos específicos en la zona limítrofe con el área urbana, con el fin de evitar la presión del crecimiento urbano.

- * Establecer una estrategia ecológica que considere las medidas preventivas a corto, mediano y largo plazo para el aprovechamiento integral y racional de sus recursos naturales.
- * Promover la participación activa y organizada de las comunidades rurales en la definición y orientación de su desarrollo, a través de la consulta pública de los programas parciales.
- * Proponer el desarrollo de las actividades productivas para la regeneración de empleos permanentes que arraigen e sus pobladores.
- * Definir los sistemas de vialidad y transporte que sean congruentes con la zonificación secundaria.
- * Proteger y mejorar los valores patrimoniales e históricos ubicados en los poblados rurales.
- * Operar los programas de Desarrollo para cada uno de los pobladores rurales, especificando los usos, destinos, densidades e intensidades permitidos y delimitar sus perímetros de conservación, mejoramiento, crecimiento, etc.
- * Proteger las zonas de recarga acuífera, a través de usos y actividades que no las anulen o contaminen.

* Poblados del Area de Conservación Ecológica.

Este Programa General ordena la zonificación del Area de Conservación Ecológica y señala los límites de crecimiento de los poblados; corresponde a los programas Parciales determinar la zonificación secundaria, los usos detallados, la reserva para crecimiento, los destinos, la densidad e intensidad permitida cumpliendo los siguientes objetivos:

- * Disminuir el desplazamiento de sus habitantes del Area de Desarrollo Urbano del distrito Federal en busca de empleo, generando ingresos estables mediante la optimización de la productividad agropecuaria de la región.
- * Inducir el control de su índice poblacional, manteniendo exclusivamente el crecimiento natural, para regular las actuales tendencias de conurbación de los poblados colindantes a la zona urbana y los poblados entre sí.
- * Crear conciencia en la población, particularmente en la rural, de la importancia que tiene la preservación ecológica, la salvaguarda de costumbres y tradiciones y el desarrollo cultural de cada poblado.

CAPITULO . III .

FOVI BANCO DE MEXICO.

PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA.

MARZO DE 1988.

CAPITULO III.

FOVI - BANCO DE MEXICO.

El presente instructivo ha sido elaborado con el propósito de orientar a quiénes intervienen en el campo de la promoción y/o construcción de viviendas para familias de recursos limitados, dentro del Programa Financiero de vivienda. En él se sintetizan las normas y criterios que rigen la preparación y realización de los proyectos de construcción, rehabilitación, saturación urbana o mejora de viviendas, así como su financiamiento.

3.1 ANTECEDENTES .

Uno de los mecanismos estructurados por el Gobierno Federal para coadyuvar a la solución del problema habitacional, es el Programa Financiero de Vivienda. Puesto en marcha en el año de 1963 y regulado por disposiciones del Banco de México.

La instrumentación de este programa se funda en la consideración de que los recursos del Estado son insuficientes para satisfacer el crecimiento y la necesidad de habitaciones, por lo que se estima conveniente utilizar parte de los ahorros del público captados por las instituciones de crédito para que con la inversión de estos recursos complementados con otros gubernamentales, se atiende en mayor proporción la demanda existente de vivienda.

Los objetivos fundamentales del programa son:

- A) Destinar recursos bancarios al financiamiento de viviendas para familias de recursos limitados, atendiendo a sectores no asalariados de la población, con ingresos suficientes para cubrir los pagos derivados de los créditos para la construcción de su vivienda, y de ser el caso el importe de las rentas.
- B) Incrementar la oferta de viviendas mediante la participación de los gobiernos estatales y municipales, del sistema bancario y de los sectores privado y social.
- C) Aumentar la ocupación de mano de obra de escasa o mediana calificación a través del financiamiento para la construcción de conjuntos habitacionales e impulsar la industria de la construcción.

Lo anterior, por medio del otorgamiento de financiamiento en condiciones preferenciales para la construcción, adquisición, rehabilitación, saturación urbana o mejora de viviendas.

El Programa Financiero de Vivienda actúa en dos ámbitos: el de la vivienda en propiedad y el de la vivienda para arrendamiento.

3.2 FONDO DE OPERACION Y FINANCIAMIENTO BANCARIO A LA VIVIENDA (FOVI).

Para fomentar, apoyar, garantizar y coordinar el programa Financiero de Vivienda, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público constituyó en el Banco de México, con fecha del 10 de abril de 1963, el fideicomiso denominado Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), el cual tiene como funciones principales las siguientes:

P R O M O V E R .

La construcción de viviendas para familias de recursos limitados en la República, mediante la orientación de las inversiones de las instituciones de crédito, y recursos patrimoniales, en concordancia con la ley de Planeación, el plan Nacional de desarrollo y el Programa Sectorial de Vivienda.

A S E S O R A R .

A los promotores y constructores, tanto del sector público como del sector privado, en aspectos socioeconómicos, de construcción financieros y jurídicos relacionados con este tipo de programas.

A P R O B A R .

Los proyectos de vivienda, para que cumplan con las disposiciones que regulen el financiamiento de este tipo de construcciones, emitidas por el Banco de México, previo cumplimiento de las disposiciones locales.

A P O Y A R .

La inversión en vivienda de esta clase en propiedad y para arrendamiento, mediante el otorgamiento del financiamiento a las instituciones bancarias, para complementar los recursos que destinan a este tipo de vivienda.

O T O R G A R .

Apoyos de garantía por falta de recuperación final de los recursos que el fondo otorge como complemento financiero a las instituciones bancarias, y apoyos por falta de pago puntual sobre las operaciones de crédito realizadas por dichas instituciones.

S U P E R V I S A R .

La ejecución de los proyectos, para verificar que se desarrollen en los términos establecidos en la aprobación correspondiente.

C O L A B O R A R .

Con las dependencias y organismos del sector público y privado, en la instrumentación de acciones tendientes a reducir los costos de construcción, mejorar los sistemas constructivos, racionalizar las inversiones y otros aspectos dirigidos a fomentar la vivienda de bajo precio

3.3. CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA.

La vivienda que forma parte del Programa Financiero de Vivienda del Gobierno Federal, es aquella cuyas características fija el Banco de México tanto por lo que se refiere a las técnicas de proyecto y constructivas y a sus valores máximos de venta o pago de renta, como a los créditos para su construcción, adquisición, rehabilitación o mejora y los requisitos que deben llenar los acreditados.

Conjunto habitacional es el grupo de viviendas que cumple con los valores, normas y criterios de carácter técnico fijados por el Banco de México. En aquellos conjuntos habitacionales que comprendan viviendas con los valores señalados para este tipo de vivienda y además, otras viviendas con valores más altos, únicamente las primeras serán consideradas para efectos del tratamiento preferencial que se establece para el Programa Financiero de Vivienda.

Vivienda individual es aquella que cumple con el valor, normas, costos y criterios técnicos para la vivienda contenidos en el presente instructivo, pudiendo ser unifamiliar o formar parte de un edificio habitacional.

En el cuadro siguiente, se señalan las principales características técnicas de los diversos tipos de vivienda.

A) Características Técnicas.

1. Normas de Proyecto Urbano.

- a) En el desarrollo de conjuntos habitacionales, el porcentaje de área verde comunal será el que señalen las disposiciones locales.
- b) En conjuntos de edificios multifamiliares la altura de estos se limitará a seis niveles si no cuentan con ascensores, sin perjuicio de las resoluciones que sobre el particular expidan las autoridades competentes.

CARACTERISTICAS TECNICAS POR TIPO DE VIVIENDA.

<u>CONCEPTO</u>	<u>TIPO A c/</u>	<u>TIPO B</u>	<u>TIPO R-A c/</u>	<u>TIPO R-B</u>
A. INTEGRACION MINIMA	BAÑO MULTIPLE a/ d/ PATIO DE SERVICIO b/ LUGAR PARA ESTACIONAMIENTO b/ arrendamiento.	BAÑO COCINA ESTAR COMER 1 RECAMARA d/ PATIO DE SERVICIO b/ LUGAR PARA ESTACIONAMIENTO b/	BAÑO MULTIPLE a/ d/ PATIO DE SERVICIO b/ LUGAR PARA ESTACIONAMIENTO b/	BAÑO COCINA ESTAR COMER 1 RECAMARA d/ PATIO DE SERVICIO b/ LUGAR PARA ESTACIONAMIENTO b/
B. SUPERFICIE CONSTRUIDA MINIMA:				
UNIFAMILIAR	33 m2	49 m2	33 m2	49 m2
C. SUPERFICIE DE TERRENO:				
MINIMA (UNIFAM)	60 m2	60 m2	60 m2	60 m2

a/ Espacio de uso múltiple que permita preparación de alimentos, estar, comer y dormir, el proyecto deberá contemplar el crecimiento a cuando menos dos recámaras. Se recomienda una recámara en la etapa inicial.

b/ No necesariamente cubierto.

r/ Sólo en este tipo de vivienda la urbanización podrá no contemplar inicialmente pavimentos en calles.

d/ Para la vivienda multifamiliar que no tiene posibilidad de crecimiento, se recomienda que cuente con dos recámaras.

NOTA: En edificios multifamiliares para renta se recomienda que cuenten con un local para habitación y otro para el aseo personal del conserje.

138

- c) Cuando el conjunto se planea con andadores jardinados, éstos tendrán como distancia mínima siete metros entre parámetros, sin perjuicio de las resoluciones que sobre el particular expidan las autoridades competentes, previniendo en todo caso posibilitar el tránsito de vehículos de emergencia o servicios.
- d) En su caso, deberá cumplirse con las disposiciones oficiales para el régimen de propiedad en condominio. En los accesos de edificios dúplex y construcciones en condominio horizontal planeados para crecimiento posterior, dicho crecimiento deberá preverse de manera de no afectar la estructura de la vivienda que crece y deberá sujetarse a las disposiciones jurídicas que corresponda; previniéndose que su ejecución no afecte las áreas de propiedad común, ni a las viviendas contiguas, y únicamente se desarrolle de acuerdo al proyecto. El reglamento correspondiente del condominio deberá prever y aclarar con precisión que el crecimiento no alterará los indivisos establecidos al constituirse el condominio.
- e) Se requerirá siempre de un área para estacionar un automóvil por vivienda, sin perjuicio de las resoluciones que sobre el particular expidan las autoridades competentes.
- f) En todos los casos, deberá cumplirse con las disposiciones y lineamientos emitidos respecto a las economías de agua y de ecología en general.

2. Normas de Proyecto Arquitectónico.

- a) El concepto vivienda incluye casa sobre terreno urbanizado. Deberá diseñarse la vivienda de manera que brinde comodidad a sus habitantes, se evite la promiscuidad, y haya condiciones de aseo e higiene para las personas y para la preparación de alimentos.
- b) Para el cómputo del área construida, no se incluirán espacios para lavado y tendido de ropa ni volados. En edificios dúplex y multifamiliares (vertical y Horizontal) se incluirán los muros interiores, perimetrales de la vivienda y la parte correspondiente de los medianeros; y se excluirán las áreas ocupadas por elementos de propiedad común como vestíbulos, pasillos, escaleras, etc.

- c) Deberá aplicarse a los proyectos de vivienda la coordinación dimensional en base al módulo de 90 cm. (considerando en proyección horizontal la dimensión libre entre paños interiores de muros) y procurar la utilización de los materiales más económicos, preferentemente regionales, que proporcionen protección suficiente y bienestar comprobado, así como de componentes normalizados o industrializados.

3. Normas de carácter Constructivo.

- a) La duración de materiales, estructura y construcción, en general, será no menor de veinte años, en la inteligencia de que la vivienda, por toda su duración tendrá condiciones adecuadas de habitabilidad, con solo mantenimiento normal.

- b) Cimentación, Estructura, Muros y Techos.

Cualquier elemento podrá usarse como parte estructural, siempre que, además de soportar las cargas de diseño apropiadas para la estructura que integra, sea resistente al fuego y al intemperismo o que para lograr estas resistencias sea debidamente tratado y/o protegido por otros materiales. Dichas resistencias deberán perdurar a lo largo de la vida útil de la estructura que será como mínimo la señalada en el inciso a) anterior. El grado de resistencia al fuego será el que establezcan las autoridades competentes.

En el caso de vivienda con entrepisos y/o azoteas estructuradas con madera, la protección mencionada deberá consistir en un plafón de tableros de yeso cartón o cualquier otro material incombustible.

- c) Azoteas.

Impermeables y capaces de proporcionar aislamiento de los, cambios de temperatura exterior.

- d) Pisos.

En baños y cocinas, materiales de origen pétreo (mosaico, losetas, cemento, etc.), hules o sintéticos. En el resto de la vivienda podrán emplearse también maderas.

- e) Acabados Exteriores.

Materiales capaces de proteger a la edificación de la intemperie, o maltrato esperados en la zona.

f) Acabados Interiores.

Materiales de bajo costo de mantenimiento. En baños y cocina, materiales impermeables (mosaico, azulejo, cemento, etc.).

g) Puertas y Ventanas.

Madera, hierro, materiales sintéticos y otros materiales resistentes. la solución estará de acuerdo con el clima.

h) Instalación Sanitaria.

Alimentación de aguas. Tuberías de fierro fundido, cemento, barro, materiales sintéticos o pétreos.

Por lo que respecta al uso racional de agua potable, se deberá cumplir con la Norma Oficial Mexicana NOM -C- 328/2/1986 Industria de la Construcción - Muebles Sanitarios de losa Vitrificada - Inodoros de bajo Consumo de Agua, misma que establece las especificaciones y métodos de prueba que deben cumplir los inodoros de losa vitrificada para no mayor de 6 litros por descarga.

i) Instalación Eléctrica.

Conductores eléctricos con recubrimiento, debidamente calibrados para evitar sobrecalentamiento, instalados dentro de tuberías de metal o materiales sintéticos, con diámetros adecuados.

4. Rehabilitación de Viviendas.

a) Son los programas se destinan a la reparación de los daños de los inmuebles ubicados en Centros Históricos y/o para la redistribución de sus espacios. La vivienda rehabilitada se equipara a las viviendas ya existentes del Programa Financiero de Vivienda en cuanto a la superficie, construcción y valores.

b) La superficie construida de la vivienda rehabilitada será como mínimo la establecida para cada tipo de vivienda equivalente en el régimen de propiedad o arrendamiento, y tendrá por lo menos un espacio específico y cerrado para el aseo personal, otros para la preparación de alimentos y un espacio de uso múltiple que permita dormir, comer o estar.

- c) El valor máximo de las viviendas rehabilitadas será equivalente al valor máximo de las viviendas en propiedad o arrendamiento, según corresponda.

5. Mejora de Viviendas.

- a) Son los programas cuyas obras permiten la ampliación y/o mejor distribución y/o terminación del espacio de la vivienda formado o no parte de un conjunto habitacional, pudiendo comprender la construcción por etapas.
- b) Los créditos para mejora deberán destinarse preferentemente y hasta cuanto alcance, en su orden, para: servicios (cocina y baño), zona íntima (recámaras), techos y pisos.
- c) Los inmuebles que vayan a ser objeto de mejoras deberán estar en lotes que tengan los servicios mínimos: agua, drenaje y electrificación.

6. Saturación Urbana.

Es el aprovechamiento de lotes baldíos que se encuentran en zonas urbanas que se encuentran con todos los servicios municipales (agua, drenaje, energía eléctrica, banquetas, pavimento y alumbrado público).

B) Valores Máximos.

El valor máximo de la vivienda tipo A, no deberá exceder del equivalente a 100 veces el salario mínimo general mensual del Distrito Federal vigente el día 1º del mes anterior al del primer pago mensual del adquirente y, tratándose de vivienda tipo B, deberá exceder de 100 veces dicho salario, sin que sea superior a 216.

En estos valores se incluyen las áreas de estacionamiento de la vivienda, se trate o no de edificios multifamiliares.

Los valores máximos de locales comerciales o industriales que pueden constituir el 30 % de las unidades en edificios o conjuntos de saturación urbana, no deberán exceder del 120 % del valor promedio de las viviendas correspondientes.

La clasificación de las viviendas para determinar si son tipo A ó tipo B deberá efectuarse considerando su valor una vez que dichas viviendas ya se encuentren construídas, rehabilitadas o mejoradas.

C) Otros conceptos comprendidos en el valor.

1. Los valores de las viviendas deberán comprender el terreno urbanizado, la construcción debidamente terminada, mejorada ó rehabilitada y toda clase de gastos a excepción de los que autorice el Banco de México y en la medida que éste señale.

2. En el caso de que la vivienda se constituya con habitación y baño para el servicio doméstico, el valor de dicha habitación y baño deberá comprenderse dentro de la vivienda.

3. Tratándose de operaciones de adquisición, se tomará en cuenta el valor total de venta por vivienda o unidad de habitación; tratándose de operaciones de construcción, mejora, rehabilitación ó saturación urbana se considerará el valor promedio estimado de los avalúos, físico y de capacitación de la vivienda. Tratándose de operaciones de mejora o rehabilitación el valor de la vivienda ya mejorada o rehabilitada no deberá exceder del valor de la vivienda de que se trate.

3.4. REQUISITOS PARA LOS ADQUIRIENTES.

Los requisitos que deben llenar las personas, para ser beneficiadas con créditos, dentro del Programa Financiero de Vivienda de los tipos A y B, son los siguientes:

A) Que tengan capacidad legal para obligarse.

B) Que sean jefes de familia.

C) Que vayan a habitar permanentemente en la vivienda.

D) Que no sean propietarias de otra casa habitación (el adquirente, su cónyuge, su concubina o concubino u otros miembros familiares cuyos ingresos sean considerados para la integración de la capacidad del pago del adquirente).

E) Que tengan capacidad de pago para integrar el enganche y cubrir los pagos mensuales.

F) Que su ingreso mensual esté comprendido dentro de los niveles salariales que determine el Banco de México y que son: Un máximo de 4 salarios mínimos mensuales del Distrito Federal Para los adquirentes de viviendas del tipo A, y más de 4, pero no más de 12 salarios, para los adquirentes de viviendas del tipo B.

Para estos efectos, el salario mínimo mensual será el vigente el día 1º del mes en que se autorice el crédito por la institución bancaria.

Por ingreso mensual se entenderá el monto de los salarios, emolumentos y demás entradas en efectivo que perciba el jefe de familia y, en su caso, el cónyuge, la concubina o concubinario, así como de otro u otros miembros familiares que habiten o vayan a habitar la vivienda de que se trate.

3.5. C R E D I T O S .

Dentro del Programa Financiero de Vivienda las instituciones de crédito otorgan dos tipos de créditos: Individuales y puente.

A. Créditos Individuales.

1. Objeto y destinatarios.

Estos créditos son para la adquisición, construcción, rehabilitación, saturación urbana o mejora de viviendas tanto unifamiliares como dúplex o formando parte de edificios multifamiliares, a personas que vallan a habitarlas con su familia.

2. Monto.

Los créditos para la vivienda representarán, como máximo: 90 % del valor total de la vivienda, cuando se trate de tipo A. y 80 % tratándose de viviendas de tipo B.

3. Tasa de Interés.

Para los dos tipos de vivienda, los créditos se contratarán a una tasa de interés no superior a la señalada por el Banco de México. Dicha tasa máxima anual será igual a la estimación del Costo Porcentual Promedio de Capacitación (CPP) del mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses.

En aquellas mensualidades en las que aún no se haya determinado el pago mensual a cargo del acreditado, la institución acreditante podrá financiar total o parcialmente el monto de los intereses devengados.

En aquellas mensualidades en las que se determinen los pagos mensuales y en donde el importe de los intereses ordinarios devengados sea superior al propio pago mensual, el acreditado podrá ejercer crédito adicional por la diferencia que se obtenga de restar, al importe de los intereses ordinarios devengados, el propio pago mensual.

El importe de todas las disposiciones de crédito adicional para el pago de interés ordinario, será el necesario para que el acreditado pueda cubrir la totalidad o parte de los intereses durante la vigencia de crédito.

La institución bancaria acreditante podrá limitar el importe del crédito adicional para cubrir intereses ordinarios. En estos casos deberá pactarse que una vez alcanzado dicho límite, los intereses mensuales no serán superiores al importe del pago mensual del mes de que se trate, ni del C.P.P. correspondiente al mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen.

4. Amortización y Plazo.

Una vez que el acreditado haya ejercido el monto total del crédito destinado a la adquisición, construcción, rehabilitación, saturación urbana o mejora de la vivienda de que se trate y, en su caso, al pago de los intereses previstos en el párrafo segundo del punto tres anterior, deberá determinarse mensualmente una erogación neta o pago mensual a su cargo, la cual se calculará aplicando, al monto total del crédito, expresado en veces el salario mínimo mensual vigente el día 1º. del mes anterior al del primer pago mensual, como máximo los factores del 1% tratándose de vivienda tipo A y 1.5 % tratándose de viviendas tipo B. El resultado obtenido se multiplicará por el salario mínimo mensual vigente el día 1º. de cada mes en que deberá cubrirse la propia erogación neta.

Los pagos por principal e intereses a cargo del acreditado serán por mensualidades vencidas.

En aquellas mensualidades en las que los intereses sean inferiores a la erogación neta, el pago que el acreditado estará obligado a realizar será igual a la propia erogación neta. En estos caso, las cantidades pagadas en exceso a los intereses devengados se aplicarán a amortizar el saldo insoluto del crédito.

El acreditado tendrá el derecho a efectuar pagos anticipados a cuenta del principal del crédito, los que deberán ser por un monto mínimo equivalente a 10 veces el pago mensual de que se trate, y podrá disminuirse el pago mensual proporcionalmente a la reducción del saldo insoluto, a la solicitud del acreditado.

Estos créditos se pactarán sin establecer un plazo fijo de pago. Sin embargo, si transcurridos veinte años a partir de su contratación, existiera un saldo insoluto a cargo del acreditado, éste no estará obligado a cubrirlo, siempre y cuando se encuentre al corriente de sus pagos mensuales.

5. Comisiones, Seguros y Documentos de las Operaciones.

a) En la contratación de éste tipo de créditos, se establece la posibilidad de cobro de una comisión por el banco acreditante con respecto del importe máximo del crédito.

T I P O - A - ----- 2 %

T I P O - B - ----- 4 %

b) En beneficio de los adquirentes y de sus familiares, en las operaciones de este tipo de vivienda, existe el régimen obligatorio de seguros contra los riesgos de muerte, invalidez y de daños, cuyo importe será equivalente a una tasa mínima del 0.75 % anual sobre el saldo insoluto del crédito.

c) Las operaciones de que se trata se llevarán a cabo mediante contratos de apertura de crédito que contengan un clausulado mínimo conforme al modelo elaborado por el Banco de México. Independientemente de las cláusulas usuales en este tipo de contratos, no debiendo incluir textos que modifiquen los términos de las cláusulas determinadas por el Banco de México.

Así mismo las instituciones bancarias deberán proporcionar a los acreditados como parte integrante del contrato respectivo, el régimen de éste tipo de créditos, elaborando igualmente por el Banco de México.

d) En ningún caso se podrán cobrar intereses adicionales, otras comisiones o cualesquiera otros cargos, que no sean aquellos correspondientes a gastos de naturaleza directa, que el Banco de México apruebe.

B. Créditos Puente.

1. Objeto y Destinatarios.

Los créditos puente son los que se otorgan a promotores o constructores para la construcción, rehabilitación, saturación urbana o mejora de viviendas.

En el primer caso podrá incluir la urbanización respectiva

Los créditos para rehabilitación de viviendas, se podrán otorgar para la adquisición del inmueble por rehabilitar, para la ejecución de las propias obras y/o para la adquisición de las viviendas rehabilitadas, sin que necesariamente deba tratarse de viviendas nuevas.

2. Monto.

Estos créditos representarán como máximo el 80 % del valor total de las viviendas, en sus tipos A y B.

La clasificación de las viviendas para determinar si son de tipo A ó tipo B, deberá efectuarse considerando su valor establecido en aprobación técnica correspondiente.

3. Tasas de Interés.

Los créditos puente para la urbanización y construcción de viviendas, causarán un interés máximo igual a la estimación del costo porcentual promedio de capacitación (C.P.P.) del mes inmediato anterior al mes en que se causen los intereses, los cuales podrán financiarse parcialmente por las instituciones bancarias.

4. Amortización y Plazo.

La amortización del crédito se efectúa paulatinamente conforme se vayan vendiendo las viviendas, y se sustituya por créditos individuales.

Estos créditos deberán otorgarse a plazos adecuados para la recuperación de los mismos, en función de los lapsos de urbanización, construcción y venta de las viviendas.

5. Los créditos puente que se otorgan para la saturación urbana, se considerarán como crédito de éste tipo, siempre que se satisfagan los requisitos que a continuación se señalan:

a) Por lo menos el 70 % de las unidades que integran al edificio o al conjunto respectivo, deberá corresponder a viviendas que tengan los valores señalados para la vivienda de tipo A y B. El 30 % restante podrá referirse a locales comerciales o industriales con precio no superior del 120 % del valor promedio de las viviendas correspondientes.

b) Una vez que se terminen las obras de saturación, los créditos para la adquisición de los locales comerciales ó industriales, se sujetarán a las disposiciones correspondientes según su valor de renta.

C. Créditos para la Construcción, Saturación Urbana o rehabilitación de viviendas para Arrendamiento (Tipos R-A y R-B).

Se considera como vivienda para arrendamiento, aquella cuyo valor, una vez construida o rehabilitada, no exceda de 100 veces el salario mínimo general mensual del Distrito Federal tratándose del tipo R-A y de 160 veces el mismo salario cuando se trate de vivienda Tipo R-B. Refiriendo dicho valor al día 1º del mes anterior al de la primera erogación neta de la etapa de arrendamiento mencionada más adelante.

1. Objeto y Destinatarios.

Estos créditos tienen por objeto exclusivo la construcción o rehabilitación de viviendas para arrendamiento, unifamiliares o multifamiliares, en lotes aislados o formando conjuntos habitacionales, pudiendo comprender, en su caso, la urbanización Las instituciones de crédito podrán otorgarlos a los promotores y/o constructores que los soliciten.

Estos créditos tendrán dos etapas de financiamiento, una de construcción y otra de arrendamiento.

a) Etapa de Construcción.

En esta etapa el acreditado sólo podrá disponer del crédito para la construcción o rehabilitación de la vivienda de que se trate, para cubrir las comisiones autorizadas por el Banco de México a las instituciones bancarias para este tipo de créditos y, en su caso, parcialmente los intereses ordinarios devengados durante esta etapa.

b) Etapa de Arrendamiento.

En esta etapa el acreditado podrá ejercer crédito adicional para el pago de los intereses ordinarios, de conformidad con lo estipulado para los créditos individuales para la adquisición de vivienda, explicado en el punto 4 del inciso A de este capítulo (Amortización y Plazo).

2. Monto.

Podrán ascender a un máximo del 70 % del valor de las viviendas, según avalúo que practique la institución bancaria, debiendo aportar el promotor y/o constructor inversionista el resto de la inversión, dentro de la cual podrá computarse el valor del terreno.

3. Tasas Máximas de Interés.

A partir de la primera disposición del crédito, durante la etapa de construcción o rehabilitación y durante la etapa de arrendamiento del inmueble, la tasa de interés máxima anual será igual a la estimación del costo porcentual promedio de captación (C.P.P.) correspondiente al mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses, tanto para la vivienda de tipo R-A como la de tipo R-B

4. Amortización y Plazo.

La amortización se hará en las mismas condiciones y términos establecidos en los créditos individuales, aplicando para determinar la erogación neta o pago mensual para las viviendas tipos A y B, respectivamente, señalados en el punto 4 del inciso A de este capítulo.

5. Otros Gastos.

En la contratación de este tipo de créditos, se establece también la posibilidad del cobro de una comisión por la institución bancaria acreditante, con respecto al importe máximo del crédito, comisión que será del 2 % para las viviendas tipo R-A del 4 % para las tipo R-B.

a) Las instituciones de crédito podrán cobrar por una sola vez:

- El importe del avalúo que no podrá ser superior al uno al millar sobre el valor del inmueble.

- Los gastos comprobados de escrituración.

- Los gastos de inspección de la obra que no excederán del dos al millar sobre el valor de las obras de construcción.

b) Podrán cobrar también el costo de primas de seguro de daños respectivos.

c) Los honorarios por la supervisión de avance, que el FOVI realice de las obras cuando otorge su apoyo financiero, los que ascenderán al 1 % de cada administración.

6. Obligaciones de los Acreditados.

Los acreditados deberán, en los contratos de crédito respectivos, obligarse a lo siguiente:

a) Destinar las viviendas sólo al arrendamiento durante el plazo mínimo de diez años, a partir de la fecha de otorgamiento del primer contrato de arrendamiento.

b) Otorgar por escrito los contratos de arrendamiento y convenios modificatorios de los mismos, y entregar copias de unos y otros a la institución de crédito, la que deberá remitir un ejemplar al FOVI.

c) Durante el plazo citado, pactar una renta máxima mensual para viviendas con características Tipo - A equivalente al 150 % de la erogación neta máxima aplicable a un crédito que se hubiese otorgado por el monto máximo, para la construcción de una vivienda para arrendamiento cuyo valor fuera el máximo de la del tipo - A.

La renta máxima para viviendas con características tipo B será equivalente al 160 % de la renta determinada para la tipo R-A.

d) Estipular en los contratos de arrendamiento que la renta sólo se podrá aumentar en la misma proporción en que se aumente la erogación neta o pago mensual del acreditado, sin perjuicio de las resoluciones que sobre el particular expidan las autoridades competentes.

e) Prohibir en los contratos de arrendamiento la cesión de los derechos de los propios contratos, así como el subarrendamiento de las viviendas.

f) Pactar el derecho de opción del inquilino para adquirir la vivienda, así como el derecho del tanto del mismo, sin más requisitos que la misma haya estado arrendada tres años por lo menos y el inquilino la haya ocupado tres años y esté al corriente del pago de las rentas; sin perjuicio de lo que establezcan las disposiciones legales de la localidad en donde se ubique el inmueble. En esta hipótesis no se aplicará a la persona que se sustituya en el crédito, la obligación de destinar la vivienda al arrendamiento.

g) Convenir en los contratos de arrendamiento las estipulaciones relativas a las obligaciones del propietario e inquilino respecto a la conservación y mantenimiento de la vivienda, para preservar el valor del inmueble dado en garantía durante el período de amortización del crédito.

h) Convenir en que para enajenar las viviendas, mientras esté insoluto el adeudo, será indispensable el consentimiento de la institución acreedora y las obligaciones indicadas en los incisos precedentes deberán aceptarse, en su caso, por el deudor sustituido.

i) Convenir que en caso de incumplimiento de cualesquiera de las obligaciones enumeradas en los incisos anteriores, a) y g), se dará por vencido el plazo para el pago del capital del crédito ejercido, desde la fecha de la primera ministración hasta la del incumplimiento, la tasa sobre saldos insolutos que resulte de aplicar el 150% al CPP correspondiente al mes inmediato anterior en que se devenguen los intereses.

j) Si el constructor y/o promotor no fuere el dueño del inmueble, el propietario del mismo deberá obligarse solidariamente en todas las obligaciones del deudor principal y otorgar la garantía o fiduciaria.

D. Apoyos financieros a las instituciones de crédito. el fondo de Operaciones y financiamiento bancario a la vivienda, podrá otorgar apoyo financiero a las instituciones de crédito, mediante las aperturas de crédito destinadas al financiamiento de préstamos o créditos con garantía hipotecaria o fiduciaria. Para la adquisición, construcción, rehabilitación, saturación o mejora de viviendas.

3.6 APROBACION TECNICA DEL FOVI.

La aprobación técnica es el documento que expide el FOVI a solicitud de los promotores, constructores o instituciones de crédito, en el cual se indica que el conjunto habitacional y/o grupos de vivienda del proyecto que se ha revisado, cumplen con las normas y criterios establecidos para la vivienda en sus tipos A y B, y R-A y R-B.

La aprobación técnica se requiere en los siguientes casos:

- Tratándose de conjuntos habitacionales de más de 10 viviendas.
- De rehabilitación o mejora de 10 o más viviendas.
- Para grupos de 10 ó más viviendas, tratándose de créditos puente.
- En proyectos de vivienda para arrendamiento (Tipos R-A y R-B), independientemente del número de viviendas.
- En proyectos de saturación urbana.

Al solicitar la aprobación técnica deberán cumplirse los requisitos que a continuación se señalan, independientemente de aquellos que fije la institución de crédito ante la que se solicite el financiamiento. Su validez está condicionada a que los datos que se proporcionen al FOVI,, coincidan con la realidad. La documentación se presentará en tres tantos.

A. Aspectos Urbanísticos.

1. Localización del terreno o del fraccionamiento en un plano de la ciudad.
2. Plano topográfico del terreno señalando curvas de nivel.
3. Si es fraccionamiento nuevo, lotificación del terreno indicando calles y banquetas, así como los porcentajes de uso del suelo.
4. Plano de siembra de vivienda o plano de conjunto que señale ubicación de edificios y cajones de estacionamiento si se trata de conjuntos habitacionales.

B. Aspectos Arquitectónicos.

1. Planos arquitectónicos que definen el o los tipos de vivienda en todos sus aspectos (plantas, alzados y Cortes).

2. Planos estructurales que comprendan cimentación, estructura de soporte con sus correspondientes refuerzos y losas de entrepiso o azotea.

C. Documentos Adicionales.

1. Carta solicitud dirigida a FOVI.

2. Autorización de uso del suelo o constancia de autorización del fraccionamiento o planos sellados.

3. Constancia de servicios de agua potable, drenaje, energía eléctrica y pavimentación.

4. Estudio de mecánica de suelos o dictamen de perito constructor.

5. Especificaciones de urbanización y edificación.

6. Presupuesto de urbanización y edificación. Memorias descriptivas y de cálculo.

7. Tabla de características del conjunto habitacional (la que corresponda según el caso, venta o renta).

NOTA: De requerirlo el promotor o constructor, el FOVI podrá expedir opinión previa sobre la factibilidad del programa habitacional, a nivel anteproyecto y estudio económico preliminar.

CAPITULO IV.

F O V I B A N C O , D E M E X I C O .

S I S T E M A D E S U B A S T A S .

PROGRAMA FINANCIERO DE VIVIENDA 1989.

BANCO DE MEXICO

FIDUCIARIO DEL FONDO DE OPERACION
Y FINANCIAMIENTO BANCARIO A LA VIVIENDA.

SUBASTAS DE DERECHOS SOBRE CREDITOS
PARA FINANCIAR VIVIENDA.

El comité Técnico del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), en sesión de fecha 28 de abril de 1989, acordó que los recursos preferenciales a largo plazo con los que el Banco de México, en su carácter de fiduciario en el citado fondo, apoyará su programa de vivienda, se distribuyen mediante subastas de derechos sobre créditos, de conformidad con las siguientes.

4.1 R E G L A S .

4.1. OBJETO SUBASTADO.

Se subastarán derechos sobre los créditos para vivienda que en su oportunidad, se otorgarán con recursos de FOVI. Dichos créditos, así como las viviendas a ser financiadas, tendrán las características que se indican a continuación:

4.1.1 CREDITOS PARA LA VIVIENDA

4.1.11 DESTINO

Los créditos a que se refieran las subastas únicamente podrán ser:

4.1.11.1 "Créditos para la individualización", cuyos recursos se destinarán a adquirir una vivienda que vaya a ser habitada por el propio acreditado, y.

4.1.11.2 "Créditos para consolidación", cuyos recursos se destinarán a adquirir viviendas para arrendamiento, ó bien, al pago de pasivos originados en la construcción de vivienda para arrendamiento.

Las viviendas objeto de los créditos, ya sea para adquisición ó arrendamiento, deberán tener las características señaladas en el punto 1.2 siguiente.

4.1.12. ACREDITADOS.

Los créditos se otorgarán:

4.1.12.1 Tratándose de "Créditos para la individualización" a personas que adquieren las viviendas para habitarlas, y

4.1.12.2 Tratándose de "créditos para consolidación", a inversionistas que adquieren ó hayan construido viviendas para, a su vez, otorgarlas en arrendamiento.

Los límites en el nivel de ingresos de los acreditados ó en su caso de vivienda para su arrendamiento, en el importe de las rentas respectivas, serán las señaladas en las disposiciones generales que se expida el Banco de México, en su carácter de fuente financiera del Programa de Vivienda de FOVI.

4.1.13. INTERESES

La tasa de interés será equivalente a la estimación del costo porcentual promedio de captación de las instituciones de banca múltiple (CPP), que mensualmente publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, correspondiente al mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen.

4.1.14. EROGACION NETA

Las erogaciones netas a cargo de los acreditados serán pagaderas mensualmente, su monto se determinará en función del crédito otorgado y se expresará en términos del salario mínimo diario general para el Distrito Federal, este último multiplicado por treinta.

4.1.15. REFINANCIAMIENTO DE INTERESES.

De conformidad con las disposiciones generales del Banco de México, los acreditados contarán con financiamiento limitado para el pago de los intereses del crédito, cuando el importe de dichos intereses sea superior al de la "erogación neta" a su cargo.

4.1.16. PLAZO.

Los créditos se contratarán sin establecer un plazo fijo para su pago. Dicho plazo será el necesario para que el acreditado pague el crédito mediante el procedimiento de refinanciamiento de intereses y "erogación neta" antes mencionados.

Sin embargo, si transcurridos veinte años aún existiera un saldo insoluto a cargo del acreditado, dicho saldo insoluto será cubierto por FOVI.

4.1.17. OTRAS CARACTERISTICAS.

Las demás características de los créditos a que se refieran las subastas, serán las que el Banco de México determine para los créditos para la vivienda otorgados por las instituciones de banca múltiple con recursos de FOVI, tales como: monto máximo de financiamiento otorgable; relación pago - crédito; constitución de garantía hipotecaria; intereses moratorios; pagos anticipados; documentación; así como otros aspectos de dichos créditos.

4.1.2. VIVIENDAS FINANCIABLES.

Las viviendas objeto de los créditos a que se refieran las subastas deberán cumplir con los requisitos siguientes:

4.1.21. Tratarse de viviendas nuevas y tener las características señaladas por el Banco de México para las viviendas tipo "A" ó tipo "B", ya sea para la adquisición ó para arrendamiento, financiadas por las instituciones de banca múltiple con recursos de FOVI.

4.1.22. Formar parte de un proyecto que puede constar de una ó mas viviendas. Estos proyectos deberán, a su vez, cumplir con las características siguientes:

4.1.22.1 Contar con la aprobación técnica otorgada por FOVI, ó por la institución de banca múltiple que aquel haya autorizado para tal efecto.

4.1.22.2 Las viviendas de un mismo proyecto deberán ser un mismo tipo ("A" ó "B") y destino (para adquisición ó para arrendamiento) pudiendo estar ubicadas en predios distintos de una misma población.

4.1.22.3 Contar con el calendario de obra, desglosado en forma mensual, y de individualización ó consolidación, también debidamente aprobado por quien haya otorgado la aprobación técnica mencionada en el punto 1.22.1 anterior.

4.1.23 Contar con una estimación efectuada por una institución de banca múltiple, del valor actual por unidad modelo de vivienda del proyecto -como si la misma estuviera determinada- expresado en número de veces el salario mínimo diario general del distrito federal multiplicado por treinta, vigente en la fecha de la primera estimación.

4.1.24. Corresponder a la categoría de vivienda a que, según la convocatoria respectiva, cada una de las subastas se refiera, relativas a: tipo de vivienda ("A" ó "B"), destino (para adquisición ó para arrendamiento) y, localización de las viviendas. Así mismo deberán cumplir con los demás requisitos que, en su caso se dan a conocer en dicha convocatoria.

4.1.3. MONTO MAXIMO DE CREDITO.

El monto máximo de crédito sobre el que se obtendrá derecho se determinará con base en el valor estimado de las viviendas del respectivo proyecto según el punto 1.23 anterior, tomando en cuenta : el porcentaje máximo de crédito sobre el valor de cada vivienda, las comisiones financiables con tales créditos, los precios de venta admisibles sin perder la característica de tipo de vivienda de venta admisibles sin perder la características de tipo de vivienda de que se trate, y las demás que resulten aplicables.

El monto máximo de crédito por vivienda a ser otorgado no se incrementará, aún cuando el precio efectivo de venta de las viviendas de que se trate resulte mayor que la estimación señalada en el punto 1.23 anterior. Dicho precio no podrá exceder del máximo permisible conforme a las disposiciones aplicables.

4.2 POSTURAS.

4.2.1 PRESENTACION DE LAS POSTURAS

4.2.11 Cada postura se referirá a un solo proyecto. No deberá presentarse más de una postura por un mismo proyecto.

En caso de que un postor participe en una misma subasta con dos ó mas proyectos, deberá presentar una postura por cada proyecto.

4.2.12 Las posturas se presentarán señalando la aportación que cada postor ofrezca realizar al Programa Financiero de Vivienda FOVI. Dichas posturas se expresarán en centavos y décimas de centavo por cada peso del importe de los créditos que, en su oportunidad, se otorgarán para financiar la individualización ó consolidación del proyecto de que se trate.

4.2.13 Se entenderá que las aportaciones que se ofrezcan en cada postura estarán referidas al total de los créditos para financiar la individualización ó consolidación de todas las viviendas del proyecto respectivo.

4.2.14 Las posturas serán presentadas a FOVI, a más tardar en la fecha que al efecto se indique en la convocatoria respectiva, en las oficinas del propio FOVI. Dichas posturas deberán ser entregadas en sobre cerrado, acompañado de una carta de presentación, suscritos ambos documentos por las mismas personas cuyas firmas se encuentren registradas en FOVI precisamente para estos efectos.

Los sobres que contengan las posturas serán abiertos en presencia de un representante de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguroa, al celebrarse la subasta, precisamente para iniciar el procedimiento de asignación.

4.2.15 Las posturas deberán presentarse conforme al modelo que se encuentre a disposición de los interesados, en las oficinas de FOVI ó de las instituciones de banca múltiple.

4.2.2. EFFECTOS DE LAS POSTURAS.

4.2.21 Las posturas presentadas surtirán los efectos más amplios que en derecho corresponda, e implicarán la aceptación del postor a todas y cada una de las presentes reglas, así como a los términos y condiciones establecidas en la convocatoria correspondiente.

4.2.22 Las posturas tendrán carácter obligatorio para quien las presente y serán irrevocables.

Cada postura será válida únicamente en la subasta en la que se presente.

4.2.23 FOVI podrá dejar sin efecto y, por otro tanto, no participarán en la subasta respectiva, la ó las posturas que reciba que no ajusten a las presentes reglas ó a la convocatoria correspondiente, no sean claramente legibles, tengan enmendaduras ó correcciones, ó bien se encuentren incompletas ó de alguna manera incorrectas.

4.3 POSTORES.

4.3.1 REQUISITOS PARA SER POSTOR.

En cada subasta, sólo podrán ser postores aquellos promotores ó constructores de vivienda que acrediten a FOVI, ó a la institución de banca múltiple que el propio FOVI autorice para tal efecto, que cumplen con los requisitos siguientes:

4.3.11 Encontrarse inscritos, precisamente en la fecha en que se celebre cada subasta, en el registro que lleva FOVI de promotores y constructores elegibles para efectos de las presentes reglas.

Tal inscripción dependerá de la capacidad de ejecución de proyectos de los promotores y constructores. FOVI podrá cancelar en cualquier tiempo la inscripción en el registro citado.

4.3.12 Contar con la aprobación técnica, con el calendario de obra, desglosado en forma mensual, y de individualización ó consolidación, así como con la estimación de valor actual de los proyectos con los que participen en las subastas, a que aluden los puntos 1.22, 1.23 y 1.3 anteriores.

4.3.13 Exhibir carta de una institución de banca múltiple, en la que conste su opinión favorable sobre la capacidad financiera del postor para llevar a cabo el proyecto respectivo.

Este requisito también podrá cumplirse con el ofrecimiento escrito de una institución de banca múltiple de otorgar al postor el "crédito puente" para financiar el proyecto correspondiente.

4.3.14 Presentar la conformidad escrita de una institución de banca múltiple para operar los créditos que, en su caso, corresponda otorgar de conformidad con los resultados de la subasta.

4.3.15 En caso de que así lo señale la convocatoria correspondiente, no contar con derechos sobre créditos para viviendas asignados pendientes de ejercer, por importe superior al límite que al efecto determine el Comité Técnico de FOVI.

Dicho límite se aplicará a cada postor, ó al grupo de personas que de acuerdo con el punto 3.2 siguiente deba considerarse como un mismo postor.

4.3.16 Cubrir a FOVI una cuota de inscripción a la subasta, por cada proyecto con el que se participe, equivalente al 0.50 al millar del monto máximo de los créditos para financiar la individualización ó consolidación de las viviendas de dicho proyecto.

El monto máximo de los créditos a otorgarse será el que se determine de conformidad con lo señalado en el punto 1.3 anterior.

La cuota de inscripción antes citada se cubrirá mediante cheque ó cheque certificado, expedido a favor del Banco de México, en su carácter de fiduciario en el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI).

Los documentos señalados en los puntos 1.23, 3.13, y 3.14 anteriores, no deberán tener una antigüedad mayor a siete meses previos a la fecha de celebración de la subasta.

4.3.2 GRUPOS DE POSTORES.

Para los efectos de las presentes reglas, se considerará como un solo postor a personas que por sus nexos patrimoniales ó de responsabilidad constituyan un grupo con intereses comunes. En todo caso, se considerará como un mismo postor:

4.3.21 El grupo integrado por personas que tengan relaciones patrimoniales entre sí, cuando estas representen más del cincuenta por ciento del patrimonio neto de alguna de ellas.

No se considerarán integrantes de estos grupos a las personas que teniendo invertido más del cincuenta por ciento de su patrimonio neto en el capital de una persona moral, no participen en más del veinticinco por ciento de dicho capital.

4.3.22 El grupo integrado por personas relacionadas entre sí por garantías ó créditos, cuyo importe neto represente más del cincuenta por ciento del patrimonio neto del garante ó acreditante.

4.3.23 El grupo integrado por personas morales cuyo capital sea propiedad en más de un cincuenta por ciento de un mismo tercero.

4.3.24 El grupo de personas, cuando por sus nexos patrimoniales ó de responsabilidad, la situación financiera de una ó varias de ellas, pueda influir de forma decisiva en la de las demás.

4.3.25 El grupo integrado por personas morales cuya administración dependa directa ó indirectamente de una misma persona.

En todo caso, FOVI podrá determinar los demás supuestos en que un grupo de personas, por sus nexos patrimoniales ó de responsabilidad, deban considerarse como un mismo postor.

4.4 PROCEDIMIENTO DE ASIGNACION.

4.4.1 Las posturas que FOVI reciba se agruparán, en su caso, por categorías - según zonas geográficas del país, tipo de vivienda, destino de los créditos u otras - a las que esté referida la subasta de conformidad con la convocatoria respectiva. En cada categoría las posturas se ordenarán de la más alta a la más baja, en función de la aportación que cada postor ofrezca realizar - en centavos y décimas de centavos por cada peso de financiamiento - al Programa Financiero de Vivienda FOVI. La asignación de derechos dentro de cada categoría se sujetará a los puntos 4.2 a 4.7 siguientes.

4.4.2 En caso de que así se indique en la convocatoria respectiva, se determinará un "margen de asignación", con base en el promedio de todas las posturas recibidas, cuyo límite inferior se calculará restando, el referido promedio, el factor señalado en la propia convocatoria y, en su caso, el límite superior adicionado a dicho promedio el factor que también se indique en la citada convocatoria. El promedio citado se ponderará por el monto máximo de crédito que corresponda otorgar al proyecto a que cada postura se refiera.

Las posturas no comprendidas dentro del "margen de asignación" antes mencionado, no participarán en las subastas.

4.4.3 En el evento de que en la convocatoria correspondiente se indiquen cantidades absolutas como límites, mínimo, y/o máximo, para las posturas, aquellas no comprendidas dentro de tales límites no participarán en la subasta.

4.4.4 El monto total de los créditos de cada subasta será asignado, de conformidad con el monto máximo financiable de cada proyecto, aceptando primero el proyecto con la postura más alta, y continuando en orden descendente hasta agotar dicho monto total de los créditos de la propia subasta.

El monto financiable de cada proyecto cuya postura reciba asignación será expresado en número de veces el salario mínimo diario general del Distrito federal multiplicado por treinta, veinte en la fecha de la asignación.

4.4.5 En caso de posturas iguales hasta la décima de centavo, y que el monto por asignar no fuere suficiente para atender tales posturas, se dará preferencia al proyecto cuya individualización ó consolidación requiera el menor monto de financiamiento; en igualdad de condiciones, al proyecto con una proporción mayor de metros cuadrados de construcción en relación con el monto máximo de financiamiento; y, por último, al proyecto del postor con menor cantidad de créditos para vivienda de subastas anteriores que se encuentren pendientes de ejercer.

Si a pesar de los elementos citados las posturas y proyectos continúan siendo iguales, el monto pendiente de distribuir no será asignado.

4.4.6 El monto máximo de crédito cuyo derecho se asigne a cada postor, no podrá exceder del equivalente al porcentaje que, respecto del monto total subastado, se determine en la convocatoria correspondiente.

Dicho límite se aplicará a cada postor, ó al grupo de personas que de acuerdo con el punto 3.2 anterior deba considerarse como un mismo postor.

4.4.7 En atención a la suma de los montos máximos financiables correspondientes a los proyectos cuyas posturas reciban asignación, parte del monto total de los créditos a que se refiera cada subasta podrá quedar sin asignación.

En el evento de que, en alguna subasta, el monto pendiente por asignación no sea suficiente para cubrir el importe total del monto máximo financiable correspondiente al proyecto a que se refiera la mejor de las posturas aún no atendidas, pero si por lo menos el equivalente al treinta por ciento de ella, el monto total de los créditos de la subasta podrá incrementarse en la cantidad necesaria para completar dicho proyecto, siempre y cuando este último se encuentre integrado tratándose de vivienda tipo "A", por no más de cien unidades y, en caso de vivienda tipo "B", hasta por cincuenta unidades.

En todo caso, sólo se harán asignaciones de derechos para cubrir proyectos completos.

4.5 RESULTADOS.

Los resultados de las subastas conforme a los presentes reglas serán definitivos.

FOVI dará a conocer por escrito, a cada postura que haya presentado, si dicha postura recibió ó no asignación, así como los resultados globales de la subasta.

Esta comunicación quedará a disposición de los postores en las oficinas de FOVI, a partir de las 11:00 horas del segundo día hábil bancario inmediato siguiente al de la subasta de que se trate. A los postores que así lo indiquen expresamente, dicha comunicación se le hará llegar a través de la institución de banca múltiple que hayan señalados para este efecto.

4.6 PROCEDIMIENTO OPERATIVO POSTERIOR A LA SUBASTA.

4.6.1 INICIO DEL PROYECTO.

El postor que haya recibido asignación tendrá un plazo de noventa días naturales, contados a la fecha de celebración de la subasta, para comprobar a FOVI (o a la institución de banca múltiple que aquel haya autorizado para tal efecto) que el avance de la obra se encuentra dentro del calendario señalado en el punto 1.22.3 anterior.

En caso de que el postor que recibió asignación obtenga un "crédito puente" de alguna institución de crédito, bastará que efectúe la primera disposición del crédito dentro del plazo citado de noventa días.

4.6.2 TERMINACION DEL PROYECTO.

El proyecto que haya recibido asignación deberá concluir el proyecto correspondiente con tiempo suficiente para que, dentro de un plazo de trescientos sesenta días naturales contados a partir de la fecha de celebración de la subasta, los acreditados finales hayan ejercido los créditos asignados a dicho proyecto.

4.6.3 PRORROGAS PARA EL INICIO Y TERMINACION DEL PROYECTO.

De presentarse algún caso de fuerza mayor que impida al postor cumplir sus obligaciones dentro de los plazos mencionados en los puntos 6.1 y 6.2 anteriores, podrá solicitar a FOVI prórrogas a dichos plazos, mismas que se otorgarán cuando a juicio del comité técnico del FOVI así se justifique.

4.6.4 EJERCICIO DE LOS CREDITOS

4.6.41 Los créditos relativos a los proyectos que hayan recibido asignación, sólo podrán ejercerse al realizarse la individualización ó consolidación de las viviendas de que se trate.

Para proceder a la individualización ó, en su caso, consolidación, de los proyectos será necesaria la aprobación de obra terminada, otorgada por FOVI ó por la institución de banca múltiple que aquél haya autorizado para tal efecto.

4.6.42 Las aprobaciones a FOVI deberán retenerse al momento de la individualización ó consolidación de los proyectos respectivos, en la proporción que corresponda.

Dichas aportaciones se deducirán de los recursos provenientes de los créditos ejercidos por los acreditados finales, antes de entregar tales recursos al postor correspondiente.

Por lo tanto, con las aportaciones citadas FOVI podrá completar los recursos canalizables a las instituciones de banca múltiple para que, a su vez, otorguen los créditos a los acreditados finales.

Por el sólo hecho de presentar posturas, y en términos del punto 2.21 anterior, los postores aceptan que, de recibir asignación, la aportación a su cargo se deduzca de la manera citada.

4.6.43. Los créditos de las subastas serán operados por la ó las instituciones de banca múltiple que cada postor designe para tal efecto, siempre que las mismas estén de acuerdo con ello.

En todo caso, los postores podrán designar instituciones distintas a aquellas que, en términos del 3.14. anterior, con anterioridad a la subasta dando su conformidad para operar dichos créditos.

4.6.44. Los créditos asignados sólo podrán ser ejercidos si se cumple con toda los requisitos previstos en las presentes reglas y en las demás disposiciones aplicables, y de conformidad con el calendario que - en su caso - FOVI señale en la convocatoria correspondiente de acuerdo con sus disponibilidades de recursos.

4.7. INCUMPLIMIENTO.

4.7.1 En el evento de que por causas imputables al postor, éste no cumpla con las obligaciones citadas en los puntos 6.1 y 6.2 anteriores, dentro del plazo y, en su caso, prórrogas respectivas, perderá el derecho a que los créditos asignados, pendientes de ejercer se otorguen para financiar la individualización, ó consolidación del proyecto correspondiente.

4.7.2 Si dentro del plazo señalado en el punto 6.2 anterior y, en su caso, en la prórroga respectiva, no se ejercen los créditos para financiar la individualización ó consolidación de por lo menos el cincuenta por ciento de las viviendas de un proyecto que haya recibido asignación por causas imputables al postor, FOVI podrá excluir al postor de que se trate de las subastas subsecuentes que se celebren durante el plazo de un año.

4.7.3. En el supuesto de que, por causas imputables al postor, se incumpla con lo previsto en las presentes reglas de manera distinta a las señaladas en los puntos 7.1 y 7.2 anteriores, FOVI podrá excluir al postor de que se trate de las subastas ó bien, cancelar su inscripción en el registro de constructores y promotores elegibles, referido en el punto 3.11 anterior.

4.8 CONVOCATORIA.

4.8.1. FOVI publicará en el Diario Oficial de la Federación, la convocatoria a las subastas, por lo menos con cinco días hábiles bancarios de anticipación a la fecha de su celebración.

Tales convocatorias también quedarán a disposición de las instituciones de crédito, de los promotores y constructores de vivienda y, en general, de cualquier interesado, en las oficinas de FOVI, a partir del día hábil bancario inmediato en el párrafo anterior.

4.8.2 En las convocatorias se indicará: la fecha de celebración de la subasta, expresado en número de veces al salario mínimo diario general para el Distrito Federal, este último multiplicado por treinta; el plazo para presentar las posturas; en su caso, los límites mínimo y máximo a los que deberán ajustarse las posturas; en su caso, los límites mínimo y/o máximo a los que deberán ajustarse las posturas; así como las demás características de la subasta a que la propia convocatoria esté referida.

4.8.3 En las citadas convocatorias también podrá señalarse que las subastas respectivas estarán referidas a proyectos ubicados en determinada zona geográfica del país, a cierto tipo de viviendas, a créditos para adquisición ó para arrendamiento, ó bien a cualquier otra categoría que al efecto se indique.

Así mismo, podrán señalarse montos máximos de recursos, dentro del importe total subastado, por zonas geográficas, tipo de vivienda, destino de los créditos - para adquisición ó para arrendamiento - ó cualquier otra categoría que al efecto se indique.

4.9 TRANSITORIA.

En tanto el Banco de México no determine las características de los créditos para la vivienda que las instituciones de banca múltiple otorgen con recursos de FOVI, serán aplicables, en lo conducente, las previstas en las disposiciones del propio banco que se encontraban vigentes al 31 de marzo de 1989, para los créditos bancarios para las viviendas tipo "A" y "B".

México, D.F. a 26 de mayo de 1986.

BANCO DE MEXICO

Fondo de Operación y Financiamiento
Bancario a la Vivienda.

CAPITULO V

ESQUEMA GENERAL DE UNA PROMOCION

5.1 MERCADOTECNIA.

La mercadotecnia comprende todas las grandes cosas estimulantes y todas las pequeñas cosas molestas que deben hacerse en cada grieta de la organización para alcanzar la finalidad empresarial de atraer y retener clientes. Esto implica que la mercadotecnia no sólo es una función empresarial; es una visión consistente en todo el proceso empresarial.

La mercadotecnia estudia todas las técnicas y actividades que permiten conocer qué satisfactor se debe producir y que sea costeable, y la forma de hacer llegar ese satisfactor en forma eficiente al consumidor.

En resumen, los temas que delimitamos para desarrollar dentro de la mercadotecnia inmobiliaria son los siguientes: a) investigación de mercados; b) investigación motivacional y c) precio de venta de los inmuebles.

INVESTIGACION DE MERCADOS.

El problema principal que se pretende resolver en el negocio inmobiliario es el de decidir en dónde, en qué y cómo se debe invertir, tomando en cuenta lo que se puede vender. No cualquier zona es idónea para edificar condominios habitacionales, de oficinas, de viviendas de interés social o un centro comercial; de la misma manera, un buen lugar para condominios puede desaprovecharse al construir un inmueble que no corresponda a las características que exige la zona.

En algunas ocasiones, el estudio del mercado tendrá la limitante de un factor impositivo o restrictivo, si se cuenta con un terreno, ¿qué puede construirse en él?, si se cuenta con determinada cantidad de recursos, ¿qué puede planearse con ellos?.

La recolección de datos debe atender al tipo de información que se desea obtener y que, en términos generales, puede ser la siguiente: ¿cuales son los planes de venta de la competencia?, ¿cuál ha sido el resultado de la competencia en cuanto al período de ventas, acabados de los inmuebles, capacitación de su equipo de ventas, publicidad, etcétera?, ¿cuales son los aspectos predominantes de la zona, tales como el valor comercial de casas, departamentos, oficinas, terrenos, locales comerciales, densidad de edificios construidos, ya sean de renta o en condominio?, ¿con qué servicios cuenta la zona, escuelas, mercados, iglesias, transporte, alumbrado, teléfono, luz, agua o pavimento?, ¿cuál es la capacidad y características de los estratos sociales de la población?

También se debe atender a los medios de que se dispone para la obtención de datos, principalmente los cuestionarios a través de entrevistas, el levantamiento de datos originados por la investigación y la observación sobre el recorrido de la zona o campo de investigación.

Por último se determinan las fuentes de investigación, que pueden ser: instituciones de crédito, competidores, posibles compradores según el estrato social, personas que hayan adquirido inmuebles similares a los que se pretende construir, agentes de ventas del ramo, empresas especializadas en la comercialización, fuentes estadísticas privadas u oficiales, etcétera.

La etapa de tabulación es el proceso de agrupar todas las respuestas similares y totalizarlas en forma exacta y ordenada.

CONFIABILIDAD DE LA MERCADOTECNIA.

Charles Revson, el genio empresarial que convirtió a Revlon en la próspera empresa de hoy dice: En la fábrica producimos cosméticos. En las tiendas vendemos esperanza. Las mujeres usan cosméticos. En las tiendas no los compran: compran esperanza. El señor Revson constituyó su magnifico edificio sobre la acertada comprensión de los impulsos humanos.

Tales opiniones conducen a la mercadotecnia a situaciones de difícil pronóstico, con las limitaciones que obviamente encontrará, pero también con sus grandes aciertos, lo que permitirá actuar con mayor seguridad. Si la lógica de la experiencia no coincide con el resultado de las técnicas en que se apoya la mercadotecnia, será razón suficiente para pensar que deben revisarse ambos criterios. La mercadotecnia es un valioso instrumento, y resulta una garantía cuando su planeación y ejecución son utilizados adecuadamente.

INVESTIGACION MOTIVACIONAL DE MERCADOS

La investigación motivacional de mercados es la que tiene por objetivo principal conocer el por qué las personas obran en un sentido determinado, o cuál es la causa por la cual la gente compra o se inclina favorablemente hacia un producto o servicio.

El principal beneficio que ha venido otorgando la investigación motivacional es determinar por qué adquieren las personas determinados bienes, a diferencia de la investigación de mercados que busca el qué se compra, cuándo se compra, cómo se compra, cuánto se compra, y de dónde se compra.

Es de general aceptación que para conocer y medir el por qué los compradores adquieren, hay técnicas, como la investigación motivacional, que aún están en desarrollo y por lo tanto no se les concede mucha confiabilidad, ya que es extremadamente difícil de medir el comportamiento humano.

La venta de artículos de consumo inmediato o duradero en bienes muebles, parece ser lo más explorado por la disciplina que nos ocupa. Aunque poco se ha enfocado hacia la idiosincrasia del habitante de las grandes ciudades, como los del Distrito Federal, Guadalajara o Monterrey; mucho menos los de las pequeñas poblaciones.

Por opiniones de compradores de departamentos en condominio, se puede decir que las razones principales de adquisición son: porque no desean seguir pagando renta; porque desean mejorar de zona; porque la familia crece y requiere un departamento más grande o mejor presentado; porque la familia decrece y requieren un departamento más pequeño; porque el jefe de familia cambió de trabajo o por las escuelas de los hijos; por que la situación económica lo permite; porque tiene la posibilidad de un crédito con baja tasa de interés que se desea aprovechar; por que se adquiere con facilidades de pago, entre otras.

Un aspecto práctico sería conocer por qué las personas compran. En realidad preocupa más el por qué la gente no compra, que el por que sí compra. Conocer el por qué de las ventas es necesario para futuros desarrollos o para el conjunto que estamos planeando; pero ignorar el por qué no se vende el conjunto que ya tenemos construido resulta más intranquilizante. Las razones por las que no se vende resultan muchas veces difíciles de detectar. Si fuera la fachada, quizá bastaría con cambiar el color de la misma; pero el problema no es cambiar el color, la cuestión es conocer el por qué no se vende. En otras ocasiones la solución es modificar el plan de ventas, que debe estar al alcance del promotor,, pero hay otros casos que de suyo es imposible solucionar por responder a factores ajenos, como la ubicación de los inmuebles o las condiciones del crédito. En estos casos hay que encontrar soluciones compensatorias o alternativas graduales; conceder más facilidades para el pago, por lo menos durante la época de calentamiento de ventas.

La mente humana es impredecible. Un comprador adquirió un condominio por que, según él, en el estacionamiento descubierto se imaginó que podían construir entre todos una alberca. Si esta persona nos hubiera dicho por qué estaba comprando, al aclararle su error, no hubiera adquirido el inmueble.

En todas las razones por las que la gente compra hay una fundamental. La seguridad de tener un techo propio, un patrimonio. No se adquiere un inmueble por hábito o impulso como puede ocurrir en artículos de consumo, aunque estamos de acuerdo en que éstos y aquél se adquieren por necesidad y por deseo. No se compra generalmente en forma repetitiva como sucede con otro tipo de mercancías que han adquirido imagen; la necesidad de habitación es bien conocida, y ésta no obliga a la adquisición frecuente.

Se compra un departamento por la plusvalía que significa en beneficio del patrimonio, generalmente de la familia. Plusvalía que no alcanzan los artículos de consumo. Por otra parte, es indudable que los compradores tendrán preferencia por factores circunstanciales referentes a los acabados, tales como cocina integral, calidad y vistosidad de las alfombras, armarios y tapices. Influye la calidad de la herrería y vidrios, así como la moda que afecta a éstos; en cuanto a los claros, influye si se trata de ventanas de piso a techo y de muro a muro, o el ser la herrería de aluminio, en sus diversas clases.

Otro aspecto importante es el proyecto arquitectónico por su funcionalidad y distribución. Una casa de 4 recámaras tendrá más demanda que otra de 3, y ésta a su vez será preferida a una de 2 recámaras.

Cuando se trata de diversos tipos de inmuebles como oficinas, locales comerciales y bodegas, las razones son muy diferentes. Las personas compran no por una necesidad personal, sino por una necesidad comercial o especulativa. Porque desean imagen y presentación en sus comercios, fábricas y oficinas; por que desean aprovechar incentivos o beneficios fiscales, por que la ubicación del inmueble es estratégica para los fines de sus actividades, por que desean invertir; por que las adaptaciones e instalaciones representan una inversión elevada ante la incertidumbre de contratos de arrendamiento a corto plazo; entre otras razones.

Tradicionalmente es aceptada en mercadotecnia la idea de que el comprador adquiere de dos maneras: con investigación o sin ella. En la venta de artículos de consumo, muchas veces el consumidor puede expresar "vamos a probar el nuevo artículo", es decir, adquiere por impulso, sin investigación, pero en la compra de condominios difícilmente se presenta esta situación. El comprador adquiere un departamento previa investigación. Esta situación se presenta principalmente por dos razones: primero, por que desconoce, en la mayoría de los casos, el mercado de bienes inmuebles y segundo por que no se puede dar el lujo de probar pues se trata de una compra que le ocasiona muchos gastos, el precio es muy elevado comparativamente con otros artículos que habitualmente adquiere, que se endeudará por muchos años, por que es una compra para toda la vida, por que desea investigar los servicios y características de la colonia o fraccionamiento en donde pretende comprar.

Una situación que se antepone a satisfacer la necesidad de habitación comprando un departamento en condominio, es el deseo de satisfacerla preferentemente con una casa habitación sola, para tener terreno, privacidad, estatus, etc., sobre todo en poblaciones pequeñas, en donde se puede sembrar o tener algún animal y en donde el condominio no es aún del todo aceptado, se podría decir que en este caso se trata de un producto nuevo.

Primero nace la necesidad de tener una habitación propia y enseguida el deseo de cómo resolver esa necesidad. Obviamente todo comprador deseará, dentro de sus posibilidades económicas, lo mejor. Este principio mercadológico que consideramos aceptable para la generalidad de artículos, resulta incompleto en el mercado inmobiliario.

En muchos casos no se adquiere por el precio, por la cantidad ni por los servicios de la zona. El comprador de estrato social no elevado, lejos de adquirir el inmueble, adquiere facilidades. Se preocupa más de las facilidades que del inmueble mismo. Su preocupación consiste fundamentalmente en el importe del enganche, en el "entre", como alguna ocasión mencionó un comprador, y en el monto de las mensualidades.

¿Qué es más fácil, comprar una casa en 20 millones de pesos al contado o comprar la misma casa en 50 millones de pesos, cuya facilidad de pago es de 10 mil pesos de enganche y el resto a pagar en 40 años sin intereses? Exagerando el presupuesto, pero evidentemente tendríamos más posibles compradores por la facilidad que se ofrece en el pago. Esto es aplicable a todos los casos, guardando las adecuadas proporciones.

Supongamos en el ejemplo anterior, que no son 40 años sino 2 y que como compradores tenemos los 20 millones para adquirirla de contado. ¿Qué nos convendría más, pagarla de contado o pactar el precio de 50 millones a plazo e invertir los 20 millones en el banco, donde con tasas altas, el capital se duplica en poco tiempo? Desde el punto de vista del vendedor, es posible que le convenga mejor bajar el precio a 15 millones y esperar a un comprador que pague al contado. Como podemos ver, el precio contra el factor financiero puede tener diversas apreciaciones.

EL PRECIO DE VENTA DE LOS INMUEBLES

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO DE INMUEBLES.

Veamos a continuación algunos factores o conceptos que influyen de manera determinante para fijar el precio de venta de los condominios.

Relación precio-inversión

Un factor importante para fijar el precio de venta de los inmuebles es el de considerar el total de inversión (terreno, materiales, mano de obra, intereses del financiamiento, permisos y cualquier otra clase de gastos) más utilidad pretendida. Aunque esta forma es muy socorrida, puede crear problemas. Resultará muy alto el precio si se ha tenido un costo innecesariamente elevado, ya sea por impericia en la administración o en la adquisición de materiales; en caso contrario, el precio será por abajo de la realidad, si el esfuerzo por abatir costos ha tenido éxito. Por otra parte, la utilidad depende del crédito de quien fija el precio y no de la resultante normal en la dirección de un negocio. Tan inadecuado será fijar un precio bajo como establecer un precio elevado.

Cuando ya se han vendido algunos departamentos, el precio podrá aumentar en los otros. Pero nunca disminuir.

Relación precio competencia.

Otro factor que influye en el precio es el mercado, pues no estamos ante un producto nuevo y además el comprador debe realizar investigaciones antes de adquirir. La competencia ofrece un inmueble con determinada calidad, ciertas facilidades de pago, acabados en la decoración, ubicación, financiamiento, etcétera, todo ello por un determinado precio. La competencia es una medida contra la cual debe compararse antes de fijar el precio.

Las leyes de la oferta y la demanda influyen en la venta de los inmuebles. La escasez y las facilidades de pago quedan comprendidas en el aspecto del mercado.

Relación precio-rentabilidad.

Si una persona invierte un capital en valores de renta fija, goza de un producto cierto y determinado en dinero; igual sucede si una persona invierte un capital en un bien inmueble con el propósito de darlo en arrendamiento, pues gozará de una renta. Si se adquiere una casa para habitarla, materialmente no recibirá ningún producto, pero es evidente que el departamento no tiene un valor de renta o de productividad. Todas las zonas tienen valores más o menos definidos que marcan el propio mercado en cuanto a renta de inmuebles se refiere. Puede estimarse por metro cuadrado o por unidad, pero en ambos casos se tasa por mes.

De lo anterior decimos que hay una estrecha relación entre la inversión y su productividad, es decir, entre el valor o precio y su rentabilidad.

El precio por rentabilidad se obtiene multiplicando la renta mensual, estimada o real del inmueble (terreno, casa, departamento u oficina), por 12, para determinar la renta del año. A esta se le deducen los gastos propios y normales (mantenimiento, impuesto predial, consumo de agua), para obtener la renta anual neta. Esta representa el interés obtenido durante un año a razón de un porcentaje deseado o real razonable que corresponde a cierto valor: el valor por capitalización de rentas o rentabilidad.

Visto lo anterior en sentido inverso, significa que un capital X impuesto a un determinado tanto por ciento anual produce mensualmente cierta cantidad de dinero, en este caso la renta mensual. La relación precio-rentabilidad es muy importante en el valor de los inmuebles, casi como el valor físico o material de éstos. Podemos afirmar que no existe técnica de valuación de inmuebles que ignore la rentabilidad, es decir, no hay avalúo que no considere la capitalización de rentas, aún cuando no se rente el inmueble. En valuación, se consideran las rentas reales cuando se encuentran rentados los inmuebles, y la estimación de rentas cuando no están arrendados.

Cuando estas tres formas de relación del precio con la inversión, competencia y rentabilidad arrojan por separado precios más o menos iguales, o con diferencias sobradamente justificadas, la misión está superada, pero cuando existen diferencias sin aparente razón significa que algo no funciona bien y que es tiempo de recorrer nuevamente el camino.

Relación precio-autoridad.

Esta relación la hemos excluido de la generalidad para fijar precios y hacerla recaer en la particularidad que afectan sólo a determinado tipo de inmuebles.

En realidad, el término autoridad es exagerado por que en algunos países no existe precio oficial para los inmuebles, pero sí legislación u organismos que intervienen en el precio de los mismos.

En materia de precio de viviendas de interés social, el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi) establece precios pero por la operación del préstamo bancario. Hay organismos como el INFONAVIT Y FONHAPO que tienen bases especiales de precio y condiciones de pago.

Relación precio-plusvalía.

Es evidente que los precios de los inmuebles, aún cuando estén por abajo de su valor real, no son aceptados con facilidad si su ubicación corresponde a una zona en la que la plusvalía opere con lentitud. Caso contrario, despertará interés cuando el precio sea ligeramente superior, si la zona promete compensar la inversión a través de la plusvalía. Como extremos podemos citar un fraccionamiento nuevo, cuya plusvalía puede ser más significativa que si se comprara en una colonia de 20 o 30 años un desarrollo, donde las casas tienen la misma edad.

Como la plusvalía se presenta con el transcurso del tiempo, esta base para determinar precios es muy subjetiva y relativamente aplicable, más bien es un argumento de ventas por significar un beneficio futuro.

Reconocemos la importancia de la plusvalía, pero se aprecia a largo plazo. Sin embargo, en el corto plazo afecta, generalmente al vender, como es el caso de un conjunto comercial que se inicie a cierto precio de venta y a los pocos meses se ofrezca con un incremento; o un conjunto habitacional en el que periódicamente aumentan los precios por disposiciones del Fovi, todo ello, a causa de la inflación. La plusvalía beneficia a quien compró antes del nuevo precio; para el promotor, el vender a un precio mayor no es por la plusvalía, sino por el incremento de los costos.

Relación precio-ubicación.

La ubicación juega un papel muy importante en el precio. En primer lugar podemos decir que el construir un edificio en condominio tiene el mismo costo, en cuanto a mano de obra, materiales y gastos indirectos en una zona residencial de segunda o de tercera y sin embargo, el mismo edificio, con sus mismos costos puede tener precio diferente debido a su ubicación.

Un terreno puede tener diferencias notables en el precio con respecto a otro por su ubicación, por encontrarse en esquina, por sus proposiciones de frente o fondo, por su forma regular e irregular, por los servicios que disponga, etcétera.

Por otra parte, el precio por metro cuadrado de un terreno en compensación con otro, podría no tener tanta importancia en el negocio de condominios, si tomamos en consideración que el costo del mismo se prorrata entre el número de departamentos que formarán el edificio.

La orientación diferente de los inmuebles puede ser importante, aun cuando éstos estén en la misma calle. El costo de un terreno ubicado en una avenida puede ser elevado para nuestro propósito y además, puede ser que los departamentos tengan poca demanda por las molestias del tránsito de vehículos.

Hemos visto los factores de ubicación del inmueble con respecto a la zona; veremos ahora los factores que influyen en cada unidad del condominio por su ubicación con respecto al inmueble o conjunto. Los departamentos cuya ubicación se encuentre en los primeros niveles o pisos bajos, deben tener un precio de venta mayor debido a ser próximos a la entrada del inmueble, por la ventaja de tener un número menor de escaleras o simplemente por la preferencia del comprador, sobre todo en poblaciones pequeñas donde no es muy aceptado el condominio. En cambio, los departamentos de los pisos últimos deben tener un precio menos por la incomodidad del exceso de escaleras, para no mencionar otras razones.

En caso de que el edificio tenga elevador desaparecen las ventajas y desventajas apuntadas en el párrafo anterior; los departamentos de los pisos altos serán los de mayor precio. Esto es, bien por la privacidad de que gozan o bien por la vista que proporciona la altura, máxime si los exteriores se prestan a ello. La orientación de cada uno de los departamentos influye también en el precio. En zonas calurosas, la orientación norte tiene demanda por ser fresca, pero en ciudades como el Distrito Federal dicha orientación tiene poca demanda. La orientación genera luz y ventilación; por lo tanto, también influyen los claros de luz del proyecto arquitectónico, que cuanto más amplios sean mayor ventilación e iluminación tendrán. Otro aspecto será el que los departamentos estén ubicados hacia la calle o hacia los interiores del propio edificio.

La planeación de los estacionamientos es otro factor de precio según se cuente o no con suficiente servicio para todos.

Como los estacionamientos pueden ser de área privada o común, se presentan tres situaciones:

1.- Cuando están considerados como área común es evidente que repercutirá el precio del cajón del estacionamiento en forma indirecta en el precio de cada departamento.

2.- Si es área privada, deben venderse en forma separada, en cuanto a precio, el departamento y el cajón.

3.- Si es área privada el cajón pero integrada al departamento, es decir, si ambos tienen un sólo proindiviso, el precio se incrementará al del departamento y se venderá como una sola unidad.

Censos de población y vivienda.

En México todo se vende. Esta es una frase muy conocida en el Distrito Federal, y realmente es difícil escuchar a una persona que se ocupe de desmentirla. En grandes ciudades se tiene mayor oportunidad de comercializar cualquier producto, pero en poblaciones pequeñas la situación puede ser muy diferente. Un estudio con base en los censos de población y vivienda ofrece un panorama adecuado, en particular para un promotor que piensa iniciar actividades en una población pequeña y desconocida para él.

Los censos, ciertamente, no son una biblia. Tienen la desventaja de que guardan todas las disciplinas estadísticas, ofrecen los inconvenientes de toda la información que emana de las encuestas entre la población pero con todas sus desviaciones ofrecen mucho de realidad. Otro inconveniente de los censos es que se realizan cada diez años. Podríamos citar casos, que nos ha tocado vivir, en que se construyeron conjuntos habitacionales en pequeñas poblaciones y después de construídos se empezaron a sentir los efectos por la falta de ventas.

En cierta ocasión, un promotor encomendó la comercialización de un conjunto habitacional de 160 departamentos en una población pequeña de un estado del país. Se quejaba de que otra compañía había logrado vender 8 departamentos en 8 meses. Se iniciaron estudios visitando el conjunto, población, servicios, y se acudió a la información de los Censos de Población y Vivienda. En éstos se encontró, en cifras muy generales, que: La población total del municipio era de 80 mil habitantes y en consecuencia el poblado en cuestión tenía menos habitantes que dicha cifra.

El prospecto de comprador o perfil que se requería debía tener las siguientes características: edad entre 18 y 55 años; ingresos entre 2 y 3.1 veces el salario mínimo; ser jefe de familia, principalmente.

Del total de habitantes, por información de los censos, se eliminó a los menores de 18 años ya a los mayores de 55 años, a las mujeres que no percibían ingresos, que fue casi la totalidad, se restó a los que percibían menos de 2 veces y más de 3.1 veces el salario mínimo, se quitó un porcentaje considerable de solteros; se ubicaron las principales ramas de actividades. En resumen quedaron 1 200 prospectos para 152 departamentos.

En conclusión la mercadotecnia coadyuva al mejor desarrollo de un conjunto inmobiliario, ayuda a despejar, a tiempo, muchas incógnitas, fomenta el establecimiento de alternativas para la toma de decisiones, que a todas luces siempre es mejor que iniciar con la compra de un terreno, encargar el proyecto arquitectónico y sobre la marcha ir solucionando los problemas que se presenten.

5.2 PROYECTO Y PLANEACION DE CONSTRUCCION DEL INMUEBLE.

ESTUDIOS DE VIABILIDAD

La mayoría de los autores establecen tres grandes pasos o etapas en un proyecto: 1. Un estudio de viabilidad; 2. Un proyecto preliminar y 3. Un diseño final o detallado.

Los estudios de viabilidad de la construcción descansan fundamentalmente en consultas al constructor sobre costos, sobre el número de departamentos o edificios posibles, sobre cuantas recámaras y servicios podrán tener los departamentos, si se requiere elevador; sobre las características de solidez del terreno, del tiempo probable de construcción, de un programa estimado de inversión, etcétera. Estas y otras consultas serán de mucha utilidad para confirmar o modificar los avances de mercadotecnia ya que es necesario conocer las restricciones en cuanto a la altura de los edificios, las restricciones para los estacionamientos, entre otras disposiciones. Sobre ideas generales también debe compararse acerca de los posibles financiamientos y sobre los probables precios.

Dentro de los anteproyectos también consideramos al proyecto preliminar, que va desde simples croquis hasta planos muy bien elaborados, que pueden o no presentar diversas alternativas de distribución de áreas de los departamentos, o diferentes posiciones de las recámaras y de los servicios (baños, cocina y estancia). En esta etapa normalmente se consideran planos de los llamados arquitectónicos o de distribución, por que muestran la forma en que están distribuidas las distintas habitaciones de un departamento.

PROYECTOS INTEGRALES.

Una vez que se han conciliado las posibilidades y exigencias de cada una de las áreas que intervienen en la construcción y venta de inmuebles, es decir que se ha llegado a la solución, en principio óptima o más adecuada, se procede a la elaboración de los proyectos definitivos, que no son otra cosa que el conjunto de modelos y cálculos que servirán para construir los inmuebles, en donde se incluyen aquellos puntos que se relacionan con los aspectos técnicos de la construcción. Los principales son:

1. Planos. Los planos se elaboran a escala y acotados en sus diversas colindancias y linderos, así como en sus distintas áreas. Los principales planos son:

Los planos arquitectónicos ó de distribución de las diversas habitaciones que integran los departamentos; de cada una de las partes del edificio, tales como las áreas comunes, los cajones de estacionamiento, los elevadores, los cuartos de servicio, la zona para el tendido de ropa, cisternas, locales comerciales, andadores, casetas de vigilancia, locales para la administración del condominio, etcétera.

Los planos de cortes y fachadas, contienen la distribución de las instalaciones y muebles sanitarios y la perspectiva de la fachada o fachadas del edificio; los planos de instalaciones sanitarias que diseñan las bajadas de aguas y pluvial, así como la red del drenaje; los planos de instalaciones eléctricas, en sus diversas corrientes, apagadores, enchufes etcétera; planos concerniente a las instalaciones de gas y los planos de las instalaciones de seguridad contra incendio.

Otros planos muy importantes son los estructurales, que muestran, como su nombre indica, la estructura y cimentación sobre la que descansa el inmueble. Estos planos se complementan con la llamada memoria de cálculos, que describe el sistema y cálculos en que descansa la cimentación.

Los planos " de siembra " muestran como han quedado distribuidos los edificios dentro de un gran terreno, así como las instalaciones generales del conjunto, tales como salones de reuniones. Así mismo estudios sobre mecánica de suelos.

2. Presupuestos. Los presupuestos pueden referirse a determinadas obras parciales del inmueble, por ejemplo, el presupuesto de carpintería o de pintura: pero al final se considera o se consolida en un presupuesto general. También puede presentarse en forma separada la mano de obra de los materiales. Se habla también de presupuestos directos como la albañilería o presupuestos de obra subcontratada, como la instalación de elevadores o de alfombras.

El presupuesto general debe contener, por lo menos, los siguientes grupos: albañilería, estructura, obras hidrosanitarias, instalaciones eléctricas, yesería, carpintería, herrería, vidriería, pintura, cerrajería, instalaciones de equipos especiales, diversos, imprevistos, honorarios.

Cada uno de estos grupos debe relacionar las diversas partidas o conceptos que los integren, y expresar, por lo menos: la cantidad, la unidad (metro cuadrado o cúbico, pieza o lote), el precio unitario, el importe y su relación con las especificaciones de la construcción, totalizadas por grupos y un gran resumen.

3. Especificaciones de la construcción. Son un valioso complemento de los presupuestos, ya que éstos son un listado de conceptos y valores y, en cambio, las especificaciones son una descripción de los conceptos, o sea de los materiales que se van a emplear. Los presupuestos estiman fríamente la suma de valores, y las especificaciones hablan de la calidad de los materiales y mano de obra.

4. Maquetas. Las maquetas son verdaderos modelos a escala que reproducen el edificio o la distribución de los inmuebles. Las maquetas son muy útiles en estos negocios por que facilitan la preventa.

5. Programas de construcción. Representan el plan de desarrollo de la obra, detallando etapas, importes, secuencias, etcétera.

ALTERNATIVAS SOBRA CONTRATACION DE LA OBRA.

Cuando el promotor es un arquitecto o un ingeniero, ya sea que tenga constituida una constructora o como persona física, autocontratará la obra; obviamente no se requiere ninguna relación contractual para formalizar el convenio de construir, sin embargo, no todos los casos caen en esta posibilidad, razón por la cual se hace necesario abordar el tema desde el punto de vista de la contratación que se requiere con un tercero para que lleve a cabo la edificación de los inmuebles.

Las relaciones entre el propietario de una obra y el constructor están regidas por un contrato de construcción, pero éste puede revestir características especiales que hace que le sean aplicables leyes diferentes, así como obligaciones y responsabilidades distintas.

Si el constructor es un persona física que presta a otra, física o moral, un trabajo personal subordinado, se estará en presencia de un contrato de trabajo regido por la ley federal del trabajo; si el constructor dirige la obra y pone los materiales (art. 2616 del C.C.) y todo el riesgo de la obra estará a su cargo (art. 2617 del C.C.), será un contrato de obras a precio alzado regulado por el Código Civil en sus artículos 2616 al 2645.

Existen otros contratos que no está reglamentados en forma expresa por la ley llamados por la doctrina, contratos innominados, pero no por ello pueden celebrarse, como el contrato de obra por administración y el contrato de obra por precios unitarios. AL respecto, el Código Civil dice que los contratos que no estén especialmente reglamentados se regirán por las reglas generales de los contratos, las estipulaciones de las partes y, en lo que fueren omisas por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados por ese ordenamiento (art. 1858 del C.C.).

Contrato es el acuerdo de dos o mas personas para crear o transferir derechos y obligaciones. Convenio es el acuerdo de dos o más personas para modificar o extinguir derechos y obligaciones (art. 1792 y 1793 del C.C). Los requisitos de existencia son tres: la voluntad, el objeto y la solemnidad. El contrato de obras requiere los dos primeros, pero no precisa de la solemnidad.

Para que el acto jurídico tenga vida propia y produzca los efectos deseados, es necesario, en primer término, que exista la voluntad de quién lo realizó, El objeto es el segundo requisito, el que no puede existir cuando carece de materia; en las solemnidades es necesario, además de la voluntad y del objeto, que se celebren los actos jurídicos ante las personas que la ley señala, como la compraventa de inmuebles ante notario y el matrimonio.

El código civil expresa que para la existencia del contrato se requiere: consentimiento (voluntad) y objeto que pueda ser materia del contrato (art. 1794 C.C.). Son objeto de los contratos: la cosa que el obligado debe dar, el hecho que el obligado debe hacer o no hacer (art. 1824 C.C.).

Para la ley federal del trabajo, contrato individual de trabajo es aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario (art. 20 L.F.T).

De las distintas formas que hemos comentado como posibles para la contratación de la construcción, ocupará nuestra atención solamente el contrato de obras en algunas de sus formas más usuales.

El contrato de obras a precio alzado

En este contrato se pacta que el constructor que dirige la obra pone los materiales y todo el riesgo corre a su cargo hasta la entrega al propietario del inmueble, salvo morosidad de este último o pacto en contrario. En toda obra de inmuebles de más de cien pesos se pactará el contrato por escrito (forma), incluyéndose en este una descripción pormenorizada, y en estos casos que lo requieran, un plano, diseño o presupuesto de la obra (arts. 2616, 2617 y 2618 C.C.).

Quando se halla invitado a varios peritos para hacer planos, diseños o presupuestos, en lo que comúnmente se denomina concurso de obras, con el objeto de escoger entre ellos el que parezca mejor, y los peritos han tenido conocimiento de esta circunstancia, ninguno puede cobrar honorarios, salvo convenio expreso. Sin embargo, el autor de los planos, diseños o presupuestos cobrará cuando sea aceptado su proyecto, aunque lo ejecute otra persona. Igual sucederá cuando no sea aceptado, pero se ejecute la obra aun cuando se hayan hecho modificaciones en sus detalles (arts. 2621, 2622 y 2623 C.C.).

El constructor que se encargue de ejecutar algunas obras por precio determinado, no tiene derecho a exigir después ningún aumento, aunque lo haya tenido el precio de los materiales o el de los jornales (art. 2626 C.C.). Sobre el particular expresa el arquitecto Santiago Greenham "Para las compañías constructoras el contrato a precio alzado ha sido muchas veces una tumba de la que no pueden resucitar y, en otras ocasiones, de fuertes golpes a su economía".

Por esta razón es más utilizado actualmente el contrato por administración, del que nos ocuparemos más adelante. El contrato a precio alzado casi siempre resulta injusto para alguna de las partes, sobre todo en épocas de creciente inflación.

El que se obliga a hacer una obra por ajuste cerrado, debe comenzar y concluir según términos designados en el contrato (art. 2629 C.C.). Esta estipulación de tiempo genera muchos puntos de conflicto.

Recibida y aprobada la obra por el que la encargó, el constructor es responsable de los defectos que después aparezcan y que procedan de vicios en su construcción y hechura, mala calidad de los materiales empleados o vicios de suelo en que se fabricó, a no ser por disposición expresa del dueño se hayan empleado materiales defectuosos, después que el constructor le haya dado a conocer sus defectos, o lo que se haya edificado en terreno inapropiado elegido por el dueño a pesar de las observaciones del constructor (art. 2634 C.C.).

El constructor es responsable del trabajo ejecutado por las personas que ocupe en la obra. De igual manera, los constructores son responsables por la inobservancia de las disposiciones municipales o de la policía y por todo daño que causen a los vecinos (arts. 2642 y 2645 C.C.).

Estas son algunas de las disposiciones del código civil que hemos creído pertinente destacar. Intencionalmente hemos cambiado la expresión empresario por, la de constructor, a efecto de utilizar un lenguaje más común. Las bases comentadas para el contrato de obra a precio alzado son aplicables por analogía a otros contratos de obra que no están reglamentados expresamente en el Código Civil. Vemos algunos de ellos.

Se presenta una clasificación de los diferentes tipos de contratos, los que a continuación citamos:

1. Contratos de obra que tienen precios fijos:

- a) Contrato de obra a precios unitarios
- b) Contrato de obra a precio alzado

2. Contrato de obra que no tienen precios fijos:

- a) Contrato de obra por administración o de prestación de servicios profesionales.

EL CONTRATO DE OBRA.

Una de las formas más usuales para la elaboración de un contrato de obras es la que descansa en siete partes o capítulos para su estructuración. En los contratos civiles cada parte se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley (art. 1832 C.C.). Ya hemos visto que si es un contrato de obra a precio alzado deberá otorgarse el contrato por escrito si el valor excede de cien pesos, y si no es a precio alzado, no está reglamentado en forma especial aunque por analogía, también debe otorgarse por escrito. Las siete partes a las que nos hemos referido para la elaboración del contrato son las siguientes: 1. Enunciado; 2. Declaraciones o antecedentes; 3. Cláusulas; 4. Personalidad; 5. Fecha de firma; 6. Firmas y, 7. Anexos o apéndices. De éstas, son las cláusulas las que acaparan nuestra atención en virtud de que representan la parte fundamental del contrato.

Veamos algunas de las principales cuestiones que deben preverse, para lo cual sugerimos el camino que el mismo Código Civil indica:

1. Objeto. El objeto principal es la construcción de los inmuebles. Una de las partes se obliga a construir y la otra a pagar su precio (art.1824 C.C.). Ambas partes otorgan su consentimiento para obligarse en determinadas condiciones. Por lo que respecta a la obligación de construir, debe especificarse con la mayor claridad posible qué es lo que el constructor debe realizar, es decir, todo aquello que precise cuales serán las actividades o funciones del constructor, para tratar de evitar futuras complicaciones.

En cuanto a la obligación de pagar el precio, deberá establecerse, ya sea hasta la total terminación de la obra o en diversas partidas, las que pueden ser por estricto avance de obra ejecutada, por etapas fijadas de antemano, por el procedimiento de anticipos o por la combinación de éstas. Puede pactarse que el propietario aportará, total o parcialmente, los materiales y cada semana cubrir la mano de obra, en cuyo caso sólo restaría pagar los honorarios del constructor. Pago o cumplimiento es la entrega de la cosa o, cantidad debida, o la prestación del servicio que se hubiese prometido (art. 2062 C.C.).

2. Pena por incumplimiento. Pueden los contratantes estipular cierta protección como pena para el caso de que la obligación no se cumpla en los términos debidos o convenidos. Si tal estipulación se hace, no podrán reclamarse además daños y perjuicios. Al pedir la pena, el acreedor no está obligado a probar que ha sufrido perjuicio, ni el deudor podrá eximirse de satisfacerla, probando que el acreedor no ha sufrido perjuicio alguno. La cláusula penal no puede exceder ni el valor ni en cuantía a la obligación principal. Si la obligación fue cumplida en parte, la pena se modificará en la misma proporción (arts. 1840, 1842, 1843 y 1844 C.C.).

El acreedor puede exigir el cumplimiento o el pago de la pena, pero no ambos, a menos que aparezca la pena por el simple retardo en el cumplimiento de la obligación por que ésta no se preste de la manera convenida. No podrá hacerse efectiva la pena cuando el obligado a ella no haya podido cumplir el contrato por hecho del acreedor, caso fortuito o fuerza mayor insuperable (arts. 1846 y 1847 C.C.).

Daño es la partida o menoscabo sufrido en el patrimonio por falta de cumplimiento de una obligación. Se dice perjuicio la privación de cualquier ganancia lícita que debiera haberse obtenido en el cumplimiento de la obligación. los daños y perjuicios deben ser consecuencia inmediata y directa de la falta de cumplimiento de la obligación, ya sea que se hayan causado o que necesariamente deban causarse (arts. 2108, 2109 y 2110 C.C.).

3. La interpretación. Si los términos de un contrato son claros y no dejan lugar a dudas sobre la intención de los contratantes, se estará en el sentido literal de sus cláusulas. Las controversias judiciales del orden civil deberán resolverse conforme a la letra de la ley o a su interpretación jurídica. A falta de ley se resolverán conforme a los principios generales del derecho. El silencio, oscuridad o insuficiencia de la ley no autoriza a los jueces o tribunales para dejar de resolver una controversia. Por eso, en los contratos se acostumbra una cláusula en la que las partes se someten a los tribunales para su interpretación (arts. 1851, 19 y 18 C.C.).

4. La forma de retribución. Nos referimos aquí al pago de honorarios, en el caso de que no estén incluidos en el precio de la obra; es decir, como pago a servicios profesionales. El pago deberá hacerse del modo que se hubiese pactado, y nunca parcialmente, sino en virtud de convenio expreso o por disposición de la ley. El pago se hará en el tiempo designado en el contrato. Por regla general, salvo que las partes conviniesen otra cosa, o que lo contrario se desprenda de las circunstancias, de la naturaleza de la obligación o de la ley, el pago debe hacerse en el domicilio del deudor (arts. 2078, 2079 y 2082 C.C.)

5. La dirección de la obra. Esta cuestión la trataremos al finalizar el presente capítulo.

6. El pago del precio de la obra. Ya hemos visto dentro del objeto que el precio es la contraprestación de la obra; también el pago por honorarios cuando estos no forman parte del importe de la construcción. El precio de la obra se pagará al entregarse esta, salvo convenio en contrario (art. 2625 C.C.). En el caso de la construcción, deben formularse bases para el pago en formas parciales, pues de otra manera el constructor se vería en la necesidad de financiar toda la construcción.

Otras bases que deben establecerse son las de los incrementos en los materiales y en la mano de obra. Salvo el caso del precio alzado, debe descansar el precio en un plan, además del presupuesto, que permita medir los riesgos entre los mínimos y máximos de materiales y mano de obra. De esta manera se pueden establecer bases con cierta elasticidad donde ambas partes, constructor y propietario, sean más concientes de las fluctuaciones del mercado, y el constructor no cargue con gastos que otorguen plusvalía al propietario; pero este tampoco debe aceptar los descuidos o impericias del constructor. En la actualidad no hay constructor que contrate a precio alzado.

7. los cambios durante la obra o trabajos adicionales. Durante el proceso de construcción pueden presentarse cambios, los que pueden ser obligatorios o necesarios y voluntarios o convenientes.

Es interesante sentar bases para que el constructor puede tomar decisiones oportunas frente a los cambios; en otras, debiera consultar o acordar con el propietario. En caso de existir estas bases, se debiera atener a lo dispuesto en el artículo 2627 del Código Civil, cuya norma establece que el constructor que se encargue de ejecutar alguna obra por precio determinado no tiene derecho a exigir después ningún aumento, aunque haya habido algún cambio en el plano o diseño, a no ser que sean autorizados por escrito por el dueño y con expresa designación del precio.

En caso de existir trabajos extras por fallas del proyecto o por modificaciones del proyecto, que se crea conveniente hacer sobre la marcha de la obra, debe contarse con cláusulas adecuadas en el contrato que precisen las características, el monto y el tiempo que ameriten estos trabajos.

8. La entrega de la obra. En el contrato también es conveniente señalar la forma en que deben ser entregados y recibidos los inmuebles. Bien puede ser que el constructor la entregue a cada uno de los compradores o bien al dueño. Es adecuado que la entrega se realice bajo un recorrido al inmueble, para revisar que todos los elementos funcionen; levantando luego la correspondiente acta de entrega.

Una vez pagado y recibido el precio, no hay lugar a reclamación sobre él, a menos que al pagar o recibir las partes se hayan reservado expresamente el derecho de reclamar. Recibida y aprobada la obra por el que la encargó, el constructor es responsable de los defectos que después aparezcan y que procedan de vicios en su construcción y hechura, mala calidad de los materiales o vicios del suelo en que se fabricó (arts. 2628 y 2634 C.C.).

9. Los plazos de iniciación y terminación. El que se obliga a hacer una obra por ajuste cerrado, debe comenzar y concluir en los términos designados en el contrato, y en caso contrario, en los que sean suficientes a juicio de peritos.

Distinguimos varias fechas para que empiece a computarse el tiempo: a partir de del momento de firma del contrato de obra, de la obtención de los permisos correspondientes, de que se obtengan los financiamientos y a partir de una fecha previamente determinada. Pueden pactarse bases para ajustar el tiempo cuando se provoquen cambios o aumentos obligatorios. También, casos en que se otorgen prórrogas o plazos de gracia. Asimismo, puede fijarse plazo de terminación de alguna de las partes del inmueble, o sea terminación de alguna de las partes del inmueble, o sea terminación parcial, cuando se requiere por la contratación de obras o instalaciones (elevadores por ejemplo).

Otra cláusula que se puede asentar en el contrato es la de retrasar o suspender la obra, o ampliar el plazo, cuando sea necesario, por que las ventas se están realizando con menos rapidez de lo esperado.

También se puede pensar en que por atractivo de ventas se queden pendientes ciertos acabados que serán a elección del comprador, como pintura, tapices, cocina integral, alfombras, etc., siendo necesario, en estos casos, prever el plazo para llevar a efecto estos acabados, contando el plazo a partir, por ejemplo del aviso al constructor.

10. Los adelantos o anticipos. Representan para el constructor uno de los problemas más fuertes cuando por ejemplo: se consideren como anticipo o pago, causen problemas por falta de planeación, no se entreguen por falta de recursos o cuando se den por la simple falta de comunicación.

El pago deberá hacerse del modo que se hubiere pactado y nunca podrá hacerse parcialmente, sino en virtud de convenio expreso o por disposición de la ley. El pago se hará asimismo en el tiempo designado en el contrato, exceptuando los casos en que la ley permita o prevenga expresamente otra cosa. La parte pagada se presume aprobada y recibida por el dueño; pero no habrá lugar a esa presunción solamente porque el dueño haya hecho adelantos a buena cuenta del precio de la obra, si no se expresa que el pago se aplique a la parte ya entregada (arts. 2073, 2079 y 2631 C.C.).

Es necesario elaborar un calendario de las necesidades de inversión, para que el propietario tenga una idea clara de lo que se requiere en cada periodo (semana mes etc.). ahora bien, como todo calendario, sufrirá modificaciones: debe preverse con qué anticipación de fondos así como su importe, máxime si existe financiamiento con alguna hipotecaria, por que estará sujeta al trámite de visita de inspección de dicha institución bancaria.

11. Los subcontratos. La obligación de prestar algún servicio se puede cumplir por un tercero, salvo el caso en que se hubiere establecido, por pacto expreso, que la cumpla personalmente el mismo obligado, o cuando se hubieren elegido sus conocimientos especiales o sus cualidades personales. El constructor que se encargue de ejecutar alguna obra no puede hacerla ejecutar por otro lado, a menos que se haya pactado lo contrario, o el dueño lo consienta; en estos casos, la obra se hará siempre bajo la responsabilidad del constructor (arts. 2064 y 2633 C.C.).

12. Las garantías. Recibida y aprobada la obra por el que la encargó, el constructor es responsable de los defectos que después aparezcan y que procedan de vicios en su construcción y hechura, mala calidad de los materiales empleados o vicios del suelo en que se fabricó (art. 2634 C.C.). Para garantizar al dueño es usual que se solicite una fianza al constructor.

13. Los casos de rescisión. Las partes que intervienen en el contrato pueden reservarse el derecho de darlo por terminado en forma anticipada, cuyas bases se pueden asentar en dicho contrato. Puede darse por vencido, por incumplimiento de alguna de las partes o por razones personales de cualquiera de ellas.

En todo caso deberá estipularse con qué anticipación debe dar el aviso una de las partes a la otra, para que ésta no se vea afectada; si es por incumplimiento, se atenderá a las cláusulas penales y a lo dispuesto en el reglamento de construcciones, tema que más adelante abordaremos.

14. La situación obrero patronal. Es común que toda la responsabilidad de las relaciones laborales se impute al constructor. También es conocida la responsabilidad. Al efecto, el Código Civil dice que los que trabajen por cuenta del constructor o le suministren material para la obra, no tendrán acción contra el dueño de ella, sino hasta la cantidad que alcance el constructor (art. 2641 C.C.).

Veamos algunas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo. Intermediario es la persona que contrata o interviene en la contratación de otra u otras para que presten servicios a un patrón. No serán intermediarios, sino patronos las empresas establecidas que contraten trabajos para ejecutarlos con elementos propios suficientes para cumplir las obligaciones que deriven de las relaciones con sus trabajadores. En caso contrario serán solidariamente responsables con los beneficios directos de las obras o servicios, por las obligaciones contraídas con los trabajadores (arts. 12 y 13 L.F.T.).

Las personas que utilicen intermediarios para la contratación de trabajadores serán responsables de las obligaciones que deriven de esta ley y de los servicios prestados. En las empresas que ejecuten obras o servicios en forma exclusiva o principal para otra y que no dispongan de elementos propios suficientes, se observarán las normas siguientes: la empresa beneficiaria será solidariamente responsable de las obligaciones contraídas con los trabajadores (arts. 14 y 15 L.F.T.).

15. La supervisión. Cuando se conviniere en que la obra deba hacerse a satisfacción del propietario o de otra persona, se entiende reservada la aprobación, a juicio de peritos (art. 2643 C.C.). Esta supervisión puede ser para dar satisfacción al propietario, o bien, para adaptarse a Fovi o hacia determinadas autoridades.

16. Los gastos en caso de juicio. El pago de los gastos judiciales será a cargo del que faltare al cumplimiento de la obligación, y se hará en los términos que establezca el Código de Procedimientos Civiles (art. 2118 C.C.).

EL DIRECTOR RESPONSABLE DE OBRA.

El director responsable de obra es la persona física o moral cuya actividad está total o parcialmente relacionada con el proyecto y construcción de obras, y que es responsable de la observancia del reglamento de construcciones para el Distrito Federal en las obras para las que otorge su responsiva profesional.

Este tema lo vamos a desarrollar de acuerdo con las disposiciones para el Distrito Federal según el Reglamento de Construcciones. Cada municipio y Estado tienen su reglamentación específica. El citado reglamento fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de julio de 1987.

La calidad de director responsable de obra se adquiere con el registro ante la Comisión de Admisión de Directores Responsables de Obra y Corresponsables.

Se entiende que un director responsable de obra otorga su responsiva, cuando:

1. Suscribe una solicitud de licencia de construcción, ya sea que él ejecute o no la obra, debiendo supervisarla en este último caso.

2. Tome a su cargo la operación y mantenimiento.

3. Suscriba un dictamen de estabilidad o seguridad de una edificación o instalación.

4. Suscriba una constancia de seguridad estructural.

5. Suscriba el visto bueno de seguridad y operación de una obra.

Para obtener el registro como director responsable de obra, se deberán cubrir los siguientes requisitos:

1. Tratándose de persona física:

- a) Acreditar cédula profesional como arquitecto, ingeniero arquitecto, ingeniero civil, ingeniero constructor militar o ingeniero municipal.

- b) Acreditar ante la Comisión de Admisión de Directores Responsables de Obra y Corresponsables que conoce: La ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal; El Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal; Las normas Técnicas Complementarias de dicho Reglamento; el Reglamento de Zonificación; la Ley Sobre el Régimen de Propiedad en Condominio de inmuebles para el Distrito federal; las otras leyes y disposiciones reglamentarias relativas al diseño urbano, la vivienda, la construcción y la preservación del patrimonio histórico, artístico y arqueológico de la Federación o del Distrito Federal.

- c) Acreditar 5 años como mínimo en el ejercicio profesional en la construcción de obras.

- d) Acreditar que es miembro del Colegio de profesionales respectivo.

2. Tratándose de personas morales:

- a) Acreditar su legal constitución y objeto social relacionado con las actividades de director responsable de obra.
- b) Acreditar que cuenta con los servicios profesionales de cuando menos un director responsable de obra debidamente registrado.
- c) Acreditar ser miembro de la cámara respectiva.

Son obligaciones del Director Responsable de Obra:

1. Dirigir y vigilar las obras, debiendo contar con los corresponsables, en los casos que se requiera, de quienes nos referiremos más adelante.
2. Responder de cualquier violación a las disposiciones del Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal, así como notificar al Departamento del Distrito Federal si el interesado no cumple con sus instrucciones.
3. Plantear y supervisar las medidas de seguridad del personal y de terceras personas en la obra, sus colindancias y en la vía pública, durante la ejecución de las mismas.
4. Llevar la bitácora de la obra.
5. Colocar en lugar visible de la obra un letrero con sus datos por su calidad de director y, en su caso, de los corresponsables.
6. Entregar al propietario de la obra, concluida ésta, los planos registrados del proyecto completo y memorias de cálculo.
7. Refrendar su registro de director responsable de obra cada tres años.
8. Elaborar y entregar al propietario de la obra, al término de ésta, los manuales de operación y mantenimiento, según establece el Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal.

Corresponsable es la persona física o moral con los conocimientos técnicos adecuados para responder en forma solidaria con el director responsable de obra, en todos los aspectos de las obras en las que otorgue su responsiva, relativos a la seguridad estructural, diseño urbano y arquitectónico e instalaciones según sea el caso.

Se exigirá responsiva de los corresponsables para obtener la licencia de construcción, en los siguientes casos:

- 1) Corresponsable en seguridad estructural en los casos que señala el Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal en su art. 174.

2) Corresponsable en diseño urbano y arquitectónico en los casos que señala el art. 44 del Reglamento referido.

3) Corresponsable en instalaciones que establece el art. 44 del mencionado reglamento.

Para obtener el registro como corresponsable se requiere:

1. Cuando se trate de personas físicas:

a) Acreditar cédula profesional en alguna de las siguientes profesiones: Para seguridad estructural, diseño urbano y arquitectónico, título de arquitecto, ingeniero civil, ingeniero constructor militar o ingeniero municipal; para instalaciones además de los ya señalados, título de ingeniero mecánico electricista, o afines a la disciplina.

b) Acreditar ante la Comisión de Admisión de Directores Responsables de obra y corresponsables que conoce el reglamento de construcciones para el Distrito Federal y sus normas técnicas complementarias en los aspectos correspondientes a su especialidad.

c) Acreditar como mínimo 5 años en el ejercicio profesional de su especialidad.

d) Acreditar que es miembro del Colegio Profesional respectivo.

LA SUPERVISION DE LA OBRA

Supervisión técnica

La supervisión de la obra desde el punto de vista de la administración del negocio busca el control de la calidad, tanto de materiales empleados como de la ejecución de la mano de obra. Así como respetar el proyecto autorizado por las dependencias oficiales, el banco que financie la obra y por el FOVI. También se refiere a vigilar el uso de los materiales señalados en las especificaciones del contrato de promesa de compra venta. Todo esto, sin perjuicio de la supervisión técnica propia de la construcción desde el punto de vista de ingeniería.

5.3 FACTIBILIDAD DEL NEGOCIO: PLANEACION FINANCIERA INMOBILIARIA

IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA

En la mayoría de las industrias debe planearse para varios ciclos de producción, generalmente a un año; en la construcción y venta de inmuebles se planea para un solo ciclo, el necesario para la obra y comercialización del conjunto que se pretende. La industria requiere de fuertes inversiones en activos fijos, la gran mayoría comprados. En la construcción se invierten fuertes recursos en capital de trabajo pero no en activos fijos, ya que éstos, como la maquinaria para la construcción, casi siempre son alquilados.

Un estudio técnico puede recomendar el sistema adecuado de construcción para abatir costos o reducir el tiempo para realizar la obra, sin embargo, no es el único factor que debe considerarse, por que puede oponerse a otro estudio, como el de mercadotecnia, que indique que la venta no se realizará con la velocidad de construcción, representando esto un costo financiero, por tener inmuebles construidos que no se venden. En consecuencia, si bien es cierto que se minimizarán los costos de construcción, también es cierto que se tiene un costo financiero por no recuperar oportunamente la inversión debido a una demanda lenta.

Desde este marco de referencia, se trata de crear o predecir un flujo de efectivo sujeto a un programa de inversión, no de sobreinversión. Se trata de evitar lo que puede ser más delicado, como carecer de los recursos suficientes en un momento determinado y parar la obra, no pagar salarios, no contar con liquidez para cubrir adeudos a proveedores o pago de intereses a acreedores.

Existen principalmente tres grupos de técnicas para la planeación financiera: a) presupuestos de operaciones; b) presupuestos financieros, y c) estados financieros preforma o simulados.

En la mayoría de los casos, un promotor acude primero a un arquitecto o constructor para que le realice el proyecto arquitectónico de un edificio, de acuerdo con ciertas posibilidades de financiamiento, algunas ideas respecto al mercado y tendiendo más hacia los recursos con que cuenta que a una planeación integral. Como resultado las ventas se realizan con lentitud, los recursos propios resultan insuficientes y se encuentran con gastos no previstos que obligan a inversiones adicionales. Ya iniciado el camino, el proyecto puede tener, a juicio del promotor, un costo muy elevado que difícilmente hace pensar en regenerar el negocio; además, ya iniciada la construcción es tarde para retroceder.

PRESUPUESTOS DE OPERACIONES.

Los presupuestos de operaciones proyectan cada una de las ramas de desarrollo del negocio en forma independiente pero coordinadas al plan general del proyecto total, conocido también como presupuesto maestro. Los principales presupuestos de operación en un negocio de construcción y venta de inmuebles son los siguientes:

1. De terreno. Comprende los gastos de adquisición, como los notariales, el avalúo comercial y el costo de adquisición.

2. De trámites oficiales. Alineamiento, número oficial, licencia de construcción, toma de agua, etcétera.

3. De estudios previos y definitivos. De mercadotecnia, arquitectónicos, financieros y otros estudios o asesorías.

4. De Construcción. Presupuestos de construcción, que incluye materiales, mano de obra, gastos indirectos de construcción, imprevistos, honorarios de construcción e impuestos, incluyendo el IVA no acreditable.

5. Programa de construcción. Las cantidades a invertir con relación a cada período en que se haya dividido el proceso de construcción.

6. De financiamientos. Créditos con bancos, proveedores, particulares, etcétera.

7. De gastos de financiamiento. Comisiones, intereses, visitas de inspección, avalúos, etcétera.

8. De disposiciones del financiamiento. Estimación de las ministraciones o entregan periódicas de la hipotecaria que financia la construcción.

9. De gastos de administración. Rentas, papelería, sueldos, correos, transportes, etcétera.

10. Seguros. Los seguros obligatorios por el crédito y de los que se consideren necesarios.

11. De fianzas. La que menciona la licencia de construcción para el caso de condominios y otras que se estimen necesarias.

12. Notariales. Escritura constitutiva de la sociedad, escritura de constitución del condominio, etcétera.

13. Del plan de ventas. Ventas, enganches, créditos, etcétera.

14. Programa de ventas. Las cantidades que se reciban en relación con las ventas y en qué períodos.

15. De gastos de venta. Publicidad, promoción, comisiones, papelería, caseta de ventas, etcétera.

16. De impuestos. Predial, agua, alcantarillado, impuesto sustitutivo, seguro social, infonavit, impuesto sobre la renta, impuestos sobre productos del trabajo, etcétera.

17. De diversos. Imprevistos, otros.

Consideramos que los impuestos mencionados son los más usuales, pero en cada caso debe estudiarse cuales son todas las partidas que intervienen para la formación del programa completo. Estimamos, de igual manera, que resultará ocioso analizar el costo de cada partida; en su oportunidad debe actualizarse la información.

PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

El presupuesto financiero normalmente toma la forma de un presupuesto de caja, en éste se concentran las proyecciones de los otros presupuestos operativos. La importancia del flujo de capital de trabajo lo coloca en un primer nivel, puesto que da a conocer las necesidades de inversión y los recursos con que se cuenta. Sin embargo, no basta la simple diferencia cuando no se tiene registrada la época de los ingresos y la de inversión.

En primer lugar, el presupuesto financiero comprende el grupo de los ingresos; en segundo lugar, el grupo de los egresos. En la diferencia de estos grupos encontramos las cantidades que representan faltantes o sobrantes, que deben ser cubiertas para la realización del programa o invertirse para que no se encuentren ociosas.

A diferencia de una empresa que compra y vende, o de otra que compra, fabrica y vende, el negocio inmobiliario parece ser una empresa que no vende. En esto se asemeja mucho a un negocio de explotación agrícola o de cría y engorda de ganado, por que igualmente tiene un período de inversión que por lo general sobrepasa el año sin obtener ingresos. En la construcción y venta de inmuebles el negocio es eminentemente cíclico.

En el capítulo de ingresos pueden presupuestarse los que se recibirán en calidad de enganche, pero es evidente el riesgo que se corre al contar con un ingreso a cambio de la promesa de un bien futuro. De no tener dicho ingreso oportunamente, se podrá desequilibrar el desarrollo normal del negocio. No obstante, estamos de acuerdo en contar con este apoyo, pero casi al final de la construcción.

Por otra parte, el vender con mucha anticipación puede ocasionar que las ventas no se realicen en las condiciones óptimas, además de que si resultaren incrementos en el costo de los materiales de construcción ya no podrán repercutir en el precio de venta, salvo que esto estuviera pactado, para lo cual deberá tenerse en consideración lo que al respecto disponen la Ley Federal de Protección al Consumidor y el FOVI.

ESTADOS FINANCIEROS PREFORMA.

Se conocen también como "balance general" y "Estado de pérdidas y ganancias", y muestran los resultados proyectados después de efectuar en ellos las operaciones presupuestadas.

Es conveniente la elaboración de los estados preforma a la fecha en que se cierre el ciclo económico del negocio. Consideramos que el ciclo se cierra en el momento de realizar la venta de todos los inmuebles, recuperada o no la totalidad de la inversión, aún con las cantidades pendientes de cobro, que formarán una cartera por cobrar. El aspecto formal de escriturar los departamentos vendidos a nombre de los compradores ante notario público no afecta al ciclo para efectos financieros. Aquí encontramos, otra diferencia con cierto tipo de negocios que al no tener ciclos definidos, pueden cerrar por trimestres, semestres o años.

Se parte de un balance inicial que puede comprender exclusivamente recursos en efectivo, se agrega el terreno, se adicionan las inversiones en construcción, se registrarán los pasivos, se deducen los gastos, se restan los pagos, se consideran las ventas, los enganches los impuestos, etcétera, como si las operaciones presupuestadas ya se hubieran llevado a cabo. Al final, el balance resultante reflejará la situación económica después de haber cursado teóricamente todas las operaciones. Lo mismo sucederá con el estado de pérdidas y ganancias.

EL CAPITAL COMO FACTOR FINANCIERO.

Toda inversión de capital busca obtener utilidades suficientes durante su vigencia para que se justifique el desembolso hecho para ésta.

Para que una inversión sea atractiva debe apreciarse bajo sus tres elementos: el monto de la inversión; los beneficios que genere la misma, y el tiempo de permanencia de dicha inversión.

Antes de continuar es necesario explicar que el aspecto financiero aplicado al negocio de inmuebles difiere, en algunos casos, de las finanzas tradicionales de las empresas industriales o comerciales; si bien es verdad que los principios teóricos son aplicables a todo negocio, no todas las técnicas de la teoría se pueden adaptar a las necesidades financieras del medio inmobiliario. de ahí que tratemos de apoyarnos en dichos principios teóricos y cuando sea necesario nos desviaremos.

Los comercios e industrias tienen complejos flujos de fondos originados por constantes ventas, compras, cobranzas créditos recibidos y otorgados, devoluciones, etcétera. en cambio, en la construcción y venta de inmuebles se encuentran perfectamente separados los periodos de fabricación y venta así como los de ingresos y egresos.

Existen diversos beneficios para el inversionista del negocio inmobiliario, pero aquí sólo nos ocuparemos del interés económico, mismo que se mide en unidades monetarias o en tasas de rendimiento sujetas al factor tiempo. Otro elemento es el grado de riesgo, que es menos fácil de medir, pero que es donde el hombre encuentra un reto para la toma de decisiones.

El capital invertido en el negocio debe proporcionar el mayor rendimiento razonable; lo mismo que el capital ajeno, en relación con su costo, debe producir igual rendimiento o mayor si es posible, cuya situación puede suceder al unir el capital propio y el ajeno. También debe buscar minimizar gastos y estudiar el costo del capital, tanto propio como el recibido en calidad de financiamiento.

TECNICAS PARA DETERMINAR LA COSTEABILIDAD DE PROYECTOS.

Hay varias técnicas que permiten conocer la bondad o deficiencias de una inversión. Dichas técnicas comprenden desde los modelos matemáticos hasta el empleo de las computadoras; métodos de análisis de sensibilidad y de riesgo, y de investigación de operaciones; programación lineal; sistemas a base de simulaciones y modelos; el PERT y el método del camino crítico.

El análisis financiero tendrá que medir la magnitud de los rendimientos futuros a obtenerse contra el monto de la inversión inicial, total y necesaria. Sin embargo, lo que parece sencillo es en realidad un poco complejo. Debido al factor "tiempo", durante el cual habremos de conseguir los beneficios que justifiquen la inversión. Como consecuencia, quizás el problema más difícil de resolver sea el hecho de que tendremos que trabajar con estimaciones o datos de lo que, según nosotros, sucederá en el futuro. Debemos hacer frente al problema del desconocimiento real de los resultados futuros de un proyecto.

Método contable.

Es uno de los métodos básicos para el análisis financiero de un proyecto; para comentarlo es preciso ofrecer una idea sobre lo que en el análisis de interpretación de estados se entiende por capital suficiente o insuficiente, debido a que aquí encontramos otra diferencia notable entre lo habitual de las empresas y el negocio inmobiliario.

La construcción y venta de condominios es otra excepción en la proporción entre los recursos propios y ajenos, pero nunca sin llegar al extremo de las instituciones de crédito. En una empresa de tipo general puede ser aceptado que el pasivo represente como máximo el 90% del capital propio. En los condominios el pasivo puede llegar a representar hasta siete veces el importe del capital propio, sin que esto sea una deficiencia, sino al contrario, es el aprovechamiento del crédito hipotecario.

Veamos un ejemplo sencillo, que nos sirva de marco de referencia para comentar algunos de los métodos:

Datos.

- * Ventas presupuestadas: 12 departamentos con un precio promedio de venta estimado en 8 000 000.00 cada uno.
- * Ventas totales: 96 000 000.00
- * Créditos hipotecarios: 60% de cada uno de los departamentos, 4 800 000.00 por departamento con un total de 57 600 000.00
- * Costo de la inversión, incluyendo terreno, construcción y gastos: 78 000 000.00
- * Inversión propia: Diferencia entre inversión y créditos: 20 400 000 más capital de apoyo para imprevistos 10% sobre inversión: 7 800 000.00 que suman 28 200 000.00.
- * Tiempo estimado de construcción: 6 meses.
- * Tiempo estimado de ventas: 6 meses siguientes.
- * Recuperación: a) el capital de apoyo de 7 800 000.00 no se utiliza, se recupera en el séptimo mes; b) enganche a razón de 20% sobre el precio de venta, es decir 1 600 000.00 por cada departamento, lo que da un total de 19 200 000.00, y c) el saldo de 19 200 000.00 será recuperable en 3 años, en anualidades de 533 333.33, por el sistema, a de pagos mensuales iguales o su combinación.

En resumen:

a) Ventas	96 000 000.00
Crédito que reconocen los clientes	<u>57 600 000.00</u>
Remanente para el promotor	38 400 000.00
Recuperación inmediata (enganches)	<u>19 200 000.00</u>
Recuperación a tres años	19 200 000.00
b) Ventas	96 000 000.00
Inversión total	<u>78 000 000.00</u>
Utilidad	18 000 000.00

Razones y porcentajes del método contable:

a)	Capital propio	28 200	=	-----	=	49%
	Pasivo total	57 600				
b)	Utilidad	18 000	=	-----	=	64%
	Capital propio	28 200				
c)	Utilidad	18 000	=	-----	=	19%
	Ventas	96 000				

d)	Utilidad	18 000	
	-----	-----	= 23%
	Costo de inversión	78 000	
e)	Utilidad	18 000	
	-----	-----	= 88%
	Capital de trabajo	20 400	
f)	Pasivo total	57 600	
	-----	-----	= 2.04 veces
	Capital propio	28 200	
g)	Capital propio	28 200	33%
	Pasivo total	57 600	67%
	Recursos totales	85 800	100%

Las fórmulas tiene la desventaja de que arrojan cifras absolutas que, si bien nos dan una idea, no comprenden el factor tiempo; el capital propio representa el 49% del pasivo (formula a), que es el 33% de los recursos totales del negocio (g); el pasivo total es superior en 2.04 veces al capital propio (f). Esto evidenciaría ante las empresas normales un capital insuficiente, lo cual no es verdad, ya que se está aprovechando al máximo el recurso del financiamiento. Estas proporciones podrían mejorar si el inversionista adeudará parte del terreno sin intereses o a una baja tasa de intereses, así reduciría su inversión propia y aumentaría la ajena. Como la productividad del negocio sería más o menos la misma, por el pago de intereses y gastos, el porcentaje de utilidad sobre su inversión sería mayor.

Otro aspecto que escapa a las razones absolutas es que se presupone que el capital (28 200 000.00) se aportan en su totalidad desde el inicio del ciclo, y que las recuperaciones de la inversión se logran al final del mismo. La realidad es que tanto la inversión como la recuperación se realizan de manera escalonada, incluso el capital de apoyo no se utiliza. Según esta teoría, la solución sería con base en los promedios, o de rotación del capital, de acuerdo con los ciclos que correspondieran. En el ejemplo, son dos ciclos exactamente de seis meses, uno de construcción y otro para la venta; pero el ciclo completo es de un año. Suponiendo que fueran dos, se desarrollaría de la siguiente manera:

	Utilidad	18 000	
	-----	-----	= 128%
	Capital propio	28 000	
	-----	-----	
	2	2	

La utilidad sería del 128% en vez del 64% determinado anteriormente (b), resultando inactivo, pero subjetivo.

Teoría del valor actual

Hemos insistido en el valor tiempo, es decir, en el valor del dinero en el tiempo. Veámoslo de esta manera: a toda persona le conviene recibir un peso en lugar de esperar a recibir el mismo después de transcurrido un año; no nos referimos a ninguna situación de tipo inflacionario, simplemente aludimos al tiempo. Ampliemos esta idea: si una persona tiene un peso y lo invierte al 10% anual, dentro de un año tendrá el mismo peso más el interés que le generó durante el año, es decir, un peso con diez centavos. Dicho de otra manera, existe una equivalencia en el tiempo de un capital que se recibirá dentro de un año con el valor del dinero de hoy.

Por ahora, haremos caso omiso del valor adquisitivo de la moneda en el futuro, por que la intención al tener un capital disponible para invertir es elegir cuál inversión puede realizarse, y no la elección entre gastar hoy o invertir y gastar después. Exagerando esta idea, si una persona sólo pudiera invertir en condominios, es decir que no tuviera ninguna otra posibilidad y que además estuviera obligada a invertir, todo estudio para elegir entre varias inversiones sería inútil. Cada promotor o empresario sabrá elegir entre las infinitas formas de inversión que desea realizar; de otra forma, se encontraría en un reducido campo de posibilidades, de acuerdo con su experiencia, la de sus colaboradores, la de sus conocimientos, de sus recursos económicos, de su tiempo disponible, etcétera.

Para determinar el valor que tiene en el presente un capital que se va a recibir en una época futura debemos desglosar el capital por una parte y la acumulación que se produce con el tiempo, por otra, llámense intereses, descuento, acumulación, agregado o nueva riqueza. Decíamos que 1.00 al 10% en un año se convierten en 1.10; en dos años, en 1.21; en tres años, en 1.33; en cuatro años, en 1.46, y en cinco años, en 1.61. Entonces, un peso de hoy correspondería a 1.61 en cinco años, o bien 1.61 que recibiríamos dentro de cinco años equivale al valor actual de un peso.

Esto nos obliga a interiorizarnos en la teoría del valor actual del dinero. Veremos únicamente los métodos del "Valor actual excedente", el "Índice de conveniencia" y el "Porcentaje de utilidad presente".

Método del valor actual excedente.

Presupone la existencia de una tasa mínima de rendimiento. Dicho de otra manera, si invertimos en un certificado bancario a plazo de un año, en condiciones de magnífica liquidez y seguridad, con un rendimiento del 96% anual neto y libre de impuestos, además de que se obtiene esa renta casi sin ninguna intervención de administración o planeación de la misma, a por parte del inversionista, justo es esperar un rendimiento mayor por el esfuerzo que requiere emprender cualquier otro negocio.

El método del valor actual excedente consiste en hacer un listado de las cantidades presupuestadas, tanto de egresos como de ingresos, separadas por los periodos correspondientes; cada cantidad de ingreso o egreso se descuenta a la tasa mínima exigida en cada período y se suman éstos. En caso de que la suma de ingresos a valor actual supere la suma de los egresos, el proyecto es el adecuado; quiere decir que supera el rendimiento mínimo del 96% referido.

Método del índice de conveniencia.

Se presenta igual que el anterior, pero con una modalidad al final; donde se divide la suma de ingresos entre la suma de egresos a valor actual.

Método del porcentaje de utilidad presente.

Este método lleva la misma presentación de los dos anteriores, pero al final se divide la diferencia de ingresos y egresos entre la suma de egresos al valor actual, multiplicado por el número de periodos.

Vamos a suponer un caso donde la tasa que buscamos es del 15%, para ello véanse las siguientes tablas:

Mes	inversión	Valor actual del 15%	
		factor	importe
0	288	1.000000	288.0
1	50	0.987654	49.4
2	120	0.975461	117.0
3	162	0.963418	156.0
4	140	0.951524	133.2
5	104	0.939777	97.7
6	100	0.928175	92.8
7	20	0.916716	18.3
8	10	0.905398	9.0
9	5	0.894221	4.5
10	5	0.883181	4.4
11	4	0.872277	3.5
12	0		

1 008

Valor actual de los egresos 973.8

Mes	Recuperación	Valor actual del 15% factor	importe
1	0		
2	0		
3	0		
4	0		
5	0		
6	288	0.928175	267.3
7	120	0.916716	110.0
8	124	0.905398	112.2
9	128	0.894221	108.4
10	132	0.883181	116.6
11	136	0.872777	118.6
12	140	0.861509	120.5
13	24	0.850873	20.4
14	24	0.840368	20.2
15	24	0.829993	19.9
16	24	0.819746	19.7
17	24	0.809626	19.4
18	24	0.799631	19.2
19	24	0.789759	18.9
20	24	0.780009	18.7
21	24	0.770379	18.5
22	24	0.760868	18.2
23	24	0.751475	18.0
24	24	0.742197	17.8
25	24	0.733034	17.6
26	24	0.723984	17.4
27	24	0.715046	17.2
28	24	0.706219	16.9
29	24	0.697500	16.7
30	24	0.688889	16.5
31	24	0.680384	16.3
32	24	0.671984	16.1
33	24	0.663668	15.9
34	24	0.655494	15.7
35	24	0.647402	15.5
36	24	0.639409	15.3
37	24	0.631515	15.1
38	24	0.623719	15.0
39	24	0.616019	14.8
40	24	0.608413	14.6
41	24	0.600902	14.4
42	24	0.593484	14.2
43	24	0.586157	14.1
44	20	0.578920	11.6
45	16	0.571773	9.1
46	12	0.564714	6.8
47	8	0.557742	4.5
48	4	0.550856	2.2

Valor actual de los ingresos

1516.0

En el primer mes se considera un "colchón" de 288 mil pesos que, aunque nunca se van a utilizar, es capital invertido en el negocio (por eso se recupera en el sexto mes) consideraremos un promedio de dcs ventas mensuales a partir del séptimo mes, los créditos otorgados a los compradores empiezan a amortizar capital al mes siguiente de la venta, estos créditos se calculan por el sistema de amortización semestral con servicio de pagos mensuales a razón del 75% semestral.

a) Valor actual excedente:

Valor actual de los ingresos	1 516.0
Valor actual de los egresos	<u>973.8</u>
	<u>542.2</u>

b) Indice de conveniencia:

Valor actual de los ingresos	1 516.0	
<u>Valor actual de los egresos</u>	<u>973.8</u>	= 1.55

c) Porcentaje de utilidad presente:

<u>Valor actual excedente</u>	
<u>Valor actual de los egresos por el tiempo</u>	

$$\frac{542.2}{973.8 \times 48} = 1.2\%$$

El valor actual excedente nos brinda información positiva en virtud de que los ingresos o recuperaciones superan por 542.2 mil pesos a las inversiones o egresos. Esto quiere decir que la utilidad supera a la tasa mínima que exigimos del 15 % anual. En caso contrario, si el valor excedente fuera negativo, es decir que los egresos superan a los ingresos, significaría que no llega a obtenerse el rendimiento mínimo deseado del 15 %, aun cuando si hubiera utilidad. Desde luego, este método no muestra la tasa real de utilidad, puesto que sólo nos sirve para evaluar en forma comparativa si los resultados superan o no el mínimo fijado como margen de utilidad.

En cuanto al índice de conveniencia refleja que es bueno todo proyecto cuyo resultado sea superior a la unidad; en el ejemplo es bueno por que asciende a 1.55. El de utilidad presente indica, a valor actual, que supera en 1.2 % la utilidad al margen fijado del 15%.

Método del tiempo de recuperación.

Un método sencillo para determinar el tiempo de recuperación de la inversión lo encontramos en el "periodo de recuperación", que se basa en usar valor nominal en lugar de valor actual.

Mes	Egresos	Ingresos	inversión por recuperar
0	288		288
1	50		338
2	120		458
3	162		620
4	140		760
5	104		864
6	100	288	676
7	20	120	576
8	10	124	462
9	5	128	339
10	5	132	212
11	4	136	80
12		140	- 60

a) de acuerdo con esta tabla, la recuperación se logra entre los periodos 11 y 12, es decir 11 meses y fracción.

b) Para determinar la fracción del mes, en este caso se establece una proporción conocida como "regla de tres".

$$80 : X :: 140 : 30$$

$$\frac{(80)}{140} = \frac{(30)}{X} = 17$$

c) Por lo tanto, son 11 meses y 17 días.

EL FINANCIAMIENTO COMO FACTOR FINANCIERO.

Hemos visto que el capital propio tiene un costo, como también lo tiene el capital ajeno que se adquiere a título de financiamiento o crédito. Es en éste donde se hace más palpable la necesidad de estimar o medir su costo. Si en la inversión de recursos propios se requiere obtener un rendimiento superior al mínimo deseado, en la utilización del ajeno es una necesidad de que los rendimientos sean suficientes para cubrir el costo y proporcionen un excedente. El costo del financiamiento puede evaluarse desde varios puntos de vista, como son:

Costo del financiamiento por su propia naturaleza. Según la naturaleza del préstamo, puede o no originar gastos, puede no generar intereses, o generarlos a diferentes tasas; puede obtenerse con o sin garantías; de gravar los inmuebles, limitará a otras posibles fuentes de financiamiento.

Costos del financiamiento en función del tiempo. El transcurso del tiempo provoca un incremento en el costo del dinero ajeno, que reduce utilidades; incluso provoca pérdidas.

Costo fijo y variable del financiamiento. Existen gastos fijos que se erogaron por el simple hecho de contraerlos, y que proporcionalmente disminuyen al prorratarlos durante el transcurso del tiempo, como los intereses. En el caso de los gastos fijos podemos citar el costo de la escritura de hipoteca, ya que es un gasto por una sola vez.

Costo de la oferta y demanda del financiamiento. De acuerdo con la abundancia o escasez de créditos en el mercado existe una fluctuación de las tasas de interés.

Lo importante del análisis financiero es evaluar si el costo del capital ajeno es inferior a la productividad o es mayor que la que reporta el negocio, o si el financiamiento es adecuado, o inadecuado. También es importante evaluar si el crédito se podrá obtener con la debida oportunidad. El crédito fuera de tiempo se debe a dos causas principales: imputables al banco o imputables al promotor. En este último caso las más usuales son: deficiencias en la presentación de expedientes, documentos e información; presentación fuera de tiempo; desconocimiento de las normas de operación del banco; cambios en las políticas del banco que no son conocidas oportunamente por el promotor, entre otras.

EL FINANCIAMIENTO COMO VALOR AGREGADO

Guarda una relevante importancia el financiamiento como valor agregado al capital de trabajo en la construcción y venta de inmuebles. Si un inversionista cuenta con 30 millones de pesos, podrá realizarla construcción de un reducido número de casas o condominios, los que tendrán que absorber el costo del terreno con un financiamiento se eleva el número de departamentos y se reduce el costo de la tierra de manera proporcional.

Existen muchos conceptos de gastos que prácticamente son los mismos, y van en relación con el tipo de operación sin importar el número de departamentos; los honorarios de un abogado para elaborar un proyecto de contrato de promesa de compraventa, el estudio del mercado, el tiempo que se requiere para tramitar un crédito o permisos de construcción, entre otros.

MODELO DE EVALUACION DE PROYECTOS ELABORADO POR EL LIC.
FABIO J. TREVIÑO EN EL AÑO DE 1981.

Ahora presentamos el aspecto cuantificación tanto en egresos como parte correspondiente a ingresos y su relación.

A efecto de tener presentes las bases del ejercicio se detalla:

- * **OBJETIVO.-** Se pretende obtener una utilidad después de impuesto del 45 % sobre su capital.
- * **COMPETENCIA / MERCADO.-** La demanda en la zona en que se pretende desarrollar los edificios es muy superior a la oferta considerando relativamente factible la realización comercial de lo propuesto.
- * **RECURSOS.-** Recursos Humanos adecuados. Capital disponible \$10'000,000.00 Se cuenta con tres terrenos que en primera instancia son adecuados.

Para efectos prácticos tomaremos en detalle un proyecto, cuyas bases globales son:

Se trata de un edificio en condominio con planta baja (estacionamientos) y cuatro niveles; teniendo dos departamentos por nivel.

El precio de venta que se está considerando es de \$ 624,000.00 con una hipoteca bancaria de \$ 499,000.00 por departamento y el resto \$ 125,000.00 como enganche pagaderos al momento de reservar \$ 50,000.00, treinta días después \$ 50,000.00 y el complemento \$ 25,000.00 a los sesenta días.

Para cálculo de intereses financieros se considerará una tasa de 14 % sobre lo dispuesto y u 6 % sobre lo no dispuesto con unos gastos iniciales del 1.5 % sobre el monto global del crédito. Se tendrá primero una base del 60% como constructor cambiando al término del proyecto hasta el 80 % como comprador.

Todas las cifras se manejarán en miles de pesos. Los calendarios básicos son:

PERIODOS 1 - 3	PLANTEAMIENTO HASTA TRAMITES.
PERIODOS 4 - 11	CONSTRUCCION.
PERIODOS 8 - 9	VENTAS.
PERIODO 11	ENTREGAS.

Programa de construcción.

Periodo / % Avance 4/15% 5/18% 6/15% 7/13% 8/13%
9/12% 10/9% 11/5%

Consideramos ahora el primer proyecto con los siguientes costos presupuestados.

	PRESUPUESTO
1º. PLANTEAMIENTO	
Investigación de mercado	\$ 5
Anteproyecto	20
Honorarios profesionales	10
Total planteamiento	\$ 35
2º. TERRENO	
Costo escriturado	\$ 284
Gastos de escrituración	14
Impuesto predial	2
Total terreno	\$ 300
3º. PROYECTO	
Proyecto arquitectónico e instalaciones	\$ 125
Proyecto estructural y mecánica de suelos	40
Asesoría técnica	20
Total proyecto	\$ 185
4º. TRAMITES	
Trámites y licencias	\$ 40
Gestoría	25
Papelería	5
total trámites	\$ 70
5º. CONSTRUCCION	
Edificio/costo construcción	\$2'670
Seguro	50
Dirección de obra	80
Total construcción	\$2'800

6º. FINANCIAMIENTO	PRESUPUESTO
Intereses financiamiento	\$ 220
Porciento de promotor	55
Total financiamiento	\$ 275
7º. VENTAS	
Comisiones sobre ventas	\$ 200
Publicidad	50
Total ventas	\$ 250
8º. ENTREGAS	\$ 40
9º. ADMINISTRACION DEL PROYECTO	\$ 150
TOTAL COSTO DE PROYECTO	\$ 4,105

Ahora proyectamos los egresos de acuerdo al momento de erogarse.

EGRESOS CALENDARIZACIÓN

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Planteamiento	10	15	10										35
Terreno	298	2											300
Proyecto	50	135											185
Trámites		20	50										70
Construcción				420	504	420	364	384	336	252	140		2800
Financiamiento				70	21	25	28	32	30	38	35		275
Ventas								25	75	50	100		250
Entregas											40		40
Admon. Proy.	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	150
Total Costo	368	182	70	500	535	455	400	431	451	358	335	20	4105
Acumulado	368	550	620	1120	1655	2110	2510	2941	3392	3750	4085	4105	

INGRESOS

Los ingresos los consideraremos básicamente por tres conceptos:

- * Producto de la venta de los condominios.
- * Por crédito hipotecario puente o de constructor.
- * Por financiamientos temporales no hipotecarios. Para el ejemplo que estamos desarrollando.

INGRESOS POR VENTA

Periodo	6	7	8	9	10	11	12	Total
Reservaciones/Unidades			4	4				
Reservaciones/Importes			\$ 200	200				400
Pago complementario 30 días				200	200			400
Pago complementario 60 días					100	100		200
TOTAL INGRESOS POR ENGANCHES			\$ 200	400	300	100		1000

INGRESOS POR CRÉDITO HIPOTECARIO

Porcentaje Avance	33%	15%	13%	13%	12%	9%	5%	Total
Periodo	4	5	6	7	8	9	10	11
Ingreso Hipotecario	\$ 988	449	389	389	360	270	1147*	3992
Acumulado	\$ 988	1437	1826	2215	2575	2845	<u>3992</u>	

* se incrementa al cambio y complemento del 60% al constructor hasta el 80% como sustitución a comprador.

RELACIONANDO AHORA LOS INGRESOS Y EGRESOS OBTENEMOS EL FLUJO DE EFECTIVO CORRESPONDIENTE. LO IMPORTANTE ES EL PUNTO DE INVERSION QUE REQUIERE EL PROYECTO.

FLUJO EFECTIVO

Periodos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Ingresos													
Venta Condominios								200	400	300	100		1000
Crédito Hipotecario					888	449	389	389	380	270	1147		3992
Total Ingresos					888	449	389	589	760	470	1247		4992
Egresos													
Planteamiento	10	15	10										35
Terreno	298	2											300
Proyecto	50	135											185
Trámites		20	50										70
Construcción				420	504	420	364	364	336	252	140		2800
Financiamiento				70	21	25	28	32	30	36	35		275
Ventas								25	75	50	100		250
Entregas												40	40
Admon. Proy.	10	10	10	10	10	10	10	10	10	20	20	20	150
Total Egresos	368	182	70	500	535	455	400	431	451	358	335	20	4105
Flujo Operativo	(368)	(182)	(70)	(500)	453	(6)	(11)	158	309	212	912	(20)	887
Acumulado	(368)	(550)	(620)	(1120)	(667)	(673)	(684)	(526)	(217)	(5)	907	(887)	

El resultado del proyecto se puede apreciar claramente con el flujo acumulado, partiendo de una inversión inicial de \$ 368 se estabiliza en ± 690 pasando en un mes por una cima de \$ 110. El hecho es que si consideramos como válido a manera de inversión de capital el monto que mayor consistencia tiene \$ 690 tendremos que el rendimiento es del 129 %. Sobrepasando las expectativas iniciales planteadas aún quitando el 50 % de impuestos en forma directa.

Lo anteriormente expuesto no quita la necesidad de analizar el proyecto con otros indicadores más sofisticados como son Valor Presente y Tasa interna de retorno sin embargo a manera de no complicar el planteamiento no utilizaremos estas técnicas de análisis concretándonos a cifras resultantes directas.

C A P I T U L O V I

T R A M I T E S T E C N I C O S Y L E G A L E S .

6.1 AUTORIZACIONES Y LICENCIA DE CONSTRUCCION.

A continuación se anexa un listado de requisitos que pide la delegación política correspondiente, para la obtención de la licencia de construcción.

OBRA NUEVA.

- 1.- SOLICITUD.
- 2.- CONSTANCIA DE ALINEAMIENTO Y NUMERO OFICIAL (vigente).
- 3.- PLANTAS ARQUITECTONICAS, CORTES Y FACHADAS.
- 4.- PLANTA DE CONJUNTO (area libre, permeable, estacionamiento).
- 5.- CORTE POR FACHADA.
- 6.- DETALLES ARQUITECTONICOS.
- 7.- PLANO DE ACABADOS.
- 8.- LEVANTAMIENTO DEL ESTADO ACTUAL DEL PREDIO.
- 9.- INSTALACION HIDROSANITARIA INCLUYENDO ISOMETRICOS.
- 10.-INSTALACION ELECTRICA INCLUYENDO DIAGRAMA UNIFILAR Y CUADRO DE CARGAS.
- 11.-MEMORIA DESCRIPTIVA.
- 12.-MEMORIA DE CALCULO.
- 13.-PROYECTO ESTRUCTURAL.
- 14.-CONSTANCIA DE ZONIFICACION LICENCIA DE USO DEL SUELO (EN SU CASO)
- 15.-LICENCIA DEL I.N.A.H.(EN SU CASO).
- 16.-Vo.Bo. DE LA D.G.C.O.H. (EN SU CASO).
- 17.-COPIA DEL REGISTRO DEL D.R.O.

NOTA: DE TODA LA DOCUMENTACION DEBERA DE PRESENTARSE EN DOS TANTOS Y FIRMADA POR EL PROPIETARIO Y EL D.R.O. (autografas) Y DOS FOLDERS. UNA VEZ AUTORIZADA LA LICENCIA DEBERA PRESENTAR EL CARNET DEL D.R.O.

Estos requisitos son bastante complicados de obtener, ya que los expiden diferentes dependencias gubernamentales, como lo podrán observar en el ejemplo de constitución de régimen de propiedad y condominio tratado en el inciso 6.2.

Es importante tomar en cuenta el tiempo de tramite, para obtener la licencia de construcción, que puede llevar de 6 meses a un año ó quizá mas, de acuerdo a la complejidad del proyecto, ya que esta acción puede repercutirnos económicamente en el desarrollo de cualquier proyecto inmobiliario.

6.2 CONSTITUCION DE REGIMEN DE PROPIEDAD Y CONDOMINIO.

Hay la falsa creencia que constituir un régimen de propiedad y condominio, es únicamente función de un notario, a continuación explicaremos el por qué:

En la constitución del documento el **PROMOTOR**, bajo su estricta responsabilidad, proporcionara al notario toda la documental consistente en los permisos previos y licencia de construcción, además de anexos especificando las características y la descripción del inmueble, los materiales empleados, de las áreas privadas y comunes, de las superficies con medidas, linderos y colindancias, de los porcentajes de indiviso, de la descripción y linderos del terreno que corresponde al condominio, planos arquitectónicos indicando áreas privadas y comunes, de la fianza correspondiente y de poderes notariales, si es que los hay.

Con todo lo anteriormente descrito el **NOTARIO**, hace constar la declaración unilateral de voluntad para constituir en régimen de propiedad y condominio elevandolo a la escritura pública, anexando el reglamento de administración y condominio.

En los párrafos siguientes se definen las funciones de **PROMOTOR** y **NOTARIO** concluyendo que el papel desempeñado por el promotor es determinante.

CONSTITUCION DEL REGIMEN DE PROPIEDAD EN CONDOMINIO

- I) Constancia de Instrumento y antecedentes (notario)
- II) Descripción y linderos de terreno que corresponde al condominio (promotor).
- III) La declaración del Departamento del Distrito Federal, en el sentido de ser realizable el proyecto, licencias y autorizaciones expedidas por el mismo Departamento y el permiso de la Secretaría de Salubridad y Asistencia (promotor).
- IV) Descripción general de las construcciones (promotor).
- V) Descripción de la calidad de los materiales empleados (promotor).
- VI) Descripción de los departamentos, comercios y sus anexos (promotor).
- VII) Valor nominal de cada departamento y el porcentaje que les corresponde sobre las partes comunes del condominio (promotor).
- VIII) El destino general del condominio, y el especial de cada departamento (promotor).
- IX) Los bienes de propiedad común, su destino, con las especificaciones, detalles necesarios y demás datos para su identificación (promotor).
- X) Características de la póliza de fianza (promotor).

XI) Reglamento del condominio (notario).

XII) Plano general y los planos correspondientes a cada uno de los departamentos y elementos comunes (promotor).

6.3 LEGISLACION INMOBILIARIA

La intención de este capítulo es comentar las principales disposiciones de algunas leyes que reglamentan sobre bienes inmuebles, y que influyen por tanto en la actividad inmobiliaria.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 está dividido en tres partes: 1. Principios políticos, diagnóstico, propósito, objetivo y estrategia; 2. instrumentación de la estrategia; y 3. Participación de la sociedad en la ejecución del Plan.

En particular, nos interesa la segunda parte, que comprende la política económica general; la política social; las políticas sectoriales y la política regional.

La política social, a su vez se subdivide en: los objetivos de empleo y distribución del ingreso en el marco de la política social; educación, cultura, recreación y deporte; alimentación y nutrición; salud; seguridad social; desarrollo urbano y vivienda, y ecología.

Según indica el Plan. la problemática actual del desarrollo urbano y la vivienda se deriva de la gran inercia de un patrón territorialmente disperso y centralizado, agravada por la insuficiente puesta en práctica de la política regional urbana de vivienda, y por factores estructurales, tales como una inequitativa distribución del ingreso, y una desmedida especulación inmobiliaria.

Dentro de este contexto los objetivos específicos de la política de desarrollo urbano son:

- * Alcanzar un desarrollo urbano más equilibrado en el territorio ordenado al interior de los centros de población.
- * Fortalecer el control en sus tres niveles de gobierno sobre los procesos de aprovechamiento del suelo urbano.
- * Responder a las necesidades del suelo, infraestructura, equipamiento y transporte colectivo.
- * Combatir el deterioro de los edificios, espacios abiertos y redes, para preservar los valores histórico-culturales.
- * Promover la participación y concentración de acciones con los sectores privado y social.

En respuesta a los problemas de desajuste que se dan en el ámbito intraurbano, así como a los problemas de centralización y dispersión que enmarcan las relaciones territoriales, el ordenamiento de las ciudades implica consolidar un sistema urbano nacional que contribuye a controlar el crecimiento de grandes ciudades, impulsar el desarrollo de centros alternativos y distribuir territorialmente los servicios y satisfactores vinculados al desarrollo urbano en forma más equitativa. Al interior de los centros de población se busca controlar el uso del suelo y orientar el crecimiento.

Para atender las necesidades del suelo, deben actuar en forma coordinada los tres niveles de gobierno en políticas de reservas territoriales para la generación de oferta del suelo, regulación de la tenencia de la tierra y mejoramiento urbano, normatividad y control de la actividad inmobiliaria.

La materialización de las políticas urbanas se concibe a través de líneas de acción, que dan respuesta a su problemática mediante:

- * La instrumentación del sistema urbano nacional, conformado por centros jerarquizados para la prestación de los servicios básicos, con diferentes niveles de atención que cubran todo el territorio nacional.
- * El impulso a los centros seleccionados por sus ventajas para la localización de actividades industriales, de apoyo a las actividades agropecuarias, por sus funciones de enlace entre los subsistemas o bien por su importancia en la integración regional.
- * La atención a zonas urbanas que presentan graves problemas sociales y físicos, particularmente en las fronteras y litorales; y el impulso a centros rurales aptos para concentrar servicios básicos.
- * La promoción, en el marco del convenio único de desarrollo, de acuerdo con los gobiernos locales en cuanto a centros de población y programas prioritarios, sin olvidar los programas de agua potable y alcantarillado, suelo y reservas territoriales, vivienda y generación de empleo.
- * La promoción a través de apoyos directos a la autogestión comunitaria, de la organización cooperativa para la construcción de equipamiento básico y autoproducción de bienes y servicios.
- * El establecimiento de convenios con el sector privado y social para realizar proyectos conjuntos de mejoramiento, renovación urbana y preservación de zonas de interés histórico y cultural.
- * Una acción efectiva en materia de suelo, para lo cual se requiere compatibilizar jurídicamente los regímenes agrario y urbano; promover que las autoridades locales se constituyan en receptoras y administradoras de las reservas territoriales; así como a fomentar -- formas de tenencia de la tierra urbana complementaria a las actuales que aseguren su función social.

- * La seguridad jurídica de la propiedad, para la que se fomentarán prioritariamente las acciones integradas de regularización y mejoramiento urbano, que realicen concurrentemente los tres niveles de gobierno con la participación activa de la población.
- * El financiamiento de la infraestructura urbana, agua potable y alcantarillado con base en un programa nacional coordinado entre los distintos niveles de gobierno; al efecto se iniciará un proceso de desconcentración hacia los gobiernos de los estados y municipios, - con una estrategia que permita al mismo tiempo fortalecer las funciones de planeación y normatividad del gobierno federal, la ejecución directa de obras por las propias autoridades estatales y la conformación de mecanismos de autofinanciamiento.

La vivienda es una necesidad básica cuya satisfacción condiciona a la alimentación, la salud y la educación. Es un elemento clave del desarrollo social y por lo tanto, se ratificará explícitamente su carácter de derecho social de todos los mexicanos.

La política de vivienda toma en cuenta el habitat natural y social donde aquélla se constituya en hogar, para procurar que el esfuerzo conjunto de sociedad y gobierno cristalice en los siguientes objetivos:

- * Apoyar la superación de las carencias en materia de vivienda urbana y rural a través de la acción directa pública en sus tres niveles de gobierno.
- * Modificar las bases del proceso de desenvolvimiento de la vivienda, supeditando su evolución económica al desarrollo social, así como orientando las acciones de los sectores público, privado y social, por medio de la acción popular concentrada.

Se concibe a la vivienda no sólo en cuanto a su uso como inmueble sino también en su dimensión como elemento generador de desarrollo del grupo social en su relación con las actividades económicas, sociales, políticas, culturales y recreativas.

Bajo esta perspectiva, los objetivos se alcanzarán mediante las siguientes líneas generales de acción:

- * Sustraer el suelo urbano de la especulación, mediante la constitución de reservas territoriales y establecimiento de la oferta pública de tierra para vivienda de interés social.
- * Impulsar la construcción de la infraestructura de servicios y la autoconstrucción, a través de la participación organizada de la comunidad, así como la creación de cooperativas de vivienda y de materiales de construcción.
- * Fomentar el desarrollo de sistemas y tecnologías constructivas adecuadas social y regionalmente.

- * Replantear los sistemas de financiamiento para ampliar su cobertura social, buscando que se canalice un mayor volumen de recursos a los sectores más desprotegidos.
- * Mejorar la coordinación administrativa entre los organismos del sector, procurando la mayor productividad posible de aplicación de sus recursos.

La política de vivienda contempla la creación del Sistema Nacional de Vivienda, que norme y conduzca su desarrollo y la promoción de la revisión de las bases jurídicas en la materia, así como las siguientes líneas de acción:

- * Participación en los mercados inmobiliarios y de la tierra para la vivienda, a fin de controlarlos y evitar la especulación. El reconocimiento y apoyo práctico y jurídico de las nuevas formas y modalidades que adopten la vivienda rural, urbana y suburbana. La legitimación y apoyo prioritario a la conformación de asociaciones y agrupaciones comunitarias de autosugestión habitacional.
- * Reorientación de los sistemas financieros de la vivienda, auspiciando créditos adecuados a las capacidades de los demandantes para reducir la garantía de los préstamos para canalizar su otorgamiento, preferentemente a los grupos sociales organizados, a la producción de sus componentes y materiales de construcción y a la vivienda en arrendamiento. Se apoyará el establecimiento de cajones financieros preferentes, para la autoconstrucción y el cooperativismo de la vivienda.

LEY FEDERAL DE VIVIENDA.

De acuerdo con esta ley, toda la familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La ley establece los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar su objetivo.

La Ley Federal de Vivienda, es reglamentaria del artículo 4 de la Constitución General de la República; sus disposiciones son de orden público e interés social, y tienen por objeto establecer y regular los instrumentos y apoyos para que toda la familia pueda disfrutar de vivienda digna y decorosa. El conjunto de instrumentos y apoyos que señala este ordenamiento deben conducir el desarrollo y promoción de las actividades de las dependencias y entidades de la administración pública federal en materia de vivienda, y su coordinación con las organizaciones de los sectores social y privado, conforme a los lineamientos de la política general de vivienda.

Los actos ejecutados contra el tenor de las leyes prohibitivas o de interés público se consideraran nulos. Excepto los casos señalados por la ley, la voluntad de los particulares no puede eximir de la observancia de la ley, ni alterarla o modificarla. Sólo pueden renunciarse los derechos privados que no afecten directamente al interés público, cuando la renuncia no perjudique derechos del terreno.

Los lineamientos generales de la política nacional de vivienda son:

- * La ampliación de las posibilidades de acceso a la vivienda que permita beneficiar el mayor número de personas tanto urbano como rural de bajos ingresos.
- * La constitución de reservas territoriales y el establecimiento de oferta pública de suelo para vivienda de interés social a fin de evitar la especulación sobre los medios y formas de adquisición del mismo.
- * La ampliación de la cobertura social de los mecanismos de financiamiento, a fin de que no se canalice un mayor volumen de recursos a los trabajadores no asalariados, los marginados de las zonas urbanas, los campesinos y la población de ingresos medios
- * La articulación y congruencia de las acciones de las dependencias y entidades de la administración pública federal, con las de los gobiernos estatales y municipales y con las de los sectores social y privado. Tendientes a la integración de un Sistema Nacional de Vivienda para satisfacer las necesidades habitacionales del país.
- * La coordinación de los sectores público, social y privado, para estimular la construcción de vivienda en renta, dando preferencia a la vivienda de interés social.
- * El mejoramiento del inventario habitacional y la organización y estímulo a la producción, mejoramiento y conservación de la vivienda urbana y rural, y de sus materiales básicos para el bienestar de la familia mexicana.
- * El mejoramiento de los procesos de producción de la vivienda, y la promoción de sistemas constructivos que sean socialmente apropiados.
- * El impulso a la función de la vivienda como un factor de ordenamiento territorial y estructuración interna de los centros de población, arraigo y mejoría del sector rural en su medio.
- * El apoyo a la construcción de la infraestructura de servicios para la vivienda, a través de la participación organizada de la comunidad.
- * La promoción y el apoyo a la producción y distribución de materiales básicos para la construcción de vivienda, a efecto de reducir sus costos.
- * La integración de la vivienda a su entorno ecológico, y la preservación de los recursos y características del medio ambiente.
- * La promoción de actitudes solidarias de la población para el desarrollo habitacional y el impulso a la autoconstrucción organizada y el movimiento social cooperativista de vivienda.

- * La información y difusión de los programas públicos habitacionales, con objeto de que la población beneficiaria tenga un mejor conocimiento y participación de los mismos.

Se establece el Sistema Nacional de Vivienda, que es el conjunto integrado y armónico de relaciones jurídicas, sociales, políticas, tecnológicas y metodológicas que dan coherencia a las acciones, instrumentos y procesos de los sectores público, social y privado, orientados a la satisfacción de las necesidades de vivienda.

Se entiende por vivienda de interés social aquella cuyo valor, al término de su edificación, no exceda de la suma que resulte de multiplicar por diez el salario mínimo general elevado al año, vigente en la zona de que se trate.

Corresponde a la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) formular, conducir y evaluar la política general de vivienda; promover, coordinar o realizar los programas habitacionales que determine el ejecutivo de vivienda de interés social para arrendamiento; intervenir en los presupuestos de la administración pública que realicen programas de vivienda; coordinar el sistema nacional de vivienda; fomentar la producción y distribución de materiales de construcción; intervenir en la regularización del mercado de tierra para la vivienda; entre otros.

Se considera de utilidad pública la adquisición de tierra para la construcción de vivienda de interés social o para la construcción de reservas territoriales destinadas a fines habitacionales.

Los apoyos e instrumentos que el gobierno federal establece en materia de suelo para la vivienda, se dirigen preferentemente a:

- * Participar en el mercado inmobiliario, con el fin de generar una oferta pública de suelo para el desarrollo de fraccionamientos populares destinados a la población de bajos ingresos.
- * Satisfacer las necesidades de suelo para la ejecución de acciones habitacionales de los organismos de la administración pública federal, los organismos de los estados y municipios y de las organizaciones sociales y los particulares que lo soliciten con arreglo al Programa Sectorial de Vivienda.

También se refiere a la adquisición, asignación, desarrollo y enajenación de fraccionamientos populares y programas de vivienda de las entidades de la administración pública. Los fraccionamientos populares se sujetan a los requisitos siguientes:

- * Dirigirse a la población con ingreso máximo de hasta cuatro veces el salario mínimo general de la zona de que se trate.
- * El tamaño de los lotes debe corresponder a las normas de habitabilidad que al efecto se expidan.

- * El precio máximo de venta de los lotes no debe exceder del que señale SEDESOL.
- * Cumplir con las normas de planeación urbana y demás disposiciones aplicables.

Es de interés social la producción y distribución de materiales básicos para la construcción de vivienda, por lo que se impulsa, bajo criterio de equidad social y productividad y con sujeción a las modalidades que dicte el interés público, la participación de los sectores público, social y privado en estos procesos, a efecto de reducir sus costos y asegurar su abasto suficiente y oportuno, para atender preferentemente las demandas de sociedades cooperativas y organizaciones sociales y comunitarias.

Las normas de diseño, tecnología de la construcción, uso y aprovechamiento, se encuentran contempladas en los artículos 38 al 44 de la ley que nos ocupa. Así mismo, los artículos 45 al 48 señalan que la Secretaría de Hacienda y Crédito público y las autoridades financieras y crediticias deben expedir las reglas de operación y otorgamiento de créditos para viviendas producidas o mejoradas con recursos federales. Del artículo 57 en adelante se reglamenta la coordinación con los estados y municipios y la concertación con los sectores social y privado.

El adquirente de una vivienda sólo puede transferir sus derechos de propiedad a otra persona que reúna los mismos requisitos y condiciones, previo consentimiento del organismo público federal correspondiente, siendo nula la transmisión que se haga contraviniendo esta disposición. Si la vivienda no se ocupa para habitación, o simplemente no se utiliza, es causa de rescisión del crédito.

En los contratos de otorgamiento de créditos se puede pactar la afectación de derechos de los acreditados, para que una vez liberado el crédito la vivienda se construya en patrimonio para la familia. El patrimonio de familia, por otra parte, se encuentra reglamentado por el Código Civil en sus artículos 723 al 746.

Por último, los artículos 49 al 56 hablan de las sociedades cooperativas: dicen que son aquellas que se constituyan con el objeto de construir, adquirir, mejorar, mantener o administrar viviendas; de producir, obtener o distribuir materiales básicos de construcción para sus socios.

Sólo se consideran sociedades cooperativas de vivienda las que funcionen de acuerdo con las disposiciones de esta ley, con las de la ley General de Sociedades Cooperativas y otros ordenamientos aplicables

La Ley General de Sociedades, en su artículo 1º reconoce como sociedad mercantil a las cooperativas; en el artículo 212 cita que estas sociedades se rigen por su legislación especial.

La Ley General de Sociedades Cooperativas (art. 1º), expresa que son sociedades cooperativas aquellas que:

- * Estén integradas por individuos de la clase trabajadora que aporten trabajo, que aprovisionen o usen los servicios de la sociedad.
- * Que los miembros tengan los mismos derechos y obligaciones.
- * Que tengan no menos de diez socios.
- * Que tengan capital variable y duración indefinida.
- * Que cada socio tenga un solo voto.
- * Que no persiga fines de lucro.
- * Que procure el mejoramiento social de los socios.
- * Que reparta sus rendimientos a prorrata entre los socios en razón del tiempo trabajado o de acuerdo con el monto de operaciones realizadas con la sociedad.

La Ley General de Sociedades Cooperativas clasifica los siguientes tipos de sociedades cooperativas:

- * Sociedad cooperativa de responsabilidad limitada.
- * Sociedad cooperativa de responsabilidad suplementada.
- * Sociedad cooperativa escolar.
- * Sociedad cooperativa de consumidores.
- * Sociedad cooperativa de productores en general.
- * Sociedad cooperativa de intervención oficial.
- * Sociedad cooperativa de participación estatal.

La sociedad cooperativa de vivienda debe apegarse a la reglamentación de la ley de cooperativas, incluso si no está contemplada de manera especial en los tipos establecidos por la ley. También es aplicable el Reglamento de la ley General de Sociedades Cooperativas.

Para la ley Federal de Vivienda, Las sociedades cooperativas de vivienda son de cuatro tipos:

- * De producción, adquisición o distribución de materiales básicos para la construcción de viviendas.
- * De construcción y mejoramiento de un solo proyecto habitacional.
- * De promoción, continua y permanente, de proyectos habitacionales que atiendan las necesidades de los socios, organizados en secciones o en unidades cooperativas.
- * De conservación, administración o prestación de servicios para las viviendas multifamiliares o conjuntos habitacionales.

LEY GENERAL DE ASENTAMIENTOS HUMANOS

Las disposiciones de la Ley General de Asentamientos Humanos, también son de orden público e interés social, y tienen por objeto: establecer la concurrencia de los municipios, de las entidades y de la federación, para la ordenación y regulación de los asentamientos humanos en el territorio nacional; fijar las normas básicas para la ordenación y regulación de los asentamientos humanos en el territorio nacional; fijar las normas básicas para planear la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población; definir los principios conforme a los cuales el Estado debe ejercer sus atribuciones a fin de determinar las correspondientes provisiones, usos, reservas y destinos de áreas y predios (art. 1).

Asentamiento humano es el establecimiento de un determinado conglomerado demográfico, con el conjunto de sus sistemas de convivencia en un área físicamente localizada, sin olvidar dentro de la misma los elementos naturales y las obras materiales que la integran (art. 2).

Se entiende por población, las áreas urbanas ocupadas por las instalaciones necesarias para su vida normal: las que se reserven a su expansión; las constituidas por los elementos naturales que cumplan una función de preservación de las condiciones ecológicas de dichos centros y las que por resolución de la autoridad competente se dediquen a la fundación de los mismos (art. 2).

La ordenación y regulación de los asentamientos humanos debe tender a mejorar las condiciones de vida de la población urbana y rural, y se lleva a cabo a través de: el programa sectorial de desarrollo urbano; los programas estatales de desarrollo urbano; los programas de ordenación de zonas conurbadas; y los planes y programas municipales (arts. 3 y 4).

Las atribuciones del Estado en materia de asentamientos humanos, objeto de la ley que nos ocupa, son ejercidas de manera concurrente por las autoridades de los municipios, las entidades federativas y de la federación, en el ámbito de su jurisdicción y competencia (art. 8)

El Programa Sectorial de Desarrollo Urbano debe basarse, entre otras consideraciones en: 1. El volumen, estructura, dinámica y distribución de la población. 2. Diagnóstico de la situación del desarrollo en todo el país. 3. La problemática de los asentamientos humanos, sus causas y consecuencias. 4. Las proyecciones de la demanda global previsible para todos los sectores económicos en las áreas urbanas. 5. Las metas posibles de calidad de vida en los asentamientos. 6. Los requerimientos inmobiliarios para satisfacer las necesidades de tierra, y reservas territoriales para el desarrollo urbano y la vivienda. 7. La estrategia general para alcanzar estas metas (art. 10).

El Programa Sectorial de Desarrollo Urbano debe sujetarse a las previsiones del Plan Nacional de Desarrollo.

La SEDESOL coordina la elaboración y revisión del Programa Sectorial de Desarrollo Urbano, así como su ejecución: practica investigaciones científicas sobre desarrollo urbano; asesora, propone, somete y satisface, según corresponda, las previsiones de esta ley a los tres niveles de gobierno; entre otras (arts. 11 y 14).

En materia de desarrollo urbano, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público toma las medidas necesarias para que los bancos sólo autoricen operaciones acordes con los planes y programas a que se refiere esta ley. El fenómeno de conurbación se presenta cuando dos o más centros urbanos formen o tiendan a formar una continuidad demográfica. Este fenómeno debe estar formalmente reconocido mediante declaratoria. Si los centros de población se localizan dentro de los límites de un Estado compete al ejecutivo local expedir la declaratoria y publicarla en el periódico local correspondiente; si se localiza en más de una entidad, compete al presidente de la República y debe publicarse en el Diario Oficial de la Federación. En ambos casos debe publicarse además en algún periódico local o nacional de mayor circulación (arts. 15, 18 y 19).

Es zona de conurbación el área circular generada por un radio de treinta kilómetros, siendo el centro el punto de intersección de la línea fronteriza entre las entidades federativas y de la que resulte de unir los centros de población correspondiente (art. 21).

Para cumplir con los fines señalados en el artículo 27 constitucional en materia de fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población, el ejercicio del derecho de propiedad sobre bienes inmuebles debe sujetarse a las normas contenidas en los planes o programas de desarrollo urbano correspondientes y, en su caso, en las declaratorias de usos, reservas, provisiones y destinos. Los planes, programas y declaratorias deben regirse por la presente ley, las leyes estatales de desarrollo urbano y por las de los reglamentos y normas administrativas municipales aplicables (art. 28).

Las declaratorias de usos establecen las normas de aprovechamiento de los predios, e indican: los usos permitidos, prohibidos o condicionados; las normas aplicables a los usos condicionados; la compatibilidad entre los usos permitidos; el número e intensidad de construcciones, y las demás normas que de acuerdo con las leyes locales respectivas sean precedentes (art. 38).

Las declaratorias de destinos deben contener la delimitación precisa de las zonas o predios de que se trate, así como la descripción del fin o aprovechamiento público a que éstos se dediquen.

Las declaratorias de reservas deben contener la delimitación de las áreas de expansión futura del centro de población (arts. 39 y 40).

Según el artículo 37 de esta ley, son provisiones las áreas que deben ser utilizadas para la fundación de un centro de población; son usos, los fines particulares a los que pueden dedicarse determinadas zonas de un centro de población; son reservas, las áreas de un centro de población que pueden ser utilizadas para su futuro crecimiento, y son destinos los fines públicos a que se dediquen determinadas zonas o predios de un centro de población.

Cuando se realicen construcciones, cambios de uso de suelo, fraccionamientos u otros aprovechamientos de inmuebles que convengan las leyes, reglamentos, planes o programas de desarrollo urbano aplicables, y deterioren la calidad de vida de los asentamientos humanos, los residentes del área que resulten directamente afectados tienen derecho a exigir que se realicen las suspensiones, demoliciones o modificaciones que sean necesarias para cumplir con los citados ordenamientos (art. 47).

Las áreas y predios de un centro de población, cualquiera que sea su régimen jurídico, están sujetos a las disposiciones que en materia de ordenación urbana dicten las autoridades conforme a la ley. Es de utilidad pública la adquisición de tierra para la creación de reservas territoriales que satisfagan las necesidades del suelo urbano en la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población, así como para la vivienda y su equipamiento (arts. 48 y 49).

Las entidades privadas cuya actividad sea la construcción de vivienda de interés social para adquirentes que tengan bajos ingresos pueden, de acuerdo con programas específicos debidamente autorizados, adquirir terrenos que les enajenen las entidades públicas, siempre que se comprometan a su vez a enajenar los predios y lotes a los solicitantes con plena observancia de las normas (art. 58).

LEY DE DESARROLLO URBANO DEL DISTRITO FEDERAL

Esta ley, tiene por objeto ordenar el desarrollo urbano del Distrito Federal, conservar y mejorar su territorio, establecer las normas conforme a las que el Departamento del Distrito Federal ejerce sus atribuciones para determinar los usos, destinos y reservas de tierras, aguas y bosques y las demás que le confiera esta ley.

Se declaran de utilidad pública e interés social las acciones de planear y ordenar los usos, destinos y reservas de su territorio y el desarrollo urbano del Distrito Federal (arts. 1 y 2).

El Departamento del Distrito Federal, según el artículo 6 de la ley en cuestión, para realizar las funciones asignadas puede: integrar el Plan Director para el Desarrollo Urbano; determinar los des-

tinios, usos y reservas de tierra y sus construcciones; aplicar las modalidades que impongan esta ley y demás disposiciones legales relativas; dictar y tomar las medidas necesarias para evitar la especulación excesiva de los terrenos.

Los destinos, usos y reservas del territorio y las construcciones, establecidos conforme a esta ley, son obligatorios para los propietarios y poseedores de los inmuebles, independientemente del régimen legal aplicable. Todos los contratos y convenios relativos a la propiedad, posesión, uso o cualquiera otra forma jurídica de tenencia de los predios, deben contener las cláusulas correspondientes a su utilización; su no inclusión, o el ser incluidas en contravención a lo señalado en el Plan Director o en las declaratorias destinos, usos y reservas establecidas, produce su nulidad (arts. 7 y 10)

Los notarios sólo pueden dar fe y extender escrituras públicas de los actos, contratos o convenios, previa comprobación de que las cláusulas relativas a la utilización de los predios coincidan con los destinos, usos, reservas y planes inscritos en el Registro del Plan Director y en el Registro Público de la propiedad y del Comercio El plan director para el Desarrollo Urbano es el conjunto de disposiciones y normas que ordenan los destinos, usos y reservas del territorio del Distrito Federal, mejoran el funcionamiento y organización de sus áreas de desarrollo urbano y de conservación ecológica, y establecen las bases para la programación de acciones, obras y servicios (art. 14).

El Plan Director se integra por: un Plan General, donde se determinan los objetivos, políticas, estrategias y programas fundamentales a corto mediano y largo plazo; los planes parciales necesarios; los sistemas de información y evaluación, permiten el control y seguimiento del Plan General, sus programas operativos, y de los planes parciales (art. 18).

Las disposiciones que integran el Plan Director son obligatorias para las autoridades, organismos que integran el Plan Director son obligatorias para las autoridades, organismos paraestatales y personas físicas o morales cuya actividad afecte en cualquier forma el territorio y el desarrollo urbano del Distrito Federal. A partir de la fecha que se inscriba en el Registro del Plan Director un plan parcial, el Departamento del Distrito Federal sólo puede expedir licencias de construcción, reconstrucción, ampliación o cualesquiera otras relacionadas con predios que resulten afectados, si las correspondientes solicitudes están de acuerdo con el Plan (arts. 20 y 29).

En el caso de que sea de estricta necesidad demoler total o parcialmente las construcciones, ampliaciones o reconstrucciones realizadas sin licencia o autorización, el costo de los trabajos pasa a cargo de los propietarios o poseedores, y el Departamento del Distrito Federal no tiene obligación de pagar indemnización alguna (art. 37).

Para los efectos de esta ley, se entienden por destinos los fines públicos a que se deben dedicar determinadas áreas o predios; usos, los fines particulares a que se pueden dedicar determinadas áreas o predios, y reservas, las áreas utilizadas para el crecimiento de un centro de población (art. 45).

Con el fin de ordenar el desarrollo urbano, el territorio del Distrito Federal se divide en : áreas de desarrollo urbano y áreas de conservación ecológica, constituidas por elementos naturales que cumplen la función de preservación del medio ambiente. Son áreas de desarrollo urbano las que por sus características naturales y por las posibilidades de dotarlas de infraestructura y servicios, se determinan como factibles de aprovechamiento.

Estas áreas se integran por:

- * Zonas urbanizadas, ocupadas actualmente por asentamientos humanos que cuentan con infraestructura, equipamiento y servicios urbanos, o que con las debidas autorizaciones se encuentran en proceso de incorporación.
- * Zonas de reserva, cuyo objeto es el futuro crecimiento de la ciudad
- * Zonas de amortiguamiento, que deben sujetarse a características de desarrollo que permitan una adecuada transición con las zonas dedicadas a la conservación (arts. 46 y 47)

Para los efectos de esta ley, fusión es la unión en un sólo predio de dos o mas terrenos colindantes. Se entiende por subdivisión o relotificación, la participación de un terreno que no requiera del trazo de una o más vías públicas. A las subdivisiones de terrenos mayores de diez mil metros se les da el tratamiento de fraccionamientos. Fraccionamiento es la división de un terreno en lotes que requiere el trazo de una o más vías públicas (arts. 59 al 61).

Ninguna fusión, subdivisión, relotificación o fraccionamiento se pueden llevar a cabo sin que previamente se obtenga la autorización del Departamento del Distrito Federal, y se cumplan los requisitos que establece esta ley y demás disposiciones legales y reglamentarias. La autorización de fraccionamientos la otorga el Departamento del Distrito Federal que fija los precios máximos de venta de acuerdo con el reglamento respectivo, que considera las diversas categorías de los fraccionamientos y predios con base en la inversión, los costos de urbanización, gastos financieros y una utilidad razonable (arts. 63 y 64).

La publicidad destinada a promover la venta de los lotes de los fraccionamientos y la de las empresas dedicadas a la venta de viviendas y lotes en panteones, se sujetan a aprobación previa del Departamento del Distrito Federal.

El sistema de ofertas y demás elementos que lo integran, deben corresponder a la aprobación concedida. Toda solicitud de fraccionamiento se considera como anteproyecto del plan parcial, y debe sujetarse al trámite previsto en esta ley y sus reglamentos (arts. 67 y 69).

Según esta ley, las viviendas se clasifican en unifamiliares bifamiliares, plurifamiliares y en conjuntos habitacionales (art. 73).

Las zonas deterioradas física y funcionalmente, en forma total o parcial, deben ser declaradas por el Departamento de Distrito Federal como espacios dedicados al mejoramiento con el fin de reordenarlos, renovarlos o protegerlos; y lograr así el mejor aprovechamiento de su ubicación infraestructura, suelo y elementos de acondicionamiento del espacio, en beneficio de los habitantes de dichas zonas (art. 79).

Los propietarios y poseedores de los predios incluidos en los planes parciales de mejoramiento deben cumplir con las obligaciones derivadas de los propios planes. En caso contrario, el Departamento del Distrito Federal puede proceder a la expropiación por causa de utilidad pública e interés social (arts. 81 y 82).

La última parte de la ley se refiere a la infraestructura, equipo y servicios urbanos; la preservación del patrimonio cultural; las medidas de seguridad; las sanciones, y el recurso administrativo.

REGLAMENTO DE CONSTRUCCIONES PARA EL DISTRITO FEDERAL

Se sujetan a las disposiciones de la Ley de Desarrollo Urbano del Distrito Federal, las obras en construcción, instalación, modificación, ampliación, reparación y demolición; así como el uso de los inmuebles y los usos, destinos y reservas de los predios del territorio en el Distrito Federal. Es de utilidad pública e interés social el reglamento que nos ocupa (art. 1).

El Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 3 de julio de 1987. Está compuesto de 353 artículos y estructurado en 13 títulos que tratan de lo siguiente:

1. Disposiciones generales.
2. Vías públicas y otros bienes de uso común.
3. Directores responsables de obra y corresponsables.
4. Licencias y autorizaciones.
5. Proyecto arquitectónico.
6. Seguridad estructural de las construcciones.
7. Construcción.
8. Uso, operación y mantenimiento.
9. Ampliación y mejoramiento de obras.

10. Demoliciones.
11. Explotación de yacimientos de materiales pétreos.
12. Medidas de seguridad.
13. Visitas de inspección, sanciones y recursos.

Para los efectos del Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal se entenderá por "Departamento" al Departamento del Distrito Federal; por "ley" a la Ley del Desarrollo Urbano del Distrito Federal; por "ley orgánica" a la Ley Orgánica del Departamento del Distrito Federal; por "reglamento" al Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal y por "programa" al Programa Director para el Desarrollo Urbano (art. 2).

La aplicación y vigilancia del cumplimiento del Reglamento corresponderá al Departamento para lo cual tendrá las siguientes facultades (art. 3):

- * Fijar los requisitos técnicos para las construcciones e instalaciones en predios y vías públicas.
- * Fijar las restricciones a las que deberán sujetarse las edificaciones localizadas en zonas de patrimonio artístico y cultural, de acuerdo con la Ley Federal sobre monumentos y zonas arqueológicos, artísticos e históricos.
- * Establecer los fines para el uso de los terrenos y el tipo de construcciones que se puedan levantar en éstos.
- * Otorgar o negar licencias y permisos para la ejecución de obras y el uso de edificaciones y predios.
- * Llevar el registro clasificado de directores responsables de obra y corresponsales.
- * Realizar inspecciones a las obras en proceso de ejecución o terminadas.
- * Llevar a cabo inspecciones para verificar el uso de predios, estructuras, instalación, edificio o construcción, de acuerdo con lo registrado.
- * Acordar las medidas procedentes para las edificaciones peligrosas o que causen molestias.
- * Autorizar o negar la ocupación o el uso de una estructura, instalación, edificio o construcción.
- * Realizar estudios para establecer o modificar los usos, destinos o reservar de construcción, tierras, aguas y bosques y la densidad de población permisible.

* Ejecutar con cargo a los responsables, las obras que por rebeldía no realicen los propietarios.

* Ordenar la suspensión temporal o clausura de obras en ejecución o terminadas así como la desocupación.

* Ordenar y ejecutar demoliciones de edificaciones.

* Imponer sanciones.

* Expedir y modificar las Normas Técnicas Complementarias del Reglamento de Construcciones para el Distrito Federal, así como los acuerdos, instructivos, circulares y demás disposiciones administrativas.

* Utilizar la fuerza pública, en casos necesarios.

* Las demás que le confieren el Reglamento y demás disposiciones aplicables.

El artículo 5 del Reglamento clasifica los inmuebles para habitación en unifamiliar, plurifamiliar de 3 a 50 viviendas y conjuntos habitacionales de mas de 50 viviendas, entendiéndose como vivienda mínima la que tenga cuando menos una pieza habitable y servicios completos de cocina y baño. La vivienda mínima será por lo menos de 24 metros cuadrados para acciones de mejoramiento de vivienda existente, de 33 metros cuadrados para vivienda nueva progresiva popular, de 45 metros cuadrados mínimo para vivienda terminada popular y de 60 a 90 metros cuadrados la vivienda de interés medio y residencial.

Los inmuebles destinados a servicios se clasifican en: oficinas, para administración pública y privada; comercios; almacenamiento y abastecimiento, tiendas de departamentos, centros comerciales, venta de materiales y vehículos, tiendas de servicios; inmuebles destinados a la salud, como hospitales, educación y cultura, recreación, alojamiento, seguridad, servicios funerarios, comunicación y transportes, entre los que se encuentran comprendidos los estacionamientos.

Los otros tipos de inmuebles son: la industria, espacios abiertos, de infraestructura, y agrícola, pecuario y forestal.

La vía pública es todo espacio de uso común que por disposición del Departamento, se encuentre destinado al libre tránsito, de conformidad con las leyes y reglamentos de la materia, así como todo inmueble que se utilice para ese fin. Es característica de la vía pública servir como acceso a predios colindantes, a la aireación, iluminación y asoleamiento de los edificios que la limiten (art. 6).

Se requiere autorización del Departamento para (art. 11):

- a) Realizar obras, modificaciones o reparaciones en la vía pública;
- b) Ocupar la vía pública con instalaciones de servicio público, comercios semifijos, construcciones provisionales o mobiliario urbano.
- c) Romper el pavimento, banquetas o guarniciones para la ejecución de obras, y
- d) Construir instalaciones subterráneas.

El Departamento establecerá la nomenclatura oficial para la denominación de las vías públicas, parques, jardines y plazas y predios, y señalará para cada predio que tenga frente a la vía pública un solo número oficial, el que deberá ser colocado en parte visible de la entrada de cada predio y ser legible a 20 metros de distancia (arts. 25 a 27).

El alineamiento oficial es la traza sobre el terreno que limita el predio respectivo con la vía pública en uso, o con la futura vía pública, determinada en los planos y proyectos debidamente aprobados, y la constancia de uso del suelo, es el documento donde se especifica la zona, densidad e intensidad de uso en razón a su ubicación y al Programa Parcial de la Delegación correspondiente (arts. 29 y 30).

Las constancias que expida el Departamento sobre el uso del suelo, alineamiento y número oficial tendrán una vigencia de 180 días a partir del día siguiente al de su expedición (art. 31).

El Departamento establecerá en los Programas Parciales, las restricciones que juzgue necesarias para la construcción o para uso de los inmuebles, ya sean en forma general, en fraccionamientos, en lugares o en predios específicos y constarán en las licencias o constancias de alineamiento o zonificación (art. 34).

Estará prohibido derribar árboles, salvo casos expresamente autorizados por el Departamento, independientemente de cumplir con la Ley Forestal y su Reglamento, así como las demás disposiciones legales aplicables en la materia (art. 34).

Tratándose de obras en zonas de monumentos a que se refiere la Ley Federal de monumentos y zonas arqueológicas, artísticos e históricos, o en zonas de preservación del patrimonio cultural, se requiere previa autorización del Departamento, del Instituto Nacional de Antropología e Historia o del Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura. Asimismo, en las áreas adyacentes de los aeródromos, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes fijará las limitaciones de altura, uso, destino, densidad e intensidad de las construcciones (arts. 35 y 36).

Tratándose de obras en zonas de protección de servicios subterráneos, como viaductos y pasos a desnivel, solamente podrán realizarse excavaciones, cimentaciones, demoliciones y otras, previa autorización especial del Departamento (art. 37).

Licencia de construcción es el documento expedido por el Departamento que autoriza a los propietarios o poseedores para construir, ampliar, modificar, cambiar el uso o régimen de propiedad a condominio, reparar o demoler una edificación o instalación (art. 54).

Para obtener la licencia se requiere el pago de los derechos correspondientes y entrega del proyecto ejecutivo en la Delegación y, en su caso, otras autorizaciones, licencias, dictámenes, vistos buenos, permisos o constancias. El plazo para extender la licencia será de un día hábil e incluirá el permiso sanitario (art. 54).

La solicitud de construcción deberá ser suscrita por el propietario o poseedor, y en su caso, la responsable del director responsable de obra y corresponsable, en las formas oficiales y acompañar los siguientes documentos (art. 56):

1. En caso de obra nueva:

- a) Constancia de uso del suelo, alineamiento y número oficial vigente
- b) Dos tantos del proyecto arquitectónicos
- c) Dos tantos del proyecto estructural
- d) Licencia de uso del suelo, en su caso

2. En caso de ampliación o modificación:

- a) Constancia de uso del suelo, alineamiento y número oficial vigente
- b) Dos tantos del proyecto arquitectónico y estructural
- c) Autorización de uso y ocupación anterior o licencia y planos registrados anteriormente
- d) Licencia de uso de suelo, en su caso

3. En caso de cambio de uso:

- a) Licencia y planos autorizados con anterioridad
- b) Licencia de uso del suelo, en su caso

4. En caso de reparación:

- a) Proyecto estructural
- b) Licencia de uso del suelo, en su caso

5. En caso de demolición:

- a) Memoria descriptiva del procedimiento a emplear
- b) Programa de medidas preventivas, en su caso

La licencia de uso del suelo deberá obtenerse del Departamento (art. 53):

1. Cuando se trate, entre otros casos, de:

- a) Conjuntos habitacionales
- b) Oficinas de más de 1 000 metros cuadrados
- c) Otros

2. Licencia de usos del suelo con dictamen aprobatorio, entre otros para los siguientes casos:

- a) Conjuntos habitacionales con mas de 250 viviendas
- b) Oficinas de más de 20 000 M2

Las dimensiones mínimas de predios que autorice el Departamento para construir, serán de 90 metros cuadrados de superficie y 6 metros de frente con algunas excepciones, si se trata de predios afectados por obras públicas (art. 58).

Se requiere licencia de construcción específica, entre otros, para la instalación, modificación o reparación de ascensores para personas, montacargas, escaleras mecánicas o cualquier otro mecanismo de transporte electromagnético (art. 59).

El tiempo de vigencia de las licencias de construcción estará en relación con la naturaleza y magnitud de la obra, de acuerdo con las siguientes bases: en obras hasta de 300 metros cuadrados será como máximo de 12 meses; en obras hasta de 1 000 metros cuadrados de 24 meses, y en más de 1 000 metros cuadrados de 36 meses. Podrá concederse prórroga de la licencia, previo pago de derechos por la obra no ejecutada (art. 60).

Los propietarios o poseedores están obligados a manifestar por escrito al Departamento la terminación de las obras en las formas de "Manifestación de terminación de las obras" acompañado el Visto bueno de seguridad y operación, en su caso, el que deberá renovarse anualmente (arts. 63 y 64).

Requieren de Visto bueno de seguridad y operación, entre otros casos, edificaciones con transportes electromagnéticos (art.65).

El Departamento, previa inspección, al autorizar el uso y ocupación de una construcción nueva y al registrar el visto bueno y la constancia de seguridad estructural, expedirá y colocará en un lugar visible del inmueble la placa de control de uso y ocupación de inmuebles, que será obligatoria, entre otros casos, para las viviendas unifamiliares y bifamiliares que sean destinadas total o parcialmente a otros usos; las unidades plurifamiliares de mas de 20 viviendas (art. 66).

Ningún punto de un edificio podrá estar a mayor altura que dos veces su distancia mínima a un plano virtual vertical que se localice sobre el alineamiento opuesto a la calle. Para los predios que tengan frente a plaza o jardines, el alineamiento opuesto para los fines de altura del edificio, se localizará a 5 metros adentro del alineamiento de la acera opuesta. La altura de la edificación deberá medirse a partir de la cota media de la guarnición de la acera en el tramo de calle correspondiente al frente del predio (art. 74).

Quando el edificio se encuentre en esquina de dos calles de anchos diferentes, la altura máxima de los edificios con frente a la calle angosta podrá ser igual a la correspondiente a la calle más ancha, hasta una distancia equivalente a dos veces el ancho de la calle angosta, medida a partir de la esquina; el resto de la edificación sobre la calle angosta tendrá como límite de altura el señalado en el párrafo anterior (art. 75).

La superficie construida máxima permitida en los predios será la que se determine, de acuerdo con las intensidades de uso del suelo y densidades máximas establecidas en los Programas Parciales, que establecen cinco rangos, desde bajo hasta alto. Las áreas de estacionamiento para estos efectos no contarán como superficie construida (art. 76).

Sin perjuicio anterior los predios deberán quedar sin construir de acuerdo con los siguientes porcentajes (art. 77):

De menos de 500 M2	20.0%
De más de 500 a 2 000 M2	22.5%
De más de 2 000 a 3 500 M2	25.0%
De más de 3 500 a 5 500 M2	27.5%
De más de 5 500 M2	30.0%

El artículo 81 del Reglamento, se refiere a los mínimos de dimensiones y características, de las cuales citaremos lo concerniente a habitación:

Local	área M2	lado	altura m
Recámara única o principal	7.00	2.40	2.30
Recámaras adicionales y alcoba	6.00	2.00	2.30
Estancias	7.30	2.60	2.30
Comedores	6.30	2.40	2.30
Estancia-comedor integrados	13.60	2.60	2.30
Cocineta integrada a estancia-comedor --		2.00	2.30
Cuarto de lavado	1.68	1.40	2.10
Cuarto de aseo, despensa y similares --	--	--	2.10
Baños y sanitarios	--	--	2.10

Los artículos 82 al 171 se refieren a requerimientos tales como:

1. Requerimientos de higiene, servicios y acondicionamiento ambiental, como: agua potable, servicios sanitarios, depósitos de basura, humos, olores y gases, iluminación, principalmente.
2. Requerimientos de comunicación y prevención de emergencias: circulaciones y elementos de comunicación, previsiones contra incendio y dispositivos de seguridad y protección.
3. Requerimientos de integración al contexto e imagen urbana.
4. Instalaciones hidráulicas y sanitarias, eléctricas y de combustibles.

Los artículos 172 a 240 se encargan de reglamentar sobre la seguridad estructural de las construcciones, atendiendo entre otras a: disposiciones generales, características generales de las edificaciones, criterios de diseño estructural, cargas muertas y vivas, diseño por sismo y viento, diseño de cimentaciones, obras provisionales o modificaciones y pruebas de cargas.

La construcción la encontramos en los artículos 241 a 279, agrupados en los siguientes capítulos: Generalidades, Seguridad e higiene en las obras Materiales y procedimientos de construcción, Mediciones y trazos, Excavaciones y cimentaciones, Dispositivo para transporte vertical en las obras, Instalaciones y Fachadas.

El resto del Reglamento se refiere a: el uso, operación y mantenimiento de predios y edificaciones, obras de ampliación o de mejoramiento, demoliciones, explotación de yacimientos de materiales pétreos, medidas de seguridad y visitas de inspección y recursos.

OTRAS DISPOSICIONES APLICABLES A LA CONSTRUCCION

Existen otras disposiciones relacionadas con la actividad inmobiliaria:

1. Reglamento de Zonificación para el Distrito Federal publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de abril de 1982.
2. Reglamento de Planes Parciales, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de diciembre de 1976.
3. Reglamento del Registro del Plan Director para el Desarrollo Urbano del Distrito Federal, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de diciembre de 1976.
4. Reglamento Interior de la Comisión de Operación Económica del Plan Director, al que se refiere la fracción III del artículo 35 de la Ley del Desarrollo Urbano del Distrito Federal, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de abril de 1976.
5. Reglamento Interior de la Comisión Nacional de Desarrollo Urbano, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de marzo de 1979.
6. Decreto por el que se crea la comisión Nacional de Desarrollo Urbano, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 16 de junio de 1977.

7. Decreto por el que se integra la Comisión Nacional de Desarrollo Regional Urbano, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de junio de 1976.

8. Instructivo para alineamientos y números oficiales, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de agosto de 1974.

9. Bases que determinan la demanda para estacionamiento de vehículos que genera el uso del predio de acuerdo con el artículo 34 de la ley sobre el estacionamiento de vehículos en el Distrito Federal, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 25 de septiembre de 1978.

10. Instructivo de observancia general para la revisión de solicitudes y expedición de licencias para construir condominios y para cambios de régimen de propiedad particular a condominio, según publicación en la Gaceta Oficial del Departamento del Distrito Federal el 1 de diciembre de 1977.

11. Instructivo de observancia general para la revisión de solicitudes y expedición de licencias de construcción (excepto régimen en condominio), publicado en la Gaceta Oficial del Departamento del Distrito Federal el 1 de diciembre de 1977.

12. Acuerdo por el que se indican los lineamientos que deberán seguir las delegaciones para los procedimientos de expedición de licencias de construcción, uso del suelo y otros que se indican, según publicación en el Diario Oficial de la Federación el 21 de abril de 1986.

13. Acuerdo por el que se desconcentra en cada una de las delegaciones del propio Departamento, la aprobación de las instalaciones hidráulicas interiores en edificaciones que se encuentren bajo el régimen de propiedad en condominio, según publicación en el Diario Oficial de la Federación el 28 de abril de 1986.

GENERALIDADES SOBRE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Una de las garantías constitucionales la encontramos en el artículo 4, que expresa: 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.

Los antecedentes del Plan Nacional de Desarrollo los encontramos en el artículo 26 constitucional que dice:

El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional, que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación.

La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al Plan y los programas de desarrollo. Habrá un plan nacional de desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

La ley facultará el Ejecutivo para que establezca los procedimientos de participación y consulta popular en el sistema nacional de planeación democrática y los criterios para la formulación, instrumentación, control y evaluación del plan y los programas de desarrollo. Asimismo, determinará los órganos responsables del proceso de planeación y las bases para que el Ejecutivo Federal coordine mediante convenios con los gobiernos de las entidades federativas e induzca y concierte con los particulares las acciones a realizar para su elaboración y ejecución.

En el sistema de planeación democrática el Congreso de la Unión tendrá la intervención que señale la ley. Por su importancia, también transcribimos algunos aspectos del artículo 27 constitucional: La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional, corresponde originalmente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada.

La expropiación sólo podrá hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización.

La nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, cuidar de su conservación, lograr el desarrollo equilibrado del país y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural y urbana. En consecuencia, se dictarán las medidas necesarias para ordenar los asentamientos humanos y establecer adecuadas provisiones, usos, reservas y destinos de tierras, aguas y bosques a efecto de ejecutar obras públicas y de planear y regular la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de los centros de población.

La capacidad para adquirir el dominio de las tierras y aguas de la Nación se regirá por las siguientes prescripciones:

I. Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas. El estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquellos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder el beneficio de la Nación, los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo.

En una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas.

IV. Las sociedades comerciales, por acciones, no podrán adquirir, poseer o administrar fincas rústicas.

Las leyes de la Federación y de los Estados en sus respectivas jurisdicciones, determinarán los casos en que sea de utilidad pública la ocupación de la propiedad privada, y de acuerdo con dichas leyes la autoridad administrativa hará la declaración correspondiente. El precio que se fijará como indemnización a la cosa expropiada, se basará en la cantidad que como valor fiscal de ella figure en las oficinas catastrales o recaudadoras, ya sea que este valor haya sido manifestado por el propietario o simplemente aceptado por él.

Entre las obligaciones para los ciudadanos mexicanos están la de inscribirse en el catastro de la municipalidad, con el manifiesto de la propiedad que el mismo ciudadano tenga (art. 36, fracción I).

En la fracción XIX del artículo 73 se señala: entre las facultades del Congreso de la Unión está de fijar las reglas a las que deben sujetarse la ocupación y enajenación de terrenos baldíos y el precio que deberá pagarse por éstos.

El antecedente del INFONAVIT, se encuentra en el artículo 123 fracción XII, donde se expresa que toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, esta obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias, en proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Esta obligación se cumple mediante las aportaciones que las empresas deben hacer a un fondo nacional de la vivienda, a fin de constituir depósitos a favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgarles un crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones.

Se considera de utilidad social la expedición de un ley para la creación de un organismo integrado por representantes del Gobierno Federal, de los Trabajadores y de los patrones, que administre los recursos del fondo nacional de la vivienda. Dicha ley debe regular las formas y procedimientos conforme a los cuales los trabajadores pueden adquirir en propiedad las habitaciones antes mencionadas.

Las leyes deben determinar los bienes que constituyan el patrimonio de la familia, bienes que son inalienables, que no pueden sujetarse a gravámenes reales ni embargos, que son transmisibles a título de herencia con simplificación de las formalidades de los juicios sucesorios (art. 123, fracción XXVIII constitucional)

Asimismo, son consideradas de utilidad social, las sociedades cooperativas para la construcción de casas baratas e higiénicas, destinadas a ser adquiridas en propiedad por los trabajadores en plazos determinados (art. 123, fracción XXX constitucional)

BIENES INMUEBLES.

De acuerdo con el Código Civil, son bienes inmuebles los siguientes:

- * El suelo y las construcciones adheridas a él.
- * Las plantas y los árboles, mientras estén unidos a la tierra, y los frutos pendientes de los mismos árboles y plantas.
- * Todo lo que esté unido a un inmueble de manera fija, de modo que no pueda separarse sin deterioro del mismo inmueble o del objeto a él adherido.
- * La estatuas, relieves, pinturas y otros objetos de ornamentación colocados en edificios, de tal forma que revele el propósito de unirlos en un modo permanente.
- * Las máquinas, vasos, instrumentos o utensilios destinados por el propietario de la finca, directa o exclusivamente a la industria o explotación de la misma.
- * Los aparatos eléctricos y accesorios adheridos al suelo o a los edificios por el dueño de éstos, salvo convenio en contrato.
- * Los derechos reales sobre el inmueble, tales como: la propiedad, hipoteca, prenda, usufructo, servidumbre, uso y habitación (art. 750 C.C.).

Los bienes son dominio del poder público o de propiedad de los particulares. Son bienes de dominio del poder público los que pertenecen a la federación, a los estados o a los municipios. Los bienes de dominio del poder público se rigen por el Código Civil en cuanto no estén determinados por leyes especiales. Entre las leyes especiales se encuentran la Ley General de Bienes Nacionales (arts. 764 al 766 C.C.).

Los bienes de dominio del poder público se dividen en:

1. Bienes de uso común, que son inaliniables e imprescriptibles. Pueden sacar provecho de ellos todos los habitantes, con las restricciones establecidas por la ley; para aprovechamientos especiales se necesitan concesiones.
2. Bienes destinados a un servicio público, que pertenecen en pleno dominio a la federación, a los estados o municipios; son inaliniables e imprescriptibles, mientras no se les desafecte del servicio público a que se hallen destinados.
3. Bienes propios, que pertenecen en pleno dominio a la federación, a los estados o a los municipios (arts, 767 al 770 C.C.).

Son bienes de propiedad de los particulares todas las cosas cuyo dominio les pertenece legalmente, y de las que no puede aprovecharse ninguno sin consentimiento del dueño o autorización de la ley.

Los extranjeros y las personas morales, para adquirir la propiedad de bienes inmuebles deben observar lo dispuesto en el artículo 27 de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos y sus leyes reglamentarias (arts. 772 y 773 C.C.).

Pueden ser objeto de apropiación todas las cosas que no estén excluidas del comercio. Las cosas pueden estar fuera del comercio por su naturaleza o por disposición de la ley. Están fuera del comercio por su naturaleza, las que no pueden ser poseídas por algún individuo exclusivamente; y por disposición de la ley, las que ella declare irreductibles a propiedad particular (arts. 747 al 749).

Son objeto de los contratos: la cosa que el obligado debe dar; el hecho que el obligado debe hacer, y el hecho que el obligado no debe hacer. La cosa objeto del contrato debe existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie, y estar en el comercio. Las cosas futuras pueden ser objeto de un contrato, excepto la herencia de una persona viva. El hecho objeto del contrato debe ser posible e lícito (arts. 1824 al 1827 C.C.).

LA PROPIEDAD.

Rafael Rojina Villegas, en pocas palabras nos da una idea sobre la propiedad: ha sido motivo de arduas discusiones explicar el fundamento del derecho de propiedad; quiénes se ocupan de la Economía Política y de la Filosofía del Derecho. Lo cual han discutido en todos los tiempos. Se dijo primeramente que el fundamento del derecho de propiedad es el derecho natural; todo hombre tiene derecho a la vida, y ésta no se concibe sin ninguna propiedad suficiente para conservarla; se dijo enseguida que el trabajo, y se definió el derecho de propiedad diciendo que es el derecho del hombre sobre el producto de su trabajo personal. Ambas explicaciones contradicen el estado de cosas posible; no todos pueden ser propietarios, ni toda propiedad puede ser el producto del trabajo personal del individuo.

Una tercera teoría llamada de la utilidad social es la que domina en el momento actual: la propiedad individual es la mejor manera, hasta ahora, de utilizar las riquezas naturales, y tal utilización, no solamente redundará en beneficio del propietario, sino en beneficio de toda la sociedad porque ésta necesita de ella para subsistir. Sin el estímulo que significa necesariamente la propiedad individual, muchas riquezas quedarían inaprovechadas.

Veamos ahora algunas disposiciones generales sobre la propiedad. El propietario de una cosa puede gozar y disponer de ella con las limitaciones y modalidades que fijan las leyes. La propiedad no puede ser ocupada contra la voluntad de su dueño, sino por causa de utilidad pública y mediante indemnización. Se declara de utilidad pública la adquisición que haga el gobierno de terrenos apropiados a fin de venderlos para la constitución del patrimonio de la familia o para que se construyan casas habitacionales que se alquilen a las familias pobres, mediante el pago de una renta módica.

La autoridad puede, mediante indemnización, ocupar la propiedad particular, deteriorarla y aun destruirla, si eso es indispensable para prevenir o remediar una calamidad pública, salvar de un riesgo inminente a la población o para ejecutar obras de evidente beneficio colectivo (arts. 830 al 832 y 836).

En un predio no pueden hacerse excavaciones o construcciones que hagan perder el sostén necesario al suelo de la propiedad vecina, amenos que se hagan las obras de consolidación indispensables para evitarlo. Todo propietario tiene derecho a deslindar su propiedad. También (y en su caso obligación) de cerrarla, en todo o en parte, del modo que lo estime conveniente o lo dispongan las leyes o reglamentos, sin perjuicio de las servidumbres que reporte la propiedad.

LA POSESION.

Es poseedor de una cosa el que ejerce sobre ella un poder de hecho. Posee un derecho el que goza de él. Sólo pueden ser objeto de posesión las cosas y derechos que sean susceptibles de apropiación. Puede adquirirse la posesión por propio derecho o por representante legal (arts. 790, 794 y 795).

Cuando en virtud de un acto jurídico el propietario entrega a otro una cosa, concediéndole el derecho de retenerla temporalmente en su poder en calidad de usufructuario, arrendatario, etcétera, los dos son poseedores de la cosa. El que la posee a título de propietario tiene una posesión originaria; el otro, una posesión derivada. En estos casos, se rigen por las disposiciones que norman los actos jurídicos en virtud de los cuales son poseedores (arts 791 y 809 C.C).

Todo poseedor debe ser mantenido o restituido en la posesión contra aquellos que no tengan mejor derecho para poseer. Es mejor la posesión que se funda en título, y cuando se trate de inmuebles, la que esté inscrita. A falta de título o siendo iguales los títulos, la más antigua (art. 803 C.C).

Es poseedor de buena fe el que entra en la posesión en virtud de un título suficiente para darle derecho a poseer. Es poseedor de mala fe el que entra a la posesión sin título alguno para poseer (art. 806 C.C).

La posesión se pierde por:

- * Abandono
- * Cesión a título oneroso o gratuito
- * Destrucción o pérdida de la cosa, o por quedar ésta fuera del comercio
- * Resolución final
- * Expropiación por causa de utilidad pública.

CAPITULO VII

ASPECTO ECONOMICO FINANCIERO, DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS

7.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Toda empresa o actividad requiere de recursos económicos para lograr sus objetivos. Los recursos económicos necesarios pueden ser propios o ajenos, estos últimos de muy variadas formas: por la forma de documentarse, la manera de recibirlo, la forma de pagarlo, la denominación del acreedor, el objeto del crédito, o por las características de la garantía, entre otras.

Trataremos en el presente capítulo lograr un enfoque práctico antes que teórico, ya que el propósito fundamental es enunciar las principales posibilidades de financiamiento para realizar la construcción y venta de inmuebles. Esta idea no excluye nuestros comentarios sobre las posibilidades de financiamiento para personas que construyen un edificio sin el propósito de venta, ya sea para ocuparlo o rentarlo; cambiar el régimen de propiedad de un edificio de productos para venderlo en fracciones; para los futuros adquirentes, o únicamente para la terminación de obra de un inmueble, entre otras posibilidades.

Al representar el capital ajeno un costo para quien lo adquiere, llámese participación de utilidades, dividendos, e intereses o gastos, estimamos interesante brindar una idea acerca de dicho costo en el curso de este capítulo.

RECURSOS PROPIOS

No es un préstamo, es una fuente de recursos que bien podríamos llamar autofinanciamiento, y como tal, tiene un costo. Como estimamos que esta fuente de recursos no merece mayor comentario, tan sólo nos limitamos a mencionarla.

RECURSOS COPARTICIPES

Una fuente de obtención de recursos es la unión de capitales con otras personas, físicas o morales, que aporten cantidades en efectivo para la realización del negocio. Las personas disfrutarán de las utilidades, pero también correrán el riesgo de las pérdidas en la medida y proporción convenidas al asociarse y de acuerdo con la época en que esto ocurra, puesto que puede ser desde un principio o casi al finalizar el negocio.

Las bases de la asociación o unión pueden pactarse de palabra o por escrito, según la confianza que exista entre las partes. Los contratos escritos pueden ser privados o en escritura pública.

Nos ocuparemos sólo de las últimas, como pueden ser la sociedad anónima o la participación en los derechos reales sobre los inmuebles, objeto del negocio.

Puede constituirse una sociedad anónima en la que se distribuyan acciones de acuerdo a las aportaciones de cada socio. Si ya estuviese constituida, puede ser mediante un aumento de capital social o simplemente por la transmisión de acciones.

En cuanto a los derechos reales, se presentan varias situaciones: si no se ha adquirido el terreno sobre el que se va a construir, se puede escriturar en copropiedad; si fueran varios lotes de terreno, se pueden escriturar cada uno de éstos a nombre de cada socio en la proporción que corresponda. En caso de condominios, si no se ha constituido el régimen de propiedad en condominio, se puede constituir transmitiendo a cada socio un número determinado de departamentos de acuerdo a la aportación.

Los comentarios anteriores han sido con la intención de establecer la posibilidad de varias alternativas; sin embargo, en cada caso real se deberá atender a las situaciones particulares y al costo que cada solución entraña.

Otra fuente para obtener recursos ajenos copartícipes es la de asociarse con personas que aporten no efectivo sino especie o servicios. Ellas pueden ser: el propietario o propietarios de un terreno; el propietario de un edificio que se le va a cambiar a régimen en condominio; los propietarios de un inmueble que se va a demoler para construir un conjunto inmobiliario; las personas que aporten materiales para la construcción o bien los honorarios de sus servicios (arquitectos, asesores, vendedores de inmuebles, etc.).

FINANCIAMIENTO DE PARTICULARES

Entre los más usuales se encuentran los créditos que conceden los proveedores de materiales, que normalmente se documentan por medio de pagarés, letras de cambio o en cuenta corriente. Estos créditos son a corto plazo, desde el tiempo que permite la revisión de la factura, hasta plazos de 30, 60 ó 90 días.

Otros créditos de particulares son los fraccionamientos donde se venden terrenos a plazos hasta de siete años. Se documentan inicialmente mediante contratos preparatorios y posteriormente al elevarse a escritura pública, como la compraventa, el saldo se documenta en una escritura de hipoteca. Esta hipoteca debe estar en primer lugar, salvo que alguna institución de crédito deba quedar en dicho primer lugar, en cuyo caso aquella pasaría a segundo lugar.

Estos créditos tienen la ventaja de que el plazo para ser pagados, total o parcialmente, excede el ciclo de construcción y posiblemente el de venta; en este caso, después de venderse los inmuebles construidos, los compradores de éstos continuarán pagando el adeudo, y al tener un mayor crédito, los enganches son menores, o sea las facilidades de venta son mayores.

A intereses muy elevados existen particulares que conceden préstamos con garantía hipotecaria, habitualmente a plazos de uno o dos años. Generalmente se pagan los intereses en forma en forma anticipada o mensualmente y, al término del plazo, el capital en una sola exhibición.

Otro recurso ajeno son los financiamientos extranjeros que se manejan a través de fideicomisos de garantía en instituciones de crédito. Las condiciones de estos créditos son variables. El tipo de interés es reducido en comparación con el que opera la banca, y tiene la desventaja de pactarse en dólares o cualquier otra moneda extranjera. Este tipo de financiamiento ha cancelado las actividades en muchas empresas inmobiliarias.

Por ultimo, otra manera de obtener recursos es la de confiar en las cantidades que se percibirán por concepto de anticipos o enganches derivados de la preventa de inmuebles.

FINANCIAMIENTO DE INSTITUCIONES DE CREDITO, A CORTO PLAZO

Por ser más práctico el préstamo bancario, lo veremos con mayor detenimiento. Nos referimos a algunas operaciones de crédito a corto plazo, como lo son el préstamo directo, el descuento de documentos y el préstamo prendario.

El préstamo directo es una operación activa de crédito por virtud de la cual un banco entrega cierta cantidad de dinero a una persona llamada prestatario, y ésta se obliga, mediante la firma de un pagaré, a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses estipulados.

Estos créditos son concedidos a plazos de 30 días y pueden otorgarse hasta 180 días renovables por otro periodo igual. En la actualidad, como las tasas de interés fluctúan constantemente, se conceden a plazos de 30 días.

El préstamo prendario es una operación de crédito donde el banco acreditante presta a otro, llamado acreditado, una suma de dinero, garantizándose el primero con la firma del segundo, por medio de la suscripción de pagarés, así como con la entrega de bienes muebles en prenda que garanticen el pago.

El préstamo prendario también puede ser otorgado por instituciones de seguros, y su importante no excederá el 80% del valor de la garantía entregada en prenda.

El descuento es una operación de crédito mediante la cual el acreditado (descontatario) transmite en propiedad al banco un título de crédito, a cambio de recibir el importe del documento, previa reducción (descuento) de los intereses pactados a favor del banco, de acuerdo con el plazo que falte por transcurrir para el vencimiento del mismo y calculando en razón del tipo de interés convenido.

Los plazos que se operan son similares al préstamo directo. Estos créditos pueden ser útiles para allegarse recursos mediante el descuento de documentos que han sido entregados por los compradores. Desde luego, este tipo de financiamiento, como el directo y el prendario, debe ser utilizado transitoriamente para reforzar la liquidez, pero nunca como capital de trabajo, según lo ha demostrado la experiencia.

CREDITO PARA CONSTRUCCION

Este crédito a mediano plazo, puede ser de uno o dos años con seis meses de gracia. Se puede negociar con alguna institución bancaria. Esta modalidad de apoyo financiero funciona de la siguiente manera:

A) Se pide una cantidad a criterio de solicitante siempre y cuando sea lógico de acuerdo al proyecto y sobre todo que se pueda garantizar.

B) Se presentan datos completos de la empresa constructora: Curriculum, Registro, Declaraciones Fiscales, Estados financieros, etc.

C) Proyecto arquitectónico de la edificación, con licencia de construcción o documentos demostrando que está en trámite.

D) Costo de inversión total y proyecto de ventas con el objeto de demostrar la rentabilidad del proyecto, ya que la diferencia entre inversión y ventas, representa la utilidad.

E) Programa Financiero y de obra, en donde se vea gráficamente la aplicación de recursos y avance mensual en las diferentes partidas de obra.

F) Relaciones de Bienes Patrimoniales con el objeto de garantizar el crédito.

Los puntos anteriormente descritos, es un panorama de requisitos debidamente fundamentales, que uno como promotor debe tener, ya que una institución bancaria únicamente presta dinero a personas físicas o morales, que tengan dinero o sean solventes respaldados en bienes patrimoniales, pequeñas, medianas o grandes empresas, etc.

Por lo tanto podemos concluir que para tener posibilidades de crédito de cualquier índole, es indispensable tener solvencia tanto moral como económica y demostrar que el negocio que planteamos es rentable.

CREDITO PUENTE

Todos los requisitos expuestos en "el crédito para construcción", son aplicables en la presente modalidad de crédito.

Este es excelente ya que se pacta a 15 ó 20 años en donde al adquirente le financian el 80% del valor del inmueble a comprar y únicamente debe de tener como mínimo el 20% para el enganche del mismo.

El interés y monto del pago mensual, va de acuerdo a las variaciones del c.c.p. (costo conceptual promedio), y salario mínimo.

El banco nos proporcionará el perfil que deben de tener los futuros compradores para poder efectuar las transferencias del crédito.

Tomando en cuenta la situación económica existente, podemos afirmar que el promotor inmobiliario en la mayoría de los casos, no vende el bien inmueble, sino que lo vende son las facilidades para adquirirlo.

He escuchado comentarios de personas que dicen que comprar un bien inmueble en estas condiciones es muy caro, ya que vienen pagando de tres a cuatro veces el valor.

El pensamiento anterior es muy respetable, pero la realidad y la necesidad de "CASA" por particularizar es agobiante, y los adquirentes de una vivienda no se fijan tanto en el costo de la vivienda sino en las condiciones y facilidades que existan para obtenerlas, es decir, miden sus fuerzas económicas y no les importa que el crédito sea a 20 años.

7.2 FUNCION DE LA PREVENTA

En cuanto al precio, hemos formulado algunos comentarios en los capítulos de mercadotecnia y de finanzas, a los cuales remitimos para no incurrir en repeticiones. Sin embargo, agregaremos que las etapas de venta influyen en el precio. Se pueden distinguir tres etapas en la venta de conjuntos habitacionales, fraccionamientos, torres de oficinas, bodegas o centro comerciales: época de venta, época de venta con plusvalía y preventa.

La época de preventa comprende los primeros meses de la construcción. No existe una división clara que indique cuándo termina un periodo y cuándo comienza el siguiente. Algunas opiniones sostienen que la preventa es sobre maqueta; otras, que terminan hasta que se cuente con un departamento muestra que sirve de exhibición; unas más consideran que es un tema publicitario; otras, giran en el sentido de su formalidad, es decir, cuando aún no se cuenta con una campaña definida de publicidad y equipo formal de ventas; una última la considera cuando aún no se ha terminado de construir el inmueble.

El precio en la preventa es mas bajo que en la venta misma; hay dos justificaciones para ello: la teoría del valor actual, comentada en el capítulo sobre finanzas, y la equivalencia por la utilización de un financiamiento sea propio o ajeno. Ambas explicaciones están íntimamente ligadas al factor tiempo, razón por la cual en la preventa se producen constantes aumentos. Recordemos que en el interés social el precio lo fija el FOVI, y los fija en periodos o en anualidades, según la evolución de la situación económica actual.

En la época de venta se reúnen los requisitos formales de la comercialización. Los precios son mas estables que en la etapa anterior, y representan el resultado de las consideraciones anotadas en los capítulos anteriores. La época de venta con plusvalía se presenta en conjunto con volumen de varios años para su desarrollo, máxime en épocas de embate inflacionario.

7.3 TRANSFERENCIA DEL CREDITO

GENERALIDADES DEL PRESTAMO HIPOTECARIO

Hasta ahora hemos visto los préstamos bancarios a corto plazo, que si bien proporcionan medios de financiamiento, sólo son adecuados para necesidades de tesorería, tanto por su alto costo de intereses como por su corto plazo para ser liquidados. Ahora veremos el préstamo hipotecario, que es el medio de financiamiento en que se amortiza, porque fortalece el capital de trabajo con un amplio financiamiento en una empresa que no tiene ingresos, sino hasta el momento en que vende, y porque representa los medios de crédito para la adquisición del futuro adquirente.

En primer lugar, estos créditos se documentan en escritura pública, mediante dos figuras jurídicas, la hipoteca y la apertura de crédito, ambas con garantía hipotecaria. Pueden también constituirse como operación fiduciaria.

La hipoteca es una garantía real constituida sobre bienes que no se entregan al acreedor, y que da derecho a éste, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, a que le sea pagada con el valor de los bienes, en el grado de preferencia establecido por la ley (art. 2893 C.C.).

La hipoteca o préstamo hipotecario no es una operación exclusiva de los bancos, ya que también la practican los particulares, tal vez con mayor frecuencia que aquellos. Sin embargo, la operación bancaria posee ciertas condiciones que no tienen las hipotecas practicadas por los particulares, como es el destino debe darse a los fondos provenientes del crédito.

El préstamo bancario con garantía hipotecaria, es un operación activa de crédito en la que una persona llamada deudor hipotecario recibe una suma de dinero de otra llamada acreedor hipotecario, formalizándose la operación mediante la celebración de un contrato de hipoteca con garantía real constituida sobre un bien inmueble, que queda en poder del deudor, y que se obliga a invertir el importe del crédito precisamente en los fines pactados y a pagar los intereses convenidos periódicamente y puntualmente, y a devolver el capital en los plazos y forma señalados, o a transferir el crédito dentro de determinada fecha a otro deudor, futuro adquiriente, que reúna los requisitos señalados por el acreedor con base en la legislación aplicable a este tipo de operaciones.

Es frecuente que los bancos utilicen para documentar el préstamo, el mutuo con interés y garantía hipotecaria, que es un contrato donde el mutuante se obliga a transferir la propiedad de una suma de dinero o de otras cosas fungibles al mutuario, obligado a devolver otro tanto de la misma especie y calidad (art. 2384 C.C.). Es permitido estipular interés por el mutuo, consista en dinero o en géneros (art. 2393 C.C.).

Cuando el banco entrega el importe total del préstamo en una sola partida al momento de firmar la escritura de crédito, la figura es la hipoteca o el mutuo; pero cuando el importe del crédito se entrega en varias ministraciones, sujetas al avance de la construcción, la figura que se adecúa es el contrato de apertura, ya que se disponga del mismo, puesto que está condicionado a que se vaya invirtiendo en la obra o, como veremos más adelante, puede no conocerse el monto total del crédito a ejercer.

En la apertura de crédito el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente con el importe de las obligaciones que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen (art. 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito). La apertura de crédito simple o en cuenta corriente puede ser pactada con garantía personal o real (art. 298 L. G. T. O. C.).

C A P I T U L O V I I I

C O M E R C I A L I Z A C I O N D E L
P R O D U C T O F I N A L V A L I O S O

8.1 QUE ES COMERCIALIZAR

GENERALIDADES

La comercialización de un conjunto se puede llevar a cabo mediante dos sistemas principales: confiar la venta de los departamentos a compañías especializadas en la comercialización de inmuebles, causando un gasto denominado comisión; y mediante la creación de una fuerza de ventas propia. Podríamos citar un tercer sistema, que es aquél en que directamente el promotor vende en paquete todo o parte del conjunto a grupos sociales, como sindicatos.

COMERCIALIZACION POR COMPAÑIAS ESPECIALIZADAS

Los servicios de comercialización serán los mismos, en términos generales, a los que veremos a lo largo de este capítulo; por ahora nos concretaremos a comentar lo concerniente al contrato de comisión mercantil.

Contrato de comisión mercantil

Son actos de comercio los que ejecuten las empresas de comisiones y las operaciones de comisión mercantil (art. 75 C. Com.).

En los contratos mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que quiera obligarse (art. 78 C. Com.). Con las modalidades y restricciones del Código de Comercio, serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del derecho civil acerca de la capacidad de los contratantes y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos (art. 81 C. Com.).

El mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil. Es comitente el que refiere comisión mercantil y comisionista el que desempeña (art. 273 C. Com.).

Para desempeñar su cargo, el comisionista no necesita poder constituido en escritura pública, siéndole suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cuando haya sido verbal, se ha de ratificar por escrito antes que el negocio concluya (art. 274 C. Com.).

El comisionista debe realizar los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello. Bajo su responsabilidad puede emplear, en la ejecución de su comisión, dependientes en operaciones subalternas que, según costumbre, se confieren a éstos. Asimismo, el comisionista puede desempeñar la comisión tratando en su propio nombre o en el de su comitente, de acuerdo con lo pactado entre éstos.

Cuando el comisionista contrate expresamente en nombre del comitente, no contraerá obligación propia, rigiéndose en este caso sus derechos y obligaciones como simple mandatario mercantil por las disposiciones del derecho común (arts. 280, 284 y 285 C. Com.).

En el desempeño de su cargo, el comisionista debe sujetarse a las instrucciones recibidas del comité, y en ningún caso proceder contra disposiciones expresas del mismo. En lo previsto y prescrito expresamente por el comité, el comisionista debe consultarle, siempre que lo permita la naturaleza del negocio. Si no fuera posible la consulta o estuviera el comisionista autorizado para obrar a su arbitrio, hará lo que la prudencia dicte, cuidando del negocio como propio (arts. 286 y 287 C. Com.).

El comisionista debe observar lo establecido en las leyes y reglamentos respecto a la negociación confiada, y será responsable de los resultados de su contravención u omisión. Si las contraviene en virtud de ordenes expresas del comité, las responsabilidades a que haya lugar pesarán sobre ambos (art 291 C. Com.).

Son por cuenta del comisionista el quebranto o extravío del numerario que tenga en su poder por razón de la comisión, y de cargo del comitente. Además, el comisionista está obligado a rendir con relación a sus libros, después de ejecutada la comisión, una cuenta completa y justificada de su cumplimiento, y a entregar al comitente el saldo de los recibido. En caso de morosidad, abonará intereses (arts. 292 y 298 C. Com.).

Lo anterior es aplicable aun en los casos en que el comisionista sufra robo, asalto o falta de honestidad de los agentes que contrate para llevar a cabo la función de comercialización.

Salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo (art. 304 C. Com.).

El mandato es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste le encarga (art 2546 C.C.).

Entre las principales cuestiones que debe contener el contrato de comisión mercantil para la comercialización de inmuebles, se encuentran las siguientes:

- C ontener las políticas de venta.
- O bligaciones, funciones y responsabilidades del comisionista.
- N ecesidad de la papelería que debe usar el comisionista.
- T ener los plazos, programas y pronósticos de las ventas.
- R esponsabilidad laboral a cargo del comisionista.
- A utorización al comisionista para subcontratar, en su caso.
- T ener las políticas, presupuestos y medios de publicidad.
- O bligaciones, funciones y responsabilidades del comitente.

- D escripción de los inmuebles objeto de la comercialización.
- E specificación de las etapas del programa de venta de casas.

C ondiciones y requisitos que deben reunir los adquirentes.
O torgar fianza al comisionista, en su caso.
M ención de exclusividad al comisionista, en su caso.
I ncluir los precios y demás condiciones para su pago.
S istema para devolución de apartados o enganches, en su caso.
I ndicar los trámites del comisionista ante bancos, notario, etc.
O bservancia de ética profesional y reglamentación aplicable.
N ormas para los cambios de precios y políticas de venta.

M encionar documentos-titularidad a entregar al comisionista.
E specificar si se otorgarán poderes al comisionista.
R equisitos, plazos y procedimientos para rendir cuentas.
C omisión que devengará el comisionista y su forma de pago.
A utorizar al comisionista a recibir dinero de los clientes.
N otario, banco, etcétera, que intervendrán en las operaciones.
T ener el inicio, duración y fin de la vigencia del contrato.
I ndicar los casos de vencimiento anticipado del contrato.
L as demás que acuerden comitente y comisionista.

COMERCIALIZACION CON FUERZA DE VENTA PROPIA

La fuerza de ventas es el conjunto de elementos materiales y humanos necesarios y adecuados para cumplir con el propósito fundamental del negocio de inmuebles: vender.

En la fuerza de venta ajena descansa toda la planeación y el desarrollo de la comercialización, es decir, ésta organiza los planes, el personal, la publicidad, los sistemas, la coordinación, la papelería, etc. En cambio, en la fuerza propia, quedan a cargo del promotor todas las actividades inherentes a la administración de la comercialización de los inmuebles.

8.2 METODOLOGIA DE LA COMERCIALIZACION.

Considerando los anteriores puntos de vista, estimamos que para desarrollar el tema que nos ocupa es conveniente acatar los siguientes criterios, con la intención de seguir un caso concreto y general; para no abarcar una gama de posibilidades, enfocaremos nuestros comentarios bajo los siguientes supuestos:

- * Venta con fuerza propia.
- * Venta de conjunto.
- * Venta de casas o departamentos en condominio.
- * Venta con crédito de institución bancaria.
- * Venta con crédito que gestiona el promotor.
- * Venta en régimen de propiedad individual o en condominio.
- * Venta con escrituración inmediata.
- * Venta formalizada en contrato privado primero, y en escritura pública después.
- * Venta con crédito de interés social.

Seguiremos el enfoque de administración de las ventas basado en los fundamentos de la teoría administrativa, aunque no es nuestra intención explayarnos en esta teoría, ya que nuestro objetivo es la comercialización, tampoco pretendemos ofrecer la idea de que la administración es sólo aplicable a la comercialización, en realidad su campo de acción abarca todo tipo de empresas y actividades; la actividad inmobiliaria encuentra en esta disciplina un magnífico elemento de apoyo.

TIPOS DE COMERCIALIZACION DE INMUEBLES.

Desde el punto de vista:

De quien lleve a cabo las ventas	Empresas especializadas. Fuerza de venta propia.
Del volumen	Menudeo de inmuebles (corretaje). Múltiple (conjuntos).
Del tipo de inmueble	Casas. Departamentos en condominio. Oficinas. Centros comerciales. Bodegas. Fraccionamientos. Fosas. Tiempo compartido. Otros.
De la forma de pago del inmueble	Contado. Crédito del promotor. Crédito bancario. Otros tipos de financiamiento.
De quien consigue el crédito	Gestionado por el cliente. Gestionado por el promotor. Gestionado por el comercializador. Gestionado por intermediarios.
Del tipo de propiedad	Individual. Condominio. Copropiedad. Certificado de participación Inmobiliaria. Tiempo compartido. Adquisición de derechos.
De la fecha de escrituración	Corto plazo. Mediano plazo. Largo plazo.
De la forma de escrituración	Escritura pública. Contrato privado.

Del tipo de crédito

De vivienda de interés social.
De tipo medio o residencial.
De prestación de empleado.
Del INFONAVIT, ISSSTE, etc.

ELEMENTOS DE LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Etimológicamente, la palabra administración está compuesta por "ad" que significa hacia y "ministratio" que indica subordinación. La etimología nos da pues de la administración. la idea de que ésta se refiere a una función que se desarrolla bajo el mando de otro; de un servicio que se presta Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social La administración de empresas es la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa.

La técnica de la administración, que busca lograr resultados mediante la coordinación y eficiencia de personas y cosas, descansa en varios elementos que en su conjunto se conocen como el proceso administrativo. Entendemos pues, por elementos de la administración, los pasos o etapas básicas a través de las cuales se realiza aquélla.

Toda administración descansa en dos etapas básicas: mecánica y dinámica. La primera se ocupa de los que debe hacerse; la segunda de llevar a cabo lo que se decidió hacer en la primera. En estas etapas básicas a su vez se descomponen en elementos, ya citados en el párrafo anterior; los elementos se subdividen en etapas secundarias que Reyes Ponce denomina "etapas específicas de la administración" y que comprenden una de las clasificaciones del proceso administrativo con mayor aceptación.

Al proceso administrativo se le divide para facilitar su comprensión, aplicación y para fines didácticos, ya que en la práctica, frente al continuo proceso de operaciones, se dan en forma simultánea todos los elementos del proceso. En la etapa mecánica se estructura y determina lo que debe ser, lo que debe hacerse; la etapa dinámica es aquella en la que se trabaja, se desarrolla, se efectúan las cosas planeadas en la mecánica; es la operación en si misma.

EL PROCESO ADMINISTRATIVO

ETAPA

ELEMENTO

ETAPA ESPECIFICA

Previsión

Objetivos.
Investigaciones.
Cursos alternativos.

Mecánica

Planeación

Políticas.
Procedimientos.
Programas, pronósticos
y presupuestos.

Mecánica	Organización	Funciones. Jerarquías. Obligaciones.
	Integración	Selección. Introducción. Desarrollo. Integración de cosas.
Dinámica	Dirección	Autoridad. Comunicación. Supervisión.
	Control	Establecimiento del control. Operación del control. Interpretación.

Vamos a citar una breve idea de los elementos.

ELEMENTO

A QUE RESPONDE

PREVISION: Es el elemento de la administración en el que, con base en las condiciones futuras que una empresa habrá de encontrarse, reveladas por una investigación técnica, se determinan los principales cursos de acción que nos permitirán realizar los objetivos de esa misma empresa.

¿Qué puede hacerse?
Estudia: lo que puede hacerse.

PLANEACION: Es el elemento de la administración donde se fija el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y de números necesarios para su realización.

¿Qué se va a hacer?
Determina: lo que va a hacerse.

ORGANIZACION: Es el elemento de la administración donde técnicamente se estructuran las relaciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

¿Cómo se va a hacer?
Determina: cómo se va a hacer.

INTEGRACION: Es el elemento de la administración donde se seleccionan, obtienen y articulan los elementos materiales y humanos que la organización

¿Con qué se va a hacer?
Determina: con quiénes y con qué se va a hacer.

y planeación señalan como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social.

DIRECCION: Es el elemento de la administración donde se logra la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador ejercida con base en decisiones, tomadas directamente o delegando dicha autoridad; además se vigila simultáneamente que se cumplan en forma adecuada todas las ordenes emitidas.

Ver que se haga.

CONTROL: Es el elemento de la administración donde se miden los resultados actuales y pasados, con relación a los esperados, ya sea total o parcialmente.

¿Cómo se ha realizado?
Ver cómo se ha hecho.

PREVISION EN LA COMERCIALIZACION

Objetivos

El objetivo es la meta o son los fines deseados y requeridos que se espera lograr en un determinado tiempo; en este caso es dirigir nuestras acciones para obtener la máxima eficiencia en el proceso de comercialización del conjunto de inmuebles.

El objetivo principal en la comercialización es vender, sin embargo, la venta entraña un proceso de varias etapas, lo que conduce a fijar objetivos secundarios, tantos como el mismo proceso lo obligue,, tales como levantar pedidos, firmar contratos, integrar expedientes, firmar escrituras ante notario, etc.

También es factible establecer objetivos por concepto, como la publicidad; por etapas o tiempos de departamentos, vendidos de acuerdo con los programas o pronósticos de venta. También pueden fijarse por personas, como las metas asignadas en venta a cada agente; por productos, como vender primero los departamentos de dos recámaras y después los de tres, entre otros objetivos.

Investigaciones

La investigación juega un papel muy importante en la venta de inmuebles. En el capítulo sobre mercadotecnia citamos la definición de Alfonso Aguilar, dictada por la American Marketing Association, acerca de la investigación de mercados como la "recolección, tabulación y análisis sistemático de información

referente a la actividad de mercadotecnia, que se hace con el propósito de ayudar al ejecutivo a tomar decisiones que resuelvan sus problemas de negocios".

La investigación debe llevarse a cabo entre los medios y fuentes disponibles y bajo la idea de capturar la información requerida para lograr los objetivos.

Entre las principales investigaciones podemos citar las siguientes:

1. **Publicidad.** Los costos, medios, material e información que requiere cada medio de publicidad, como radio, periódicos, imprentas, etc.

2. **Bancos.** Para conocer, actualizar, confirmar o precisar las políticas de operación que tenga el banco con el que se va a operar, en cuanto a requisitos, de los compradores para ser considerados como sujetos de crédito, documentos que deben entregar cada uno de los adquirientes, características de la operación de crédito, notario que intervendrá en las operaciones, trámites que seguirá cada expediente, tiempos de trámite, funcionarios del banco que atenderán las operaciones, sistemas para programar firmas de escrituras, lugar de firma, etc.

3. **Notario.** Para obtener las cotizaciones en los costos de las escrituras de compraventa y crédito; documentos, requisitos y procedimientos indispensables en las firmas de escrituras, etc.

4. **Autoridades.** Para conocer los trámites y requisitos necesarios en la aprobación del contrato privado de venta o de promesa de venta ante la Procuraduría Federal del Consumidor, de la publicidad con la autoridad estatal, municipal, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, etc.

5. **Disposiciones legales y administrativas.** Para conocer la reglamentación local, sobre todo si son plazas en las que por primera vez se habrá de operar, tales como disposiciones fiscales, reglamentarias, etc.

6. **Fuentes de reclutamiento.** Para conocer los medios disponibles en la localización de personal, ya sea de tipo administrativo o personal para ventas.

7. **Fuentes de abastecimiento.** A fin de conocer los costos de equipo para oficina, caseta de ventas, para amueblar el departamento muestra, conseguir artículos de publicidad, como banderines, etc. En poblaciones conocidas o grandes no se tiene dificultad para obtener dichos materiales; pero en poblaciones pequeñas no resulta tan fácil.

8. **Información propia.** La compañía es la principal fuente de información, ya que cuenta con las investigaciones y estudios que sirven de base para proyectar el conjunto habitacional; porque de

ella parten las políticas e ideas para la comercialización, dispone de todos los elementos e información técnica respecto al producto que se va a comercializar, y porque indica las necesidades de realización e información.

9. Mercado. Para conocer la zona y competencia.

10. Imprentas. Para conocer los costos de impresión de papelería, tales como contratos, recibos, cotizaciones de precios de departamentos, entre otros.

Cursos alternativos

En primer término, debe definirse lo que se pretende alcanzar, es decir, plantear los objetivos; con base en ello, nos abocamos luego a investigar, y es en los cursos alternos cuando debemos prever el camino más adecuado a seguir. Por una parte, rara vez se nos presenta una sola alternativa después de la investigación; por otra, deben analizarse varias formas, sistemas o rutas que nos permitan lograr el mismo objetivo, lo cual nos conduce y obliga a establecer las distintas posibilidades a nuestro alcance.

La cuestión no es tan simple, ya que debe estudiarse no una sola función sino varias, y cada una tiene distintas alternativas, para que al final todas ellas contribuyan al objetivo principal. La comercialización difiere del proceso de construcción, que puede programarse bajo diferentes normas técnicas. En la construcción se depende fundamentalmente de los elementos materiales. En la venta dependeremos del factor humano: los compradores. Por lo tanto, al fijar cursos alternativos, conviene tener en mente los posibles cursos sustitutos.

Si suponemos que los departamentos los vamos a vender en "paquete" a las fábricas, porque existen reales y fundadas posibilidades, toda nuestra administración debería estar entonces enfocada a ésta única alternativa. Si logramos el éxito, la misión estaría cumplida; pero si no resulta, nos veríamos en la necesidad, después de varios meses, de implementar otra estructura de venta. Los problemas de tiempo, costo financiero y el empezar a capacitar a los agentes de venta, entre otros, nos pondrían en una situación muy difícil.

En conclusión, los cursos alternos son la determinación de las distintas posibilidades de acción que están a nuestro alcance; se basan en las condiciones que refleja la investigación, y fundamentan la esperanza para lograr eficiente y eficazmente los objetivos propuestos.

8.3 PLANEACION EN LA COMERCIALIZACION - VENTAS.

Políticas

La política es una regla o norma genérica que contiene el

objetivo y que busca orientar la acción; es un lineamiento general que permite al ejecutivo tomar decisiones y actuar dentro de los criterios generales establecidos, además, tiene por objeto servir de fundamento para formular, interpretar o suplir a las normas concretas. Citemos un ejemplo para distinguir las políticas de los objetivos y normas concretas:

Objetivo: entregar al banco los expedientes de los clientes bien integrados.

Política: deben entregarse al banco los expedientes de los clientes, dentro de lo posible, bien integrados.

Norma: no se entregarán al banco los expedientes de los clientes que no estén bien integrados.

Las políticas de venta son herramientas útiles y necesarias en toda comercialización, ya que sin necesidad de consulta pueden aceptarse operaciones frente a circunstancias como descuentos en caso de pago de contado.

el aceptar o no operaciones cuando el comprador pretenda tramitar un crédito con el INFONAVIT, el ISSSTE o con la empresa o banco donde trabaje; cambios de acabados en los departamentos o cualquier otra que se estime conveniente.

También son útiles para conocer bajo que circunstancias, frecuencia o condiciones se modificará el precio de venta, enganches y formas de pago, así como con cuánta anticipación se dará aviso de dichas modificaciones. Igualmente, las políticas se requieren para administrar los programas y presupuestos de publicidad, Ayudan también en la agilización de los trámites.

Si se definen y conocen las políticas, resulta más fácil primero planear, organizar e integrar las actividades necesarias para cumplir los objetivos, y segundo, dirigir todas las acciones llegando el momento, por consiguiente, será más simple implementar los métodos de control necesarios.

Cuando se concesiona la venta a una empresa especializada, el contrato de comisión mercantil debe constituirse en una fuente de información, para la implementación y conocimiento de las políticas; al estructurar la venta con fuerza propia no existe este documento, sin embargo es con veniente que se sienten todas las bases.

Procedimientos

Los procedimientos son aquellos planes de los objetivos que señalan la secuencia cronológica más eficiente de las operaciones, a fin de lograr óptimos resultados en cada función o etapa concreta de la comercialización.

ACTIVIDADES DE LA COMERCIALIZACION. En esta etapa de la planeación debe contemplarse todo proceso, por lo que mencionaremos a

grandes rasgos cuales son las funciones o actividades más importantes en la comercialización de un conjunto habitacional con crédito de interés social.

- * POLITICA DE VENTA.
- * PLAN O PLANES DE VENTA.
- * MANUAL GENERAL DEL PROCESO DE LA VENTA.
- * MANUAL DE INTEGRACION DE EXPEDIENTES POR LA VENTA.
- * MANUAL DE INTEGRACION DE EXPEDIENTES POR EL CREDITO DEL BANCO.
- * MANUAL DEL AGENTE DE VENTAS.
- * MANUAL DE PAPELERIA.
- * PROGRAMA DE VENTAS.
- * PRONOSTICO DE VENTAS.
- * POLITICAS, PROGRAMAS Y PRESUPUESTOS DE PUBLICIDAD.
- * RECLUTAMIENTO Y CAPACITACION DE PERSONAL.
- * PERMISOLOGIA.
- * OFICINA Y EQUIPO DE VENTAS.
- * DEPARTAMENTO MUESTRA.
- * CASETA DE VENTAS.
- * PAPELERIA Y ARTICULOS PARA OFICINA.
- * LA PROMOCION DE VENTAS.
- * INTEGRACION DE EXPEDIENTES DE VENTA Y CREDITO.
- * INVESTIGACION DE CREDITO.
- * TRAMITACION DE LOS CREDITOS EN EL BANCO.
- * TRAMITACION DE LAS ESCRITURAS EN LA NOTARIA.
- * COORDINACION DE LA FIRMA DE ESCRITURAS.
- * PREFIRMA.
- * FIRMA DE ESCRITURAS.
- * ENTREGA DE DEPARTAMENTOS.
- * ENTREGA DE AREAS COMUNES.
- * ADMINISTRACION DE LA PUBLICIDAD.
- * PROPONER LOS AJUSTES Y CAMBIOS DURANTE EL PROCESO DE VENTA.
- * COORDINACION DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION.
- * SISTEMAS Y CANALES DE COMUNICACION.
- * SISTEMA DE CONTROL.

Sobre el tema políticas de ventas ya se habló con anterioridad.

PLAN DE VENTAS.

En el negocio de inmuebles es un auxiliar de primer orden, que debe ser elaborado tomando en consideración una serie de factores. La presentación del plan debe ser lo suficientemente clara para toda persona que vaya a hacer uso de él, como los agentes de ventas, supervisores, los que controlan administrativamente las operaciones, etc.

Hay conjuntos que por su volumen resulta poco práctico establecer muchas alternativas o variantes al plan de ventas, siendo más usual en estos casos un plan poco elástico o con cierta rigidez para departamentos de valor reducido; pero en departamentos de mayor valor es cada vez más necesario un plan más dinámico, para volver a simplificarse en inmuebles de alto precio, cuyas operaciones tienen un alto índice de ventas de contado.

El plan de ventas debe contener: la ubicación de los inmuebles, como manzana, lote, calle, número oficial, edificio, departamento, etc; el precio, la facilidad del crédito hipotecario, el enganche y, en su caso, el crédito que se documentará en hipoteca en segundo lugar o mediante la suscripción de pagarés; también, las formas de pago de los créditos, ya sean mensualidades, anualidades, semestralidades o sus combinaciones; y las demás condiciones, como plazos, tasas de interés, forma en que fueron calculados los intereses; los gastos a cargo de los compradores con motivo de las operaciones; descuentos; la vigencia del plan; principalmente.

Es conveniente que el plan de ventas descansa en un sistema de presupuestación, para que permita informar al cliente con la mayor exactitud posible de todas las condiciones de la operación, sobre todo en lo concerniente a gastos.

No es lo mismo indicar a un cliente que los gastos serán aproximadamente de un cierto porcentaje, que transmitir la cotización del notario. Esto evita muchos problemas cuando llega el momento de firmar escrituras. Deben evaluarse posibles cambios por modificaciones en los a;salarios mínimos, reformas fiscales o por simple cambio de año.

La técnica de presupuestar cada uno de los conceptos, siempre será mejor que estimarlos. Las experiencias de otros conjuntos con otros bancos o de negocios en otras poblaciones nos indican que conviene más presupuestar que simplemente estimar.

Cuando los departamentos tengan precios diferentes, será necesario enlistarlos a todos, excepto cuando se trate de departamentos iguales.

Cuando existan grupos de departamentos iguales entre sí pero diferentes a los de otros grupos, bastará enlistarlos por tipos, identificándolos como los de "tres recámaras", los de "igual superficie", los de "edificio X" o los del "primer piso", según se requiera.

El plan de ventas establece los conceptos fundamentales en cuanto a la forma de pago del inmueble, que podemos resumirlos en los siguientes grupos:

Apartado	\$
Saldo del enganche	\$ _____
Total enganche	\$
Préstamo bancario	\$
Hipoteca en segundo lugar	\$ _____
Total precio de venta	\$ _____

Para apartar o reservar, debe sujetarse a las políticas de venta establecidas, que generalmente son pequeñas cantidades que reciben en señal de seriedad, previa o simultáneamente con la presentación de la oferta de compra o firma de un contrato privado. Es una entrega a cuenta del enganche.

El saldo del enganche es pagadero usualmente entre la celebración del contrato privado u oferta, en su caso, y la firma de escritura de compraventa definitiva ante notario público. De manera general no comprende intereses, y en pocos casos excede el plazo para pagarse a la fecha de escrituración; de ser este el caso, quedaría comprendido en el concepto de hipoteca en segundo lugar.

Por lo que respecta al préstamo bancario, ha quedado comentado en el capítulo sobre fuentes de financiamiento.

Por último, en el concepto genérico de hipoteca en segundo lugar se presentan diversas formas para documentar dicho adeudo:

en hipoteca en segundo lugar (en primer lugar se encontrará la hipoteca a favor del banco), que se formaliza ante notario público; mediante la suscripción de pagarés, que pueden o no estar avalados por una persona solvente; y mediante hipoteca sobre otro inmueble, propiedad del mismo deudor o de una tercera persona, principalmente.

Los préstamos bancarios operan con mayor rigidez en cuanto a su forma de pago; en cambio, en las hipotecas en segundo lugar, por tratarse de préstamos de particulares, generalmente el propio promotor del conjunto inmobiliario ofrece versatilidad, ya sea a través de mensualidades, anualidades, semestralidades o su combinación.

MANUAL GENERAL DEL PROCEDIMIENTO DE VENTAS. Debe contener en forma abreviada el proceso de la comercialización, los manuales particulares o específicos se formarán con el detalle que requiera cada procedimiento.

MANUAL DE INTEGRACION DE EXPEDIENTES POR LA VENTA. Describe lo que cada expediente del comprador debe tener. En primer término, los datos generales, como nombre o nombres, el inmueble adquirido y, en su caso, claves o codificaciones de la operación, ya sea la propia nomenclatura del inmueble (manzana, lote, edificio, departamento) o bien alguna otra numeración, dependiendo del sistema mecanizado, en su caso, para control.

El manual indica los documentos que deben integrar cada expediente, tales como: solicitud de compra, copia del recibo de apartado, copia de los recibos de los subsecuentes pagos, copia del contrato privado celebrado con el cliente, copia de la documentación del cliente que se entregue al banco, en previsión de casos de extravío de la documentación, etc.

MANUAL DE INTEGRACION DE EXPEDIENTES POR EL CREDITO DEL BANCO. Los comentarios del punto anterior son aplicables en éste. Los requisitos y documentos que requiere el banco han quedado asentados en el capítulo sobre fuentes de financiamiento. Por otra parte, la investigación realizada en el banco como inicio del proceso de comercialización nos es útil para la elaboración de este manual.

MANUAL DEL AGENTE DE VENTAS. Es útil para que el agente de ventas tenga conocimiento, por escrito, sobre sus derechos y obligaciones, sus funciones y limitaciones; los programas o las bases para establecer las guardias, la forma, términos y montos en que cobrará su comisión, de acuerdo con el avance del trámite de las ventas o con la integración del pago del enganche, o su combinación, según sea la política de la empresa; lugares y fechas de juntas de ventas, casos en que se premiará o sancionará a un agente, como la papelería o de integración de expedientes, otros que se consideran adecuados en función de las características de cada conjunto, como contenido y periodicidad de reportes, etc.

MANUAL PAPELERIA. Se integra con cada una de las formas que se utilicen durante el proceso. Cada forma debe quedar en el manual con sus correspondientes copias y una explicación del llenado de las mismas; el destino del original y de cada una de las copias; la época de llenado o formulación y envío, los requerimientos, en su caso, de autorización; la documentación que debe anexarse al original o copias, el orden o sistema de archivo que se requiere para cada ejemplar, entre otras consideraciones.

PROGRAMA DE VENTAS.

Los programas son aquellos planes que con base en los objetivos, muestran la adecuada y ordenada secuencia de las actividades u operaciones, y que contienen el tiempo requerido al que habrán de sujetarse para realizar cada una de las funciones de la comercialización.

El programa de ventas es un plan que tiene la finalidad de indicar, con base en el pronóstico de ventas, la secuencia de las mismas. Cuando se trate de un volumen reducido de operaciones, por ejemplo, un ejemplo de 16 departamentos, no es problema el ofrecer simultáneamente desde el principio toda la mercancía al público. Sólo debe cuidarse el equilibrio para que no toda la mercancía al público. Solo debe cuidarse, el equilibrio para que no se "cuelgen" algunos departamentos, es decir, que no se vendan los de la planta baja, o los del último piso, o los del fondo, etc.

Cuando se trate de conjuntos habitacionales o de otro tipo que estén formados por varios edificios, es aconsejable que se definan etapas, de tal manera que se programe poner a la venta en forma progresiva y secuencial cada edificio o sección del conjunto, fijando estrategias para que se inicie la venta del segundo grupo cuando el primero haya quedado vendido, en su totalidad o en un porcentaje, siendo más recomendable este último criterio.

Los criterios que prevalecen para la definición de las etapas están de acuerdo con las exigencias particulares de cada conjunto. Los más comunes para definir cuales edificios o secciones se pondrán primero a la venta son: los que presenten un mayor avance de construcción; los que ofrezcan menor atractivo o circunstancias especiales dentro de cada ejemplo, los de determinado estrato socio-económico, por ejemplo, los departamentos de dos recámaras, y después los de tres, que requieren de clientes con mayor capacidad económica; los que tengan la inmediata disponibilidad del crédito; etc.

De acuerdo con lo anterior, se necesita estudiar el programa que convenga más, para que el plan de construcción se realice en el orden esperado, según el pronóstico de ventas:

En ocasiones, estas previsiones escapan a la administración por circunstancias externas por ejemplo el caso donde la intención era iniciar la venta con vivienda de tipo 1, pero se logró obtener el financiamiento, primero, para las viviendas de tipo 2; por lo tanto, el programa habrá que adecuarlo a la realidad. Normalmente esta situación se conoce desde la etapa inicial del proceso de construcción, pero también puede presentarse como algo inesperado, contingencia que habrá que considerar dentro de la previsión y planeación de la comercialización.

PRONOSTICO DE VENTAS.

Son los juicios o criterios que se emiten sobre probables acontecimientos futuros respecto a determinadas cuestiones de la comercialización de inmuebles. El pronóstico de ventas pretende, lo más fundadamente posible, ofrecer una idea del volumen de ventas generalmente distribuido en periodos.

No hay fórmula que permita conocer o proceder el futuro acontecimiento del volumen de ventas, por lo que será el conocimiento del mercado, del producto, de las condiciones de venta y del criterio de quien o quiénes fijen el pronóstico de ventas.

Entre otras, el pronóstico tiene las siguientes finalidades: contribuye a formar parte del programa de ventas; permite presupuestar las finanzas de la empresa; coadyuva en el desarrollo del programa de construcción; en ocasiones formará parte del contrato de comisión mercantil; sirve como parámetro contra el cual se van comparando los resultados.

El pronóstico inicial se determina tomando en consideración que al principio las ventas serán muy escasas o simplemente no las habrá; posteriormente, el volumen de ventas será mayor; al final, nuevamente disminuirá su volumen. Una práctica común es actualizar el pronóstico periódicamente para los fines señalados en el párrafo anterior, de acuerdo con los resultados obtenidos.

PRESUPUESTOS, PROGRAMAS Y POLITICAS DE PUBLICIDAD.

Los presupuestos son aquellos planes de los objetivos donde se proyectan los programas de cada una de las ramas del desarrollo de la comercialización, y cuya característica consiste en la medición numérica de los elementos programados en forma independiente, pero coordinados al presupuesto general.

El presupuesto de publicidad generalmente está en función de un porcentaje sobre el precio de venta los departamentos, a l aumentar éstos, el presupuesto también aumenta. En otras ocasiones el presupuesto se fija en cierta cantidad, es decir, se trata de un presupuesto fijo.

La derrama de presupuesto se hace bajo dos aspectos estrechamente relacionados entre sí:

1. Derrama por tiempo, a fin de que le importe presupuestado sea suficiente durante el periodo estimado para la promoción de ventas.
2. Derrama por conceptos, con la intención de que sea suficiente para aprovechar los diversos medios de publicidad que se estimen necesarios o convenientes.

En la gran mayoría de los casos, primero se piensa en la cantidad que se destinará a publicidad y posteriormente en la forma de su derrama en tiempo y conceptos. Salvo excepciones, se proyecta primero el tiempo y conceptos para concluir con el importe que se requiere.

También es común en este tipo de negocios que del presupuesto total se destinen cantidades importantes al principio de la campaña publicitaria; por dos razones, primero, porque al principio deben efectuarse los gastos iniciales, tales como material para publicidad en radio, televisión, periódicos y otros como la impresión en folletos o volantes, es decir, se originan gastos al principio, que servirán para todo o casi todo el periodo de la campaña; segundo, porque al inicio de la promoción, la campaña debe ser más intensiva a fin de dar a conocer al público la venta del conjunto. De igual manera y por las mismas razones, al principio se utilizan simultáneamente varios medios de publicidad, por ejemplo, publicar al mismo tiempo en varios periódicos.

Posteriormente, sigue una etapa de simple mantenimiento de la campaña, que se solicita menor inversión y que se va graduando de acuerdo con los resultados. Por último, el cierre de la campaña requiere una menor proporción en el uso de los medios de publicidad.

La publicidad lleva como motivo esencial difundir el producto, es decir, transmitir el mensaje que se pretende. Pero existen mensajes colaterales, utilizados para reforzar la idea central de la campaña, tales como anuncios pagados tipo reportaje sobre la inauguración del conjunto, la colocación de la primera

piedra, donde se cuente como invitados a determinados personajes de la localidad; anuncios tipo aviso a las personas que ya compraron, comunicando que parte del conjunto se va a entregar; anuncios donde se comunica que se pone a la venta la segunda sección o donde supuestamente se realiza una entrevista a algún funcionario de la empresa respecto al producto que se está comercializando; etc.

La publicidad debe tener en cuenta que la información que se pretende transmitir debe ser lo más apegada al producto, de lo contrario se desvirtuará y estaremos enfocando el mensaje a un grupo de posibles interesados diferente del idóneo que pretendemos. Por ejemplo, si nuestros inmuebles son de acabados modestos y utilizamos una expresión como "departamentos de lujo", este anuncio va a provocar que se acerquen al conjunto personas de cierto poder adquisitivo que obviamente no comprarán, y consecuentemente estaremos eliminando a otras personas de recursos más modestos que serían los prospectos ideales.

La publicidad comprende todas las actividades mediante las cuales se dirigen al público, mensajes visuales u orales con el propósito de informarle o influir sobre él para que compre mercancías o servicios, o se incline favorablemente hacia ciertas ideas.

La publicidad logra que el público se entere de que se ha puesto a la venta, en determinado lugar, un edificio, conjunto o unidad habitacional; ayuda a crear una imagen respecto a los departamentos en venta; ayuda a la promoción de ventas; atrae a posibles compradores al conjunto. La publicidad es potente, mas no omnipotente. La publicidad no vende, ayuda a vender.

Para nadie es desconocida la influencia tan grande que la publicidad ha ejercido en los hábitos de compra en las personas, pero lo que sí es desconocido, es la técnica que se ha utilizado para que esa publicidad sea efectiva.

El uso de dichas técnicas no siempre es el adecuado; por lo tanto, los resultados pueden o no ser los esperados y se estará lejos de alcanzar el objetivo. Una campaña de publicidad mal planeada o equivocada, además del gasto ocasionado, puede causar desaliento entre el personal del cuerpo de ventas, induciendolos a la desbandada; o bien provocar desilusión en los posibles clientes.

Para que una campaña pueda realizar su objetivo, existen diversos medios de comunicación al alcance de la publicidad; entre los principales citamos los siguientes:

ANUNCIOS EN PERIODICOS. Parece ser uno de los medios más efectivos de publicidad para la venta de inmuebles. De acuerdo con el presupuesto de publicidad, se pueden publicar anuncios en varios periódicos o en uno solo, en uno o durante los siete días de la semana; publicar desde el anuncio pequeño a una columna hasta planas enteras; hacer uso del anuncio por palabra o por espacio; publicar el

anuncio en las secciones llamadas de anuncio clasificado o utilizar otras secciones, incluyendo las llamadas orejas de periódico; usar simplemente letras o símbolos más atractivos como letras oscuras, marcos que encierran el anuncio, mayúsculas, logotipos, dibujos, croquis de localización, etc.; pueden utilizarse periódicos de tiraje diario semanal o especializados, como los deportivos, etc.

PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE LA VENTA. El propio edificio o conjunto, desde el inicio de la construcción, se constituye en un medio de publicidad para los vecinos de la localidad y los que en forma habitual u ocasional circulan por ahí. Esto debe aprovecharse reforzando la imagen de venta, pendiendo banderines de colores en las zonas estratégicas del edificio y su contorno. Otro símbolo de publicidad es la clásica "caseta de ventas" o la "sombriilla de ventas". Un motivo más lo forman las "flechas de señalamiento" en lugares y avenidas próximos, que indican la ubicación o el acceso al inmueble que esta en venta.

PUBLICIDAD A LA INTEMPERIE. Puede ser dentro del inmueble o fuera de él, en pintura sobre los costados de edificios estratégicamente ubicados, o a través de "mantas", también se logra esta idea con los llamados "espectaculares", que son los letreros metálicos instalados en las azoteas de algunos edificios, sobre la superficie en los camellones de alguna avenida o sobre algún predio particular.

PUBLICIDAD MEDIANTE GLOBOS DE GAS. Otro posible medio de publicidad es la instalación de enormes globos que flotan a base de gas, ya que se logran ver desde grandes distancias.

PUBLICIDAD EN REVISTAS. Es muy semejante a la de los periódicos. Cuando una persona tiene la intención de comprar un inmueble, existen más posibilidades de que en un periódico y no en una revista. La mayoría de las revistas se hojean una vez y se dejan al olvido, salvo aquellas que contienen, por ejemplo, programación de televisión. Los anuncios en periódicos se pueden ordenar con un día de anticipación; en cambio, los anuncios en revistas, por la naturaleza de su sistema, deben ordenarse con mucha anticipación respecto al momento en que el ejemplar llega a manos del lector.

PUBLICIDAD EN VOLANTES. El volante normalmente se imprime en papel económico y su distribución se realiza en lugares de cierto tránsito, con el objeto de "llevar" visitantes al edificio o conjunto.

PUBLICIDAD EN FOLLETOS. El folleto es de mejor calidad que el volante y contiene información más concreta que aquél. Su distribución no es a granel como el volante. El volante es para llevar visitantes al conjunto, y el folleto es para que regrese al visitante.

PUBLICIDAD EN VEHICULOS CON SONIDO. Consiste en automóviles o camionetas equipados con una bocina que transmiten el mensaje circulando por la vía pública. Este medio resulta adecuada en poblaciones pequeñas, sobre todo cuando el habitante no tiene el hábito de comprar periódicos.

PUBLICIDAD EN VEHICULOS DE TRANSPORTE. Son cartulinas que se colocan en el interior de vehículos de transportes urbanos, o de lámina, en los exteriores de éstos; también se pueden colocar en las estaciones de dichos transportes cuando tienen un movimiento importante, como las del Metro, sobre todo cuando se encuentran en centros de influencia respecto al conjunto.

PUBLICIDAD EN RADIO Y TELEVISION. En periódicos y revistas el anuncio se mide por espacio, en radio y televisión se mide por tiempo. Se pueden publicar spots de 30 ó 60 segundos, que es el límite por comercial; puede ser un anuncio independiente o como patrocinador de un programa, evento social o deportivo. La televisión cuenta en la actualidad con una sección exclusiva para la actividad inmobiliaria denominada "Telebazar de inmuebles", que se transmite por canal 5 dos días a la semana. Hace algunos años hubo otro intento de establecer la publicidad inmobiliaria por televisión, con "Televenta de inmuebles".

PUBLICIDAD CON FUNCIONES DE VARIEDAD. Son espectáculos que se montan generalmente en le conjunto, con artistas, grupos musicales, etc., para llevar visitantes.

PUBLICIDAD DIRECTA. Existen otros medios, como visitas o correspondencia dirigidas a empresas o a sus sindicatos, que pudieran interesarse en departamentos para sus empleados; organismos como el Infonavit, Pemex, despachos o empresas que se dediquen a la actividad inmobiliaria, etc.

PUBLICIDAD CON EQUIPO PARA PROMOCION MASIVA. Es adecuada para promociones en fábricas o sindicatos, para llevar el producto al lugar de la demostración; son básicamente: equipo de cine en super 8, equipo de videocaseteras, proyector de acetatos o diapositivas.

Se han citado algunos de los principales medios de publicidad, pero la elección de éstos debe ser con relación a su costo, a la difusión, al alcance y radio de acción que se pretenda, a si como al grupo o estrato social a que deba dirigirse.

Es importante obtener información de los visitantes que se acerquen al conjunto, sobre cuál fue el medio de publicidad que les informó de los departamentos en venta, con el objeto de dirigir o reorientar las estrategias de los medios de publicidad.

Hay que tomar en consideración que la publicidad para la venta de departamentos, en su gran mayoría, debe enfocarse hacia ellos y no hacia el logro de imagen de la empresa que los vende o fabrica. No es el caso de acreditar la marca de un producto, digamos un detergente, cuyo objetivo es ganar la preferencia de un mercado de adquisición repetitiva.

RECLUTAMIENTO Y CAPACITACION DE PERSONAL.

SELECCION, INTRODUCCION Y DESARROLLO DE PERSONAS.

La selección tiene por objeto buscar, encontrar y reclutar entre los posibles candidatos, los que sean más aptos para las funciones específicas de ventas, tanto vendedores como personal administrativo.

Los principales elementos de selección son: la solicitud de empleo o de prestación de servicios; la entrevista; el curriculum vitae; las pruebas psicotécnicas, que estiman la aptitud, capacidad, temperamento y personalidad; las pruebas de conocimiento y experiencias; las encuestas para la comprobación de antecedentes, y la investigación sobre las experiencias y resultados.

La introducción tiene por finalidad identificar al recién ingresado agente con el cuerpo de ventas, con la compañía y negocio del cual formará parte, en la forma más rápida y adecuada. La introducción se lleva a cabo en diversas etapas:

1. Lograr que el agente se identifique con la empresa, con las políticas, con las personas que tendrá trato, con los antecedentes y proyectos de la empresa, principalmente.
2. Lograr que se identifique con su grupo de trabajo, con su director, gerente, supervisor, compañeros de trabajo, etc.
3. Lograr que se identifique con su mercancía, es decir, con el plan de ventas, el crédito, los sistemas, la integración de expedientes, con el proceso de trámites, etc.

El desarrollo tiene como fin proveer, mantener y desenvolver a quienes han de formar parte del equipo de ventas, para la óptima realización de éstas. En esta etapa, se debe proporcionar: adiestramiento, capacitación y desarrollo técnicos referentes a las ventas y al inmueble, así como a los aspectos relacionados con ellos. Posteriormente, la capacitación debe impartirse en forma permanente.

Las principales técnicas para la capacitación de agentes son las siguientes:

- * La entrevista.
- * La plática.
- * La elaboración de notas o apuntes técnicos.
- * Los manuales.
- * El estudio de casos concretos, reales o imaginarios.

- * La discusión en grupo de casos particulares o generales.
- * La discusión del plan de ventas.
- * La proyección de diapositivas.
- * La proyección de cuerpos opacos.
- * La proyección en videocaseteras.
- * La simulación de juegos de negocios.
- * Las prácticas sobre inmuebles.
- * Los exámenes.

Todo lo anterior mediante programas que se desarrollen a través de juntas, clases, conferencias, cursos o seminarios.

Presentamos una descripción del puesto de agente de ventas, para brindar una idea de las características que debe reunir, basado en la idea de Reyes Ponce. Conviene aclarar que los requerimientos de cada agente dependerán de ciertos factores que en cada caso serán diferentes: las características de la localidad, del producto, de los conocimientos, estudios o experiencias del agente que requiera el negocio, del estrato social hacia quienes se dirigirá el producto, etc.

ANALISIS DE PUESTO DE AGENTE DE VENTAS.

Puesto: Agente de ventas.

Ubicación: Condominio ubicado en ...

Jefe inmediato: Supervisor de ventas, jefe de grupo, gerente de zona, según el caso.

Descripción genérica: Atiende al público que se acerca al inmueble solicitando informes sobre las condiciones para adquirir un departamento; realiza la labor de convencimiento para lograr la venta; colabora, en la obtención de documentos que debe entregar el cliente, en el trámite de la operación y entrega del departamento; desempeña las funciones administrativas encomendadas.

Funciones básicas:

1. Atención al público.

a) Recibir al solicitante o prospecto, brindándole la información que requiera: mostrarle el departamento; enseñar las características y bondades del conjunto y de los servicios de la zona; presentar al cliente la información del plan de ventas que más convenga a sus intereses; formar directorio de prospectos.

b) Ponerse en contacto con los prospectos, personal o telefónicamente, para dar seguimiento a la operación.

c) Coordinar citas con: cliente, vendedor, notario, etc.

2. Atención al vendedor.

- a) Cumplir con los calendarios de guardias
- b) Rendir informes y reportes.
- c) Gestionar el trámite inicial de las solicitudes de compra; recibir del cliente y entregar al vendedor los documentos necesarios para los trámites.
- d) Cumplir con las obligaciones contraídas en el contrato de comisión mercantil o prestación de servicios.
- e) Asistir a juntas y sesiones de trabajo, de capacitación y desarrollo.

Especificaciones del puesto:

1. Habilidad.

- a) Instrucción: conocimientos de Derecho Civil, cálculos financieros, ley de condominios y técnicas de venta.
- b) Experiencia: experiencia mínima de dos años en la promoción de conjuntos de interés social.
- c) Personalidad: acorde al estrato social con el que vaya a tener relaciones, incluyendo además facilidad de palabra.
- d) Criterio: para ofrecer al público, según las circunstancias, y proponer al vendedor cambios en el plan de ventas, modificaciones al inmueble y ajustes a los sistemas, de acuerdo con las políticas establecidas.

2. Responsabilidad.

- a) En trámites: para la agilización de los mismos.
- b) En información: ofrecer situaciones que puedan cumplirse.
- c) En atención a clientes: insistir hasta convencerse de que no es un buen prospecto, o hasta que cierre la venta.

PERMISOLOGIA.

Nos referimos a las autorizaciones que desde el punto de vista de ventas deben mantenerse vigentes o que requieren que se tramiten para que en un momento determinado no demoren o paralicen los trámites. Los permisos que principalmente deben mantenerse vigentes son: autorización de FOVI por la actualización de precios o valores, y las licencias de construcción, que tienen un vencimiento, salvo que se manifieste el aviso de terminación de obra.

Entre las que deben gestionarse, encontramos las siguientes: permisos de publicidad, avisos de terminación de obra, licencias para cambio a régimen en condominio, aprobación de contratos de la Procuraduría Federal del Consumidor, entre otros.

OFICINA Y EQUIPO DE VENTAS.

Según la magnitud, características, volumen y necesidades, debe adquirirse o rentarse el equipo para montar una oficina de ventas. Puede ser la que la oficina se instale en la propia empresa, en algún departamento del propio conjunto o en la caseta de ventas. Puede ser que se requiera adquirir equipo más o menos permanente para futuros desarrollos o que sea provisional. El equipo debe seguir las necesidades de ventas y del personal que vaya a laborar en esa área. Puede ser que se rente equipo, como computadora o fotocopidora. Otro servicio que se requiere es el teléfono. Todo estará de acuerdo con lo presupuestado.

DEPARTAMENTO MUESTRA.

El contar con un departamento muestra es un sólido argumento de ventas que evita, además, futuras complicaciones. En realidad es aconsejable contar para exhibición con dos tipos de departamentos: a) uno que muestre al inmueble exactamente con los acabados tal y como serán entregados los departamentos a los compradores, y b) otro que se encuentre amueblado, ya que el mobiliario proporciona las reales dimensiones de un departamento. Sin muebles, muchas veces se piensa que no es lo suficientemente amplio para colocar una recámara o una sala, etc.

El mobiliario tiene la ventaja de que proporciona al cliente ideas para aprovechar todos los espacios, razón por la cual a veces, si el presupuesto lo permite, es recomendable que sea decorado por especialistas. El mobiliario debe estar de acuerdo con el perfil socioeconómico del comprador idóneo.

Debe ser mobiliario de adquisición preferentemente de la localidad, no se recomienda poner hamacas en Tequisquiapan, ni muebles de mimbre en Mérida. El mobiliario debe dar la impresión de ambiente acogedor, de hogar, y no de capacidad de bodega que reciba exagerada cantidad de muebles. Deben buscarse colores adecuados para que se aprecie una mayor cantidad de luz, además que sean de fácil combinación con los colores de muebles convencionales.

El mobiliario puede ser adquirido o, si es posible, se pueden celebrar convenios para que los proporcione alguna mueblería a cambio de que le sirva de publicidad para la venta de muebles.

Es necesario comentar que el departamento muestra debe mantenerse en excelentes condiciones de limpieza, mantenimiento y con la adecuada iluminación, preferentemente natural.

También es importante la selección del departamento que servirá de muestra. Deben pensarse si conviene una planta baja, un primer piso, la calle, etc.

CASETA DE VENTAS.

Se ubica en el conjunto, y muchas ocasiones funciona también como oficina de ventas. El mobiliario y decoración son factores importantes a cuidar, no obstante que sean muebles provisionales. Los servicios que requiere la caseta para atención al público también son otro aspecto a tener en cuenta, tales como refrescos, cafés, globos para niños y facilidad de estacionamiento para los visitantes. La caseta debe encontrarse en un punto accesible y bien señalizada para que los clientes no tengan problemas en su localización.

Se acostumbra en algunos tipos de comercialización instalar casetas de ventas llamadas puestos o stands, en lugares de mucha afluencia de personas, como son centros comerciales, cines y calles céntricas; equipados con maquetas, folletos, entre otros medios de información.

PAPELERIA Y ARTICULOS PARA OFICINA.

De acuerdo con el proceso y los manuales de papelería, debe pensarse la cantidad que se requiere imprimir o tener en existencia de cada forma. Las principales formas de papelería son las siguientes:

- * Cotizaciones de venta para la información al público.
- * Recibos de documentos que entrega el cliente.
- * Recibos de dinero.
- * Solicitudes de compra.
- * Contratos de promesa o de compraventa.
- * Avisos de firma.
- * Liquidaciones para firma.
- * Reportes de agentes.
- * Reportes a la dirección.
- * Actas de entrega y recepción de departamentos.

Podemos citar otras formas de papelería que se obtienen del banco y de la notaría, tales como:

- * Solicitud de crédito.
- * Encuestas socio-económicas.
- * Conformidad de asegurado.
- * Solicitud de avalúo.
- * Datos generales de los solicitantes.

Por último, el grupo de papelería que puede adquirirse en cualquier establecimiento comercial, como libretas de hojas tabulares, para máquina de escribir, pagarés, etc.

Promoción de ventas

Es la principal actividad de la dirección de ventas, realizada en el ejercicio de su autoridad. La dirección de ventas

interviene durante todo el proceso de la comercialización; sin embargo, es en la promoción donde se encuentra su principal objetivo. La promoción requiere para su realización de actividades previas (ya citadas) que llevan a la necesidad del control, suma de actividades posteriores que más adelante mencionaremos.

La promoción de ventas es la actividad que se desarrolla directamente con el cliente, desde proporcionar la información que requiere, hasta que se formaliza la venta mediante la firma de escrituras y entrega de departamentos.

El éxito de la promoción dependerá de la forma en que se haya planeado, organizado e integrado el equipo de ventas, así como del equipo de apoyo administrativo para la tramitación de operaciones, los sistemas y procedimientos establecidos y la concepción del mercado.

La visión de la dirección de ventas respecto al terreno que toca es fundamental, para que en la práctica se vayan efectuando los ajustes a todos los planes.

Dependen en gran parte de sensibilizar el mercado, de conducir al equipo de vendedores; del conocimiento del producto y competencia, de los resultados buenos o malos que se obtengan, de por qué compra o no la gente.

CALENTAMIENTO DE VENTAS.

La creatividad y la motivación son dos factores decisivos. La primera es la chispa para calentar la venta; la segunda, para arraigar a los agentes de venta, porque de no venderse en la forma esperada, es común que se presente la decepción entre los vendedores, y por consecuencia, su "desbandada".

EXPECTACION COLECTIVA. Al inicio de la promoción se presenta el fenómeno de la expectación colectiva. El cliente se acerca más por curiosidad que con la intención de comprar; incluso muchos visitantes son vecinos de la zona. El agente espera que el producto se aceptado; el director espera información que vaya normando su criterio, y el promotor espera resultados. Al principio es normal que no se venda; sin embargo, con el transcurso del tiempo, la expectación colectiva, si no hay ventas, se convierte en tensión y luego en presión colectiva. Las primeras operaciones son el sedante que todo mundo necesita.

TENSION COLECTIVA. Ocurre en dos sentidos: organizacional y personal. La organizacional se genera indistintamente de arriba hacia abajo, y de abajo hacia arriba en todos los niveles de la estructura de la empresa. Unos con otros se dan ánimo o se imputan ciertos comentarios, directos o indirectos, de culpabilidad o incriminación disfrazada; se vierten opiniones sobre lo que sucede, lo que se ha hecho y se debiera hacer; se responsabiliza a los medios materiales,

como la publicidad, el crédito, las condiciones de pago del plan de ventas, el producto, etc. La tensión personal surge en el interior de cada individuo: ¿se podrá vender?, ¿se ganará lo que ya es urgente percibir?, ¿el producto tendrá aceptación?, ¿hubiera sido mejor irse a trabajar al otro conjunto?, ¿por qué no hay el suficiente apoyo de la empresa y del equipo de ventas?.

PRESION COLECTIVA. Aquí las reacciones llegan a externarse con mayor rudeza. Surgen dudas acerca de la capacidad del equipo de ventas, de la experiencia y habilidad de quien las dirige, sobre el producto, y la capacidad y aceptación del cliente, etc. En esta etapa se provocan varias situaciones: desde el rodar cabezas, hasta la desertión; el ajuste a los planes de venta o a los acabados de la construcción.

Mientras no se empiece a vender, es indispensable la habilidad de la dirección de ventas para sortear los problemas del factor humano; de la creatividad para hacer los ajustes adecuadas, de conocer lo que está sucediendo, de detectar las causas del problema y encontrar la solución que venga a equilibrar las necesidad del negocio con los requerimientos del mercado.

RAZONES PARA COMPRAR UNA VIVIENDA.

RAZONES

P or el precio.

A dquiere lo que puede, no lo necesita en estratos reducidos.

R eunir los requisitos de capacidad de enganche y pago mensual.

A dquiere facilidades más que casa, sobre todo en interés social.

C rear un patrimonio.

O frece la vivienda cubrir sus necesidades mínimas.

M orada propia y más agradable.

P lusvalía en el largo plazo.

R azones de crecimiento o decrecimiento de la familia.

A cabados y proyecto del inmueble.

R azones del mercado.

U bicación de la vivienda en la zona y dentro del edificio.

N o pagar renta.

A provechar el crédito que dispone como prestación de empleado.

VIVIENDA.

RAZONES PARA SUPERAR OBJECIONES DEL PROSPECTO.

RAZONES PARA

S ervicios de la zona.
U bicación del inmueble.
P recio.
E nganche.
R equisitos del crédito.
A cabados del inmueble.
R etroalimentación de la información.

O bjeciones que no conocemos.
B astante oferta.
J urídicas.
E strato socioeconómico.
C apacidad de pago de los gastos.
I ncertidumbre por aumento de mensualidades y tasas de crédito.
O bstáculos para la integración de documentos.
N o entender la operación.
E stado de desconfianza.
S uficinecia o insuficiencia de la vivienda.

DEL PROSPECTO.

En la venta de viviendas intervienen muchos factores que inciden en la decisión de un cliente para comprar, tales como el inmueble, la zona o el precio, de tal manera que el fiel de la balanza operará de acuerdo con los factores que merecen la aprobación del comprador contra los factores que se ganan la desaprobación.

Sin embargo, conviene destacar que la balanza no opera en el sentido exacto de peso, sino en un sentido proporcional al valor que el comprador confiere a cada uno de los factores. Valga la comparación que de un conjunto de 20 factores, 19 son motivos de rechazo por parte del cliente y sin embargo, el factor restante tiene un valor suficiente para que se realice la venta, es decir, estamos ante un factor predominante, como el vender sin enganche o la rifa de un automóvil.

Por lo general no hay operación perfecta que satisfaga todos los factores de compra de un cliente y mucho menos de todos los clientes, máxime dentro de un mercado competido. El producto tiene ventajas y desventajas no solamente en lo general, sino también en lo particular de cada uno de los factores. Debemos conocer las ventajas que caracterizan al producto para aprovecharlas, y conocer las desventajas para minimizar su efecto o por lo menos encontrar los argumentos que se ofrecen a los posibles compradores.

Las objeciones que presentan los prospectos tiene dos efectos en el ánimo del vendedor: la fuerza del argumento, que tira la venta si se permite, y la fuerza del propio argumento que ayuda,

porque de esa manera se va conociendo al cliente e identificandolo los factores que tienen interés para él. Es indiscutible que el éxito para superar objeciones radica en la preparación y habilidad, en el conocimiento del negocio o actividad y el conocimiento del cliente.

El rebatir objeciones, no es ganar una discusión, que es la forma más fácil de perder un venta. No debe discutirse. Superar objeciones es aprovechar la fuerza de los argumentos de los clientes. No se trata de establecer polémicas con el cliente. En realidad debe ser todo lo contrario, debe procurarse que sea el cliente quién llegue a sus propias conclusiones.

Por otra parte, debemos distinguir que hay dos clases de objeciones: objeciones definitivas, que descartan la posibilidad de la venta, como cuando el cliente no tiene la capacidad de compra o no reúne los requisitos del crédito; y objeciones de defensa, que son objeciones superables, y que el cliente las usa para diferir la decisión de compra o simplemente porque desea más información o tiene un concepto equivocado de la operación, que es precisamente nuestro campo de acción.

Las estrategias para superar objeciones estarán en relación directa de cada conjunto que se pretende comercializar, debido a las circunstancias del conjunto, su momento, su mercado, etc. Por lo tanto, generalizaremos nuestros comentarios, y fundamentalmente nos referiremos a vivienda de interés social.

SERVICIOS DE LA ZONA. El prospecto objeta la falta o la insuficiencia de servicios, tales como el transporte urbano, mercado, teléfono, iglesia o alumbrado publico, Sin embargo, así como el conjunto tiene ventajas y desventajas, la competencia también las debe tener.

¿Se conocen las del conjunto y las de la competencia?, ¿se sabe cuál es la calidad de cada uno de los servicios del conjunto con relación a los de la competencia?; en caso de no contar con alguno de los servicios, ¿los habrá en un futuro mediato o inmediato?. Por último, podemos agregar que toda zona cuenta con los servicios que de manera directa están ligados a su precio y éste a su forma de pago.

UBICACION DEL INMUEBLE. El prospecto argumenta objeciones respecto a la ubicación del inmueble. Al cliente le agradaría una buena ubicación de la zona, del inmueble dentro de ella y del departamento dentro de dicho edificio, pero la ubicación tiene una equivalencia con el precio, guardando las proporciones correspondientes. A su vez, el precio está directamente vinculado a la capacidad de pago del cliente. Si éste piensa en una mejor zona, evidentemente requiere, por el crédito de vivienda de interés social, más ingresos para cubrir mensualidades mayores, así como un enganche mayor. Lo difícil es la primera piedra, y conviene muchas veces al comprador adquirir en el presente, ya que con la primera casa es más factible que en un futuro cercano pueda mejorar. No vale la pena esperar, hay que contar con la primera piedra.

PRECIO. La objeción en cuanto al precio generalmente radica en que es elevado. Es cierto, pero mañana será mayor. Hoy, el precio podría ser menor en caso de pago de contado; pero, ¿tendrá la capacidad el cliente para efectuar un desembolso inmediato?. En realidad el precio en vivienda de interés social resulta un tanto secundario, en el fondo lo importante es el enganche y su facilidad de pago. Conviene hacer notar al posible comprador que en el precio lo fija el Fovi, y que se antepone en importancia la posibilidad de realizar la compra por el enganche y por la facilidad de pago en mensualidades a largo plazo. Además, si el precio en la actualidad es el alto, cuando decida vender para mejorar de vivienda, la plusvalía le ayudará.

ENGANCHE. El enganche es el pase de entrada, y puede ser una objeción definitiva si el prospecto no tiene la capacidad de ahorro para cubrirlo. Es la piedra de toque. En ocasiones puede eliminarse o diferirse el enganche mediante planes de venta de tipo financiero. Por otra parte, el enganche está ligado al tipo de vivienda, y consecuentemente exige determinados ingresos para cubrir los pagos mensuales al banco. Otra razón es que el enganche es una medida de selección que asegura razonablemente el nivel socioeconómico de los adquirente que van a habitar el conjunto, es decir, paga por el estrato social con el que va a convivir.

REQUISITOS DEL CREDITO. Los requisitos que exige un crédito de interés social son muchos, y en cierta forma rigoristas, pero tienen su razón de ser y están ligados al tipo de vivienda de que se trate. Los requisitos fueron tratados en el capítulo sobre fuentes de financiamiento, mismos que deben ser ampliamente conocidos por el agente en su obligación de actuar como un eficaz asesor del cliente; su conocimiento es un arma importante para culminar con el cierre de ventas. El cliente sólo debe entregar documentos que comprueben dichos requisitos, porque no le incumben los trámites ante el banco. Por último, si bien debe satisfacer determinados requisitos, también es verdad que el crédito facilita la operación y otorga beneficios al adquirente, tales como tener un enganche reducido y mensualidades que siempre estarán al alcance de su capacidad de pago. Bien vale la pena el esfuerzo para comprobar que se cumplen los requisitos.

ACABADOS DEL INMUEBLE. La falta de acabados o los acabados modestos y austeros en una vivienda de interés social siempre han sido objeción por parte del prospecto. No obstante, los acabados están al valor del inmueble; de contar con mejores acabados, evidentemente el precio es mayor y excede la capacidad de compra del adquirente. Por otra parte, el cliente puede mejorarlos paulatinamente en la medida de su capacidad económica, es decir, que con el tiempo agregará armarios, alfombras o instalará una cocina integral.

RETROALIMENTACION DE LA INFORMACION. El cliente se queja de la falta de información que requiere para tomar una decisión, y es el agente quien con habilidad debe ir dosificando la información al prospecto. Hay que conocer al cliente a fin de orientarlo hacia el tipo de vivienda que esté a su alcance, facilitarle el camino y que

comunique sus dudas, para saber escuchar hablar y asesorar. Es conveniente propiciar las objeciones del prospecto. Las objeciones tienen dos orígenes: cuando el cliente no ha entendido, debido a que no se le ha sabido explicar en un lenguaje que entienda, y cuando el cliente carece de interés o no se le ha sabido despertar.

OBJECIONES QUE NO CONOCEMOS. Un cliente que no habla o no logramos hacerle hablar no es ayuda para alcanzar nuestro objetivo. Las objeciones del prospecto cuando son externadas dan la posibilidad de argumentar en favor de la venta. Un prospector mudo no da la oportunidad de asesorarlo, de explicarle o de sacarlo de su error. Cuando no se externan las objeciones del cliente propician la duda, porque no se cuál es la inquietud del prospecto. La habilidad del agente en estos casos es muy importante. entre las objeciones que desconocemos se encuentran las opiniones de los asesores o "pseudoasesores" del cliente, que las más de las veces opinan sin conocimiento de causa en perjuicio del posible comprador.

BASTANTE OFERTA. Una objeción muy socorrida por los clientes es la diversidad de inmuebles y planes de venta ofrecidos por la competencia. Un mercado con poca oferta no es significativo; no se sucede igual en un mercado saturado. Nuestro viejo problema es conocer las ventajas del producto y el de la competencia. Tal vez ofrezcan departamentos más grandes, pero serán otros requisitos, mayores ingresos y más enganche. Algo o mucho tendremos en nuestro favor para ofrecer al cliente. El conocimiento de la oferta del mercado servirá para ubicar tanto al agente como al prospecto.

JURIDICAS. Las razones de tipo jurídico son otro semillero de objeciones: ¿Se puede vender cuando se requiera?, ¿es sujeto de crédito no siendo casado, ya que cohabita en unión libre?, ¿puede heredar el inmueble?, ¿el condominio durará 99 años?, ¿en el condominio los muros son del vecino de al lado, los techos del de arriba y los pisos del condómino de abajo?; claro que puede vender y es sujeto de crédito no obstante vivir en concubinato; también puede heredar, y el condominio no es lo que se piensa: Los agentes deben tener una cultura jurídica elemental que coadyuvará a este tipo de cuestiones.

EXTRACTO SOCIOECONOMICO. Antes de tomar una decisión de compra, el cliente desea conocer el estrato socioeconómico de los que ya compraron y de los que comprarán en el conjunto que se está promoviendo; por ejemplo, el matrimonio de edad madura que no desea niños en el condominio; la pareja joven que tiene cuatro hijos y que desea que haya otros niños para que jueguen con sus hijos, etc. En realidad, los condominios se construyen con viviendas homogéneas, y por con requisitos iguales, que se convierten en un factor de selección. El precio y la forma de pago son otro medio de selección; un edificio donde sus departamentos sean de dos recámaras, igualmente es un medio de selección; los ingresos para efecto del crédito bancario también constituyen otro factor de selección.

CAPACIDAD DE PAGO DE LOS GASTOS. Lo elevado de los gastos suele ser otra objeción típica en la adquisición de inmuebles. Cuando la competencia ofrece gastos más reducidos puede deberse a que se trate de una vivienda más pequeña o a que nuestras cotizaciones requieren una revisión. No solamente afectan los gastos directos de la operación, sino que se presenta otros, como los de mudanza, cortinas, contratación del servicio eléctrico, y posiblemente cambiar los muebles por otros más pequeños. Sin embargo, los gastos deben verse como una inversión, como parte del precio mismo. Por otra parte, si los gastos hoy día son elevados, seguramente lo serán más el día de mañana. Hay gastos que ayudan a minimizar el impuesto que debe pagarse al vender el inmueble, es decir, son deducibles. Conviene mencionar que cuando un cliente está interesado, los gastos no lo detienen; llega a resolver el problema económico. Para adquirir una vivienda, bien vale la pena el esfuerzo.

INCERTIDUMBRE POR EL AUMENTO DE MENSUALIDADES Y TASAS DE INTERES DEL CREDITO. Para que un cliente sea sujeto de crédito, digamos que debe ganar 4 veces el salario mínimo; para pagar al banco, un poco menos de un mes de salario mínimo; por otra parte, los incrementos en las mensualidades siempre guardarán la proporción inicial con dicho salario de tal manera que esto da seguridad al sistema de crédito de interés social. En el capítulo sobre fuentes de financiamiento ya se comentó el sistema. Por su parte, el aumento de las tasas no afecta la mensualidad, sino en un mayor o menor plazo que no exceda de 20 años. El cliente siempre podrá pagar anticipadamente en forma total o parcial el crédito. Si en lugar de comprar una casa con crédito, se rentara un departamento, el problema sería el mismo, ya que las rentas también son crecimientos. Por lo tanto, el problema no radica en los aumentos, sino en conservar la proporción de ingresos con el salario mínimo.

OBSTACULOS PARA LA INTEGRACION DE DOCUMENTOS. Los documentos son necesarios para comprobar que han sido cubiertos los requisitos para el crédito, ya que en caso contrario será un obstáculo de objeción definitivo. Si el cliente cubre los requisitos, casi siempre hay manera de comprobación. Lo que el cliente necesita es la orientación del agente. Una acta de matrimonio no es necesaria en casos de concubinato, un contrato de arrendamiento puede sustituirse con otros medios de comprobación, por citar algunos casos.

NO ENTENDER LA OPERACION. En ocasiones la decisión de compra no se toma porque el cliente argumenta que no ha tenido la operación. Esto puede deberse a que no hemos sabido explicarnos o porque el cliente no tiene interés por entender; también es causa de que no hablamos en el idioma y terreno del cliente o sobre los temas en los que tiene interés, o simplemente porque no ha existido retroalimentación. Es un reto para la capacidad y habilidad del agente, para salirse de lo genérico y entrar en lo específico.

ESTADO DE DESCONFIANZA. La desconfianza puede ser hacia la empresa que vende; hacia el hecho de exponer sus ahorros frente a fraudes que se han dado en el medio inmobiliario; hacia la solidez de la

estructura física de los inmuebles, y hacia el agente de ventas, quiénes debe inspirar confianza mediante su preparación, honestidad, eficacia, interés por conocer al cliente y tratar de resolver sus problemas inherentes a su vivienda y a la operación.

SUFICIENCIA O INSUFICIENCIA DE LA VIVIENDA. Un departamento de 2 recámaras puede ser reducido porque el cliente desea 3; o requerir lugar para 2 automóviles cuando se tiene derecho a un cajón. Sin embargo, debe haber un equilibrio entre precio, enganche, ingresos, pagos mensuales o requisitos del crédito y el tamaño de la vivienda. En ocasiones no se puede tener todo a entera satisfacción, máxime cuando hay limitaciones en la capacidad económica. Por una parte, el cliente no adquiere una casa como objeto material en sí para el uso o aprovechamiento que hará de ella. Por otra parte, sobre todo en vivienda unifamiliar, el proyecto está preparado para que en el futuro pueda ampliarse la construcción.

INTEGRACION DE EXPEDIENTES DE VENTA Y CREDITO.

Ya hemos comentado cómo se integra cada expediente. Ahora destacaremos la importancia de esta información. La cuestión nace con la información de los requisitos y documentos que debe reunir el cliente. Mas tarde, con la recepción y revisión de dichos documentos. Seguirá su proceso con el envío de los expedientes al banco. Todo esto conlleva a un control del ir y venir de papeles, situación que se complica cuando se suscitan aclaraciones.

Quando las cosas salen bien, obviamente no se presentan problemas. Pero cuando la tramitación se entorpece en cada paso, cuando se requieren documentos completamente, se extravían papeles o se lleva mucho tiempo en trámites, las consecuencias arrastran, guardando las debidas proporciones, a todos los que intervienen en la operación: clientes que no reciben sus departamentos dentro del tiempo ofrecido; agentes que no cobran sus comisiones, además de tener la presión de sus jefes y de los clientes; el promotor que pierde imagen ante el banco, además del costo por el pago de intereses; el banco que tiene que trabajar dos veces el mismo asunto por la mala integración de expedientes. Sobre el particular, mucho se podría seguir comentando y exponer incontables casos reales.

INVESTIGACION DE CREDITO.

Algunos bancos se encargan directamente de solicitar la investigación, pero otros requieren que el promotor previamente solicite la investigación a la agencia designada por el banco.

TRAMITACION DE CREDITOS EN EL BANCO.

Una vez que los expedientes se entreguen al banco, debe vigilarse su trámite, para que, de requerir aclaraciones u otros documentos, se pueda intervenir oportunamente.

Debe conocerse el estado de trámite y estimar cuándo será turnado a notaría, y como consecuencia cuándo se firmarán escrituras. De no vigilar de cerca dicho trámite, podemos correr el riesgo de enterarnos que una operación fue enviada a la notaría, por ejemplo, desde hace varios meses, y de lo cual no teníamos conocimiento.

TRAMITACION DE ESCRITURAS EN LA NOTARIA.

Los mismos comentarios del punto anterior, son aplicables a éste. Si conocemos que una asunto ha sido enviado a notaría (normalmente en interés social se envían varias operaciones) estaremos en condiciones oportunas de entregar al notario los elementos para que tramite y formalice escrituras. Conviene mencionar que el envío oportuno es signo de eficiencia, pero muchas veces si conocemos el estado de avance de la operaciones en el banco podemos anticiparnos; por ejemplo, solicitar al notario, antes de que reciba papeles del banco, que inicie los trámites en el Registro Público de la Propiedad, y recabe los informes de la tesorería u oficinas de renta, que son trámites que en ocasiones demoran mucho.

COORDINACION DE LA FIRMA DE ESCRITURAS.

Consiste en informar y confirmar a todas las partes la fecha, lugar y hora de firma. Ampliaremos más adelante sobre el particular.

PREFIRMA.

En conjuntos habitacionales con muchos departamentos es frecuente que se firmen escrituras con 50 ó 100 compradores, siendo aconsejable en estos casos establecer un sistema que hemos denominado de prefirma. Esto significa que previamente al día que se cite al cliente a firmar ante notario, ya sea en la notaría, en el banco o en algún lugar contratado para tal fin se le explique en que va a consistir la firma, y recordarles las condiciones generales del crédito.

Además, conviene indicar que el cliente debe presentarse, en su caso, acompañado por su esposa, que ambos deben llevar documentos de identificación, y si deben hacer algún pago al notario, indicar la cantidad exacta y proporcionar el nombre del notario para que se formule el cheque (se recomienda llevarlo formulado), si el pago es en efectivo, que lleven la cantidad exacta; que no leven niños, de ser posible, y otras recomendaciones similares.

La prefirma también sirve para aclarar cualquier duda en la liquidación de la operación; para que se efectúen pagos, si es el caso, a efecto de que únicamente se lleve a firmar.

FIRMA DE ESCRITURAS.

La presencia de personal del área de ventas en las firmas sólo debe ser para coordinar y orientar al cliente, para verificar si acudieron todos los que fueron citados, si todos los clientes se presentan de acuerdo con lo planeado; es decir, con su esposa, documento de identidad, cheques formulados, etc., y para aclarar alguna situación que pudiera presentarse. Por último, se deben controlar las operaciones que se firmaron.

También se consideran como función de ventas, la entrega de llaves de los departamentos, la recopilación de los cheques del banco, la entrega de instructivos de mantenimiento de los inmuebles, el recabo de firmas en los citatorios de la primera asamblea de condóminos, etc., por último, si hay facultades, firmar las escrituras de traslación de dominio. Lo aconsejable en firmas masivas es llegar a la notaría con el propósito exclusivo de firmar, sin realizar alguna otra actividad que pueda llevarse a cabo antes o después de la firma, ya que durante ésta debe dejarse al banco y a la notaría el manejo de todo el papeleo. debe tomarse en consideración que se formalizarán bastantes operaciones al mismo tiempo.

De la transparencia con que se hayan manejado las ventas, dependerá el éxito de las firmas. Conocemos muchos casos en que al explicar los funcionarios del banco las generalidades de la operación de crédito, o al intentar cobrar el notario los gastos de las escrituras, surgen problemas porque no se ha informado bien al cliente. El alma colectiva en firmas de grupo de clientes que se sienten engañados, provoca muchas dificultades, y en ocasiones genera cancelaciones.

LA ENTREGA DE POSESION DEL DEPARTAMENTO.

Debe hacerse mediante la firma de una acta de entrega, a fin de que el comprador otorgue su conformidad de haber recibido el departamento en buenas condiciones y con todos los servicios. Para ello debe acompañarse al comprador por todo su departamento. En caso de que algo no funcione, se procederá a su reparación, asentando en el acta de entrega el detalle que será reparado.

De esta manera se evitarán futuras reclamaciones, o por lo menos será más fácil determinar si es por defectos de fabricación, mala instalación o por un uso inmoderado de las cosas. Las mudanzas, en ocasiones causan desperfectos que luego se reclaman al promotor.

Conviene que la entrega sea realizada por una persona que tenga facultades para resolver, conozca del funcionamiento técnico de las partes del inmueble y pueda explicar las normas de funcionalidad y mantenimiento de determinados acabados. Algunas compañías efectúan la entrega ante perito, y así lo hacen constar en el acta de entrega de posesión material del departamento.

Una experiencia muy amarga que han sufrido algunos promotores, es entregar la posesión material de los inmuebles sin que los compradores hayan cumplido con sus obligaciones, tales como firmar escrituras, efectuar los pagos a los que tenían obligación, firmar pagarés, en su caso, etc.

LA ENTREGA DE POSESION DE LAS AREAS COMUNES.

Legalmente, al firmar escrituras se entrega la posesión jurídica tanto del departamento como de la propiedad común que le corresponde. La posesión material del departamento se entrega a cada uno de los compradores, pero la entrega material de las áreas comunes, desde el punto de vista práctica, debe hacerse mediante acta de entrega a los representantes de los condóminos, con la misma intención de evitar futuras reclamaciones.

Entre las reclamaciones más comunes podemos citar, que faltan los extinguidores, cuando en realidad pueden haber sido robados; que algunas tuberías se encuentran rotas, cuando en realidad fueron provocados por las mudanzas.

ADMINISTRACION DE LA PUBLICIDAD.

Corresponde a la dirección llevar a cabo el proceso de la publicidad, ejerciendolo de acuerdo con lo aprobado.

PROPONER AJUSTES Y CAMBIOS DURANTE EL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

Otra función de quien dirige la comercialización de ventas, para reorganizar cualquier actividad que se encuentre comprendida en el ámbito de su responsabilidad.

COORDINACION DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

La esencia de la administración es coordinar. es lo que busca todo administrador según demostramos. La dirección es necesaria dentro de esa coordinación, pero no es la coordinación misma, sino una de sus causas, aunque sea la más importante.

La coordinación es una función muy importante, ya que el director de ventas no es el hombre orquesta; las actividades deben descansar en las personas, equipos, bancos, notario, agencia de publicidad, clientes, etc; por tanto, el director tiene como función vital coordinar todos los elementos humanos y materiales, internos y externos de la empresa.

La dirección de ventas debe coordinar elementos que estén al alcance y fuera de su campo de autoridad; elementos de diferentes especialidades, que consecuentemente tienen distintos idiomas, intereses, responsabilidades y funciones; elementos materiales, que normalmente están limitados por los recursos económicos, etc.

SISTEMAS Y CANALES DE COMUNICACION.

Comunicación administrativa es el proceso de doble sentido por el que se intercambia información, con un propósito, las personas que trabajan en una institución, o que tienen contacto con ella.

Deben establecerse los sistemas y canales de comunicación en todo el proceso y entre todos los elementos que intervienen; un caso que podemos citar sería el aviso que debe enviarse al departamento de cobranzas a efecto de que éste cumpla con la función de cobro.

La comunicación puede ser en forma verbal o por escrito, individual o en grupos, como las juntas; puede ser de rutina, periódica, como los reportes de los agentes, esporádica o eventual.

La supervisión tiene como finalidad vigilar que todas y cada una de las actividades se realicen eficaz, eficiente y oportunamente, según lo planeado y ordenado.

SISTEMA DE CONTROL.

El establecimiento de las normas de control, la realización del control y la interpretación de resultados son consecuencia y necesidad de las actividades desarrolladas.

Si se conoce lo que se planeó y organizo, y la manera en que se encuentra integrada la empresa, se estará en posibilidad de conocer lo que se requiere controlar sobre las operaciones llevadas a cabo. Los medios y métodos de control, son diversos, según las necesidades y recursos; pueden ser manuales, como una carpeta que contenga registros en hojas tabulares; mecánicos, como registros en máquinas contabilizadoras; de interpretación sobre reportes e informes, hasta sistemas más complejos, como el uso de computadoras.

El objetivo del control recae sobre cada una de las funciones a que hemos venido haciendo referencia en este capítulo. Conviene mencionar de manera especial el control sobre los inventarios, es decir, sobre los departamentos, con la intención de no "olvidar" algún departamento que no se ha vendido o, lo mas grave, vender a dos personas distintas un mismo departamento. Pensemos por un momento en las necesidades de control en un conjunto mixto que tiene distintos productos: departamentos de dos recámaras, departamento de tres recámaras, locales comerciales, cajones de estacionamiento adicionales que se venderán por separado, casas duplex y una sección de oficinas. Todo esto establecido en diferentes escrituras constitutivas de condominios.

Al principio toda mercancía está disponible a la venta, y forma un grupo: los departamentos por vender.

Pero con el desarrollo de las operaciones se van formando diferentes grupos y la necesidad del control va creciendo, ya que deben controlarse operaciones en reservación o apartado, con contrato privado, en proceso de integración de expedientes, en investigación, en trámite del banco, aprobados, en notaría, firmados, departamentos entregados, operaciones con aclaración en sus diversas etapas, operaciones en litigio, en la Procuraduría del consumidor, reservaciones en las que nunca más volvimos a saber de los clientes, etc.

El control de los inventarios y de las operaciones es uno de los dolores principales en la administración de ventas de un conjunto. Sólo se logra un control eficaz con orden, disciplina, método y organización. Entre los controles más usuales, podemos citar los siguientes:

CONTROL DE RECIBOS DE DINERO. Deben controlarse los recibos que como papelería se entreguen a cada agente, gerencia de ventas o personal administrativo, como cajeros. Deben foliarse para su control. Pueden diferenciarse por producto, como diferentes tipos de vivienda, o por etapas del proceso que requieren redacción y formato distinto, como apartados o pagos cuyas obligaciones emanan de un contrato. Es muy variada la forma en que se organiza este control, la más usual es el folio con registros auxiliares.

CONTROL DE INTEGRACION DE EXPEDIENTES. Se lleva un registro general y uno o varios particulares, como por agente, producto, banco, si se trabaja con dos o más, edificio, o por una combinación de estos. Comprende el control desde el inicio del expediente durante todo el proceso: recepción de documentos que integran el expediente de la venta, el expediente para el banco, de apartado, de solicitud de compra, de contrato de promesa, de entregas de dinero, de documentos pendientes de aclaraciones o documentos pendientes, principalmente.

CONTROL DE INVENTARIOS. Conviene que este control se lleve en diferentes registros o sistemas paralelos que permitan conciliar los resultados, ya que es un registro donde no se puede dar el lujo de cometer errores. No se trata de duplicar el sistema de control, sino aprovechar otros tipos de control que debidamente coordinados permitan lograr el objetivo fijado.

Por ejemplo, que los controles de operaciones en trámite y para informes, que veremos a continuación, nos sirvan de punto de verificación; es decir, la suma de departamentos por vender, integrar, en investigación, en banco, en notaría y firmados, deben representar la totalidad de nuestros inventarios, es decir, como dicen los contadores, "cuadrar" con nuestros registros general de inventarios. El control de inventarios se lleva en planos que mediante el uso de colores (anotaciones, chinchas, etc.), permita conocer los inmuebles comprometidos y los disponibles. Además conviene llevar un registro tabular que servirá de base para que se autorice a cerrar una venta.

CONTROL DE OPERACIONES EN TRAMITE. Tienen por objeto controlar el proceso del trámite de todas y cada una de las operaciones, desde el momento de apartado hasta la entrega del departamento, pasando por cada uno de lo trámites requeridos.

CONTROL PARA INFORMES. La información debe ser concentrada en una sola fuente, que permita elaborar los reportes e informes tanto para la dirección de ventas como para el promotor. Debe proyectarse de acuerdo con las necesidades previstas, así como para contar con elementos que permitan dirigir la promoción. Entre otras ideas, podemos mencionar las siguientes:

- * Departamentos por vender.
- * Operaciones en integración.
- * Operaciones en investigación.
- * Operaciones en trámite en el banco.
- * Operaciones con crédito aprobado.
- * Operaciones en notaría.
- * Operaciones firmadas.
- * Departamentos entregados.

El control de cada uno de estos grupos comprende además las operaciones con aclaraciones o problemas que pueden presentarse en cada una etapa, la clasificación, en caso de operar con dos o más bancos, que quizás obligue a sistemas de tramitación diferente; operaciones con créditos de otras fuentes, como ISSSTE, INFONAVIT, etc; operaciones de contado, en litigio u operaciones de compradores de los que se desconocen su paradero, entre otras.

REPORTE O INFORME PERIODICO. Puede contener la información en resumen del punto anterior, y otros como publicidad: número de visitantes al conjunto, cancelaciones del periodo del reporte (semana, mes, acumulado); información sobre el medio de publicidad que más visitas de clientes motivaron al conjunto; presupuesto de publicidad, ejercido y por ejercer.

INFORMES OCASIONALES O ESPORADICOS. Información sobre tiempos de tramitación en cada una de las etapas de proceso; clasificaciones de los compradores por edades, estado civil, fuentes de trabajo, tiempo de residencia en la plaza; sobre tiempos de toma de decisión de compra, entre la primera visita del cliente a la fecha de reservación o apartado.

8.4 CONTRATOS.

CONTRATOS DE PROMESA DE COMPRAVENTA

Es una práctica generalizada el convencer al futuro comprador de un condominio para que suscriba "machotes" de "oferta de compra", en los que se estipulan penas convencionales sumamente

exageradas que podrían considerarse como "leoninas", amparados en el espíritu reaccionario de la legislación civil del D.F., que permite en sus artículos 1843 y 2311 establecer sanciones económicas al arbitrio de las partes, siempre y cuando no se exceda del monto principal.

Por lo anterior, es conveniente que en sustitución de la "oferta de compra" se efectúe un "contrato de promesa de compraventa" que es contemplado por la legislación civil y que permite incluir condiciones ventajosas para ambos contratantes. Se sugiere consultar un abogado o acudir a la Procuraduría Federal del Consumidor para que revise el contrato (art. 63 y 64 de la Ley Federal de Protección al Consumidor). A continuación; se presentan dos formatos que pueden servir de modelo:

FORMATO UNO

Contrato de promesa de compraventa (cuando se realice con un enganche y se cubra el saldo a la firma de la escritura, lo que equivale a una operación de contado)

Contrato de promesa de compraventa que celebran por una parte como promitente vendedor _____, a quien en el curso de este contrato se le denominará como "LA COMPAÑIA" y como promitente comprador _____, a quien en lo sucesivo se le dominará como "EL CLIENTE", de acuerdo con los siguientes antecedentes y cláusulas

ANTECEDENTES

I. "LA COMPAÑIA", declara que es legítima propietaria de un terreno y sus construcciones, ubicado en _____ colonia _____ ciudad _____, de acuerdo con la escritura pública número _____ de fecha _____ ante el Notario Público número _____, licenciado _____ debidamente registrada en el Registro Público de la Propiedad en el Folio _____ de fecha _____.

II. Que la construcción a que se refiere la declaración anterior, está reglamentada conforme a la autorización que para funcionar como condominio otorgaron las autoridades administrativas del Departamento del Distrito Federal (o en su caso la autoridad estatal que corres--

ponda), y de la Secretaría de Salubridad y asistencia, y las partes -
deberán firmar el reglamento de condominio y administración que les -
es conocido.

III. "LA COMPAÑIA" ha informado previamente a "EL CLIENTE" respecto -
del precio de contado que es de (deberá anotarse con número y letra y
en moneda nacional), del (número de departamento, edificio) ubicado en
(calle, número, colonia, ciudad) con sus anexos consistentes en esta-
cionamiento número (si los tiene o cualquier otro anexo) y el porcen-
taje de indiviso que en un _____ % le corresponde sobre los bienes -
propiedad común.

CLAUSULAS

PRIMERA. "LA COMPAÑIA" acepta la oferta de compra de "EL CLIENTE", --
sobre el departamento _____, edificio _____, ubicado en (calle, número,
colonia, ciudad), con sus anexos consistentes en estacionamientos ---
números _____ y (o los anexos que correspondan) y el porcentaje de --
indiviso que en un _____ % le corresponde sobre los bienes y que se --
cubre en la forma siguiente: \$ _____ (cantidad en número, ---
letra y mencionando que es moneda nacional), que "EL CLIENTE" entrega
a "LA COMPAÑIA" en este acto mediante cheque certificado número _____
del Banco _____, y el resto, o sea, la cantidad de \$ _____
_____ (cantidad en número, letra y mencionando que es en moneda ----
nacional), que "EL CLIENTE" entregará a "LA COMPAÑIA" a la firma de -
la escritura ante el Notario Público número _____ Licenciado _____
el día _____ del mes _____ del año _____.

Si no se realiza en esa fecha, la parte a quien sea imputable el ----
hecho, cubrirá \$ (número y letra) por cada mes que transcurra.

SEGUNDA. "LA COMPAÑIA" manifiesta que con esta fecha da a "EL CLIENTE" la posesión material del inmueble, declarando "EL CLIENTE" haberlo -- recibido a su entera satisfacción. (En caso de que así sea).

TERCERA. "LA COMPAÑIA" garantiza la legitimidad de los títulos que amparan la propiedad del departamento materia de este contrato y se --- obliga al saneamiento del título en caso de evicción con arreglo a la Ley.

CUARTA. Ambas partes contratantes se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los tribunales de (el D.F. o en su caso, de la entidad federativa en donde se encuentre ubicado el inmueble), para todo lo relativo a las cuestiones que se susciten sobre la in--- terpretación y cumplimiento de este contrato, renunciando "EL CLIENTE" al privilegio de su domicilio y manifestando que se señala el inmueble objeto de este contrato, como lugar en donde se ha de efectuar -- cualquier notificación aún de carácter judicial, renunciando de antemano a cualquier fuero de domicilio que pudiera favorecerle en el futuro.

Los otorgantes aceptan recíproca y respectivamente las anteriores --- estipulaciones y las que de ellas deriven con arreglo a la Ley.

Las partes contratantes declaran estar capacitadas para obligarse -- conforme a la Ley y haber leído y enterándose de todas y cada uno de los antecedentes y cláusulas de este contrato, con las que están conformes y lo firman en la (nombre de la ciudad), a los (fecha).

Se anexa el reglamento de condominio y administración, el cual "EL -- CLIENTE" firma y se obliga a cumplir en cada una de sus cláusulas, -- mismo que declara conocer.

El presente contrato se firma el día _____ del mes _____ de _____, por las partes y dos testigos de asistencia.

PROMITENTE VENDEDOR

PROMITENTE COMPRADOR

(nombre y domicilio
haciendo constar el
poder notarial de la
compañía para contratar)

(nombre y domicilio)

TESTIGO

TESTIGO

(nombre y domicilio)

(nombre y domicilio)

FORMATO DOS

Contrato de promesa de compraventa (en los casos en que las operaciones sean a crédito con reserva de dominio).

Contrato de promesa de compraventa con reserva de dominio que celebran _____ como parte vendedora, a quien en el curso de este contrato se le dominará como "LA COMPAÑIA", y como parte compradora - _____, quién en lo sucesivo se denominará como "EL CLIENTE", de acuerdo con los siguientes antecedentes y cláusulas:

ANTECEDENTES

I. "LA COMPAÑIA" _____ declara que es legítima propietaria de un terreno y sus construcciones, ubicado en (calle, número, colonia, ciudad) de acuerdo con la Escritura Pública número _____ de fecha _____ de _____ de _____, ante el Notario Público número _____, Licenciado _____ debidamente registrada en el Registro Público de la Propiedad, en el Tomo ____, Volumen ____ de la Serie "____", a fojas ____, bajo el número _____.

II. Que la construcción a que se refiere la declaración anterior, --- está reglamentada conforme a la autorización que para funcionar como condominio, otorgaron las autoridades administrativas del Departamento del Distrito Federal o, en su caso las autoridades municipales, estatales correspondientes y la Secretaría de Salubridad y Asistencia, y las partes deberán firmar el reglamento de condominio y administración que les es conocido.

III. "LA COMPAÑIA" ha informado previamente a "EL CLIENTE" respecto del precio de contado del bien, del monto de los intereses y la tasa y forma en que fueron calculados, del monto y detalle de todos los -- cargos que se le hacen, del número de pagos que tiene que realizar, - su peridicidad, la cantidad total a pagar y el derecho que tiene de liquidar anticipadamente el crédito con la reducción respectiva de -- los intereses.

CLAUSULAS

PRIMERA. "LA COMPAÑIA" vende con reserva de dominio a "EL CLIENTE", quien adquiere bajo tal modalidad el (departamento o casa) de la calle de (número, colonia, ciudad). La transmisión de la propiedad se efectuará en favor de "EL CLIENTE" el día ____ de ____ de ____, siempre y cuando se encuentre al corriente en el cumplimiento de todas las obligaciones que se deriven de este contrato, se aceptado como deudor sustituto por la institución hipotecaria que ha conferido el crédito indicado en la clásica decimoquinta de este contrato y que garantice el adeudo que a dicha fecha tenga con "LA COMPAÑIA" con garantía hipotecaria en segundo lugar sobre el propio inmueble a que se refiere esta cláusula.

SEGUNDA. El precio convenido por esta operación es la cantidad de ---
(con número, letra y en moneda nacional), de la cual "LA COMPAÑIA" --
declara haber recibido (con número, letra y en moneda nacional). El
saldo de (con numero, letra y en moneda nacional). "EL CLIENTE" se --
obliga a pagarlo en la siguiente forma:

1. La suma de (con número, letra y en moneda nacional), importe --
del préstamo hipotecario a que se refiere la cláusula decimoquinta, -
mediante el pago de _____ mensualidades consecutivas de (número, letra
y en moneda nacional), cada una que incluyen intereses al ____ % mensual
El primer pago se hará el día ____ del mes de _____ de _____.

2. La suma de (con número, letra y en moneda nacional), mediante -
el pago de _____ mensualidades consecutivas de (número, letra y en
moneda nacional), cada una que incluyen intereses al _____ % mensual.
El primer pago se hará el día ____ del mes de _____ de ____.

Los intereses señalados en el párrafo anterior se incrementarán o ---
disminuirán en la misma proporción en que se aumenten o disminuyan --
las tasas de interés autorizadas por el Banco de México, a las insti-
tuciones de crédito del país. En todo caso este interés será superior
en un ____ % al interés que cause con motivo del crédito garantizado --
con primera hipoteca. Asimismo, a este caso serán aplicables las dis-
posiciones contenidas en las cláusulas segunda, tercera, cuarta, sexta,
decimoquinta y demás relativas del presente contrato. Los abonos
pactados en esta clausula, que no sean cubiertos a su vencimiento, --
causarán un interés moratorio mensual como sigue:

El crédito señalado en el inciso 1. al tipo de interés moratorio con
que esté operando la hipotecaria más sus penas si las hubiera. El
crédito señalado en el inciso 2, si lo hay, causará un interés mora--

torio mensual sobre el saldo insoluto del capital, a favor de "LA ---
COMPAÑIA" , equivalente al 25% adicional de los intereses ordinarios
estipulados de conformidad con lo que dispone el artículo 23 de la
Ley Federal de Protección al Consumidor.

"EL CLIENTE" podrá liquidar totalmente su adeudo o hacer pagos anti--
cipados en cualquier momento, haciendose la reducción de intereses
correspondientes, siendo por su cuenta los gastos y penas que al efe--
to le cargue la institución hipotecaria, por la primera hipoteca. La
parte de capital que corresponda a los pagos anticipados se aplicará
en primer lugar a amortizar el crédito señalado en el inciso 2 y pos-
teriormente al garantizado con primera hipoteca.

TERCERA. "EL CLIENTE" suscribe en este acto, en favor de "LA COMPAÑIA"
pagarés que representen las cantidades, vencimientos e intereses a
que se refiere la segunda.

Dichos pagarés los recibe "LA COMPAÑIA" salvo buen cobro y con el fin
de facilitar el pago del precio convenido, en la inteligencia de --
que la entrega de los mismos, no constituye pago ni obligación a "LA
COMPAÑIA", a transmitirle la propiedad del inmueble, sino en virtud
de la liquidación puntual del crédito señalado en el inciso 2 y siem-
pre y cuando "EL CLIENTE" se obligue a pagar directamente a la insti-
tución hipotecaria y, esta así lo acepte, el crédito garantizado con
primera hipoteca.

CUARTA. Tanto las mensualidades citadas en la cláusula segunda, como
los demás pagos a que se refiere este contrato, deberán ser cubiertos
en moneda nacional, con toda puntualidad, sin necesidad de previo co-
bro en las oficinas de "LA COMPAÑIA", ubicadas en _____, o en
cualquier otro lugar que la propia "COMPAÑIA", señalare en la ciudad

de México a "EL CLIENTE", mediante simple comunicación por escrito.

QUINTA. "EL CLIENTE" autoriza expresamente a "LA COMPAÑIA" para que ésta pague por cuenta de "EL CLIENTE", sin necesidad de autorización previa, cualesquiera impuestos, contribuciones, derechos, seguros, o cualquier otro gasto relacionado con el inmueble materia de este contrato, obligandose a cubrir un interés a razón de 2% mensual sobre el monto de los pagos suplidos por "LA COMPAÑIA" a partir de la fecha en que ésta efectúe los pagos, hasta que "EL CLIENTE" le reembolse las cantidades erogadas.

SEXTA. Tanto los intereses ordinarios y moratorios devengados, como los pagos que "LA COMPAÑIA" supla, serán exigibles desde luego, además del importe de las mensualidades o anualidades que se vayan venciendo, por lo cual, los pagos que "EL CLIENTE" hiciere, se aplicarán preferentemente y por el orden que se indica, al pago de todos los -- intereses causados, al de las cantidades suplidas, y enseguida a cubrir el monto de las mensualidades y anualidades vencidas, o que se vayan venciendo, comenzando por la fecha de vencimiento más antigua y siguiendo por el orden de su vencimiento, hasta que "EL CLIENTE" se ponga al corriente. Los pagos que efectúe "EL CLIENTE" no lo liberan de adeudos anteriores, aun cuando "LA COMPAÑIA" entregue a "EL CLIENTE", recibos o pagarés que correspondan a la mensualidad o anualidad de la fecha en que efectúe el pago.

SEPTIMA. Si "LA COMPAÑIA" recibe los abonos en fecha distinta de la -- estipulada, o concede prórroga para que los mismos sean cubiertos, no se entenderá modificado este contrato, ni en cuanto a los términos ni en cuanto a su forma de pago.

OCTAVA. Las partes contratantes convienen expresamente en que si "EL CLIENTE" dejare de cubrir _____ mensualidades consecutivas o _____ pagos anuales en las fechas estipuladas, o faltare al cumplimiento de cualquiera de las demás obligaciones que le impone este contrato, "LA COMPAÑIA" puede a su elección, dar por vencido anticipadamente el --- plazo fijado para el pago de la totalidad del capital adeudado y --- exigir desde luego a "EL CLIENTE" todo el capital insoluto y todo --- cuanto por este contrato y la devolución del inmueble de que se trata pero en ambos casos podrá reclamar el pago de los daños y perjuicios derivados de la falta de cumplimiento por parte de "EL CLIENTE".

Independientemente de lo expuesto en el párrafo anterior, se conviene en que se rescindirá el presente contrato, en los siguientes supuestos:

- a) Si "EL CLIENTE" dejare de pagar oportunamente _____ de los abonos mensuales o _____ de las anualidades estipuladas.
- b) Si "EL CLIENTE" no pagare los impuestos, derechos, contribuciones o cooperaciones que devengue el inmueble objeto de este --- contrato.
- c) Si la institución de crédito ante la cual se hubiera gestionado la hipoteca que se menciona en el inciso 1 de la cláusula - segunda, rechace a "EL CLIENTE" al hacerse la situación de deudor.
- d) Si el cliente no proporciona oportunamente a "LA COMPAÑIA" la documentación, datos e informes que ésta le requiere para pro--- ceder a la situación de deudor hipotecario y si no concurre --- oportunamente a la firma de la escritura de reconocimiento de

gación de crédito, gastos de publicidad, comisiones de agente, vigilancia y administración del inmueble, un ____% del precio de la operación, mismo que se fija de acuerdo con las prácticas y usos del comercio actual.

Más una renta a partir de la fecha en que tomó posesión del inmueble, que será fijada por los peritos que nombren las partes.

"LA COMPAÑIA" por su parte, en caso de que la rescisión sea por causas imputables al vendedor, se obliga a cubrir ____% del valor del inmueble por daños y perjuicios.

En caso de rescisión de este contrato, desde ahora las partes expresamente convienen en que:

1. Los intereses legales que está obligada a cubrir "LA COMPAÑIA" se calcularán sólo sobre las cantidades que del precio del inmueble, haya cubierto "EL CLIENTE".

2. La devolución de las cantidades cubiertas por el "EL CLIENTE" respecto del precio y los intereses a que se refiere el punto 1 anterior, las hará "LA COMPAÑIA" en la fecha y contra la entrega del inmueble que haga "EL CLIENTE".

3. Por todo el tiempo en que "EL CLIENTE" se encuentre en posesión del inmueble, seguirá corriendo la renta que se fije por los peritos del caso.

4. "LA COMPAÑIA" compensará su obligación de devolver las cantidades recibidas a cuenta del precio y los intereses a que se refiere el punto 1 anterior, contra las rentas a cargo de "EL CLIENTE".

DECIMOPRIMERA. "EL CLIENTE" se obliga a devolver a "LA COMPAÑIA", la posesión del inmueble materia de este contrato, dentro de los quince

días contados, siguientes a partir del momento en que surja algún incumplimiento de las obligaciones que se contraen en este contrato, -- sin necesidad de intervención o requerimiento judicial.

DECIMOSEGUNDA. "EL CLIENTE" no podrá arrendar sin el consentimiento por escrito de "LA COMPAÑIA" el inmueble materia de este contrato, siendo responsable en todo caso "EL CLIENTE" de los daños y perjui-- cios que pudieran ocasionarse con motivo del arrendamiento, sin per-- juicio de la acción rescisoria que "LA COMPAÑIA" pueda ejercitar en los términos del artículo 23 de la Ley Federal de Protección al Con-- sumidor.

En caso de que "LA COMPAÑIA" no conteste la solicitud de "EL CLIENTE" para arrendar en un plazo perentorio de _____ días hábiles, contados a partir de la fecha de la solicitud, ésta se considerará contestada en sentido afirmativo.

DECIMOTERCERA. "EL CLIENTE" se obliga a destinar el inmueble objeto del presente contrato, exclusivamente a ____ y en consecuencia se abstendrá:

a) De establecer o permitir que se establezca dentro del mismo, -- fábrica, taller, expendio de bebidas embriagantes, alimentos, casa de juegos o lenocinio o establecimientos dedicados a la enseñanza, pro-- paganda o culto religioso, u otros usos contrarios a la Ley, la moral y las buenas costumbres.

b) De hacer modificaciones alguna a la construcción, sin la auto-- rización previa y por escrito de "LA COMPAÑIA", hasta en tanto "EL CLIENTE" no haya cumplido con lo estipulado en la cláusula segunda de este instrumento.

Queda expresamente convenido en que la violación de estas obligaciones a cargo de "EL CLIENTE", será motivo de rescisión del presente -- contrato.

DECIMOCUARTA. "EL CLIENTE" manifiesta su conformidad en este acto, --- para que a partir de la fecha del presente contrato, sean a su exclusivo cargo, toda clase de impuestos, contribuciones, cooperación, --- plusvalía o cualquier otro cargo que sea estipulado por la ley o por las autoridades competentes, y que afecten en alguna forma al inmueble que se promete en venta, autorizando a "LA COMPAÑIA" a cubrirlos y obligándose a reebolsárselos de inmediato, toda vez que desde esta fecha recibe la posesión del inmueble objeto de este contrato.

DECIMOQUINTA. Se hace del conocimiento de "EL CLIENTE" que a la fecha existe un adeudo por la suma de (cantidad con número, letra y en moneda nacional), en favor de _____ garantizado con hipoteca en primer lugar sobre el inmueble materia de este contrato.

El préstamo hipotecario está pactado al ___% de interés _____.

Se conviene expresamente entre "EL CLIENTE" y "LA COMPAÑIA", que no obstante el tipo de interés pactado, éste se modificará ya sea aumentando o disminuyendo, en el caso de que aumenten o disminuyan las tasas de interés autorizadas por el Banco de México, a las instituciones hipotecarias. En consecuencia, se pacta que dicha modificación -- operará automáticamente, a partir de la fecha en que varíen las tasas de interés, en cuyo caso se aumentarán los abonos a que se refiere el inciso 1 de la cláusula segunda.

En el momento en que ocurra la circunstancia anterior, "LA COMPAÑIA" lo comunicará por escrito a "EL CLIENTE", quien en un plazo de 10

días, deberá presentarse a las oficinas de "LA COMPAÑIA" a redocumentar su operación; en caso contrario, se procederá conforme a las cláusulas de incumplimiento del contrato.

Los pagos anticipados que efectúe "EL CLIENTE" respecto de la primera hipoteca, se registrarán por las estipulaciones del contrato de mutuo con garantía hipotecaria correspondiente, celebrado con _____, que "EL CLIENTE" declara conocer en todas y cada una de sus partes y se obliga a cumplirlo en todos sus términos, como si él mismo lo hubiera celebrado.

DECIMOSEXTA. "EL CLIENTE" podrá hacer cesión de los derechos que haya adquirido en virtud de este contrato, siempre que esté al corriente en sus pagos y demás obligaciones que le impone el mismo, y previo consentimiento por escrito de "LA COMPAÑIA".

DECIMOSEPTIMA. "LA COMPAÑIA" garantiza legitimidad de los títulos que amparan la propiedad del inmueble que se contrata, y se obliga al saneamiento, para el caso de evicción con arreglo de la Ley.

DECIMOCTAVA. "LA COMPAÑIA" manifiesta haber dado a "EL CLIENTE", la posesión material del inmueble, declarando el propio "CLIENTE" haberlo recibido a su satisfacción, con carácter meramente temporal, hasta en tanto se cumpla el término y las condiciones suspensivas indicadas en la cláusula primera de este contrato.

DECIMONOVENA. "EL CLIENTE" conviene expresamente en ratificación el alcance y contenido de lo pactado en este contrato ante el Notario

Público que señale "LA COMPAÑIA" siendo causa de rescisión del mismo el hecho de que "EL CLIENTE" no ocurra a la ratificación el día y en el lugar que para el efecto señale "LA COMPAÑIA".

Las partes están de acuerdo en que la reserva de dominio se cancelará a más tardar el día__ del mes__ de__, siempre y cuando "EL CLIENTE" se encuentre al corriente en sus pagos y sólo se transmitirá el dominio, si la institución hipotecaria que ha otorgado la primera hipoteca, que se menciona en la cláusula decimoquinta, lo acepta como deudor sustituto, además de que el comprador reconozca a su cargo la --- primera hipoteca y garantice en la segunda hipoteca el saldo que a--- deude a la vendedora, este plazo se entenderá prorrogado hasta en --- tanto "EL CLIENTE" no cumpla con los requisitos antes mencionados.

En el caso de que la escrituración no se hiciera dentro del plazo señalado en el párrafo anterior, "EL CLIENTE" pagará a "LA COMPAÑIA", como pena convencional por el manejo de su cuenta y por los gastos administrativos que esto implica, la cantidad de (con número, letra y en moneda nacional), por cada mes o fracción de mes que transcurra desde el momento que termine el plazo antes mencionado y hasta la fecha de escrituración. Independientemente de que quedará obligado a cubrir cualquier cobro o sanción de tipo fiscal que por la demora se causare.

VIGÉSIMA. "EL CLIENTE" deberá cubrir los gastos de escrituración y - registro de la reserva de dominio y su cancelación, los impuestos, -- derechos, contribuciones y cooperaciones, cualquiera que sea su denominación u origen y que desde esta fecha se causen o sean notificados en relación con el inmueble.

El monto de los pagos citados en el párrafo precedente, no se determina, en virtud de no ser hecho propio, ya que su fijación se deriva de las disposiciones legales relativas.

VIGÉSIMA PRIMERA. La venta a que se refiere el presente contrato se hace *ad corpus*, quedando en beneficio o perjuicio de "EL CLIENTE", -- cualquier variación en la superficie o linderos del inmueble objeto de este contrato.

VIGÉSIMA SEGUNDA. Cualquier variación o modificación en las especificaciones del inmueble las acepta "EL CLIENTE" con la condición de que los materiales sustitutos sean de calidad semejante a los sustituidos sin que sea preciso su consentimiento previo y expreso.

VIGÉSIMA TERCERA. "LA COMPAÑIA" no responderá en ningún caso, por deterioro total o parcial del inmueble materia del presente contrato, cuando el deterioro provenga de incendio, temblor, terremoto, explosión, etc. por lo que faculta desde luego a "EL CLIENTE" y éste contratará un seguro que cubra dichos riesgos, siendo por cuenta de "EL CLIENTE", el pago de las primas que se deriven del mismo y quedando autorizada "LA COMPAÑIA", para contratar dicho seguro y cubrir por cuenta de "EL CLIENTE" dichas primas, quienes se obliga a reembol---sárselas.

VIGÉSIMA CUARTA. Ambas partes contratantes, se someten expresamente a la jurisdicción y competencia de los tribunales del Distrito Federal, para todos lo relativo a las cuestiones que se susciten sobre la interpretación y cumplimiento de este contrato, renunciando "EL CLIENTE" al privilegio de su domicilio y manifestando que se señala el in-

mueble objeto de este contrato, como lugar en donde se haya de -----
efectuar cualquier notificación aun de caracter judicial, renunciando
de antemano a cualquier fuero de domicilio que pudiere favorecerlos
en el futuro.

Los otorgantes aceptan reciproca y respectivamente las anteriores es-
tipulaciones y las que de ellas deriven con arreglo a la Ley.

Las partes contratantes declaran estar capacitadas para obligarse ---
conforme a la ley y haber leído y enterándose de todas y cada una de
las partes y cláusulas de este contrato, con las que están conformes
y lo firman en (localidad.) _____.

Se anexa reglamento de condominio y administración, el cual "EL
CLIENTE" firma y se obliga a cumplir en cada una de sus cláusulas,
mismo que en este acto declara conocer.

El presente contrato se firma el día ____ del mes ____ de ____, por
las partes y dos testigos de asistencia.

PROMITENTE VENDEDOR

PROMITENTE COMPRADOR

(nombre y domicilio,
haciendo constar el
poder notarial de la
compañía para contratar)

(nombre y domicilio)

TESTIGO

TESTIGO

(nombre y domicilio)

(nombre y domicilio)

A continuación presentaremos un contrato de promesa de compraventa, expedido por "El Instituto de Investigaciones Inmobiliarias de la Ciudad de México", especializado en la difusión y enseñanza profesional del ámbito inmobiliario.

CONTRATO DE PROMESA DE CONTRATO DE COMPRAVENTA

QUE CELEBRAN POR UNA PARTE:.....
REPRESENTADO (A) POR:.....
EN SU CARACTER DE:.....
CON DOMICILIO EN:, TEL:
COMO PROMITENTE COMPRADOR Y POR LA OTRA:
REPRESENTADO (A) POR:
EN SU CARACTER DE :
CON DOMICILIO EN:, TEL:
COMO PROMITENTE VENDEDOR SUJETANDOSE A LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS.

D E C L A R A C I O N E S .

PRIMERA.- EL PROMITENTE VENDEDOR DECLARA SER EL LEGITIMO -- PROPIETARIO DEL INMUEBLE CITADO EN EL PRESENTE CONTRATO Y TENER PLENA CAPACIDAD JURIDICA PARA ENAJENARLO.

SEGUNDA.- EL PROMITENTE COMPRADOR DECLARA TENER PLENA CAPA-- CIDAD JURIDICA Y ECONOMICA PARA CELEBRAR TANTO ESTE CONTRATO DE PROMESA COMO EL CONTRATO DEFINITIVO EN EL DESCRITO.

C L A U S U L A S .

OBJETO

PRIMERA.- LAS PARTES CONTRATANTES SE OBLIGAN A CELEBRAR EN - UN PLAZO DE DIAS CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE FIRMA DE ESTE INSTRUMENTO, CONTRATO DEFINITIVO DE COMPRAVENTA ANTE NOTARIO QUE CON-- TENDRA LOS SIGUIENTES ELEMENTOS.

EL PROMITENTE VENDEDOR SE OBLIGA A ENAJENAR Y EL PROMITENTE COMPRADOR SE OBLIGA A ADQUIRIR PARA SI O PARA LA PERSONA FISICA O MO-- RAL QUE SE DESIGNE EL PREDIO UBICADO EN:
....., EL CUAL TIENE LAS SIGUIENTES CARACTERISTICAS:

SUPERFICIE:
.....
LINDEROS:
.....
DESCRIPCION:
.....
USO:
.....

TITULO DE PROPIEDAD:
.....
EL PRECIO DE LA OPERACION SERA LA CANTIDAD DE \$.....
(.....)
LA CUAL SERA CUBIERTA POR EL PROMITENTE COMPRADOR DE LA SIGUIENTE
MANERA:
.....

AL MOMENTO DE LA FIRMA DE LA ESCRITURA DEFINITIVA EL VENDE-
DOR COMO LEGITIMO PROPIETARIO DEL INMUEBLE SE OBLIGA A ENTREGARLO DE-
SOCUPADO, SIN LIMITACION DE DOMINIO Y LIBRE DE GRAVAMEN FISCAL O DE -
OTRA NATURALEZA, CON TOMA DE AGUA, INCLUYENDO APEO Y DESLINDE, SIEM-
PRE Y CUANDO HAYA CUBIERTO EL COSTO DE LOS CONCEPTOS ANTERIORMENTE --
CITADOS, EL PROMITENTE COMPRADOR POR SU PARTE SE COMPROMETE A RECI--
BIRLOS EN EL ESTADO EN QUE SE ENCUENTRE, MANIFESTANDO CONOCERLO, ES-
TAR CONFORME CON EL MISMO, HABIENDO SIDO ASESORADO POR PERITO.

LA ESCRITURA SERA OTORGADA ANTE LA FE DEL LIC
....., NOTARIO PUBLICO N°
DE LA CIUDAD DE

G A R A N T I A .

SEGUNDA.- COMO GARANTIA DE LA SERIEDAD DE LA PROMESA CONTENIDA EN ES-
TE CONTRATO EL PROMITENTE COMPRADOR ENTREGA EN EL MOMENTO DE SU FIRMA
LA CANTIDAD DE \$ (.....)
MISMA QUE SE APLICARA A CUENTA DEL PRECIO EN EL MOMENTO DE CELEBRAR -
EL CONTRATO DEFINITIVO ANTE NOTARIO.

R E S P O N S A B I L I D A D .

TERCERA.- LAS PARTES CONTRATANTES CONVIENEN EN CASO DE INCUMPLIMIENTO
DE CUALQUIERA DE ELLAS, LA CUBRIRA COMO INDEMNIZACION LA CANTIDAD DE
\$ (.....)
QUEDANDO AUTOMATICAMENTE LIBERADA DE SU OBLIGACION LA CONTRAPARTE --
DANDOSE POR RESCINDIDO ESTE CONTRATO SI SE TRATARA DEL PROMITENTE --
VENDEDOR, ESTE ADEMAS DE PAGAR LA PENA CONVENCIONAL DEVOLVERA LA SUMA
DADA COMO GARANTIA POR EL PROMITENTE COMPRADOR.

C O N T R O V E R S I A S .

CUARTA.- PARA LA INTERPRETACION Y CUMPLIMIENTO DE ESTE CONTRATO LAS -
PARTES MANIFIESTAN SU CONFORMIDAD EN SOMETERSE A LA JURISDICCION DE -
LOS TRIBUNALES
RENUNCIANDO EXPRESAMENTE AL FUERO DE SU DOMICILIO PRESENTE O FUTURO.

QUINTA.- LAS PARTES CONTRATANTES SEÑALAN COMO DOMICILIO PARA RECIBIR
NOTIFICACIONES O CUALQUIER OTRO EFECTO LEGAL EL MENCIONADO EN ESTE --
INSTRUMENTO.

CLAUSULAS ADICIONALES:.....
.....
.....
.....
.....

LOS PARTICIPANTES EN ESTE CONTRATO MANIFIESTAN HABERLO LEI-
DO EN SU INTEGRIDAD, ESTAR CONFORMES CON SU CONTENIDO Y TENER PLENA -
CAPACIDAD JURIDICA PARA COMPROMETERSE.

FIRMADO EN LA CIUDAD DE EL DIA DE
DE 199... EN ORIGINAL YCOPIAS.

.....
PROMITENTE COMPRADOR

.....
PROMITENTE VENDEDOR

.....
TESTIGO

.....
TESTIGO

C A P I T U L O I X

RESPONSABILIDADES DE VENTA Y POST-VENTA.

**9.1 RESPONSABILIDAD CIVIL Y DEL FRAUDE POR LOS
CONSTRUCTORES O VENEDORES DE CONDOMINIO.**

LA RESPONSABILIDAD CIVIL EN LA CONSTRUCCION.

La responsabilidad civil emana de dos fuentes: las derivadas del contrato de obra y las derivadas de otros hechos jurídicos que causen daños y que estén penados por la ley. Desprendamos algunos conceptos sobre la responsabilidad civil, según su aparición en el Código Civil.

El que obrando ilícitamente o contra las buenas costumbres cause daño a otro, está obligando a repararlo, a menos que demuestre que el daño se produjo como consecuencia de culpa o negligencia inexcusable de la víctima (art. 1910 C.C.).

Cuando una persona hace uso de mecanismos, instrumentos, aparatos o sustancias peligrosas por sí mismos; por la velocidad que desarrollen, por su naturaleza explosiva o inflamable, por la energía de la corriente eléctrica que conduzcan o por otras causas análogas, está obligada a responder del daño que cause, aunque no obre ilícitamente, a no ser que demuestre que ese daño se produjo por culpa o negligencia inexcusable de la víctima (art. 1913 C.C.).

La reparación del daño debe consistir, a elección del ofendido, en el restablecimiento de la situación anterior, cuando ello sea posible, o en el pago de daños y perjuicios. Cuando el daño se cause a las personas y produzca la muerte, incapacidad total o permanente, parcial permanente, total temporal o parcial temporal, el grado de la reparación se determinará atendiendo a lo dispuesto por la Ley Federal del Trabajo. Para calcular la indemnización que corresponda se tomará como base el cuadro del salario mínimo diario más alto que esté en vigor en la región y se extenderá al número de días que para cada una de las incapacidades mencionadas señala la ley Federal de Trabajo. En caso de muerte, la indemnización corresponderá a los herederos de la víctima (art. 1915 C.C.).

El propietario de un edificio es responsable de los daños que resulten por la ruina de todo o parte de él, si sobreviven por falta de reparaciones o por vicios de construcción (art. 1931).

Igualmente responderán los propietarios de los daños causados por: la explosión de máquinas o la inflamación de substancias explosivas; el humo o gases que sean nocivos a las personas o a las propiedades; la caída de árboles, cuando no sea ocasionada por fuerza mayor; los depósitos de agua que humedezcan la pared del vecino o derramen sobre la propiedad de éste; el peso o movimiento de las máquinas; la aglomeración de materias primas o animales nocivos a la salud, o por cualquier causa que sin derecho origine algún daño (art. 1932 C.C.).

La acción para exigir la reparación de los daños causados, en los artículos hasta aquí vistos, prescribe en dos años, contados a partir del día en que hayan causado el daño (art. 1934 C.C.)

Los patrones son responsables de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales de los trabajadores, sufridas con motivo o en el ejercicio de la profesión o trabajo que ejecuten; por tanto, los patrones deben pagar la indemnización correspondiente, según hayan traído como consecuencia la muerte o simplemente la incapacidad total o permanente para trabajar. Esta responsabilidad subsistirá aun en el caso de que el patrón contrate el trabajo como intermediario (art. 1935 C.C.).

Incumbe a los patrones el pago de la responsabilidad que nace de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, independientemente de toda idea, culpa, negligencia de su parte. El patrón no responderá de los accidentes del trabajo cuando el trabajador voluntariamente (no imprudencia) los haya producido (arts. 1936 y 1937 C.C.). Al respecto podemos aclarar que aquí comentamos la responsabilidad civil, pero no la responsabilidad penal ni laboral.

La responsabilidad civil puede ser regulada por convenio de las partes, salvo aquellos casos en que la ley disponga otra cosa. el que presta servicios profesionales sólo es responsable hacia las personas a quiénes sirve, por negligencia, impericia o dolo, sin perjuicio de las penas que merezca en caso de delito (arts. 2117 y 2615 C.C.).

En los contratos de obra a precio alzado, todo riesgo de la obra correrá a cargo del constructor hasta el acto de la entrega, a no ser que hubiera morosidad de parte del dueño de la obra en recibirla o convenio expreso en contrario (art. 2617 C.C.).

El constructor es responsable del trabajo ejecutado por las personas que ocupe en la obra. Los empresarios constructores son responsables por la inobservancia de las disposiciones municipales o de policía y por todo daño que causen a los vecinos. Esto es extensivo a los transeúntes y vehículos que circulen por la vía pública (arts. 2642 y 2645 C.C.).

En el capítulo sobre seguros y fianzas ampliaremos nuestros comentarios sobre la responsabilidad civil.

DEL FRAUDE COMETIDO POR LOS CONSTRUCTORES O VENDEDORES DE CONDOMINIOS.

De las sanciones que impone el Código Penal para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia del Fuero Federal, en los casos de fraude cometidos por los constructores o vendedores de condominios.

CONCEPTO DE FRAUDE Y SUS SANCIONES.

Art. 386. Comete el delito de fraude el que, engañando a uno o aprovechándose del error en que éste se halla, se hace ilícitamente de alguna cosa o alcanza un lucro indebido.

el delito de fraude se castigará con las penas siguientes:

- I. Con prisión de tres días a seis meses y multa de tres a diez veces el salario, cuando el valor de lo defraudado no exceda de esta última cantidad.
- II. Con prisión de tres a seis años y multa de diez a cien veces el salario, cuando el valor de lo defraudado excediere de -- cien, pero no de quinientas veces el salario.
- III. Con prisión de tres a doce años y multa hasta de ciento veinte veces el salario, si el valor de lo defraudado fuere mayor de quinientas veces el salario.

El artículo 369 bis señala que para establecer el monto o la cuantía que correspondan a los delitos, se tomará en consideración el salario mínimo general diario vigente en el D.F., en el momento de la ejecución.

FRAUDE DE INTERMEDIARIOS EN OPERACIONES DE TRASLACION DE DOMINIO O DE GRAVAMENES REALES.

Art. 387. Las mismas penas señaladas en el artículo anterior, se impondrán:

Fracción XIX. A los intermediarios en operaciones de traslación de dominio de bienes inmuebles o de gravámenes reales sobre éstos, que obtengan dinero, títulos o valores por el importe de su precio, a cuenta de él o para construir ese gravamen, si no los destinaren, en todo o en parte, al objeto de la operación concertada, por su disposición en provecho propio o de otro.

Para los efectos de este delito se entenderá que un intermediario no ha dado su destino, o ha dispuesto, en todo o en parte, del dinero, títulos o valores obtenidos por el importe del precio o a cuenta del inmueble objeto de la traslación de dominio o del gravamen real, si no realiza su depósito en Nacional Financiera, S.A., o en cualquier institución de depósito, dentro de los 30 días siguientes a su recepción a favor de su propietario o poseedor, a menos que lo hubiese entregado, dentro de este término, al vendedor o al deudor del gravamen real, o devuelto al comprador, o al acreedor del mismo gravamen.

Las mismas sanciones se impondrán a los gerentes, directivos, mandatarios con facultades de dominio o de administración, administradores de las personas morales que no cumplan o no hagan cumplir la obligación a que se refiere al párrafo anterior.

El depósito se entregará por Nacional Financiera, S.A., o la institución de depósito de que se trate, a su propietario o al comprador. Cuando el sujeto activo del delito devuelva a los interesados las cantidades de dinero obtenidas con su actuación, antes de que formulen conclusiones en el proceso respectivo, la pena que se le aplicará será la de tres días a seis meses de prisión.

FRAUDE DE CONSTRUCTORES O VENEDORES DE EDIFICIOS EN CONDOMINIOS.

Art. 387. Fracción XX. A los constructores o vendedores de edificios en condominio que obtengan dinero, título o valores por el importe de su precio o a cuenta de él, si no los destinaren, en todo o en parte, al objeto de la operación concertada, por su disposición en provecho propio o de otro. Es aplicable a lo dispuesto en esta fracción, lo determinado en los párrafos segundo y quinto de la fracción anterior.

Las instituciones y organismos auxiliares de crédito, las fianzas y las de seguros, así como los organismos oficiales y descentralizados autorizados legalmente para operar con inmuebles, quedan exceptuados de la obligación de construir el depósito a que se refiere la fracción XIX.

9.2 QUE ES UN CONDOMINIO Y SUS CARACTERISTICAS

DENOMINACION JURIDICA DEL CONDOMINIO.

A través de los tiempos, de las diversas doctrinas jurídicas y de las características y necesidades propias de los distintos países, se ha denominado al condominio de diferentes maneras, para distinguirlo de otras formas de propiedad. Como el criterio y debate doctrinal, al respecto, excede en mucho al ámbito de estudio de este trabajo, nos limitaremos a citar algunas denominaciones para tener un marco de referencia.

Parcelación cúbica de inmuebles, propuesta por Navarro Azpeitia; Propiedad de inmuebles por planos, de Virgilio Reffino; Condominio, por Pedro Poirier, y adoptado por el derecho italiano; Condominio de casas por pisos, de Alvarez Cascos; Propiedad horizontal, Colín y Capitant, por Orlando Gómez Gil y aceptada por el derecho cubano; Propiedad de casas por pisos, de Manuel Battle Vazquez; Propiedad sobre pisos y habitaciones, de Jerónimo Gonzalez; Copropiedad de casas por pisos, de Butera.

Se advierte en todas ellas la idea de distinguir esta forma de propiedad de las otras conocidas, relacionándola directamente con inmuebles, casas o edificios, y la de hacer notar la división de esos bienes en partes, llámenseles a éstos, pisos, viviendas, habitaciones o planos. También se nota en casi todas ellas la noción de comunidad, copropiedad o condominio.

Por lo que respecta al derecho Mexicano, los códigos civiles de 1870 y 1884 no lo denominaban de algún modo particular; pero de una manera indirecta lo ubican como "los diferentes pisos de una casa". El Código Civil de 1928 se refiere a los "diferentes pisos, departamentos, viviendas o locales de un edificio". La primera ley de condominios se denominó Ley Sobre el Régimen de Propiedad y Condominio de los Edificios Divididos en Pisos, Departamentos, Viviendas o Locales.

Creo que es conveniente en cuanto a los términos propiedad y condominio, porque da la idea de exclusividad y comunidad simultáneas, pero que decir edificios divididos en pisos, departamentos, viviendas o locales es, más que amplio, restringido, pues parece que limitara a sólo cuatro las partes en que puede hacerse la división. Propondría un solo vocablo: departamento, pues en él se comprenden tanto los locales para oficinas o comercios, como las habitaciones y aun los pisos mismos, si ellos constituyen en sí una unidad dentro del edificio.

La iniciativa de ley propuesta por el Ejecutivo al Congreso en 1972, se denominaba de Ley Sobre el Régimen de Propiedad en Condominio Vertical, Horizontal o Mixto. Por su parte, las Comisiones Unidas de Estudios Legislativos, Primera Sección, de la Vivienda, propusieron: se cambia el nombre de la ley por el de Ley Sobre el Régimen de Propiedad en Condominio de Inmuebles, para el Distrito y Territorios Federales, en atención a que lo vertical, horizontal o mixto se refiere a la forma de construcción de un edificio y no lleva al equívoco de concebir un condominio pramente vertical, lo que es imposible en la realidad. Y siendo formas de edificación es pertinente aludir al elemento real que los contenga o generalice, usandose el término de inmuebles. Por otra parte, siendo ámbito jurisdiccional el del Distrito Federal y territorios, es menester determinado en el propio nombre de la Ley.

Como consecuencia, la nueva ley de 1972, que derogó a la de 1954, y que actualmente está en vigor, se denomina: Ley Sobre el Régimen de Propiedad en Condominio de Inmuebles para el Distrito y Territorios Federales. La expresión "y Territorios Federales" se suprimió según el Diario Oficial de la Federación del 8 de octubre de 1974, con motivo de que se erigieron como estados los territorios de Baja California Sur y Quintana Roo.

DEFINICION JURIDICA DEL CONDOMINIO

Es una propiedad especial, que constituida sobre edificios divididos por pisos o locales susceptibles de aprovechamiento independiente, atribuye al titular de cada uno de ellos, además de un derecho singular y exclusivo sobre los mismo, un derecho de copropiedad conjunto e inseparable sobre los restantes elementos, pertenencias y servicios comunes del inmueble.

La propiedad horizontal de los inmuebles edificados consiste simplemente en que el propietario de un piso o de un departamento, lo es exclusivamente de él, con independencia de los propietarios vecinos, y es condómino, a la vez, del terreno donde se asiente el edificio y demás bienes comunes.

Gómez Gil lo define como una institución jurídica singular e independiente, que se refiere a un régimen de propiedad en el cual se es titular de un dominio exclusivo sobre determinada unidad de un edificio, condómino, en modo permanente e irrenunciable en relación a los elementos comunes, indispensables a la existencia y disfrute de aquella.

El artículo 951 del Código Civil para el Distrito Federal, modificado con un motivo de la actual ley de condominios, en su primer párrafo vierte un concepto de esta figura, que es el mismo que establece el primer artículo de la ley de condominios, y que dice: "Cuando los diferentes departamentos, viviendas, casa o locales de un inmueble, contruidos en forma vertical, horizontal o mixta, susceptibles de aprovechamiento independiente por tener salida propia a un elemento común de aquél o a la vía pública, pertenecieran a distintos propietarios, cada uno de éstos tendrá un derecho singular y exclusivo de propiedad sobre su departamento, vivienda, casa o local y, además, un dercho de copropiedad sobre los elementos y partes comunes - del inmueble necesarios para su adecuado uso o disfrute".

Con relación al artículo primero de la ley de condominios, expresan las Comisiones Unidas de Estudios Legislativos que es mejor especificar con claridad la especie o materia que se regimenta, que definirla.

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CONDOMINIO

Los estudios del antecedente histórico del condominio han asegurado su existencia desde tiempos remotos, y hay encontradas opiniones sobre si existió o no: Su primer antecedente realmente probatorio surge con el Código Napoleónico; al advenimiento de éste, el desarrollo fue paulatino. Travest cita que ya en derecho babilónico -al decir Cug- se conoció en él un antecedente de venta de una proporción divisa de casa. Y también se cita la venta de una planta baja, de casa, en la que el vendedor se reservó el piso de encima, todo según acta de la época del rey Inmeroum de Sippar, 2 000 años antes de Jesucristo. No podemos menos citar como antecedente de la regulación de las operaciones en esta propiedad prodiviso la cita de Ferrini al llamado libro Sirio-romano, y al manuscrito de Juliano Ascalonita, anterior a Justiniano. Ascalonita, anterior a Justiniano. Allí denomina dominus a las personas propietarias de los pisos.

Mariano Fernández afirma que de los estudios llevados a cabo por los historiadores, parece deducirse que la institución que contemplamos era ya conocida en los antiguos pueblos orientales, especialmente en Egipto y Caldea. Las fuentes que manejamos para fundamentar tal afirmación son principalmente las siguientes: a) Los testimonios de algunos escritores de la época; b) Ciertos documentos e inscripciones; c) Los monumentos históricos, como el libro Sirio-romano, los extractos de Juliano Ascalonita y las leyes Gortias, y el Talmud.

Borja Martínez comenta que Hiebuhr, en su historia de Roma, señala la posibilidad de que en la legislación romana se conociera el condominio prodiviso de los distintos pisos de una casa, fundamentándose en un texto de Dionisio; que también se ha querido fundar la opinión de que los romanos conocieron la división de casas por pisos - en tres textos del Digesto, el primero de Papiano, el segundo de Ulpiano y el tercero también de Ulpiano.

Después de exponer las razones de varios juristas, dice que en consecuencia, creemos con Racciatti y Thevonot que la división de casas por pisos no existió en Roma.

Mariano Fernández aclara que lo que en aquellas civilizaciones era acaso la excepción se haya convertido hoy en la regla general. Mas no crea que con esto queremos decir que la propiedad privada de casas por pisos, tal y como aparece en la actualidad, sea una institución totalmente análoga a la que existió en los pueblos de la antigüedad. Estimamos, por tanto, que se trata de una traducción actual de un fenómeno antiquísimo, reelaborado por la doctrina científica moderna para ajustarlo a las circunstancias sociales, económicas y jurídicas de nuestro tiempo.

Con referencia a la Edad Media, Borja Martínez dice que es durante esta época cuando -a nuestro parecer- surge la institución que nos ocupa; la imperiosa necesidad de la habitación y la imposibilidad de crecimiento horizontal en las ciudades amuralladas de la Edad Media, obligaron a fraccionar por pisos y aún por habitaciones la propiedad de las casas.

Añade Borja Martínez que el Código Napoleón inspirándose principalmente en la Costumbre de Orléans y sigue las sugerencias de los tribunales de apelación de Lyon y Grenoble incluyó, por primera vez en un código, prescripciones referentes al dominio horizontal. Fue tal la magnitud del Código Napoleón de 1804, que influyó en casi todas las legislaciones de habla hispana y llegó a provocar uniformidad en la reglamentación de condominios.

Breves pero interesantes ideas nos ofrece Jose A. Negri que entre otras dice que Maximiliano, en su interesantísima obra sobre el particular, cita una disposición de las Ordenaciones Filipinas, anterior a la Independencia del Brasil, que también constituiría un reconocimiento del principio. En Francia encontramos las primeras disposiciones sobre esta materia en el artículo 116 de las Costumbres de Auxerres en 1561, que poco a poco se van extendiendo a otras regiones como resultado de una práctica preexistentes o como producto de una necesidad. Se cita como ejemplo clásico el de la ciudad de Grenoble que, rodeado de una cintura de murallas y no pudiendo desarrollarse en extensión, terminó por resolver su problema hacia la altura, adoptando la propiedad por planos; y el de la ciudad de Rennes que destruida por un incendio en 1720, resolvió por ese camino la gravísima dificultad que le creó por la falta de viviendas. Por análogas razones, el sistema existió indiscutiblemente en toda Europa, hasta que el Código Francés lo incorporó a sus disposiciones.

EL CRITERIO DEL LEGISLADOR MUNDIAL

Para Mariano Fernández, en la época contemporánea se distinguen dos tipos de legislaciones, las que admiten la propiedad de casas por pisos, y las que la admiten tácitamente. Borja Martínez habla de tres legislaciones que prohíben la institución; legislaciones que siguiendo el Código Napoleón, la admiten y regulan de un modo más o menos imperfecto; y legislaciones que pasan en silencio este punto.

Para seguir con el estudio de Mariano Fernandez, encontramos entre las legislaciones que admiten la propiedad de casas por piso a: Argentina, Austria, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Egipto, Francia, Guatemala, Holanda, Italia, Líbano, Marruecos, México, Perú, Portugal, Suecia, Suiza, Uruguay y Venezuela. La lista aumenta con Alemania, y algunos países socialistas, tales como Bulgaria, Checoslovaquia, Rumania y Rusia. Podemos agregar otros países que admiten la propiedad de casas por pisos y que cita Travest y González, como Cuba, Ecuador y Panamá. En el otro grupo, los que la admiten tácitamente, menciona a Estados Unidos, Inglaterra, Japón y Costa Rica.

ANTECEDENTES HISTORICOS EN MEXICO

Los antecedentes históricos del condominio en México se remontan al Código Civil de 1870, donde por primera vez se reglamenta en el artículo 1120, que es prácticamente una transcripción del código español. Un aspecto interesante es observar que el legislador lo situó en el libro "De los bienes, la propiedad y sus diferentes modificaciones", en el título de las "Servidumbres" y en el capítulo de las "Servidumbres de medianería".

El segundo antecedente es el Código Civil de 1884, artículo 1014, que no presenta cambios en el texto, libro, título y capítulo. El Código Civil de 1928, vigente actualmente, reglamenta este tipo de propiedad en el artículo 951, y lo ubica en el libro de "Los bienes", en el título de la "Propiedad" y en el capítulo de la "Copropiedad".

La primera ley de condominios publicada en 1954 era reglamentaria del artículo 951 de Código Civil; en cambio la de 1972, actualmente en vigor, se desvincula. Veamos lo que al respecto expresaron las Comisiones Unidas de Estudios Legislativos al someter a la consideración del senado, la iniciativa de reforma del artículo 951 en 1972: Ambas regulan el tipo de propiedad a que se refiere el artículo 951 del Código Civil para el Distrito y Territorios Federales en materia común y para toda la República en materia federal, por lo que atañe a la copropiedad de elementos comunes y el derecho singular y exclusivo de propiedad sobre la morada que regimienta. Se establecen razones técnicas y jurídicas que justifican que se desvincule el contenido de la ley del artículo 951 del Código Civil citado, tanto por la importancia singular de la materia, que esos documentos se exalta, como por no ser ortodoxo que se reglamente una ley ordinaria con la otra de la misma naturaleza, como se estimaba en la ley vigente.

En los diversos Estados de la República Mexicana se reglamenta la figura del condominio en forma semejante a la del distrito federal, ya sea reproduciendola o con algunas modificaciones.

FUENTES LEGISLATIVAS VIGENTES SOBRE
CONDOMINIOS EN LA REPUBLICA MEXICANA

Estado	Denominación de la fuente legislativa	Año
Aguascalientes	Ley sobre el régimen de propiedad y condominio.	1956
Baja California	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de inmuebles.	1973
Baja California Sur	Ley sobre el régimen de propiedad en condominios de inmuebles para el Distrito Federal.	1975
Campeche	Código Civil, de la propiedad.	1942
Coahuila	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de inmuebles.	1973
Colima	Ley reglamentaria del artículo 947 del Código Civil, de la copropiedad en condominio.	1965
Chiapas	Código Civil, de la copropiedad.	1938
Chihuahua	Código Civil del régimen de propiedad en condominio.	1974
Durango	Código Civil, del condominio.	1947
Guanajuato	Código Civil, del condominio.	1961
Guerrero	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio.	1956
Hidalgo	Código Civil, de la propiedad.	1940
Jalisco	Ley reglamentaria del artículo 986 del Código Civil, del régimen de la propiedad y del condominio.	1956
México	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de inmuebles.	1961
Michoacán	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio.	1973
Morelos	Ley sobre el régimen de propiedad y condominio de los edificios divididos en pisos, departamentos, viviendas o locales.	1956
Nayarit	Código Civil, de la copropiedad	1938

Nuevo León	Ley que regula el condominio de edificios.	1955
Oaxaca	Código Civil, de la copropiedad.	1944
Puebla	Ley sobre el régimen de propiedad y condominio de los edificios divididos en pisos, departamentos viviendas o locales.	1965
Querétaro	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de inmuebles.	1973
Quintana Roo	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de inmuebles para el Distrito Federal.	1972
San Luis Potosí	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de los edificios divididos en pisos, departamentos, viviendas o locales.	1966
Sinaloa	Ley sobre el régimen de propiedad en condominio de inmuebles.	1973
Sonora	Ley sobre el régimen de propiedad y condominio de los edificios divididos en pisos, departamentos o locales.	1957
Tabasco	Código Civil, de la copropiedad.	1951
Tamaulipas	Ley del régimen de la propiedad y condominio.	1965
Tlaxcala	Código Civil, de la copropiedad	1929
Veracruz	Ley sobre el régimen de propiedad y condominio de los edificios divididos en pisos, departamentos, viviendas o locales.	1956
Yucatán	Ley sobre el régimen de propiedad y condominio inmobiliario.	1962
Zacatecas	Código Civil, de la copropiedad.	1965

TEORIAS SOBRE LA NATURALEZA JURIDICA DEL CONDOMINIO

En primer lugar, dejaremos asentados algunos conceptos elementales en materia de derecho civil, a efecto de facilitar la explicación de la naturaleza jurídica del condominio, aunque no es nuestra intención explayarnos en estos terrenos jurídicos.

La personalidad es el atributo de ser sujeto o titular de derechos y obligaciones; tiene cinco elementos que son: el estado civil, la capacidad, el nombre, el domicilio y el patrimonio. Por ahora sólo nos interesa este último. El patrimonio es el conjunto de derechos y obligaciones pertenecientes a una persona, apreciables en dinero. Por otra parte, el conjunto de derechos que forman el patrimonio de una persona se divide en derechos reales y derechos personales.

Derecho real es una relación que se establece entre personas, con relación a un bien y que origina para todo el mundo, como sujeto pasivo, la obligación de respetar ese derecho absteniéndose de perturbar al titular en el goce del mismo, esto es, originando para todo el mundo una obligación negativa de respeto hacia el ejercicio del derecho. Derecho personal es una relación que se establece entre personas, una como sujeto activo, acreedor y otra como sujeto pasivo, deudor, por medio de la cual el primero puede exigir al segundo, no ya la cosa en sí misma sino una acción que puede ser positiva: dar o hacer una cosa; o bien, negativa: no hacer una cosa.

El derecho de propiedad es un derecho real; es la facultad reconocida por la ley a una persona para gozar, esto es, usar y disfrutar de una cosa, y disponer de ella con las limitaciones y modalidades que la misma ley establece. Este concepto se identifica con el artículo 830 del código Civil, que dice que el propietario de una cosa puede gozar y disponer de ella con las limitaciones que fijen las leyes.

El derecho de propiedad tiene tres elementos: el derecho de usar (servirse de una cosa); el derecho de disfrutar (recibir los productos); y el derecho de disponer (consumir, enajenar). Las características del derecho de propiedad son tres: Es un elemento limitado porque constitucionalmente se otorga al poder público la facultad de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público (art. 27 constitucional); es un derecho exclusivo, porque sólo puede usar de él el titular o quien sus derechos represente; y es un derecho perpetuo, porque generalmente no está limitado en cuanto al tiempo.

El derecho de propiedad puede sufrir una separación en el derecho de usar, disfrutar y disponer; lo que en materia jurídica se denomina desmembramiento de la propiedad. Esto quiere decir que el titular del derecho de propiedad ceda temporalmente a otra persona el derecho de uso o el derecho de disfrutar, o ambos a la vez. El desmembramiento de la propiedad crea los derechos reales: usufructo, uso y habitación, y también las llamadas servidumbres.

El usufructo es el derecho real y temporal de disfrutar de los bienes ajenos (art. 980 C.C.). El uso de derecho para percibir de los frutos de una cosa ajena los que basten a las necesidades del usuario y su familia, aunque ésta aumente (art. 1049 C.C.). La habitación da, a quien tiene este derecho, la facultad de ocupar gratuitamente, en casa ajena, las piezas necesarias para sí o para las personas de su familia (art. 1050 C.C.).

La servidumbre es un gravamen real impuesto sobre un inmueble en beneficio de otro, perteneciente a distinto dueño (art. 1057 C.C.). Por último, la copropiedad existe cuando una cosa o un derecho pertenecen proindiviso a varias personas (art. 938 C.C.).

Borja Martínez apunta que las principales teorías del condominio son: de la Servidumbre; del derecho de superficie; de la sociedad; de la enfiteusis y del usufructo; de la comunidad, así como otras de menor importancia. Mariano Fernández cita las siguientes: teorías antiguas (servidumbre); acéfala; del derecho sui géneris; de la comunidad; de la copropiedad; de la propiedad; de la personalidad jurídica y de la sociedad. Ramírez Ferrer cita a Battle y Gómez Gil, con las teorías de la servidumbre; del derecho de superficie; del derecho de usufructo, uso o habitación; de la comunidad, como una figura independiente. Veamos superficialmente algunas de ellas.

TEORIA DE LA SERVIDUMBRE.

Esta teoría -dice Hernán Recciatti- concibe a la propiedad por pisos o por departamentos, como la natural resultante de una amalgama entre el dominio individual y la servidumbre. La noción de servidumbre se limita a los objetos de uso común, mientras que el derecho individual de propiedad impera en cada piso o departamento.

A esta teoría se le han formulado muchas críticas, de las cuales sólo comentaremos la que se basa en el artículo 1047 del Código Civil. Como vimos en párrafos anteriores, la servidumbre es un gravamen real impuesto sobre un inmueble en beneficio de otro perteneciente a distinto dueño. Al respecto, Borja opina que para que exista servidumbre, se requiere, que se constituya sobre un inmueble ajeno; no se puede gozar de una servidumbre sobre un inmueble propio.

TEORIA DEL DERECHO DE SUPERFICIE.

El derecho de superficie era un derecho real inmobiliario que se ejercía sobre las construcciones que se encontraban en la superficie del suelo. Consistía en un desdoblamiento del dominio; los derechos del superficiario se limitaban a la parte externa del terreno; estaba facultado para plantar árboles, edificar, levantar construcciones de toda clase, etc., pero a condición de no causar perjuicios al dueño del terreno, el que a su vez, podría realizar construcciones subterráneas que no redundaren en detrimento de los derechos del superficiario.

Negri dice que para Maximiliano, la propiedad por pisos o departamentos no constituye derecho de superficie, ni servidumbre, porque en uno y otro caso es de la esencia de ellos que el titular sea propietario del terreno en que ejerce su derecho. Mariano Fernández, como Battle y Borja, también se opone a esta teoría diciendo que la llamada propiedad horizontal o de casas por pisos tiene puntos de contacto con la superficiaria, es algo que creemos no puede discutirse. por lo que al derecho real se refiere, se concreta en una concesión. o sea en la concesión del derecho a levantar en suelo ajeno una construcción futura.

TEORIA DE LA SOCIEDAD.

Dice que la propiedad por pisos se administra en forma similar a una sociedad por la voluntad de los condóminos. Se ataca a esta teoría porque la sociedad no está constituida ni tiene personalidad jurídica reconocida por la ley. Los propietarios lo serían de partes sociales y no del inmueble, que sería patrimonio de la sociedad, lo cual no sucede.

TEORIA DE LA COMUNIDAD.

Expresa Borja que las doctrinas hoy más en boga son las que ven en la propiedad por pisos una comunidad de derechos; éstas van desde las que consideran una simple copropiedad, hasta las que la consideran una copropiedad sui generis en la que hay propiedad exclusiva de un piso o departamento y copropiedad en las partes comunes.

Dentro de las teorías de la comunidad, Mariano Fernández distingue: la de la comunidad propiamente dicha, caracterizada porque sus partidarios equiparan la propiedad de casas divididas por pisos a las de las situaciones de comunidad; la de la comunidad especial, porque la particularizan, bien por venir referida concretamente a casas, bien porque en ella, al lado de casas comunes existen otras que pertenecen exclusivamente a ciertas personas (los pisos o locales) y de la comunidad prodiviso, cuyos mantenedores parten de que existe una situación comunitaria pro diviso en cuanto a su aprovechamiento.

TEORIA DEL USUFRUCTO.

Esta teoría se fundamenta en una pretendida analogía en la existencia de una persona que usa un bien distinto del propietario. Hemos visto en páginas anteriores que el usufructo es un derecho temporal para disfrutar bienes ajenos, mientras que en el derecho de propiedad se tiene la facultad de usar, disfrutar y disponer de los bienes propios; no sucede así en el llamado usufructo.

Mariano Fernández externa su opinión en el sentido de que la institución que estamos examinando es una propiedad especial, si bien pertenece al género propiedad, ofrece ciertas peculiaridades que impiden pueda ser considerada como una propiedad común u ordinaria. el calificativo especial sirve para designar gramaticalmente lo singular o particular, a diferencia de lo común o general.

Desde el Código de 1870, nuestra legislación adoptó la postura de un derecho de propiedad y una copropiedad sobre las partes comunes, donde el derecho de propiedad es de mayor importancia que el de copropiedad, y por lo mismo la cuota de copropiedad es accesoria del derecho de propiedad. Con mayor claridad marca su postura en la ley vigente de condominios, al denominarla como un régimen de propiedad en condominio de inmuebles. Ramirez Ferrer cita a Battle, quien expresa que su género es el derecho de propiedad, pero dentro de él es una especie destacada de las demás tradicionales, y es vano buscarle a toda costa semejanzas e identificaciones parciales para que sea subsumida o absorbida en otros tipos clásicos.

Su importancia enorme y su trascendencia social justifican más que sobradamente su consideración independiente. La propia opinión de Ramírez Ferrer descansa en que tiene semejanzas parciales con las diversas instituciones conocidas: propiedad, copropiedad, servidumbre, asociación, sociedad, pero distinta de todas ellas porque nos reúne la totalidad de sus características y si en cambio, tiene muchos rasgos peculiares. por tanto, debe considerarse al régimen jurídico en estudio como independiente de los mencionados, por sus propios caracteres y sus propias normas que, estimo, deben formar capítulo aparte dentro de nuestra legislación, desligandolas de las instituciones conocidas.

Habrà notado el lector que hemos seguido las opiniones de autores extranjeros y que únicamente hemos mencionado a dos mexicanos, estudiosos de esta figura, cuyos trabajos tienen el mérito de ser los pioneros en la materia; por lo tanto, y vistos en otro ángulo, pudiera parecer que algunos de sus conceptos fueran imprecisos ante la realidad actual. Esto obedece a que dichos estudios fueron realizados sobre la anterior ley de condominios. Manuel Borja Martínez y Rafael Ramírez Ferrer publicaron sus investigaciones en 1957, es decir, quince años antes de que se publicara la ley actual de condominios; y baste decir que muchas de las críticas y sugerencias que formularon a la primera ley, fueron recogidas por la ley de 1972.

Consideramos actualizada la posición de nuestro derecho al denominar al condominio como un régimen en condominio de inmuebles. Los principios de esta figura descansan en un amalgama de las reglas de la propiedad individual y las reglas de la copropiedad, pero considerando al condominio como una figura jurídica con personalidad propia y con una ley específica, de tal manera que está desvinculada del Código Civil pero vinculada al Derecho civil. Conviene destacar que ésta posición aun no ha sido adoptada por la legislación de algunos estados de la República, ya que la consideran como ley reglamentaria de su Código Civil; también hay que mencionar que algunos estados siguen reglamentando al condominio a semejanza de los términos de la ley de condominios para el Distrito Federal de 1954. Otros reglamentan a esta figura dentro de su Código Civil. Por ultimo, esta institución se ha denominado en términos no jurídicos con el nombre genérico de condominio.

El condominio contiene varias características que lo distinguen: es un sistema definido de propiedad que regula inmuebles; es un amalgama de la forma tradicional de propiedad privada y de la conocida como copropiedad; es requisito indispensables que la salida de la propiedad privada (departamento) no sea hacia otra propiedad privada; que la propiedad privada del inmueble y la propiedad común estén claramente descritas; que se defina qué proporción de los bienes comunes corresponden a cada una de las partes privadas, y que se constituya y se administre de acuerdo con las normas legales aplicables sobre la materia.

En consecuencia, podemos definir al condominio como: un sistema de propiedad inmobiliaria con características propias y definidas denominado régimen de propiedad en condominio de inmuebles que amalgama en forma inseparable un derecho singular y exclusivo de propiedad sobre un inmueble claramente descrito para su identificación, que necesariamente cuente con salida propia a un elemento común o a la vía pública, y un definido y proporcional derecho de copropiedad sobre los diversos elementos y partes comunes, igualmente descritos, necesarios para su adecuado uso o disfrute; constituido legalmente con apego a las disposiciones que marca la ley y guardando las normas que contiene ésta y su reglamento para una adecuada y necesaria convivencia social.

GENERALIDADES DE LA LEY VIGENTE DE CONDOMINIOS

La ley sobre el régimen de Propiedad en Condominio de Inmuebles para el Distrito Federal fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de diciembre de 1972; entró en vigor a los tres días de su publicación, abrogó a la ley anterior de 1954 y derogó las tres demás disposiciones en contra.

La indivisibilidad de las propiedades privada y común del régimen de propiedad en condominio se encuentra en el artículo 1, y señala que sólo se puede enajenar, hipotecar o gravar la propiedad individual conjuntamente con el derecho de copropiedad sobre los elementos comunes. También encontramos el principio del derecho, dentro del condominio, de propiedad singular y exclusiva al expresar la ley que para enajenar, hipotecar o gravar la propiedad individual puede hacerse sin necesidad de consentimiento de los demás condóminos.

El citado artículo también dispone la obligación de una salida propia a un elemento común o a la vía pública de la propiedad individual; que sobre ésta se tiene un derecho singular y exclusivo, y un derecho de copropiedad sobre los elementos comunes; que los derechos y obligaciones de los propietarios deben regirse por la escritura constitutiva del condominio y su reglamento; y la de la compra-venta, por el Código Civil para el Distrito Federal, por la misma ley de condominios y por otras leyes que fueran aplicables.

La ley anterior parecía limitar al condominio a pisos, departamentos, viviendas o locales; la nueva, al referirse a régimen de propiedad en condominio de inmuebles, abrió la puerta a un horizonte no explorado hasta esa fecha en México, como es el caso, entre otros, del condominio para estacionamiento de automoviles, que coadyuvaría a resolver el problema de estacionamiento en zonas como el centro del Distrito Federal.

El artículo 2 menciona los tres casos en que puede originarse el régimen de propiedad en condominio de inmuebles: 1. Cuando varios propietarios de un edificio de departamentos deciden construirlo bajo el régimen de condominio o bien, si ya estuviera construido cambiar su régimen; en ambos casos con la intención de habitar o simplemente de conservar la titularidad de los departamentos que cada uno de ellos corresponda;

2. Cuando el propietario o propietarios deciden construir departamentos en condominio con la intención de enajenarlos a terceras personas; 3. Cuando el propietario o propietarios de un edificio de departamentos deciden cambiar el régimen de éste con la intención de enajenarlo como departamento a distintas personas. En pocas palabras, el régimen de condominio se origina por:

- * Departamentos construidos o por construir que cambian el régimen a condominio con la intención de habitar o conservar.
- * Construir departamentos para enajenar.
- * Cambiar el régimen a condominio de un edificio para enajenarlo como departamento.

En este caso, usamos el término departamento en sentido genérico para denominar cualquier tipo de construcción.

Por tanto, la ley se refiere a inmuebles construidos o por construir; entonces, quedan excluidos los terrenos, es decir, no se puede constituir el régimen de condominio sobre terrenos, salvo el caso en que se pretenda construir. Sin embargo, en la práctica se ha dado este caso, lo cual es una deformación del sistema.

Los departamentos pueden pertenecer o enajenarse a distintos dueños. Con relación a esto, se asentó en el informe de las Comisiones Unidas de Estudios Legislativos, la expresión del entonces Secretario de Gobernación en el sentido de que en el régimen de condominio no hay interés en mantener unida la propiedad en unas solas manos, sino interés en dividir la propiedad en múltiples manos.

Si bien existe el interés de dividir la propiedad, no existe limitación alguna, ya que la enajenación a que alude el artículo segundo no fija un plazo cierto y definido o la obligación de enajenar. También puede darse el caso, entre otros, donde la intención sea la de rentar, en vez de enajenar o habitar, sin existir tampoco prohibición alguna.

Los requisitos para la constitución del régimen en condominio se encuentran en el artículo tercero. Dentro de los requisitos previos, está el de obtener licencia de construcción la que se otorga hasta por un máximo de 120 departamentos, es decir, en el sentido de construir un régimen de condominio hasta por ese número, aun cuando éste y otros formen parte de un conjunto o unidad habitacional. Los motivos de esta limitación, según las Comisiones Unidas, son por la notaría imposibilidad de establecer relación humana entre los vecinos de un conjunto urbano habitacional. Por esto se adoptó también que en las licencias de construcción que en futuro expida el Gobierno del Distrito Federal, en sentido de ser realizable el proyecto general, por hallarse dentro de las previsiones y sistemas establecidos, así como de las previsiones legales sobre desarrollo urbano, de planificación urbana y de prestación de los servicios público.

El artículo 4 se refiere a la constitución misma del régimen. Como elemento formal, debe hacerse constar en escritura pública, que no es otra cosa que la declaración de la voluntad en un acto jurídico por medio del cual una sola propiedad, consistente en terreno y construcciones, edificadas o por construirse, se divide en varias propiedades individualmente independientes entre sí, jurídicamente hablando, pero ligadas por elementos y partes comunes que le son necesarias. La escritura constitutiva debe contar con:

- * La descripción clara y precisa del terreno.
- * La constancia de los permisos necesarios para su constitución, de los que ya se hizo mención.
- * La descripción general de las construcciones y de la calidad de los materiales empleados o que vayan a emplearse.
- * La descripción de cada inmueble de propiedad individual y el porcentaje, también nominal, que le corresponde de las partes comunes.
- * El destino general del condominio y el especial de cada uno de los inmuebles.
- * Las características de la póliza de fianza para responder de la ejecución de la construcción y de los vicios de ésta, cuyo monto y características serán determinadas por las autoridades que expidan las licencias de construcción o de cambio a régimen.
- * Los casos y condiciones para ser modificada la escritura constitutiva.
- * La obligación de que formará parte de la escritura constitutiva certificados por notario público, el plano general, los planos de los elementos comunes y el reglamento del condominio.

Este mismo artículo impone la obligación al constituyente del condominio de entregar al administrador y éste de recibir, copias notariamente certificadas de la documentación citada en párrafos anteriores, así como de la demás que se juzgue necesaria.

El artículo 5 se refiere a la inscripción de la escritura constitutiva del condominio en el Registro Público de la Propiedad, inscripción que queda a cargo del notario público.

El Código Civil en el título "Del Registro Público" y en el capítulo "De su organización", establece que el registro Público debe funcionar conforme al sistema y método que determine el reglamento (art. 3000 C.C.). En el capítulo del registro Público de la propiedad inmueble y de los títulos inscribibles y anotables que rigen el Registro Público de la Propiedad Inmueble deben inscribirse: los títulos por los cuales se crea, declare, reconozca, adquiera, transmita, modifique, grave o extinga el dominio, posesión originaria, los demás derechos reales sobre bienes inmuebles, y los demás títulos que la ley ordene expresamente que sean registrados (art. 3042 C.C.). En caso de los condominios, la ley correspondiente ordena expresamente su inscripción (art. 5).

Por su parte, el Reglamento del registro Público de la Propiedad establece que los actos o contratos a que se refiere el artículo 3042 del Código Civil son materia de inscripción en la parte primera del folio Inmobiliario (art. 123). Cuando un predio se constituya en régimen de condominio, se abre un folio matriz con número registral propio para contener la descripción de la finca y de los elementos comunes de la misma, con la traslación a dicho folio de los asientos vigentes en el Folio de Derechos Reales del predio originario. a continuación se abre, por cada unidad resultante, el respectivo Folio de Derechos Reales, y se le dota del número registral que le corresponda en orden progresivo (art. 143).

Condómino es la persona física o moral que en calidad de propietario está en posesión de uno o más de los departamentos; para los efectos de la ley de condominios, es la que haya celebrado contrato en virtud del cual, de cumplirse en sus términos, llegue a ser propietario (art. 11).

La comparación de este artículo con el de la ley anterior, aclara la personalidad del condómino, al eliminar el término de dueño por el de propietario o "llegue a ser propietario". Sobre el particular, el legislador planteó que ¿solamente se entendería por condómino a quien es propietario, o tiene derecho ya de condómino, el que llegará a ser propietario porque tiene celebrado un contrato de promesa de venta o porque en su contrato se mantuvo reserva de dominio?. Por esto se dijo: y para los efectos de esta ley se entiende por condómino, al que sin ser propietario aún llegará a serlo al cumplir el contrato relativo.

Como se puede apreciar la intención del legislador es proteger los derechos del condómino, aun cuando no haya escriturado el inmueble a su nombre. Esta situación le permite tener una participación en la administración del condominio, según veremos más adelante. Conviene mencionar, que por una parte le confiere derechos pero, por otra, también le genera las obligaciones correspondientes.

Creemos oportuno destacar en la definición de condómino que apunta la ley, la expresión de que un condómino puede ser una persona física o moral, y que a nuestro juicio es innecesaria; basta el calificativo de persona, porque quien tiene la capacidad de adquirir podrá ser titular de un condominio. Cita Arturo Puente que la capacidad es la aptitud de las personas de tener derechos y obligaciones y ejercitar por sí mismas esos derechos o cumplir aquellas obligaciones; la primera aptitud es la capacidad de goce, llamada capacidad jurídica; la segunda aptitud es la de ejercicio, también llamada capacidad de actuar.

Un menor de edad o un incapaz puede ser titular de un condominio por medio de sus representantes (art. 23 C.C.). También puede darse el caso de la pluralidad de propietarios, al ser dos o más los titulares, copropietarios de un condominio. Una sociedad también puede ser dueña de un condominio, para instalar sus oficinas o simplemente para revender o construir y vender dichos inmuebles.

LA PROPIEDAD EXCLUSIVA Y LA PROPIEDAD COMUN

El condómino tiene derecho exclusivo a su departamento, vivienda, casa o local y un derecho a la copropiedad de los elementos y partes del condominio que se consideren comunes (art. 11). Por otra parte, cada uno de los propietarios posee un derecho singular y exclusivo de propiedad sobre su departamento, y además un derecho de copropiedad sobre los elementos y partes comunes del inmueble (art. 1).

La ley de condominios dedica el capítulo segundo, que comprende 16 de los 45 artículos que forman dicha ley, es decir más de la tercera parte, a reglamentar los derechos de propiedad común. Ello se debe a que los bienes comunes son los que pueden ocasionar mayor punto de duda y conflicto entre los condóminos; es decir, es la parte de la ley que reglamenta la copropiedad del condominio. Por otro lado, la propiedad privada está ampliamente reglamentada por el Código Civil, y es consecuentemente la menor dificultad ofrece a la armonía del condominio, ya que es el derecho real por excelencia.

El condómino puede usar, gozar y disponer de su condominio según las limitaciones y prohibiciones de esta ley y las demás que establezcan la escritura constitutiva y el reglamento del condominio. Las limitaciones y prohibiciones son principalmente las siguientes: ocupar el departamento en forma ordenada y tranquila, con apego a la moral y buenas costumbres, habitarlo de manera que no afecte la tranquilidad de los demás condóminos o que comprometa la estabilidad, seguridad o comodidad del condominio; abstenerse de todo acto, aun en el interior de su propiedad, que lesione los bienes comunes, no efectuar ninguna innovación o modificación que afecte el edificio (arts. 17, 22 y 24). Los departamentos bajo o primero y los del último nivel no otorgan derechos especiales a los condóminos, salvo que así lo establezca la escritura o el reglamento (art. 23).

De la investigación de Ramirez Ferrer, desprendemos los siguientes conceptos sobre la propiedad común: Elementos comunes son los necesarios para el adecuado uso o disfrute del edificio (ley española); las cosas que no están afectadas al uso de determinado propietario son comunes a todos (ley francesa); son elementos indispensables de propiedad común (Reffino); son cosas comunes todas las que no pertenezcan individualmente a uno o más partícipes (Mucius Scaevola); son las partes que sirven igualmente a todos (Colin y Capitant); son obras fundamentales y de servicio general de la finca (Navarro Azpeitia); son todos aquellos que sean necesarios para la existencia, seguridad y conservación del edificio, y estén destinados al uso o disfrute de los departamentos (Gomez Gil); nada como la seguridad que crea la determinación de las cosas comunes y su régimen en el reglamento de propiedad (Battle).

Del estudio de borja Martínez desprendemos: son los indispensables para la seguridad del mismo (ley argentina), y los necesarios para su existencia, conservación y seguridad (ley cubana); nuestra ley del 2 de diciembre de 1945 considera comunes las partes del edificio, necesarias para la existencia, seguridad y comodidad de acceso, recreo, ornato o cualquier fin semejante.

Este es, sin duda alguna, el criterio a que debemos atenernos para considerar como bien común a cualquier parte del edificio sobre la que hubiere duda acerca de su naturaleza privativa o común, por el silencio de la ley, de las escrituras y del reglamento de condominio y administración.

Pérez Pascual expresa sobre los elementos comunes que están en una recíproca dependencia con las partes privativas, cumpliendo una función y un servicio, y subordinados a éstos por la finalidad que cumpliendo una función y un servicio, y subordinados a éstos por la finalidad que cumplen; son necesarios en sentido amplio para el adecuado uso y disfrute de las partes privativas, es irrenunciable su titularidad realizada independientemente de las partes privativas; no son divisibles; su número no puede ser determinado de forma abstracta y a falta de título en contra, los elementos que por su naturaleza lo permiten, utilizados en común, son comunes.

Estos criterios nos dan una idea de la diversidad de opiniones que el tema en cuestión ha generado, y aunque en el fondo coinciden, no vierten un criterio uniforme; tienen que recurrir a una enumeración de bienes comunes para que se precise en cada caso particular y concreto cuales son dichos bienes.

Nuestra ley de condominios, al igual que muchas otras, se abstiene de dar una definición o concepto sobre los bienes comunes. En su artículo 13 formula una enumeración bastante extensa. Es conveniente hacer notar que la actual ley tiene un concepto mas amplio y actualizado, que se ajusta a la época del conjunto o unidad habitacional al considerar como propiedad común a senderos, calles, interiores, obras deportivas, de reunión social, etc. Entre los elementos comunes que cita el artículo 13 se encuentran:

* El terreno sótanos, pórticos, puertas de entrada, vestíbulos, galerías, corredores, escaleras, patios, jardines, senderos y calles interiores; espacios que hayan señalado las licencias de construcción como suficientes para estacionamiento de vehículos, siempre que sean de uso general.

* Los locales destinados a la administración, portería y alojamiento del portero y de los vigilantes, más los destinados a las instalaciones generales y de servicios comunes.

* Las obras, instalaciones, aparatos y demás objetos que sirven al uso o disfrute común, tales como fosas, pozos, cisternas, tinacos, ascensores, montacargas, incineradores, estufas, hornos, bombas y motores; albañales, canales, sistemas de distribución de agua, drenaje, calefacción, electricidad y gas; los locales y las obras de seguridad deportivas, de recreo, de ornato, de recepción o de reunión social y otras semejantes, con excepción de los que sirven exclusivamente a cada departamento, casa o local.

* Los cimientos, estructura, muros de carga y los techos de uso general.

* Cualesquiera otras partes del inmueble, locales, obras, aparatos e instalaciones que se resuelva, por la unanimidad de los condóminos, usar o disfrutar en común o que se establezcan con tal carácter en el reglamento del condominio o en la escritura constitutiva.

En cuanto a este último punto y a la parte final del primero, el legislador deja amplia libertad al constituyente del condominio, antes, y a los condóminos después, para determinar los elementos que formen parte de la propiedad común. Estimamos, por tanto, que algunos bienes que por su naturaleza parezcan ser de propiedad privada, pueden constituirse como propiedad común y viceversa. Tal podría ser el caso de un local comercial que de acuerdo entre los condóminos se constituya como área común a fin de rentarlo, y que su producto se destine a sufragar, cuando menos en parte, los gastos de mantenimiento y administración. Otro caso sería el de los estacionamientos, que pueden ser identificados como área común o área privada, y que serán comentados más adelante.

Así como hemos distinguido bienes comunes que pertenecen a todos los condóminos, el artículo 14 se ocupa de los bienes comunes que no pertenecen a todos, y que los denomina condóminos colindantes, tales como los entrepisos, muros y demás divisiones que separen entre sí los departamentos. De igual manera, también podemos asegurar la existencia de condóminos, a los que llamaremos condóminos coparticipes en el uso o disfrute de determinados bienes comunes sólo a ellos.

Un condómino no puede liberarse de sus obligaciones, aun en el caso de que renuncie a sus derechos, parciales o totales, de los bienes comunes no puede restringir o hacer más oneroso el derecho de los demás (arts. 15 y 16).

El condómino de un departamento, vivienda, casa o local no puede hacer objeto de venta o arrendamiento parte de los mismos, como piezas, recamaras, cuartos de servicio o lugar privativo para estacionamiento de vehículos (art. 17). No debemos incurrir en el equívoco de pensar que la prohibición es para todo tipo de inmueble en condominio, ya que se refiere a enajenar o rentar parcialmente un condominio.

En primer lugar, debemos atender el criterio del legislador que se refiere en particular a la vivienda. El objeto es evitar la degeneración de la vivienda a extremos que con la ley se trata de evitar. Otra explicación es la de las autoridades del gobierno del Distrito Federal basada en que los servicios públicos se prevén según el número de habitantes de una zona. Bajo tal criterio, sí puede ser objeto de arrendamiento parcial una oficina en condominio, ya que la superficie de ésta, de una u otra manera, limita el número de posibles usuarios; pero no podrá ser enajenado parcialmente porque constituye una sola unidad, es decir, que para efectos jurídicos y de inscripción en el Registro Público de la Propiedad es un solo inmueble; en consecuencia, la venta de un condominio, sea de habitación o de cualquier otro tipo, no podrá ser enajenado parcialmente.

Un arrendatario o cualquier otro cesionario puede cumplir determinadas obligaciones, según convenga con el condómino, inclusive la de representante ante los demás condóminos; pero en todo caso, el condómino es solidario de las obligaciones del usuario (art. 17)

Los artículos 27 al 33 inclusive, regulan las actividades de los órganos del condominio; la asamblea de condóminos, el administrador y el comité de vigilancia, de los que más adelante nos ocuparemos. Los artículos 18 al 21 se ocupan de los condominios financiados o construidos por instituciones oficiales.

En conclusión, podemos decir que el condominio está formado por dos tipos de propiedad privada y el derecho proporcional sobre la copropiedad de los elementos y partes comunes del edificio.

La propiedad privada, en términos objetivos, está formada por el interior del departamento; la propiedad común parte de la puerta del departamento hacia el exterior, con la inclusión de instalaciones generales, aun cuando crucen la propiedad privada; es decir, todos los bienes necesarios para la existencia, seguridad, conservación y adecuado usos y disfrute del edificio, que no pertenezca a ningún condómino en particular o grupo de condóminos en especial, y que en consecuencia son inseparables e indivisibles de la propiedad privada, tales como el terreno y toda clase de circulaciones, áreas destinadas a la administración y servicios, cimentación, azoteas, obras, instalaciones, equipos generales y cualquier otra que se establezca la escritura y el reglamento del condominio.

EL REGLAMENTO DEL CONDOMINIO

Sin limitar, la ley de condominios impone en su artículo 34 las bases mínimas en que debe descansar el reglamento del condominio. Si bien es cierto que esta ley no puede convertirse en un tratado de cosas administrativas y normas de convivencia, también es cierto que en el contexto de todas ellas se vierten principios, limitaciones, restricciones, prohibiciones y facultades, principalmente, que con --tribuyan a la reglamentación de esta relativamente nueva modalidad de la propiedad.

Para un adecuada redacción del reglamento, cualquier experto en el manejo del idioma estaría capacitado para hacerlo; para ajustarse a los preceptos legales, estaría capacitado para hacerlo; para ajustarse a los preceptos legales, estaría capacitado un abogado o como en la práctica lo que se desean prever, un experimentado administrador de inmuebles, necesariamente en condominios, sería lo recomendable; si el problema estriba en la descripción técnica de las diversas partes de la propiedad privada y elementos comunes, la solución es un arquitecto o un ingeniero; si exclusivamente se refiera a las necesidades de los condóminos, bastaría el concejo de ellos; si fuera un apetito legal, la ley de condominios o algún reglamento lo hubiera resuelto o previsto.

La realidad es que todas estas personas y los aspectos mencionados, así como otras disciplinas, son las que deben contribuir a la formulación del reglamento. Veamos cual es el criterio del legislador: en estos de las modalidades habrán advertido los señores senadores cómo continuamente se alude en la ley a los reglamentos del condominio:

Reglamentos del condominio que claro, por razones prácticas se encomiendan a los suscriptores de la escritura del condominio, en el momento en que estos se gobiernen su propiedad, dando oportunidad de codificaciones al reglamento del condominio. En el reglamento del condominio es donde fundamentalmente se establecerán las normas concretas relativas a las modalidades del régimen de propiedad.

Esta situación también es característica de otras legislaciones. Sobre la ley argentina, Negri comenta que la ley y su decreto reglamentario se han limitado a señalar y establecer las bases del régimen de la propiedad horizontal. Pero han dejado libradas a la voluntad y al interés de los propios interesados las particularidades del consorcio. Son, pues, los mismos copropietarios quienes, dentro de aquellas normas fundamentales, han de redactar su propio convenio de copropiedad, amoldándolo a las características del edificio común y a sus conveniencias particulares.

Mariano Fernández nos dice que posiblemente sea la española, la única de las legislaciones que regulan la propiedad horizontal o de casas divididas por pisos que emplea el término estatutos, y la única que establece la triple distinción entre los Estatutos, los Reglamentos de orden interno y el Título Constitutivo.

Los estatutos, sinónimo del reglamento del condominio en nuestro derecho, es en concepto de Mariano Fernández, el conjunto de reglas plasmadas por escrito y con fuerza de ley, establecidas de común acuerdo por todos los propietarios de un edificio sujeto al régimen de propiedad horizontal para completar y desarrollar su ordenación legal en lo relativo a la constitución y ejercicio de sus respectivos derechos y obligaciones, adecuandola a las exigencias y necesidades de los derechos de los diversos casos y situaciones.

Los reglamentos de orden interno son aquella colección de reglas o preceptos de régimen interior, dados por los propietarios de un edificio sujeto al régimen de propiedad horizontal para regular exclusivamente, y dentro de los límites establecidos por Ley y Estatutos, los detalles de convivencia y más adecuada utilización de los elementos y servicios comunes.

La no identificación entre el legislador y lo que realmente sucede, se refleja con lo asentado en párrafos anteriores y lo expresado por Jose Luis Ordoñez en el Club Rotario Nonoalco desgraciadamente, en la práctica, la ley sobre el régimen de propiedad y condominio ha resultado un tanto inoperante por abierta y no precisa en su capítulo de administración: esto ha permitido que los reglamentos sean formulados por los constructores de los condominios, bien propietarios o ingenieros, que se supone deberían tener experiencia en ello, o bien por los notarios que incluyen el reglamento de la escritura constitutiva respectiva. Sin embargo, normalmente el propietario y el ingeniero constructor no conocen la mayoría de las veces la ley mencionada, y el notario, que se supone sí la conoce generalmente el edificio en cuestión. Entonces sólo tienen los tres un común denominador: el que todos ellos ignoran los problemas de administración de un condominio.

El mismo Ordoñez sugiere si bien las autoridades del Distrito Federal revisan cuidadosamente los planos de construcción, y obligan a otorgar fianza para el cumplimiento puntual de las especificaciones aprobadas y del buen estado de la construcción en beneficio de terceros, futuros adquirentes; aun no se pone atención en revisar y autorizar los estatutos o el reglamento interior del condominio, el cual debe apegarse a las disposiciones de la ley vigente, y que debe adecuarse además a la estructura física del condominio que va a regir.

Oscar del Valle comenta que se comete muy frecuentemente el error de copiar una escritura y un reglamento de algún edificio para aplicarlo a otro, la mayor parte de las veces con características muy diferentes, resultando así dicha escritura y reglamento totalmente inoperantes y antifuncionales.

El reglamento puede llegar a ser más importante que la misma ley. Se cita en el artículo 1 de la ley de condominios que los derechos y obligaciones deben regirse por la escritura de constitución del régimen y las de compraventa, por el reglamento del condominio, el Código Civil, la ley de condominios y por otras leyes que fueran aplicables. La escritura es la figura que constituye el régimen jurídico; el reglamento es el que instaura la administración interna; y ésta es importante para los efectos de la convivencia de la comunidad.

El artículo 34 de la ley de condominios se refiere a lo que como mínimo debe contener el reglamento: los derechos y obligaciones de los condóminos sobre los bienes de uso común, con la especificación de estos últimos; las limitaciones a que queda sujeto el ejercicio del derecho de usar tales bienes y los propios; las medidas convenientes para la mejor administración, mantenimiento y operación del condominio; las disposiciones necesarias que propicien la integración, organización y desarrollo de la comunidad; la forma de convocar a asamblea de condóminos y persona que la presida; la forma de designación y facultades del administrador; los requisitos que deben reunir el administrador; las bases de remuneración del administrador; los casos en que proceda la remoción del administrador; la forma de designación, y facultades y requisitos que debe reunir; las bases de remuneración y remoción del comité de vigilancia; y las materias que le reserven la escritura constitutiva y la ley de condominios.

Además, a través del contexto de la ley de condominios encontramos diversas disposiciones que deben ser previstas en el reglamento. Citemos algunas de ellas, sin olvidar los artículos y fracciones correspondientes.

El reglamento debe prever los casos en que se pueda modificar la escritura constitutiva (arts. 8 y 29, frac. XI); debe prever que no se libere de sus obligaciones un condómino, aunque haga abandono de sus derechos o renuncie a usar determinados bienes comunes (art. 15); el reglamento debe agregarse al apéndice de la escritura constitutiva (art. 4);

establecer, si las hay, las salvedades a los derechos de los condóminos de los primeros o últimos pisos (art. 23); facultar la representación, y determinar otras formas y procedimientos para votación (art. 27-IV); determinar las primeras aportaciones para la constitución de los fondos (arts. 29-VII y 35); así como los gastos, normas especiales para el reparto de los mismos e intereses por cuotas (arts. 36 y 37), y bases para efectuar obras necesarias (art. 26-I).

En todo contrato de adquisición debe entregarse al interesado una copia del reglamento (art. 6); fijar las bases para usar y disfrutar los bienes de uso común (arts. 13-V y 17); prever los casos de controversias (art. 41); establecer la garantía real sobre los departamentos, por incumplimiento de obligaciones contraídas en la escritura constitutiva, en el reglamento y la ley (art. 43); fijar bases respecto a las asambleas para: convocar (arts. 27-I y 28), tomar desiciones (art. 27-V), la obligatoriedad de las decisiones (art. 28) y las facultades (art. 29); establecer las facultades del administrador (arts. 31 y 32).

En conclusión el reglamento debe contener las disposiciones que emanan del contexto de la ley, así como todas aquellas que regulen las relaciones sociales, económicas, administrativas, morales y jurídicas entre los condóminos, entre éstos y los órganos de la administración. Debe contener reglas sobre cuestiones específicas que contribuyan a esclarecer las obligaciones de cada uno de los condóminos, incluso en detalles y aspectos que pudieran parecer triviales. Dice Negri que la convivencia de muchos inquilinos en una casa de departamentos gira alrededor de una serie de pequeñas reglas en materia de higiene, comportamiento, tenencia de animales, moralidad, ruidos, etc. En el régimen de la propiedad horizontal la situación es análoga, pero variando el carácter de los intervinientes: no se trata ya que de inquilinos de un propietario único, sino de los mismos copropietarios habitando el edificio común.

En la mayoría de los casos, por no decir todos, el reglamento lo elabora una sola persona, el notario o el constructor; generalmente es una copia de reglamento de otro edificio, y no intervienen en su elaboración los futuros compradores. Estos, los condóminos, empiezan a poblar poco a poco el edificio, según la venta y entrega de los departamentos. Por necesidades elementales, se inicia la administración en su etapa de servicios, de manera improvisada, al no estar ocupados todos los departamentos ni contar con un administrador profesionales; la mayoría de los compradores tienen desconocimiento de la ley de condominios, además de que no cuentan con el reglamento del mismo, porque ignoran que deben entregarles un ejemplar.

El notario debe proporcionar al comprador un ejemplar del reglamento, pero lo hace hasta la entrega de la escritura de compraventa registrada, lo que sucede 2 ó 3 meses después, plazo que se alarga muchas veces por decisión del comprador al no recoger su escritura oportunamente. El promotor que vende los condominios, que también debería entregar un ejemplar del reglamento a cada comprador, generalmente no lo hace.

Cuando los condóminos reciben su reglamento, ya no es necesaria su lectura. Muchos compradores no se percatan de su existencia porque va dentro de la escritura de compraventa, además de que la administración ya se encauzó, usualmente por el proceso de autoadministración. En consecuencia, pocas veces se acude al reglamento, y se administra por un conjunto de reglas que nacen de las necesidades del condominio y de las juntas informales del mismo.

Si es importante que los condóminos reciban su reglamento oportunamente, no menos necesario es que se encuentre redactado, dentro de lo posible, con un lenguaje común entendible y sencillo, lo más alejado posible de la terminología jurídica. El problema radica en que está redactado en términos jurídicos, que casi siempre son transcripciones de la ley de condominios.

LOS PROINDIVISOS DEL CONDOMINIO

En la escritura constitutiva debe constar el valor nominal que se asigne a cada departamento y precisar el porcentaje que le corresponda sobre el valor total (también nominal) de las partes en condominio (art. 4). En la ley anterior se asentaba simplemente valor total, lo que se traduce en un acierto de la nueva ley al expresar valor nominal. Veamos lo que al respecto dicen las comisiones legislativas: algún otro aspecto fue importante. El de dar la oportunidad de voto según interés de cada condominio. No se podía dejar que la escritura estableciera simplemente el valor, sino un valor nominal; porque será base el valor nominal de la evaluación de los votos correspondientes por cada departamento, casa o local incluido en un condominio. Así es que se previó valor nominal del departamento y valor nominal del total.

Los valores a que se refiere la ley no tienen relación alguna con los valores de la oferta y la demanda. Borja comenta que cada departamento tiene dos valores: uno básico y permanente y el otro ocasional o de comercio. El primero es un valor específico que se le enseña para determinar la proporción en que cada uno de los titulares debe contribuir a las cargas comunes y disfrutar de los elementos para el uso de la colectividad. El segundo es el valor real que se le asigna en los distintos actos o transacciones jurídicas de que puede ser objeto el departamento.

El valor del inmueble que debe declararse o hacerse constar en la escritura sólo tiene utilidad para fijar la proporción que existe entre el total del edificio y el parcial del departamento. En realidad, el valor en dinero, real o estimado, el valor de compra o de venta, no tiene importancia. La forma correcta y la más frecuente es la determinación por cuotas abstractas, ya sean números quebrados, fracciones decimales o tantos por cientos.

La ley de condominios al utilizar la expresión de porcentajes proporciona homogeneidad al sistema que la práctica ha denominado proindivisos, y al conjunto de éstos de un edificio: tabla de proindivisos.

En la ley encontramos algunas disposiciones que van en relación directa con los proindivisos: el derecho de cada condómino sobre los bienes comunes debe ser proporcional al valor de su propiedad exclusiva, fijada en la escritura constitutiva para este efecto (art. 12); el proindiviso o porcentaje sirve también para fijar las obligaciones de los condóminos (arts. 29-VII, 35, 36 y 40), para dar formalidad a las asambleas, o sea el quórum (art. 28), para formar las mayorías necesarias a efecto de que tengan validez los acuerdos (arts. 27-II, V y VI, 31-XII, 33, 38, 44 y 45), para disfrutar de los elementos comunes por un grupo de condóminos (art. 36) y para beneficio de acreedores (arts 27-III y 31-II).

Podríamos decir, para precisar el aspecto que nos ocupa, que el propietario de un departamento lo es en proporción del 100% sobre su propio departamento (propiedad privada); a la vez, es copropietario de una parte proporcional de los bienes comunes en el porcentaje que le corresponda. Entonces, es la propiedad común la que se "reparte" proporcionalmente entre todos los condóminos. Aquí conviene hacer hincapié en que toda la propiedad común debe "repartirse" y no sólo una parte, porque en la práctica se han generado vicios que parecen no tener importancia, como por ejemplo un edificio de tres departamentos a los que cada uno se le asigna un porcentaje de 33%, lo que en suma resulta 99, debiendo ser 100.

Viene al caso citar el comentario que Torné nos da en relación al proindiviso, la cuota de participación en la comunidad se expresa en centésimas del valor del inmueble, ya que éste es el objeto de aquélla. Naturalmente, el total de todas las cuotas deben sumar la unidad.

Entre otras cuestiones, el proindiviso sirve para repartir los gastos que son necesarios en el mantenimiento de las áreas comunes; no es equitativo que todos paguen cuotas iguales, cuando en la práctica se ve cómo los departamentos, desde la preventa, tienen precios de venta diferentes, debido a su ubicación, tamaño, etc.

Los criterios para fijar proindivisos deben atender a la superficie de cada departamento, a la ubicación que ocupa en el edificio, el piso o nivel, si es interior o exterior, orientación, etc. Consideramos que debe atender a los mismos factores o elementos de juicio que sirvieron como base para fijar precios. Es muy común que en un edificio los departamentos sean del mismo tamaño, pero su precio es mayor si tiene vista a la calle o si se encuentran ubicados en los últimos pisos con elevador.

En consecuencia, si los departamentos tienen precios diferentes, no es equitativo ni explicable que todos los condóminos tengan los mismos derechos y obligaciones emanados de los proindivisos. El problema radica en que generalmente la tabla de proindivisos es elaborada por el arquitecto o el ingeniero que construye, y se basa únicamente en las áreas de cada uno de los departamentos. Otra situación que en la práctica se ha generado es que se asignan indiscriminadamente proindivisos a cajones de estacionamiento a cuartos de servicio, a jaulas para el tendido de ropa, a lavaderos, etc.

Vamos a partir del principio de que hay únicamente dos tipos de propiedad: la propiedad privada y la propiedad común. Esta última es la que va ser prorrateada entre la primera. Entonces, el problema en su origen radica en definir cuáles son las áreas privativas y cuáles son las comunes. Sigamos con otro principio: sólo debe asignarse proindiviso a la propiedad privada. Por tanto, un departamento como propiedad privada debe tener un proindiviso.

Si suponemos que en un edificio hay diez departamentos, diez cuartos de servicio, diez lavaderos, diez jaulas y diez cajones para estacionamiento, el problema parece ser mínimo y bastará con asignar un proindiviso a cada departamento; sin embargo, el describir a los otros bienes, se pueden tener soluciones diferentes.

En razón de que los cuartos de servicio son habitaciones que cuentan con puerta y requieren privacidad, es conveniente que en la descripción de bienes del condominio se indique que el departamento "X" consta del propio departamento y del cuarto de servicio "X" formando una sola unidad, con la precaución de que ambos, queden ampliamente identificados en sus superficies, ubicación, dimensiones, límites y colindancias.

De otra manera, si se incurre en el error de asignarle un proindiviso a cada departamento y otro proindiviso a cada cuarto de servicio, se estaría dividiendo el edificio en 20 unidades jurídicamente independientes entre sí.

Veámoslo de otro modo. Para adquirir un departamento, deben celebrarse dos compraventas: una por el departamento y otra por el cuarto de servicio. Con el tiempo, deben pagarse dos boletas de impuestos predial; más adelante, pudiera prestarse la degeneración de la vivienda al vender un cuarto de servicio, sin enajenar al mismo tiempo el departamento; por citar tan sólo algunos de los casos que una asignación, poco atinada o ligera, de proindivisos ocasionaría.

La misma situación es aplicable a las jaulas, ya que no es conveniente asignarles un proindiviso. No acontece así con los lavaderos ya que pueden considerarse como área común. al ser área común, el lavadero puede ser utilizado por cualquier condómino, lo que podría ir en detrimento de las normas de convivencia del condominio; por ejemplo, al sufrir una descompostura, o bien si está al principio o final de la fila, puede tener problemas porque le dan los rayos del sol, o en épocas de lluvia, etc. Estimamos que, de ser posible, la mejor solución es seguir el mismo criterio asentado para los cuartos de servicio y las jaulas, es decir, que se considere como propiedad privada e identificar qué lavadero forma parte de cada departamento, como parte integrante de éste, no con un proindiviso específico.

El aspecto de los estacionamientos es más complejo. Aquí vamos a partir de otro principio: toda propiedad privada debe tener salida propia a la vía pública o a un elemento de propiedad común. Muchas veces hemos visto que los estacionamientos se consideran como propiedad privada, ya sea formando parte del departamento o con un indiviso propio.

Esto es correcto cuando el proyecto arquitectónico está diseñado de tal manera que el cajón de estacionamiento tenga su propia salida, es decir, lo que comúnmente se denomina cajón sencillo e independiente. Pero no sería adecuado en el caso de los cajones dobles, ya que uno de ellos no tendría salida propia por "cruzar" una propiedad privada ajena para salir; el segundo cajón tendría que constituir lo que en derecho se llama un "paso de servidumbre" en beneficio del primero. Esta situación se complicaría aún más con los llamados "cajones", es decir, los cajones triples.

Por lo general, es conveniente que los estacionamientos se an de área común, cuando no sean cajones independientes o cuando no exista la misma proporción entre departamentos y cajones, en cuyo caso debe especificarse cuáles departamentos tienen derecho a uso y cuáles no.

Si son cajones independientes, con salida propia, pueden considerarse como propiedad privada, pero formando parte del departamento, sin asignar proindiviso al cajón. Si hubiera cajones independientes sobrantes, es decir, más cajones que departamentos, sería -- conveniente darle proindiviso a los sobrantes, para que en su oportunidad fueran vendidos por separado a cada condómino interesado, pero nunca a un extraño al condominio.

En conclusión, es recomendable que el departamento, su cajón, su cuarto de servicio, su jaula y su lavadero formen una sola unidad, todos ellos con un solo proindiviso.

Por último, nada impide que un cajón para dos automóviles pueda ser propiedad privada, siempre y cuando sea considerado como una sola unidad. Así como podemos proyectar departamentos de dos o tres recámaras, podemos proyectar cajones para dos o tres automóviles. Lo importante de esta unidad es que tenga salida propia y que sea adquirida por el propietario de un solo departamento.

9.3 LA ADMINISTRACION DEL CONDOMINIO

La administración es la parte medular del eficaz funcionamiento del condominio. De ahí su trascendencia, por lo que es esencial seleccionar acertadamente a quien funja como administrador.

Al administrador, la Ley sobre el Régimen de Propiedad en Condominio, en su artículo 33, le confiere facultades de representación de los condóminos, similares a las de un apoderado general, para administrar bienes y para pleitos y cobranzas, con la facultad de absolver posiciones; pero para ejercer facultades especiales y aquellas que requieran cláusulas especial, necesitará el acuerdo de la asamblea por mayoría del 51% de los condóminos. Las medidas que adopte el administrador y las disposiciones que dicte, dentro de sus funciones, serán obligatorias para todos los condóminos. Sin embargo, la asamblea, por la mayoría que fije el reglamento del condominio, podrá modificar o revocar dichas funciones.

La administración, como se podrá apreciar en las páginas siguientes, es digna de atención para bien del condominio.

1. EL ADMINISTRADOR

1. Designación.

Puede ser designado por:

- a) Quienes otorguen la escritura constitutiva del condominio, sólo por el primer año.
- b) La asamblea general.

2. Remoción.

Puede ser removido por:

- a) La asamblea general.

3. En que puede recaer esta responsabilidad.

- a) En persona física (condómino o persona ajena).
- b) En persona moral (normalmente una compañía inmobiliaria dedicada a esta actividad).

Es muy importante señalar que, previamente a la designación del administrador, se someta a la consideración de la asamblea los diversos propuestos que presentan las personas físicas o morales (compañías), que pretendan contratar.

Hay que tener en cuenta que existe la posibilidad de la autoadministración, la que tiene sus ventajas y sus desventajas, porque si es con remuneración puede generar conflictos futuros y si es gratuita, en cierta medida, es una pesada carga.

El 7 de febrero de 1984 se publicó, en el Diario Oficial de la federación, la Ley Federal de Vivienda, reglamentaria del Artículo 4º párrafo cuarto, de la Constitución General de la República. Sus disposiciones son de orden público e interés social y tienen por objeto establecer y regular los instrumentos y apoyos para que toda la familia pueda disfrutar de vivienda digna y decorosa.

Esta Ley Federal expresa en su artículo 43 que: "Las normas de administrador y mantenimiento de conjuntos habitacionales y en general de la vivienda multifamiliar realizada por las entidades de la Administración Pública Federal, propiciarán que dichas acciones queden a cargo de los usuarios".

Asimismo, establece sociedades cooperativas de vivienda con objeto de construir, adquirir, mejor, mantener o administrar viviendas, o de producir, obtener o distribuir materiales básicos de construcción para sus socios.

2. ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL ADMINISTRACION

1. Llevar, debidamente autorizado por el Gobierno del D.F., un libro de registro de los acreedores que manifiesten, dentro del primer mes de constituidos los créditos o en el de enero de cada año, su decisión de concurrir a las asambleas.
2. Cuidar y vigilar los bienes del condominio y los servicios comunes; y promover la integración, organización y desarrollo de la comunidad.
3. Recabar y conservar los libros y la documentación relacionada con el condominio, los que en todo tiempo podrán ser consultados por los condóminos.
4. Atender a la operación de las instalaciones y servicios generales.
5. Realizar todos los actos de administración y conservación.
6. Realizar todas las obras necesarias para mantener el condominio en buen estado de seguridad, estabilidad y conservación, y para que los servicios funcionen normal y eficazmente.
7. Ejecutar los acuerdos de la asamblea, salvo que ésta designe a otra persona.
8. Recaudar de los condóminos lo que cada uno corresponda aportar para los fondos de mantenimiento, administración y reserva.
9. Efectuar los gastos de mantenimiento y administración del condominio, con cargo al fondo correspondiente en los términos del reglamento de condominios.
10. Otorgar recibo a cada uno de los condóminos por las cantidades que hayan aportado en el mes anterior.
11. Entregar mensualmente a cada condómino, recabando constancia de quien lo reciba, un estado de cuenta que muestre:
 - a) Relación pormenorizada de los gastos de mes anterior, efectuados con cargo al fondo de mantenimiento y administración.
 - b) Estado de cuenta consolidado que muestre los montos de las aportaciones y de las cuotas pendientes de cubrirse.
 - c) Saldo del fondo de mantenimiento y administrador y fines para el que se destinará en el mes subsiguiente.

El condómino tendrá un plazo de 5 días contados a partir de la entrega de dicha documentación, para formular las observaciones u objeciones que considere pertinentes. Transcurrido dicho plazo, se considerará que está de acuerdo con la misma, a reserva de la aprobación de la asamblea.

12. Convocar a asamblea, cuando menos con diez días de anticipación a la fecha de la misma, indicando lugar dentro del condominio o el que se haya fijado en el reglamento, mes día y hora en que se celebrará, incluyendo el orden del día. Los condóminos y acreedores registrados o sus representantes serán notificados en el lugar que para tal efecto hayan señalado, mediante nota por escrito. Además del envío de la nota anterior el administrador colocará la convocatoria en unos o mas lugares visibles del condominio.

Los condóminos y los acreedores registrados podrán convocar a asamblea sin intervención del administrador, cuando acrediten ante juez competente, que representan como mínimo la cuarta parte del valor del condominio.

También el comité de vigilancia podrá convocar a asamblea, según lo previene el artículo 32 de la Ley de la Materia.

En casos de suma urgencia, se convocará a asamblea con la anticipación que las circunstancias exijan.

13. Exigir -con la representación de los demás condóminos- al infractor que realice las obras prohibidas en el artículo 24 de la ley, las responsabilidades en que incurra.
14. Realizar las demás funciones, y cumplir y cuidar que se observen, las obligaciones que establecen a su cargo la ley, el reglamento del condominio, la escritura constitutiva y demás disposiciones legales aplicables.

3. EL COMITÉ DE VIGILANCIA

El comité de vigilancia es un órgano que se integra hasta con tres personas que sean condóminos, cuya finalidad esencial es la de vigilar que el administrador cumpla fielmente con los acuerdos de la asamblea general, y con las demás funciones que le corresponden de acuerdo a la Ley, el reglamento del condominio y la escritura constitutiva

4. ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL COMITÉ DE VIGILANCIA

1. Cerciorarse de que el administrador cumpla los acuerdos de la asamblea general.
2. Estar pendiente de que el administrador lleve a cabo el cumplimiento de las funciones que tienen encomendadas.
3. Determinar lo procedente en los casos de acreedores.
4. Dar su conformidad, en su caso, a la realización de las obras necesarias.
5. Revisar estados de cuenta.
6. Examinar las inversiones del fondo de reserva.
7. Dar cuenta a la asamblea de sus observaciones sobre la administración.
8. Vigilar el cumplimiento de las obligaciones de los condóminos.
9. Coadyuvar con el administrador.

5. ARCHIVO

10. Convocar a asamblea cuando el administrador no lo haga a su requerimiento.
11. Los que señale la ley, el reglamento de condominio y la escritura constitutiva.

Para el manejo de la documentación, se propone integrar cuatro carpetas:

1. Carpetas de control de copropietarios individualizados por hoja, que debe contener todos los datos personales de cada uno, su cuota mensual y la relación de los pagos que vayan realizando.
2. Carpeta de informes mensuales y circulares.

3. Carpeta de pago de impuestos (IMSS, INFONAVIT, predial, agua, etc.)
4. Carpeta de contabilidad.

Asimismo, es indispensable llevar un archivo general en donde esté la documentación de cobros, depósitos bancarios, recibos de honorarios, sueldos, etc. Aunque para efectos fiscales, los créditos prescriben en cinco años, se recomienda que los comprobantes por este concepto se conserven por lo menos once años, porque pudieran requerirse como elementos de prueba en juicios de carácter civil, si hemos de tomar en cuenta que estas acciones prescriben en diez años.

En general, la documentación que obre en el archivo, en caso de ser posible, debería conservarse siempre para tener una historia administrativa completa del condominio.

6. FORMATOS AUXILIARIAS DE LA ADMINISTRACION.

El administrador, de acuerdo con la ley, tiene la obligación de entregar mensualmente a cada condómino un estado de cuenta en el que se relacionen, pormenorizadamente, los gastos efectuados con cargo al fondo de mantenimiento o administración.

Con objeto de que el administrador tenga un sistema ordenado para rendir sus informes detallados, se proponen los siguientes formatos:

- a) Resumen de reporte mensual.
- b) Relación mensual de gastos comunes.
- c) Relación de cuotas, pagos y adeudos.
- d) Circular para evitar morosidad en el pago de cuotas para gas---tos de administración.

PRIMER FORMATO.

A. Resumen de reporte mensual

Nombre del administrador _____

(Nombres del consejo de administración en el caso de autoadministración; de la persona física ajena contratada; o de la compañía que lo administre).

Nombre del conjunto habitacional o de las oficinas. _____

Domicilio del condominio _____

Periodo que se reporta _____

Fecha del reporte _____

RESUMEN

Saldo anterior en caja	\$	_____
Cobrado en el mes	\$	_____
TOTAL	\$	_____
Menos gastos del mes	\$	_____
Saldo actual en caja	\$	_____
Intereses bancarios	\$	_____
TOTAL	\$	_____

SEGUNDO FORMATO.

B. Relación mensual de gastos comunes

Nombre del administrador _____

 (Nombres del consejo de administración en caso de autoadministración;
 de la persona física ajena contratada; o de la compañía que lo
 administre).
 Nombre del conjunto habitacional o de las oficinas _____

 Domicilio del condominio _____

 Período que se reporta _____
 Fecha del reporte _____

RELACION DE GASTOS

Honorarios por administración	\$	_____
IVA s/honorarios	\$	_____
Sueldo del conserje	\$	_____
Sueldo de vigilancia	\$	_____
Recolección de basura	\$	_____
Luz	\$	_____
Agua	\$	_____
Jardinería	\$	_____
Plomería	\$	_____
Electricista	\$	_____
Albañilería	\$	_____
Etc.	\$	_____
TOTAL	\$	_____

TERCER FORMATO.

C. Relación de cuotas, pagos y adeudos

Nombre del administrador _____

(Nombres del consejo de administración en caso de autoadministración; de la persona física ajena contratada; o de la compañía que lo administre).

Nombre del conjunto habitacional o de las oficinas _____

Domicilio del condomino _____

Periodo que se reporta _____

Fecha del reporte _____

RELACION DE CUOTAS, PAGOS Y ADEUDOS

Depto., casa, local u oficina	Nombre del propietario	Adeudo anterior	cuota mes	adeudo actual	pagado este mes
----------------------------------	------------------------------	--------------------	--------------	------------------	-----------------------

TOTAL	\$	\$	\$	\$	\$
-------	----	----	----	----	----

FORMATOS AUXILIARES DE LA ADMINISTRACION.

En virtud que, en repetidas ocasiones, los condóminos se retrasan en el pago de sus cuotas para gastos de administración, es conveniente motivar a que se cubran esos adeudos los cuales perjudican a todos los habitantes del conjunto.

Muchas veces la ignorancia de la Ley es la causante del retraso en el pago, porque no conocen las sanciones a que se pueden hacer acreedores. Por lo tanto, a continuación se propone un formato de circular que tiene el propósito de alcanzar la expresada finalidad.

CUARTO FORMATO.

D. Circular para evitar la morosidad en el pago de las cuotas para gastos de administración.

México, D.F., a _____ de _____ de 19 ____

CIRCULAR URGENTE NUMERO _____

Con motivo de que exista una gran morosidad en el pago de las cuotas para gastos de administración, lo que ha provocado que estemos imposibilitados para realizar reparaciones que son de urgencia, hacemos de su conocimiento que de continuar esta deuda, en perjuicio de los condóminos que están al corriente en sus pagos, se procederá de acuerdo a la Ley sobre el Régimen de Propiedad en Condominio.

Con el propósito de que estén enterados debidamente de las acciones legales que se pueden emprender, a continuación se transcriben los artículos de la mencionada Ley que son aplicables a este caso:

Artículo 37; Artículo 38; Artículo 39.

Esperamos contar con la buena disposición de todos los condóminos y contribuir de esta manera a la buena marcha de este conjunto. Nuestro deseo es que todos vivamos en armonía y en el mejor hogar para nuestra familia.

A T E N T A M E N T E

El comité de vigilancia
o
El administrador

9.4 LA ASAMBLEA DE CONDOMINIOS

En este capítulo se describen las reglas generales de la asamblea de condóminos, órgano supremo en el que recae la responsabilidad de tomar decisiones más importantes respecto del inmueble. Asimismo, contiene una referencia a la forma de integrar el comité de vigilancia y sus facultades.

Existe una marcada indiferencia a participar en las asambleas del condominio, lo que resulta sumamente perjudicial para la buena marcha de los asuntos relacionados con el conjunto habitacional. Es, por ello, imprescindible que se motive a todos los condóminos a colaborar con entusiasmo en las reuniones a las que se convoque.

Dentro de este capítulo también se incluyen algunos formatos que pueden ser de utilidad para quienes integren el comité de vigilancia. Estas formas sirven como guía para elaborar las convocatorias a asamblea y para la redacción de las actas de asamblea.

1. Reglas generales de la asamblea de condóminos.

La asamblea de condóminos es el órgano supremo del condominio. Existen dos clases de asambleas: la general y la del grupo. Sin embargo, es conveniente señalar las prevenciones de carácter general que se encuentran establecidas en el artículo 27 de la Ley y que rigen para cualquier asamblea de condominios:

1. Las asambleas generales se celebrarán por lo menos una vez por año.
2. Cada condómino gozará de ún numero igual de votos al porcentaje del valor que su departamento, vivienda, casa o local, represente en el valor total del condominio.
3. En el caso de que exista crédito hipotecario o compraventa al porcentaje de los votos del condómino se reducirá a la proporción del precio que hubiere pagado y corresponderá al acreedor la otra proporción del porcentaje.
4. La votación será personal, nominal y directa, pero el reglamento del condominio puede determinar otras formas y procedimientos.
5. Las resoluciones de la asamblea se tomarán por mayoría simple de votos, excepto en los casos en que la ley y el reglamento del condominio prescriban una mayoría especial.
6. Cuando un solo condómino represente más del 50% de los votos, se requerirá, además, el 50% de los votos restantes, para que sean válidos los acuerdos. Cuando no se llegue a acuerdo válido, el condómino mayoritario o el grupo de minoritarios podrá someter la discrepancia en los términos del artículo 41 de la Ley.
7. Las asambleas serán presididas en la forma que prevea el reglamento de condominio (art. 34, frac.,IV). Funcionará como secretario el administrador, si es persona física, y si lo es moral, la persona que ésta designe.
8. El secretario llevará un libro de actas que deberá estar autorizado por el Departamento del D.F. Las actas serán autorizadas, con la fe del propio secretario o de Notario Público, por el presidente de la asamblea y por el comité de vigilancia.
9. El secretario tendrá siempre a la vista de los condóminos y de los acreedores registrador, el libro de actas e informará por escrito a cada uno de los resoluciones que adopte la asamblea.
10. Cuando la asamblea se celebre por virtud de primera convocatoria, se requerirá de un quórum del 90%. Cuando se realice por segunda convocatoria, el quórum será cuando menos del 51% de votantes. Si la asamblea se efectuare en razón de tercera convocatoria, las resoluciones se adoptarán por la mayoría de los presentes.
11. Las determinaciones adoptadas por las asambleas, obligan a todos los condóminos, incluyendo a los ausentes y disidentes.

2. Facultades de la asamblea.

1. Nombrar y remover libremente al administrador en los términos del reglamento del condominio, excepto a los que funjan por el primer año, que serán designados por quienes otorguen la escritura constitutiva del condominio.
2. Precisar las responsabilidades del administrador, frente a terceros y los que corran a cargo de los condóminos, por actos de áquel, ejecutados en o con motivos del desempeño de su cargo.
3. Nombrar y remover al comité de vigilancia que podrá constituirse con una o hasta tres personas.
4. Resolver sobre la clase y monto de la garantía que deba otorgar el administrador, respecto al fiel desempeño de su misión y al manejo de los fondos a su cuidado.

5. Examinar y, en su caso, aprobar el estado de cuenta anual que somete el administrador a su consideración.

6. Discutir y, en su caso, aprobar el presupuesto de gastos del año siguiente.

7. Establecer las cuotas a cargo de los condóminos para constituir un fondo destinado a los gastos de mantenimiento y administración y otro fondo de reserva para la adquisición o reposición de implementos y maquinaria con que deba contar el condominio.

8. Promover lo que proceda ante las autoridades competentes, cuando el administrador infrinja la Ley, el reglamento del condominio, la escritura constitutiva y cualesquiera disposiciones legales aplicables.

9. Adoptar las medidas conductoras sobre los asuntos de interés común que no se encuentren comprendidos dentro de las funciones conferidas al administrador.

10. Modificar la escritura constitutiva y el reglamento del condominio, dentro de las disposiciones legales aplicables.

11. Las demás que le confiere la Ley, el reglamento del condominio, la escritura constitutiva y demás disposiciones legales aplicables.

**FORMATOS DE LA CONVOCATORIA DE
ASAMBLEA Y DEL ACTA DE ASAMBLEA.**

PRIMER FORMATO.

Convocatoria
(1ª, 2ª, 3ª)

CONVOCATORIA DE ASAMBLEA

Se convoca a los condóminos a la asamblea _____
(ordinaria o extraordinaria), que tendrá lugar el próximo día _____,
del mes de _____, a las _____ horas, en el local _____ (domicilio),
para tratar la siguiente:

ORDEN DEL DIA

- 1.
- 2.
3. etc.

Se suplica su puntual asistencia.

México, D.F. a _____ de _____ de 19__

EL ADMINISTRADOR

(o el comité de vigilancia cuando el administrador no haya convocado)

SEGUNDO FORMATO.

ACTA DE ASAMBLEA

En la ciudad de México, D.F., el día _____ de _____ de _____ a las _____ horas, se celebra un asamblea (ordinaria o extraordinaria), convocada por _____ (el administrador o el comité de vigilancia), en el local ubicado en _____, para tratar lo siguiente:

ORDEN DEL DIA

- 1.
 2. etc.
- (enumerar los asuntos para los que fueron convocados).

Previamente se pasó lista de presente a los condóminos reunidos, habiendo asistido los que se enumeran a continuación:

- 1.
- 2.
- 3.
4. etc.

Habiendo quórum por estar presentes (número) copropietarios que representa el _____% del total (en caso de que sea resultado de tercera convocatoria, lo que normalmente se presenta, el quórum es correcto con los presentes).

Una vez leído el orden del día y sometidos a discusión, se llegó a los siguientes acuerdos:

- 1.
- 2.
- 3.
4. (enumerarlos de acuerdo con el orden del día, etc.)

Se hace constar que los acuerdos se tomaron por _____ (unanimidad de votos pero si fue por mayoría de votos se mencionará el número).

Firman los miembros del comité de vigilancia y el administrador.

**9.5 VALUACION PARA COSTOS
DE MANTENIMIENTO.**

El mantenimiento se divide en cuatro tipos:

1. REMOZAMIENTO.- Es el que se efectúa para mejorar el aspecto interior y exterior del inmueble. Es un medio que nos ayuda a que el inquilino sienta el inmueble más disfrutable y a que haya menor resistencia a la renovación del contrato con el incremento que se establezca.

2. PREVENTIVO.- El que puede evitar problemas en un futuro cercano como es la impermeabilización, desasolve de drenajes, sellado de fachadas, etc.

3. NECESARIO.- Es el que, si no se hace, ocasionará gastos mayores y deterioros; entre otros están las fugas de agua, humedades, cortos circuitos, o bien el que hay que hacer cuando una localidad se desocupa.

4. CONSERVACION.- Es el que periódicamente se da a las áreas comunes, servicios, elevadores, equipos hidráulicos, aire acondicionado, etc.

LABORES DE MANTENIMIENTO Y PERSONAL NECESARIO

<u>MANTENIMIENTO</u>	<u>CON PERSONAL PROPIO</u>	<u>SUB-CONTRATADO POR IGUALA</u>	<u>CON PERSONAL ESPECIALIZADO EVENTUAL</u>
ELECTRICO MENOR	X		
ELECTRICO MAYOR			X
PLANTA LUZ EMERGENCIA	X	X	
MECANICO MENOR	X		
MECANICO MAYOR			X
INSTALACIONES HIDRAULICAS Y SANITARIAS			X
EQUIPO CONTRA INCENDIO			
-CISTERNA		X	
-HIDRANTES	X		
-EXTINGUIDORES	X		
-ARENEROS	X		
ANTENAS MAESTRAS			X
HERRERIA			X
VIDRIOS			X
ELEVADORES		X	
CALDERAS		X	
BOMBAS PARA AGUA		X	
EQUIPO HIDRONEUMATICO			X

9.6 ASPECTOS LABORALES QUE DEBEN TENERSE PRESENTE PARA LA ADMINISTRACION DEL CONDOMINIO.

En este capitulo se proporcionan algunos lineamientos generales en materia laboral, para que los administradores del condominio procuren cumplir con las obligaciones que les atañen como patrones y estén en posibilidad de exigir las que les corresponden a los trabajadores. De ninguna manera, se pretende sustituir el consejo de un abogado que es el profesional al que siempre se debe consultar para evitarse problemas derivados de la relación obrero-patronal.

1. DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE TIENEN SU ORIGEN EN LA RELACION DE TRABAJO

Es muy conveniente que la administración esté informada acerca de los derechos y obligaciones que señala la Ley Federal del Trabajo para los patrones y los trabajadores; en esa virtud se sigue conociendo el contenido de los artículos 132 al 135 de la Ley mencionada.

2. CONTRATACION DEL TRABAJADOR

Cuando la administración del condominio tenga que utilizar trabajadores a su servicio, es imprescindible que el contrato se lleve a cabo por escrito, ya que si no cumple con esta formalidad, y se llegare a suscitar algún problema con el trabajador, se tendrán por ciertos los hechos que éste afirme y corresponderá a la administración del condominio probar lo contrario (Véanse Arts. 24 y 26 de la Ley Federal del Trabajo).

El contrato de trabajo deberá formularse cuando menos en dos ejemplares, entregándose uno al trabajador y el otro lo conservará la administración. (Véase Art. 24 de la Ley federal del Trabajo). El contrato deberá incluir los siguientes datos:

* El nombre, nacionalidad, edad, sexo, estado civil y domicilio del trabajador y el nombre o identificación del condominio.

* Señalar si el contrato de trabajo es por obra o tiempo determinado o por tiempo indefinido.

* Con la mayor precisión posible, indicar cuales son los servicios que deba prestar el trabajador.

* La duración de la jornada, la que no puede ser mayor de ocho horas si es diurna, de siete y media horas si es mixta, y de siete horas si es nocturna (la diurna es la comprendida entre las 6 y las 20 horas, la nocturna entre las 20 y las 6 horas y la mixta, la que comprende períodos de tiempo de las jornadas diurna y nocturna, siempre que el periodo nocturno sea menor de tres horas y media).

* El salario que percibirá el trabajador, el que nunca podrá ser menor al salario mínimo general o al salario mínimo profesional en el caso de trabajos especializados como carpinteros, oficiales de albañilería, pintor de casas, edificios y construcciones en general, plomeros, oficial de herrería, cajeros, etc.

* El día en que procederá al pago del salario, teniéndose presente que dicho pago deberá hacerse en el centro de trabajo en día laborable, en el lapso de la jornada de trabajo o inmediatamente después de su terminación, sin que el plazo pueda exceder de una semana para las personas que desempeñan un trabajo material y de quince días para el resto de los trabajadores.

* La indicación de que el trabajador será capacitado o adiestrado en los términos de los planes y programas establecidos o que se establezcan, conforme a lo dispuesto por la Ley Federal del Trabajo.

* Las demás condiciones de trabajo, tales como días de descanso obligatorio, vacaciones y otras que convengan al trabajador y a la administración del condominio. (véase art. 25 de la Ley Federal del Trabajo).

Los contratos deben ser por tiempo indeterminado, por regla general, pues parte del supuesto de que los trabajadores prestarán sus servicios con carácter permanente.

Los contrato podrán celebrarse por tiempo o por obra de -- terminada sólo en aquellos casos en que la naturaleza del servicio así lo amerite. Por ejemplo, será contrato por obra determinada el que se celebre con un plomero para que proceda llevar a cabo algunas reparaciones en las instalaciones sanitarias en uno o varios de los edificios del conjunto, precisándose la reparación o actividad que se vaya a realizar. Como ejemplo de contrato por tiempo determinado puede señalarse el de un empleado que se contrata para suplir a otro que sea de planta, cuándo éste sale a disfrutar de un período de vacaciones

3. LINEAMIENTOS GENERALES PARA LA CONTRATACION CON EMPRESAS ESPECIALIZADAS EN ADMINISTRACION DE CONDOMINIOS

Quando la administración del condominio no desee contratar directamente a los trabajadores a los trabajadores para llevar a cabo las obras que juzgue necesarias y decida efectuarlas a través de empresas especializadas, normalmente compañías dedicadas a los bienes raíces, deberán tomarse en cuenta las siguientes recomendaciones:

Independientemente de la solvencia moral y de la calidad técnica que deben coincidir en la empresa con la cual se vaya a contratar es importante verificar si está debidamente establecida y tiene suficientes recursos propios para cumplir las obligaciones laborales que se pacten, ya que de no existir esta condición, la administración del condominio, será junto con la empresa, responsable en forma solidaria tratándose de materia laboral, Seguro Social, INFONAVIT, etc (véase arts. 12 y 13 de la Ley Federal del Trabajo).

Deberá también verificarse que estén inscritos en el Registro Federal de Causantes, en el Seguro Social e INFONAVIT y que se encuentren al corriente de sus obligaciones fiscales.

El contrato que sea necesario celebrar con la empresa especializada, como se señaló en la contratación de trabajadores, deberá formularse por escrito, con los testigos de rigor (dos) y en dos ejemplares por lo menos quedando uno en poder de la administración del condominio y otro en poder del comité de vigilancia.

Se detallará en el contrato, en que consisten los servicios o trabajos a realizarse, su duración, el monto de la obra, quién pagará los impuestos que se originen con motivo de la celebración del contrato, sanciones en caso de incumplimiento, la forma de pago. Asimismo se señalará en el contrato si la responsabilidad laboral, del Seguro Social e INFONAVIT corre exclusivamente a cargo de la empresa contratada y si ésta, a su vez se obliga periódicamente a mostrar los documentos en donde conste que está cumpliendo cabalmente con estas obligaciones.

Para el efecto de garantizar el puntual cumplimiento de sus obligaciones se sugiere que la empresa contratada otorgue una fianza suficiente.

Por último, se deberá tener cuidado de que cuando se celebre el contrato con la empresa multicitada, el comité de vigilancia del condominio se asegure de quien lo firma está facultado debidamente para hacerlo.

4.CONDICIONES DE TRABAJO

DEL SALARIO.

Los salarios mínimos se fijan cada año por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. La resolución en que se determinan aparece publicada en el Diario Oficial de la Federación del último mes del año por regla general. En los periódicos de mayor circulación también se da amplia información de los nuevos salarios mínimos, y también se incluyen en algunas ediciones de la Ley Federal del Trabajo. (véase arts. 82 a 97 de la Ley Federal del Trabajo).

DEL AGUINALDO.

Además del pago de salarios, la administración del condominio estará obligada a pagar antes del 20 de diciembre un aguinaldo que consistirá en quince días de salario por lo menos, a todos aquellos trabajadores que hayan laborado durante el año en forma ininterrumpida. (véase art. 87 de la Ley Federal del Trabajo).

Cuando el trabajador labore menos de un año o cuando concluya su relación de trabajo antes del 20 de diciembre, el aguinaldo será proporcional al tiempo que hubiere laborado.

DE LA PRIMA DOMINICAL.

Si por las necesidades del servicio, el trabajador tuviera que laborar normalmente el día domingo y se le asignara otro día de la semana para su descanso, deberá pagársele, además de su salario por ese día, una prima dominical equivalente a un veinticinco por ciento, por lo menos, sobre su salario de los días ordinarios de trabajo. (véase art. 71 de la Ley Federal del Trabajo).

DE LAS HORAS EXTRAORDINARIAS.

Si los trabajadores prestan sus servicios después de su jornada ordinaria, esas horas extraordinarias deben pagárseles a un ciento por ciento más del salarios que corresponda a las horas normales de trabajo. Asimismo, debe tenerse presente que los trabajadores no pueden laborar más de tres horas extras por día ni más de nueve horas extraordinarias a la semana. Cuando trabajen más de nueve horas por semana, el tiempo excedente debe pagarse con un Doscientos por ciento más de salario ordinario. La administración del condominio se expone, además, a las sanciones que en estos casos imponen las autoridades del trabajo. (véase arts. 66, 67, 68 de la Ley Federal del Trabajo).

Para finalizar, cuando por razones especiales, el trabajador tenga que laborar un día de descanso obligatorio o en su día de descanso semanal, aun cuando no esté obligado a aceptarlo, deberá pagársele ese servicio con salario doble, además del salario correspondiente al día de descanso. (véase art. 73 de la Ley Federal del Trabajo).

PERIODO DE VACACIONES Y DIAS DE DESCANSO.

Los trabajadores tienen derecho a un día de descanso a la semana con goce de salario integro, debiéndose procurar que dicho día sea el domingo. (véase arts. 69 y 71 de la Ley Federal del Trabajo).

También deberá concedérseles descanso en los siguientes días: 1º de enero; 5 de febrero; 21 de marzo; 1º de mayo; 16 de septiembre; 20 de noviembre; 25 de diciembre; y el primero de diciembre de cada seis años, cuando corresponda la transmisión del Poder Ejecutivo Federal. (véase art. 74 de la Ley Federal del Trabajo).

Respecto a las vacaciones, lo trabajadores que tengan más de un año de servicios, disfrutarán de un periodo anual de vacaciones pagadas, que ningún caso puede ser inferior a seis días laborables y que aumentará en dos días laborables, hasta llegar a doce, por cada año subsecuente de servicio. Después del cuarto año, el periodo de vacaciones deberá aumentarse en dos días por cada cinco años de servicio. Estos periodos de vacaciones son los que establece la Ley como mínimo, pudiendo las partes aumentarlos de mutuo acuerdo. (véase art. 76 de la Ley Federal del Trabajo).

A los trabajadores que soliciten sus vacaciones a que tu --
viesen derecho, previamente a su descanso anual, se les deberá pagar
una prima no menor del veinticinco por ciento sobre los salarios que
correspondan durante el periodo vacacional. (véase art. 80 de la Ley
Federal del Trabajo).

DEL PAGO DE LA PRIMA DE ANTIGÜEDAD.

La prima de antigüedad equivale a doce días de salario (con
un tope del doble del salario mínimo vigente) por cada año de servi -
cio, y debe pagarse a los trabajadores de planta que se separen vo --
luntariamente del servicio después de 15 años o bien a aquellos que
se separen por causa justificada o sean separados de manera justifi -
cada o injustificada. En caso de muerte, la prima de antigüedad se
pagará a los beneficiarios del trabajador, designado por la Junta de
Conciliación y Arbitraje. (véase art. 162, 485, y 486 de la Ley
Federal del Trabajo).

Respecto a esta prestación es importante mencionar que dentro
de sus posibilidades la administración deberá crear un fondo para
pagar la prima de antigüedad a los trabajadores que generen este de -
recho, así como a aquellos que tuviere que indemnizar por posibles
despidos injustificados o por cualquier otro concepto que señale la
Ley Federal del Trabajo.

CAUSAS DE RESCISION DE LA RELACION DE TRABAJO SIN RESPONSABILIDAD PARA EL PATRON.

El artículo 47 de la Ley Federal del Trabajo, señala las
siguientes:

* Engaño del trabajador atribuyéndose capacidad, aptitudes o
facultades de que carezca. (causal que sólo podrá hacerse valer en el
término de 30 días posteriores al inicio de sus labores).

* Incurrir el trabajador en faltas de prdidad u honradez, actos
violentos, amagos, injurias, maltrato dentro y fuera del servicio.

* Alterar la disciplina.

* Ocasionar intencionalmente o por negligencia perjuicios
materiales en edificios y objetos relacionados con el trabajo.

* Comprometer el trabajador la seguridad de la empresa por su
imprudencia o descuido inexcusable.

* Cometer actos inmorales.

* Revelar asuntos de carácter reservado.

* Acumular más de 3 faltas injustificadas en un periodo de 30 días

* Desobediencia, siempre que se trate del trabajo contratado.

* Negativa a la adaptación de medidas preventivas para evitar
accidentes o enfermedades.

* Concurrir a sus labores en estado de embriaguez.

* Pena de prisión que le impida el cumplimiento de su trabajo.

* Causas análogas de igual manera graves y de consecuencia
semejantes.

Para comprobar lo anterior, se practicarán las investigaciones pertinentes sobre las faltas o irregularidades cometidas por los trabajadores, citándose previamente a éstos, y, en su caso, a las personas relacionadas con el hecho, a efecto de tomar la declaración sobre los acontecimientos.

El acta deberá levantarse ante la presencia de dos personas teniendo cuidado de permitir la participación del sindicato, previo citatorio, en el caso de trabajadores sindicalizados. Levantada el acta, el patrón deberá dar al trabajador aviso escrito de la fecha y causa o causas de la rescisión.

El aviso deberá comunicarse al trabajador, y en caso de que éste se negarse a recibirlo, el patrón dentro de los cinco días siguientes a la fecha de la rescisión, deberá hacerlo del conocimiento de la Junta de Conciliación y Arbitraje respectiva, proporcionando a ésta el domicilio que tenga registrado y solicitando su notificación al trabajador. La falta de aviso al trabajador o a la Junta, por sí sola bastará para considerarse que el despido fue injustificado.

5. DEL PROCEDIMIENTO LABORAL

El trabajador rescindido podrá demandar ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, la reinstalación en el trabajo que venía desempeñando bajo las ordenes del administrador del condominio, o la indemnización con el importe de tres meses de salario. (véase art. 48 de la Ley Federal del Trabajo).

En las comparecencias, escritos o promociones no se exigirá forma determinada, pero las partes deberán precisar los puntos petitorios. (véase art. 687 de la Ley Federal del Trabajo).

Presentada la demanda y recibida por la Junta, ésta en el término de 24 horas, dictará un acuerdo, en el que señalará día y hora para la celebración de la audiencia de conciliación, demanda y excepciones, y ofrecimiento y admisión de pruebas, que deberá efectuarse dentro de los quince días siguientes al que se haya recibido el escrito de demanda.

En el mismo acuerdo se ordenará se notifique personalmente a las partes con 10 días de anticipación a la audiencia, cuando menos entregando al demandado copia cotejada de la demanda, con el apercibimiento de que en caso de no asistir a la audiencia, se le tendrá por inconforme con todo arreglo, por contestada la demanda en sentido afirmativo y por perdido el derecho de ofrecer pruebas. (véase art. 873 de la Ley Federal del Trabajo). Esto quiere decir que, si se hace caso omiso de estos citatorios, automáticamente el administrador queda condenado a pagar todo lo que se le reclame, sin mayor trámite, por lo que es muy importante que en estos casos se consulte inmediatamente un abogado.

En la etapa conciliatoria de la audiencia, las partes comparecerán personalmente a la Junta, y se les retirará de sus abogados patronos, asesores o apoderados para tratar de llegar a un arreglo.

Para tal fin, en caso de autoadministración, los condóminos celebrarán previamente una reunión para designar al condómino que mediante un acta de asamblea, protocolizada ante Notario, se le otorguen facultades para comparecer en la fase conciliatoria en nombre de todos. Si las partes llegan a un acuerdo, se dará por terminado el conflicto. El convenio respectivo, aprobado por la junta, producirá todos los efectos inherentes a un laudo, es decir, se termina el juicio.

Las partes, de común acuerdo, podrán solicitar que se suspenda la audiencia con objeto de conciliarse, y la Junta, por una sola vez, la suspenderá y fijará su reanudación dentro de los ocho días siguientes, quedando notificadas las partes de la nueva fecha con los apercibimientos de Ley.

Si las partes no llegan a un acuerdo, se les tendrá por inconformes, pasando de inmediato a la etapa de demanda y excepciones. En la fase de demanda y excepciones, el actor expondrá su demanda, ratificándola o modificándola, precisando sus peticiones. Expuesta la demanda por el actor, el demandado procederá, en su caso, a dar contestación a la demanda, oralmente o por escrito.

Al concluir el periodo de demanda y excepciones, se pasará inmediatamente al de ofrecimiento y admisión de pruebas. Si las partes están de acuerdo de derecho, se declarará cerrada la instrucción. (véase art. 878 de la Ley Federal del Trabajo).

El actor ofrecerá sus pruebas en relación con los hechos controvertidos. Inmediatamente después el demandado ofrecerá sus pruebas y podrá objetar las de su contraparte y aquél a su vez podrá objetar las del demandado.

Concluido el ofrecimiento de pruebas, la Junta resolverá inmediatamente sobre las que admita y las que deseche. (véase art. 880 de la Ley Federal del Trabajo).

Si las partes están conformes con los hechos y la controversia queda reducida a un punto de derecho, al concluir la audiencia de conciliación, demanda y excepciones, y ofrecimiento y admisión de pruebas, se otorgará a las partes término para alegar y se dictará laudo. (véase art. 882 de la Ley Federal del Trabajo).

Los laudos deben ser claros, precisos y congruentes con la demanda, contestación y demás pretensiones deducidas en el juicio oportuno. (véase arts. 841 y 842 de la Ley Federal del Trabajo). Contendrán: el lugar, fecha y Junta que lo pronuncie, nombres y domicilios de las partes y de sus representantes; extracto de la demanda y de su contestación que deberá contener con claridad y en forma concisa las peticiones de las partes y los hechos controvertidos; una enumeración de las pruebas y apreciación que de ellas haga la Junta; extracto de los alegatos; las razones legales o de equidad; la jurisprudencia y doctrina que les sirva de fundamento y los puntos resolutivos en donde se absuelve o se condena la demandado. (véase art. 840 de la Ley Federal de Trabajo).

Si en el juicio correspondiente no comprueba el patrón la causa del despido, el trabajador tendrá derecho, además, cualquiera que hubiese sido la acción intentada, a que se le paguen los salarios vencidos desde la fecha del despido hasta que se cumplimente el laudo (véase art. 48 de la Ley Federal del Trabajo).

Los laudos deben cumplirse dentro de las setenta y dos horas siguientes a la en que surta efectos la notificación, pero las partes pueden convenir en las modalidades de su cumplimiento. (véase art. 945 de la Ley Federal del Trabajo).

En caso de que el actor o el demandado, según sea el caso, no estén de acuerdo con el laudo dictado por la Junta, podrán interponer demanda de amparo directo ante la H. Suprema Corte de Justicia, contra actos de la junta Especial (la que haya dictado el laudo) de Conciliación y Arbitraje, solicitando a la Suprema Corte, dicte sentencia que lo proteja y ampare de los actos reclamados en su escritorio. (véase Ley de Amparo).

Es conveniente subrayar, que no obstante las 72 horas que la Ley Laboral señala para cumplir los laudos, la Ley de Amparo otorgar 15 días para interponer este juicio. Al presentarse la demanda de amparo por el representante legal del condominio, siempre debe solicitarse la suspensión de la condena del laudo para evitar que se ejecute antes de que se resuelva el amparo.

La resolución última que dicte la H. Suprema Corte, será la definitiva, contra la cual no procederá ningún recurso.

C A P I T U L O X

C O N C L U S I O N E S

10.1 COMENTARIOS

DÉFICIT DE VIVIENDA

Un millón 100 mil casas; rezago habitacional en el D.F. y Edomex.

" En la ciudad de México existe el déficit acumulado de unas 600 mil viviendas, sumando el deterioro del parque habitacional, el hacinamiento, el crecimiento natural y social de la población y las condiciones en cuanto a servicios que presentan éstas. Asimismo, en el Estado de México, el rezago habitacional es de 500 mil casas, y se requiere de la construcción de 60 mil al año para abatirlo.

En el caso de la Ciudad de México, existen aproximadamente 120 hectáreas de baldíos que deberían destinarse a la construcción de casas-habitación, externó Javier Hidalgo, vicepresidente de la Comisión del uso del Suelo de la ARDF, quien aseguró que en las delegaciones Cuauhtémoc, Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza, hay poco más de 30 mil viviendas en mal estado que no han sido reparadas desde los sismos de 1985.

Explicó que dichas delegaciones se están despoblando a un ritmo muy acelerado: todavía en 1980 el uso de suelo en las citadas demarcaciones era hasta del 70% destinado a la vivienda; ahora, 13 años después sólo el 22% del territorio de la Cuauhtémoc tiene este fin, el 43% en Benito Juárez y el 50% en la Miguel Hidalgo.

En consecuencia, dijo el representante popular, de esta zona han emigrado al Estado de México una 500 mil personas que viven principalmente en los municipios conurbados, pero trabajan en el Distrito Federal.

Se calcula que del total de los habitantes del Estado de México, sólo el 45% nació en esa ciudad y el 55% restante proviene de otro lugar; de estos últimos el 31% es originario del Distrito Federal.

Se estima que actualmente viven en el Estado de México aproximadamente 2 millones de personas nacidas en el Distrito Federal de las que un millón 600 mil lo hacen en los municipios conurbados. Así, la ciudad de México ha perdido 4 mil 800 hectáreas de suelo dedicado a vivienda, para ser destinadas a uso comercial y de servicios.

Según calculaba la Dirección General de Regularización Territorial (DGRT) del DDF, en 1989 existían 320 mil lotes irregulares, e informó que entre 1989-1991 se normalizaron 78 mil 972, en tanto que en 1992 regularizó 75 mil más y durante 1993-1994 haría lo propio con los restantes 166 mil 73.

Otro problema que se debe atender en la Zona Metropolitana, señaló el representante popular, es la saturación de familias en diversos inmuebles, tan sólo en el Estado de México, en los municipios conurbados, existen un millón 28 mil viviendas en las que sus habitantes se encuentran hacinados y en el Distrito Federal un millón 128 mil están en las mismas condiciones. En la ciudad de México dos terceras partes de la población cuenta con vivienda.

El secretario de Obras Públicas del Estado de México, Juan Carlos Padilla, indicó que en esa entidad hay un déficit de cerca de 500 mil viviendas y se requiere construir 60 mil al año, subrayó que el rezago se considera de 2 formas, en cantidad, pero también en la calidad de material con que están construidas muchas casas-habitación."

*Periódico El Nacional lunes 31 de mayo de 1993
Por Martha Patricia Zugayde*

LA CASA Y EL LABERINTO

Burocracias rapaces que complican en su beneficio los innumerables trámites para la obtención de viviendas populares, líderes sindicales que utilizan las asignaciones de organismos públicos en beneficio de su poder, dificultades sin fin para la obtención de licencias, duplicidad de funciones, trabas, corruptelas y, en general, un enorme edificio de absurdos complican un derecho que es, a la vez, ilusión de cualquier familia: poseer la casa en que vive y tener un patrimonio.

Sin embargo, en las actuales condiciones, la posibilidad de vivienda es cada día más remota. Los organismos oficiales, los fondos financieros, las instituciones bancarias, el Infonavit, los promotores privados; todos han generado una maraña de intereses con múltiples beneficiarios excepto los aspirantes a una vivienda.

El papeleo representa, en ocasiones, la cuarta parte del costo de la edificación. Junto con esto hay que agregar las enormes pérdidas de tiempo, la complejidad de trámites para las licencias de construcción, la especulación con los materiales y los excesivos emolumentos de los notarios, convertidos gracias a esta figura de inspiración colonial en los barones de la burocracia.

No es posible continuar en las condiciones actuales. El país desea una nueva relación hacia afuera para lo cual es necesaria, también, una nueva relación hacia adentro.

Si el derecho a la vivienda está garantizado por la Constitución General de la República, el gobierno -encargado de darle vigencia cotidiana a sus postulados- debe modificar todo este esquema de absurdos y laberintos para que las cosas sean como deben ser: sencillas, directas y limpias.

Mientras la asignación de derechos en materia de vivienda siga siendo parte del botín de líderes y burócratas, nada podrá hacerse en verdad.

Durante años las unidades habitacionales fueron construidas por los sindicatos alojados a la sombra del gobierno, con utilidades fabulosas para sus concesionarios; en materia de construcción por parte de gobiernos estatales el asunto no fue distinto: beneficencia para los amigos o socios y casas que se desbarataban a los seis meses en detrimento de las esperanzas de permanencia segura de sus moradores.

Ese ha sido el verdadero problema, no el crecimiento de la población que demanda morada. Y los más perjudicados, como siempre, son los pobres que no pueden pagar gestores, abogados, ni influencias.

La transformación del Infonavit de una institución de financiamiento directo, pareció ser el primer paso en el propósito de modificar todo el aparato. Esta parece ser la oportunidad.

El tiempo dirá si es así.

**Ni Burocratismo, ni carestía: Casa Digna, Barata... ¡YA!
Nueva estrategia para enfrentar el problema**

En verdad, tener casa propia - vivienda digna, en el lenguaje de los jilgueros políticos- no ha sido fácil para los mexicanos de bajos o medios ingresos, y veamos por qué:

* En el valle de México el metro cuadrado de terreno popular llega a costar hasta 4 millones de pesos, equivalentes a 300 jornadas de salario mínimo.

* El Instituto Nacional del Fondo para la Vivienda -Infonavit- tiene capacidad para atender solamente una de cada cinco solicitudes que recibe.

* A nivel macroeconómico, México destina a vivienda apenas 1.5 por ciento de su Producto Interno Bruto, en tanto los índices de países medios o desarrollados es de 7 por ciento.

* En el mejor de los casos, en el organismo élite de la materia, el Fondo para la Vivienda - Fovi- del Banco de México, hay que salvar 117 distintos trámites, o requisitos, para tener al fin la llave de acceso a una habitación popular.

* Hay estados de la República donde la tramitología, corrupción y excesivos cobros de derechos o impuestos, encarecen la vivienda hasta en 25 por ciento, por encima del valor real unitario.

* Obtener individualmente una licencia de construcción, en algunas delegaciones del Distrito Federal, por ejemplo, se lleva de 8 a 10 meses, con el consiguiente gasto.

* De las 2,000 empresas constructoras que hay en el país, solamente 400 tienen capacidad para desarrollar pequeños o medianos fraccionamientos. Las 1,600 restantes enfrentan los tremendos costos del burocratismo, de materiales caros por compras casi de menudeo y falta de financiamiento.

Es todo, en síntesis, el nudo gordiano que ahoga la posibilidad de tener casa propia y que, será destrabado con una acción radical del gobierno federal y de los gobiernos estatales. Se trata de desregular toda la tramitología que tiene que ver con la vivienda y atacar a fondo la cadena de intereses y corruptelas que hay en el sector.

¿COMO SE RESOLVERA EL CONFLICTO?

Un programa integral, de alcance nacional y con la incorporación de decisiones de nivel municipal, se discutió en Los Pinos. Con tal motivo, a continuación se presentan entrevistas, opiniones, estadísticas y otras informaciones que documentan la magnitud del problema; con el propósito de analizar la maraña que envuelve al conflicto habitacional, el subsecretario de Vivienda de la Secretaría de Desarrollo Social, Alfredo Phillips Olmedo comentó:

" No hay cifras concretas acerca del déficit de vivienda en nuestro país, porque falta una estadística más precisa, pues aunque muchos requieran de una casa, esto no quiere decir que todos pretendan casa nueva o propia, pues ésta puede ser rentada. Lo que importa es que el mexicano disponga de una vivienda en buenas condiciones y con espacio suficiente para sus necesidades. Además en cerca de 65 por ciento de los casos sólo se requieren mejoras o ampliaciones en el inmueble. Los trámites para obtener una casa son muy tardados y costosos, de ahí parte la necesidad de desregularizar la vivienda. La aprobación o negación de un trámite no debe tardar más de dos semanas. Se pretende, además, evitar que los gastos por papeleo rebasen límites que impidan o inhiban la construcción o mejora de casas-habitación, o que esos costos pesen demasiado en el precio final, porque esto limitaría la posibilidad de que el mexicano tenga vivienda digna.

El gobierno federal trabajará con los gobiernos estatales para abaratar la vivienda, mediante la reducción de costos, para dar acceso a ésta a la gente de menores ingresos. Este proceso, segura -- mente, tardará según los ritmos de cada estado. Se preven acuerdos de carácter global entre los estados de la República y la Federación para tener una visión uniforme, no acciones iguales, pues los reglamentos de construcción deben corresponder a los requerimientos o necesidades de cada ciudad o municipio. No es lo mismo una zona sísmica, que una montañosa, una desértica, una tropical o una fronteriza. Una planeación y promoción adecuadas de la vivienda tiene que funcionar como puntual en el ordenamiento del suelo, del territorio del país.

No se trata de unificar reglamentos de seguridad o de construcción, sino de llevar un desarrollo armónico, acorde con las necesidades y potencial de cada zona del país, con mecanismos de regulación similares y los más baratos que se pueda. De ahí el interés de la Sedesol para promover el financiamiento compartido y las reformas jurídicas que contribuyen a agilizar y simplificar la producción o mejora de vivienda, lo cual permitirá abatimiento de costos y crecimiento armónico de las ciudades de todo el país.

El costo de una vivienda se determina por el terreno, trabajo técnico proyectos, planos, materiales de construcción y mano de obra y, al mismo tiempo, incluye permisos, licencias, aranceles y derechos, entre otros, mismos que cambian de una entidad federativa a otra. Las autoridades pretenden que no haya disparidades marcadas para evitar la carencia de vivienda.

Hay estados de la República donde los costos de papeleo representan hasta 25%, mientras que en otros son de 7%, respecto al precio total de una vivienda, debido al tiempo que tardan algunos trámites. Se sabe de casos en que la licencia de agua o de construcción, por ejemplo, requiere de 8 ó 10 meses y, en ese lapso, debe pagarle, entre otros, al arquitecto, lo cual no debe ser. Por otra parte, el precio de las casas-habitación no justifica la tardanza en el papeleo -muchos trámites son de carácter estatal o municipal- y su encarecimiento, pues tenemos casos en que un automóvil llega a valer más que una casa de las clasificadas como de interés social.

Lo que se propone en este sentido es que cualquier permiso, licencia o registro, tenga que resolverse rápidamente, ya sea en forma favorable o no, porque los rodeos por papeleo sólo significan tiempo de usted, del arquitecto, ingeniero u otra persona y ello cuesta y repercute en el costo final de la vivienda. Asimismo, es necesario un acuerdo con las diferentes fuentes de financiamiento, con los productores de los materiales para la vivienda.

También es necesario modificar la reglamentación de la transportación para los camiones materialistas; la normalización de los materiales de construcción que, en un momento dado, se estandaricen; incluso en tal caso, se propiciará su exportación, y al mismo tiempo, se garantice su vivienda. La desregulación de la vivienda implica, además, una amplia gama de servicios y actividades por parte de los gobiernos de los estados y de los presidentes municipales de todo el país, así como de bancos, organizaciones de profesionales del ramo de la construcción, colegios de notarios, que han de apoyar al demandante de vivienda, facilitándole la simplificación de trámites propios e indirectos, así como la baja de aranceles, en la medida de lo posible, aparte de la colaboración de sindicatos, cooperativas y uniones de crédito, principalmente.

La función del gobierno federal consistirá en brindar apoyo a municipios y a empresarios privados y sociales para que consti- tuyan y mantengan reservas territoriales y su posterior urbanización, ya sea para viviendas, escuelas, centros cívicos o otros servicios.

Las modificaciones al artículo 27 de la Constitución permitirán que algunos ejidos, principalmente los que han sido rodeados por la mancha urbana sean integrados al desarrollo de las ciudades, ya sea con los ejidatarios como socios o indemnizándolos. Además entre las prioridades figura la atención a la vivienda rural.

En materia de impuestos el primer paso ya se dió. El impuesto sobre traslación o venta de bienes inmuebles, de 12% en años pasados, cambió a 6% en 1992; el año próximo será de 4% y se pretende que, para 1994, sea de 2 por ciento. Estos y otros estímulos tienden no solo a apoyar a quienes necesitan vivienda -nueva, ampliada, o mejorada-, sino que además se busca que esta sea generadora de empleo y motor para más de 40 actividades productivas, entre las que se pueden contar las prestadoras de servicios -luz, agua, drenaje y teléfono, por ejemplo- así como a las que de mantenimiento, a los fabricantes y distribuidores de cemento, acero, cal, varilla, tabique, vidrio, cerámica, material eléctrico, entre otros.

Se debe aprovechar que 95 por ciento de esas ramas productivas son de origen nacional y la capacidad instalada tiene con qué responder, lo cual deriva en estímulos para el mercado interno y resta presión a la balanza de pagos.

Sobre el Programa de 100 Ciudades Medias, aún no es un proyecto concluido. Se trabaja sobre un programa de 100 ciudades medias, que no incluye a las grandes capitales con mayor oferta de suelo para vivienda.

No se busca una ley única u homogénea, pero sí se prevén modificaciones a los códigos de procedimientos civiles, que no sólo regulen las relaciones entre los miembros de la sociedad, sino que además tengan en cuenta la relación entre la sociedad y gobierno.

El problema de las casas en renta es de sólo cerca del 14 por ciento del parque total de vivienda es de arrendamiento, muy lejos del 50 por ciento que tienen otros países. Sin embargo, no hay oferta suficiente debido a la excesiva reglamentación y que, en un momento dado, se sobreprotege al inquilino y con ello se desanima a inversionistas que podrían participar en el rubro y, en consecuencia, la falta de oferta encarece mucho el alquiler de casas-habitación. De hecho, hoy prácticamente no se construye para viviendas en renta.

Para el financiamiento se busca la coordinación entre los organismos e instituciones que tienen injerencia en este problema para permitir que haya financiamiento compartido y coordinado, porque en los tiempos actuales se ve poco probable que haya financiamiento. Se busca que éste sea además, cada vez a plazos más largos; en algún caso, como Infonavit, que concede hasta 30 años.

El propósito es que se construyan y mejoren viviendas en un número superior al aumento de la necesidad y al crecimiento demográfico, lo cual será posible en cuanto se haya eliminado el rezago actual, mediante el abaratamiento de costos que nos permitirá la desregularización.

LOS BENEFICIOS DEL BOOM PARA GRANDES CONTRATISTAS.

El proceso de desregulación de la vivienda supone mayor participación de la iniciativa privada y del sector social en la construcción de casas-habitación, luego de que por muchos años esta actividad, saturada de reglamentos, trabas burocráticas y un manejo poco claro de los recursos disponibles, ha sido controlada por el gobierno. Hasta 1980, 409 empresas privadas concentraban 50% de la producción total de esta industria. Hoy, la libre competencia que se pretende establecer en este sector, para reactivarlo, sugiere la ampliación de ese padrón de empresas, de manera que la población tenga posibilidades de elegir la vivienda que desee de acuerdo con sus posibilidades.

Esto permitirá el abatimiento de los costos y, por ende, de los precios finales de los inmuebles. Para las compañías constructoras mexicanas, el reto será elevar su productividad y bajar precios para poder competir en igualdad de circunstancias y de esa forma poder hacer frente a los grandes consorcios internacionales. Actualmente la productividad media de la industria de la construcción se sitúa en 60 por ciento, 10 puntos porcentuales menos que la media industrial del país.

De hecho, se preve que las empresas constructoras grandes se vean beneficiadas con la apertura de mercados y que las pequeñas sobrevivan prestándoles servicios.

En cambio, las medianas y pequeñas resentirán la competencia al punto incluso, de enfrentar cierres o su absorción por los grandes consorcios, dependiendo de las circunstancias regionales y la afluencia de capitales. Sin embargo, es claro que el mercado de la construcción de la vivienda en México representa un fuerte atractivo para los grandes inversionistas nacionales y extranjeros, tomando en cuenta los pronósticos sobre el aumento de la población total.

Datos del INEGI muestran que el número de habitantes en el país aumentará en 20 millones durante los 90, de los cuales, 45 por ciento constituyen la demanda potencial de casas-habitación, en virtud de que su edad oscila entre los 20 y 49 años. Durante los últimos 30 años se han producido 9' 788, 000 nuevas viviendas, de las cuales alrededor de 40 por ciento sufren deterioro y daños estructurales.

DEFICIT DE UN MILLON DE CASAS EN EL D.F.

Entre más crece el país, con su característica concentración urbana, mayor es el problema de la escasez de vivienda en las ciudades, ya que de 10 mexicanos, 6 viven en ellas y uno de cada 4 reside en el valle de México, donde existe 20 por ciento del déficit habitacional en el país y donde el terreno es el más caro en toda la República: hasta 4 millones de pesos el metro cuadrado.

El diputado federal Domingo Alapisco, apoyado en datos del Infonavit, explicó que cada año la capital del país requiere de 100 hectáreas para la construcción de viviendas para atender la demanda vecinal y contribuir a la contracción de déficit.

Información conseguida precisa que el déficit de un millón de viviendas en el Distrito Federal comprende casas nuevas, mejoramiento y suministro de servicios, lo cual se debe a que 52 por ciento de los habitantes de esta metrópoli habitan casas arrendadas.

El legislador precisó que la construcción anual de nueva vivienda, en el Valle de México, equivale al tamaño de una ciudad del interior del país, como Tecate, Baja California o Atlacomulco, Estado de México. Además, dijo, 73 por ciento de la vivienda se halla en las ciudades y el resto en el campo.

Jose Martínez Chavarría, coordinador del Infonavit en el D.F., precisó que cada año este instituto necesita alrededor de 58,000 toneladas de cemento, 13,000 toneladas de acero de refuerzo corrugado, 50 millones de ladrillo, 260,000 metros cúbicos de arena y grava y 25,000 toneladas de calhidra, como materiales fundamentales para desarrollar sus programas de construcción de vivienda. Explicó que la construcción de viviendas para obreros genera 23,000 empleos directos y 5,000 indirectos cada año. También dijo que el infonavit últimamente construye casas para personas de bajos recursos, cuyas percepciones van de 1.25 a 3 salarios mínimos, con la finalidad de abatir el grave rezago en este renglón.

Arturo Díaz Camacho, director general de Fonhapo - institución que atiende las necesidades de vivienda de la población no asalariada-, informó que en este año se han concluido 55,317 acciones de vivienda, que representan 14.6 por ciento de total nacional financiado por este organismo. Destacó que en el D.F. los terrenos son muy pequeños, lo cual es una limitante para la edificación de viviendas a gran escala, y esto se traduce en que no se puedan abatir los costos de construcción -que en el último año se incrementaron 75 por ciento, por ejemplo-, además de representar mayor densidad poblacional en esta ciudad.

Miguel Angel Salvoch Oncis, director ejecutivo de Fividesu, subrayó que cada año este organismo produce entre 3,000 y 4,000 viviendas mismas que son entregadas a personas con ingresos que van de 1 a 3 salarios mínimos. Los financiamientos que otorga Fividesu van de 1,200 a 3,200 salarios mínimos.

El director general de Ficapro, Abel Ibáñez Saldivar, informó que este organismo tiene captada y registrada una demanda superior a 11,900 inmuebles, que representan 250,000 demandantes de vivienda, y que a su vez conforman 34 por ciento del potencial por atender. Señaló que a la fecha el organismo que dirige ha financiado alrededor de 11,000 créditos, con una inversión de 86,000 millones de pesos, lo cual se traduce en sólo 7 por ciento de la demanda.

**MÉXICO SATISFACE SOLO 10%
DE SU DEMANDA DE VIVIENDA**

En México existe un déficit de 6 millones de viviendas, y se suman 600,000 cada año, del cual los sectores público social y privado sólo satisfacen anualmente cerca de 10 por ciento. Una parte de éste déficit corresponde a viviendas consideradas inadecuadas por el espacio y el tipo de materiales que están construidas. La otra parte corresponde a casas que requieren introducción o mejoramiento de servicios. Manuel Jiménez Guzmán, presidente de la Comisión de Vivienda de la Cámara de Diputados, destacó que "es tiempo de re --- flexionar profundamente en una nueva legislación y en derogar las disposiciones que han dejado de tener eficacia, validez y que desalientan la inversión privada en el sector".

El déficit en este renglón, convierte al sector en un mercado atractivo y prometedor para los inversionistas. La demanda presupone una extensa variedad en el poder adquisitivo de los solicitantes, por lo cual los créditos se orientan a diversos tipos de vivienda, entre los que destacan, por su demanda, la de *interés social* y la *media*.

El infonavit atiende más demanda de *interés social* y cuenta con recursos para satisfacer una de cada 5 solicitudes. Prevé asignar 87,000 créditos en 1992 y 100,000 en 1993. Luego de 20 años de vida, el Instituto está en proceso de restructuración. Se pretende que desde 1993 funcione *casí como un banco* para derechohabientes, pues dejará de construir y sólo financiará a promotores e individualizará los créditos, una vez asignadas las viviendas.

Entre las nuevas reglas con las que funcionará, destacan: a) Subastas de financiamiento, y b) Un nuevo Reglamento de Otorga --- miento de Crédito, que establece la publicación en el diario Oficial de la federación de Tablas de Puntuación Mínima, que permitirá seleccionar al sujeto de crédito, mismas que serán elaboradas con base en la edad y salario del trabajador, su saldo en la subcuenta de vivienda número de cotizaciones al instituto y número de dependientes. Los programas de apoyo crediticio del sector privado se centran en el tipo de *vivienda media*, tanto para particulares como para promotores.

La mayoría de los 18 bancos comerciales muestran gran interés por incursionar en este mercado. Varios de ellos ya tienen planes estructurados y en breve los ,presentarán al público, como es el caso de Serfin, Banpaís y Cremi. Aquí se presentan 6 opciones crediticias para vivienda:

CREDITO PREFERENCIAL PARA VIVIENDA INDIVIDUAL-BANCOMER.

Destino del Crédito: Adquisición, Construcción, Ampliación

Tipos de Crédito sobre

el valor del inmueble:

* Media - de 130 a 600 S.M.M.D.F.

* Residencial - de 601 a 1,200 S.M.M.D.F.

* Premier - de 1,200 S.M.M.D.F. en adelante

(S.M.M.D.F.= SALARIO MINIMO MENSUAL DEL D.F.)

FORMULA BANAMEX DE VIVIENDA MEDIA.

Destino de Crédito: Adquisición, Construcción, Ampliación, Remodelación.

Tipos de Crédito sobre

el valor del inmueble: * Media "B" - de 250 a 450 S.M.M.D.F.
* Vivienda Media - de 450 a 750 S.M.M.D.F.
* Vivienda Residencial - de 750 a 1,500 S.M.M.D.F.
* Vivienda Residencial Plus - desde 1,500 S.M.M.D.F.

SISTEMA CRED-CASA COMERMEX.

Destino del Crédito: Adquisición, Construcción, Ampliación, Remodelación.

Tipos de Crédito sobre

el valor del inmueble: * Popular - menos de 86.3 millones de pesos
* Media - entre 86.4 y 479.8 millones de pesos
* Residencial - de 479.9 millones de pesos en adelante.

CREDITO PARA VIVIENDA BANCO DEL ATLANTICO.

Destino del Crédito: Adquisición, Construcción, Remodelación, Ampliación.

Tipos de Crédito sobre

el valor del inmueble: * Vivienda Media - de 65 millones de pesos a 250 millones de pesos
- de 251 a 500 millones de pesos
* Vivienda Residencial - de 501 a 750 millones de pesos.
- de 751 a 1,000 millones de pesos.
- de 1,000 a 1,251 millones de pesos
- de 1,251 a 1,500 millones de pesos.
- de 1,501 millones de pesos en adelante.

CREDITO INDIVIDUAL DE VIVIENDA MULTIBANCO MERCANTIL PROBURSA.

Destino del Crédito: Adquisición, Remodelación, Terminación y Ampliación. Crédito simple para dar liquidez al solicitante. Inversiones en viviendas que formarán para los activos de las empresas.

Tipos de Crédito sobre

el valor del inmueble: * Económica - hasta 180 millones de pesos
* Media - de 181 a 240 millones de pesos
* Media 1 - de 241 a 300 millones de pesos

- * Residencial - de 301 a 599 millones de pesos
- * Alta - de 600 a 879 millones de pesos
- * Alta 1 - de 880 millones de pesos en adelante.

SISTEMA HABITAT-BANCO INTERNACIONAL.

Destino del Crédito: Adquisición, Construcción, Remodelación, Pagos de pasivos generados de adquisición o construcción.

Tipos de Crédito sobre

- el valor del inmueble:
- * Vivienda Media - de 90 a 500 millones de pesos.
 - * Media Especial - de 501 a 570 millones de pesos.
 - * Preferente A - entre 571 a 1,200 millones de pesos.
 - * Preferente B - entre 1,202 y 1292 millones de pesos.
 - * Residencial Selecta - de 1,292 millones de pesos en adelante.

Revista Epoca 19 de octubre 1992

Por Jaime Millán Nuñez, Noé Cruz y Norma Z. Pérez Vences.

FINANCIAMIENTO PARA LA VIVIENDA POPULAR 1992

Como resultado de las diferentes intervenciones habidas durante el curso "Financiamiento para la vivienda popular", quiero destacar algunos aspectos sobresalientes que sirvan de base para la elaboración de algunas conclusiones y recomendaciones de tipo práctico, con el fin de hacerlas llegar a las autoridades correspondientes, por conducto de nuestra Universidad Nacional.

ASPECTOS ECONOMICOS.

- Ha sido notable la pérdida del poder adquisitivo que han experimentado los sectores mayoritarios de nuestra población.
- La pérdida de poder adquisitivo ha desplazado a grandes núcleos del sector social al mercado tradicional de vivienda.
- Ha sido necesario el establecimiento de procesos de refinanciamiento, que iniciándose en un 200% han quedado actualmente ilimitados.

ASPECTOS FINANCIEROS.

- Con objeto de fomentar los recursos financieros destinados a la vivienda, se estableció un 6% de la captación como monto de los recursos bancarios obligatoriamente a la vivienda.
- Durante 1987 se realizaron por primera vez, 300 mil acciones en nuevas viviendas, objetivo que se persigue en 1988. Este fenómeno fue fortalecido por el alto rendimiento otorgado a los ahorradores.

- La aplicación del pacto de solidaridad económica y la reducción del rendimiento ha provocado una caída brusca del ahorro popular, que busca colocarse en instituciones de mayor rendimiento.
- Las instituciones financieras para la vivienda se han cerrado desde octubre de 1986, ha agudizado la falta de recursos crónica en este sector.

ASPECTOS PROMOCIONALES.

- El incremento del costo de los créditos puente para promotores y la irregularidad en la entrega de recursos para los créditos ya consolidados, ha desalentado la participación de los promotores en la solución del problema.
- La concentración del mercado potencial adquiriente de vivienda, ha provocado el fracaso de diferentes promociones en toda la república, fenómeno que ha propiciado una actitud más estricta por parte de las instituciones financieras, las cuales solicitan garantías en reciprocidad, hasta tres por uno, cuando en 1986-1987, ésta se aceptaba al uno por uno.

ASPECTOS INSTITUCIONALES.

- La consolidación obligatoria de la banca privada en instituciones de banca múltiple, propiciaron la desaparición de la banca hipotecaria, captadora fundamental de los recursos destinados a la vivienda hasta 1982.
- La inexistencia de instituciones ajenas al sistema bancario, destinadas a la solución del problema, no permite confiar en un sistema de ahorro y préstamo en el corto plazo.
- La difusión y multiplicidad de autorizaciones en el mercado de la bolsa, como mercado alterno para el producto de capitales, es una causa complementaria de la demanda nacional del ahorro popular y la banca nacionalizada.

R E C O M E N D A C I O N E S .

- Se hace necesario dictar medidas para fortalecer el ahorro popular, destinado a la solución del problema de vivienda.
- El estado debe propiciar el establecimiento de instituciones de carácter hipotecario y/o de ahorro y préstamo, en beneficio de las clases mayoritarias.
- La administración pública deberá proponer programas de conclusión, remodelación y/o reparación de vivienda popular, con el objeto de fortalecer el inventario actual de vivienda en el país.
- Tomando en cuenta los esquemas existentes en las épocas de baja inflación en nuestro país para vivienda (cédulas hipotecarias, bonos para vivienda, etc.) deberán experimentarse diferentes procedimientos que fundamenten el ahorro individual con fines destinados a la solución del problema de la vivienda.

UNIVERSO DE LA AUTOCONSTRUCCION.

- Las características mencionadas anteriormente se refieren a la vivienda realizada en el país con asistencia técnica y financiera. Los programas institucionales no alcanzan a un alto número de autoconstructores.
- Se esta de acuerdo en que la población construya por iniciativa propia familiar de un 65 a un 75% de las viviendas anuales, esto quiere decir que cuando menos dos de cada tres viviendas y hasta tres de cada cuatro, se construyen actualmente sin ninguna asesoría técnica o financiera.
- Resulta indispensable proponer asesoría a los grupos sociales para lograr su integración como constructores, apoyados en la fabricación de materiales con programas financieros específicos para los parques de materiales.
- La utilización de la estructura comercial existente en la red de Conasupo, puede resultar el organismo básico para la recaudación de los fondos populares para un programa de tandas para la vivienda.

EL FENOMENO DE LA URBANIZACION.

A partir de 1982, ante la explosión de la crisis económica en el país, las alternativas para la obtención de vivienda para grandes núcleos de la población, se deterioraron de manera drástica. La inflación creciente, el incremento de los costos de construcción de la vivienda, la pérdida del poder adquisitivo del salario y la falta de recursos financieros para apoyar la construcción de nuevas viviendas, alteraron profundamente los procesos de urbanización.

El sector social, generador de los movimientos urbanos populares, crea su opción invadiendo sistemáticamente los predios alrededor de las ciudades medias y pequeñas y las autoridades federales, estatales y municipales guardan silencio, involucrandose en la ilegalidad de los procesos y ayudando a corto plazo a darle protección a los invasores, otorgando servicios y regularizando la tenencia de la tierra a corto plazo, con el propósito de fortalecer el erario municipal y recuperar parte del costo de la prestación de servicios. Las épocas electorales acentúan la mutua complicidad y prevalece el mutuo consenso los hechos sobre el derecho, en virtud de la falta de opciones reales para conseguir la vivienda.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
 PROYECCIONES DE POBLACION TOTAL
 Y TAZAS DE CRECIMIENTO
 ANUAL SEGUN 2 ALTERNATIVAS, 1980-200

Año	Alternativa I		Alternativa II	
	Población Miles	Tasa %	Población Miles	Tasa %
1980	69 346.9	2.7	69 346.9	2.7
1981	71 192.6	2.6	71 192.6	2.6
1982	73 010.6	2.5	73 010.6	2.5
1983	74 835.9	2.3	74 835.9	2.3
1984	76 538.4	2.2	76 538.4	2.2
1985	78 914.8	2.1	78 248.1	2.2
1986	79 914.8	2.0	79 953.9	2.2
1987	81 521.1	1.9	81 673.0	2.1
1988	83 061.9	1.8	83 404.4	2.1
1989	84 557.0	1.7	85 147.6	2.1
1990	86 018.7	1.6*	86 905.9	2.1*
1995	93 120.9	1.4*	96 248.6	2.0*
2000	100 041.4		106 570.4	

* Tasa media anual en el quinquenio
 FUENTE: Estimaciones del CONAPO 1981

PROYECCION DE POBLACION
 PARA EL AREA METROPOLITANA
 DE LA CIUDAD DE MEXICO
 1980-200
 Miles de personas

AÑO	Area Metropolitana de la Ciudad de México
1980	14 455.0
1981	15 066.1
1982	15 668.8
1983	16 248.5
1984	16 801.0
1985	17 321.8
1986	17 812.2
1987	18 293.1
1988	18 767.5
1989	19 225.4
1990	19 669.5
1995	21 687.0
2000	23 400.6

Calculada con base a la alternativa I
 FUENTE: Estimaciones de CONAPO

PROPOSICIONES Y CONCLUSIONES.

La Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, en su permanente esfuerzo por contribuir en la solución de los problemas que afectan a nuestra comunidad, entre los cuales destaca el de la vivienda, necesidad básica de la sociedad, plantea las siguientes conclusiones y proposiciones:

1. MANTENER EN FORMA PERMANENTE Y PROGRESIVA UNA PLANEACION DEMO--GRAFICA, QUE CON ABSOLUTO RESPETO A LA LIBRE DETERMINACION DEL SER HUMANO, PERMITA EL DECREMENTO DE LA TASA DE CERCIMIENTO DE LA POBLACION.

2. APOYAR EL MEJORAMIENTO CUALITATIVO DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA SOCIEDAD MEDIANTE LA AUTOCONSTRUCCION, EL COOPERATIVISMO Y LA REGENERACION DE LA VIVIENDA.

Para el logro de este objetivo se recomienda programar y coordinar en los tres niveles de competencia del sector público e inducir y convenir con los sectores privado y social las siguientes acciones:

- Acrecentar la reserva territorial del Estado principalmente en las zonas prioritarias nacionales.
- Desarrollar sistemas y técnicas de construcción que permitan un mejor aprovechamiento de los recursos existentes en nuestro país.
- Diseñar e impartir cursos de capacitación que permitan obtener mejores resultados en la autoconstrucción.
- Crear centros de abasto de materiales de construcción en las zonas de mayor actividad, en donde el comercio especializado, mediante la implantación de los modernos sistemas de comercialización, proporcione a la población un acceso fácil y económico a dichos materiales.
- Instalar en los centros de abasto módulos de información y asesoría gratuita, integrados por egresados de carreras en la materia, que realicen su servicio social orientando en el mejor uso de los materiales y de las técnicas de construcción.
- Impulsar una mejor utilización de la reserva territorial pública, a través de la construcción de vivienda para renta en las áreas prioritarias y en las zonas de regeneración urbana.

3. ADECUAR EL SISTEMA DE ESTIMULOS PARA LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA PARA LA RENTA Y PARA LA VENTA A LAS CONDICIONES ECONOMICAS Y FINANCIERAS ACTUALES EN NUESTRO PAIS.

Se plantea en este punto la adopción de estas medidas:

- Incrementar el monto de los estímulos para la construcción de vivienda de interés social para renta y para venta.
- Fijar los mismos porcentajes de estímulo en la construcción para renta y venta.
- Incluir como sujeto beneficiado al constructor también en el caso de vivienda para venta.
- Simplificar los procedimientos administrativos para la obtención de los estímulos para la construcción de vivienda.

4. INSTRUMENTAR MECANISMOS QUE PERMITAN LA PARTICIPACION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO DIVERSAS A LAS TRADICIONALES.

Se sugieren como opciones:

- Emitir en el mercado de dinero un instrumento denominado VIVIENDA - BONO, el cual permitirá captar recursos para la construcción de habitación que se destinará al arrendamiento durante un lapso determinado pudiendo posteriormente ser enajenada dando preferencia a los usuarios de la misma. El rendimiento al inversionista se sustentará en el manejo financiero de los fondos captados, en la productividad directa de los inmuebles y en su plusvalía, indexándolo al salario mínimo, a fin de que mantenga una tasa atractiva y acorde con la realidad económica vigente.
- Inducir la participación de algunas instituciones auxiliares de crédito como apoyo financiero para la construcción de vivienda transitoria.
- Elevar en los recursos bancarios nacionales, el porcentaje destinado a vivienda, asignando fondos específicamente a la construcción de vivienda para renta.
- Establecer condiciones jurídicas, financieras y fiscales que permitan la inversión extranjera en vivienda.

NUEVA LEY INQUILINARIA.

No debemos olvidar que una alternativa de solución a la vivienda en el D.F., es el de la modalidad en arrendamiento inmobiliario. Razon por la cual trataremos a continuación la nueva Ley Inquilinaria.

Ley Inquilinaria, que aborda un asunto de tan especial importancia como es la relación directa entre el propietario y el inquilino de las casas y apartamentos que en número de más de medio millón hay en el distrito federal.

Hasta aquí habíamos sabido que los dueños o caseros, en virtud de las pocas garantías existentes para desalojar a los arrendatarios en casos de controversia por falta de pagos en la renta acordada o por haber dispuesto a un aumento anual de la misma, se negaban rotundamente a construir nuevos inmuebles, con lo cual eran perjudicados los potenciales aspirantes a ocupar esas modernas edificaciones. Era un círculo vicioso que año tras año no tenía solución práctica y beneficiosa para ambas partes.

La nueva Ley Inquilinaria recientemente aprobada el 21 de Julio de 1993 por el congreso, ha provocado airadas reacciones de diversos sectores de la sociedad, ha decir verdad, con justa razón, por el estado de indefensión en el que deja a los arrendatarios.

Repasemos algunos de los artículos más controvertidos de esta iniciativa:

Artículo 2448 C. Elimina el término forzoso de un año para los contratos de habitación y el derecho de prórroga. Se abre la posibilidad de que existan contratos con plazos de días.

Artículo 2448 D. Elimina la obligatoriedad de estipular la renta en moneda nacional y elimina también el tope porcentual al aumento conforme se dé el incremento al salario mínimo.

Artículo 2448 F. Establece la obligatoriedad de otorgar por escrito el contrato, pero por ser renunciable se está en posibilidad de que existan contratos verbales, lo que generará una gran inseguridad entre las partes y eventualmente, también evasión fiscal.

Artículo 2448 L. Elimina la obligación de transcribir en los contratos los artículos relativos a los derechos de los inquilinos.

Artículo 2448 J. En los contratos con término preestablecido el arrendador debe notificar su voluntad de darlo por terminado con dos meses de plazo. (Aviso de jurisdicción voluntaria) en la nueva Ley este plazo se reduce a quince días.

Artículo 114. Suprime la obligación de notificar al inquilino el auto de ejecución: "es evidente que notificar la sentencia que condena al inquilino a desocupar el inmueble, es suficiente para darle a conocer el sentido de la resolución", con

esto se establece que la apelación o el amparo no sirven para nada, ya que no podrían modificar el auto de lanzamiento.

Artículo 285. Establece la modalidad de justicia privada, ahora serán las partes las que harán las notificaciones, citaciones, gestión de informes, etcétera.

Artículo 684. Se elimina el recurso de revocación. Cualquier equivocación de un juez, por grave que sea, es inmodificable a solicitud de las partes.

Artículo 958. Abre la posibilidad de iniciar un juicio sin contrato escrito, ¿cuál sería entonces la base de la acción?.

De lo anterior, se deduce que la nueva Ley, deja en condición de renunciables las más elementales, garantías para que un contrato de arrendamiento se dé en condiciones de justicia y equidad. Afortunadamente, el artículo segundo transitorio de la propia Ley establece... "las disposiciones contenidas en el presente decreto, no serán aplicables a los contratos de arrendamiento celebrados con anterioridad a la entrada en vigor del mismo".

Por lo anterior, pero sobre todo asumiendo que la vivienda debe ser entendida y considerada antes que nada como una de las demandas sociales más sentidas, esta nueva Ley Inquilinaria debe ser estudiada y modificada para que exista un equilibrio real entre las partes.

LEY INQUILINARIA - ACTIVAMIENTO DE INVERSION PARA VIVIENDA EN RENTA.

Con la iniciativa del Presidente Salinas de modificar el periodo transitorio a cinco años, para que los contratos actualmente vigentes queden bajo la nueva normatividad, se desactivó la bomba que implicaban el medio millón de familias que rentan vivienda en este nuestro Distrito Federal.

Esta acción fue positiva, pero creo firmemente que la llamada Ley Inquilinaria, se debe revisar periódicamente con el objeto que los derechos y obligaciones tanto del Arrendatario como Arrendador sean equilibrados y benéficos a ambos y evitar Leyes que se conviertan en obsoletas a través del tiempo y no correspondan a las realidades de su época.

La nueva Legislación inquilinaria entrará en vigor como estaba previsto, y los contratos de creación nueva y firmados desde el 21 de Octubre de 1993 se regirán bajo sus normas.

Cinco años puede sonar largo, pero es el menor de los males. Lo importante es que se anulan, para los nuevos contratos, las disposiciones vigentes a partir de 1985, que constituían un freno para rentar viviendas o construirla con dicho propósito.

Es fundamental destacarlo: todas las regulaciones que constituían un obstáculo para la renta de casas-habitación de la Ciudad de México desaparecen con las nuevas normas, que entran en

vigor a partir del 21 de Octubre.

Se cancelan los topes que había para incrementar la renta, se anula la disposición que establecía que un contrato de arrendamiento debía tener una vigencia mínima de un año, y además se simplifica en forma extraordinaria el proceso judicial.

Con las normas de 1985 un juicio entre inquilino y arrendatario tomaba alrededor de cuatro años. A partir de Octubre el máximo será de un año, o incluso menos.

No se otorgó nada adicional y se desactivó un movimiento que pretendía utilizar esos cambios como pretexto para causar ruido en un año electoral, sin quitarle a las nuevas normas sus dos características fundamentales: que estimulen la inversión en vivienda de alquiler y que equilibre mejor derechos y obligaciones entre inquilinos y caseros.

Las autoridades gubernamentales comunicarán que en un no lejano futuro, publicarán los mecanismos de incentivos fiscales, crediticios, intensidades y usos del suelo y demás convenientes para el reactivamiento de la construcción de edificios de vivienda en arrendamiento.

Las Empresas o personas físicas con suficiente poder económico y con condiciones favorables estarían en posibilidades de realizar inversiones a mediano o largo plazo en la construcción de habitación en renta, ya que estas inversiones les proporcionarían un respaldo económico, plusvalía a través del tiempo y un patrimonio seguro.

LA VIVIENDA - SOLUCION ARQUITECTONICA - INDUSTRIALIZADA

La solución de una vivienda digna, debe partir de satisfacer una función con espacios adecuados, la restricción que se tiene para tal efecto son los costos de construcción tradicionales, dando por resultado Edificaciones con espacios tan pequeños que son en algunas veces indignos a la función habitacional.

Se ha dicho que una alternativa de solución a este problema, es la prefabricación a base de sistemas constructivos, preindustrializados o industrializados.

Es inconveniente la importación de prefabricaciones extranjeras que no correspondan a una realidad Nacional en cuanto a Tecnología, materiales, mano de obra y recursos financieros.

Se han buscado alternativas aisladas de prefabricación con muy buena intención, que por alguna razón no se han concretizado. Hace aproximadamente nueve años " INFONAVIT " invito a empresarios mexicanos a realizar una vivienda modular para tal efecto proporcionó uno de sus terrenos ubicado en las inmediaciones de Tepepan

Delegación de Xochimilco.

Se construyeron casas unifamiliares de acuerdo al sistema de cada empresa con el resultado de que al cabo de un año presentaban deficiencias estructurales e inconvenientes soluciones constructivas, dando por resultado una difícil industrialización.

En la actualidad hay gran cantidad de empresas que ofrecen alternativas de prefabricación en la que todas podríamos decir que son buenas, pero por ser soluciones aisladas sus tecnologías pueden ser costosas, muy especializadas, complicadas y sobre todo muy difíciles de industrializar.

Resientemente la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), organizó el primer Concurso Nacional de Tecnologías para la Vivienda de Interés Social. Por mencionar algunos participantes, se comentará el " SISTEMA CORTINA ", del Ing. Pablo Cortina Ortega, " SISTEMA DE VIVIENDA A BASE DE MODULOS CELULARES " del Arq. Fernando Alamilla Martínez, y " SISTEMA A BASE DE PANEL DE CONCRETO LIGERO PARA LA VIVIENDA " del empresario Carlos Cifrian Martínez.

SISTEMA CORTINA.

Este sistema emplea el concreto como principal insumo, es un método constructivo altamente provado con cualidades antisísmicas. Los muros y las losas de concreto precolado se fabrican en la obra sobre la cimentación del Edificio, el Izaje y montaje de muros y losas de entresijos se hace con equipos hidráulicos, reduciendo considerablemente el tiempo de construcción, el sistema se

aplica con mayor eficiencia en edificios repetitivos de uno a ocho niveles, cabe mencionar que con este sistema se han construido 35,000 viviendas en México, Estados Unidos, Colombia, Ecuador, Venezuela, Indonesia y Trinidad y Tobago.

SISTEMA DE VIVIENDA A BASE DE MODULOS CELULARES

Con este sistema se abate el costo hasta un 20% y se constituye en estructuras modulares de muros que permite el uso de cualquier material que responda al módulo recomendándose el uso de block hueco de concreto, Usa materiales tradicionales como acero y concreto se pueden integrar materiales como poliestireno o paneles de basura reciclada, con este Sistema se puede fabricar una vivienda en un máximo de 20 días.

SISTEMA A BASE DE PANEL DE CONCRETO LIGERO PARA LA VIVIENDA

Sistema a base de estructuras ligeras con armaduras de alma abierta y paneles de concreto aligerado a prueba de Temblores, fuego y humedad, no requiere de equipos y grúas por lo que es ideal para la autoconstrucción.

Sin limitación en el proyecto arquitectónico ya que por tratarse de elementos metálicos, madera y concreto, se tiene facilidad en la compra, es como una jaula y el Sistema es el forro de ésta, por lo tanto se pueden realizar techos a diferentes inclinaciones.

Hemos expuesto diferentes alternativas de Prefabricación, realizados por Empresarios, Ingenieros y Arquitectos, pero es importante hacer incapie que se está desperdiciando una alternativa importante que es la U.N.A.M. específicamente en su escuela de Diseño industrial y sus laboratorios de investigación y prueba de materiales.

La función del Arquitecto es la creación de espacios, en este caso para la vivienda de interés social y en colaboración con el Diseñador Industrial es factible encontrar soluciones acordes a una necesidad estructural, de fácil utilización e industrialización dando por resultado sistemas estructurales y constructivos acordes a nuestra realidad económica y social.

No solamente son factibles sistemas estructurales a base de Módulos, Paneles, Postes, Uniones. Existiendo además elementos con instalaciones, recubrimientos para baños y cocinas totalmente integrados que abatan costos de construcción, al alcance de Edificaciones masivas y de Autoconstrucción.

ASPECTO FINANCIERO.

Como Arquitectos, Ingenieros ó Promotores inmobiliarios podemos tener negocios rentables de 2, 4, 8, 10 ó 20, viviendas, con terreno propio, proyecto ejecutivo, licencias de construcción, régimen de condominio constituido y hasta un porcentaje de los recursos económicos, faltandonos financiamiento para la terminación de la obra.

Para solucionar el financiamiento recurrimos a instituciones bancarias para obtener crédito y nos encontramos que los requisitos son excesivos y se llevan mucho tiempo.

Algunas veces los créditos están cerrados o suspendidos, la reciprocidad de los créditos es alta siendo esta a veces de 1:5, por lo general difícil de cubrir, proyectos de construcción y ventas, estados financieros, declaraciones fiscales anuales, actas constitutivas, recomendaciones comerciales, negocios adicionales que se estén llevando a cabo que garanticen la liquidez para la amortización del supuesto prestamo, altas tasas de interés son algunos de los requerimientos para otorgamiento de créditos siendo la mayor de las veces imposibles de cumplir.

Por lo tanto el otorgamiento de créditos debe ser más flexible y sin tanto requerimiento ya que también se está desperdiciando el gran potencial de pequeños Empresarios para la solución del deficit de vivienda en el D.F. e interior de la República.

B I B L I O G R A F I A .

- * PROGRAMA NACIONAL DE DESARROLLO URBANO 1993 - 1994.
SEDUE - 2ª EDICION AGOSTO 1990 MÉXICO
EDITORIAL SEDUE.

- * RENOVACION HABITACIONAL - TESTIMONIO
COLEGIO DE ARQUITECTOS DE MÉXICO - SOCIEDAD DE ARQUITECTOS
MEXICANOS.
INSTITUTO DE ARQUITECTURA Y URBANISMO.
MÉXICO - 1987.
EDITORIAL - CAM-SAM.

- * PROGRAMA GENERAL DE DESARROLLO URBANO DEL D.F.
MÉXICO - 1990.
EDITORIAL - D.D.F.

- * PROGRAMA DE DESARROLLO DE LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE
MÉXICO Y DE LA REGION CENTRO.
MÉXICO 1983 (EX-SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO)
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.

- * CONDOMINIOS.
L.A.E. JORGE MARTINEZ DE VELASCO.
EDICIONES FISCALES ISEF S.A. - 1985.

- * EL CONDOMINIO.
GERARDO GUZMAN ARAUJO.
EDITORIAL TRILLAS - 1987.

- * DIPLOMADO EN BIENES RAICES.
APUNTES EXPEDIDOS POR EL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
INMOBILIARIAS DE LA CIUDAD DE MÉXICO.
LIC. MARCELO SALLES BERGES Y CHAPITAL.

- * MANUAL DE CONSEJOS PRACTICOS PARA LA PROMOCION Y VENTA
INMOBILIARIA.
BRIGGS NAPIER CON JOYCE HOVELSRUD.
EDITORIAL TECNICA INMOBILIARIA LATINOAMERICANA - 1982.

- * CONSTRUCCION Y VENTA DE INMUEBLES.
FRANCISCO ARTURO MONTAÑO SANCHEZ.
EDITORIAL TRILLAS 1991.

- * LEY DE DESARROLLO URBANO DEL DISTRITO FEDERAL - 1976.
- * LEY SOBRE EL REGIMEN DE PROPIEDAD EN CONDOMINIO DE INMUEBLES PARA EL DISTRITO FEDERAL - 1972.
- * PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983 - 1988.
- * REGLAMENTO DE CONSTRUCCIONES PARA EL DISTRITO FEDERAL 1987.
- * REGLAMENTO DE PLANES PARCIALES D.F. 1976.
- * REGLAMENTO DE ZONIFICACION PARA EL DISTRITO FEDERAL 1982.
- * REGLAMENTO DEL REGISTRO DEL PLAN DIRECTOR PARA EL DESARROLLO URBANO DEL DISTRITO FEDERAL 1976.
- * NUEVA LEY INQUILINARIA 1993.
- * ELEMENTOS DE LA MERCADOTECNIA.
AGUILAR ALVARES DE ALBA.
EDITORIAL CONTINENTAL 1972.
- * INTRODUCCION A LA INGENIERIA DE PROYECTOS.
CORZO - MIGUEL ANGEL.
EDITORIAL LIMUSA - 1975.
- * ANALISIS FINANCIERO DE PROYECTOS DE INVERSION.
MILES KNIGHT EDUARDO L.
EDITORIAL EJECUTIVOS DE FINANZAS 1974.
- * ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
REYES PONCE AGUSTIN.
EDITORIAL LIMUSA 1973.
- * REVISTA CONSTRUCCION Y TECNOLOGIA.
INSTITUTO MEXICANO DEL CEMENTO Y DEL CONCRETO.
MARZO 1993.
AGOSTO 1993.

INDICE DE ABREVIATURAS.

- INFONAVIT - INSTITUTO DE FOMENTO NACIONAL PARA LA VIVIENDA DE LOS TRABAJADORES.
- FOVISSSTE - FONDO DE LA VIVIENDA (ISSSTE).
- ISSFAM - INSTITUTO DE SEGURIDAD SOCIAL DE LA FUERZA ARMADA DE MÉXICO.
- FOVIMI - FONDO DE LA VIVIENDA MILITAR.
- FONHAPO - FONDO NACIONAL DE HABITACION POPULAR.
- PEMEX - PETROLEOS MEXICANOS.
- IMSS - INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.
- DDF - DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL.
- INV - INSTITUTO NACIONAL DE VIVIENDA.
- INDECO - INSTITUTO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA COMUNIDAD RURAL Y LA VIVIENDA POPULAR.
- ISSSTE - INSTITUTO DEL SEGURO SOCIAL AL SERVICIO DE LOS TRABAJADORES DEL ESTADO.
- FOGA - FONDO DE GARANTIA.
- FOVI - FONDO DE VIVIENDA BANCO DE MÉXICO.
- FIVIDESU - FONDO DE LA VIVIENDA Y DESARROLLO URBANO.
- CFE - COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD.
- AMCM - AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO.
- PIB - PRODUCTO INTERNO BRUTO.
- PEA - POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA.
- DGRUPE - DIRECCION GENERAL DE REORDENACION URBANA Y PROTECCION ECOLOGICA.
- ACE - AREA DE CONSERVACION ECOLOGICA.
- CLF - COMPAÑIA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO S.A.

- ZMCM** - ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO.
- ADU** - AREA DE DESARROLLO URBANO.
- CFP** - COSTO PORCENTUAL PROMEDIO.
- BANOBAS** - BANCO NACIONAL DE OBRAS.
- SEDESOL** - SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL.