

01146



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA

**Mecanismos de Financiamiento  
de Vivienda de Interés Social**

**T E S I S**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE**

**MAESTRÍA EN INGENIERÍA**

**(CONSTRUCCIÓN)**

**PRESENTA**

**ING. CARLOS A. PATRÓN ARELLANO**

**DIRECTOR: Dr. JESÚS HUGO MEZA PUESTO**



MÉXICO, D.F. AGOSTO DE 2004



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **AGRADECIMIENTOS**

Deseo agradecer y expresar mi más profundo aprecio y gratitud por el apoyo que me brindaron todas aquellas personas para el desarrollo de la presente tesis, que en alguna forma u otra permitieron su significativa participación para hacer posible la realización del presente proyecto.

Al Dr. Jesús Hugo Meza Puesto, *maestro de Posgrado de la Facultad de Ingeniería*. Por su valiosa colaboración, disposición, paciencia y dedicación para transmitirme sus conocimientos con el fin de lograr la ejecución del presente trabajo durante la impartición de Trabajo de Investigación II de la maestría en ingeniería (construcción), en las fases del proceso de revisiones y asesorías durante el inicio hasta la ejecución final de la investigación.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, porque me abrió las puertas para realizar el posgrado. A los profesores de la maestría en ingeniería (construcción): Ing. Alfonso Mauricio Elizondo Ramírez, Ing. Carlos Suárez Salazar, M.I. Fernando Favela Lozoya, M.I. Jaime Antonio Martínez Mier, Dr. Jesús Hugo Meza Puesto, Ing. Juan Luis Cottier Caviedes, M.I. Salvador Díaz Díaz; a todos ellos por su valiosa aportación de sus conocimientos y apoyo durante los cursos llevados a cabo en el transcurso de los semestres.

A la Universidad Autónoma de Sinaloa, por su esfuerzo de hacer posible el logro de llevar a cabo la maestría en ingeniería (construcción), en la ciudad de Mazatlán a través del convenio con la UNAM, así como a las personas que hicieron posible la realización de este proyecto, como son los profesores: Dr. Jorge Abraham Díaz Rodríguez, Ing. Mario Morales Acosta, Ing. Miguel Morales Acosta, Jorge Aviña del Águila, M.I. Jesús Lizarraga, M.I. Juan de Dios Cueto Díaz, entre otros.

---

A mi familia por su comprensión y apoyo durante todo el transcurso del presente trabajo y de toda la vida, en las buenas y en las malas estando siempre presentes en el camino en donde hasta hoy estamos presentes.

A mis amigos y compañeros de estudios, quienes de una forma y otra incidieron en mi camino de este proyecto, por sus consejos y sus estímulos que me han permitido vislumbrar la trascendencia de este importante paso de mi vida profesional, académica y personal.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por el apoyo económico para la realización de la presente tesis.

A todos ellos mi gran afecto y agradecimiento por su paciencia, colaboración, aportación, capacidad, eficacia y dedicación, los cuales fueron factores determinantes que me alentaron a proseguir hasta el final en esta investigación, ya que sin su colaboración no hubiera sido posible la realización de esta obra.

---

**A Dios:**

Señor y Salvador  
Creador de los Cielos y la Tierra

**A mis padres:**

Pilares fundamentales de mi existencia  
Gracias por la vida

**A La Vida:**

El regalo más hermoso y depende de todos nosotros

**Carlos:**

iiiSomos nosotros a quienes nos corresponde la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, no esperar que algo suceda o que alguien nos resuelva nuestros problemas!!!

iiiSi no le apostamos a una planeación adecuada en la vida, se llega al fracaso, porque más se tarda en adaptarla cuando ya se terminó el tiempo!!!

---

## CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
---------------------	---

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO

<b>INTRODUCCIÓN</b>	6
<b>1. EL PROBLEMA SOCIAL DE LA VIVIENDA</b>	8
<b>2. LA DEMANDA DE VIVIENDA DIGNA EN MÉXICO</b>	9
2.1. DETERMINANTES DE LA DEMANDA DE VIVIENDA	11
<b>3. LA VIVIENDA Y EL INGRESO: LA DEMANDA EFECTIVA Y LA DEMANDA</b>	12
<b>4. LA OFERTA DE VIVIENDA</b>	15
4.1 DETERMINANTES DE LA OFERTA DE VIVIENDA	28
<b>5. EL DÉFICIT DE VIVIENDA</b>	28
<b>6. REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN</b>	31
<b>CONCLUSIÓN CAPITULAR</b>	33

## CAPÍTULO II

### SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.

<b>INTRODUCCIÓN</b>	34
<b>1. LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN Y SU ENTORNO ECONÓMICO</b>	34
<b>2. PANORAMA GENERAL</b>	35
<b>CONCLUSIÓN CAPITULAR</b>	45

## CAPÍTULO III

### MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO

<b>INTRODUCCIÓN</b>	46
<b>1. CLASIFICACIÓN DE MECANISMOS</b>	47
1.1 CRÉDITO INFONAVIT	47
1.1.1 REGLAS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	49
1.1.2 MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO	51
1.1.3 CRÉDITO APOYO INFONAVIT	51
1.2 CRÉDITO FONHAPO	53
1.2.1 CRÉDITO FONAEVI/FONHAPO	54
1.2.1.1. VIVIENDA MEJORADA	55
1.2.1.2. VIVIENDA PROGRESIVA	56
1.2.1.3. VIVIENDA TERMINADA	58
1.2.1.4. REGLAS DE OPERACIÓN	59
1.2.1.5. LINEAMIENTOS GENERALES	61

1.2.1.6. CARACTERÍSTICAS DE LOS APOYOS	62
1.3 CRÉDITO SHF	65
1.3.1 HIPOTECARIA NACIONAL	68
1.3.1.1 CRÉDITO PUENTE	69
1.3.1.2 TÚ OPCIÓN INDIVIDUAL	69
1.3.2 HIPOTECARIA SU CASITA	69
1.3.2.1 CRÉDITO PUENTE	70
1.3.2.2 CRÉDITOS INDIVIDUALES	71
1.3.2.3 OTROS PRODUCTOS PARA CLIENTES	71
1.3.3 HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA	74
1.3.3.1 CRYC PROSAVI	76
1.3.3.2 CRYC PROFIVI	77
1.4 CRÉDITO FOVISSSTE	78
1.5 CRÉDITO BANAMEX	78
1.5.1 CRÉDITOS EMPRESARIALES	78
<b>2. REQUISITOS GENERALES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>79</b>
2.1 PARA PROMOTORES	79
2.1.1 HIPOTECARIA NACIONAL	79
2.1.1.1 CRÉDITO PUENTE	79
2.1.1.2 APOYO INFONAVIT	79
2.1.1.3 TÚ OPCIÓN INDIVIDUAL	80
2.1.2 HIPOTECARIA SU CASITA	81
2.1.2.1 DOCUMENTOS NECESARIOS	81
2.1.2.2 RESOLUCIÓN DEL CÓMITE	82
2.1.3 HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA	83
2.1.3.1 CRÉDITO PUENTE	83
2.2 PARA COMPRADORES	84
2.2.1 HIPOTECARIA NACIONAL	84
2.2.1.1 CRÉDITO DENOMINADO EN PESOS	84
2.2.2.2 CRÉDITO DENOMINADO EN UDIS	85
2.2.2 HIPOTECARIA SU CASITA	85

2.2.2.1 HIPOTECAS EN UDIS	85
2.2.2.2 INFONAVIT	86
2.2.2.3 HIPOTECAS EN PESOS	87
2.2.3 HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA	88
2.2.4 CRÉDITO INFONAVIT	89
2.2.5 CRÉDITO FOVISSSTE	90
2.2.6 CRÉDITO FONHAPO	93
2.2.7 CRÉDITO SOLICITADO A TRAVÉS DE DESARROLLADORAS DE VIVIENDA	94
2.2.7.1 INFONAVIT	94
2.2.7.2 FOVISSSTE	95
2.2.7.3 SHF	95
<b>3. ENTIDADES FINANCIERAS</b>	<b>95</b>
3.1 ASOCIACIÓN MEXICANA DE SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO LIMITADO, A. C.	95
3.1.1 PRINCIPALES SOCIEDADES FINANCIERAS OBJETO LIMITADO (SOFLES)	98
3.1.1.1 HIPOTECARIA NACIONAL	99
3.1.1.2 HIPOTECARIA SU CASITA	105
3.1.1.3 HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA	107
3.2 COMISIÓN NACIONAL DE FOMENTO A LA VIVIENDA (CONAFOVI)	108
3.3 ORGANISMOS NACIONALES DE VIVIENDA	113
A) SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL (SHF)	113
B) FIDEICOMISO DEL FONDO NACIONAL DE HABITACIONES POPULARES (FONHAPO)	115
C) PROGRAMA NACIONAL DE VIVIENDA (FONAEVI)	117
D) FONDO DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES DEL ISSSTE (FOVISSSTE)	118
E) INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA PARA LOS TRABAJADORES (INFONAVIT)	121
E.1) APOYO INFONAVIT	124
<b>4. PRINCIPALES DESARROLLADORAS DE VIVIENDA</b>	<b>125</b>
A) CORPORACIÓN GEO	126

B) CONSORCIO ARA	129
C) URBI DESARROLLOS URBANOS	130
<b>5. RELACIÓN ENTRE ENTIDADES FINANCIERAS – DESARROLLADORAS DE VIVIENDA – DEMANDANTES</b>	132
<b>CONCLUSIÓN CAPITULAR</b>	133
<b>CONCLUSIONES GENERALES</b>	134
<b>RECOMENDACIONES</b>	141
ANEXO 1. PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN EN MÉXICO POR ENTIDAD FEDERATIVA.	154
ANEXO 2. REZAGO HABITACIONAL POR ENTIDAD FEDERATIVA SEGÚN TIPO DE PROGRAMA.	155
ANEXO 3. NECESIDAD DE VIVIENDA PROYECTADA POR ENTIDAD FEDERATIVA.	156
ANEXO 4. ARTÍCULO 4 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.	157
ANEXO 5. MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO (INFONAVIT)	158
ANEXO 6. LISTADO DE SOFOLES.	159
ANEXO 7. LEY DE TRANSPARENCIA CRÉDITO PUENTE (HIPOTECARIA SU CASITA).	160
ANEXO 8. ARTÍCULO 43 BIS DE INFONAVIT.	161
ANEXO 9. SIMULADOR DE CRÉDITO PROSAVI (HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA).	162
ANEXO 10. REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE PROYECTO EJECUTIVO ANTE SHF (HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA).	163
ANEXO 11. SIMULADOR DE CRÉDITO PROFIVI (HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA).	164
ANEXO 12. SOLICITUD DE CRÉDITO PARA CONSTRUCCIÓN (HIPOTECARIA NACIONAL).	165
ANEXO 13. CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS DEL FINANCIAMIENTO (HIPOTECARIA NACIONAL).	166
ANEXO 14. REQUISITOS FINANCIEROS, JURÍDICOS Y TÉCNICOS (HIPOTECARIA NACIONAL).	167
ANEXO 15. SOLICITUD DE CRÉDITO (HIPOTECARIA SU CASITA).	168

ANEXO 16. AUTORIZACIÓN PARA INVESTIGAR EL COMPORTAMIENTO CREDITICIO DE LA EMPRESA Y DE SUS PRINCIPALES ACCIONISTAS (HIPOTECARIA SU CASITA).	169
ANEXO 17. REQUISITOS (HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA).	170
ANEXO 18. ARTÍCULOS DE LA LEY DEL ISSSTE.	171
ANEXO 19. SIMULADOR DE FINANCIAMIENTO CRÉDITO (HIPOTECARIA NACIONAL).	172
ANEXO 20. ARTÍCULO 123 DE LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.	173
ANEXO 21. INDICADORES DE LAS EMPRESAS DESARROLLADORAS DE VIVIENDA.	174
ANEXO 22. CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DESARROLLADORAS DE VIVIENDA.	175
ANEXO 23. EMPRESAS GENERADORAS DE EMPLEO.	176
 <b>BIBLIOGRAFÍA</b>	 177

# INTRODUCCIÓN

## **Justificación**

Es sabido que actualmente existe un gran problema que enfrenta la población de México, la carencia de una vivienda digna, por lo cual existe un rezago habitacional, que se refleja en la necesidad de vivienda que hay por construir.

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

La estimación de la capacidad con que cuentan las unidades familiares de demandar vivienda efectivamente, debe tomar en cuenta la forma como está distribuida la riqueza y el ingreso, y considerar además los mecanismos de financiamiento disponibles para incorporar a aquellos grupos que no cuentan con la riqueza suficiente para acceder a una vivienda digna.

## **Objetivos:**

### Objetivo General:

Dar a conocer el problema actual que enfrenta México en lo que respecta a la vivienda de interés social, así como los mecanismos de financiamiento existentes para adquirir crédito hipotecario, tanto para los promotores como para los interesados en adquirir vivienda.

---

**Objetivos particulares:**

**Dar a conocer:**

- Los indicadores de la situación actual de la vivienda, es decir, el rezago habitacional existente, así como la demanda y la oferta de vivienda.
- Los distintos organismos que tienen el enfoque de apoyar al sector de la población que percibe bajos salarios, así como los planes para ello.
- Los distintos tipos de créditos por los organismos que participan en el sector de vivienda, así como los requisitos para poder adquirirlos.
- Los tipos de productos que existen en el mercado para los promotores y desarrolladores de vivienda, así como los requisitos para poder obtener un crédito a través de estos intermediarios, para que lleven a cabo sus proyectos.

**Hipótesis**

- Es de suma importancia conocer el problema que enfrenta México, así como de los planes que existen por parte de organismos para resolverlo.
- Es indispensable conocer indicadores de la situación actual de la vivienda de interés social, para poder tener en cuenta el problema existente.
- Es de gran importancia conocer los distintos organismos orientados a trabajar en el otorgamiento de créditos para vivienda a aquellas personas que perciben ingresos bajos.
- Es necesario que el cliente conozca los productos que los organismos ofrecen para poder acceder a un crédito para vivienda.
- Es primordial que los promotores y desarrolladores de vivienda conozcan los tipos de créditos que los organismos ofrecen para llevar a cabo proyectos de vivienda de interés social.

## **Técnicas de investigación**

Las técnicas de investigación para llevar a cabo la presente tesis, fueron por medio de entrevistas directas a personas en el ramo de la construcción, así como la consulta de páginas de Internet de los organismos enfocados al apoyo en el sector de la vivienda, ya que es el medio más adaptable para poder ingresar a la información necesaria respecto al conocimiento y giro de los organismos. Se obtuvo información de lo que son los organismos, así como de los productos que ofrecen, tanto para los promotores y desarrolladores, como para los clientes. También se tomaron algunos datos de algunas tesis ya elaboradas, relacionadas en parte con el tema a estudiar en la presente tesis. Otra fuente de apoyo fue la consulta de revistas relacionadas con la construcción de vivienda, así como periódicos de los cuales se obtuvieron noticias al respecto.

Se visitaron a algunas empresas, dependencias de gobierno y escuelas. Por mencionar unas, se tuvo la visita a la empresa desarrolladora de vivienda Corporación Geo, donde se me informó los tipos de viviendas que construyen, así como los organismos con los que están relacionados para atender a la población con la adquisición de vivienda.

Otra institución importante de donde se obtuvo información importante es la biblioteca del Instituto Tecnológico de Capacitación, donde se hizo la consulta de ciertas tesis de alumnos que han hecho trabajos relacionados con el tema de financiamiento y vivienda.

## **Descripción del capitulado**

En la presente tesis se cuenta con el total de tres capítulos. En el primer capítulo se habla del problema de la vivienda que actualmente enfrenta México, así como también el rezago que año con año existe, para lo cual existe una cierta demanda, que es en la que se tiene que trabajar para que esta demanda potencial se convierta en una demanda real. Existe la meta por parte de los organismos nacionales de vivienda, en llevar a cabo esta tarea, para lo cual se cuentan con ciertas metas que hay que cumplir. El objetivo es que a partir del año 2006 se llegue a la meta de construir 750 mil viviendas, para cumplir con la demanda existente. Tomando en cuenta los sectores de la población, para los cuales se construyen los respectivos tipos de vivienda.

En el segundo capítulo, se habla acerca de la situación actual de la industria de la construcción, así como su comportamiento que tiene el ramo de la construcción en el producto interno bruto nacional, ya que el sector de la construcción tiene gran influencia en la economía del país. Con la importancia que se generan gran número de empleos. Además se habla del compromiso que tiene el gobierno para cumplir la construcción de 750 mil viviendas a partir del año 2006, con la participación de los organismos nacionales de vivienda.

En el tercer capítulo, se hace referencia a todo lo relacionado con los mecanismos de financiamiento de créditos hipotecarios en apoyo a la construcción o adquisición de vivienda. Para ello se habla de los distintos tipos de créditos que existen tanto como para promotores y desarrolladores de vivienda como para los clientes que adquirirán una vivienda. Se dan a conocer los requisitos de los organismos que se tienen que cumplir para poder tener acceso a ellos. Además se dan a conocer las principales hipotecarias y desarrolladoras de vivienda encargadas de llevar a cabo la tarea de construir viviendas acorde a las necesidades sociales y económicas de los clientes, así

como el otorgamiento de créditos hipotecarios por parte de las Sociedades Financieras.

### **Limitaciones en la elaboración**

Existen ciertas limitaciones para llevar a cabo el objetivo de que la tesis contenga toda la información deseable. Por mencionar algunas, es difícil tener acceso al 100% de la información con la que cuentan los organismos, ya que algunos protegen la información. Además no es tan fácil el acercamiento que se requiere con las personas encargadas de llevar a cabo el manejo de las empresas y organismos nacionales para que estos proporcionen información. Otra limitación es que dependiendo del tema, hay un grado de dificultad para llevarlo a cabo, en mi caso, poca información bibliográfica y día tras día hay parámetros que presentan cambios, de los cuales hay que precaverse.

## **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO**

### **Introducción**

En este capítulo se hablará del problema actual de vivienda en México, que enfrenta gran parte de la población, principalmente al sector de la población que percibe menos de tres salarios mínimos, que tienen dificultades para acceder a mecanismos de financiamiento que les permitan obtener una vivienda digna.

Es por ello que existe una gran demanda de vivienda por este sector, que es el más pobre y que constituye la mayor parte de la población, por lo cual existe un gran déficit de vivienda, que se explica por una reducción de la oferta de vivienda de interés social.

De acuerdo con el XII Censo General de Población y Vivienda desarrollado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), que es el organismo responsable de generar la estadística de interés nacional y de proporcionar el servicio público de información, la población total de México para el año 2000 fue de 97, 483,412. De la cual la población económicamente activa total resultó de 33, 730,210, la cual está clasificada de acuerdo a su distribución según su ingreso por trabajo en salario mínimo. De lo anterior resulta que la población que percibe menos de tres salarios mínimos para ese año fue de 20, 334,940.<sup>1</sup>

La proyección de la población de México del año 2001 al 2006 se da a conocer en el *anexo 1*, en el cual se da la población total, así como la población por entidad.

---

<sup>1</sup> Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), XII Censo General de Población y Vivienda, año 2000, México, D.F.

Para el año 2010, de acuerdo a proyecciones del Consejo Nacional de Población (CONAPO), la población del país llegará a 112 millones de personas. De acuerdo a la población estimada por el CONAPO, se prevé que en el año 2010 el país deberá contar con un parque habitacional de 30.2 millones de viviendas, es decir, se requiere que entre el año 2000 y el 2010 se edifiquen 8.2 millones. Esto implica construir un promedio anual de 750 mil viviendas para atender las nuevas necesidades, sin considerar las 160 mil viviendas anuales que requieren de reparación y mejoramiento.<sup>2</sup>

De acuerdo con otra fuente, la revista "Situación de la Industria de la Construcción" elaborada por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), para el año 2003 el rezago habitacional se calculó en 4 millones 291 unidades y para año 2010 en el país habrá alrededor de 30 millones de hogares, lo que reflejará una demanda anual promedio de 731 mil 584 unidades nuevas para cubrir las necesidades de crecimiento. Para atender dicha demanda anual, será necesaria la construcción de por lo menos 750 mil viviendas por año.<sup>3</sup>

El rezago habitacional por entidad federativa se podrá ver en el *anexo 2*, en el cual se toman en cuenta, el número de viviendas nuevas, el mejoramiento de viviendas, así como la participación por entidad.

La necesidad de vivienda proyectada por entidad federativa dentro del plan sectorial 2001-2006, toma en cuenta tanto el número de viviendas nuevas como el mejoramiento de la vivienda por año y se muestra en el *anexo 3*.

---

<sup>2</sup> INFONAVIT, dirección: <http://www.infonavit.gob.mx/>, fecha de consulta: 20 de enero del 2004.

<sup>3</sup> CMIC, Revista Situación de la industria de la construcción, año 2003, México, D.F. pág. 55.

## **1. El problema social de la vivienda.**

Actualmente en México existe el grave problema de la vivienda. Esto en gran medida se debe a la inequitativa distribución del ingreso, a las dificultades de los sectores mayoritarios de la población para acceder a los mecanismos de financiamiento y a la falta de estímulo a la inversión privada en México.

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

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

Atendiendo, por un lado a la distribución del ingreso entre la población y, por el otro, a la existencia de mecanismos de financiamiento orientados a la adquisición de vivienda, es posible identificar tres segmentos distintos en la estructura del mercado habitacional de México. Haciendo énfasis al sector más pobre, que está formado por unidades familiares cuyos ingresos son menores a tres veces el salario mínimo, y que constituye el sector al que pertenece la mayor parte de la población. Este sector es de rápido crecimiento y habita generalmente zonas que se construyen con una alta densidad y que frecuentemente carecen de infraestructura o servicios urbanos comunitarios, lo cual conlleva a otros problemas.

## **2. La demanda de vivienda digna en México.**

Prácticamente todos los habitantes del país cuentan con alguna forma de vivienda, pero una gran proporción habitan en viviendas que no satisfacen las condiciones mínimas para una existencia humana sana y digna.

El estudio del problema habitacional en México y de sus determinantes, exige la adopción de alguna definición convencional de las características mínimas que deberá reunir una vivienda para ser considerada digna. Ésta es concebida como aquella capaz de cubrir en forma satisfactoria las necesidades básicas -no suntuarias<sup>4</sup>- en materia de protección, higiene, privacidad, comodidad, funcionalidad, ubicación y seguridad en la tenencia.

La protección se refiere a la capacidad de la vivienda para aislar a sus ocupantes en forma suficiente y permanente de agentes exteriores potencialmente amenazadores.

La higiene, resalta las condiciones que requiere una vivienda para evitar que sus ocupantes contraigan enfermedades relacionadas generalmente con las características deficientes de la casa habitación. A este respecto debe señalarse que los factores importantes y de mayores consecuencias sanitarias de la vivienda tienen que ver con lo que se denomina el ciclo hídrico (agua potable y drenaje).

La privacidad es la posibilidad que ofrece la vivienda para aislar a sus moradores a voluntad, del medio social y físico. En este sentido es importante destacar la necesidad tanto de privacidad frente al entorno externo, como la privacidad interna o la posibilidad de aislamiento voluntario a través de la subdivisión del espacio interno de la vivienda, evitando así el hacinamiento.

---

<sup>4</sup> Suntuarias: (lat. *Sumptuariu*), adj. Relativo al lujo.

La comodidad y funcionalidad se refieren a la distribución que adopta la vivienda expresando y respetando las pautas culturales y hábitos familiares de vida, lo que incluye también el disfrute de servicios diversos como la energía eléctrica.

La ubicación se refiere a la proximidad y/o facilidad de transportación en relación a centros de trabajo, comercio y esparcimiento.

Finalmente, la seguridad en la tenencia, es decir la seguridad de la disponibilidad futura de vivienda, factor de gran importancia por razones tanto económicas como sociales y psicológicas.

Es claro que para estimar el déficit existente en materia de vivienda, resulta necesario adoptar una definición precisa de lo que constituye una vivienda digna.

Una definición típica es la propuesta por COPLAMAR, que en síntesis consta de seis requisitos que deben satisfacerse simultáneamente:

- a) Que la vivienda esté ocupada por una familia;
- b) Que no tenga más de 2 ocupantes por cuarto habitable en el medio urbano y no más de 2.5 en el rural;
- c) Que no esté deteriorada;
- d) Que cuente con agua entubada en su interior;
- e) Que cuente con drenaje y
- f) Que cuente con energía eléctrica.

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

## **2.1 Determinantes de la demanda de vivienda.**

Entre los factores que determinan la demanda de vivienda destaca el demográfico. Se estima que para 2010 el país contará con 112 millones de habitantes. Este crecimiento de la población es probablemente el hecho que más incide en la demanda, pues en la medida en que la población crece, las necesidades de vivienda aumentan.

Además del crecimiento de la población, los flujos migratorios también juegan un papel preponderante, tanto en el monto de las viviendas necesarias como en la distribución regional de la demanda misma.

La vivienda es un bien durable que está sujeto a la depreciación, de ahí que la reposición de la vivienda deteriorada repercute en la estimación agregada de la demanda.

Recientemente se han hecho varios intentos serios para estimar la demanda de vivienda. Cada uno de ellos parte de supuestos con respecto a las tendencias del crecimiento poblacional, las tendencias en el tamaño de las familias y el grado de deterioro de la vivienda ya existente. Estas diferencias metodológicas entre los autores los han conducido a estimaciones distintas de la demanda real. Sin embargo, si se toman con precaución las cifras que se presentan y se juzga la confiabilidad de sus fuentes y la consistencia en sus supuestos, es posible emplear estos resultados como elementos de juicio en la determinación de las dimensiones del problema en materia habitacional en el país.

Así, dichas estimaciones sugieren la necesidad de construir 750 mil viviendas anuales, lo que obviamente implica movilizar los recursos financieros requeridos, crear los mecanismos distributivos para asegurar que las viviendas lleguen a quienes más las necesitan y en las regiones geográficas en donde la presión de la demanda se manifiesta con mayor intensidad, asegurando

también que estas viviendas cumplan con el mínimo que las califica como dignas.

### **3. La vivienda y el ingreso: la demanda efectiva y la demanda potencial.**

Las estimaciones globales del ingreso en una sociedad ocultan las desigualdades inherentes a los sistemas económicos. De ahí que una estimación de la capacidad con que cuentan las unidades familiares de demandar vivienda efectivamente, deba tomar en cuenta la forma como está distribuida la riqueza y el ingreso, y considerar además los mecanismos de financiamiento disponibles para incorporar a aquellos grupos que no cuentan con la riqueza suficiente para acceder a una vivienda digna. Se ha de entender entonces que demanda efectiva se refiere a la capacidad real que tiene un sector de la población para hacerse de una vivienda digna, y que depende de la riqueza con que cuenta la unidad familiar y su capacidad para acceder a los mecanismos de financiamiento disponibles.

En ese sentido la política habitacional del gobierno consiste en gran medida en crear y fortalecer mecanismos de financiamiento accesibles a los sectores que no cuentan con la riqueza suficiente para acceder a una vivienda digna.

En contraposición al concepto de demanda efectiva, la demanda potencial se refiere al sector de la población que no ha cubierto su necesidad de vivienda en forma satisfactoria y que por sus características y ocupación no puede acceder a los mecanismos de financiamiento que le permitirían en un momento dado demandar efectivamente una vivienda.

Por último, la demanda insatisfecha, se refiere a aquel sector de la población que no ha cubierto su necesidad de vivienda en forma satisfactoria y que por sus características es elegible o califica para que se le otorgue financiamiento.

Este sector se ha visto impedido en la práctica para satisfacer su necesidad debido a una oferta insuficiente de financiamiento.

En México, aquellos sectores que no son capaces de demandar vivienda en forma efectiva, optan por aceptar espacios habitacionales que no cumplen con los requisitos mínimos de una vivienda digna. Generalmente se trata de los grupos que carecen de un ingreso suficiente y que no cumplen con las condiciones para ser incorporados por los mecanismos financieros disponibles para acceder a la vivienda. Esta población no encuentra otra alternativa que invadir o comprar ilegalmente terrenos ejidales o comunales, ubicarse en tierras del gobierno o en litigio, o convertirse en víctimas de fraccionadores ilegales.

En general, estos pobladores -que conforman la mayoría de la población- han autoconstruido su vivienda en condiciones muy precarias<sup>5</sup> y son los que dan lugar principalmente a la demanda potencial.

Debe destacarse que las categorías "efectiva", "insatisfecha" y "potencial" en relación con la demanda de vivienda digna no son de uso convencional y que han sido elaboradas para el presente estudio con el objeto de facilitar el análisis que aquí se lleva a cabo.

Atendiendo, por un lado, a la distribución del ingreso entre la población y, por el otro, a la existencia de mecanismos de financiamiento o subsidios orientados a la adquisición o mejora de viviendas, es posible identificar tres segmentos distintos en la estructura del mercado habitacional de México.

De acuerdo con el Instituto Nacional del Fondo de Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) el primer segmento está integrado por unidades familiares de ingresos altos, considerando a dos grupos dentro de este segmento, el primer grupo ingresos familiares que equivalen o son superiores a una cifra del orden de diez salarios mínimos (SM), el otro grupo son familias

---

<sup>5</sup> Precarias: Adj. De poca estabilidad o duración.

que perciben ingresos familiares que van desde 6 a 10 veces el salario mínimo (VSM). Este segmento del mercado, por sus ingresos, puede acceder al tipo de vivienda de mayor calidad. El ingreso de este tipo de unidades familiares garantiza la rentabilidad de la inversión en vivienda y el buen funcionamiento de la intermediación financiera.

El segundo segmento es el que comprende al sector de ingresos familiares medios, o sea aquéllos que se ubican en un rango que va de tres hasta seis VSM. Ese sector, ha sido el destinatario por excelencia de los programas institucionales de crédito; de ahí que sus integrantes -independientemente de los ahorros que hayan logrado acumular-, por sus ingresos y por las características de su ocupación, han sido los beneficiarios potenciales y reales de los mecanismos de crédito que resultan de la política habitacional del gobierno. Es interesante reflexionar, sin embargo, sobre su capacidad de demandar efectivamente vivienda.

El tercer segmento del mercado habitacional comprende al sector más pobre formado por unidades familiares cuyos ingresos son menores a 3 VSM. Como se ha apuntado, a este sector pertenece la mayoría de la población; es de rápido crecimiento y habita generalmente zonas que se construyen con una alta densidad y que frecuentemente carecen de infraestructura o servicios urbanos comunitarios. El acceso al terreno y el tipo de construcción son a menudo ilegales, en el sentido de que infringen las leyes relativas a la urbanización y construcción, a pesar de que se hayan regularizado muchos de estos terrenos y hayan sido gradualmente dotados de los servicios mínimos.

La composición laboral de los integrantes de este tercer segmento del mercado habitacional es muy diversa. En algunos casos el jefe de la familia cuenta con una relativa estabilidad laboral, pero con mucha frecuencia esto no es así. Incluye a extensos grupos del sector informal, autoempleados y subempleados que no cuentan con una fuente fija de ingresos y no disfrutan de las formas establecidas de seguridad social, lo que reduce aún más sus oportunidades de

acceder a los mecanismos institucionales de crédito. La insuficiencia e inaceptabilidad de las condiciones de las viviendas reales de este sector constituyen la expresión más álgida del problema habitacional en México.

El problema habitacional de este sector de la población –el más pobre y el más numeroso– ha sido el origen de múltiples tensiones sociales que han ido adquiriendo expresiones políticas cada vez más intensas y que, de continuar así, podrían tomarse explosivas.

Empleando las categorías de demanda en materia de viviendas previamente introducidas, queda claro que la demanda efectiva es la originada por el segmento de altos ingresos del mercado habitacional y por la porción del segmento intermedio que llega a tener acceso a los créditos subsidiados destinados a la adquisición o mejora de vivienda. La demanda insatisfecha corresponde a aquellos grupos que cumpliendo todas las condiciones establecidas para recibir este tipo de créditos, no llegan a disfrutar de ellos por la insuficiencia de su oferta.

Finalmente, es el tercer segmento –el de ingresos mínimos e inestables– el que da lugar a lo que se ha denominado demanda potencial.

#### **4. La oferta de vivienda**

La oferta de vivienda está constituida por el acervo de vivienda de calidad que existe en un momento dado y la construcción de vivienda nueva que incrementa dicho acervo cada año.

De acuerdo con la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, la política de vivienda actual, está orientada a consolidar los cambios durante los años pasados en el sector habitacional, que permitan crear las condiciones para

incrementar de manera progresiva el ritmo de financiamiento y producción de vivienda, hasta alcanzar los 750 mil créditos anuales a partir del 2006.

Por lo cual la estrategia habitacional continuará encaminada a:

- Promover una mayor edificación de vivienda, a menor precio y de mejor calidad;
- Fortalecer la demanda real de vivienda, a través de un mayor ahorro, del acceso a un mayor número de créditos hipotecarios, de contar con una mejor orientación e información sobre la oferta de vivienda y de instrumentar una política de subsidios homogénea y equitativa, a través de un solo organismo, en apoyo a la población de bajos ingresos; y –
- Reevaluar el actual parque habitacional a través de programas de mejoramiento físico y jurídico, así como promover la movilidad habitacional de las familias, a través de la adquisición de vivienda usada, en renta o transferencia de crédito y garantías.

De esta manera, al interior de los organismos de vivienda, se deberá conducir el proceso de reestructuración de los mismos a fin de hacerlos más eficientes, así como la creación de una entidad encargada de operar la política general de subsidios, en apoyo a las familias de ingresos menores, para la adquisición y mejoramiento de sus viviendas.

Adicionalmente, se dará continuidad y certidumbre al tren de vivienda, que permita contar con un ritmo constante de construcción y oferta habitacional durante todos los meses del año, incrementando el dinamismo económico que esta actividad imprime sobre el conjunto de la economía.

A fin de ampliar la cobertura de atención de los programas habitacionales, se promoverán esquemas de ahorro previo por parte de los beneficiarios, así como la incorporación del financiamiento privado.

En forma complementaria y a fin de garantizar una oferta de suelo para uso habitacional en las entidades federativas del país, habrán de establecerse en cada entidad federativa un Consejo Estatal de Fomento a la Vivienda (COEFOVI), de conformidad con los Convenios de Coordinación para el Desarrollo de la Vivienda y del Suelo (CODEVISU) asignados con la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI).

La política nacional de vivienda se continuará impulsando a partir de las cuatro vertientes definidas en el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, sobre los cuales se han establecido las siguientes metas: Financiamiento, crecimiento, productividad y oferta de suelo.

En la vertiente de financiamiento se busca desarrollar un mayor financiamiento a la demanda de vivienda, a través de dos ejes paralelos:

- Fomentar un mercado hipotecario primario, y posteriormente secundario, para atender familiar cuyos ingresos les avale como sujetos de crédito;
- Definir mecanismos para proveer una vivienda a las familias cuyos ingresos no les permitan acceder a una hipoteca y que requieren de apoyos gubernamentales.

Mediante los diferentes esquemas financieros existentes, se buscará transformar la demanda potencial de vivienda, en una demanda real. Para el 2003, los organismos financieros de vivienda, de cobertura nacional y estatal, así como la banca comercial de desarrollo, programaron otorgar 530 mil créditos para la adquisición de vivienda.

Así, el programa de financiamientos del INFONAVIT en el año de 2003 contempló el otorgamiento de 300 mil créditos con una inversión de más de 55 mil millones de pesos (mdp) mediante el programa de Apoyo INFONAVIT, el programa crediticio tradicional y el programa de apoyo a la vivienda económica (*ver figura 1*).

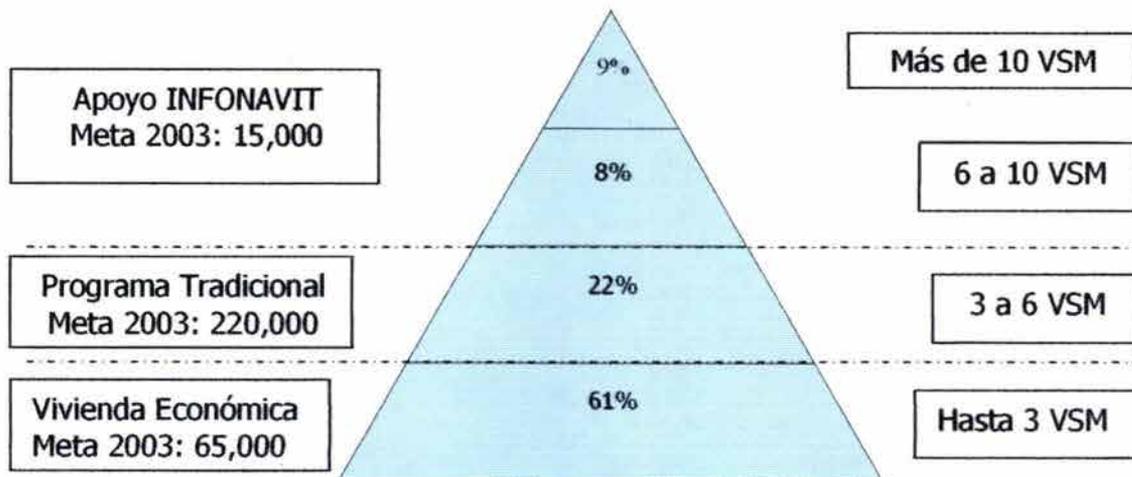


Fig. 1 Número de beneficiarios con créditos hipotecarios.

Pero como meta contempló el otorgamiento de 305 mil créditos con una inversión de más de 61 mil millones de pesos (mdp) mediante los programas antes mencionados en beneficio a 1.37 millones de mexicanos.

En Apoyo INFONAVIT, están operando 11 Sociedades financieras de objeto limitado (SOFULES) y seis bancos. Además en el año 2003 se amplió el valor de la vivienda hasta 829 mil pesos. Serán seleccionados 60 mil derechohabientes de la base de datos, que cumplan con los requisitos que exigen tanto las Sociedades de Financiamiento de Objeto Limitado (SOFULES) como los Bancos, a los cuales se les va a entregar un certificado donde tienen un Apoyo INFONAVIT, precalificado, sujeto a ser canjeado y analizado por las SOFULES y los bancos, para el otorgamiento de crédito. Así se programó para el año 2003 llegar a la meta de 15 mil créditos.<sup>6</sup>

Los montos de Crédito INFONAVIT se muestran a continuación en la siguiente *tabla 1*, donde el monto de crédito a otorgar por el Instituto se basa en VSM para los distintos conceptos con lo que cuenta el organismo.

<sup>6</sup> Revista Mexicana de la Construcción. n. 581, México, D.F. Octubre/Noviembre/diciembre de 2003, pág. 21.

<b>CONCEPTO</b>	<b>Veces Salario Mínimo Mensual Vigente del D.F. (VSMMVDF)</b>	<b>PESOS \$</b>
Monto máximo de crédito ( <i>MMC</i> )	180	\$247,553.28
Valor máximo de la vivienda en los Estados de la República	300	\$412,588.80
Valor máximo de la vivienda en el Distrito Federal	350	\$481,353.60
Valor máximo de la vivienda "Económica"	117.0631	\$160,996.41
Capacidad de Compra ( <i>CDC</i> ) MMC más Saldo en la Subcuenta de Vivienda, trabajadores con ingreso de hasta 10 VSMM,	210	\$288,812.16
Capacidad de Compra ( <i>CDC</i> ) MMC mas Saldo en la Subcuenta de Vivienda, trabajadores con ingreso mayor a 10 VSMM,	220	\$302,565.12
Valor máximo de la vivienda que se puede comprar con un crédito de banco o sofol participante en "Apoyo INFONAVIT"	625	\$859,560.00

Salario Mínimo Diario del D.F.= \$45.24

Salario Mínimo Mensual del D.F.= \$1,375.30

Tabla 1. Montos Crédito INFONAVIT 2004

Del total de préstamos a ejercer en el año 2004, 90 mil se canalizarán a trabajadores con ingresos de entre 1 y 3 SM, como parte del Programa de Vivienda Económica y que permite a este segmento mayoritario de derechohabientes acceder a una vivienda con un valor cercano a los 155 mil pesos (117 VSM).

El atender las necesidades de vivienda de los trabajadores de menores ingresos es una prioridad para el Instituto.

Como parte del Programa de Financiamiento 2004 autorizado por la H. Asamblea General del INFONAVIT, y a fin de aumentar la capacidad de compra de los trabajadores con ingresos entre 7 y 10.9 salarios, el Instituto tiene previsto ofrecer un nuevo esquema de crédito hipotecario con la participación de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

En este nuevo programa, que deberá ser autorizado por los Órganos de Gobierno de ambas instituciones, el INFONAVIT entregaría el saldo de la Subcuenta de Vivienda del trabajador y un crédito por el monto correspondiente al 5% de la aportación patronal durante el plazo estimado de vida del crédito, y que se estima ascienda en promedio a 75 mil 800 pesos. La SHF otorgaría el resto del crédito.

Este esquema de cofinanciamiento estaría dirigido para la compra de una vivienda con un valor entre 250 mil y 400 mil pesos, a un plazo entre 25 y 30 años.

Con base en los recursos de que dispone y en función de la demanda de crédito, el INFONAVIT ha establecido las siguientes metas de otorgamiento de crédito, las cuales se muestran en la *tabla 2*.

<b>Programa</b>	<b>Créditos a Otorgar</b>
<b>Vivienda económica</b> Para la adquisición de una vivienda de hasta 155 mil pesos.	90,000
<b>Vivienda tradicional</b> Para la adquisición de una vivienda con un valor de hasta 464 mil pesos en el DF y 398 mil pesos en el resto de la república.	200,000
<b>Apoyo INFONAVIT</b> Para la adquisición de una vivienda con un valor de hasta 829 mil pesos	15,000
<b>Total</b>	<b>305,000</b>

Tabla 2. Metas de otorgamiento de crédito.

Con el objeto de optimizar la asignación de los recursos del Instituto y a fin de promover la equidad en el otorgamiento de los créditos, las metas por región se establecieron con base en la demanda potencial por Delegación, es decir, el número de derechohabientes que no han ejercido un crédito, así como el desempeño mostrado por cada entidad en el ejercicio 2003. Estas metas indicadas por región se dan a continuación en la *tabla 3*.

<b>ZONA</b>	<b>CRÉDITOS A OTORGAR</b>
<b>Norte</b> Baja California Norte, Baja California Sur, Coahuila, Durango, Nuevo León, Sonora, Sinaloa y Tamaulipas.	106,500
<b>Centro</b> Aguascalientes, Colima, Distrito Federal, Guanajuato, Jalisco, México, Michoacán, Nayarit, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.	121,450
<b>Sur</b> Campeche, Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz y Yucatán.	56,900
<b>Bolsa de créditos de Vivienda Económica</b> Su asignación estará en función del avance del programa en cada Delegación.	20,000
<b>TOTAL</b>	<b>305,000</b>

Tabla 3. Metas de otorgamiento de crédito por región.

En los últimos años, el INFONAVIT ha logrado metas históricas de otorgamiento de crédito. Con el Programa de Financiamiento 2004, el Instituto habrá otorgado 1 millón 113 mil créditos de diciembre de 2000 a diciembre de 2004, y rebasará los 3 millones 230 mil créditos en toda su historia.

Para el año 2003, la SHF, financió la adquisición de 73 mil 500 viviendas, con una inversión de más de 18 mil mdp. Con ello, las familias de menos ingresos pudieron incrementar su accesibilidad a las viviendas y convertirlas en un activo con potencial económico. Para este año 2004, otorgará 65,000 créditos para vivienda.

La CONAFOVI estima que la proyección mínima de 500 mil 500 créditos hipotecarios (*tabla 4*) para la adquisición de vivienda requerirá de una inversión de 105 mil millones de pesos, en tanto que, de lograrse la meta máxima de 575 mil créditos hipotecarios (*tabla 5*), la inversión del sector alcanzará los 128 mil 900 millones de pesos.

El otorgamiento de créditos por organismo para este 2004 quedaría de la siguiente manera:

INFONAVIT	305,000
FOVISSSTE	74,000
SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL (SHF)	65,000
FONHAPO	26,500
OTROS	30,000
TOTAL	505,000

Tabla 4. Escenario de meta mínima de créditos hipotecarios.

INFONAVIT	325,000
FOVISSSTE	74,000
SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL (SHF)	65,000
FONHAPO	45,000
OTROS	66,000
TOTAL	575,000

Tabla 5. Escenario de meta máxima de créditos hipotecarios

Cabe destacar que, durante el 2003, el sector vivienda registró un crecimiento del 25% con relación al año anterior, el otorgarse 500 mil créditos para adquisición de vivienda, además de 153 mil créditos para mejoramiento y ampliación de casas habitación. La inversión en el sector vivienda durante el 2003 superó los 103 mil millones de pesos.<sup>7</sup>

A través del Fidecomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) y del Programa de Ahorro, Subsidio y Crédito para la Vivienda Progresiva "Tu Casa" (antes VIVAH), en el año 2003, se otorgaron 33 mil 634 apoyos a igual número de familias de bajos recursos, con una inversión de un mil 550 mdp, en atención a la población con ingresos de hasta 3 SM.

Para este año 2004 el total de créditos a otorgar por medio del FONHAPO es un total de 26,500 como meta mínima, y un total de 45,000 créditos como meta máxima.

La política habitacional promueve la certidumbre en cuanto al comportamiento del tren de vivienda, con el propósito de darle continuidad, a fin de que la población beneficiada con un crédito, pueda hacer efectivo su préstamo hipotecario en cualquier época del año.

El Lic. Joel Meza Aceituno, subdirector de crédito del Fondo de la Vivienda para los Trabajadores (FOVISSSTE) del Instituto de Seguridad y Servicio Social para los Trabajadores del Estado (ISSSTE), en su intervención en la Reunión Nacional de Vivienda, celebrada en Tampico, Tamaulipas, el día 11 de octubre del año 2003, informó que por primera vez se había registrado una oferta de vivienda amplia y variada de conjuntos habitacionales; en los cuales habían acudido más de 500 empresas promotoras y constructoras de vivienda; se registraron casi 90 mil espacios disponibles en paquetes de vivienda; y los

---

<sup>7</sup> CONAFOVI, dirección: <http://www.conafovi.gob.mx/prensa/boletines/indexfeb0104.htm>, fecha de consulta: 25 de abril del 2003.

trabajadores escogieron libremente la casa que mejor se adapta a sus necesidades.

Existe la posibilidad de que prácticamente cualquier empresa, en cualquier lugar del país, pueda llegar e inscribirse libremente en el FOVISSSTE, para ser incluida como parte de la oferta de vivienda que se presente a los trabajadores derechohabientes.

En relación a la inscripción de solicitudes, se abrieron 3 mil 400 puntos de captura, en dependencias públicas, sindicatos y en delegaciones, para que los derechohabientes pudieran hacer su trámite personalmente. En 60 días, se captaron 360 mil solicitudes para participar en los sorteos de las dos convocatorias del PECV.

Los créditos fueron asignados mediante sorteos, se permitió que todos los trabajadores pudieran participar libremente, sin más requisitos que haber tenido 18 meses de cotización al fondo y no haber recibido antes préstamo hipotecario del FOVISSSTE.

Se emitieron dos convocatorias. La primera con 49 mil préstamos y otra con 75 mil; y se realizaron, por lo menos, dos sorteos directamente en cada estado, frente a una audiencia acumulada de 25 mil personas, en locales abiertos a todo el público, para que cualquier persona pudiera presenciarlos. Realizados ante notarios para que se diera fe a la transparencia de los sorteos. Y participó también el órgano interno de control en el FOVISSSTE. Resultaron ganadores 112 mil derechohabientes del ISSSTE.

Un derechohabiente del ISSSTE tiene un crédito entre 90 y 450 mil pesos, según su capacidad de pago, según su sueldo básico. Y lo más importante es que ahora estos montos ya no se expresan en pesos, sino en veces el salario mínimo general. De tal manera que cada vez que aumenta el salario mínimo, el monto del crédito aumentará en la misma proporción y al mismo tiempo, evitando cualquier rezago que pudiera presentarse. En 90 días, 98 mil de los 112 mil que habían obtenido su sorteo, acudieron a las 35 delegaciones del ISSSTE, para recoger su certificado de crédito.

Un elemento que también fue fundamental en el éxito del Programa Extraordinario de Créditos fue la participación de las SOFOLES y, sobre todo, de

la SHF, a quien FOVISSSTE compró un bono bancario de 20 mil millones de pesos para financiar el programa.

La originación se encomendó a todas las SOFOLES existentes a la fecha, que eran 14 en su momento. Y éstas actuaron bajo las directrices de la propia SHF y con las reglas del FOVISSSTE, para la emisión y originación de estos préstamos hipotecarios.

Para el este año 2004, se tienen programados 52 mil créditos, de los cuales 42 mil de ellos van a ser asignados probablemente a través de los sorteos del programa 2004, y 10 mil créditos del Programa Especial que se tiene con el Gobierno del Distrito Federal y el FSTSE.

En octubre del 2003 fue publicada la convocatoria del Programa 2004, en noviembre el registro de solicitudes a los procesos de selección, en enero de este 2004 fueron realizados los sorteos en cada entidad. En febrero/marzo de este mismo año 2004 se realizó la emisión y entrega de los certificados de crédito.<sup>8</sup>

Los créditos originados por FOVISSSTE con la participación de las SOFOLES en las fechas de diciembre del 2002, de agosto de 2003 y de diciembre 2003, se muestran en la *tabla 6* que se muestra a continuación.

La estimación de construcción de viviendas financiadas por las SOFOLES, Banca, Desarrolladores y Proveedores, para el año 2003 y 2004, se muestran a continuación en la *tabla 7*.

---

<sup>8</sup> Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Págs. 28,29 y 30.

CRÉDITOS ORIGINADOS FOVISSSTE			
	Dic 2002	Ago 2003	Dic 2003*
Crédito y casa	4,425	13,107	19,270
Hipotecaria Nacional	1,066	8,673	18,087
Terra H.	1,846	6,034	8,734
Su Casita	1,612	5,806	7,158
Otras Sofoles		17,076	29,751
<b>TOTAL</b>	<b>12,935</b>	<b>50,696</b>	<b>83,000</b>

Fuente: Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 41

Tabla 6. Créditos originados Fovissste

CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA (Unidades)		
Año	2003*	2004*
Financiadas por Sofoles	275,000	200,000
Banca, Desarrolladores y Proveedores	225,000	400,000
<b>Total</b>	<b>500,000</b>	<b>600,000</b>

Fuente: Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 41

\* Estimado

Tabla 7. Construcción de vivienda

El financiamiento de la compra de viviendas nuevas y usadas, mostrando el exceso de oferta, se muestran en la *tabla 8*, que se presenta a continuación.

<b>FINANCIAMIENTO DE LA COMPRA</b>		
	2003*	2004*
Créditos INFONAVIT	337,750	287,250
Créditos SHF/SOFOLES	52,000	60,000
Créditos FOVISSSTE	83,000	52,000
Bancos y otros organismos	50,000	60,000
<b>TOTAL</b>	<b>522,750</b>	<b>459,250</b>
Vivienda Usada (15%)	78,413	68,888
Vivienda Nueva	444,338	390,363
Exceso de oferta	55,663	209,638

Fuente: Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 41

\*Estimación. Incluye vivienda usada

Tabla 8. Financiamiento de la compra

#### 4.1 Determinantes de la oferta de vivienda.

La estimación de acervo de vivienda es particularmente difícil de calcular, ya que se deben restar de éste las viviendas que se van deteriorando con el tiempo. Como el deterioro de la vivienda depende de qué tanto se invierta en su reparación y mantenimiento, y esto a su vez depende de los comportamientos cíclicos del ahorro en la economía, este factor puede reducir o incrementar la oferta de vivienda de manera dramática en lapsos muy cortos.

#### 5. El déficit de vivienda.

Nuestro país ha arribado al siglo XXI, con más de 4 millones de familias que carecen de casa o las que habitan están en condiciones indignas.

El cálculo del déficit de vivienda cuando se conjugan las estimaciones de oferta con las de demanda que existe en un momento dado en el tiempo es indudable. Sin embargo, tanto las estimaciones de la demanda como de la oferta habitacional adolecen de problemas metodológicos serios; de ahí que las cifras apuntadas deban ser tomadas como referencia aproximada a la magnitud del problema de vivienda en México. Con las mismas salvedades deberán ser tomadas las estimaciones del déficit de la vivienda realizadas por la SEDUE, que establecen para 1980 un déficit acumulado de 4 millones 678 mil de unidades y de acuerdo con la CMIC, el déficit para el año 2003 fue de 4 millones 291 mil unidades, lo cual significa que prácticamente es el mismo déficit el que se ha venido presentando, lo que refleja que es la misma cifra de hace 23 años.

Parece obvio que la solución del problema de la vivienda en México implicaría, entre otras, la efectiva puesta en práctica de tres líneas de acción complementarias y mutuamente reforzantes:

- a) El abatimiento de costos,
- b) El incremento de la oferta y
- c) La redistribución de los financiamientos subsidiados y mayor accesibilidad a los mismos a través de esquemas crediticios que neutralicen los efectos de la inflación.

Por vía de estos esquemas sería posible disminuir los subsidios -implícitos o explícitos- en el financiamiento de la vivienda de ciertos sectores de la población, sin con ello afectar la disponibilidad de vivienda, a la vez que se transfieren esos mismos subsidios a sectores de menores ingresos, elevando de esta manera la oferta efectiva de vivienda con el financiamiento disponible.

Por lo que se refiere al financiamiento de la construcción y la adquisición de vivienda, es necesario señalar desde ahora que las limitaciones y distorsiones en este campo constituyen en la práctica, el corazón del problema de vivienda y que consiguientemente el éxito que se obtenga al enfrentarlas y resolverlas

representará en gran medida el avance que se experimente en la solución del problema.

Por un lado, en combinación con estrategias orientadas al abatimiento de costos de construcción y al incremento en la oferta de vivienda, es necesario redistribuir el crédito para vivienda subsidiado por el gobierno, de tal manera que una proporción mayor del mismo se destine a los sectores de menores ingresos.

Esto supone, desde luego, el incremento del monto total del financiamiento destinado a este segmento inferior del mercado habitacional. Pero supone también un incremento de la eficiencia en el uso de los recursos habitacionales de tal forma que permita una transferencia neta de estos recursos en apoyo de estos sectores. En esto precisamente reside la redistribución del subsidio, que consiste concretamente en liberar parte del financiamiento subsidiado que se destina a los sectores de ingresos medios, para aplicarlo en la resolución del problema del financiamiento de los sectores más pobres.

Resulta claro que es precisamente en el tercer segmento (el más pobre) en el que la relación beneficio/costo del financiamiento subsidiado que se otorgue (si se evitan ineficiencias administrativas y distorsiones por prácticas corruptas) puede alcanzar los mayores niveles.

Por otro lado, la mayor parte de los créditos otorgados actualmente para la adquisición de vivienda han adolecido de severas limitaciones en su accesibilidad debido a las altas tasas de interés nominales vigentes establecidas, en razón de las expectativas inflacionarias. Estas limitaciones se manifiestan sobre todo en relaciones crecientes pagos/ingreso, generadas por retrasos en los incrementos de sueldos frente a alzas de tipo inflacionario (en relación a las cuales se establecen las tasas de interés) y en estructuras de pagos donde los primeros abonos se vuelven prohibitivamente altos.

## **6. Requerimiento de Inversión.**

En México, se tienen graves deficiencias en lo que respecta a infraestructura. Para lograr frenar el aumento de los rezagos durante los próximos años se requieren inversiones anuales de 52,677 millones de dólares (mdd), lo que se refleja en infraestructura básica e infraestructura social, dentro de la infraestructura social se encuentra el sector de la vivienda, con un total de 15,385 mdd. Por debajo del sector de la energía que consta de un total de 22,501 mdd dentro de la infraestructura básica. En la *tabla 9* se podrá ver el cuadro donde se muestra las inversiones anuales requeridas en la Industria de la Construcción.

Inversiones Anuales Requeridas en la Industria de la Construcción					
Concepto	Período	Millones de pesos anuales	Millones de dólares anuales	% del PIB Nacional	% del PIB Construcción
<b>Infraestructura Básica</b>		385,666	33,391		
Energía	2000 - 2011	259,887	22,501	3.9	79.7
Comunicaciones y transportes	2001-2006	64,784	5,609	1.0	19.9
Agua y Medio Ambiente	2001-2006	67,233	5,821	1.0	20.6
<b>Infraestructura Social</b>		216,516	18,746		
Vivienda	2006	177,697	15,385	2.7	54.5
Salud	2001-2006	5013	434	0.1	1.5
Educación	2001-2006	10,707	927	0.2	3.3
Turismo	2001-2006	23,100	2,000	0.3	7.1
<b>Total</b>		<b>608,419</b>	<b>52,677</b>		

Fuente: Dependencias y entidades gubernamentales, Telmex, Céspedes y estimación propia en el caso de vivienda, salud y educación.

Tipo de cambio utilizado 11.55 pesos por dólar (Mayo 2004)

Tabla 9. Inversiones Anuales Requeridas en la Industria de la Construcción

## **CONCLUSIÓN CAPITULAR**

Estas consideraciones indican la gravedad del problema habitacional en México; sin embargo, no son suficientes para entender el problema de la vivienda en todas sus dimensiones, por lo que un estudio cuidadoso de este problema deberá hacer una estimación del rezago en la atención a la demanda por habitación. Deberá también entender los determinantes que, en última instancia, explican por qué el acceso a este satisfactor básico se ha tornado cada vez más difícil, provocando una creciente tensión social cuya expresión política es cada vez más evidente y preocupante.

## **CAPÍTULO II**

### **SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN.**

#### **Introducción**

En este capítulo se hablará de la situación actual de la industria de la construcción, así como su entorno económico, ya que este sector tiene gran influencia en la economía del país, que es principal generador de empleos.

Además, se hace mención del compromiso del actual gobierno, que tiene como parte central de su administración, atender la demanda de vivienda, y lograr la meta de 750 mil viviendas anuales al final de este sexenio.

Otro punto importante del que se habla, es que las acciones de vivienda tendrán que concentrarse fuertemente en las familias de menos de 3 SM.

Por último, se hace notar la importancia del comportamiento que tiene el sector de la construcción en la economía del país, ya que sigue las fluctuaciones del Producto Interno Bruto (PIB).

#### **2.1 La industria de la construcción y su entorno económico.**

El sector de la construcción es un sector líder en la economía nacional por su influencia en las diferentes actividades económicas y especialmente por su efecto multiplicador en la creación de empleos.<sup>9</sup>

Este sector de la industria ocupa un lugar preponderante en el marco económico de la nación, ya que es la responsable de proveer la infraestructura

---

<sup>9</sup> Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 52

básica para la sociedad productiva del país, además es el punto de partida en gran parte de las estructuras posteriores.<sup>10</sup>

La industria de la construcción tiene una importancia primordial en el crecimiento económico de los países en desarrollo y de modo particular en México; esto se debe a que la construcción de obras de infraestructura, urbanización y obras de desarrollo regional permite la generación de beneficios que redundan en un mayor crecimiento y eficacia económica general.<sup>11</sup>

## **2.2 Panorama general.**

Vivimos en un País en donde la industria de la vivienda está apuntalando fuertemente la economía nacional.

Se tienen aproximadamente 2.5 millones de hogares y para el 2010 se pretende que se tengan 30 millones de hogares. Esto es, se requerirán 5.5 millones de vivienda en los próximos 8 años.

Esto sustenta el reto para el sector de alcanzar a partir del 2006 la meta de 750,000 viviendas, la cual deberá de ser un proyecto sostenible.

Dentro de la meta de 750 mil viviendas que se proyectan construir para el 2006; se requiere desarrollar tierra a precios suficientes para alentar el desarrollo de la vivienda básica y/o lotes con servicios al alcance de la población de más bajos ingresos.

La construcción de vivienda es una necesidad colectiva, y por lo tanto, de interés nacional; y constituye también un derecho natural de ciudadano, consagrado en el artículo 4º constitucional, el cual se describe en el *anexo 4*.<sup>12</sup>

El Ing. Carlos Gutiérrez Ruiz, Comisionado Nacional de Fomento a la Vivienda, informó que el censo poblacional del año 2000 arroja un total de 22.3 millones

---

<sup>10</sup> Tomado de la tesis de grado: Maestría en Administración de la Construcción/ITC-CMIC, La problemática y necesidad de financiamiento para obra pública, en las pequeñas empresas constructoras de la zona norte del estado de Veracruz/Gasca Casillas Julieta, pág. 34.

<sup>11</sup> ÍBIDEM, pág 36.

<sup>12</sup> Revista Mexicana de la Construcción. n. 581, México, D.F. Octubre/Noviembre/diciembre de 2003, págs. 12 y 13.

de hogares identificados en nuestro país, no millones de casas, sino millones de hogares. El INEGI, lo determina en el Censo como una célula; los hogares como células que debieran tener una casa propia. Solamente se tienen 21.3 millones de casas, lo que significa que hay un diferencial importante de personas o familias en la cual viven dos familias o núcleos de individuos en una casa y que pudieran ya tener su vivienda.

Estos 22.3 millones de hogares están divididos en materia de ingreso de la siguiente manera: de cero a tres SM de ingreso mensual, está ubicado el 41% de estos millones de hogares. Lo cual quiere decir 9.1 millones de hogares tienen ingresos de cero a tres SM.

Y de tres a seis SM hay seis millones de hogares, 27% de la población. Quiere decir que si se suma el 41% -de cero a tres SM-, más el 27% -de tres a seis SM-, se tiene un 68% de la población mexicana que tiene ingresos por debajo de 6 SM.

Esto explica y detona una estrategia en los Institutos de vivienda, para promover viviendas más económicas. Porque es la forma en que para este 68% de población de hogares puede ser accesible la adquisición de una casa.

Por lo tanto el 41%, más el 27% deben ser los objetivos clave de las políticas públicas en materia de atención a la vivienda. Esto es lo que fundamentalmente obliga a todos los involucrados, para que, las estrategias tecnológicas, las estrategias de financiamiento en los créditos puente, más la velocidad de construcción, a partir de los elementos tecnológicos de las empresas constructoras puedan trabajar con la mayor eficiencia posible y tener estas viviendas a costos lo mayormente económicos posible.

Para el logro de este objetivo tiene que venir una decisión muy clara y muy concreta de muchos gobiernos municipales, para lograr intercambiar los costos que, a la vivienda, le suman día con día: en materia de derechos de agua, en materia de derechos de licencia de construcción, y que en ocasiones los cabildos multiplican. Se suman muchos costos adicionales a las casas en lo inmediato; lo que ocasiona que el precio se eleve.

El trabajo que debe de desarrollar el gobierno es hacer una estrategia de vivienda económica.

Del nivel de seis a diez SM; existen cuatro millones de hogares que se ubican en este rango de ingresos. Este núcleo de personas van a demandar un nivel de vivienda más elevado, van a pagar una hipoteca por un mayor monto.

En el caso de más de 10 SM, hay ubicado un 14% de la población, 3.2 millones de hogares. Quiere decir que solamente el 14% tiene un ingreso de, poco más de los 12 mil pesos mensuales donde se puede ubicar a la vivienda media, y a la vivienda residencial.

En la medida que las tasas de interés bajen; para las familias va a ser cada vez mucho más accesible el lograr pagar una hipoteca. Las condiciones crediticias de los organismos nacionales de vivienda, que se resume en el cuadro a continuación.<sup>13</sup>

En la siguiente *tabla 10*, se muestra una reflexión respecto a las condiciones crediticias de los organismos nacionales de vivienda, que se resume en la tabla a continuación.

---

<sup>13</sup> Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Págs. 32,33 y 34.

Organismo	Tasa de interés (%)	Plazo	Monto máximo	Inversión 2003	Población demandante
INFONAVIT	4 al 9	Hasta 30 años	Hasta 180 VSMMDF (\$247,553.28)	\$56,300 millones	Trabajador derechohabiente del INFONAVIT
SHF	13.6 al 16.8	Hasta 25 años	Hasta 500,000 Udi's	\$18,139 millones	Personas con ingresos mayores a tres VSMMDF
ISSSTE	4 al 6	Hasta 30 años	Hasta 341 VSMMDF (\$468,975.94)	\$24,500 millones	Trabajador derechohabiente del ISSSTE
FONHAPO	4	Hasta 30 años	Hasta 116 VSMMDF (\$159,534.34)	\$370 millones	Familias con ingresos en conjunto de hasta 4 VSMMDF, cuyo jefe de familia tenga un máximo a 2.5 VSMMDF

Fuente: Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 41

Tabla 10. Condiciones crediticias ONAVIS

En la Reunión Nacional de Vivienda, organizada por la CMIC, que se llevó a cabo del 9 al 11 de octubre en Tampico, Tamaulipas, el gobierno del Presidente Fox, se comprometió con atender la demanda de vivienda como parte central de la política social de su administración.

Desde el primer día de su gobierno, se comprometió a trabajar en equipo con las autoridades locales, con las organizaciones sociales y con los industriales del sector, para poder hacer valer plenamente el cumplimiento social y el mandato constitucional con la vivienda.

El señor presidente dijo que la meta oficial para el 2004 es de 575 mil viviendas construidas. Informó que se alcanzará la sobresaliente cifra de 1 millón 222 mil

créditos para vivienda. Lo cual significa un crecimiento del 255% respecto al primer trienio del Presidente de la Madrid, un 243% de lo realizado en el mismo período del Presidente Salinas y un 231% de lo logrado en el respectivo lapso del Presidente Zedillo. En la *tabla 11* se muestra el total de viviendas construidas en los primeros trienios de gobierno desde el presidente Miguel de la Madrid a la fecha.

Presidente	Año	Viviendas construidas (miles de viviendas)
Miguel de la Madrid	82 – 85	225
Carlos Salinas	88 – 91	237
Ernesto Zedillo	94 – 97	249
Vicente Fox	2004	575*

\* Estimado

Tabla 11. Viviendas construidas en el primer trienio de los sexenios de los presidentes

Además destacó la labor de los Organismos de Vivienda y el papel clave del CONAVI. Indicó que la renovada fortaleza de este sector es el resultado de la aplicación de una política de vivienda con visión de Estado, en una nueva forma de organizar y coordinar la participación de todos los actores de la industria, y que gracias a esta alianza se han podido transformar los esquemas de producción y financiamiento del INFONAVIT, FOVISSSTE Y EL FONHAPO; La creación de la SHF que ha dado un impulso inédito y la creciente labor de las Sofoles.

La reunión constituyó una expresión de una nueva forma de relación entre el sector público y el sector privado. Fueron planteados tanto los avances, como aquellos asuntos pendientes por impulsar y agilizar en la búsqueda por atender a la población que gana menos de tres SM.

El ingeniero Jorge Videgaray, Presidente Nacional de la CMIC, dijo en dicha reunión que, ello pone de manifiesto el interés del Gobierno Federal por una de

las demandas sociales más sentidas; la vivienda. Además, que era necesario integrar la problemática del suelo y de la infraestructura, pues cada vez es más difícil adquirir suelo y contratar servicios en las grandes ciudades del país.

Además se refirió a que la tarea de construir a México es una de las tareas más nobles del quehacer empresarial, pues materializa al satisfactor social por excelencia: la vivienda, lugar que da soporte a los hogares, donde se desenvuelve la vida familiar y se forma a los hijos.

Para lograr la meta de 750 mil viviendas anuales al final del presente sexenio, resulta impostergable, acelerar los procesos de desregulación y simplificación administrativa, para la incorporación del suelo social, ejidal y comunal, al suelo urbano. El cumplimiento de esta ambiciosa meta significa incorporar 15 mil hectáreas anuales al crecimiento de las ciudades, esto es, construir cada año una ciudad como la de León, Guanajuato.

Estos tiempos democráticos, son tiempos de sumar y multiplicar por México, en los que la unidad y la confianza permiten resolver desafíos sociales como el de la vivienda. Lo que significa ejemplificar los acuerdos entre los actores de este sector, como son: los Organismos Nacionales de Vivienda, los Constructores, los Desarrolladores y los Financieros, que liderados por la CONAFOVI, han contribuido al logro de un millón doscientos veintidós mil créditos para vivienda, así como el reconocimiento a las SOFOLES, por su invaluable apoyo para alcanzar los resultados.

Sin duda, dijo, que es inaceptable la baja participación de la banca privada en el crédito a la vivienda y en el financiamiento a los desarrolladores, una vez que han dado las modificaciones al marco legal para recuperar garantías de crédito.

Las acciones de vivienda tendrán que concentrarse fuertemente en las familias de menos de 3 SM.

La construcción es una parte significativa de la infraestructura. Es un sector muy dinámico en la economía de nuestro país, que se hace patente si consideramos que sigue las fluctuaciones del producto interno bruto mexicano, pero exagerando sus incrementos y decrementos. Si el PIB crece el de la construcción crece a tasas superiores y ante una contracción de la economía nacional la construcción decrece en una proporción mayor.

La participación de la construcción en la formación bruta de capital fijo del país ha sido desde 1988 del orden del 57% en promedio anual. Esta elevada participación es una de las principales causas de la sensibilidad del sector ante los ciclos económicos. Contribuye de manera importante a la generación de empleo. Si se consideran los sectores formal e informal su contribución puede considerarse por lo menos de 5% del empleo total nacional. El tipo de empleo generado es útil, se ocupa en gran proporción mano de obra no calificada, que en la práctica es preparada para el trabajo industrial. Para los ingenieros, especialmente los civiles es una fuente de empleo por demás importante.<sup>14</sup>

En 1999, el crecimiento real en la inversión en vivienda fue del 50.9% mientras que el PIB creció 3.70%, en el año 2000 las inversiones crecieron 28.4% y el PIB 6.60%, el 2001 fue un año donde casi no crecieron las inversiones en vivienda (2.6%) lo cual se vio reflejado en el crecimiento del país (-0.30%), mientras que para el año 2002 las inversiones volvieron a aumentar en 23.4% y la economía de México creció 0.90%.<sup>15</sup>

El PIB de la construcción en el 2002 apenas superó en 0.8% al registro alcanzado en 1994; lo cual significa como si no hubieran transcurrido ocho años.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> FAVELA LOZOYA, Fernando. 2003. Curso de Excavaciones y terracerías. Maestría en ingeniería (construcción), UNAM.

<sup>15</sup> Obras, las constructoras más importantes de México, Año XXXI, n. 369, México, D.F., Septiembre 2003, pág. 37.

<sup>16</sup> ÍBIDEM, pág. 94

En la *tabla 12* se muestra la participación que ha tenido la industria de la construcción en el Producto Interno Bruto desde el año 1990 al año 2003, mostrando un comportamiento promedio del orden de 4.7%.

En la *tabla 13* se muestra la tasa de crecimiento anual del PIB en la construcción en las mismas fechas mencionadas anterior.

Las tablas anteriores se muestran gráficamente en las *figuras 2 y 3* respectivamente, para así poder ver con más claridad el comportamiento del PIB y el de la Construcción.

**Producto Interno Bruto por Actividad Económica  
(Porcentaje de Participación)  
(1990-2003)**

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Construcción (participación)	3.9	4.1	4.5	4.8	5.3	4.1	4.1	4.4	4.7	4.9	5.2	5.0	4.9	5.0

Fuente: Gerencia de Economía y Estadística CMIC, con datos del INEGI.

\* Primer trimestre

Tabla 12. Participación de la Construcción en el Producto Interno Bruto.

**Producto Interno Bruto por Actividad Económica  
(Tasa de crecimiento anual)  
(1990-2003)**

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Construcción Tasa de crecimiento anual	9.2	4.9	6.7	3.0	8.4	-23.5	9.8	9.3	4.2	5.0	4.1	-5.3	1.7	5.9

Fuente: Gerencia de Economía y Estadística CMIC, con datos del INEGI.

\* Primer trimestre

Tabla 13. Tasa de Crecimiento Anual del Producto Interno Bruto en la Construcción.

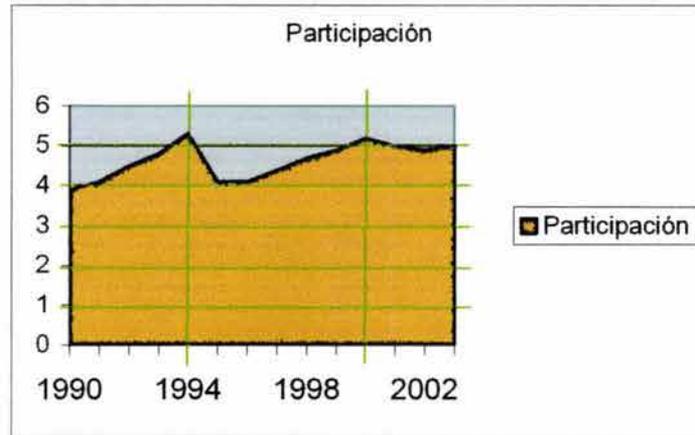


Fig. 2. Contribución de la Construcción al Producto Interno Bruto Nacional (Participación, %)

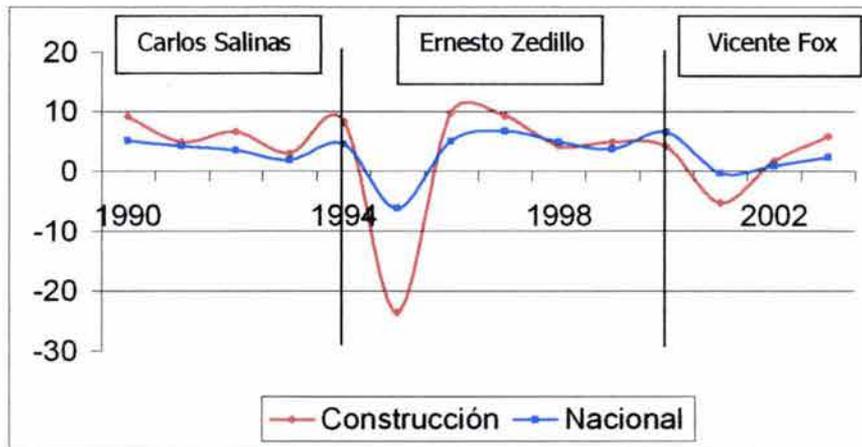


Fig. 3. Producto Interno Bruto Nacional y Construcción (Tasa de Crecimiento Anual, %)

## **CONCLUSIÓN CAPITULAR**

Vivimos en un país donde la industria de la vivienda está apuntalando fuertemente la economía nacional, ya que impacta en gran medida en ésta, y recalcando que es una gran fuente de empleo para los mexicanos.

La industria de la construcción es un sector muy dinámico en la economía del país, que sigue las fluctuaciones del producto interno bruto mexicano, pero exagerando el comportamiento de éste, ya que si el PIB crece, el de la construcción crece a tasas superiores, pero si el PIB decrece, el de la construcción decrece a una mayor proporción. El producto interno bruto en la construcción en promedio ha sido de 4.7.

El sector vivienda es entonces líder en la economía, por lo cual el objetivo del plan sectorial 2001-2006 es impulsar el desarrollo de vivienda, con la meta de que se construyan 750 mil viviendas a partir del año 2006. Para eso es necesario que se sumen y multipliquen esfuerzos por México, lo que significa ejemplificar los acuerdos entre los actores del sector de la industria de la construcción como son: los Organismos Nacionales de Vivienda, los Constructores, los Desarrolladores y los Financieros, que son liderados por la CONAFOVI, así la gran participación de las SOFOLES.

## **CAPÍTULO III**

### **MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO**

#### **Introducción**

En el presente capítulo se hablará de los mecanismos de financiamiento con los que actualmente se cuentan para el otorgamiento de créditos de vivienda de interés social, recalcando a aquellas personas que perciben hasta tres salarios mínimos, así como los requisitos indispensables que deben reunir para tener derecho a crédito por parte de los organismos.

Se hará mención de las entidades financieras, que tiene como objeto fundamental otorgar financiamiento para vivienda, para la población de menores ingresos.

Además se hablará de las principales Desarrolladoras de Vivienda, así como de las principales SOFOLES, que tienen gran potencial en el otorgamiento de créditos después de INFONAVIT, que es el organismo que mayor número de créditos otorga.

Se dará a conocer el esquema y el diseño que llevó a cabo la CONAFOVI de la meta para el 2006 de construir 750 mil viviendas, con la participación de los Organismos Nacionales de Vivienda, los Constructores, los Desarrolladores y los Financieros así la gran participación de las SOFOLES.

## **1. Clasificación de mecanismos**

### **1.1 Crédito INFONAVIT**

Este crédito es para los derechohabientes del instituto, es decir, trabajadores con relación vigente, y con un patrón que aporte el 5% del salario diario integrado a la Subcuenta de Vivienda del Fondo Nacional de Vivienda, que se refleja en el estado de cuenta del Afore que se tenga. Las personas que trabajan por honorarios o por su cuenta no son derechohabientes.

El derechohabiente tiene que cumplir con ciertos puntos necesarios para poder tener derecho a crédito INFONAVIT.

Lo máximo que puede prestar el Instituto a un trabajador son 180 veces el Salario Mínimo Diario del Distrito Federal (VSMDF), que actualmente equivalen a \$247,553.28. El Salario Mínimo Mensual del Distrito Federal equivale a \$1375.3 por mes, ya que el SMDDF es de \$45.24 para el año de 2004, el cual se multiplica por 30.4 días (duración promedio de un mes).

En lo que respecta al cálculo de los puntos y que son estos, quiere decir, que a cada trabajador se le dan puntos dependiendo de su antigüedad laboral (tanto en su empleo actual como en los anteriores), así como su edad, salario diario, las aportaciones patronales al INFONAVIT, la aplicación actual o parcial del saldo en su Subcuenta de Vivienda (que se encuentra en su Afore), y el ahorro voluntario que decida aplicar.

Cada trabajador tiene una puntuación ante INFONAVIT, la cual se calcula de acuerdo con los siguientes factores personales:

- **Edad y Salario.**- Dependiendo de la edad que se tenga y el salario diario integrado (es decir, incluyendo las prestaciones de acuerdo con la Ley del IMSS), la Tabla de puntuación determina los puntos que corresponden.
- **Historia laboral.**- La cual es muy importante. Los últimos bimestres de cotización continua, cuando son menos de 12 generan 2 puntos cada uno, y cuando son 12 o más, generan 4 puntos cada uno. Con lo cual se puede calcular un máximo de 48 puntos.
- **Estabilidad en el trabajo.**- Cada bimestre continuo que se tenga trabajando en el empleo actual que se tenga (con el mismo patrón), cuando son menos de 6, genera 2 puntos, y cuando son 6 o más, genera 8 puntos. Con los cuales se pueden acumular 48 puntos como máximo.
- **Ahorro en la Subcuenta de Vivienda.**- Gracias a la historia laboral, se tiene un saldo en la Subcuenta de Vivienda, donde figuran las aportaciones que ha (n) hecho los patrón (es) desde 1992. Se debe de calcular a cuanto equivale en salarios mensuales que se perciben. Cada cantidad equivalente a un salario mensual que se tenga en la Subcuenta, significa 5 puntos, con los que se podrá acumular hasta un máximo de 25 puntos.
- **Utilización de los ahorros en la Subcuenta de Vivienda (lo cual da puntos, pero es opcional).**- Se puede utilizar total o parcialmente estos ahorros para reducir el monto máximo del crédito. Cada cantidad equivale a un salario mensual que se decida utilizar, lo cual genera 7 puntos, lo que permitirá sumar hasta 42 puntos.

El ahorro voluntario también suma puntos (opcional), se traduce el ahorro que se quiera hacer a salarios mensuales que se perciban. Cada salario mensual que se decida ahorrar voluntariamente, para reducir el

monto del crédito o para incrementar la capacidad de compra, genera 14 puntos. De esta manera se puede sumar hasta 98 puntos.

### **1.1.1 Reglas de otorgamiento de crédito del INFONAVIT:**

A partir del año 2003 entraron en vigor las nuevas reglas de otorgamiento de créditos, por lo cual las ventajas de estas son:

- Si se gana menos de 3 SM, ya se tienen mayores posibilidades de crédito.
- Se reduce el riesgo de no pago de los créditos; así más personas podrán obtenerlos.
- Los créditos se otorgan de acuerdo a la capacidad de pago del derechohabiente.
- Se pueden tramitar créditos todos los días del año.

El H. Consejo de Administración del INFONAVIT aprobó las modificaciones a las Reglas para el Otorgamiento de Créditos, vigentes desde enero del 2003, para:

- Que la asignación de créditos atienda con mayor equidad las necesidades de vivienda de los trabajadores de menores ingresos.
- Incorporar criterios de riesgo crediticio para garantizar la salud financiera del INFONAVIT y, con ello, su capacidad para asignar un mayor número de créditos en el futuro.
- Se consideran mecanismos para atender por igual a los diferentes segmentos de los derechohabientes del organismo.

Las reglas aprobadas atienden a que anteriormente, los trabajadores con ingresos menores a tres salarios mínimos – que representan el 63% de la derechohabencia – recibían sólo el 24% de los créditos, mientras que el restante 76% se canalizaba hacia los derechohabientes con mayores ingresos relativos.

En el anterior sistema un 75% de los puntos se integraba por variables relacionadas a la capacidad económica del trabajador. Conforme a las nuevas reglas, el criterio económico define sólo la cuarta parte del puntaje. Otro 25% se basa en la aplicación de la Subcuenta de Vivienda, mientras que el 50% restante se conforma con factores que definen la calidad y permanencia en los empleos formales.

Conforme a lo dispuesto por la Ley, los patrones están obligados a descontar el pago de los créditos de la nómina de los trabajadores. Cuando una relación laboral termina, el riesgo de no pago de los créditos se incrementa sustancialmente. Por ello las nuevas políticas de asignación de créditos otorgan un peso muy significativo a la calidad del empleo del trabajador. La antigüedad en su empleo actual y su continuidad laboral en el sector formal constituyen la mitad de su puntaje.

Asimismo, para la adquisición de vivienda con valor mayor a los 155 mil pesos, a partir de julio de 2003, el trabajador participa con un ahorro previo mínimo de 5% respecto al valor de la vivienda. Desde enero del año 2004 el ahorro mínimo es de 7.5% y será de 10% a partir del año 2005. Para los créditos hasta 155 mil pesos, el ahorro previo será siempre de 5% respecto al valor de la vivienda, a partir de julio del año 2004.

### **1.1.2 Monto máximo de crédito**

Este monto se calcula tomando en cuenta la edad, el salario que se tenga, para esto existen dos tipos de cálculos que son:

- Cálculo de Amortizaciones Mensuales para Acreditados sin Relación Laboral REA.
- Cálculo de Amortizaciones Mensuales para Acreditados con Relación Laboral ROA.

Estos cálculos se podrán ver en el *anexo 5*, donde se dan a conocer los montos para dichas características.

### **1.1.3 Apoyo INFONAVIT**

El programa Apoyo INFONAVIT es un mecanismo que facilita el acceso al crédito de Entidades Financieras e incentiva del mercado de los préstamos hipotecarios; representa una alternativa para el sector poblacional que percibe más de 4 SM (particularmente más de 10) y no tiene a su alcance el financiamiento privado para la adquisición de la vivienda deseada. Este importante segmento equivale al 15% de los derechohabientes del INFONAVIT; es decir, 2.5 millones de trabajadores.

Durante la vigencia de los créditos, las aportaciones de los patronales, equivalentes al 5% del salario diario integrado de los trabajadores, se canalizan directamente al pago de los préstamos, lo cual permite liquidar en menor tiempo el crédito.

El saldo de la subcuenta de vivienda sirve como garantía ante el Banco o SOFOL, y puede cubrir hasta por un año o más (dependiendo del ahorro) los pagos que no se puedan realizar por pérdida de empleo.

*Ventajas para los derechohabientes:*

- Facilita el acceso al crédito de Bancos y de las SOFOLES.
- Alternativa para trabajadores que ganan más de 4 SM (particularmente más de 10).
- Aplicación de tasas diferenciales.
- Menor tiempo de liquidación de préstamo.

*Ventajas para e sector financiero:*

- Incentiva en el mercado de los préstamos hipotecarios.
- 2.5 millones de clientes potenciales.
- La subcuenta de vivienda del trabajador como garantía del crédito, en caso de pérdida de empleo.
- Prepagos bimestrales mediante la canalización directa de las aportaciones patronales del 5% del salario diario integrado del trabajador.
- Mayor certeza de recuperación crediticia con las amortizaciones mensuales del trabajador.

*Ventajas para el empresario o patrón:*

- Mejor nivel de vida de sus trabajadores acreditados.
- General lealtad entre sus empleados.
- Propicia un mayor arraigo del personal o menores índices de rotación del personal.

El programa funciona de la manera en que si se obtiene un crédito con Apoyo INFONAVIT, las aportaciones que haga el patrón al INFONAVIT se aplicarán directamente para pagar parte del crédito otorgado, por lo que se podrá terminar de pagar en menos tiempo. En algunos casos estos prepagos pueden ayudar a reducir el plazo hasta la mitad.

Además, con Apoyo INFONAVIT, las aportaciones hechas por el patrón, y depositadas en la subcuenta del trabajador, las podrá utilizar como garantía al pedir un crédito en un Banco o una SOFOL. Esta garantía respalda el crédito del trabajador y lo protege en caso de perder el trabajo, y cubre los pagos que no pueda realizar por haber perdido el empleo, dependiendo del ahorro con el que cuente.

Se puede elegir cualquier casa deseada, que tenga un valor de hasta \$859,560 pesos en toda la República. Estos valores se ajustan anualmente.

## **1.2 Crédito FONHAPO**

Partiendo de reconocer a la vivienda como factor de desarrollo económico, social y urbano, en 1981 se crea el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares, con el objetivo fundamental de otorgar financiamientos destinados a la población de menores ingresos, tanto del sector formal como informal, con el propósito de que este sector de la población contara con una vivienda digna.

A través de agentes operadores y Organismos Estatales de Vivienda, se atiende la demanda de financiamiento para mejorar, adquirir o construir Vivienda de Interés Social, de población preferentemente no asalariada, con ingresos individuales de hasta 3 veces el salario mínimo vigente en el DF, mediante un

sistema de crédito accesible que contribuya a la consolidación del patrimonio familiar.<sup>17</sup>

### **1.2.1 CRÉDITO FONAEVI/FONHAPO**

Los programas que estos organismos ofrecen son:

- Financiamiento con crédito.
  - Vivienda mejorada.
  - Vivienda progresiva.
  - Vivienda terminada.
- Financiamiento con subsidio.
  - Programa tu casa.
  - Vivienda rural.

Los esquemas de financiamiento de estos programas operan con un esquema, en que los montos en pesos se expresarán en su equivalente en VSMDF.

La tasa de interés aplicable a los programas de financiamiento con crédito es:

- Fija, del 4% anual sobre saldos insolutos.
- Variable igual a los incrementos en el salario mínimo.
- Por mora, la que resulte de multiplicar por 1.1 la TIIE.

Las Garantías que se tienen que dar son:

- Hipotecaria o Fiduciaria, otorgada a favor del agente operador, extendida al fondo del agente operador.
- Quirografaria.

---

<sup>17</sup> FONHAPO, dirección: <http://www.fonhapo.gob.mx/> fecha de consulta 20 de abril del 2004.

Del agente operador:

- Complementarias, en términos que el Fondo sólo asuma hasta el 50% del riesgo crediticio.

Durante la vigencia del crédito el acreditado o agente operador estará obligado a contratar a nombre de cada beneficiario un Seguro de Vida e Invalidez y otro de Daños.

#### **1.2.1.1 Vivienda Mejorada:**

Este programa consiste en reparación y rehabilitación de pisos, techos, muros, instalación de servicios sanitarios; obras de ampliación y remodelación para crear nuevos espacios habitables.

Este organismo para este programa puede prestar hasta 1,500 VSM vigente en el DF.

Las aportaciones quedan de la siguiente manera:

- FONHAPO 80%, 1,200 VSMDF.
- Acreditado o Agente operador 20%, 300 VSMDF.
- Beneficiario final 5%, 75 VSMDF.
- Gastos de Escrituración, de inscripción de Hipotecas o Fideicomisos en el Registro Público de la Propiedad y seguro de vida y daños correrán a cargo del Beneficiario.

La aportación del beneficiario se considera como amortización inicial del financiamiento.

Pagos mensuales que el cliente debe de pagar:

- Afectación salarial hasta 25% del ingreso personal o hasta el 30% del ingreso familiar.
- Pagos anticipados sin restricciones ni personalización.
- La cobranza al beneficiario estará a cargo del Acreditado o Agente Operador.

El plazo para pagar el crédito es de 15 años a pagar mensualidades y anualidades opcionales.

Comisión a cobrar:

- Por apertura el 2% sobre el monto total de financiamiento.
- De administración y cobranza 2% del monto de cada mensualidad.

Además se debe de realizar un pago previo a la contratación que equivale al 5% del monto contratado.

### **1.2.1.2 Vivienda Progresiva:**

Este programa consiste en Construcción o Adquisición de vivienda nueva o usada, con las siguientes características:

- Lotes urbanizados, con superficie mínima de 90 metros cuadrados y frentes no menores de 6 m.
- Construcción mínima de 35 metros cuadrados con baño, una recámara, y área de usos múltiples.
- Permisos y Licencias acordes con la reglamentación local en materia urbana y de construcción.

Este organismo para este programa puede prestar hasta 2,571 VSM vigente en el DF.

Las aportaciones quedan de la siguiente manera:

- FONHAPO 70%, 1,800 VSMDF.
- Acreditado o Agente operador 20%, 514 VSMDF.
- Beneficiario final 10%, 257 VSMDF.
- Gastos de Escrituración, de inscripción de Hipotecas o Fideicomisos en el Registro Público de la Propiedad y seguro de vida y daños correrán a cargo del Beneficiario.

La aportación del beneficiario se considera como amortización inicial del financiamiento.

Pagos mensuales que el cliente debe de pagar:

- Afectación salarial hasta 25% del ingreso personal o hasta el 30% del ingreso familiar.
- Pagos anticipados sin restricciones ni personalización.
- La cobranza al beneficiario estará a cargo del Acreditado o Agente Operador.

El plazo para pagar el crédito es de 30 años a pagar mensualidades y anualidades opcionales.

Comisión a cobrar:

- Por apertura el 2% sobre el monto total de financiamiento.
- De administración y cobranza 2% del monto de cada mensualidad.

Además se debe de realizar un pago previo a la contratación que equivale al 10% del monto contratado.

### **1.2.1.3 Vivienda Terminada:**

Este programa consiste en Construcción o Adquisición de vivienda nueva o usada, con las siguientes características:

- Lotes urbanizados, con superficie mínima de 90 metros cuadrados y frentes no menores de 6 m.
- Construcción mínima de 55 metros cuadrados con baño, dos recámaras, estancia-comedor, cocina y patio de servicio.
- Permisos y Licencias acordes con la reglamentación local en materia urbana y de construcción.

Este organismo para este programa puede prestar hasta 5,000 VSM vigente en el DF.

Las aportaciones quedan de la siguiente manera:

- FONHAPO 70%, 3,500 VSMDF.
- Acreditado o Agente operador 20%, 1,000 VSMDF.
- Beneficiario final 10%, 500 VSMDF.
- Gastos de Escrituración, de inscripción de Hipotecas o Fideicomisos en el Registro Público de la Propiedad y seguro de vida y daños correrán a cargo del Beneficiario.

La aportación del beneficiario se considera como amortización inicial del financiamiento.

Pagos mensuales que el cliente debe de pagar:

- Afectación salarial hasta 25% del ingreso personal o hasta el 30% del ingreso familiar.
- Pagos anticipados sin restricciones ni personalización.
- La cobranza al beneficiario estará a cargo del Acreditado o Agente Operador.

El plazo para pagar el crédito es de 30 años a pagar mensualidades y anualidades opcionales.

Comisión a cobrar:

- Por apertura el 2% sobre el monto total de financiamiento.
- De administración y cobranza 2% del monto de cada mensualidad.

Además se debe de realizar un pago previo a la contratación que equivale al 10% del monto contratado.

#### **1.2.1.4 Reglas de operación**

Las Reglas de Operación del Programa de Ahorro, Subsidio y Crédito para la Vivienda Progresiva, se expiden en cumplimiento con lo establecido en los artículos 51, 52, 53, 54, 55, 56 y los transitorios octavo y noveno todos ellos del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2003.

El Gobierno Federal, conocedor de los retos que existen en el país en materia de vivienda, derivados principalmente del crecimiento demográfico, dentro de las acciones establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, y en el

Programa Sectorial de Vivienda, planteó la necesidad de integrar los recursos económicos destinados a subsidios, de los distintos programas federales de apoyo y fomento a la vivienda, en un solo Programa, que será operado por el FONHAPO, con el objetivo de satisfacer las necesidades y reducir los rezagos habitacionales.

El Programa de Ahorro, Subsidio y Crédito para la Vivienda Progresiva "Tu Casa" (Programa "Tu Casa") se establece, en coordinación y corresponsabilidad entre los diferentes órdenes de gobierno y los sectores de la sociedad, para atender a la población de menores ingresos, que requiere de una vivienda nueva, mejorar o ampliar la existente; combinando para este propósito el ahorro del beneficiario con subsidios directos, recursos crediticios y otras aportaciones.

En las Reglas de Operación se establecen los objetivos, los lineamientos generales, la población a beneficiar, la mecánica de operación y las acciones para el seguimiento y control de los apoyos que se otorgarán.

El objetivo general de este organismo es otorgar apoyos económicos a las familias en pobreza, que adquieren, edifican, amplían o mejoran su vivienda.

Los objetivos específicos son:

- I. Apoyar a la población en situación de pobreza que requiera vivienda, facilitando ya sea la adquisición, edificación, ampliación o mejora de su vivienda actual. La situación de pobreza se definirá en los Lineamientos para la Operación del Programa;
- II. Aplicar para el propósito anterior un apoyo económico federal como detonador de la participación corresponsable de los tres órdenes de gobierno y de los sectores privado y social;
- III. Apoyar el desarrollo económico de la familia mediante la formación o la consolidación de un patrimonio familiar inicial;

- IV. Fomentar el ahorro previo, aprovechando las instancias de captación de ahorro social autorizadas por las leyes aplicables en la materia;
- V. Alentar la participación de la industria de la construcción en la edificación de vivienda de bajo costo, en un marco de sana competencia, que promueva el acceso de la población al mercado formal de la vivienda;
- VI. Promover el desarrollo de la vivienda en microrregiones y comunidades rurales e indígenas, respetando sus usos y costumbres, y;
- VII. Complementar el Programa de Desarrollo Humano "Oportunidades" mediante la formación de un patrimonio habitacional para sus beneficiarios.

#### **1.2.1.5 Lineamientos generales:**

##### **Cobertura.**

El Programa tiene cobertura nacional para la población en situación de pobreza, por lo que se podrá desarrollar en cualquier localidad urbana, suburbana o rural del país, donde los gobiernos de las entidades federativas o de los municipios puedan operarlo, con acciones de adquisición, edificación, ampliación o mejoramiento de vivienda, debiendo cumplir para ello con los requisitos establecidos en las presentes Reglas de Operación y en los ordenamientos federales, estatales y municipales en materia de vivienda.

##### **Población objetivo.**

La población objetivo serán aquellos jefes y jefas de hogar, cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a 3 veces el salario mínimo vigente en el

Distrito Federal, que requieran adquirir o edificar una unidad básica de vivienda o ampliar o mejorar su vivienda actual.

En el caso de derechohabientes del INFONAVIT, del FOVISSSTE, de los Institutos de Seguridad Social de los Trabajadores al Servicio de las Entidades Federativas, podrán participar los que obtengan un crédito de dichos fondos, para unidades de vivienda intermedia y meta. En este caso, la población objetivo serán aquellos jefes y jefas de hogar, cuyo ingreso individual no exceda el equivalente a 2 VSMVDF, o cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a 3 VSMVDF.

En el caso de solicitantes calificados que obtengan un crédito con recursos económicos provenientes de la SHF para la adquisición de unidad intermedia o unidad meta de vivienda, la población objetivo serán aquellos jefes y jefas de hogar, cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a 5 VSMVDF. En el caso de solicitantes calificados que obtengan un crédito con recursos económicos provenientes de las Entidades de Ahorro y Crédito Popular o de instituciones bancarias para la adquisición de unidad intermedia o unidad meta de vivienda, la población objetivo serán aquellos jefes y jefas de hogar cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a 5 VSMVDF.

#### **1.2.1.6. Características de los apoyos:**

- **Tipo de apoyo económico.**

Los recursos del Programa se aplicarán otorgando a los beneficiarios un subsidio federal para la adquisición, edificación, ampliación o mejoramiento de la vivienda, que complementará la aportación de los gobiernos estatal o municipal o de ambos, al ahorro del beneficiario y cuando sea el caso, al crédito otorgado por los organismos nacionales, estatales o municipales de vivienda,

las Entidades de Ahorro y Crédito Popular registradas conforme a la ley en la materia, o intermediarios financieros autorizados.

Las entidades federativas o municipios participantes en el Programa deberán de comprometerse a otorgar, al menos, un apoyo de igual valor al federal, el cual podrá ser recuperable a juicio de la Instancia Ejecutora.

**- Modalidades.**

El subsidio federal se aplicará en las siguientes modalidades:

- I.** Subsidios para vivienda: "Iniciamos tu Casa": para la adquisición de una unidad de vivienda;
- II.** Mejoramiento de la vivienda: "Crecemos tu Casa": para la ampliación de vivienda, y "Mejoramos tu Casa": para mejoramiento de vivienda.

Para la modalidad de "Iniciamos tu Casa" se considerará lo siguiente:

Unidad Básica de Vivienda (UBV): Cuenta con un área mínima de construcción de 21 metros cuadrados que incluye al menos, un cuarto habitacional de usos múltiples; una cocina; un cuarto para baño con regadera y excusado. Deberá contar con la posibilidad de crecimiento futuro, de dos recámaras, con área de guardarropa.

Unidad Intermedia de Vivienda (UBV+1): Cuenta con un mínimo de 34 metros cuadrados de construcción, que incluye además de lo especificado para la UBV, una recámara. Deberá contar con la posibilidad de crecimiento futuro, como mínimo con una recámara extra.

Unidad Meta de Vivienda (UBV+2): Cuenta con un mínimo de 47 metros cuadrados de construcción, que incluye además de la UBV, por lo menos, dos recámaras, con áreas de guardarropa.

Las características de las unidades de vivienda y de las modalidades de ampliación y mejoramiento se establecen en los Lineamientos para la Operación del Programa.

**- monto del apoyo y del ahorro precio del beneficiario.**

El monto máximo del subsidio federal que otorgue el Gobierno Federal para la modalidad de adquisición o edificación de unidad de vivienda será de hasta \$32,000.00 por unidad de vivienda.

El ahorro mínimo del beneficiario para unidad básica de vivienda será de \$8,000.00. En los casos de unidad intermedia y meta de vivienda el ahorro previo deberá ser como mínimo el 10% del valor total de la unidad de vivienda.

El monto máximo del subsidio federal que otorgue el Gobierno Federal para la modalidad de edificación de unidad básica de vivienda en terreno propiedad del beneficiario, será de hasta \$16,000.00 por unidad de vivienda. El ahorro mínimo del beneficiario será de \$8,000.00.

El monto máximo del subsidio federal que otorgue el Gobierno Federal para la modalidad de edificación de unidad intermedia y meta de vivienda en terreno propiedad del beneficiario, será de hasta \$32,000.00 por unidad de vivienda. El ahorro mínimo del beneficiario será el 10% del valor total de la unidad de vivienda.

El monto máximo del subsidio federal para la modalidad de ampliación o mejoramiento físico de vivienda será de hasta \$16,000.00; el ahorro previo del

beneficiario será de 10% del valor total de la ampliación o mejoramiento que se realice.

### **1.3 Crédito Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).**

La SHF opera con intermediarios financieros, quienes pueden ser, en términos de su ley orgánica, instituciones de Banca Múltiple, Instituciones de Seguros, SOFOLES y Fideicomisos de Fomento Económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal.

La SHF, con el apoyo del gobierno de la República y a través de los intermediarios financieros, ofrece de forma rápida y eficiente una buena opción para adquisición de una vivienda:

- De interés social o de nivel medio.
- Nueva o usada.
- Sin importar el estado civil, siempre y cuando se tenga hijos con la pareja.
- Sin la obligación de ser asalariado, si se puede comprobar ingresos.
- Con varios beneficios y más facilidades.

Se debe acudir a cualquiera de las SOFOLES en busca de información y orientación sobre los pasos a seguir para la obtención de un Crédito SHF.

Actualmente existen 18 SOFOLES a las cuales se puede acudir para solicitar información sobre el crédito SHF. Por mencionar algunas importantes se encuentra Hipotecaria Nacional, Hipotecaria Su Casita y Hipotecaria Mexicana que actualmente ya opera junto con Crédito y Casa, en el *anexo 6* se podrá ver el listado de estas SOFOLES, que actualmente operan.

El Lic. Víctor Manuel Requejo Hernández, Presidente de la Asociación Mexicana de SOFOLES (AMSFOL), explicó una breve descripción de los diversos productos con los que cuentan las SOFOLES y las características de cómo han venido operando los créditos, la cual la dió en la Reunión Nacional de Vivienda, organizada por la CMIC, y que se llevó a cabo del 9 al 11 de octubre del 2003 en Tampico, Tamaulipas.

Mencionó que las SOFOLES han venido fundamentalmente dando créditos en UDIS<sup>18</sup>. Hasta la fecha en que se llevo a cabo la reunión a finales del año 2003, se habían financiado viviendas con valores hasta de 350 mil UDIS, pero la garantía que precisamente da la SHF, de UDIS –salarios mínimos– llega hasta 350 mil UDIS.

Existe un primero grupo de viviendas de 35 mil hasta 45 mil UDIS, que son las que se financian bajo el programa PROSAVI. El porcentaje de crédito es de 64.29%, ya que el gobierno da un subsidio, que es por 16 mil UDIS.

Otro grupo de créditos, en donde la vivienda vale de 45 mil UDIS, hasta 250 mil UDIS. Cuarenta y cinco mil UDIS, son alrededor de \$154,000 y 250 mil UDIS son \$854,000, de acuerdo con el valor de la UDI a la fecha del 14 de Mayo de 2004. En este grupo se da usualmente el 90% del valor de la vivienda, con plazos de 5 hasta 25 años; la novedad es que se puede otorgar 5% adicional, si el crédito cuenta con Apoyo INFONAVIT.

En las viviendas de 250 mil un UDIs hasta 350 mil; que valen \$854,000 hasta un \$1'196,000, el crédito es el 85%. En la medida que la vivienda es más cara, es adquirida por personas que tienen mayor fortaleza económica; no necesitan un crédito tan grande, el 85% mejora, cuando menos en un 5% el financiamiento que da la banca actualmente.

Estos créditos se dan con aproximadamente 11, u 11.15, a veces 11.50, por millar de crédito, dependiendo del plazo. Los créditos que da la banca en pesos, están aproximadamente en 14 pesos por millar. La tasa de interés varía del 5.87 al 7.21 dependiendo del plazo; entre menor plazo, menor tasa de interés y al revés: mayor plazo, mayor tasa de interés. A esa tasa de interés, la

---

<sup>18</sup> UDI'S: Unidades de Inversión. Valor de la UDI a la fecha de 14 Mayo de 2004 igual a 3.416986

Sofol, el intermediario le pone un 2.1% en lo general y, cobra aparte una comisión por cobranza.

El crédito se da hasta por el 85% en viviendas con valor hasta de 350 mil UDI's; o sea, con viviendas que tengan un valor de hasta un millón 196 mil pesos. Si existe Apoyo INFONAVIT, se da un 5% más de financiamiento; es decir, se puede llegar al 90%, en plazos hasta de 20 años. Lo cual se muestra en la *tabla 14* donde se podrá apreciar con un poco de más claridad.

En viviendas que valgan más de 350 mil UDI's y hasta 500 mil, se puede otorgar el 80%. Aquí no hay Apoyo INFONAVIT. Esto se podrá ver en la *tabla 15* que se presenta en la próxima página.

Los ingresos con respecto al pago mensual son 4 a 1 sin Apoyo INFONAVIT y 3.3 a 1 con Apoyo INFONAVIT cuando las aportaciones patronales vayan a la mensualidad.

Tratándose de pesos, si hay Apoyo INFONAVIT, aquí el ingreso tendrá que ser 2.86 contra un peso de pago mensual. Al tomarse una menor cantidad de ingreso del acreditado, como pago mensual, se amplía el universo de personas que pueden acceder a este tipo de financiamiento.<sup>19</sup>

VALOR DE LA VIVIENDA FINANCIABLE	HASTA 350,000 UDIS
VALOR DE LA VIVIENDA	% DEL CRÉDITO
DESDE 35,000 HASTA 45,000 UDIS (PROSAVI*)	64.29%
DESDE 45,001 HASTA 250,000 UDIS	90 + 5 CON APOYO INFONAVIT
DESDE 250,001 HASTA 350,000 UDIS	85%
Ingresos respecto al pago mensual 4 a 1 sin apoyo infonavit y 3.3 a 1 con apoyo infonavit cuando las aportaciones patronales vayan a la mensualidad.	
* El subsidio al frente es 16,000 UDIS.	

Tabla 14. Crédito tradicional en UDIS.

<sup>19</sup> Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Págs. 40 y 41

VALOR DE LA VIVIENDA FINANCIABLE	Hasta \$1.71 millones o Equivalente 500,000 UDIS
<b>VALOR DE LA VIVIENDA</b>	<b>PORCENTAJE DEL CRÉDITO</b>
HASTA 350,000 UDIS	85% Más 5% con apoyo infonavit hasta 250,000 UDIS
HASTA 500,000 UDIS	80%
PAGO RESPECTO AL INGRESO	
TODOS LOS CRÉDITOS	30%, CON APOYO INFONAVIT 35%
Ingresos respecto al pago mensual 4 a 1 sin apoyo infonavit y 3.3 a 1 con apoyo infonavit cuando las aportaciones patronales vayan a la mensualidad.	

Tabla 15. Crédito en Pesos SHF.

### 1.3.1 Hipotecaria Nacional

Los productos que Hipotecaria Nacional ofrece a los promotores y constructores de vivienda son:

- Tu Opción Residencial.
- Crédito Puente.
- Apoyo-Infonavit.
- Tu opción Individual.

Para esta empresa no importa el tamaño y ubicación de los nuevos proyectos.

### **1.3.1.1 Crédito Puente**

Si se es constructor o promotor de vivienda, esta Hipotecaria ofrece este tipo de créditos para la edificación de desarrollos de interés social y/o nivel medio residencial.

### **1.3.1.2 Tú opción individual**

Este producto es para los constructores y/o promotores de vivienda de interés social que cuenten con conjuntos habitacionales totalmente edificados, para lo cual Hipotecaria Nacional ofrece crédito a compradores para la compra de dichas viviendas.

## **1.3.2 Hipotecaria Su Casita**

Los productos que esta SOFOL ofrece a constructores y/o promotores, para que financien la construcción de sus proyectos son:

- Crédito Puente
- Créditos Individuales

Los beneficios que da esta SOFOL a los Promotores de Vivienda son:

- Agilidad en la resolución para el apoyo de los proyectos.
- Esquemas de atención al sector informal, como un beneficio adicional en la comercialización de los proyectos.
- Planes de financiamiento individual que se adapten a las necesidades de los clientes incentivando la comercialización.
- Rapidez en el servicio

- Amplia cobertura de servicio a nivel nacional y atención personalizada a los promotores.
- Resolución de los créditos individuales en la sucursal.
- Diferentes alternativas de financiamiento a los promotores con condiciones competitivas.
- Infraestructura de oficinas en la República Mexicana para atender de manera personalizada y eficaz a los promotores de vivienda.

### **1.3.2.1 Crédito Puente**

Estos créditos son otorgados a desarrolladores, promotores y constructores para la construcción de viviendas de interés social, media y residencial tanto con recursos proporcionados por FOVI como con recursos externos tales como: líneas de créditos de terceros, capital y emisiones de deuda.

La ley de transparencia de los créditos puente se podrá ver en el *Anexo 7*.

### **Proceso de evaluación del proyecto**

Para que se inicie el proceso de atención el constructor se debe de dirigir con el proyecto inmobiliario a la sucursal más próxima de Hipotecaria Su Casita, en donde se es atendido por ejecutivos, quienes atenderán y explicarán los productos disponibles, así como el proceso de evaluación del proyecto.

Las condiciones generales de Su Casita para el financiamiento de proyectos inmobiliarios son:

1. Estar ubicado en zona de fácil acceso y con equipo urbano (escuelas, comercios, hospitales, sucursales bancarias, transporte, parques recreativos, etc.).

2. Estar totalmente urbanizados en sus accesos viales (banquetas, guarniciones y pavimentos construidos).
3. Contar con servicios públicos (energía eléctrica, agua, drenaje, teléfono, etc.).
4. Tener adecuada iluminación y ventilación de los espacios interiores.
5. El promotor deberá instalar una caseta de cobranza dentro del desarrollo habitacional para facilitar al cliente individual, el pago de su crédito.

### **1.3.2.2 Créditos Individuales**

Estos créditos son otorgados a personas físicas para la adquisición de vivienda de interés social con recursos principalmente del FOVI, y vivienda media y residencial con recursos provenientes de las emisiones de deuda estructurada.

### **1.3.2.3 Otros Productos para clientes**

Los productos para los clientes que esta SOFOL ofrece son los siguientes:

- Ahorro.
- Hipotecas:
  - UDIS.
  - Pesos
  - Ley de Transparencia.
- Seguros:
  - De vida.
  - De daños.
- FOVISSSTE.
- Flexiplan.
- Nuevo Flexiplan en pesos.

- Su pedacito en México.

## **Ahorro**

Este es un plan de aportaciones para apoyar a los clientes para que cumplan su sueño de tener cada propia.

Clientes que quieren comprar su casa, pero nadie les presta porque no pueden comprobar ingresos, o le piden un enganche y aún no lo tiene.

Para esto Hipotecaria Su Casita ofrece diferentes opciones a estos clientes que no cuenten con un historial de crédito, o trabajen por su cuenta, para esto esta Sofol les permite solicitar y obtener una ayuda económica para la adquisición, ampliación, remodelación, mantenimiento y mejoramiento de su vivienda.

Todo esto es gracias a las aportaciones de los clientes, así como su constancia y su puntualidad.

Es una solución flexible y segura para que los clientes integren su patrimonio.

Para esto esta Hipotecaria cuenta con dos programas que son:

- Su Meta.
- Su Futuro.

## **Su Meta**

Este tiene como fin que el cliente puede reunir el enganche que necesita mediante un simulacro de crédito, realizando aportaciones fijas durante un período mínimo de 4 meses. Este plan le proporcionará al cliente beneficios a

corto y largo plazo, obteniendo un apoyo económico para finalmente adquirir o mejorar su vivienda.

### **Su Futuro**

Este plan consta de aportaciones variables de cualquier monto y el momento que el cliente lo desee. Con este plan, además de solicitar un crédito hipotecario a mediano o largo plazo, el cliente podrá:

- Hacer pagos anticipados de su Hipoteca Su Casita.
- Ampliar, remodelar o dar mantenimiento a su casa.
- Altos rendimientos.

Entre más aportaciones que el cliente realice, éste hará crecer más su patrimonio familiar.

### **Hipotecas en UDIS.**

Estas son para apoyar a los clientes para que adquieran una propia casa.

### **Productos Sociedad Hipotecaria Federal (FOVI)**

Estos son con la finalidad de satisfacer la demanda de financiamiento para vivienda, la SHF apoya a las familias mexicanas mediante sus diversos programas de crédito de interés social, siendo sujetos a crédito personas físicas con solvencia económica y que reúnan ciertos requisitos.

## **INFONAVIT**

El programa Apoyo-Infonavit se basa en una modificación al *artículo 43 Bis* de la ley de dicho Instituto. Para ver en que consiste este artículo se podrá ver en *el anexo 8*.

Este programa consiste en que si una persona que sea derechohabiente del Infonavit tramita un crédito hipotecario para adquirir una vivienda nueva o usada, con cualquier institución financiera tal como Hipotecaria Su Casita, puede solicitar al instituto que las aportaciones bimestrales que realiza su patrón sean destinadas como pago anticipado al crédito que se le otorgará, lo cual reduce de manera importante el plazo de pago de la hipoteca.

Además, el saldo que el cliente tiene acumulado en la Subcuenta de Vivienda (conformada por las aportaciones bimestrales), queda como un fondo en caso de no poder pagar el crédito por pérdida de empleo, para cubrir las mensualidades hasta donde éste alcance.

## **Hipotecas en Pesos**

Estas son mediante financiamientos que la SHF ha diseñado especialmente para los clientes, en busca de un instrumento que les permita adquirir su casa propia de nivel medio y residencial.

Este financiamiento funciona mediante un esquema de crédito para financiar la adquisición de una vivienda nueva o usada con valores entre \$140,000 (ciento cuarenta mil pesos) a \$1, 500,000.00 (un millón quinientos mil pesos), destacando como parte de las condiciones financieras las siguientes especificaciones:

- Financiamiento desde el 85% del valor de la vivienda.
- Ofrecer a clientes futuros un programa de Crédito en Pesos, con un enganche que puede ir hasta el 15%.
- Tasa fija garantizada durante todo el plazo del crédito.
- Plazos que van desde 5, 10,15 hasta 20 años.
- Sin penalización por pagos anticipados.
- Acceso desde \$6,000 de ingresos mensuales en adelante.

### **1.3.3 Hipotecaria Crédito y Casa**

Esta Sociedad Hipotecaria ayuda a los clientes para que decidan vivienda donde quieran, otorgando financiamiento para casa o departamento nuevo o usado.

Características del crédito:

- Menos enganche, ya que financia hasta 90% del crédito.
- Más seguridad ya que garantiza tasa fija durante todo el crédito.
- Más rápido ya que el cliente puede pagar sus mensualidades a través del banco y deducir fiscalmente los intereses pagados.
- Más flexible porque garantiza agilidad al presentar una sustitución de deudor.
- Más confiable porque es especialista en créditos hipotecarios, ya que ha financiado y administrado más de 50 créditos.

Los productos que Crédito y Casa ofrecen a los interesados en adquirir vivienda son:

- CRYC Prosavi
- CRYC Profivi
- CRYC Media
- CRYC Residencial

### 1.3.3.1 CRYC PROSAVI

Este tipo de producto es un Programa Especial de Crédito y Subsidio a la Vivienda y ha beneficiado a millones de mexicanos. Desde su entrada en operación, Crédito y Casa se convirtió en líder nacional en colocación de viviendas bajo este esquema. El PROSAVI permite acceder a financiamiento hipotecario a familias con ingresos hasta de 5 SM que anteriormente no eran consideradas sujetos a crédito.

Esto se logra mediante reglas de operación especialmente emitidas para este efecto, y por el otorgamiento de un subsidio por parte del Gobierno Federal, generando así una derrama económica y bienestar social.

Este producto consiste en créditos en UDIS con recursos de la SHF para la adquisición de vivienda nueva con valor máximo hasta de 45,000 UDIS a un plazo de 25 años. El acreditado debe pagar un enganche mínimo de 2,500 UDIS y los Gobiernos Federal y Estatal aportarán un subsidio por 16,000 UDIS. El pago del crédito es en pesos y existe la protección por un contrato de cobertura inflacionaria. Adicionalmente se puede financiar el 5.4% del valor vivienda para cubrir los costos de escrituración.

Hipotecaria Crédito y Casa a través de su página web ofrece un simulador de crédito para que cualquier interesado pueda acceder a él, y meter las características requeridas. El formato de este simulador se podrá ver con más detalle en el *anexo 9*. Es necesario entrar a la página de esta SOFOL, para poder ver con más detalle este simulador, el cálculo del crédito, así como también la tabla de amortización, así como las gráficas del saldo y de la de amortizaciones.

### 1.3.3.2 CRYC PROFIVI

Este es un programa de financiamiento a la vivienda que tanto se había esperado. Sus características son sumamente atractivas para los acreditados, ya que les permitirá adquirir viviendas del rango medio-popular con pagos bajísimos y con los beneficios de los esquemas de interés social. Este crédito permite atender a un nicho de mercado que no estaba cubierto por ningún otro programa.

Beneficios que se otorga Crédito y Casa para este crédito:

- Asesoría personalizada para la integración de los proyectos y la solicitud de los recursos ante la SHF.
- Opción de destinar viviendas para arrendamiento.
- Apoyo con opciones de salida a la medida del proyecto.
- Políticas de créditos flexibles, acordes a las condiciones de cada región.
- El CRYC PROFIVI se compone de créditos en UDIS con recursos de la SHF, para la adquisición de vivienda nueva con valor hasta de 250,000 UDIS, a una plazo de 5, 10, 15, 20 y 25 años.

El monto del crédito que se da es hasta del 90% del valor de la vivienda. El pago de los acreditados es en pesos y está protegido por un contrato de cobertura inflacionaria.

Los requisitos para solicitar registro de proyecto ejecutivo ante la SHF, se pueden ver en el *anexo 10*.

Al igual que el programa anterior, también se cuenta con un simulador de crédito para este tipo de crédito el cual se podrá verificar en el *anexo 11*. Asimismo se recomienda entrar a la página de internet de esta SOFOL para poder verificar con más detalle.

### **1.4 Crédito FOVISSTE**

La cantidad que este organismo puede prestar está determinada por la capacidad de pago individual de cada trabajador; dependiendo de los ingresos de los trabajadores, éstos reciben una cifra denominada "monto máximo de crédito" que resulta de multiplicar el monto máximo de descuento permitido por la ley, por el plazo del crédito.

### **1.5 Crédito BANAMEX**

En la Reunión Nacional de Vivienda 2003, que se llevó a cabo en el mes de octubre en Tampico, Tamaulipas, el Lic. José David Alvarez, Subdirector de Crédito Hipotecario del Grupo Financiero BANAMEX, dió a conocer que BANAMEX retoma su participación en el sector, destacó el regreso formal de la banca en el mercado Hipotecario, mencionó que para ello se han dado las condiciones tanto externas como internas, dentro de los factores externos se tiene por ejemplo el apoyo a la vivienda y dentro de los factores internos se tiene la oferta integral de créditos a individuos.

#### **1.5.1 Créditos Empresariales**

Dentro de estos créditos se tiene a los créditos puente para las empresas constructoras, destinado a vivienda de interés social, ya sea para INFONAVIT, línea II, FOVISSSTE; o SHF.

## **2. Requisitos generales de los distintos tipos de mecanismos de financiamiento**

### **2.1 Para Promotores**

#### **2.1.1 Hipotecaria Nacional**

En el *anexo 12* se podrá ver el formato de la solicitud de crédito que se requiere para obtener financiamiento para la construcción de vivienda por medio de esta SOFOL.

##### **2.1.1.1 Crédito Puente**

Las características y los requisitos para acceder a este tipo de crédito se podrán ver en el *anexo 13*.

Para que los constructores o promotores obtengan este tipo de crédito, Hipotecaria Nacional debe de conocer la empresa con la que cuentan, considerando para ellos los requisitos que se encuentran en el *anexo 14*.

##### **2.1.1.2 Apoyo INFONAVIT**

Si ya se es cliente de Hipotecaria Nacional, esta SOFOL capacita la fuerza de ventas de la empresa en cuanto a la integración de expedientes de los prospectos y los asesora con respecto a la forma de operar el Programa Apoyo-INFONAVIT.

### 2.1.1.3 Tu Opción Individual

Esta opción es para constructores y/o promotores de vivienda de interés social que cuentan con conjuntos habitacionales totalmente edificados, esta SOFOL ofrece los créditos a los compradores para la compra de las viviendas.

- Créditos con recursos de la SHF, INFONAVIT y FOVISSSTE.
- En UDIS.
- Con plazos desde 10 hasta 25 años.
- Mensualidades fijas que sólo se incrementarán con el SMMDF.
- Con la posibilidad de hacer pagos anticipados a capital y/o liquidar el crédito sin cobro por penalización.

El crédito se otorga bajo el siguiente esquema y con recursos de la SHF. Para ello las viviendas deberán tener un valor dentro de los rangos establecidos por SHF:

Categoría	Valor de Vivienda mínimo UDIS	Valor de Vivienda máximo UDIS	Financiamiento máximo
Prosavi	0	45,000	90%
Profivi B5	45,001	250,000	90%
Profivi B6	250,001	350,000	85%

Este programa apoya en la individualización de conjuntos habitacionales no importando el número de viviendas a comercializar, dependiendo del número de casas, la forma de operar este crédito es muy simple:

- Menos de 10 viviendas: se hará una visita ocular para conocer la calidad de la construcción de las viviendas, ubicación, servicios con los que cuentan, entre otras características igualmente importantes.
- Conjuntos con más de 10 viviendas: se realizará un estudio de factibilidad (que incluye revisión de planos, avalúo, calidad en la construcción de viviendas, etc.).

Con el propósito de agilizar la ventas de los desarrollos de los promotores y/o constructores, esta SOFOL evalúa a los posibles clientes y se informa si son o no sujetos de crédito; también capacita continuamente la fuerza de ventas en cuánto a la integración de expedientes, la forma de operar del esquema de la SHF, las políticas de crédito, entre otros aspectos importantes.

### **2.1.2 Hipotecaria Su Casita**

Para obtener crédito por medio de esta SOFOL, se tiene que cumplir con algunos documentos necesarios por mencionar:

#### **2.1.2.1 Lista de documentos necesarios**

- a) Solicitud de crédito. (*Ver Anexo 15*)
- b) Autorización para investigar el comportamiento crediticio de la empresa y de sus principales accionistas. (*Ver Anexo 16*)
- c) Cédula de crédito de Evaluación de Proyectos.
- d) Estudio de mercado del proyecto.
- e) Plano de ubicación en la ciudad señalando equipamiento y servicios públicos.
- f) Plano de sembrado marcando las viviendas correspondientes.
- g) Planos arquitectónicos, prototipo (plantas, fachadas y cortes).
- h) Currículum del promotor, especificando claramente su experiencia como desarrollador de vivienda de interés social o residencial.

i) Adjuntar comprobante de pago del avalúo tipo y pago de la consulta a Buró de créditos.

Los documentos c) e i) son elaborados y presentados por los ejecutivos.

El pago del avalúo practicado por Hipotecaria Su Casita, será considerado como un anticipo en el pago de la comisión única, si el proyecto es aprobado por el Comité de Evaluación de Proyectos.

Es importante mencionar que Hipotecaria Su Casita podrá solicitar información adicional que considere necesaria para la presentación de proyectos.

### **2.1.2.2 Resolución del Comité**

El comité de evaluación de proyectos sesiona semanalmente y emite la resolución al día siguiente con las condiciones del mismo.

La resolución del comité de evaluación de proyectos le será comunicada por el ejecutivo regional quién le solicitará, en caso de ser necesaria, la documentación complementaria.

Integración del expediente para registro del proyecto ejecutivo en caso de ser financiado con recursos de la SHF.

\* Con el fin de establecer un estándar aplicable a la Bolsa de Vivienda, la SHF implementa el registro de proyecto ejecutivo y solicitud de crédito, el cuál permitirá a los promotores de vivienda acceder a los recursos, a través de los Intermediarios Financieros, quienes otorgarán los créditos, verificarán la calidad de las obras y vigilarán las garantías.

\* El promotor deberá integrar en Hipotecaria Su Casita, la información

suficiente para registrar su proyecto ejecutivo en la SHF, en función de los elementos que a continuación se describen y al listado de documentación anexo.

### **I. Registro de Proyecto Ejecutivo y Solicitud de Crédito.**

1. Registro de conjunto habitacional.
2. Registro de Proyecto Ejecutivo y solicitud de crédito.

### **II. Planos.**

1. Plano del conjunto habitacional.
2. Croquis de localización.
3. Planos de construcción.

### **III. Documentos.**

1. Licencias y autorizaciones.
2. Memorias.

## **2.1.3 Hipotecaria Crédito y Casa**

### **2.1.3.1 Crédito puente**

Los requisitos que debe presentar el promotor para adquirir financiamiento por medio de crédito puente son:

- Solicitud de Apoyo Financiero.
- Documentación Legal.
- Documentación Técnica.

- Documentación de Mercadotecnia.
- Documentación financiera.

Estos requisitos se podrán ver de una forma más detalla en el *anexo 17*.

## 2.2 Para Compradores

### 2.2.1 Hipotecaria Nacional

Los productos para compradores por medio de Hipotecaria Nacional son créditos en pesos y en UDIS. Los cuadros se muestran en las *tablas 16 y 17* respectivamente, donde se muestra el requisito que debe cumplir el cliente respecto al ingreso mensual que perciba.

Ingresos Mensuales	Valor de la Vivienda	Productos
\$11,642.00	Hasta \$291,067.06p	Tu opción en pesos
\$ 26,460.48	Desde \$ 291,067.06	Tu opción en pesos
	Hasta \$ 661,515.80	p
\$ 33,075.60	Desde \$ 661,515.80	Tu opción en pesos
	Hasta \$ 826,894.75	p
\$ 46,305.85	Desde \$ 826,894.75	Tu opción en pesos
	Hasta \$ 1,157,652.65	p
\$ 62,620.00	Desde \$1,157,652.65	Tu opción en pesos
	Hasta \$ 1,653,789.50	p

Tabla 16. Crédito Denominado en Pesos

Ingresos Mensuales	Valor de la Vivienda	Productos
\$ 4,588.40	Desde \$ 111,940.70	Tu opción individual
\$ 5,899.40	Hasta \$ 147,780.90	p
\$ 5,899.40	Desde \$ 147,780.90	Tu opción individual
\$ 13,293.68	Hasta \$ 288,993.76	p
\$ 13,293.68	Desde \$ 288,993.76	Tu opción individual
\$ 37,307.04	Hasta \$ 825,345.90	p
\$ 37,307.04	Desde \$ 825,349.18	Tu opción individual
\$ 96,316.36	Hasta \$ 1,999,630.63	Tu opción residencial
\$ 96,316.36	Desde \$ 1,999,633.90	Tu opción residencial
p	o más	p

Tabla 17. Crédito Denominado en UDIS.

## 2.2.2 Hipotecaria Su casita

### 2.2.2.1 Hipotecas en UDIS.

#### Productos Sociedad Hipotecaria Federal (FOVI)

Los requisitos que los clientes deben de reunir para obtener este tipo de crédito son:

- Edad de 21 a 59 años al momento de la firma.
- Nacionalidad mexicana o en caso de ser extranjeros, contar con la forma FM2 y permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Arraigo laboral de por lo menos 1 año sin interrupción.
- Arraigo en la plaza donde se piensa adquirir el inmueble de por lo menos 3 meses.
- Buen historial crediticio durante los últimos 12 meses.

- El solicitante deberá cubrir con sus propios recursos el enganche, comisiones y gastos de escrituración.

### **Características del crédito:**

- Créditos para viviendas con valor de 45,000 hasta 500,000 UDIS.
- Porcentaje del crédito del 80 al 90% dependiendo del valor de la vivienda.
- Plazos de 5, 10, 15, 20 y 25 años a elegir, según la capacidad de pago y la edad del solicitante.
- Sin penalización por pagos anticipados y liquidación total.
- Tasa de interés fija.
- Pagos en pesos que se ajustan únicamente conforme a la variación del SMM.

El ingreso mínimo para tener derecho a una vivienda por medio de esta hipotecaria es un total de \$7,500, lo que equivale a que el cliente tiene que percibir 5.5 VSMM, para tener derecho a una vivienda con un valor de \$221,000.

Hipotecaria Su casita aporta el 85% del monto de la vivienda, y el cliente el resto, que equivale al 15% que tiene que dar como enganche al inicio del crédito.

### **2.2.2.2 INFONAVIT**

Los clientes que podrán participar en este programa son los que cumplan con las siguientes características:

- Derechohabientes que lleven por lo menos 3 años cotizando en el INFONAVIT.

- Que no tenga un crédito INFONAVIT activo.
- Que tenga trabajo actualmente (cotizando en el INFONAVIT).

Las casas deberán tener un valor máximo de 625 SMM (\$859,560).

Las condiciones que debe cumplir el cliente para obtener crédito INFONAVIT, por medio de esta SOFOL, son las impuestas por el Instituto. El cliente tiene que cumplir con 116 puntos para poder adquirir crédito por medio de instituto, y ya contando con el, el cliente tiene que acudir a esta SOFOL, la cual le ofrece una vivienda a escoger entre los distintos fraccionamientos existentes por medio de las desarrolladoras de vivienda.

### **2.2.2.3 Hipotecas en Pesos**

Se puede participar en estos créditos si la actividad del cliente es: empleado público, empleado privado, economía informal, con un negocio propio, con actividad de servicios profesionales independientes, por rentas, inversionista, comisionista.

Además el cliente tiene que proporcionar la siguiente documentación, la cual servirá para que la SOFOL efectúe un breve análisis de su perfil crediticio:

- Llenado de solicitud de crédito.
- Llenado de su solicitud de buró de crédito y autorización.

### **2.2.3 Crédito Hipotecaria Crédito Y Casa**

Las características y requisitos para los clientes individuales son los que se mencionan a continuación.

#### **Características:**

- Para adquisición de vivienda nueva o usada.
- Crédito hasta el 90% del valor del inmueble.
- Plazos desde 5 hasta 25 años.
- Tasa de interés fija.
- Pagos mensuales fijos que se incrementan en la misma proporción conforme al aumento del salario mínimo.
- Incluye seguro de vida y daños para el acreditado y el inmueble.
- Pagos anticipados SIN penalización.
- Cargo automático a cualquier banco.

#### **Requisitos:**

- Personas físicas (asalariado, independiente o economía informal).
- Tener entre 21 y 59 años de edad.
- Tener buenos antecedentes crediticios bancarios y comerciales.
- Contar con arraigo en la plaza superior a 1 año (lugar donde va a adquirir la vivienda).
- Comprobar al menos 2 años de antigüedad laboral o en el giro como actividad independiente.
- Condiciones sujetas a autorización de crédito.

## 2.2.4 Crédito INFONAVIT

### **Pasos para obtener crédito INFONAVIT:**

1. Consulta de puntuación.- En cada municipio o localidad donde se quiera obtener el crédito hay una puntuación mínima, la cual se debe de cubrir para poder solicitar crédito.
2. Documentos personales, así como lo de la casa o departamento en los que se desea aplicar el crédito. La documentación debe de ser muy completa y sea correcta.
3. Entrega de documentos personales y de la vivienda en las oficinas del INFONAVIT más cercanas al centro de trabajo que se tenga. Así el instituto lo analizará al ser recibido y hará entrega de un Comprobante de Inicio de Autorización de Crédito.
4. Si se cuenta con un ahorro, el cual se desea aportar voluntariamente, para incrementar los puntos y/o deber menos, se puede hacer. Una vez revisados los documentos, si se decidió aportar el ahorro voluntario, el INFONAVIT hace entrega de un recibo con el que se podrá hacer del depósito en un banco.
5. Después de que haya sido analizada la documentación, si ésta está completa y correctamente integrada, el INFONAVIT dará inicio al proceso para que sean autorizados los recursos (el dinero). Para lo cual el INFONAVIT hace entrega de un Aviso para Retención de Descuentos, que deberá ser sellado por la empresa en la que se trabaja.
6. Se hace la devolución del Aviso para Retención de Descuentos, sellado por la empresa donde se trabaja.
7. Cuando se firmen las escrituras de la vivienda, el INFONAVIT hace entrega al vendedor el monto del crédito otorgado, el saldo de la Subcuenta de vivienda (en su caso) y el ahorro voluntario (si se decidió realizarlo).

8. Se comienza a pagar el crédito. Los cuales se realizan a través de descuentos patronales a tu salario, vía nómina.

Se debe proporcionar los siguientes datos (la información debe ser correcta ya que se tiene que comprobar después):

- NSS (Número de Seguridad Social); este número consta de 11 dígitos, el cual aparece en el recibo de pago y también se llama Número de Afiliación al IMSS. Este número se puede preguntar en el área de recursos humanos de la empresa en la que se trabaja.
- Si se tiene descuento mensual por pensión alimenticia se debe dar a conocer la cantidad.
- Si se cuenta con ingresos mensuales adicionales que se obtiene por propinas se deben de dar a conocer.
- Se debe de seleccionar la entidad en donde se quiere usar el crédito, así como el municipio de la entidad.
- Se debe dar a conocer el número de teléfono, en su caso, indicar si es número celular, así como la lada.
- Al término, está información se debe de enviar a INFONAVIT para que se revise la solicitud.

### **2.2.5 Crédito FOVISSSTE**

#### **Requisitos para solicitar un crédito por medio de FOVISSSTE:**

- No haber sido beneficiario de un crédito del FOVISSSTE (Ley ISSSTE.- Art. 100 Fracción I y 108).
- Contar con una antigüedad mínima de 18 meses de aportación a la subcuenta de vivienda del sistema de ahorro para el retiro (SAR) (Ley ISSSTE.- Art. 103 Fracción I).

- Ser trabajador derechohabiente del Fondo en activo (Ley ISSSTE.- Art. 105).

Para ver el contenido de los artículos de la Ley del ISSSTE, es necesario checar el *anexo 18*.

### **Pasos para solicitar crédito:**

#### I. Emisión del certificado.-

1.- El trabajador, de manera personal o por conducto de su representante sindical, deberá entregar al departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE los siguientes documentos:

- a) Identificación oficial, con fotografía y firma.
- b) Comprobante de domicilio.
- c) Talón de pago correspondiente a la quincena inmediata anterior.

2.- La documentación se debe de entregar en original y copia simple. El original le será devuelto al trabajador, a su representante legal o al tercero que el trabajador autorice, en su caso, y la copia quedará en poder del Departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE.

3.- El Departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE, emitirá el "Certificado de Crédito", el cual contendrá la siguiente información:

- a) Datos personales del trabajador: Nombre, Registro Federal de Contribuyente.
- b) Datos del crédito: Monto, opción asignada y Vigencia del Certificado.
- c) Datos del emisor: Nombre y cargo de los servidores públicos del ISSSTE que elaboraron y validaron el "Certificado de Crédito".

4.- El Departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE entregará al trabajador personalmente o, en su caso, por conducto de su representante sindical, el "Certificado de Crédito" y la documentación señalada en el número 1.

5.- El representante sindical tiene la obligación de entregar en un plazo máximo de 10 hábiles el "Certificado de Crédito" y la referida documentación al trabajador que solicitó su intervención. El Departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE no asumirá ninguna responsabilidad sobre esta gestión del representante sindical.

## II. Elección de la Vivienda

Si el trabajador fue sorteado en la opción "Paquetes de Vivienda", podrá elegir libremente su casa entre toda la oferta habitacional registrada ante el FOVISSSTE en la entidad federativa de su elección. Para tal efecto, El Departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE y las organizaciones sindicales pondrán a disposición de los trabajadores el Catálogo de Paquetes de Vivienda registradas en cada localidad.

Si el trabajador fue sorteado en la opción "Mercado Abierto", podrá elegir libremente su casa entre cualquiera de las disponibles en la entidad federativa de su elección: viviendas ofertadas por particulares, viviendas incluidas en conjuntos habitacionales no registradas ante el FOVISSSTE y casas incluidas en los Paquetes de Vivienda registrados ante el FOVISSSTE a que se refiere el párrafo anterior.

## III. Formalización del Crédito

Una vez elegida la vivienda por parte del trabajador, que se adapte mejor a sus necesidades y presupuesto familiar, el trabajador deberá entregar su

“Certificado de Crédito” y la documentación necesaria de acuerdo al tipo de crédito, en las SOFOLES hipotecarias que apoyan al FOVISSSTE para la formalización del préstamo asignado. Para tal efecto, el Departamento de Vivienda de la Delegación del ISSSTE y las organizaciones sindicales pondrán a disposición de los trabajadores el Catálogo de las SOFOLES registradas en cada localidad.

### **2.2.6 Crédito FONHAPO**

Requisitos necesarios para obtener crédito para vivienda mejorada, Progresiva y Terminada:

- Ser mayor de 18 años y menor de 60 años.
- Tener dependientes económicos directos.
- Tener ingresos individuales hasta 2.5 VSMDF o con ingreso familiar hasta 4 VSMDF.
- Ser persona física, preferentemente no asalariada.
- Habitar una vivienda, acreditando legalmente la propiedad.
- Tener arraigo en la zona.
- No cotizar al INFONAVIT o al FOVISSSTE.

Del agente operador:

- Objetivos congruentes con los de la entidad.
- Personalidad y representación jurídica.
- Capacidad de operación e infraestructura técnico-administrativa aceptables.
- Garantías suficientes y viables.
- Historial crediticio y estados financieros sanos.

Para solicitar estos créditos el cliente se tiene que dirigir a:

- Gobiernos de los Estados y de los Municipios así como sus organismos oficiales.
- Instituciones Financieras Públicas o Privadas.
- SOFOLES.

### **2.2.7 Crédito solicitado a través de los Desarrolladores de Vivienda.**

Los Créditos que las desarrolladoras de vivienda ofrecen, son por medio de los organismos: INFONAVIT, FOVISSSTE Y SHF. Estas Desarrolladoras de vivienda operan con recursos propios. Por mencionar a Corporación GEO, actualmente tiene casas con valor de \$161,000 a \$610,000, y de acuerdo a las necesidades del cliente y a su capacidad económica, éste tiene la opción de escoger que tipo de casa quiere y pueda obtener.

#### **2.2.7.1 INFONAVIT**

Los derechohabientes que cuenten con los puntos para que se les otorgue crédito por medio del Instituto, podrán adquirir el crédito e ir a alguna de las desarrolladoras de vivienda antes mencionadas para ver los desarrollos de vivienda con los que cuentan, así como los valores de las viviendas a los que pudiera tener derecho. En dado caso que no le alcance al trabajador, éste puede por otra parte pagar el resto para que pueda tener derecho a una vivienda.

### **2.2.7.2 FOVISSSTE**

Los trabajadores del ISSSTE podrán solicitar crédito a las desarrolladoras de vivienda, siempre y cuando el trabajador haya resultado sorteado dentro los sorteos que este organismo lleva a cabo para la obtención del certificado de crédito, con el cual se tienen que presentar ante la desarrolladora para que les pueda ofrecer una vivienda de acuerdo a sus necesidades y capacidad de pago.

### **2.2.7.3 SHF**

Este tipo de Crédito es para las personas que no son asalariadas, que puedan comprobar ingresos. Cumpliendo con esto, el interesado acude a alguna de las desarrolladoras de vivienda para que éstas le de las opciones de las viviendas que pudiera adquirir. Las desarrolladoras de vivienda, por mencionar a Corporación GEO, está ligada a la SOFOL Terras Hipotecaria, la cual dependiendo del ingreso, y del valor de la casa, ésta paga un porcentaje del valor de casa, que es del 80% al 95%, y el cliente paga el resto, por lo cual el cliente queda endeudado con la SOFOL, y hace los pagos a través del banco.

## **3. Entidades financieras**

### **3.1 Asociación Mexicana de Sociedades Financieras de Objeto Limitado, A.C. (AMSFOL).**

La AMSFOL se constituyó el 23 de febrero de 1994 con la finalidad de agrupar a las sociedades financieras de objeto limitado que obtienen autorización por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHyCP) para constituirse y operar en términos de lo dispuesto por la Ley General de Instituciones de Crédito, fracción IV, artículo 103.

Las SOFOLES surgieron en 1993 como resultado del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

La AMSFOL A.C. es un entorno que agrupa a las entidades financieras denominadas "SOFOLES", las que participan activamente en el financiamiento de sectores prioritarios de la economía y constituyen parte importante del sector financiero no bancario de México.

Las SOFOLES, iniciaron operaciones en 1995. Hoy hay 34 instituciones de este tipo, cuya operación es importante social y económicamente, ya que atienden al usuario de créditos hipotecarios, apoyan a la pequeña y mediana industria y otorgan créditos para la adquisición de bienes de consumo a un sector de la población que no atiende la banca comercial.

Es precisamente a mediados del año de 1993 cuando se publica en el Diario Oficial de la Federación el decreto que modifica el artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito, en su fracción cuarta, permitiendo la creación de instituciones financieras que con un objeto limitado apoyen financieramente una actividad determinada o un segmento específico de la economía.

De hecho, la nueva figura es similar a las financieras y a las hipotecarias que funcionaron en nuestro país hasta el año de 1977 cuando se creó en México la Banca Múltiple.

En la actualidad existen operando 18 SOFOLES del ramo hipotecario, que atienden a mercados antes no servidos por intermediarios financieros privados (*ver anexo 6*).

La clientela de las SOFOLES incluye acreditados con ingresos desde 2.5 SM (\$3393), lo que representa un potencial de crecimiento elevado para las instituciones y, sobre todo, la incorporación al sistema financiero nacional de un

segmento de población que regularmente no tiene acceso a los servicios financieros tradicionales.

Es importante anotar que el 63% de los créditos a vivienda con valor menor o igual a 100 SM son financiados por las SOFOLES.

Con la participación de estos intermediarios financieros en 1997 se da inicio al programa PROSAVI para acreditados con ingresos entre 2 y 3 Salarios mínimos. Cabe anotar que el programa PROSAVI se encuentra bajo un proceso de estudio por parte de la autoridad para que su esquema operativo se haga extensivo a otros programas de apoyo a la vivienda dentro de FOVI.

El Arq. José Manuel Agudo Roldán, Presidente de Hipotecaria Su Casita, en la Reunión Nacional de Vivienda, celebrada el día 11 de octubre del año 2003, en Tampico, Tamaulipas, expuso una interesante reflexión en la cual presentó el panorama, de acuerdo con proyecciones geométricas, del comportamiento y evolución de la vivienda, además se refirió a que los créditos Puente han crecido en magnitudes sorprendentes, y dijo que era un tema que se tenía que ver con mucho cuidado, ya que el apalancamiento pudiese ser delicado si no se administra en forma ordenada.

La evolución del saldo de los créditos puente que han registrado las Sociedades de Objeto Limitado. Al inicio del 2000, alrededor de tres mil 500 millones de pesos; al terminar el 2001 este saldo creció alrededor de siete mil 600 millones de pesos, que significa un incremento del 130%. Para el año 2002 se vio un incremento del 150%, y en la proyección para el año 2003 es un crecimiento del 90%, que sobre las proyecciones geométrica de los crecimientos de los años anteriores, se da una situación que preocupa por el sobre inventario que se pudiera tener, en un momento dado, de vivienda.

### 3.1.1 Principales Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLÉS).

De acuerdo con el Anuario PROVIVAC 2001, tres de las 18 SOFOLES poseían el 58% de participación porcentual en la originación de créditos al primer semestre de 2001. De las cuales se hace mención: en la primera posición se ubicó Hipotecaria Nacional con un 25%, en la segunda Hipotecaria Su Casita con una participación del 19%, y en la tercera posición Hipotecaria Mexicana con un total de 14%. A continuación en la *figura 4* se puede ver gráficamente la participación del total de las hipotecarias.

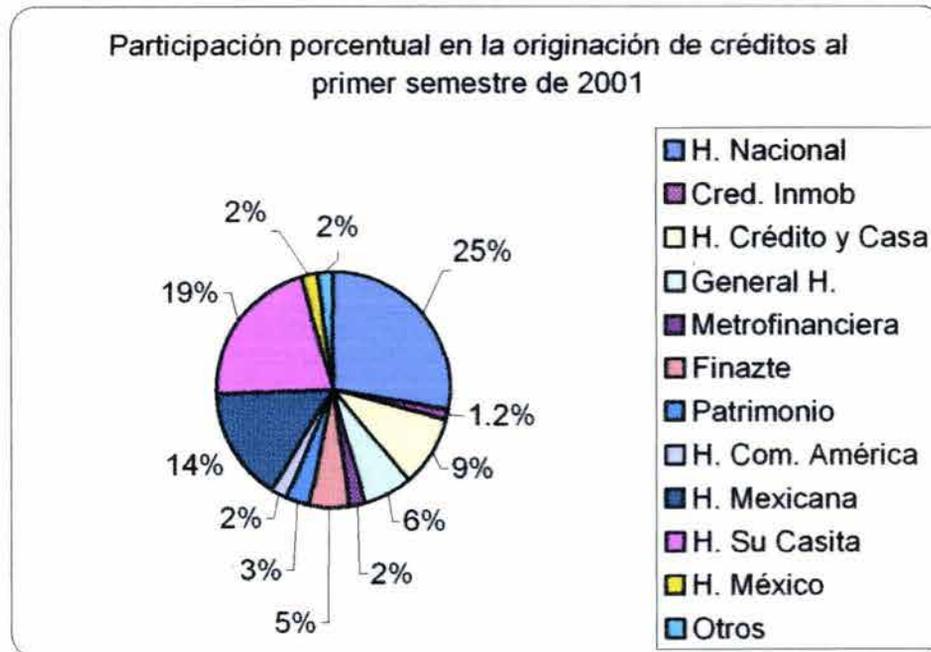


Fig. 4 Participación porcentual en la originación de créditos al primer semestre de 2001

### 3.1.1.1. Hipotecaria Nacional.<sup>20</sup>



Hipotecaria Nacional es una SOFOL en el ramo hipotecario; es una empresa orientada a la generación y administración de créditos hipotecarios. Esta SOFOL opera con recursos de la SHF, de instituciones bancarias y con capital propio.

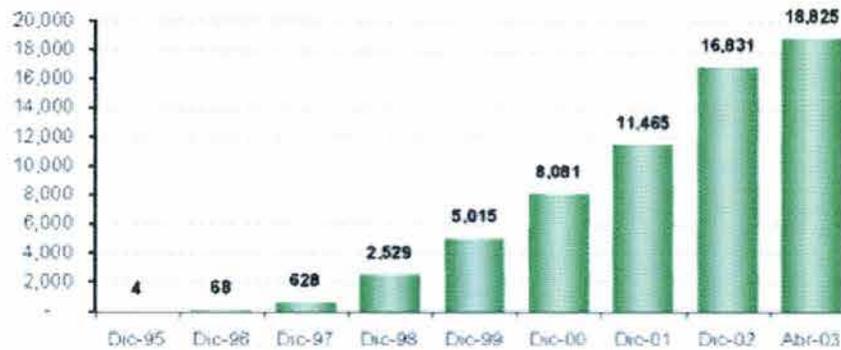
De las 18 SOFOLES que operan en el sector hipotecario, Hipotecaria Nacional es líder por el volumen de capital, rentabilidad, activos totales, número de sucursales, créditos otorgados y viviendas financiadas, lo que le otorga una amplia solidez financiera para enfrentar con éxito las necesidades de financiamiento de vivienda. Su participación representa la atención al 30% de la demanda de financiamiento para la construcción y adquisición de vivienda en México.



\* Cifras en millones de pesos

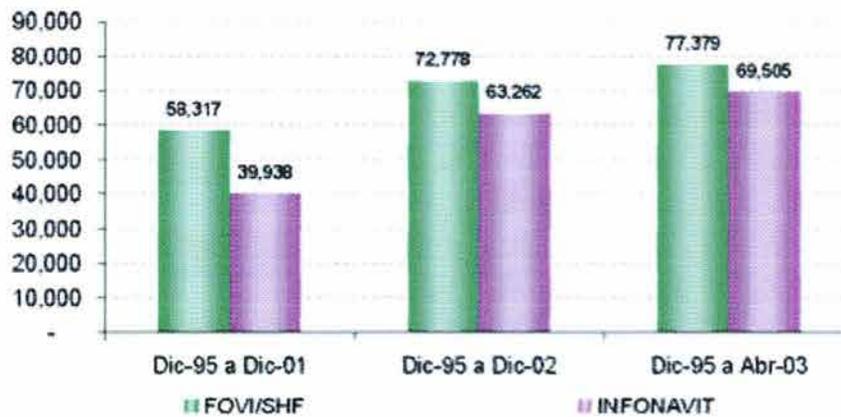
<sup>20</sup> Mi casa, dirección: <http://www.nafin.gob.mx/>, fecha de consulta: 26 de enero del 2004

## Evolución de cartera (1995 – Abril del 2003)\*

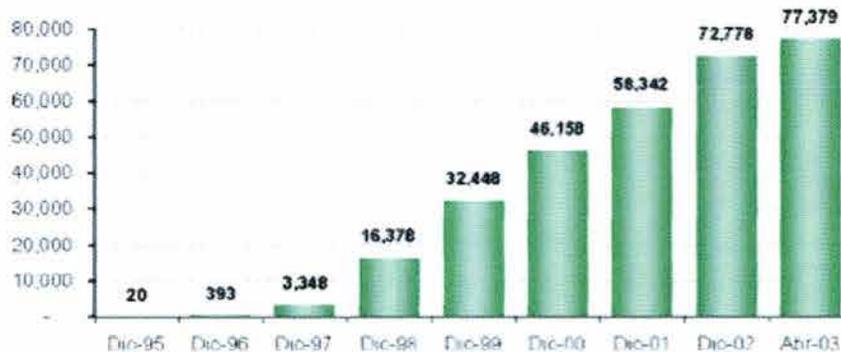


\* Cifras en millones de pesos

## Viviendas financiadas (FOVI/SHF-INFONAVIT)



## Número de créditos individualizados (1995 – Abril 2003)



Esta SOFOL se situó como la mejor en el año 2003. En lo que fuera el balance de lo que hizo durante el 2003, participó en el financiamiento de 62 mil viviendas y otorgó 15 mil créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda de interés social, lo cual la situó como la mejor SOFOL, aún por encima de la banca comercial en su conjunto, según lo registrado durante el mismo periodo.

Con tales resultados, su cartera total ascendió 45% con una participación del 29% en el mercado de las SOFOLES hipotecarias en este rubro.

De acuerdo con un boletín de prensa, Hipotecaria Nacional tiene programada para este año (2004) continuar con su ritmo de crecimiento y espera participar en el financiamiento de 70 mil viviendas, 18 mil créditos hipotecarios y apoyar a la formalización de 15 mil créditos del FOVISSSTE.

El informe detallado de las actividades concretadas en el año 2003, la empresa indica que cerró con una utilidad neta de 552 millones de pesos, 51% más de lo que obtuvo en el año 2002, lo cual representa un índice de rendimiento al capital contable del 40%, es decir, 14 puntos porcentuales arriba del rendimiento promedio esperado del sector SOFOLES hipotecarias.

Hipotecaria Nacional estuvo muy activa en la captación de recursos diferentes a los ofertados por la SHF.

Allegó en el año 8 mil 443 mdp, mil 577 mdp correspondieron a emisiones de corto, mediano y largo plazos, y 6 mil 866 mdp a líneas bancarias con Garantía de Pago Oportuno (GPO) de la SHF y otros fondeadores, una de éstas como la primera en el sector signada con garantía del 70%.

Cabe señalar que para este año (2004) sus activos son de 26 mil 866 mdp, 47% más de lo obtenido en el año 2002, y mil 646 mdp en capital, lo cual se traduce en 45% más con respecto al año 2003. Tales resultados han colocado a Hipotecaria Nacional como líder del mercado por quinto año consecutivo.<sup>21</sup>

El crecimiento que ha tenido Hipotecaria Nacional en los últimos años le ha permitido mantenerse como líder dentro del grupo de las SOFOLES Hipotecarias

---

<sup>21</sup> La Vivienda Hoy, panorama en México, suplemento comercial, año 2, n. 14, México, D.F., Lunes 16 de febrero de 2004, pág. 10.

en la participación de los activos totales, cartera de créditos, capital contable y utilidad neta. Recientemente también ocupa una posición de liderazgo no sólo dentro del sector de SOFOLES hipotecarias sino también dentro del total de SOFOLES, por arriba de Ford Credit y GMAC Mexicana, con una participación del 18.7% en activos totales, 18.3% cartera total y 21.6% en capital contable.

En los primeros tres meses de ejercicio 2004 obtuvo una utilidad neta de \$122.8 millones de pesos, lo que representó un crecimiento en términos reales del 17% contra la reportada en el mismo período del ejercicio anterior de \$105 millones de pesos, y un índice de rendimiento a capital contable promedio 28.1%, esto es de 4.7% veces más que la tasa libre de riesgo en el mercado (TIIE a 28 días).

### UTILIDAD NETA

Miles de pesos constantes al 31 de Marzo de 2004

Concepto/período	2003		2004		Variaciones	
	1 er T 03	%	1 er T 04	%	\$	%
Ingresos Netos	305,799	100.00	401,641	100.00	95,842	31.3
Gasto Administrativo	111,484	36.5	171,811	42.5	60,327	54.1
Reservas de Carteras	22,620	7.4	28,184	7.0	5,544	24.5
Utilidad antes del ISR	171,695	56.1	201,666	50.2	29,971	17.5
ISR	66,970	21.9	78,836	19.6	11,896	17.7
Utilidad Neta	104,725	34.2	122,830	30.6	18,105	17.3
Utilidad Neta Histórica	106,257	34.7	151,117	37.6	44,860	42.2
EBITDA	188,599	61.7	235,943	58.6	46,894	24.9

## **Cartera de Crédito**

### **Créditos Puente**

El saldo de cartera puente vigente al cierre del primer trimestre (sin considerar la cartera de fideicomisos) ascendió a \$7,364 millones de pesos, 65% de aumento en términos reales en 12 meses, mientras que el saldo de la cartera vencida fue de \$81.9 millones de pesos, lo que significó un índice a cartera total de 1.10% superior en 13 puntos básicos al reportado en marzo de 2003 de 0.97%.

En cuanto al número de proyectos en operación se tienen 1,330 al cierre del mes de marzo de 2004, lo que significó un crecimiento del 56%, 478 proyectos adicionales con respecto al mismo mes del ejercicio anterior, apoyados por las líneas bancarias firmadas en el período. El total de créditos puente representan 47,830 viviendas en construcción, más las 13,541 viviendas que se están financiando con recursos de las emisiones bursátiles, se llega a un total de 61,731 viviendas en construcción, que significan un crecimiento del 34% con respecto al mismo trimestre del año anterior.

En el trimestre se contrató el financiamiento para la construcción de 9,235 nuevas viviendas, en 224 proyectos, que considerando anteriormente las financiadas por los fideicomisos con 2,196 viviendas, mediante 53 proyectos de construcción, representan un crecimiento del 28% con respecto a marzo de 2003.

### **Créditos Individuales**

En el primer trimestre del presente año 2004, esta SOFOL apoyó la adquisición de 12,836 viviendas, es decir 3,155 viviendas más que en el primer trimestre de 2003, significando un crecimiento del 33%. Del total de viviendas 4,381 se

individualizaron con recursos de la SHF y otros fondeadores, creciendo en 24%, porcentaje superior en 21.9 puntos porcentuales al aumento reportado en el cuarto trimestre del año 2003. Los restantes 8,455 viviendas se originaron para derechohabientes de INFONAVIT Y FOVISSSTE.

Con la anterior, al finalizar el trimestre, esta SOFOL llegó a la cantidad de 85,816 créditos en administración, crecimiento del 18% contra los 72,862 que tuvo hace un año.

Hipotecaria Nacional al finalizar el trimestre de 2004 ha participado en el financiamiento de 212,011 viviendas en sus casi diez años de operación, cifra superior al promovido por toda la banca comercial en este período, colocándola como la empresa líder en la promoción y financiamiento de la vivienda en el país.

Fuente/período					Variación	
	1 er T 03	%	1 er T 04	%	No.	%
Créditos SHF y Otros*	3,543	36.6	4,381	34.1	838	23.7
INFONAVIT	4,788	49.5	6,566	51.2	1,778	37.1
FOVISSSTE	1,350	13.9	1,889	14.7	539	39.9
<b>Total</b>	<b>9,681</b>	<b>100.0</b>	<b>12,836</b>	<b>100.0</b>	<b>3,155</b>	<b>32.6</b>

\* Estos quedan en balance

Tabla 18. Originación de Créditos de Vivienda  
(Números de Viviendas)

Al finalizar el mes de marzo el saldo de cartera individual cerró en \$17,798 millones de pesos, aumentando en doce meses \$4,085 millones de pesos, equivalente a 30% en términos reales con respecto al saldo de hace un año. En cuanto al saldo de la cartera vencida fue de \$260 millones de pesos, esto es \$87 millones de pesos más en 12 meses, por lo que respecta al índice a cartera

individual, se ubicó en 1.44%, mayor en 19 puntos básicos con relación a marzo de 2003.

En el *anexo 19* se podrá ver un simulador de financiamiento crédito a la construcción, donde se tiene que ingresar los datos del proyecto (cifras que están en rojo), dando como resultado el CAT (Costos Anuales Totales), la TIR (Tasa Interna de Retorno).

### **3.1.1.2 Hipotecaria Su Casita**



Hipotecaria Su Casita es una SOFOL, enfocada al financiamiento para la compra, construcción, remodelación o ampliación, tanto de vivienda de interés social como media y residencial.

Esta SOFOL se ha distinguido por ser empresa líder en diseño de esquemas de crédito. Con sus productos financieros atienden a personas interesadas en comprar vivienda nueva y usada, incluyendo a las personas que no tienen un empleo en la economía formal.

Desde enero de 1995 Su Casita es un intermediario autorizado para operar créditos del programa FOVI, siendo la primera SOFOL en otorgar créditos de este tipo.

Hipotecaria Su Casita, fue fundada en octubre de 1994, y tiene como actividad principal el financiamiento para la construcción y la adquisición de vivienda de interés social y residencial.

Esta hipotecaria complementa el fondeo FOVI con líneas bancarias y no bancarias, emisión de bonos hipotecarios, deuda bursátil y financiamiento institucional.

Además tiene un convenio con el INFONAVIT, en el cual se establecieron programas en beneficio de vivienda, con el logro de dar apertura a un mercado de clientes que no contaba con la posibilidad de utilizar efectivamente el dinero que se destinaba para su vivienda, dando como resultado el beneficio de una gran de un número de derechohabientes que había estado al margen de la acción del instituto.

Actualmente en la segunda SOFOL más grande en México en términos de créditos otorgados, activos en balance y de capitalización a marzo de 2002, resultado de la fusión con Financiamiento Azteca, siendo ésta la séptima SOFOL en el mercado mexicano.

Esta SOFOL fue la primera en operar conjuntamente con el INFONAVIT, un fondo del gobierno destinado para el financiamiento de vivienda, se brindó a los empleados del sector privado la oportunidad de utilizar las deducciones al salario por concepto del fondo para la vivienda con un crédito hipotecario alterno.

La actividad principal de Hipotecaria Su Casita ha sido el otorgamiento de créditos para la construcción y adquisición de vivienda de interés social con recursos provenientes del FOVI principalmente.

Otra gran fuente de ingresos de Su Casita proviene de las comisiones cobradas al acreditado por originación y administración del crédito, tanto para créditos individuales como para créditos a la construcción.

Las principales líneas de productos de Su Casita son:

- Créditos puentes.
- Créditos individuales.

### 3.1.1.2 Hipotecaria Crédito Y Casa



Crédito y Casa es una SOFOL con cobertura nacional, orientada fundamentalmente al mercado de vivienda de interés social. La Misión de Crédito y Casa es satisfacer las necesidades crediticias de sus clientes con calidad de servicio, eficiencia y rentabilidad.

Crédito y casa es líder en esquemas de Fondeo para Créditos Puento. Además los mecanismos tradicionales de fondeo, por lo cual ha establecido convenios especiales en la obtención de recursos para el financiamiento de créditos puente, tanto con la Banca Comercial, como en la Banca de Desarrollo, particularmente con INFONAVIT, Nacional Financiera, Banobras y Bancomext.

Esta SOFOL participa activamente en el programa Apoyo INFONAVIT, donde los fondos de la Subcuenta de Vivienda servirán como garantía para los préstamos, y donde las posteriores aportaciones se aplicarán, como abonos al capital.

Los promotores de vivienda se beneficiarán de manera importante con este programa, ya que por medio de él, se reducen riesgos en individualizaciones, se incrementa la capacidad de compra de los clientes, y se cuenta con un elemento adicional para promover la venta de fraccionamientos.

### 3.2 Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI).

Para fortalecer el enfoque del Gobierno Federal a la vivienda, el 26 de julio del 2001, el Presidente de la República emitió el decreto que establece a la CONAFOVI, como un órgano responsable de establecer la política de vivienda en el país y coordinar su instrumentación. La misión de la CONAFOVI es diseñar la política habitacional, así como promover, dirigir y coordinar su aplicación.

Por otra parte, en el mismo decreto, el Presidente instauró el CONAVI que se establece el 31 de agosto del 2001, como mecanismo de concertación sectorial ciudadanizado, y actúa como órgano de consulta permanente en vivienda para el Ejecutivo Federal.<sup>22</sup>

La CONAFOVI diseñó el esquema y la meta, para 2006, de 750 mil viviendas. Se hizo un análisis de los cajones en los que debería de estar colocado cada rango de las viviendas que se necesitaban construir con base en los SM como ingreso de una familia, de cero a 11 y más. Y se determinó que la meta de 750 mil viviendas debía estar compuesta por 307 mil viviendas dirigidas a la población con ingresos inferiores a 3 SM, esto significó el 40% de la meta; 169 mil viviendas a las familias con ingresos entre tres y cinco SM; 166 mil para las familias con ingresos entre cinco y 10 SM; y 108 mil para familias de 10 y más salarios de ingreso. Lo cual se muestra en la *tabla 19*.

El reto es que se encuentren 307 mil familias que puedan acceder a una vivienda de tipo económico. La situación que imperaba en el 2000, era que FOVISSSTE estaba otorgando 25 mil 802 créditos; INFONAVIT alrededor de 201 mil; SHF 38 mil créditos normales y nueve mil por sistema PROSAVI. El sistema financiero otorgando únicamente 3 mil 530 créditos y SEDESOL, en su programa de pies de casa subsidiados, estaba otorgando 17 mil 655. La planeación dio como resultado que se tenía que hacer crecer todas estas elipses para llegar a las 750 mil viviendas en 2006. La cual se muestra en la *tabla 20*,

<sup>22</sup> CONAFOVI, dirección: <http://www.conafovi.gob.mx/conavi/index.html>, fecha de consulta 15 de abril del 2004

donde se tiene la meta por organismo, tomando en cuenta las VSM que perciben los clientes.

FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA				
TOTAL DE VIVIENDAS: 750 000				
INVERSIÓN TOTAL: \$188 300				
(Salarios mínimos)	0 a <3	3 - <5	5 - <10	10+
Número de unidades (miles)	307	169	166	108
Valor promedio (miles)	\$130	\$210	\$280	\$615
Inversión requerida (millones)	\$39,910	\$35,490	\$46,480	\$66,420

Tabla 19. Financiamiento de vivienda

Salario mínimo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ORGANISMO											
FOVISSTE						62,000					
INFONAVIT		200,000				150,000				25,000	
SISTEMA FINANCIERO										83,000	
SHF/FOVI						74,000				49,000	
SUBSIDIO:						107,000					
VIVAH		100,000									
PROSAVI						7,000					
<b>TOTAL DE VIVIENDAS (2006)</b>						<b>750,000</b>					

Tabla 20. Meta de Financiamiento de vivienda

Para el 2006 las perspectivas son que FOVISSTE estará otorgando 62 mil créditos anuales; INFONAVIT estará otorgando 375 mil créditos, que es la suma de los 200 mil de la izquierda, 150 mil al centro y 25 mil a la derecha. La expectativa es que el sistema financiero también incremente de manera importante su participación; y que la SHF se vaya a más del doble de lo que estaba haciendo en el 2000.

Existe la necesidad de atender a las familias que tienen ingresos inferiores a 3 SM, y de establecer un sistema muy fuerte de subsidios.

El Fondo Nacional de Apoyos Económicos para Vivienda, está diseñado para que en el 2006 pueda otorgar 200 mil subsidios a derechohabientes del INFONAVIT, que tenga ingresos inferiores a 3 SM y que, por lo tanto, tienen un nivel de crédito que resulta insuficiente para comprar una casa de tipo económico. El programa de Ahorro, subsidio y crédito para Vivienda Progresiva está enfocado a atender a la población con menores ingresos, que requiere una vivienda nueva, mejorar o ampliar la existente; combinando el ahorro del beneficiario con subsidios directos, recursos crediticios y otras aportaciones y está dirigido a:

- Jefes de hogar, cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a tres veces el salario mínimo vigente en el DF; estos es alrededor de cuatro mil 126 pesos.
- Otra posibilidad es otorgar subsidios a los derechohabientes del INFONAVIT o de FOVISSSTE que obtengan un crédito de dichos fondos, para unidades de vivienda intermedia, con dos recámaras, que el ingreso familiar no exceda del equivalente a 2 VSMVDF o sea 2 mil 654 pesos; o cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a 3 VSM (\$4,126).
- Solicitantes calificados que obtenga un crédito a través de la SHF para la adquisición de unidad intermedia o meta, que sean jefes de familia, cuyo ingreso familiar no exceda el equivalente a 5 VSMVDF.

La idea planteada fue que los trabajadores que no tenían un monto de crédito suficiente para comprar una casa, pudieran tener un apoyo para que fuesen capaces de comprarla.

Una vez que se tenga establecido a personas que tengan un crédito insuficiente para comprar una casa se debe de presentar a INFONAVIT; quién analizará a todos los solicitantes y definirá el crédito que le otorga a cada uno de ellos. El mismo INFONAVIT levantará una cédula de información socioeconómica de todos esos solicitantes.

Esa información se turnará a FONHAPO-FONAEVI, y será analizada la información socioeconómica para definir quiénes cumplen el perfil para otorgarles un subsidio. La única ventanilla para obtener subsidios de FONHAPO-FONAEVI es INFONAVIT.

El propósito es que los subsidios sean compartidos. Un ejemplo es que FONAEVI va a otorgar a un trabajador de INFONAVIT 20 mil pesos, de subsidio; y a conseguir con el gobierno del estado o con el gobierno del municipio, 20 mil pesos adicionales.

La misma cantidad que aporta en efectivo como subsidio, FONAEVI está empeñada en conseguirlo con los gobiernos estatales o municipales.

En el programa de subsidios, en lo que refiere a pies de casa, para gente que no es derechohabiente, en el año 2002 se financió la edificación de 24 mil pies de casa, de 24 metros cuadrados. Para el año 2003 pretendieron hacer 25 mil; y para este año 2004 se pretende hacer 50 mil, para así llegar a la meta.

En este programa, se hacen pies de casa que, con el costo del terreno, de los servicios y de la edificación andan, en promedio en el país, en 80 mil pesos. De esos 80 mil pesos, FONAEVI aporta 32 mil; el gobierno del estado pone, cuando menos, 32 mil; pero normalmente está poniendo una cantidad un poco mayor. Y el beneficiario, el que recibe la casa pone ocho mil pesos.

Se está trabajando un convenio con BANSEFI, con un ahorro previo, que permite a los beneficiarios reunir el monto para acceder a los programas de crédito y subsidios para vivienda. Se debe contar con un ahorro continuo e ininterrumpido.

En este asunto de subsidios, una de las grandes dificultades que se tiene, es que exige la participación del solicitante o del beneficiario. Existe la dificultad de que no tienen el monto que deben de aportar, aunque este monto normalmente ha sido muy bajo; en este momento es de 7 mil 500 pesos.

En el futuro, para las personas que no sean derechohabientes de algún instituto, el ahorro previo va a ser la única puerta de acceso para obtener subsidio.<sup>23</sup>

La CONAFOVI otorgó créditos para 217,222 familias durante los tres primeros bimestres del año 2003, para lo que se requirió invertir 48,231 millones de pesos (mdp), casi 20,000 mdp más que el bimestre anterior.

Del total de financiamientos, 196,177 estuvieron destinados para la adquisición de casa habitación, mientras que los otros 21,045 tuvieron como destino el mejoramiento de inmuebles y otras actividades.

Las cifras indican que la institución que otorgó un mayor número de créditos fue el INFONAVIT, con 133,733, seguido por la SHF con 23,836 y el FOVISSSTE con 21,773. En resumen las entidades aportaron 69%, 13% y 11% respectivamente.

El informe muestra que entre enero y junio de 2003 se ejercieron 27,000 financiamientos más que en el mismo periodo del año pasado. Por otro lado, la inversión del primer semestre rebasó en 12,597 mdp al monto ejercido en el mismo lapso de 2002.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Págs. 24, 25 y 26

<sup>24</sup> Obras, las constructoras más importantes de México, Año XXXI, n. 369, México, D.F., Septiembre 2003, pág. 22

### 3.3 Organismos Nacionales de Vivienda

#### a) Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)<sup>25</sup>



De acuerdo con la política de desarrollo social plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, debe conjuntarse el esfuerzo de los sectores público, privado y social para ampliar la cobertura y mejorar la calidad de la vivienda.

Derivado de lo anterior, el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, tiene por objeto promover las condiciones para que las familias, tanto en las zonas rurales como en las urbanas, disfruten de viviendas dignas, con espacios y servicios adecuados, calidad en su construcción y seguridad jurídica en su tenencia.

Al respecto, con fecha 3 de abril de 2001, el Ejecutivo Federal envió a la Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión una iniciativa de ley para constituir una entidad financiera que promueva, mediante el otorgamiento de créditos y garantías, la construcción y adquisición de viviendas de interés social, así como la bursatilización<sup>26</sup> de carteras hipotecarias generadas por intermediarios financieros.

Como resultado de lo anterior, el día 11 de octubre de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que el Honorable Congreso de la Unión expide la Ley Orgánica de SHF, reglamentaria del quinto párrafo del artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

---

<sup>25</sup> Sociedad Hipotecaria Federal, dirección: <http://www.shf.gob.mx/>, fecha de consulta: 15 de enero del 2004.

<sup>26</sup> Bursatilización.- Participación en la Bolsa Mexicana de Valores.

De conformidad con la mencionada ley, la SHF, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; al incremento de la capacidad productiva y del desarrollo tecnológico relacionados con la vivienda; así como a los financiamientos relacionados con el equipamiento de conjuntos habitacionales.

Cabe señalar que, de acuerdo con lo establecido por el artículo segundo transitorio del ordenamiento en comento, la SHF es fiduciaria en el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda a partir del día 26 de febrero de 2002, fecha en que se llevó a cabo la primera sesión de su Consejo Directivo.

Asimismo, es importante apuntar que la SHF opera con intermediarios financieros, quienes pueden ser, en términos de su ley orgánica, instituciones de banca múltiple, instituciones de seguros, SOFOLES y fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal.

Las operaciones que dicha Sociedad lleva a cabo se rigen, dependiendo del carácter en que actúe, por lo dispuesto en sus Reglas de Operación, Condiciones Generales de Financiamiento, en su Reglamento Orgánico y en la demás normatividad aplicable.

La SHF es un organismo que con el apoyo del gobierno de la República y a través de intermediarios financieros, ofrece de forma rápida y eficiente préstamos para la obtención de casas:

- De interés social o de nivel medio.
- Nueva o usada.

- Sin importar tu estado civil, siempre y cuando se tengan hijos con la pareja.
- Sin la obligación de ser asalariado, si se puedes comprobar ingresos.
- Con varios beneficios y más facilidades.

Esto es posible gracias al apoyo de inversionistas y ahorradores que al invertir en el ramo hipotecario ayudan a generar más recursos. Gracias también al compromiso de los constructores de usar tecnología de punta para hacer casas con mayor calidad y mejor precio y al compromiso del Gobierno de la República por garantizar que se cumplan todas las obligaciones y acuerdos por conducto de la SHF.

Se debe acudir a cualquiera de las SOFOLES en busca de información y orientación sobre los pasos a seguir para la obtención de un Crédito SHF.

Muchos de los constructores y promotores de vivienda también tienen información para canalizarse con alguna de estas SOFOLES.

### **b) Fideicomiso del Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)<sup>27</sup>**



El FONHAPO, fue creado en 1981 con el objeto fundamental de otorgar financiamiento para vivienda, para la población de menores ingresos.

Es un Fideicomiso coordinado por la Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno Federal (SEDESOL), que financia que financia la demanda nacional de crédito para vivienda de las familias de bajos recursos, operando un sistema de

<sup>27</sup> Mi casa, dirección: <http://www.Micasa.gob.mx/>, fecha de consulta: 26 de enero del 2004

financiamiento acorde a su presupuesto y capacidad de crédito, contribuyendo a hacer realidad la ilusión de tener una casa digna.

Este Fideicomiso es para la población que percibe ingresos bajos, tanto del sector rural como urbano. También aplica para los derechohabientes del INFONAVIT o del FOVISSSTE que tengan un ingreso máximo de 3 VSMMDF.

Los créditos son canalizados a través de los Institutos de Vivienda de las entidades federativas.

La visión de este organismo es ser la principal fuente de financiamiento para que las familias de escasos recursos adquieran, construyan o mejoren vivienda.

La misión es satisfacer las necesidades de financiamiento de las familias de menores ingresos, para que a través del crédito y el subsidio, adquieran, construyan o mejoren su vivienda, contribuyendo a la consolidación del patrimonio familiar.

Este fideicomiso apoyará a familias con ingresos menores a los 3 SMVDF e iniciará el Programa de Vivienda Rural en el marco de los compromisos del Gobierno Federal en el Acuerdo Nacional para el campo. Además pretende otorgar 12 mil 976 subsidios a la vivienda rural y 32 mil créditos para adquisición y mejoramiento de vivienda.

FONHAPO trabajó unos 10 años excelentemente bien, generó una grandísima cantidad de créditos, lo cual benefició a muchos mexicanos, a los que permitió adquirir una casa adecuada a sus necesidades. Las casas construidas con este crédito en los años previos a 1991, llamaron muchos la atención porque son casas muy grandes, en promedio de 100 metros cuadrados.

Se hacían bajo sistemas de coparticipación de los gobiernos estatales y municipales y de los propios solicitantes de vivienda. En muchos casos, después

de 15 años transcurridos, las casas están muy bien, pero todavía no tienen pavimento o banquetas. De 1991 a 1995, FONHAPO empezó a otorgar créditos con un carácter principalmente político. En 1995, prácticamente se decidió que FONHAPO debería desaparecer.

Los créditos eran otorgados a grupos sociales, y los responsables del crédito eran una mesa directiva. Con el paso del tiempo, se forman escisiones en los grupos y, al final el organismo se ve en un problema grave, porque no tiene a quien cobrarle los créditos que otorgó.

Ha manejado, desde entonces, la recuperación de la cartera que tenía pendiente; poniendo en orden todos los predios, edificios y viviendas que tiene en el país pero no ha tenido presupuesto. De 1985 a 1991, manejó presupuestos hasta de 20 mil millones de pesos al año. Era una institución con mucha fuerza. Después de 1995, empezó a tener problemas de cobranza, y los presupuestos de recursos fiscales que ha tenido han sido insignificantes.<sup>28</sup>

### **c) Programa Nacional de Vivienda (FONAEVI).**



Cuando se creó este Programa Nacional de Vivienda, se tomó la decisión de que se integraran en un solo organismo todos los recursos que se otorgaban por el gobierno federal, para subsidios de vivienda. Desde un principio se pensó que debería ser manejado por una institución independiente, que se llama Fondo Nacional de Apoyos Económicos para Vivienda. Posteriormente se utilizó la estructura y todos los activos que tenía FONHAPO para darle paso a este nuevo programa de subsidios.

<sup>28</sup> Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 24

## **d) Fondo de la Vivienda para los Trabajadores del ISSSTE (FOVISSSTE)**



Es un órgano desconcentrado del ISSSTE, encargado de administrar las aportaciones realizadas por las dependencias y entidades afiliadas al Instituto, constituidas para otorgar créditos hipotecarios.

El FOVISSSTE es para los trabajadores del Estado que tienen una relación laboral regida por el apartado B del Artículo 123 Constitucional, el cual se describe en el *anexo 20*.

Los recursos del FOVISSSTE no pertenecen al Estado, sino a sus trabajadores. Su manejo requiere transparencia y honestidad, y su desempeño es evaluado por otras instituciones públicas.

El planteamiento primordial de la actual administración del FOVISSSTE es que el organismo recupere el prestigio que anteriormente contaba, mediante una reforma integral: un cambio mayor en la operación del Fondo, recuperar la credibilidad, ordenar la casa para estar en posibilidad de entregar mayor número de préstamos para que más trabajadores al servicio del Estado tengan oportunidad de adquirir o construir el lugar donde crecerá su familia.

### **d.1 Antecedentes**

En 1959 se adicionó el apartado B al artículo 123 constitucional, integrando un régimen de seguridad social para los trabajadores del Estado. El Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) fue creado en 1960 como el organismo encargado de administrarlo.

En 1972 se reformó dicho precepto para crear un Fondo de Vivienda (FOVISSSTE) y establecer un sistema de financiamiento hipotecario con aportaciones del Estado a favor de sus trabajadores. El FOVISSSTE asumió su vocación constructora: durante sus primeros veinte años promovió la edificación de más de 300 mil viviendas en el país, con recursos propios o en confinamiento con instituciones bancarias.

En 1993 se modificó la Ley del ISSSTE para incorporar el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) como prestación a cargo del Instituto y se ordenó la integración de cuentas individuales a favor de los trabajadores: 2% de ahorro para el retiro y 5% para vivienda. A diferencia del régimen de pensiones del Seguro social, las cuentas individuales del SAR (que incluyen las aportaciones para vivienda) son adicionales a las pensiones que el ISSSTE otorga a sus derechohabientes.

En el caso de FOVISSSTE, dicha reforma establece la obligación de observar una política financiera y de crédito dirigida a lograr que los ahorros individuales de los trabajadores conserven permanentemente, por lo menos, su valor real. Este cambio de orientación le otorgó su carácter financiero al organismo, acentuando la necesidad de incorporar criterios transparentes para la asignación de los préstamos hipotecarios y recuperar adecuadamente la cartera crediticia (de 1993 a 1997 se entregaron cerca de 170 mil créditos para vivienda).

A partir de 1998 entraron en vigor nuevas reglas para el otorgamiento de créditos y se suspendió el confinamiento para los hipotecarios. El nuevo ordenamiento permitió aplicar tasas de interés diferenciadas, según el sueldo de los acreditados, simplificar algunos trámites e introducir parámetros claros para la evaluación de los trabajadores solicitantes. Bajo este ordenamiento, entre 1998 y 2000 se entregaron 60 mil préstamos para vivienda. En total, se concedieron 530 mil créditos de 1972 a 2000.

## **d.2 El cambio**

El gobierno de la república señaló la necesidad de coordinar acciones y definir un nuevo rumbo a las entidades públicas que financian esta actividad. El acto del 22 de enero de 2001, en el cual el Presidente Fox designó a los titulares de los cuatro organismos nacionales de vivienda, demuestra la voluntad de integrar una sola política en materia habitacional de la que derivarán las líneas de acción especificadas para cada institución.

Posteriormente, el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 reconoce el financiamiento de viviendas como actividad que contribuye al desarrollo social y humano de millones de mexicanos, brindándoles la posibilidad de acceder a mejores niveles de bienestar. De igual modo, la generación de nuevas casas contribuye al crecimiento económico nacional. Así el compromiso consiste en financiar por lo menos 750 mil viviendas en 2006.

El FOVISSSTE representa un elemento importante en la ejecución de la actual política de vivienda por las dimensiones y características de su población derechohabiente, por el monto de aportaciones e ingresos que obtiene anualmente, y por los recursos financieros de que dispone. La parte proporcional en el compromiso del gobierno de la república equivale a entregar 62,000 créditos para vivienda en 2006, casi tres veces el promedio anual alcanzado en el período 1995-2000.

Para el año 2001 la población que aportó al Fondo de la Vivienda fue de 2 millones de trabajadores, y sus ingresos para ese año fueron superiores a 11 mil millones de pesos, y acumuló recursos de inversión por más de 32 mil millones de pesos. Es decir, su potencial de financiamiento fue superior al que alcanzó en años recientes, por lo que cuenta con recursos para emprender un amplio programa de otorgamiento de crédito en los próximos años. La única

condición es que dicho programa se opere en orden, transparencia y honestidad, y que se garantice la recuperación de la cartera.

### **d.3 Oportunidad de bienestar**

Sin duda, el principal objeto del FOVISSSTE es el otorgamiento de créditos para la vivienda a los trabajadores del Estado. Gracias a esta institución, más de medio millón de familias tienen oportunidad de adquirir o construir su casa pero, sobre todo, de formar un hogar en el que se reproduzcan los mejores valores de nuestra sociedad.

#### **e) Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).**



El INFONAVIT, fue creado en el año 1972 con el propósito de establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente.

Es para los trabajadores que tengan una relación laboral vigente, de acuerdo con el apartado A del artículo 123 Constitucional (*Ver anexo 20*), y su patrón aporte el 5% sobre su salario diario integrado a su subcuenta de vivienda.

El monto máximo que puede prestar el Instituto es de 180 veces el salario mínimo (\$247,553). El valor máximo de la vivienda, sobre la cual se aplique el crédito, debe ser de 300 VSM (\$412,589) para el Distrito Federal.

Durante tres décadas, el INFONAVIT significó la oportunidad de tener un hogar para más de 10 millones de personas. Al otorgar dos millones 257 mil créditos. Sin embargo, la meta comprometida por la Administración Federal de generar y financiar 750 mil viviendas para el año 2006, lo cual representa un importante reto para los organismos que participan en el sector, ya que las entidades gubernamentales que desarrollan esta actividad tendrán que duplicar sus programas de crédito, así como el sector privado, quien para ello deberá incrementar su actuación en el ámbito hipotecario.

El INFONAVIT está comprometido a convertirse, en el curso de los próximos años, en una institución financiera ejemplar, que enorgullezca a los mexicanos y pueda contar con la certificación de organismos calificados, lo cual implica obtener niveles de calidad que puedan compararse con los estándares internacionales.

En el período 2001-2006, el infonavit otorgará 1, 830,000 créditos hipotecarios.

Esta institución es el principal promotor de vivienda en México, incrementará 8.3% el otorgamiento de créditos hipotecarios para este año (2004). El INFONAVIT espera así un plan para financiar un millón de créditos entre 2004 y 2006. La meta es agregar 25 mil créditos cada año a partir de los 300 mil con los que se espero cerrar en el año 2003.

El plan contempla otorgar 325 mil créditos este año (2004), 350 mil en 2005 y se espera alcanzar los 375 mil en el 2006. Los créditos de INFONAVIT, que financian el 80% de los programas gubernamentales de vivienda, también beneficiarán a las constructoras de vivienda.

El INFONAVIT tratará de impulsar la adquisición de casas económicas para apoyar a un mayor número de trabajadores.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Construcción y Tecnología, Vol. XVI, n. 187, México, D.F., Diciembre 2003, pág. 10

Los objetivos institucionales del Instituto son:

- Ampliar el número de derechohabientes beneficiados con créditos hipotecarios.
- Fortalecer financieramente al Instituto.
- Contribuir al desarrollo social y humano de los trabajadores y sus familias.
- Transparentar y eficientar la operación del Instituto.
- Fomentar el desarrollo laboral, profesional y personal de los empleados del INFONAVIT.

Los planes del Instituto se han ampliado hasta el 2008 y desde el 1 de diciembre del 2000 al 5 de octubre del 2003 se han otorgado casi 724 mil créditos. Lo cual se muestra en la siguiente *tabla 21*.

<b>Otorgamiento de crédito e impacto socioeconómicos</b>			
	Del 1° de dic de 2000 al 5 de oct de 2003.	Del 6 de oct de 2003 al 31 de dic de 2006	Total
Créditos otorgados	723,901	1,135,263	1,859,164
Población beneficiada	3.2 millones	5.0 millones	8.2 millones
Derrama económica	134 mil millones de pesos	240 mil millones de pesos	374 mil millones de pesos
Empleos generados	8.7 millones	13.6 millones	22.3 millones

Tabla 21. Otorgamiento de Créditos e Impacto Socioeconómicos.

El 61% de los derechohabientes, ganan hasta 3 SM. Es por eso el énfasis tan importante en la vivienda económica. El INFONAVIT está orientado a hacer cada vez más viviendas para trabajadores que ganan menos de tres salarios, como fue mencionado por el Presidente Vicente Fox. El C.P. Victor Manuel Borrás Setián, Director General del INFONAVIT, destacó en la Reunión Nacional de Vivienda, llevada a cabo el 11 de octubre del 2003 en Tampico, Tamaulipas, que para el logro de este objetivo se ha contado con el apoyo de los gobiernos estatales que han previsto reservas territoriales a buen precio y también de empresas que sin ningún subsidio han logrado construir este tipo de vivienda.

Por otro lado también están los trabajadores que ganan entre 3 y 6 SM, que representan el 22% de las personas que cotizan al INFONAVIT y a los cuales se ha otorgado la gran mayoría de los créditos.

Finalmente, los más de 6 salarios mínimos, que es alrededor de un 17% de la población y a la cual va dirigido el Programa de Apoyo INFONAVIT.<sup>30</sup>

Este esquema se muestra en la *figura 1* del capítulo 1.

### **e.1) Apoyo INFONAVIT**



#### **Requisitos:**

- Cotizar al INFONAVIT por lo menos 18 bimestres.
- No tener crédito INFONAVIT vigente.
- Aprobar los requerimientos del Banco o SOFOL donde se solicite el crédito.

---

<sup>30</sup> Revista Mexicana de la Construcción. n. 581, México, D.F. Octubre/Noviembre/diciembre de 2003, págs. 20 y 21.

#### 4. PRINCIPALES DESARROLLADORAS DE VIVIENDA

De acuerdo con la revista Obras, que anualmente publica las 100 constructoras más importantes de México, el cual es un esfuerzo de esta revista, que se basa en la formación de las constructoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en la decisión de algunas firmas del ramo de dar a conocer sus resultados al público. No obstante, la revista Obras está imposibilitada para certificar las cifras dadas y su veracidad depende de la buena voluntad de quienes proporcionan la información. Asimismo, algunas ausencias importantes se deben a que esas constructoras optaron por no responder el cuestionario que se les hace.

La posición que ocupan las empresas en el listado principal está determinada por el valor de sus ventas.

La información que se publica en la revista, se presenta en columnas, en las cuales se dan los datos de ventas, resultado de operación, resultado neto, capital contable, activo total, pasivo total, personal ocupado y número de computadoras, donde se las cifras que se incluyen son en términos absolutos y se da la variación con respecto al año anterior.

Las razones que se utilizan para medir la evolución de las empresas son:

- Margen neto (%) =  $(\text{utilidad neta}/\text{ventas netas}) \times 100$ .
- Rentabilidad sobre activo (ROA), (%) =  $(\text{utilidad neta}/\text{activo total}) \times 100$ .
- Rentabilidad sobre capital (ROE), (%) =  $(\text{utilidad neta}/\text{capital contable}) \times 100$ .
- Apalancamiento (veces) =  $(\text{pasivo total}/\text{capital contable})$ .
- Solvencia (veces) =  $(\text{activo total}/\text{pasivo total})$ .

Las razones para las empresas a estudiar, se podrán ver en el *anexo 21*.

En la revistas, las 100 empresas se clasifican de acuerdo al ramo que se dedican. Dentro de la rama de construcción de vivienda se tienen un total de 41 empresas, por mencionar a unas, tenemos a Corporación Geo, que ocupó la segunda posición dentro de las 100 empresas, en el año 2002; a Consorcio ARA con la cuarta posición y a Urbi Desarrollos Urbanos con la quinta posición (*ver anexo 22*).

Además estas empresas, se encuentran dentro de las primeras en la generación de empleo (*Ver anexo 23*).

**a) Corporación GEO.**

Corporación GEO, es una empresa con 30 años de antigüedad, en estas tres décadas, GEO ha desarrollado más de 200 mil viviendas equivalente a 1% de la población nacional, pues aproximadamente un millón de mexicanos habita en una casa construida por dicha empresa, con presencia en 33 ciudades de 19 estados de la república. Cuenta con 3400 empleos en números, y genera 25 mil eventuales de obra. Para el año 2003, desarrolló 30 mil viviendas, con lo cual logró un crecimiento de 12% con relación al año 2002.

Corporación GEO fue la primera empresa pública de vivienda en Latinoamérica en formar parte del grupo de las 36 emisoras dentro del Índice de Precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores, cuando en 1994 realizó su primera oferta de acciones.<sup>31</sup>

Es una empresa que en 1994 realizó la primera colocación pública accionaria dentro de la categoría de vivienda de interés social, se ha especializado en el desarrollo de conjuntos habitaciones con equipamiento urbano completo, es decir incluye locales comerciales, escuelas, canchas deportivas, áreas verdes,

---

<sup>31</sup> Construcción y Tecnología, Vol. XVI, n. 183, México, D.F., Agosto 2003, pág. 7

áreas comunes, juegos infantiles, centro de salud, red vial y cajones de estacionamiento. Después de sus 28 años en el mercado, entre las principales innovaciones que ofrece, destaca el servicio de Post-venta que, durante el primer año después de la venta, brinda al nuevo propietario la asesoría para aprender a convivir bajo el régimen de propiedad en condominio y su auto administración condominal, así como la atención a las pólizas de garantía y a la asesoría para la ampliación de la vivienda. El concepto urbano de Casas GEO y el servicio de Post-venta significan que el nuevo propietario, además de adquirir la vivienda que conforma su patrimonio familiar, eleva su calidad de vida, lo que representa el valor agregado que distingue a GEO de sus competidores.

La operación integral de esta empresa va desde la adquisición de la tierra hasta la escrituración de las casas y la Post-venta.

Corporación GEO es un grupo que hoy en día opera institucionalmente. Directores y Socio-colaboradores con años de experiencia así lo demuestran.

Su visión es ser una institución líder en vivienda, de prestigio internacional y certificada, que opera con la más alta rentabilidad del sector.

Su misión es promover desarrollos habitacionales integrales e innovadores que garanticen nuestro liderazgo, en términos de calidad y rentabilidad, y que generen beneficios a sus clientes, colaboradores y a la sociedad.

Los valores de GEO son: Desarrollo Humano, Satisfacción del Cliente, Trabajo en Equipo, Cumplimiento, Mejora Continua, Rentabilidad y Honestidad.

Con el objetivo de lograr el conocimiento de la marca, desde 1997, viene realizando una importante inversión publicitaria tendiente a la difusión de la marca y los productos que respalda en el ámbito nacional. Se puede decir que nueve de cada diez mexicanos del mercado potencial conocen la marca Casas

GEO, identificándola como vivienda de interés social de óptima calidad. El valor de la marca Casas GEO significa respaldo y confianza, aspectos motivadores de la decisión de establecer un patrimonio familiar.

Sumando la actividad nacional e internacional, durante el 2000 rompió su propio record logrando construir y escriturar más de 22,500 viviendas.

El programa Binomio Ahorro Hogar, comercializado en GEO como GEOfácil INFONAVIT, invita a los trabajadores a ahorrar de acuerdo a sus posibilidades, sin necesidad de obtener la puntuación mínima requerida por INFONAVIT en las convocatorias, recibiendo un crédito de manera directa y segura.

En GEOfácil INFONAVIT se obtiene una autorización del monto de crédito mayor al del sistema tradicional, en donde los trabajadores ahorran un enganche del 10 al 15% de este mismo monto que se integra en instituciones autorizadas por el INFONAVIT las cuales generan intereses a favor de los clientes.

Es por todo esto que corporación GEO cuenta con la más amplia experiencia y cobertura a nivel nacional para brindar el mejor servicio a los trabajadores y a todas y cada una de las empresas con las que colabora.

Así, con la colaboración del INFONAVIT, Cámaras, Asociaciones, Empresas y Casas GEO miles de mexicanos podrán tener acceso a un crédito INFONAVIT para adquirir una vivienda digna.

La meta de Corporación GEO es continuar aplicando la vanguardia tecnológica u calidad en sus conjuntos habitacionales, a fin de mantener su ventaja y la solidez de su crecimiento, con el respaldo que le dan sus 30 años de experiencia y prestigio en la construcción de vivienda digna para las familias mexicanas.

**b) Consorcio ARA**

Consortio ARA fue fundada en 1977, siendo una de las empresas líderes en materia de construcción de vivienda en México. Con una sólida integración vertical, se han especializado en la construcción de vivienda de interés social.

En 1996, la empresa inició su participación en la BMV. En muy poco tiempo su acción se ubicó como una de las mejores opciones de inversión, incluso en 1997 ofreció el mejor rendimiento del sector tanto en México como en América Latina. Actualmente forma parte del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de la BMV.

Su actual posición financiera hace de Consorcio ARA uno de los desarrolladores de vivienda con mejor capacidad de respuesta del mercado mexicano.

Una de las razones de su éxito es su amplia capacidad operativa, técnica y financiera, que le ha permitido estar a la vanguardia y competir con óptimos niveles de calidad y eficiencia. Así como mantener y cumplir con su objetivo principal, que es el proporcionar a las familias mexicanas la mejor casa a un precio justo. Las viviendas que ofrece son prototipos amplios, con acabados y alternativa de crecimiento que permite a una bajo costo crecer de manera ordenada, sin afectar la imagen de conjunto y a terceros.

Sus desarrollos están localizados en ubicaciones estratégicas, que marcan un crecimiento ordenado dentro de las ciudades. Le dan especial importancia al entorno urbano, al planear y construir desarrollos habitacionales integrales y autónomos, con la finalidad de que sus habitantes pueda satisfacer sus necesidades básicas en su misma comunidad. De esta forma el equipamiento urbano consiste en escuelas, jardines, zonas comerciales, áreas de esparcimiento, deportivas y de recreación, etc. Así como todas las obras de infraestructura tales como vialidades, puentes, obras hidráulicas, tanques

elevados, tanques de almacenamiento de aguas pluviales, pozos, infraestructura eléctrica, líneas de conducción, etc., que proporcionan todos los servicios y accesos fáciles y seguros.

Con la finalidad de mantener una estrecha relación con sus visitantes, clientes o compradores, han creado departamentos de atención especializada como son la Unidad de Atención a clientes y la Unidad de Atención a propietarios, que brinda asesoría temporal a los habitantes de un Casa ARA.

Otros de los aspectos relevantes en su desarrollo, es el continuo crecimiento de su reserva territorial con adquisiciones en lugares estratégicamente seleccionados por su potencial de crecimiento urbano. De este modo, para el año 2001 contaba con una reserva de 18.9 millones de metros cuadrados, suficiente para construir 104, 969 viviendas.

### **c) URBI Desarrollos Urbanos**

URBI nace en 1981 bajo un marco de planeación estratégica y visión a largo plazo, lo que le ha permitido experimentar un notable crecimiento, situándose como la quinta desarrolladora de vivienda de México en el año 2002.

Desde su origen se ha caracterizado por ser una empresa integrada verticalmente, especializada en vivienda de interés social.

Esta empresa diseña, construye y comercializa sus desarrollos bajo su concepto de Villa Residencial.

Una Villa Residencial se desarrolla bajo un Plan Maestro Comunitario en el cual se ofrecen diferentes tipos de vivienda de interés social que cuentan con áreas educativas, comerciales y recreativas. Su diseño integra elementos que

enfatan la seguridad familiar, el estatus y el valor patrimonial –tales como accesos controlados, casetas de seguridad, áreas verdes, privadas residenciales-, y, al mismo tiempo, delinean la arquitectura del paisaje, ofreciendo una imagen de alta calidad.

Además, una Villa Residencial se compone principalmente de viviendas unifamiliares con posibilidades de ampliación de acuerdo con las necesidades y la capacidad económica de las familias.

Se ha conformado de un talentoso equipo con 10 a 20 años de experiencia laboral en el sector de la vivienda. Asimismo, fortalece el compromiso a largo plazo con su gente a través de diversas estrategias, entre las que destaca su plan de opción de compra de acciones para ejecutivos y empleados (ESOP), el cual lo adopto hace seis años.

Aunado a esto, cuenta con un programa de desarrollo gerencial, Universidad URBI. En ella se capacita y se forma una nueva generación de ejecutivos que ocuparán puestos directivos y gerenciales, fortaleciendo al grupo actual y garantizando un equipo sólido y capaz de seguir cosechando éxitos.

Como parte de su planeación estratégica, ha establecido como prioridad instrumentar programas de calidad con estándares internacionales. Como prueba de ello, URBI es la primera desarrolladora de vivienda en haber obtenido la certificación ISO 9002.

De igual forma ha establecido importantes alianzas estratégicas con sus proveedores. Entre ellas destaca le convenio comercial con Cemex, el cual ha permitido posicionar a URBI como la empresa desarrolladora de vivienda de mayor número de profesionales certificados en el uso y manejo del concreto por el Instituto Americano del Concreto (ACI).

Para esta empresa, la clave de su éxito es su filosofía empresarial, integrada por un conjunto de principios y valores que guían su trabajo cotidiano y la búsqueda de la congruencia entre el decir y el hacer.

El individuo es el motivo y la razón de ser de URBI. El éxito de esta empresa radica en la calidad de la respuesta que da a las necesidades y expectativas de los individuos, de ahí que la libertad individual, la salud y la dignidad humana tengan máxima prioridad en esta empresa.

## **5. Relación entre entidades financieras – desarrolladoras de vivienda – demandantes**

Durante mucho tiempo la SHF (antes FOVI), canalizaba recursos al sector vivienda a través de los productos que son: créditos a la construcción (créditos puente) y créditos para la adquisición de vivienda (individualizaciones).

Esta canalización de recursos se realizaba mediante créditos a intermediarios financieros inscritos en el registro de la SHF, quienes a su vez, otorgaban créditos a los promotores para el caso de la construcción, y a los adquirentes, para la compra de vivienda nueva o usada.

Durante el 2003, la SHF al no asumir nuevos compromisos de créditos para construcción, diseñó el programa de GPO, que reemplazó de manera gradual, el mecanismo de otorgamiento de créditos a la construcción.

Este programa, cubre hasta en un 100% el capital y los intereses de los créditos otorgados por la banca comercial a los intermediarios financieros destinados a: financiamiento para la construcción de proyectos de vivienda registrados ante SHF, bajo sus condiciones generales de financiamiento.

De esta manera, la SHF continúa apoyando con su GPO, sustentada en el respaldo del Gobierno Federal, el financiamiento para la construcción de vivienda.<sup>32</sup>

EL presidente de la SHF, Babatz Torres, se refirió al programa de crédito para este año (2004) en una reunión, el cual prevé una individualización con fondeo de la SHF por medio de intermediarios financieros de 66 mil viviendas, compuestas por 48 mil sin subsidio en términos comerciales y 18 mil créditos bajo el programa de subsidio PROSAVIi, lo cual representa un incremento del 20% respecto al año 2003.

A partir de este año (2004), la SHF dejará de otorgar GPO con cobertura hasta al 100%, como se hacía en el año 2003.

Para este año, la SHF pretende hacer un programa en el que las garantías no cubran más del 85% de la exposición crediticia que tengan ya los tenedores de valores o los bancos que financien a las SOFOLES.<sup>33</sup>

## **CONCLUSIÓN CAPITULAR**

Es de gran importancia el conocer los mecanismos de financiamiento tanto como para llevar a cabo desarrollos de vivienda, como para adquirir una vivienda de acuerdo con las necesidades del interesado, es por ello que se dan a conocer los distintos tipos a los cuales se deben de acercar los interesados para conocer los requisitos, así como los tipos de créditos que los organismos ofrecen.

El cliente debe de buscar la mejor alternativa de acuerdo con sus necesidades, por lo que, debe de conocer y revisar las distintas alternativas, para inclinarse por la más se apegue a su capacidad de adquirirla.

---

<sup>32</sup> Obras, las constructoras más importantes de México, Suplemento vivienda Año XXXI, n. 579, México, D.F., Mayo/Junio de 2003, pág. 50

<sup>33</sup> La Vivienda Hoy, panorama en México, suplemento comercial, año 2, n. 14, México, D.F., Lunes 16 de febrero de 2004, pág. 9.

## CONCLUSIONES

**Primera.** Se dio a conocer el problema que enfrenta México respecto carencia a la vivienda de interés social. Así como el rezago habitacional para el año 2003, que fue de 4 millones 291 mil unidades, de acuerdo con la CMIC.

**Segunda.** Se mencionaron los distintos tipos de sectores en los que está clasificada la población en relación al número de veces de salario mínimo que perciben las personas, haciendo énfasis al sector de la población que corresponde en aquellas personas que perciben hasta 3 veces el salario mínimo, que forma parte de la mayor población en México. Es por ello que las acciones de vivienda tendrán que concentrarse fuertemente en estas familias que perciben menos de tres salarios mínimos.

**Tercera.** Para lograr la oferta para el rezago existente, se tiene la necesidad de construir 750 mil viviendas, lo cual es una meta que desarrollo el CONAFOVI, que aparte diseño el esquema de los organismos que tienen que cumplir con dicha meta, con el correspondiente número de créditos a otorgar.

**Cuarta.** Para el año 2006 las perspectivas son que FOVISSSTE estará otorgando 62 mil créditos anuales; INFONAVIT estará otorgando 375 mil; SHF estará otorgando 130,000; Sistema Financiero estará otorgando 83,000; y 100,000 de Subsidio por parte del Gobierno.

**Quinta.** De acuerdo con proyecciones del CONAPO, la población del país llegará a 112 millones de personas, por lo cual se prevé que para el año 2010 el país deberá de contar con un parque habitacional de 30.2 millones de viviendas, es decir, se requiere que entre el año 2000 y 2010 se edifiquen 8.2 millones.

---

**Sexta.** El sector de la construcción es líder en la economía nacional, por su influencia en el producto interno bruto, y en especial por su efecto multiplicador en la generación de empleos. El producto interno bruto en el ramo de la construcción en promedio es alrededor de 4.7.

**Séptima.** Es importante señalar el compromiso del actual gobierno que tiene como parte central de su política social en apoyo a la vivienda. Para lo cual es necesario trabajar con las autoridades locales, con las organizaciones sociales y con los industriales del sector, para cumplir con el mandato institucional con la vivienda.

**Octava.** El cumplimiento de la ambiciosa meta de construir 750 mil viviendas a partir del año 2006, para lo cual se necesitan 15 mil hectáreas anuales al crecimiento de las ciudades.

**Novena.** Existe una baja participación de la banca privada en el crédito a la vivienda de interés social y en el financiamiento de los desarrolladores. Por lo cual la banca está desaprovechando los clientes potenciales que pertenecen al sector con ingresos hasta 3 veces el salario mínimo mensual.

**Décima.** La adquisición de un crédito por medio de las sociedades hipotecarias para llevar a cabo desarrollos de vivienda, es un tema muy amplio, en el cual influyen bastantes requisitos que se tienen que cumplir, por lo cual es necesario administrarse bien respecto a los documentos necesarios para acceder a este tipo de financiamiento.

**Onceava.** La vivienda es un bien durable que está sujeto a la depreciación, de ahí que la reposición de la vivienda deteriorada repercute en la estimación agregada de la demanda.

**Doceava.** Los Bancos no se estudiaron en la presente tesis, ya que este sector solo apoya a la vivienda media y residencial, para las cuales es necesario que el cliente tenga un ingreso que va desde los \$8,730.00 a \$13,500.00, con tasas fijas del orden del 15%. Además con plazos promedio de 15 años.

En la siguiente, se muestra una reflexión respecto a las condiciones crediticias de los Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVIS), que se resume en la tabla a continuación.

Organismo	Tasa de interés (%)	Plazo	Monto máximo	Inversión 2003	Población demandante
<b>INFONAVIT</b>	4 al 9	Hasta 30 años	Hasta 180 VSMMDF (\$247,553.28)	\$56,300 millones	Trabajador derechohabiente del INFONAVIT
<b>SHF</b>	13.6 al 16.8	Hasta 25 años	Hasta 500,000 Udi's	\$18,139 millones	Personas con ingresos mayores a tres VSMMDF
<b>ISSSTE</b>	4 al 6	Hasta 30 años	Hasta 341 VSMMDF (\$468,975.94)	\$24,500 millones	Trabajador derechohabiente del ISSSTE
<b>FONHAPO</b>	4	Hasta 30 años	Hasta 116 VSMMDF (\$159,534.34)	\$370 millones	Familias con ingresos en conjunto de hasta 4 VSMMDF, cuyo jefe de familia tenga un máximo a 2.5 VSMMDF

Fuente: Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003. Pág. 41

Tabla. Condiciones crediticias ONAVIS

En la siguiente tabla se muestran las características de las SOFOLES, de las que se hicieron mención en el capítulo III.

SOFOL	Valor Vivienda	Tasa de interés	Comisión por cobranza	Comisión por apertura	Prima de seguros de daños y vida	Comisión por cobertura	% de financiamiento
HIPOTECARIA NACIONAL	Hasta \$829,350	9.96%	Incluida en un factor de pago de \$11.00 por millar de crédito	3.00%	0.75%	5% del pago mensual	95%
HIPOTECARIA SU CASITA	Hasta \$829,350	10.70%	Incluida en un factor de pago de \$11.59 por millar de crédito	4%	0.83% (incluye vida y daños)	5%	95%
HIPOTECARIA CREDITO Y CASA/HIPOTECARIA MEXICANA	Hasta \$829,350	9.56%	160 UDIS	2%	1%	5% del pago mensual	95%

Fuente: [www.infonavit.gob.mx](http://www.infonavit.gob.mx)

1. Las condiciones antes mencionadas son informativas y pueden variar sin previo aviso.
2. Estas condiciones sólo aplican para créditos que se otorguen bajo el amparo del programa Apoyo INFONAVIT.
3. Condiciones a plazo de 25 años.

En la siguiente tabla se muestran las características de los Bancos que cuentan con el programa Apoyo INFONAVIT.

Condiciones	BANORTE	HSBC	SATANDER	BANCOMER BBVA	SCOTIABANK INVERLAT	BANAMEX	INBURSA		
Edad del sujeto (años)	22 a 64 con 11 meses	22 a 65	22 - 55	22 - 54	25 a 60	25 a 55	18 a 50		
Ingreso requerido	\$8,730.00 mínimo, 2.5 a 1 sobre pago mensual del crédito	10 VSM (\$13,752.00)	\$13,500.00	\$13,000.00	3.3 veces importe de pago mensual. <sup>3</sup>	\$11,000.00 en el DF; \$10,000.00 para Guadalajara y Monterrey y \$9,000.00 para el resto del país	3.33 veces el pago mensual		
Destino	Adquisición de Vivienda								
Financiamiento (porcentaje del valor del inmueble)	90%	75%	Hasta 80%		Hasta 90%		80%	80%	85%
Tasa fija	15.50%	16.5%	Enganche 20% 30% 40%	Tasas de interés 15.20% 14.70% 14.20%	Enganche 10% 20% 30%	Tasa de interés 15.50% 14.50% 14.00%	14.90% cinco primeros años y 16.50% plazo remanente	15% anual	Base del 15.5% (*)
Plazo (años)	5 a 15	5, 10, 15 <sup>2</sup>	15		15		20	15	Antes de 15

Moneda	Pesos						
Comisión por apertura (%)	2	4	2	1	3	1	1.5
Comisión por investigación	Sin costo	No aplica	\$575.00	No aplica	Sin costo	\$250.00	No aplica
Costo de avalúo	3 al millar + IVA	\$750 a \$1,450 <sup>1</sup>	2.875 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	12 pesos por m <sup>2</sup> de construcción con un mínimo de \$900 pesos	\$2,000.00	En función de m <sup>2</sup> de construcción	2.5 al millar + IVA. Mínimo \$1,000.00
Seguro de vida	0.52 al millar sobre monto original del crédito otorgado	0.456 al millar pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	\$0.489 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.30 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.59 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	0.491 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda	Financiado 100% por el Banco, tarifa de acuerdo a edad del solicitante.
Seguro de daños	Ahora debe decir: 0.1202 al millar sobre monto original del crédito otorgado	5 años: 0.228191 al millar. 10 años: 0.228191 al millar pesos por cada mil.	0.1510 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda.	0.27 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda.	0.26 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda.	0.216 pesos por cada mil pesos del valor de la vivienda.	Financiado 100% por el Banco, tarifa de acuerdo al valor del inmueble y al código postal donde se ubique.

Seguro de desempleo			Gratis y cubre hasta nueve meses.				
Antigüedad del inmueble	No Aplica	30 años	No aplica	No aplica	Vida útil remanente de 30 años	No aplica	Vida útil remanente de 25 años
Valor mínimo de vivienda	\$300,000.00	\$400,000.00	\$300,000.00	\$300,000.00	\$500,000.00	\$300,000.00	\$400,000.00
Valor máximo de vivienda	\$829,350						
Penalización de prepago	Sin penalización						

\* La tasa de interés puede disminuir hasta 2.0% dependiendo del enganche, estado civil y dependientes del solicitante, la antigüedad en el empleo y del porcentaje de los ingresos que destine al pago de la mensualidad.

1. Depende del valor de la vivienda.
2. para el plazo de 15 años HSBC regala la mensualidad 12 de cada año, siempre y cuando el cliente realice el pago de 11 mensualidades.
3. El cónyuge puede participar como enganche hipotecario.

## RECOMENDACIONES

Esta sección tiene por objeto sugerir al interesado las posibles líneas de investigación futuras para enriquecer y/o modificar aquellos puntos que les permitan realizar las averiguaciones pertinentes librando aquellos obstáculos que se presentaron en la realización de la presente tesis, tales como:

- Encontrar información específica.
- Organismos que faciliten información.

En cuánto encontrar información específica relacionada con los mecanismos de financiamiento a promotores y/o desarrolladores de vivienda, algunos de los organismos ofrecen su información por medio de sus páginas web (la cual a veces no es tan completa), para conocer realmente a las empresas, es por ello que es necesario la comunicación con personal que labore en dichas empresas. Para que se explique de una forma más detallada los diferentes productos que manejan.

Además, a través de las páginas web es posible entrar a algunos simuladores de crédito con los que cuentan algunas empresas, y así poder capturar datos apegados al cliente, y obtener el resultado, como por ejemplo: como quedarían las mensualidades de un crédito hipotecario para un cierto ingreso mensual, a que plan de vivienda se tendría derecho o, viceversa, para un cierto valor de vivienda, y el plazo de años, ver que ingreso mensual se debe percibir y como quedarían las mensualidades dependiendo del plazo que se desee.

Por otro, los organismos financieros y dependencias de gobierno, resultan herméticas para informar de manera específica los lineamientos que siguen para determinar si un promotor o cliente o sujeto a crédito. Para ello se tienen

que cumplir con muchos requisitos y una serie de pasos que hay que seguir para llevarlo a cabo.

Por último, convendría que los organismos rediseñen sus páginas web, haciéndolas más completas en deseable información, y como promotor tanto como cliente corroborar la información directamente con personal que labore en las empresas encargadas de otorgar financiamiento o crédito hipotecario a clientes.

### **Recomendaciones para una buena elección de una casa:**

Existen algunos consejos para elegir una vivienda, nueva o usada, que son considerados importantes que el cliente conozca antes de tomar un decisión.

#### **1. ¿Dónde se debe comenzar?**

Lo primero que el cliente tiene que hacer, es conocer su capacidad de compra, es decir, que sepa con cuánto dinero cuenta para comprar una casa, incluyendo el monto del crédito que le pueda otorgar el INFONAVIT en su caso.

En la página de internet del INFONAVIT: [www.infonavit.gob.mx](http://www.infonavit.gob.mx), el cliente puede consultar su puntuación y así conocer el monto del crédito.

#### **2. ¿Qué sigue?**

Hay 5 pasos que el cliente debe seguir para que haga una buena elección:

1. El cliente debe buscar las opciones de vivienda que se adapten a su capacidad de compra y cumplan con sus requerimientos, como la

ubicación, el número de recamaras, y de baños, la tipología (unifamiliar, dúplex o multifamiliar), si cuenta con un jardín, lugar de estacionamiento, etc.

En la página de internet: [www.micasa.gob.mx](http://www.micasa.gob.mx), se encuentra un amplio catálogo de vivienda en venta que se puede consultar. Mi casa es una herramienta de acceso sencillo para conocer acerca de los créditos que otorgan los Organismos Nacionales de Vivienda y así el cliente poder buscar la casa ideal.

También es recomendante que se consulte la sección de anuncios del periódico y cualquier otro medio de venta disponible en el lugar en el que se encuentre.

2. Se debe contactar a los vendedores, ubicar en donde se encuentran las viviendas o las oficinas de venta para acudir a ellas.
3. Se recomienda visitar todas las opciones que se tengan.
4. Es necesario que se comparen los beneficios o inconvenientes que presenta cada opción.
5. Por último se debe de proceder a elegir la vivienda, nueva o usada, que ofrezca las mejores condiciones de calidad, ubicación y precio.

### **Recomendaciones sobre vivienda nueva:**

La mayoría de las viviendas nuevas en venta están en proceso de construcción o por terminarse.

Los proyectos incluyen espacios para sala comedor y cocina; uno o más baños con lavabo, inodoro y regadera; y una o más recámaras.

Algunas viviendas tienen posibilidad de ampliación para otra recámara, otro baño y en ocasiones hasta para un piso completo.

Cuando se acuda a las oficinas de ventas, se deben revisar las maquetas, los planos y los folletos que proporcionan los vendedores y además visitar la casa o el departamento en muestra.

Además se debe de platicar con el vendedor y aclarar cualquier duda que se tuviera sobre las características constructivas de la vivienda, el tipo de materiales y acabados en pisos y muros, los muebles adicionales que pudiera ofrecer, como cocina integral o clóset, si cuenta con lugar de estacionamiento fijo, tanque de gas estacionario, cisterna, etc.

Por último se debe de aclarar muy bien cual sería el precio total de la vivienda con las características que ofrece, así como las condiciones de pago, el tiempo de entrega y la ubicación exacta dentro del conjunto habitacional y/o del edificio.

### **Recomendaciones sobre vivienda usada:**

La vivienda usada puede ser una buena opción, principalmente por su ubicación y dimensiones.

La elección de una vivienda usada se debe de hacer con todo cuidado, ya que serán improcedentes las reclamaciones por defectos ocasionados por vicios ocultos o falta de mantenimiento.

Se debe verificar que la vivienda cuente, preferentemente, con estancia, comedor y cocina; un baño con inodoro, lavabo y regadera; por lo menos una recámara; buenas condiciones de conservación.

La decisión es del cliente, por lo que la distribución, dimensiones o diseño de los espacios que compongan la vivienda no serán limitantes para autorizar su compra.

Si se elige una vivienda usada, será necesario contar con un avalúo para conocer el valor comercial y la vida útil remanente de la vivienda y un dictamen técnico de calidad para evaluar sus condiciones actuales, los cuales deberá solicitar y pagar en una unidad de valuación que tenga convenio con el Infonavit en su caso.

En internet se puede imprimir una hoja de la solicitud de avalúo inmobiliario y dictamen técnico de calidad o acudir a la oficina del INFONAVIT en donde se proporcionarán los siguientes documentos:

- Solicitud de avalúo inmobiliario y Dictamen técnico de calidad.
- Directorio de unidades de valuación disponibles en su ciudad.
- Tarifas vigentes del avalúo inmobiliario y del dictamen técnico de calidad.

Antes de que el cliente solicite el avalúo inmobiliario y el dictamen técnico de calidad, debe de verificar que la vivienda cumpla con los requisitos.

## **SOBRE EL CONTRATO**

Cuando sé esté totalmente convencido, se debe de firmar un contrato de compra – venta con el vendedor (propietario de la vivienda o representante debidamente acreditado).

Se debe considerar que en el contrato puede haber cuotas de penalización para el comprador o para el vendedor, si por algún motivo no llegara a realizarse la compra - venta de la vivienda.

Además debe asegurarse de que en el contrato queden establecidas las condiciones de pago, el tiempo de entrega y las características de la vivienda, que se haya convenido con el vendedor.

El contrato debe firmarse por duplicado; el vendedor conserva un original y el cliente otro.

Si hubiera necesidad de hacer un pago por apartado o como enganche, el vendedor debe entregar un recibo al nombre del cliente, indicando el concepto por dicho pago.

Cualquier pago por apartado o como enganche debe formar parte del precio total de la vivienda y quedar registrado en la escritura.

## **SOBRE EL EXPEDIENTE**

Si se elige una vivienda nueva, facilita al vendedor los documentos que se requieren para realizar los trámites ante el INFONAVIT.

Si el cliente elige una vivienda usada, éste debe reunir sus documentos personales, de la vivienda y del propietario, y presentarlos en la oficina del INFONAVIT más cercana a su trabajo.

En internet se puede consultar los documentos y el número de copias que se requieren.

## Cuestionario propuesto

A continuación se encuentra un cuestionario que sirve para comparar las viviendas de interés que se visiten y hacer la mejor elección:

1. ¿Cuenta con servicios de agua potable, drenaje o fosa séptica, energía eléctrica y alumbrado público?
2. ¿Conviene el número de recámaras?
3. ¿Son funcionales la cocina, el baño y el patio de servicio?
4. ¿Sirven todas las instalaciones?
5. ¿Qué tipo de suministro de gas tiene?
6. ¿Cabén todos tus muebles?
7. ¿Qué materiales tienen los pisos, muros y techos?
8. ¿Cuenta con estacionamiento?
9. ¿Qué orientación tiene, tiene iluminación y ventilación natural?
10. ¿Agradan y convienen las áreas comunes?
11. ¿Se puede ampliar en el futuro?
12. Si está en un edificio, ¿Conviene el piso en el que está?
13. ¿Tiene vigilancia?
14. ¿Cuenta con servicio de recolección de basura?
15. ¿Qué tanto tráfico o ruido hay en la zona?
16. ¿Agrada el entorno?
17. ¿Está cerca de industrias, líneas de alta tensión, ductos de combustibles, áreas inundables por la cercanía a un río o laguna, barrancas, pendientes fuertes o cualquier otro factor que represente un riesgo?
18. ¿Cuánto tiempo y dinero se tendría que invertir para llegar al trabajo?
19. ¿A qué distancia se encuentran los siguientes servicios?
  - Transporte
  - Escuelas
  - Tiendas y mercados
  - Clínicas y hospitales

- Cines
- Parques
- Módulos de policía
- Otro que el cliente requiera

20. ¿Cuál es su precio?

21. ¿Cuánto costaría el mantenimiento?

22. ¿Cuánto se descontaría mensualmente en la empresa donde se trabaja para el pago del crédito?

### **Otras Recomendaciones:**

1. El cliente debe considerar que el descuento por su crédito le hará planear su economía de manera diferente durante los próximos años.

2. No se tiene que apresurar hasta que se haya comprendido todos los términos del contrato de compra venta.

3. Es necesario que se negocie lo más que convenga en precio, ubicación y tiempo de entrega.

4. No se debe firmar nada que esté en blanco o que no se entienda.

5. Se debe tener presente que si se da un anticipo o un apartado, se debe de estar seguro del compromiso que se adquiere y se debe entregar un recibo que lo ampare.

---

## ¿CÓMO SE PUEDE OBTENER UN CRÉDITO?

Si el cliente es asalariado, trabaja por su cuenta o tiene un negocio, puede ser sujeto a crédito.

A continuación se presentan en forma breve una descripción de los Organismos Nacionales de Vivienda:

- FONHAPO.
- FOVISSSTE.
- INFONAVIT.
- SHF.

El destino de los créditos y los sectores de población que atienden cada uno de ellos se muestra en las siguientes tablas.

Organismo	¿Qué es?	¿Para quién es?	¿Para que se puede usar el crédito?	¿Cómo se obtiene el crédito?
FONHAPO	Fideicomiso del Fondo Nacional de Habitaciones Populares, creado en 1981 con el objeto fundamental de otorgar financiamientos para la vivienda, para la población de menores ingresos. Es un Fideicomiso coordinado por la Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno Federal (SEDESOL).	Para la población que percibe ingresos bajos, tanto del sector rural como urbano. También aplica para los derechohabientes del INFONAVIT o del FOVISSSTE que tengan un ingreso máximo de 2.5 veces el salario mínimo mensual. Los créditos son canalizados a través de los Institutos de Vivienda de las entidades federativas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprar una vivienda.</li> <li>▪ Construir en terreno propio.</li> <li>▪ Ampliar o mejorar una vivienda.</li> </ul>	Existen reglas y procedimientos para obtener un crédito del FONHAPO, por lo cual es necesario consultar la página del organismo: <a href="http://www.fonhapo.gob.mx">www.fonhapo.gob.mx</a> o bien comunicarse al Tel: (01 55) 52 29 09 75.

FOVISSSTE	<p>Órgano desconcentrado del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), encargado de administrar las aportaciones realizadas por las dependencias y entidades afiliadas al Instituto, constituidas para otorgar créditos hipotecarios.</p>	<p>Para los trabajadores del Estado que tienen una relación laboral regida por el apartado B del Artículo 123 Constitucional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprar una vivienda, nueva o usada.</li> <li>▪ Construir en terreno propio.</li> <li>▪ Reparar, ampliar o mejorar una vivienda.</li> <li>▪ Pagar pasivos contraídos por los conceptos anteriores.</li> </ul>	<p>Para conocer las reglas y procedimientos para obtener un crédito del FOVISSSTE, por lo cual es necesario consular la página del organismo:  <a href="http://www.fovisste.gob.mx">www.fovisste.gob.mx</a>  o bien comunicarse al  Tel: (01 55) 53 22 04 97 ext. 15673.</p>
-----------	--	---	--	--

<p>INFONAVIT</p>	<p>Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, creado en 1972 con el propósito de establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente.</p>	<p>Para los trabajadores que tengan una relación laboral vigente, de acuerdo con el apartado A del Artículo 123 Constitucional, y su patrón aporte el 5% sobre su salario diario integrado a su subcuenta de vivienda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprar una vivienda, nueva o usada.</li> <li>▪ Construir en terreno propio.</li> <li>▪ Reparar, ampliar o mejorar vivienda.</li> <li>▪ Pagar pasivos contraídos por los conceptos anteriores.</li> </ul> <p>El monto máximo que puede prestar el Instituto es de 180 veces el salario mínimo (\$247,553).</p> <p>El valor máximo de la vivienda, sobre la cual se aplique el crédito, debe ser de 300 vsm (\$412,588) para todos los Estados del país y hasta 350 vsm (\$481,353) para el Distrito Federal.</p> <p>(Las cifras indicadas en pesos aplican para el año 2004)</p>	<p>Para conocer las reglas y procedimientos para obtener un crédito y el monto que se puede prestar, es necesario consultar la página del organismo: <a href="http://www.infonavit.gob.mx">www.infonavit.gob.mx</a> o bien llamar a INFONATEL en la Ciudad de México al 91 71 50 50 y en los Estados del país al 01 800 00 83 900.</p>
------------------	---	--	---	--

SHF	<p>Sociedad Hipotecaria Federal, es una Institución de Banca de Desarrollo y tiene por objeto impulsar el desarrollo de los mercados de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social. La SHF opera con intermediarios financieros que pueden ser instituciones de banca múltiple (BANCOS), (SOFOLAS), instituciones de seguros y otras.</p>	<p>Para cualquier persona física, sin la obligación de ser asalariada, que pueda comprobar sus ingresos.</p>	<p>Comprar una vivienda, nueva o usada, de interés social o de nivel medio.</p>	<p>Para conocer las reglas y procedimientos para obtener un crédito por medio de la SHF es necesario consultar la página del organismo:  <a href="http://www.shf.gob.mx">www.shf.gob.mx</a>,  donde se muestran las SOFOLES, o bien, comunicarse al Tel: (01 55) 10 87 22 66 o 01 800 022 2828</p>
-----	--	--	---	--

ANEXO 1.  
Proyección de la Población en México por Entidad Federativa<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> CMIC, Revista Situación de la industria de la construcción, año 2003, México, D.F. pág. 74.

**Proyección de la Población en México**  
**Por Entidad Federativa**  
**(número de personas)**  
**2001-2006**

Entidad Federativa	2001	2002	2003	Participación (%)		
				2004	2005	2006
<b>Total</b>	<b>100,997,684</b>	<b>102,377,645</b>	<b>103,721,820</b>	<b>105,030,871</b>	<b>106,306,438</b>	<b>107,550,376</b>
Aguascalientes	1,012,893	1,037,057	1,060,942	1,084,544	1,107,854	1,130,915
Baja California	2,447,289	2,505,285	2,562,674	2,619,438	2,675,571	2,731,091
Baja California Sur	410,758	416,350	421,797	427,127	432,326	437,415
Campeche	723,059	735,862	748,410	760,718	772,821	784,415
Chiapas	4,117,506	4,176,199	4,233,048	4,288,092	4,341,430	4,393,156
Chihuahua	3,118,180	3,168,978	3,218,684	3,267,327	3,314,983	3,361,723
Coahuila	2,413,219	2,441,879	2,469,175	2,495,172	2,519,976	2,543,708
Colima	556,746	568,454	580,107	591,702	603,228	614,692
Distrito Federal	8,827,685	8,857,833	8,887,344	8,916,319	8,944,895	8,973,163
Durango	1,548,480	1,562,050	1,574,852	1,586,918	1,598,306	1,609,059
Guanajuato	4,981,073	5,061,839	5,140,983	5,218,475	5,294,326	5,368,565
Guerrero	3,221,605	3,264,735	3,306,733	3,347,559	3,387,284	3,425,915
Hidalgo	2,345,826	2,736,222	2,405,460	2,433,597	2,460,688	2,486,830
Jalisco	6,607,310	6,694,217	6,778,462	6,860,092	6,939,228	7,016,004
México	13,377,270	13,642,704	13,903,271	14,158,868	14,409,574	14,655,500
Michoacán	4,299,956	4,357,309	4,412,923	4,466,827	4,519,059	4,569,677
Morelos	1,621,520	1,651,942	1,682,089	1,711,975	1,741,582	1,770,901
Nayarit	969,914	979,682	989,076	998,103	1,006,802	1,015,164
Nuevo León	3,927,811	3,985,148	4,041,281	4,096,234	4,150,063	4,202,831
Oaxaca	3,625,331	3,662,824	3,698,725	3,733,109	3,766,035	3,797,599
Puebla	5,224,590	5,303,248	5,379,417	5,453,153	5,524,548	5,593,752
Querétaro	1,449,710	1,481,730	1,513,403	1,544,721	1,575,671	1,606,274
Quintana Roo	841,294	864,863	888,124	911,078	933,750	956,108
San Luis Potosí	2,453,723	2,488,314	2,521,724	2,553,962	2,585,095	2,615,182
Sinaloa	2,513,266	2,524,778	2,535,541	2,545,578	2,554,909	2,563,610
Sonora	2,277,358	2,307,292	2,336,481	2,364,924	2,392,665	2,419,750
Tabasco	1,970,839	2,002,775	2,033,934	2,064,328	2,093,986	2,122,940
Tamaulipas	2,779,890	2,819,109	2,857,440	2,894,885	2,931,481	2,967,292
Tlaxcala	1,007,876	1,026,061	1,043,934	1,061,468	1,078,737	1,095,726
Veracruz	7,158,850	7,205,637	7,248,899	7,288,875	7,325,882	7,360,185
Yucatán	1,701,156	1,724,897	1,748,405	1,771,664	1,794,678	1,817,453
Zacatecas	1,465,691	1,482,372	1,498,482	1,514,039	1,529,005	1,543,469

Fuente: Gerencia de Economía y Estadística, CMIC, con datos del Consejo Nacional de Población (CONAPO).

ANEXO 2.  
Rezago Habitacional por Entidad Federativa Según Tipo de Programa<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> CMIC, Revista Situación de la industria de la construcción, año 2003, México, D.F. pág. 70.

**Rezago Habitacional por Entidad Federativa Según Tipo de Programa  
(Número de viviendas)  
2000**

Entidad Federativa	Vivienda Nueva (1)	Mejoramiento de Vivienda (2)	Total (3)	Participación (%)		
				Vivienda Nueva (1)	Mejoramiento de Vivienda (2)	Total (3)
<b>Total</b>	<b>1,810,930</b>	<b>2,479,735</b>	<b>4,290,665</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Aguascalientes	15,162	9,977	<b>25,139</b>	0.8	0.4	<b>0.6</b>
Baja California	42,418	48,836	<b>91,254</b>	2.3	2.0	<b>2.1</b>
Baja California Sur	9,710	8,410	<b>18,120</b>	0.5	0.3	<b>0.4</b>
Campeche	16,042	30,381	<b>46,423</b>	0.9	1.2	<b>1.1</b>
Chiapas	80,291	209,033	<b>289,324</b>	4.4	8.4	<b>6.7</b>
Chihuahua	44,851	66,561	<b>111,412</b>	2.5	2.7	<b>2.6</b>
Coahuila	33,898	34,085	<b>67,983</b>	1.9	1.4	<b>1.6</b>
Colima	9,786	10,641	<b>20,427</b>	0.5	0.4	<b>0.5</b>
Distrito Federal	153,239	92,245	<b>245,484</b>	8.5	3.7	<b>5.7</b>
Durango	20,832	30,873	<b>51,705</b>	1.2	1.2	<b>1.2</b>
Guanajuato	107,015	65,222	<b>172,237</b>	5.9	2.6	<b>4.0</b>
Guerrero	71,619	176,226	<b>247,845</b>	4.0	7.1	<b>5.8</b>
Hidalgo	35,714	69,208	<b>104,922</b>	2.0	2.8	<b>2.4</b>
Jalisco	109,859	77,423	<b>187,282</b>	6.1	3.1	<b>4.4</b>
México	216,965	261,386	<b>478,351</b>	12.0	10.5	<b>11.1</b>
Michoacán	84,425	101,213	<b>185,638</b>	4.7	4.1	<b>4.3</b>
Morelos	29,540	38,092	<b>67,632</b>	1.6	1.5	<b>1.6</b>
Nayarit	13,365	22,913	<b>36,278</b>	0.7	0.9	<b>0.8</b>
Nuevo León	67,680	31,179	<b>98,859</b>	3.7	1.3	<b>2.3</b>
Oaxaca	70,240	179,690	<b>249,930</b>	3.9	7.2	<b>5.8</b>
Puebla	90,783	187,472	<b>278,345</b>	5.0	7.6	<b>6.5</b>
Querétaro	26,592	29,003	<b>55,595</b>	1.5	1.2	<b>1.3</b>
Quintana Roo	19,699	36,878	<b>56,577</b>	1.1	1.5	<b>1.3</b>
San Luis Potosí	42,088	61,354	<b>103,442</b>	2.3	2.5	<b>2.4</b>
Sinaloa	41,113	59,514	<b>97,627</b>	2.3	2.3	<b>2.3</b>
Sonora	40,433	47,466	<b>87,899</b>	2.2	1.9	<b>2.0</b>
Tabasco	39,876	50,318	<b>90,194</b>	2.2	2.0	<b>2.1</b>
Tamaulipas	45,735	69,801	<b>115,536</b>	2.5	2.8	<b>2.7</b>
Tlaxcala	17,552	23,724	<b>41,276</b>	1.0	1.0	<b>1.0</b>
Veracruz	151,871	269,067	<b>420,938</b>	8.4	10.9	<b>9.8</b>
Yucatán	42,117	57,566	<b>99,683</b>	2.3	2.3	<b>2.3</b>
Zacatecas	20,330	26,978	<b>47,308</b>	1.1	1.1	<b>1.1</b>

Fuente: Gerencia de Economía y Estadística, CMIC, con datos del Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006.

**ANEXO 3.**  
Necesidad de Vivienda Proyectada por Entidad Federativa<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> CMIC, Revista Situación de la industria de la construcción, año 2003, México, D.F. pág. 96.

**Necesidad de Vivienda Proyectada por Entidad Federativa  
(Número de viviendas)  
2001-2006**

Entidad federativa	2001			2002			2003			Total
	Vivienda nueva	Mejoramiento de vivienda	Total	Vivienda nueva	Mejoramiento de vivienda	Total	Vivienda nueva	Mejoramiento de vivienda	Total	
<b>Total</b>	<b>671,080</b>	<b>349,673</b>	<b>1,020,753</b>	<b>682,664</b>	<b>359,914</b>	<b>1,042,578</b>	<b>694,655</b>	<b>370,322</b>	<b>1,064,987</b>	
Aguascalientes	7,771	2,929	10,700	7,974	3,075	11,049	8,190	3,206	11,396	
Baja California Norte	42,329	8,636	50,965	44,080	9,165	53,245	45,962	9,702	55,664	
Baja California Sur	6,086	1,488	7,574	6,344	1,518	7,862	6,616	1,542	8,158	
Campeche	7,126	2,584	9,710	7,368	2,685	10,053	7,619	2,772	10,391	
Chiapas	32,060	13,667	45,727	32,886	14,280	47,166	33,726	14,866	48,592	
Chihuahua	28,785	12,433	41,218	29,485	13,037	42,522	30,211	13,625	43,836	
Coahuila	14,380	9,195	23,575	14,572	9,379	23,951	14,716	9,498	24,214	
Colima	3,228	1,800	5,028	3,289	1,811	5,100	3,349	1,822	5,171	
Distrito Federal	35,536	39,749	75,285	36,158	41,664	77,822	36,710	43,447	80,157	
Durango	1,567	4,475	6,042	1,230	3,630	4,860	883	2,690	3,573	
Guanajuato	21,551	15,145	36,696	21,625	15,676	37,301	21,666	16,165	37,831	
Guerrero	6,849	10,276	17,128	6,237	9,636	15,873	5,648	8,961	14,609	
Hidalgo	11,580	8,081	19,661	11,667	8,369	20,036	11,726	8,607	20,333	
Jalisco	44,495	21,857	66,352	45,193	23,046	68,239	45,920	24,233	70,153	
México	138,917	40,470	179,387	141,963	43,321	184,284	145,228	44,208	189,436	
Michoacán	5,549	12,107	17,656	4,552	10,255	14,807	3,584	8,308	11,892	
Morelos	12,275	5,400	17,675	12,600	5,689	18,289	12,915	5,975	18,890	
Nayarit	3,021	3,595	6,616	2,944	3,607	6,551	2,863	3,626	6,489	
Nuevo León	28,606	13,307	41,913	29,432	14,130	43,562	30,163	14,970	45,133	
Oaxaca	15,208	12,925	28,133	15,115	13,256	28,371	14,981	13,576	28,557	
Puebla	33,527	17,492	51,019	33,983	18,288	52,271	34,478	19,095	53,573	
Querétaro	11,559	4,304	15,863	11,816	4,548	16,364	12,092	4,792	16,884	
Quintana Roo	17,453	2,404	19,857	18,238	2,588	20,826	19,069	2,788	21,857	
San Luis Potosí	11,256	8,436	19,692	11,227	8,679	19,906	11,201	8,872	20,073	
Sinaloa	10,974	9,245	20,219	10,994	9,545	20,539	10,984	9,778	20,762	
Sonora	17,460	8,475	25,935	17,907	8,948	26,855	18,338	9,411	27,749	
Tabasco	13,687	6,415	20,102	14,041	6,792	20,833	14,359	7,150	21,509	

Tamaulipas	21,764	11,209	32,973	22,265	11,804	34,069	22,760	12,357	35,117
Tlaxcala	7,764	3,194	10,958	7,968	3,389	11,357	8,178	3,582	11,760
Veracruz	47,068	28,984	76,052	47,904	30,347	78,251	48,669	31,646	80,315
Yucatán	10,678	6,089	16,767	10,956	6,451	17,407	11,227	6,787	18,014
Zacatecas	971	3,034	4,275	651	2,306	2,957	624	2,275	2,899

Fuente: Gerencia de Economía y Estadística, CMIC, con datos del Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006

**Necesidad de Vivienda Proyectada por Entidad Federativa  
(Número de viviendas)  
2001-2006**

Entidad federativa	2004			2005			2006		
	Vivienda nueva	Mejoramiento de vivienda	Total	Vivienda nueva	Mejoramiento de vivienda	Total	Vivienda nueva	Mejoramiento de vivienda	Total
<b>Total</b>	<b>707,273</b>	<b>380,941</b>	<b>1,088,214</b>	<b>720,742</b>	<b>391,751</b>	<b>1,112,493</b>	<b>735,189</b>	<b>402,779</b>	<b>1,137,968</b>
Aguascalientes	8,387	3,324	11,711	8,591	3,433	12,024	8,817	3,536	12,353
Baja California	48,021	10,245	58,266	50,185	10,807	60,992	52,475	11,351	63,826
Baja California Sur	6,874	1,556	8,430	7,151	1,565	8,716	7,448	1,566	9,014
Campeche	7,879	2,852	10,731	8,159	2,908	11,067	8,462	2,953	11,415
Chiapas	34,612	15,445	50,057	35,564	16,041	51,605	36,586	16,635	53,221
Chihuahua	31,040	14,226	45,266	31,916	14,804	46,720	32,860	15,423	48,283
Coahuila	14,820	9,518	24,338	14,930	9,526	24,456	15,040	9,491	24,531
Colima	3,393	1,814	5,207	3,446	1,805	5,251	3,500	1,796	5,296
Distrito Federal	37,179	45,040	82,219	37,569	46,488	84,057	37,863	47,772	85,635
Durango	824	2,578	3,402	782	2,510	3,292	781	2,579	3,360
Guanajuato	21,681	16,596	38,277	21,717	16,998	38,715	21,776	17,421	39,197
Guerrero	5,099	8,257	13,356	4,554	7,530	12,084	3,991	6,733	10,724
Hidalgo	11,753	8,821	20,574	11,791	9,025	20,816	11,839	9,216	21,055
Jalisco	46,723	25,585	72,308	47,596	27,047	74,643	48,574	28,687	77,261
México	148,777	46,193	194,970	152,454	48,218	200,672	156,920	50,327	206,617
Michoacán	2,650	6,301	8,951	1,709	4,154	5,863	732	1,835	2,567
Morelos	13,211	6,248	19,459	13,540	6,544	20,084	13,895	6,849	20,744
Nayarit	2,788	3,607	6,395	2,708	3,574	6,282	2,637	3,559	6,196
Nuevo León	30,752	15,873	46,625	31,376	16,865	48,241	32,059	18,030	50,089
Oaxaca	14,864	13,883	28,747	14,777	14,237	29,014	14,698	14,643	29,341
Puebla	35,063	19,926	54,989	35,704	20,766	56,470	36,403	21,660	58,063
Querétaro	12,375	5,028	17,403	12,679	5,283	17,962	13,002	5,538	18,540
Quintana Roo	19,953	3,007	22,960	20,873	3,245	24,118	21,813	3,507	25,320
San Luis Potosí	11,177	9,068	20,245	11,181	9,270	20,451	11,189	9,466	20,655
Sinaloa	10,919	9,964	20,883	10,846	10,109	20,955	10,793	10,251	21,044
Sonora	18,753	9,867	28,620	19,184	10,320	29,504	19,660	10,797	30,457
Tabasco	14,667	7,485	22,152	14,994	7,832	22,826	15,346	8,185	23,531
Tamaulipas	23,253	12,881	36,134	23,788	13,466	37,254	24,370	14,065	38,435

Tlaxcala	8,411	3,777	12,188	8,639	3,983	12,622	8,899	4,205	13,104
Veracruz	49,336	32,823	82,159	50,068	34,064	84,132	50,895	35,302	86,197
Yucatán	11,489	7,106	18,595	11,774	7,450	19,224	12,085	7,805	19,890
Zacatecas	550	2,047	2,597	497	1,884	2,381	411	1,596	2,007

Fuente: Gerencia de Economía y Estadística, CMIC, con datos del Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006

ANEXO 4.  
Artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

#### **Artículo 4 Constitucional:**

El varón y la mujer son iguales ante la ley. Esta protegerá la organización y el desarrollo de la familia.

Toda persona tiene derecho a decidir de manera libre, responsable e informada sobre el número y el espaciamiento de sus hijos.

Toda persona tiene derecho a la protección a la salud. La ley definirá las bases y modalidades para el acceso a los servicios de salud y establecerá la concurrencia de la Federación y las entidades federativas en materia de salubridad general, conforme a lo que dispone la fracción XVI del artículo 73 de esta Constitución.

Toda persona tiene derecho a un medio ambiente adecuado para su desarrollo y bienestar.

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 niños y las niñas tienen derecho a la satisfacción de sus necesidades de alimentación, salud, educación y sano esparcimiento para su desarrollo integral.

Los ascendientes, tutores y custodios tienen el deber de preservar estos derechos. El estado proveerá lo necesario para propiciar el respecto a la dignidad de la niñez y el ejercicio pleno de sus derechos.

El estado otorgará facilidades a los particulares para que coadyuven al cumplimiento de los derechos de la niñez.

ANEXO 5.  
Monto máximo de crédito<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> INFONAVIT, dirección: <http://www.infonavit.gob.mx/>, fecha de consulta: 20 de febrero del 2004

**Cálculo de Amortizaciones Mensuales para Acreditados sin Relación Laboral REA**

A	B	C	D	E	F	G	
Edad	Salario	Factor	Crédito (VSM)	Crédito en \$ (C X D)	Pago Mensual	% del salario	
35	1.0	0.004741	63	\$86,643.65	0.2987	\$410.78	29.87%
35	1.5	0.005170	89	\$122,401.34	0.4601	\$632.81	30.68%
35	2.0	0.005927	106	\$145,781.38	0.6283	\$864.05	31.41%
35	2.5	0.006330	125	\$171,912.00	0.7913	\$1,088.20	31.65%
35	3.0	0.006749	142	\$195,292.03	0.9584	\$1,318.03	31.95%
35	3.5	0.007889	145	\$199,417.92	1.1439	\$1,573.21	32.68%
35	4.0	0.008534	150	\$206,294.40	1.2801	\$1,760.52	32.00%
35	4.5	0.009010	166	\$228,299.14	1.4957	\$2,056.98	33.24%
35	5.0	0.009552	177	\$243,427.39	1.6907	\$2,325.22	33.81%
35	5.5	0.009504	180	\$247,553.28	1.7107	\$2,352.75	31.10%
35	6.0	0.009667	180	\$247,553.28	1.7401	\$2,393.10	29.00%
35	6.5	0.010472	180	\$247,553.28	1.8850	\$2,592.38	29.00%
35	7.0	0.010889	180	\$247,553.28	1.9600	\$2,695.61	28.00%
35	7.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	28.00%
35	8.0	0.012000	180	\$247,553.28	2.1600	\$2,970.64	27.00%
35	8.5	0.012750	180	\$247,553.28	2.2950	\$3,156.30	27.00%
35	9.0	0.013000	180	\$247,553.28	2.3400	\$3,218.19	26.00%
35	9.5	0.013722	180	\$247,553.28	2.4700	\$3,396.93	26.00%
35	10.0	0.013889	180	\$247,553.28	2.5000	\$3,438.27	25.00%
35	10.5	0.014583	180	\$247,553.28	2.6249	\$3,610.07	25.00%
35	11.0	0.015278	180	\$247,553.28	2.7500	\$3,782.12	25.00%
40	1.0	0.005262	56	\$77,016.58	0.2947	\$405.26	29.47%
40	1.5	0.005718	80	\$110,023.68	0.4574	\$629.12	30.50%
40	2.0	0.006452	96	\$132,028.42	0.6194	\$851.85	30.97%
40	2.5	0.006844	114	\$156,783.74	0.7802	\$1,073.03	31.21%
40	3.0	0.007255	132	\$181,539.07	0.9577	\$1,317.07	31.92%
40	3.5	0.008351	136	\$187,040.26	1.1357	\$1,561.97	32.45%
40	4.0	0.008972	141	\$193,916.74	1.2651	\$1,739.82	31.63%
40	4.5	0.009430	157	\$215,921.47	1.4805	\$2,036.14	32.90%
40	5.0	0.009924	174	\$239,301.50	1.7268	\$2,374.83	34.54%
40	5.5	0.009913	180	\$247,553.28	1.7843	\$2,454.00	32.44%
40	6.0	0.010008	180	\$247,553.28	1.8014	\$2,477.51	30.02%
40	6.5	0.010472	180	\$247,553.28	1.8850	\$2,592.38	29.00%
40	7.0	0.010889	180	\$247,553.28	1.9600	\$2,695.61	28.00%
40	7.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	28.00%
40	8.0	0.012000	180	\$247,553.28	2.1600	\$2,970.64	27.00%

40	8.5	0.012750	180	\$247,553.28	2.2950	\$3,156.30	27.00%
40	9.0	0.013000	180	\$247,553.28	2.3400	\$3,218.19	26.00%
40	9.5	0.013722	180	\$247,553.28	2.4700	\$3,396.93	26.00%
40	10.0	0.013889	180	\$247,553.28	2.5000	\$3,438.27	25.00%
40	10.5	0.014583	180	\$247,553.28	2.6249	\$3,610.07	25.00%
40	11.0	0.015278	180	\$247,553.28	2.7500	\$3,782.12	25.00%
45	1.0	0.006042	49	\$67,389.50	0.2961	\$407.17	29.61%
45	1.5	0.006562	69	\$94,895.42	0.4528	\$622.70	30.19%
45	2.0	0.007286	85	\$116,900.16	0.6193	\$851.73	30.97%
45	2.5	0.007669	102	\$140,280.19	0.7822	\$1,075.81	31.29%
45	3.0	0.008064	117	\$160,909.63	0.9435	\$1,297.58	31.45%
45	3.5	0.009126	124	\$170,536.70	1.1316	\$1,556.32	32.33%
45	4.0	0.009722	130	\$178,788.48	1.2639	\$1,738.18	31.60%
45	4.5	0.010160	146	\$200,793.22	1.4834	\$2,040.06	32.96%
45	5.0	0.010634	164	\$225,548.54	1.7440	\$2,398.48	34.88%
45	5.5	0.010630	180	\$247,553.28	1.9134	\$2,631.49	34.79%
45	6.0	0.010732	180	\$247,553.28	1.9318	\$2,656.74	32.20%
45	6.5	0.010730	180	\$247,553.28	1.9314	\$2,656.25	29.71%
45	7.0	0.010889	180	\$247,553.28	1.9600	\$2,695.61	28.00%
45	7.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	28.00%
45	8.0	0.012000	180	\$247,553.28	2.1600	\$2,970.64	27.00%
45	8.5	0.012750	180	\$247,553.28	2.2950	\$3,156.30	27.00%
45	9.0	0.013000	180	\$247,553.28	2.3400	\$3,218.19	26.00%
45	9.5	0.013722	180	\$247,553.28	2.4700	\$3,396.93	26.00%
45	10.0	0.013889	180	\$247,553.28	2.5000	\$3,438.27	25.00%
45	10.5	0.014583	180	\$247,553.28	2.6249	\$3,610.07	25.00%
45	11.0	0.015278	180	\$247,553.28	2.7500	\$3,782.12	25.00%
50	1.0	0.007389	40	\$55,011.84	0.2956	\$406.48	29.56%
50	1.5	0.008014	57	\$78,391.87	0.4568	\$628.23	30.45%
50	2.0	0.008733	71	\$97,646.02	0.6200	\$852.74	31.00%
50	2.5	0.009110	86	\$118,275.46	0.7835	\$1,077.49	31.34%
50	3.0	0.009498	99	\$136,154.30	0.9403	\$1,293.19	31.34%
50	3.5	0.010528	107	\$147,156.67	1.1265	\$1,549.27	32.19%
50	4.0	0.011100	114	\$156,783.74	1.2654	\$1,740.30	31.64%
50	4.5	0.011515	128	\$176,037.89	1.4739	\$2,027.08	32.75%
50	5.0	0.011974	145	\$199,417.92	1.7362	\$2,387.83	34.72%
50	5.5	0.011968	158	\$217,296.77	1.8909	\$2,600.61	34.38%
50	6.0	0.012101	158	\$217,296.77	1.9120	\$2,629.51	31.87%
50	6.5	0.012090	158	\$217,296.77	1.9102	\$2,627.12	29.39%
50	7.0	0.012405	158	\$217,296.77	1.9600	\$2,695.57	28.00%
50	7.5	0.012101	180	\$247,553.28	2.1782	\$2,995.64	29.04%

50	8.0	0.012081	180	\$247,553.28	2.1746	\$2,990.69	27.18%
50	8.5	0.012750	180	\$247,553.28	2.2950	\$3,156.30	27.00%
50	9.0	0.013000	180	\$247,553.28	2.3400	\$3,218.19	26.00%
50	9.5	0.013722	180	\$247,553.28	2.4700	\$3,396.93	26.00%
50	10.0	0.013889	180	\$247,553.28	2.5000	\$3,438.27	25.00%
50	10.5	0.014583	180	\$247,553.28	2.6249	\$3,610.07	25.00%
50	11.0	0.015278	180	\$247,553.28	2.7500	\$3,782.12	25.00%
55	1.0	0.010139	29	\$39,883.58	0.2940	\$404.38	29.40%
55	1.5	0.010941	41	\$56,387.14	0.4486	\$616.93	29.91%
55	2.0	0.011714	53	\$72,890.69	0.6208	\$853.84	31.04%
55	2.5	0.012093	64	\$88,018.94	0.7740	\$1,064.41	30.96%
55	3.0	0.012509	76	\$104,522.50	0.9507	\$1,307.47	31.69%
55	3.5	0.013500	82	\$112,774.27	1.1070	\$1,522.45	31.63%
55	4.0	0.014053	89	\$122,401.34	1.2507	\$1,720.11	31.27%
55	4.5	0.014442	100	\$137,529.60	1.4442	\$1,986.20	32.09%
55	5.0	0.014913	115	\$158,159.04	1.7150	\$2,358.63	34.30%
55	5.5	0.014904	126	\$173,287.30	1.8779	\$2,582.67	34.14%
55	6.0	0.015120	126	\$173,287.30	1.9051	\$2,620.10	31.75%
55	6.5	0.015106	126	\$173,287.30	1.9034	\$2,617.68	29.28%
55	7.0	0.015556	126	\$173,287.30	1.9601	\$2,695.66	28.00%
55	7.5	0.015120	143	\$196,667.33	2.1622	\$2,973.61	28.83%
55	8.0	0.015105	143	\$196,667.33	2.1600	\$2,970.66	27.00%
55	8.5	0.016049	143	\$196,667.33	2.2950	\$3,156.31	27.00%
55	9.0	0.016364	143	\$196,667.33	2.3401	\$3,218.26	26.00%
55	9.5	0.017273	143	\$196,667.33	2.4700	\$3,397.03	26.00%
55	10.0	0.017483	143	\$196,667.33	2.5001	\$3,438.33	25.00%
55	10.5	0.018357	143	\$196,667.33	2.6251	\$3,610.22	25.00%
55	11.0	0.019231	143	\$196,667.33	2.7500	\$3,782.11	25.00%
60	1.0	0.018457	16	\$22,004.74	0.2953	\$406.14	29.53%
60	1.5	0.019758	22	\$30,256.51	0.4347	\$597.81	28.98%
60	2.0	0.020767	29	\$39,883.58	0.6022	\$828.26	30.11%
60	2.5	0.021304	36	\$49,510.66	0.7669	\$1,054.78	30.68%
60	3.0	0.021679	42	\$57,762.43	0.9105	\$1,252.23	30.35%
60	3.5	0.022738	48	\$66,014.21	1.0914	\$1,501.03	31.18%
60	4.0	0.023269	53	\$72,890.69	1.2333	\$1,696.09	30.83%
60	4.5	0.023555	60	\$82,517.76	1.4133	\$1,943.71	31.41%
60	5.0	0.024170	70	\$96,270.72	1.6919	\$2,326.86	33.84%
60	5.5	0.024137	76	\$104,522.50	1.8344	\$2,522.86	33.35%
60	6.0	0.024794	76	\$104,522.50	1.8843	\$2,591.53	31.41%
60	6.5	0.024803	76	\$104,522.50	1.8850	\$2,592.47	29.00%
60	7.0	0.025789	76	\$104,522.50	1.9600	\$2,695.53	28.00%

60	7.5	0.024794	86	\$118,275.46	2.1323	\$2,932.52	28.43%
60	8.0	0.025116	86	\$118,275.46	2.1600	\$2,970.61	27.00%
60	8.5	0.026686	86	\$118,275.46	2.2950	\$3,156.30	27.00%
60	9.0	0.027209	86	\$118,275.46	2.3400	\$3,218.16	26.00%
60	9.5	0.028721	86	\$118,275.46	2.4700	\$3,396.99	26.00%
60	10.0	0.029070	86	\$118,275.46	2.5000	\$3,438.27	25.00%
60	10.5	0.030523	86	\$118,275.46	2.6250	\$3,610.12	25.00%
60	11.0	0.031977	86	\$118,275.46	2.7500	\$3,782.09	25.00%
64	1.0	0.087651	3	\$4,125.89	0.2630	\$361.64	26.30%
64	1.5	0.109504	4	\$5,501.18	0.4380	\$602.40	29.20%
64	2.0	0.107751	5	\$6,876.48	0.5388	\$740.95	26.94%
64	2.5	0.103885	7	\$9,627.07	0.7272	\$1,000.11	29.09%
64	3.0	0.102238	9	\$12,377.66	0.9201	\$1,265.47	30.67%
64	3.5	0.104447	10	\$13,752.96	1.0445	\$1,436.46	29.84%
64	4.0	0.105335	11	\$15,128.26	1.1587	\$1,593.53	28.97%
64	4.5	0.104692	14	\$19,254.14	1.4657	\$2,015.75	32.57%
64	5.0	0.093750	16	\$22,004.74	1.5000	\$2,062.94	30.00%
64	5.5	0.095488	18	\$24,755.33	1.7188	\$2,363.84	31.25%
64	6.0	0.096667	18	\$24,755.33	1.7400	\$2,393.02	29.00%
64	6.5	0.104722	18	\$24,755.33	1.8850	\$2,592.43	29.00%
64	7.0	0.108889	18	\$24,755.33	1.9600	\$2,695.58	28.00%
64	7.5	0.105000	20	\$27,505.92	2.1000	\$2,888.12	28.00%
64	8.0	0.108000	20	\$27,505.92	2.1600	\$2,970.64	27.00%
64	8.5	0.114750	20	\$27,505.92	2.2950	\$3,156.30	27.00%
64	9.0	0.117000	20	\$27,505.92	2.3400	\$3,218.19	26.00%
64	9.5	0.123500	20	\$27,505.92	2.4700	\$3,396.98	26.00%
64	10.0	0.125000	20	\$27,505.92	2.5000	\$3,438.24	25.00%
64	10.5	0.131250	20	\$27,505.92	2.6250	\$3,610.15	25.00%
64	11.0	0.137500	20	\$27,505.92	2.7500	\$3,782.06	25.00%

## Cálculo de Amortizaciones Mensuales para Acreditados con Relación Laboral ROA

A	B	C	D		E	F	G
Edad	Salario	Factor	Crédito (VSM)	Crédito en \$	(C X D)	Pago Mensual	% del salario
35	1.0	0.003947	63	\$86,643.65	0.2487	\$341.98	24.87%
35	1.5	0.004327	89	\$122,401.34	0.3851	\$529.63	25.67%
35	2.0	0.004983	106	\$145,781.38	0.5282	\$726.43	26.41%
35	2.5	0.005330	125	\$171,912.00	0.6663	\$916.29	26.65%
35	3.0	0.005692	142	\$195,292.03	0.8083	\$1,111.60	26.94%
35	3.5	0.006682	145	\$199,417.92	0.9689	\$1,332.51	27.68%
35	4.0	0.007201	150	\$206,294.40	1.0802	\$1,485.53	27.00%
35	4.5	0.007655	166	\$228,299.14	1.2707	\$1,747.63	28.24%
35	5.0	0.008139	177	\$243,427.39	1.4406	\$1,981.26	28.81%
35	5.5	0.007976	180	\$247,553.28	1.4357	\$1,974.48	26.10%
35	6.0	0.008000	180	\$247,553.28	1.4400	\$1,980.43	24.00%
35	6.5	0.008667	180	\$247,553.28	1.5601	\$2,145.54	24.00%
35	7.0	0.008944	180	\$247,553.28	1.6099	\$2,214.12	23.00%
35	7.5	0.009583	180	\$247,553.28	1.7249	\$2,372.30	23.00%
35	8.0	0.009778	180	\$247,553.28	1.7600	\$2,420.58	22.00%
35	8.5	0.010389	180	\$247,553.28	1.8700	\$2,571.83	22.00%
35	9.0	0.010500	180	\$247,553.28	1.8900	\$2,599.31	21.00%
35	9.5	0.011083	180	\$247,553.28	1.9949	\$2,743.63	21.00%
35	10.0	0.011111	180	\$247,553.28	2.0000	\$2,750.56	20.00%
35	10.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	20.00%
35	11.0	0.012222	180	\$247,553.28	2.2000	\$3,025.60	20.00%
40	1.0	0.004369	56	\$77,016.58	0.2447	\$336.49	24.47%
40	1.5	0.004781	80	\$110,023.68	0.3825	\$526.02	25.50%
40	2.0	0.005411	96	\$132,028.42	0.5195	\$714.41	25.97%
40	2.5	0.005748	114	\$156,783.74	0.6553	\$901.19	26.21%
40	3.0	0.006119	132	\$181,539.07	0.8077	\$1,110.84	26.92%
40	3.5	0.007064	136	\$187,040.26	0.9607	\$1,321.25	27.45%
40	4.0	0.007554	141	\$193,916.74	1.0651	\$1,464.85	26.63%
40	4.5	0.007997	157	\$215,921.47	1.2555	\$1,726.72	27.90%
40	5.0	0.008511	174	\$239,301.50	1.4809	\$2,036.70	29.62%
40	5.5	0.008386	180	\$247,553.28	1.5095	\$2,075.98	27.45%
40	6.0	0.008341	180	\$247,553.28	1.5014	\$2,064.84	25.02%
40	6.5	0.008667	180	\$247,553.28	1.5601	\$2,145.54	24.00%
40	7.0	0.008944	180	\$247,553.28	1.6099	\$2,214.12	23.00%
40	7.5	0.009583	180	\$247,553.28	1.7249	\$2,372.30	23.00%
40	8.0	0.009778	180	\$247,553.28	1.7600	\$2,420.58	22.00%

40	8.5	0.010389	180	\$247,553.28	1.8700	\$2,571.83	22.00%
40	9.0	0.010500	180	\$247,553.28	1.8900	\$2,599.31	21.00%
40	9.5	0.011083	180	\$247,553.28	1.9949	\$2,743.63	21.00%
40	10.0	0.011111	180	\$247,553.28	2.0000	\$2,750.56	20.00%
40	10.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	20.00%
40	11.0	0.012222	180	\$247,553.28	2.2000	\$3,025.60	20.00%
45	1.0	0.005022	49	\$67,389.50	0.2461	\$338.43	24.61%
45	1.5	0.005475	69	\$94,895.42	0.3778	\$519.55	25.19%
45	2.0	0.006110	85	\$116,900.16	0.5194	\$714.26	25.97%
45	2.5	0.006443	102	\$140,280.19	0.6572	\$903.83	26.29%
45	3.0	0.006782	117	\$160,909.63	0.7935	\$1,091.29	26.45%
45	3.5	0.007715	124	\$170,536.70	0.9567	\$1,315.69	27.33%
45	4.0	0.008183	130	\$178,788.48	1.0638	\$1,463.03	26.59%
45	4.5	0.008619	146	\$200,793.22	1.2584	\$1,730.64	27.96%
45	5.0	0.009109	164	\$225,548.54	1.4939	\$2,054.52	29.88%
45	5.5	0.009102	180	\$247,553.28	1.6384	\$2,253.23	29.79%
45	6.0	0.009065	180	\$247,553.28	1.6317	\$2,244.07	27.20%
45	6.5	0.008925	180	\$247,553.28	1.6065	\$2,209.41	24.72%
45	7.0	0.008944	180	\$247,553.28	1.6099	\$2,214.12	23.00%
45	7.5	0.009583	180	\$247,553.28	1.7249	\$2,372.30	23.00%
45	8.0	0.009778	180	\$247,553.28	1.7600	\$2,420.58	22.00%
45	8.5	0.010389	180	\$247,553.28	1.8700	\$2,571.83	22.00%
45	9.0	0.010500	180	\$247,553.28	1.8900	\$2,599.31	21.00%
45	9.5	0.011083	180	\$247,553.28	1.9949	\$2,743.63	21.00%
45	10.0	0.011111	180	\$247,553.28	2.0000	\$2,750.56	20.00%
45	10.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	20.00%
45	11.0	0.012222	180	\$247,553.28	2.2000	\$3,025.60	20.00%
50	1.0	0.006139	40	\$55,011.84	0.2456	\$337.72	24.56%
50	1.5	0.006698	57	\$78,391.87	0.3818	\$525.07	25.45%
50	2.0	0.007325	71	\$97,646.02	0.5201	\$715.26	26.00%
50	2.5	0.007657	86	\$118,275.46	0.6585	\$905.64	26.34%
50	3.0	0.007983	99	\$136,154.30	0.7903	\$1,086.92	26.34%
50	3.5	0.008892	107	\$147,156.67	0.9514	\$1,308.52	27.18%
50	4.0	0.009345	114	\$156,783.74	1.0653	\$1,465.14	26.63%
50	4.5	0.009757	128	\$176,037.89	1.2489	\$1,717.60	27.75%
50	5.0	0.010250	145	\$199,417.92	1.4863	\$2,044.03	29.73%
50	5.5	0.010228	158	\$217,296.77	1.6160	\$2,222.51	29.38%
50	6.0	0.010203	158	\$217,296.77	1.6121	\$2,217.08	26.87%
50	6.5	0.010033	158	\$217,296.77	1.5852	\$2,180.14	24.39%
50	7.0	0.010190	158	\$217,296.77	1.6100	\$2,214.25	23.00%
50	7.5	0.010018	180	\$247,553.28	1.8032	\$2,479.99	24.04%

50	8.0	0.009859	180	\$247,553.28	1.7746	\$2,440.63	22.18%
50	8.5	0.010389	180	\$247,553.28	1.8700	\$2,571.83	22.00%
50	9.0	0.010500	180	\$247,553.28	1.8900	\$2,599.31	21.00%
50	9.5	0.011083	180	\$247,553.28	1.9949	\$2,743.63	21.00%
50	10.0	0.011111	180	\$247,553.28	2.0000	\$2,750.56	20.00%
50	10.5	0.011667	180	\$247,553.28	2.1001	\$2,888.20	20.00%
50	11.0	0.012222	180	\$247,553.28	2.2000	\$3,025.60	20.00%
55	1.0	0.008415	29	\$39,883.58	0.2440	\$335.62	24.40%
55	1.5	0.009112	41	\$56,387.14	0.3736	\$513.80	24.91%
55	2.0	0.009827	53	\$72,890.69	0.5208	\$716.30	26.04%
55	2.5	0.010140	64	\$88,018.94	0.6490	\$892.51	25.96%
55	3.0	0.010535	76	\$104,522.50	0.8007	\$1,101.14	26.69%
55	3.5	0.011366	82	\$112,774.27	0.9320	\$1,281.79	26.63%
55	4.0	0.011806	89	\$122,401.34	1.0507	\$1,445.07	26.27%
55	4.5	0.012192	100	\$137,529.60	1.2192	\$1,676.76	27.09%
55	5.0	0.012739	115	\$158,159.04	1.4650	\$2,014.79	29.30%
55	5.5	0.012722	126	\$173,287.30	1.6030	\$2,204.56	29.14%
55	6.0	0.012739	126	\$173,287.30	1.6051	\$2,207.51	26.75%
55	6.5	0.012527	126	\$173,287.30	1.5784	\$2,170.77	24.28%
55	7.0	0.012778	126	\$173,287.30	1.6100	\$2,214.27	23.00%
55	7.5	0.012497	143	\$196,667.33	1.7871	\$2,457.75	23.83%
55	8.0	0.012308	143	\$196,667.33	1.7600	\$2,420.58	22.00%
55	8.5	0.013077	143	\$196,667.33	1.8700	\$2,571.82	22.00%
55	9.0	0.013217	143	\$196,667.33	1.8900	\$2,599.35	21.00%
55	9.5	0.013951	143	\$196,667.33	1.9950	\$2,743.71	21.00%
55	10.0	0.013986	143	\$196,667.33	2.0000	\$2,750.59	20.00%
55	10.5	0.014685	143	\$196,667.33	2.1000	\$2,888.06	20.00%
55	11.0	0.015385	143	\$196,667.33	2.2001	\$3,025.73	20.00%
60	1.0	0.015332	16	\$22,004.74	0.2453	\$337.38	24.53%
60	1.5	0.016349	22	\$30,256.51	0.3597	\$494.66	23.98%
60	2.0	0.017319	29	\$39,883.58	0.5023	\$690.74	25.11%
60	2.5	0.017831	36	\$49,510.66	0.6419	\$882.82	25.68%
60	3.0	0.018107	42	\$57,762.43	0.7605	\$1,045.90	25.35%
60	3.5	0.019092	48	\$66,014.21	0.9164	\$1,260.34	26.18%
60	4.0	0.019495	53	\$72,890.69	1.0332	\$1,421.00	25.83%
60	4.5	0.019805	60	\$82,517.76	1.1883	\$1,634.26	26.41%
60	5.0	0.020598	70	\$96,270.72	1.4419	\$1,982.98	28.84%
60	5.5	0.020518	76	\$104,522.50	1.5594	\$2,144.59	28.35%
60	6.0	0.020846	76	\$104,522.50	1.5843	\$2,178.88	26.40%
60	6.5	0.020526	76	\$104,522.50	1.5600	\$2,145.43	24.00%
60	7.0	0.021184	76	\$104,522.50	1.6100	\$2,214.20	23.00%

60	7.5	0.020433	86	\$118,275.46	1.7572	\$2,416.72	23.43%
60	8.0	0.020465	86	\$118,275.46	1.7600	\$2,420.51	22.00%
60	8.5	0.021744	86	\$118,275.46	1.8700	\$2,571.78	22.00%
60	9.0	0.021977	86	\$118,275.46	1.8900	\$2,599.34	21.00%
60	9.5	0.023198	86	\$118,275.46	1.9950	\$2,743.75	21.00%
60	10.0	0.023256	86	\$118,275.46	2.0000	\$2,750.61	20.00%
60	10.5	0.024419	86	\$118,275.46	2.1000	\$2,888.17	20.00%
60	11.0	0.025581	86	\$118,275.46	2.2000	\$3,025.60	20.00%
64	1.0	0.070984	3	\$4,125.89	0.2130	\$292.87	21.30%
64	1.5	0.090754	4	\$5,501.18	0.3630	\$499.25	24.20%
64	2.0	0.087751	5	\$6,876.48	0.4388	\$603.42	21.94%
64	2.5	0.086028	7	\$9,627.07	0.6022	\$828.20	24.09%
64	3.0	0.085572	9	\$12,377.66	0.7701	\$1,059.18	25.67%
64	3.5	0.086947	10	\$13,752.96	0.8695	\$1,195.78	24.84%
64	4.0	0.087153	11	\$15,128.26	0.9587	\$1,318.47	23.97%
64	4.5	0.088621	14	\$19,254.14	1.2407	\$1,706.32	27.57%
64	5.0	0.078125	16	\$22,004.74	1.2500	\$1,719.12	25.00%
64	5.5	0.080210	18	\$24,755.33	1.4438	\$1,985.62	26.25%
64	6.0	0.080000	18	\$24,755.33	1.4400	\$1,980.43	24.00%
64	6.5	0.086667	18	\$24,755.33	1.5600	\$2,145.47	24.00%
64	7.0	0.089444	18	\$24,755.33	1.6100	\$2,214.22	23.00%
64	7.5	0.086250	20	\$27,505.92	1.7250	\$2,372.39	23.00%
64	8.0	0.088000	20	\$27,505.92	1.7600	\$2,420.52	22.00%
64	8.5	0.093500	20	\$27,505.92	1.8700	\$2,571.80	22.00%
64	9.0	0.094500	20	\$27,505.92	1.8900	\$2,599.31	21.00%
64	9.5	0.099750	20	\$27,505.92	1.9950	\$2,743.72	21.00%
64	10.0	0.100000	20	\$27,505.92	2.0000	\$2,750.59	20.00%
64	10.5	0.105000	20	\$27,505.92	2.1000	\$2,888.12	20.00%
64	11.0	0.110000	20	\$27,505.92	2.2000	\$3,025.65	20.00%

ANEXO 6.  
Listado de SOFOLES<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> LA GUÍA DE TU ECONOMÍA, pág. 138 y 139

En la actualidad existen 18 SOFOLES del ramo hipotecario:

- Crédito Inmobiliario
  - Crédito y Casa
  - Fincada Hipotecaria
  - Fomento Hipotecario
  - General Hipotecaria
  - GMAC Hipotecaria
  - Hipotecaria Casa Mexicana
  - Hipotecaria ING Comercial América
  - Hipotecaria Mexicana
  - Hipotecaria México
  - Hipotecaria Nacional
  - Hipotecaria Su Casita
  - Hipotecaria The Associates
  - Hipotecaria Vanguardia
  - Metrofinanciera
  - Operaciones Hipotecarias de México
  - Patrimonio
  - Terras Hipotecaria
-

ANEXO 7.  
Ley de Transparencia Crédito Puente<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Hipotecaria Su Casita: dirección:  
[http://www.sucasita.com.mx/promotor/prom\\_ley\\_transparencia.asp](http://www.sucasita.com.mx/promotor/prom_ley_transparencia.asp), fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

---

Aforo	Máximo 65% del valor del proyecto.
Denominación del crédito	Pesos.
Tasa de interés ordinaria	TIIE + 7 puntos porcentuales. La tasa que se cobra es el promedio de TIIE de 28 días del mes inmediato anterior al pago.
Tasa de interés moratoria	2 veces la tasa ordinaria.
Costo Anual Total (CAT)	19.56%, se asumió un proyecto de \$20, 000,000 al cuál se le otorgó como crédito el 65% de su valor a 24 meses y se le cobró el 0.17% de seguro de obra.
Plazo	Máximo 24 meses.
Amortización	Pago de intereses mensuales y capital en la última exhibición o a través de las individualizaciones.
Pago anticipado	No hay penalización por pagos anticipados
Comisiones	a) Comisión única: 4% sobre el monto del crédito. Se cobra 50% con el anticipo, 25% con la segunda disposición y 25% con la tercera.
Contribuciones federales y gastos materiales	Variable en función al notario.
Gastos obligatorios	a) Estudio de valor: \$2000 b) Seguro de obra: variable. Se contrata con una compañía aseguradora a través de Hipotecaria Su Casita. Es un porcentaje sobre el monto del crédito y se paga en la primera exhibición.
Gastos en los que se incurren aún sin formalizar el crédito	Estudio de valor
Servicios que se deben contratar	El estudio de valor, el seguro de obra y escrituración del crédito.
Este crédito está denominado en moneda nacional y es a tasa variable, por lo que el monto de sus pagos y el CAT correspondientes varían de conformidad con el comportamiento de la tasa de referencia del crédito. El CAT se cálculo suponiendo el promedio aritmético de la TIIE de 28 días del trimestre inmediato anterior y permanece constante durante toda la vida del crédito.	

ANEXO 8.  
Artículo 43-Bis de INFONAVIT<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Ley del INFONAVIT, México, D.F., 2004.

### **Artículo 43-Bis**

Al momento en el que el trabajador reciba crédito del Instituto, el saldo de la subcuenta de la vivienda de su cuenta individual se aplicará como pago inicial de alguno de los conceptos a que se refieren los incisos de la fracción II del artículo 42.

Durante la vigencia del crédito concedido al trabajador, las aportaciones patronales a su favor se aplicarán a reducir el saldo insoluto a cargo del propio trabajador.

El trabajador derechohabiente que obtenga un crédito de alguna entidad financiera para aplicarlo al pago de la construcción o adquisición de su habitación, podrá dar en garantía de tal crédito, el saldo de su subcuenta de vivienda. Dicha garantía únicamente cubrirá la falta de pago en que pueda incurrir el acreditado al perder su relación laboral. Esta garantía se incrementará con las aportaciones patronales subsecuentes, que se abonen a la subcuenta de vivienda del trabajador. En el evento de que dicha garantía se haga efectiva, se efectuarán los retiros anticipados del saldo de la subcuenta de la vivienda que corresponda para cubrir el monto de los incumplimientos de que se trate.

El Instituto podrá otorgar crédito a los trabajadores derechohabientes en cofinanciamiento con entidades financieras, en cuyo caso, el trabajador también podrá otorgar la garantía a que se refiere el párrafo inmediato anterior. Dicha garantía se constituirá sobre el saldo que la subcuenta de vivienda registre al momento del otorgamiento del crédito. Las aportaciones que se efectúen a la subcuenta citada con posterioridad al otorgamiento del crédito se aplicarán a cubrir el saldo insoluto del crédito que haya otorgado el Instituto.

En el supuesto de cofinanciamiento al que se refiere el párrafo inmediato anterior, el Instituto, deberá otorgar crédito al trabajador derechohabiente, cuando el crédito que reciba de la entidad financiera de que se trate, se otorgue en base a fondos de ahorro establecidos en planes de previsión social que reúnan los requisitos de deducibilidad que se establezcan en las disposiciones fiscales correspondientes.

---

En el caso de que el trabajador obtenga crédito de alguna entidad financiera y el Instituto no pueda otorgar crédito en término de lo dispuesto en el párrafo inmediato anterior, el trabajador tendrá derecho a que durante la vigencia de dicho crédito, las subsecuentes aportaciones patronales a su favor se apliquen a reducir el saldo insoluto a que cargo del propio trabajador y a favor de la entidad financiera de que se trate.

Previo convenio con la entidad financiera participante, el Instituto podrá incluir en el porcentaje de descuento que el patrón efectúe al salario del trabajador acreditado, el importe que corresponda a los créditos otorgados en los términos del presente artículo.

## **Artículo 42**

Fracción II. Al otorgamiento de créditos a los trabajadores que sean titulares de depósitos constituidos a su favor en el Instituto:

- a) En línea dos a la adquisición en propiedad de habitaciones;
- b) En línea tres a la construcción de vivienda;
- c) En línea cuatro a la reparación, ampliación o mejoras de habitaciones, y
- d) En línea cinco al pago de pasivos adquiridos por cualquiera de los conceptos anteriores.

Asimismo, el Instituto podrá descontar a las entidades financieras que cuenten con la respectiva autorización emitida para tal efecto por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los créditos que haya otorgado para aplicarse a los conceptos señalados en los incisos anteriores. Estos descuentos serán con la responsabilidad de esas entidades financieras.

ANEXO 9.  
Simulador de Crédito PROSAVI<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA, dirección: <http://www.creditoycasa.com/cyc/>, fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

---



# SIMULADOR DE CREDITO

## PROSAVI



(SOLO PARA EFECTOS ILUSTRATIVOS, NO TIENE VALOR LEGAL)

VERSIÓN 3.2.4

NOMBRE DEL CLIENTE

PROMOTOR

FRACCIONAMIENTO

### DATOS A CAPTURAR

VALOR DE LA VIVIENDA	45,000.00 UDIS	VALOR EN PESOS	\$ 153,559.58 PESOS
VALOR DE LA UDI	3,412,438 PESOS	FECHA DE LA UDI	10-Abr-04
INGRESO DEL CLIENTE	\$ 4,072.00 PESOS	SALARIO MINIMO MDF	\$ 1,375.30 PESOS
HJOS MENORES DE 18 AÑOS	2	INGRESO CONSIDERADO	4,072.00 PESOS
MES DE OPERACIÓN	Junio 2004	TASA DE INTERES ANUAL	7.80%
GASTOS DE ORIGINACIÓN	5.00% PORCENTAJE	GASTOS DE ORIG.	2,430.00 UDIS
PLAZO DEL CREDITO	25 AÑOS	SUBSIDIO OTORGADO	16,000.00 UDIS
PROGRAMA "APOYO INFONAVIT"	NO		

### CALCULO DE ENGANCHE

ENGANCHE MINIMO	2,500.00 UDIS	\$ 8,531.09 PESOS
		5.56%
ENGANCHE ADICIONAL	UDIS	\$ - PESOS
		0.00%



DESPUES DE REALIZAR CAMBIO EN ALGUNA DE LAS CELDAS MARCADAS EN COLOR BEIGE DEBERÁ OPRIMIR ESTE BOTON PARA CALCULAR EL CREDITO.

### RESULTADOS

ENGANCHE TOTAL	2,500.00 UDIS	\$ 8,531.09 PESOS
		5.56%
MONTO DEL CREDITO EN UDIS		28,930.00 UDIS
MONTO DEL CREDITO EN PESOS		\$ 98,721.74 PESOS
MENSUALIDAD DEL ACREDITADO EN UDIS		334.50 UDIS
MENSUALIDAD DEL ACREDITADO EN PESOS		\$ 1,141.47 PESOS
INGRESO MENSUAL REQUERIDO EN PESOS		\$ 4,585.90 PESOS
FACTOR DE PAGO AL MILLAR		11.56
FACTOR DE PAGO AL MILLAR Amortización + Intereses		7.5861

**ANEXO 10.**  
**Requisitos para el Registro de Proyecto Ejecutivo ante SHF<sup>43</sup>**

---

<sup>43</sup> HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA, dirección: <http://www.creditoycasa.com/cyc/>, fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

I. Requisar los anexos 1 (Registro del conjunto habitacional)

y 2 (Registro del proyecto ejecutivo y solicitud de crédito)

II. Entregar la siguiente información y documentación de acuerdo a lo siguiente:

<b>DOCUMENTOS Y PLANOS</b>	<b>COPIAS</b>	<b>TIPO DE ARCHIVO A ENTREGAR EN CD</b>	
	<b>IMPRESAS</b>	<b>IMAGEN DE TIPO .PDF</b>	<b>AUTOCAD VERS. 2000 O ANTERIOR</b>
<b>DOCUMENTOS</b>			
Registro actualizado del promotor ante la SHF	1		
Aviso de terminación de obra (cuando aplique)	2	X	
Escritura de propiedad del terreno con los datos del Registro Público de la Propiedad	1		
Licencia de construcción y/o recibos de pagos	2	X	
Licencia o autorización del fraccionamiento	2	X	
Factibilidades de agua, luz y drenaje	2	X	
Oficio de fusión y/o subdivisión de terreno (cuando aplique) y demás oficios que se refieran a la autorización del fraccionamiento como uso de suelo, cartas del ayuntamiento etc.	2	X	
Conclusión de estudio de cuenca hidrológica		X	
Conclusiones y Recomendaciones de la mecánica de suelos		X	
Resumen del presupuesto de las viviendas desglosado por partidas		X	
Memoria de cálculo estructural		X	
Resumen de las especificaciones de Construcción		X	
Resumen de las especificaciones de Urbanización		X	
<b>PLANOS *</b>			
<b>Plano del conjunto habitacional (archivo con nombre CONJUNTO HABITACIONAL .dwg)</b> el cual debe contener la siguiente información identificado por layers:			X
Un layer "POLIGONO" indicando el polígono del terreno y datos del centroide **			
Un layer "TOPOGRAFÍA" indicando la topografía del terreno			
Un layer "LOTIFICACIÓN" con la lotificación del conjunto indicando dimensiones y áreas de los lotes			
Un layer "URBANÍSTICO" indicando el aspecto urbano (vialidades, banquetas y equipamiento urbano)			
Un layer "SIEMBRA Y ATRIBUTOS" conteniendo la nomenclatura que identifique cada vivienda de acuerdo al anexo "B" de la guía para el registro de proyecto ejecutivo.			
Un layer "PIE DE PLANO" conteniendo únicamente lo mencionado en notas *			
<b>Plano del Croquis de Ubicación** (archivo con nombre UBICACIÓN .dwg)</b> En un solo layer ubicando el conjunto con calles y avenidas principales, equipamiento y referencias).			X
<b>Plano constructivo (archivo con nombre CONSTRUCTIVOS .dwg)</b> el cual debe contener la siguiente información identificado por layers:			X
Un layer "PLANTAS" indicando las plantas arquitectónicas del proyecto			

ejecutivo			
Un layer "CORTES" indicando por lo menos 2 cortes, uno transversal y uno longitudinal señalados en el layer "PLANTAS".			
Un layer "FACHADAS" indicando por lo menos 2 fachadas, frente y posterior			
Un layer "ESTRUCTURAL" indicando el diseño estructural de la vivienda.			
Un layer "ACABADOS" indicado por 3 claves: círculo para pisos, triángulo para muros y cuadrado para plafones. Cuadro de datos con las descripciones de cada clave.			
Un layer "ALBAÑILERÍA Y DETALLES" con detalles de los planos (layers) anteriormente mencionados.			
Un layer "INSTALACIONES HIDRO-SANITARIAS" indicando las instalaciones hidráulicas y sanitarias.			
Un layer "INSTALACIONES ELÉCTRICA Y GAS" indicando inst. eléctricas y gas			
Un layer "INSTALACIONES ESPECIALES" (en su caso) indicando estas instalaciones			
Un layer "PIE DE PLANO" conteniendo únicamente lo mencionado en notas *			
Planos arquitectónicos y en su caso estructurales autorizados (sellados conforme a la licencia de construcción)	2		
Plano de lotificación autorizado (sellado conforme a la autorización correspondiente)	2		
<b>NOTAS:</b>			
* Los planos deben estar en TILEMODE=1, El formato debe estar en ESPACIO MODELO (MODELO SPACE), No debe tener referencias externas, No debe tener ningún tipo de HATCH o SOMBREADOS, El fondo de los dibujos deberá ser en color negro. Los pies de plano o cuadro de datos deberán contener exclusivamente datos relativos al nombre del conjunto habitacional, orientación, nombre de la Ciudad, Municipio y Estado donde se ubica, nombre y número del Registro del promotor SHF y el número total de viviendas que conforman el conjunto habitacional (sin logotipos ni distintivos).			
** Cuando se trate de un polígono que ya cuente con Registro de Conjunto Habitacional: En el plano del conjunto habitacional se excluirá la información relativa al centroide y a la topografía del terreno marcando únicamente el área del sembrado de las viviendas a registrar. No entregar el plano de CROQUIS DE UBICACIÓN. No es necesario entregar requisitado el formato del anexo 1 referente al Registro del Conjunto habitacional.			
Cuando exista mas de una hoja como parte de un documento u oficio, deberán estar contenidas en su totalidad en un solo archivo nombrado de acuerdo al documento u oficio que se trate (archivo .pdf)			
<b>IMPORTANTE:</b> En caso de que ya se haya registrado el "Conjunto Habitacional" el promotor deberá informar del número asignado por la S.H.F. cada que se solicite el registro de proyecto ejecutivo para grupos de viviendas pertenecientes a este "Conjunto Habitacional". Para mayor información, consultar la "Guía para el Registro del Proyecto Ejecutivo y Solicitud de Crédito", y anexos publicado en <a href="http://www.shf.gob.mx">Www.shf.gob.mx</a>			

ANEXO 11.  
Simulador de Crédito PROFIVI<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA, dirección: <http://www.creditoycasa.com/cyc/>, fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

# SIMULADOR DE CREDITO

## SHF PROFIVI INT. SOCIAL Y MEDIA

09/11/2004

FORMULARIO DE DATOS PERSONALES Y DE LA VIVIENDA

NOMBRE DEL CLIENTE	<input type="text"/>
PROFESION	<input type="text"/>
ESTADOCIVIL	<input type="text"/>

### DATOS A CAPTURAR

VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>	VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>
VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>	FECHA DE LA UVA	<input type="text" value="25-05-2004"/>
INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿ES DE OPORTUNIDAD?	<input type="text" value="MAY 2004"/>	¿ESTÁ CASADO/A?	<input type="text" value="SOLTERO"/>
¿PROFESIÓN LIBERAL?	<input type="text" value="25 AÑOS"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿FORMAL O INFORMAL?	<input type="text" value="FORMAL"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="NO"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="NO"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="NO"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>



### CÁLCULO DE ENGANCHE

VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>	VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>
VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>	VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>	INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>	INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>



DEBE DE REALIZAR CAMBIO DE ALGUNA DE LAS SIGUIENTES VARIABLES EN CASO DE SER NECESSARIO PARA EL CÁLCULO DE ENGANCHE

### CONDICIONES FINANCIERAS

¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>
¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>	¿CÓMO SE GANAN LOS DINEROS?	<input type="text" value="PROFESIONAL"/>

### RESULTADOS

VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>	VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>
VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>	VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>	INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>	INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>
VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>	VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>
VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>	VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>	INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>	INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>

### GASTOS DE CIERRE

VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>	VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>
VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>	VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>	INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>	INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>
VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>	VALOR DE LA VIVIENDA	<input type="text" value="100.000.000"/>
VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>	VALOR DE LA UVA	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>	INGRESOS NETOS DEL SOLICITANTE	<input type="text" value="2.500.000"/>
INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>	INGRESOS ADICIONALES	<input type="text" value="0"/>

ANEXO 12.  
Solicitud de crédito para Construcción<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> HIPOTECARIA NACIONAL, dirección: <http://www.hipnal.com.mx/>, fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

ANEXADO  
**1**

## SOLICITUD DE CRÉDITO PARA CONSTRUCCIÓN



### DATOS DE REFERENCIA DEL SOLICITANTE

I. Datos Generales			
Denominación Social			R.F.C. (con Marcador)
Dirección Postal (calle, No., Colonia, Delegación o Municipio, Código Postal, Estado)			Tel. fijo
			Tel. fijo
Dirección de la Empresa (calle, No., Colonia, Delegación o Municipio, Código Postal, Estado)			Tel. fijo
			Tel. fijo
Otra empresa del Grupo y/o Filial:			
Nombre o Razón Social		Actividad	
II. Principales Accionistas y Funcionarios			
Nombre	Cargo en el Consejo de Administración	% de Participación	Activo de Dependencia
Nota: En caso de accionistas personas morales anotar su razón social			
III. Características y datos del proyecto tratándose de Crédito Puro			
Nombre del Proyecto:			
Ubicación:			
Calle	Número	Colonia	
Código Postal	Delegación o Municipio		Estado
Plazo de Amortización Substituta	Participación	Monto Financiamiento	Valor total del Proyecto
Plazo de Amortización Puro			\$
Capital de Trabajo			
La explotación se repartirá con: Otro <input type="checkbox"/> Ingresos <input type="checkbox"/> Puntos <input type="checkbox"/> S.F. <input type="checkbox"/>			
Calle	Número	Colonia	
Código Postal	Delegación o Municipio		Estado
Nota: En el momento que se pague este crédito			
IV. Garantía Natural			
Propietario:			
Ubicación:			
Superficie: m <sup>2</sup>			
Número y No. Escritura:			
Valor Edificado: \$			
¿Cuanto con Régimen de Propiedad en condominio? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
¿Cuanto con habilitación? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>			
Descripción general del proyecto:			



**APARTADO**  
**2**
**DOCUMENTACIÓN Y REQUISITOS**
**Financieras**

- 1 Solicitud de Crédito H.N., requirida y firmada por el representante legal de la empresa, sus apoderadas y valores (incluye los formatos de autorización de montoneros de buró de crédito de personas morales y físicas, los cuales son indispensables para el trámite).
- 2 Cédula de identificación fiscal, que incluye los datos del domicilio fiscal de la empresa.
- 3 Curriculum actualizado del promotor (formato libre y sólo en primeras operaciones).
- 4 Estados Financieros Determinados de 2 (dos) ejercicios concluidos, (que incluyan las relaciones analíticas), así como porcentajes del ejercicio del año en curso con una antigüedad no mayor a 2 meses y que incluya las relaciones analíticas.  
En caso de no contarlos; presentar estados financieros interinos que incluyan relaciones analíticas y firmados por el representante legal y el contador responsable de su elaboración (se debe utilizar enser copia de la cédula profesional), así como enser fotocopia de las declaraciones enudas del pago del I.S.R.
- 5 Flejo de efectivo del proyecto (Ingresos y Egresos).
- 6 Identificación oficial del representante legal y los accionistas de la empresa con fotografía y firma que suscriben la solicitud de crédito.
- 7 En caso de que la vivienda sea para cohabitantes del infonavit, copia del contrato de línea I del infonavit, que incluye estado de viviendas y copia de la carta de aprobación del H. Consejo de Administración (este documento puede ser presentado una vez autorizado el crédito).
- 8 Memoria descriptiva del proyecto anexando plano arquitectónico en tamaño carta.

**Jurídicas**

- 1 Copia de la escritura constitutiva del acreditado, todas las reformas incluyendo último aumento de capital, poder para actos de dominio y suscripción de títulos de crédito del representante legal, con datos de inscripción en el R.P.P. y C.  
En su caso, datos generales del caudal solidario y/o aval, incluyendo información legal y financiera (en caso de personas morales, acta constitutiva, todas las reformas, incluyendo último aumento de capital y poder para actos de dominio, con datos de inscripción en el R.P.P. y C.)
  - 2 Copia fotostática del título de propiedad de la garantía principal y en su caso de la garantía adicional con datos de inscripción en el R.P.P. y C., incluyendo fotocopia de las últimas boletas pagadas del impuesto predial y derechos por servicio de agua.
- NOTA IMPORTANTE: PARA LA FORMALIZACIÓN DE LOS CRÉDITOS SE DEBERÁ CONTAR CON CERTIFICADO DE LIBERTAD DE GRAVAMEN VIGENTE.**

**Técnicas**
**DOCUMENTOS PARA REGISTRO DE PROYECTO EJECUTIVO**
**Documentos Impresos**

- 1 Carta Solicitud para el trámite del R.P.E.
- 2 Plano de Lotificación (con sello de autorización del municipio), con señalamiento de viviendas.
- 3 Plano Arquitectónico (con sello de autorización del municipio) de cada prototipo.
- 4 Plano Estructural (con sello de autorización del municipio) de cada prototipo.

Documentos en Archivo Electrónico (formato DWG para los planos y JPEG o PDF para los documentos).

- 1 Carta Solicitud para el trámite del R.P.E.
- 2 Formato de Registro de Conjunto Habitacional (sólo si no se ha realizado el registro de conjunto)
- 3 Plano de localización y equipamiento urbano.
- 4 Plano de conjunto habitacional.
- 5 Planos constructivos.
- 6 Licencia de Fraccionamiento o Uso de Suelo o Régimen en Condominio.
- 7 Licencia de Construcción (indicando viviendas que Amparan la Licencia o en su defecto anexo firmado).
- 8 Estado de Mecánica de Suelos.
- 9 Factibilidad de Agua Potable y Alcantarillado.
- 10 Factibilidad de Energía Eléctrica.
- 11 Memoria de Cálculo Estructural.
- 12 Programa de Obra (Ejecución).
- 13 Presupuesto de Obra (completo y resumen).
- 14 Especificaciones de construcción (edificación de cada prototipo).
- 15 Especificaciones de urbanización.
- 16 Datos del Punto Responsable e D.R.C.I. (Nombre, Número de Registro y Entidad).

**Documentación adicional especial.**

- 1 Aviso de terminación de Obra (cuando la vivienda esté terminada).
- 2 Estudio Hidrológico (si el conjunto se encuentra en zona susceptible de inundación o colindante a un cuerpo de agua).

**NOTA IMPORTANTE: TODOS LOS DOCUMENTOS ESCANEADOS DEBERÁN ESTAR COMPLETOS, CLAROS Y LEGIBLES, DE LO CONTRARIO SE CONSIDERARÁN COMO DOCUMENTOS FALTANTES.**

**3****PETICIÓN DE OFERTA VINCULANTE**

Para la petición de una Oferta Vinculante no es requerido de la presentación de los documentos necesarios para la contratación del Crédito Garantizado a la vivienda, sino hasta el momento de la aceptación de la Oferta Vinculante correspondiente.

La entidad estará obligada a otorgar el Crédito Garantizado a la vivienda en los términos y condiciones que se establezcan en la Oferta Vinculante, siempre y cuando compruebe la identidad de la solicitante, la veracidad y exactitud de los datos que hubiese proporcionado, la capacidad crediticia conforme a las normas prácticas y condiciones de mercado, la realización de un avalúo practicado por un valuador autorizado y el cumplimiento de las demás formalidades que requiere la Ley.

Con base en la información solicitada en la presente solicitud, ¿Está interesado en que la Entidad le extienda una Oferta Vinculante?

SI  NO

Firma del solicitante

---

## ANEXO I

## Autorización para solicitar Reportes de Crédito Personas Morales

Por este medio autorizo expresamente a Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., S.O.F.O.L. para que por conducto de sus representantes facultados lleve a cabo investigaciones sobre el comportamiento crediticio de la empresa que represento en las Sociedades de Información Crediticia que estime conveniente.

Asimismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., S.O.F.O.L. hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas de su historial crediticio, considerando que esta autorización se encuentra vigente por un periodo de 3 años contados a partir de su fecha de expedición y en todo caso, durante el tiempo que mantenga relación jurídica con mi representante, bajo protesta de decir verdad manifiesto ser Representante Legal de la Empresa mencionada en esta autorización.

Nombre de la Empresa: \_\_\_\_\_

Registro Federal de Contribuyentes: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_

Teléfonos: \_\_\_\_\_

Fecha en que se autoriza la consulta: \_\_\_\_\_

Dezco acordante y acepto que este documento queda bajo propiedad de Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., S.O.F.O.L. para efectos de control y cumplimiento del artículo 28 de la Ley para Regular a las Sociedades de Información Crediticia.

Nombre y Firma (autógrafa) del Representante Legal

Razón social de empresa Aval Firma del representante Legal.  
Cuando aplique

## Para uso exclusivo de la empresa que efectúa la consulta

Fecha de Consulta: \_\_\_\_\_

Folio de Consulta BC: \_\_\_\_\_

## Importante:

- A) - El formato puede ser impreso en hoja reorientada de la empresa que efectúa la consulta.
- B) - Es obligatorio para la empresa que consulta anotar la fecha y folio de la captura procedimental por el sistema de Buró de Crédito.

Nota: Ser escrito por todos y cada uno de los solicitantes

#### Autorización para solicitar Reportes de Crédito Personas Físicas

Por este medio autorizo expresamente a Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., S.O.F.O.L. para que por conducto de sus funcionarios facultados lleve a cabo investigaciones sobre mi comportamiento crediticio en las Sociedades de Información Crediticia que estime conveniente.

Afirmo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, así como que Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., S.O.F.O.L. hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas de mi historial crediticio, considerando que esta autorización se encuentra vigente por un periodo de 3 años contados a partir de su fecha de expedición y en todo caso durante el tiempo que mantengamos relación Jurídica.

Nombre del Cliente: \_\_\_\_\_

Registro Federal de Comercio: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Fecha en que se autoriza la consulta: \_\_\_\_\_

Estoy consciente y acepto que este documento queda bajo propiedad de Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., S.O.F.O.L. Para efectos de control y cumplimiento del artículo 29 de la Ley para Regular a las Sociedades de Información crediticia.

\_\_\_\_\_  
 Nombre y Firma (autógrafo) del Cliente

\_\_\_\_\_  
 Nombre y Firma del Anal  
 Guarda espaldas

#### Para uso exclusivo de la empresa que efectúa la consulta

Fecha de Consulta: \_\_\_\_\_

Folio de Consulta BC: \_\_\_\_\_

Importante:

A).- El formato puede ser impreso en hojas membreadas de la Empresa que efectúa la consulta.

B).- Es obligatorio para la empresa que consulta anotar la fecha y folio de la captura proporcionando por el sistema de Buro de Crédito.

ANEXO 2 RELACIÓN PATRIMONIAL						
Relación de bienes para la obtención de crédito con Hipotecario Nacional, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Crédito Unificado que presta sus créditos de						
Nombre:	Estado CMC	Regimen Matrimonial		R.F.C. (del titular)		
Domicilio Particular						
Teléfono						
Actividad Principal						
Alcaldía del Crédito						
Comité del Crédito						
I. ACTIVOS (Cifras en miles de pesos)						
1. Inmuebles						
Tipo de Inmueble	Ubicación	Debe de la escritura y del R.R.R. Y C.		Avalúo	Gravado	
				SI <input type="checkbox"/> Valor	NO <input type="checkbox"/> N/A <input type="checkbox"/>	
				NO <input type="checkbox"/> Calentado	Valor	
				SI <input type="checkbox"/> Valor	NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>	
				NO <input type="checkbox"/> Entero	Merita	
				SI <input type="checkbox"/> Valor	NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>	
				NO <input type="checkbox"/> Entero	Merita	
2. Valores e Inversiones						
Institución/ Empresa	Inversiones bancarias		Acreditado en empresas			
	Tipo de inversión	Monto	No. acciones	Cuotas en libros	Valor Nominal	Valor contable
				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
				SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
3. Equipo de transporte						
Tipo de vehículo	Marca	Modelo	No. de Serie	Valor comercial actual	Pagado	
					SI <input type="checkbox"/> Saldo	
					SI <input type="checkbox"/> Saldo	
					SI <input type="checkbox"/> Saldo	
4. Menaje de Casa, joyas, obras de arte y otras						
Ubicación	Descripción			Valor estimado		
5. Maquinaria y Equipo						
Descripción		Valor estimado actual		Ubicación		
II. PASIVOS						
1. Bancarios						
Institución	Tipo de Crédito	Monto	Vencimiento	Moroso	Garantías otorgadas	
2. No bancarios						
Institución	Tipo de Crédito	Monto	Vencimiento	Moroso	Garantías otorgadas	

III. AVALES OTORGADOS				
Nombre del Avalado	A favor de	Cuando otorgado	Plazo	Importe

**IV. COMENTARIOS ADICIONALES**

De conformidad con lo que establece el artículo 112 de la ley de Instituciones de crédito, el cual conozco (conozcamos) plenamente y sé (sabemos) de su alcance jurídico, declaro (amos) bajo protesta de decir verdad que el (los) activo(s) aquí relacionado (s) es (son) de mí (nuestra) propiedad y no serán más gravamen que los relacionados en esta relación patrimonial.

Quién (es) suscribe (mos) la presente relación patrimonial, me (nos) comprometo (mos) a no disminuir ni gravar el (los) activo (s) aquí descrito (s), en tanto no esté (n) crédito (s) a favor de Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., en el cual me (nos) encontramos (encontramos) obligado (s) al pago, a menos que Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., me (nos) autorice por escrito, hacerlo en un porcentaje que él mismo determine.

Titular	Cónyuge
Firma: _____	Firma: _____
Nombre: _____	Nombre: _____

Nota: El Cónyuge firma únicamente en caso de régimen matrimonial de bienes comunales

Por otro lado, autorizo (amos) a Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado para solicitar información a cualquier sociedad de información crediticia constituida legalmente, a fin de evaluar mi (nuestro) estatus crediticio y solvencia económica.

Titular	Cónyuge
Firma: _____	Firma: _____
Nombre: _____	Nombre: _____

Nota: El Cónyuge firma únicamente en caso de régimen matrimonial de bienes comunales

ANEXO 13.  
Características y Requisitos del Financiamiento<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> HIPOTECARIA NACIONAL, dirección: <http://www.hipnal.com.mx/>, fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

## Crédito Empresarial

I	Nombre Producto y su destino:	Crédito Punte para la construcción de la vivienda.
II	Aforo expresado en porcentaje:	Hasta el 65% del valor del proyecto.
III	Denominación del Crédito:	Pesos Moneda Nacional
IV	Tasa de Interés Moratoria y Penalidad por Ejercicio del Crédito posterior a 12 meses:	TIIE + 7 Puntos Porcentuales. Se entenderá por tasa TIIE, la tasa promedio de ésta, que es el promedio simple aritmético resultante de todas las publicaciones del mes inmediato anterior que aparezcan en Diario Oficial de la Federación de la TIIE a 28 días que precedan al período intereses respectivo. La tasa de interés tendrá una revisión mensual conforme al comportamiento que tenga la TIIE.
V	Tasa de Interés Moratoria y Penalidad por Ejercicio del Crédito posterior a 12 meses:	Tasa moratoria será la que resulte de multiplicar por 1.5 la tasa de interés ordinaria, y la penalidad mencionada será del 0.5% sobre el monto autorizado y no dispuesto.
VI	Costo Anual Total:	19.05% Este CAT se calculó considerando entre otros elementos el 65% del valor del proyecto, monto del crédito de \$15, 600,000.00 a un plazo de pago de 24 meses.
VII	Plazo de pago:	Hasta 24 meses
VIII	Periodicidad de pago y forma de amortización	Pago de interés mensual vencido, pago de capital en una sola exhibición al vencimiento del contrato ó a través de la individualización de las viviendas, lo que ocurra primero.
IX	Condiciones de pago anticipado:	El prepago se puede hacer en cualquier momento y sólo aplica la comisión de prepago que se indica En el inciso B, subinciso b2 en el punto X.
X	Comisiones aplicables por Hipotecaria Nacional, S.A. de C.V.:	A). Comisiones Naturales Obligatorias del Crédito a1. Comisión por apertura 3 % sobre el valor proyecto. a2. Prima por seguro de daños de 1.5315 sobre el saldo insoluto. a3. Pago de derechos individuales SHF del 1 al millar más IVA sobre el monto del crédito B) Comisiones Contingentes b1. Comisión por el ejercicio posterior a 12 meses del crédito del 0.5% sobre la cantidad autorizada y no ejercida b2. 0.5% sobre el monto de prepago
XI	Información proximada de contribuciones federales y locales y de honorarios y gastos notariales:	Hasta el 5% sobre el importe del crédito. Este costo está referido a los honorarios y gastos de escrituración y puede variar en función del monto del crédito y de la legislación local aplicable.
XII	Conceptos y montos en que puede incurrir el solicitante	\$25,000.00 por concepto de estudio de factibilidad y en su caso los honorarios y

	por la no formalización del crédito:	gastos notariales que se hubieren erogado por el desistimiento del cliente de la firma de la escritura o de los trámites pendientes a la formalización del crédito.
XII	Los servicios que debe contratar:	<p>crédito:</p> <p>Por seguro de obra civil y daños el costo del seguro se calcula aplicando la siguiente fórmula :</p> <p>Saldo insoluto / % de crédito otorgado x factor de cobertura (1.5315) / 12 / 1000 + IVA</p> <p>b) Por el Registro de Proyecto Ejecutivo para tener acceso a la individualización de las viviendas mediante la SHF el 1 al millar sobre el monto del crédito. Estos costos se encuentran incluidos en el CAT.</p>
XIV	Información mínima y que conforme a políticas de Hipotecaria Nacional y a las sanas prácticas de mercado que deba reunir el solicitante:	La documentación técnica, financiera y jurídica que deberá presentar el solicitante, se relaciona en el listado que forma parte de este folleto.
XV	Los derechos que tiene el público en general:	<p>a) Puede solicitar de manera gratuita una oferta vinculante en Hipotecaria Nacional, respecto de los créditos que la ley conceptúa como créditos garantizados a la vivienda.</p> <p>b) Puede obtener, previa solicitud, el modelo de clausulado del contrato de crédito, una vez que se haya autorizado por el Comité de Crédito de Hipotecaria Nacional el otorgamiento del crédito puente.</p> <p>c) Puede elegir un valuador autorizado por la SHF, dentro del listado que le presente Hipotecaria Nacional.</p> <p>d) Puede ser informado de los riesgos inherentes al crédito puente que pretenda formalizar, respecto a variaciones en tasas de interés, inflación y tipo de cambio.</p>
XVI	Señalamiento de la Vigencia de la oferta vinculante:	Las ofertas vinculantes que expide Hipnol tienen una vigencia de 20 días naturales que se cuentan a partir de la fecha de su recepción por parte del solicitante.
XVII	Información del lugar o lugares donde se tramiten créditos puente:	Los créditos puente se tramitan directamente en las cabeceras de las Sedes Regionales, sin perjuicio de que las sucursales puedan coadyuvar en la recepción de documentos o atención para los solicitantes.

ANEXO 14.  
Requisitos Financieros, Técnicos y Jurídicos.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> HIPOTECARIA NACIONAL, dirección: <http://www.hipnal.com.mx/>, fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

## Requisitos financieros

- Solicitud de Crédito, requisitada y firmada por el representante legal de la empresa, sus accionistas y avales (incluye los formatos de autorización de Monitoreo de Buró de Crédito de Personas Morales y Físicas, los cuales son indispensables para el tramite)
- Cédula de Identificación Fiscal, que incluya los datos del domicilio fiscal de la empresa.
- Estados Financieros Dictaminados de 2 (dos) ejercicios concluidos (que incluyan las relaciones analíticas).
  - En caso de no dictaminar, agregar Estados Financieros Internos, con Relaciones Analíticas y Firmados por el Representante Legal y el Contador (de este último anexar copia de la cédula profesional) , así como parciales del ejercicio 2003 con una antigüedad no mayor a tres meses y que incluyan las relaciones analíticas.
- Declaraciones del ISR Anuales Correspondientes.
- Flujo de Efectivo del Proyecto (Ingresos y Egresos).
- Identificación Oficial del Representante Legal y los Accionistas de la empresa con fotografía y firma que suscriben la solicitud de crédito.
- Curriculum de la empresa.
- En caso de que la venta de la viviendas sea a través de Derechohabientes del INFONAVIT, deberá presentar los documentos siguientes:
  - (i) Contrato de opción de compra entre el INFONAVIT (Línea II) y el desarrollador y (ii) copia de la carta de aprobación del Consejo de administración.

## Requisitos jurídicos

- Copia certificada de la escritura constitutiva del acreditado, y de los terceros garantes hipotecarios u obligados solidarios; todas las reformas a los estatutos sociales, incluyendo el aumento de capital y poder para actos de dominio, de administración y suscripción inscrito en el Registro Público del Comercio. En caso de garantías adicionales, si el propietario del inmueble es persona física,
-

se requiere acta de matrimonio. Tratándose de personas morales, en el objeto social de los terceros garantes hipotecarios u obligados solidarios debe ser incorporada la posibilidad de otorgar todo tipo de garantías reales o garantías personales por obligaciones asumidas por terceras personas.

- Copia certificada del título de propiedad del terreno con datos de inscripción en el registro público de la propiedad.
- Copia certificada de escritura de lotificación o Régimen de Propiedad en Condominio (en caso de existir).
- Las boletas pagadas de impuesto predial y derechos de servicios de agua, que acrediten que los inmuebles ofrecidos en garantía estén al corriente en el pago de esas contribuciones.
- Identificación oficial de los principales accionistas de la empresa con fotografía y firma.
- Copia de identificación oficial de los apoderados.
- Si las personas físicas que deben comparecer a la firma del contrato son extranjeros, se requiere la documentación migratoria que acredite su legal estancia en el país.
- Los inmuebles que se ofrezcan en garantía no deben ser ejidales, con problemas agrarios, reservas de dominio o cualquier otra limitación de dominio.
- Tratándose de inmuebles Fideicomitidos, se requiere instrucción del comité técnico del fideicomitente para la constitución de la garantía y poderes del delegado fiduciario.
- Certificados de gravámenes que tramitara el notario que se encargue de la formalización del contrato.

### **Requisitos técnicos**

#### *DOCUMENTOS PARA REGISTRO DE PROYECTO EJECUTIVO*

Documentos Impresos:

- Carta Solicitud para el trámite del R.P.E.
  - Plano de Lotificación ( con sello de autorización del municipio)
  - Plano Arquitectónico ( con sello de autorización del municipio )
-

- Plano Estructural (con sello de autorización del municipio)  
Licencia de Fraccionamiento ó Uso de Suelo ó Régimen en Condominio
- Licencia de Construcción vigente, anexando listado de viviendas que amparen esa Licencia con sello del municipio o delegación política

Documentos en Archivo Electrónico (formato Dwg para los planos y JPEG ó PDF para los documentos):

- Carta Solicitud para el trámite del R.P.E.
- Formato de Registro de Conjunto Habitacional (sólo si no se ha realizado el Registro de Conjunto).
- Plano de Localización y Equipamiento Urbano.
- Plano de Conjunto Habitacional.
- Planos Constructivos.
- Autorización de Fraccionamiento ó Uso de Suelo ó Régimen en Condominio.
- Licencia de Construcción Anexando Listado de Viviendas que Amparen esa Licencia.
- Estudio de Mecánica de Suelos.
- Factibilidad de Agua Potable y Alcantarillado.
- Factibilidad de Energía Eléctrica.
- Memoria de Cálculo Estructural.
- Programa de Obra (Edificación).
- Presupuesto de Obra (completo y resumen).
- Especificaciones de Construcción.
- Especificaciones de Urbanización.
- Datos del Perito Responsable o D.R.O. (Nombre, Número de Registro y Entidad).
- Avalúo de los inmuebles que se otorguen en garantía.

*Documentación Circunstancial Requerida (será solicitada solo si es necesario)*

- Aviso de Terminación de Obra (en su caso).
  - Estudio Hidrológico (si es que el conjunto se encuentra próximo a un cuerpo de agua).
-

ANEXO 15.  
Solicitud de Crédito.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> HIPOTECARIA SU CASITA, dirección:  
[http://www.sucasita.com.mx/promotor/prom\\_pro\\_credito.asp](http://www.sucasita.com.mx/promotor/prom_pro_credito.asp), fecha de consulta: 3 de abril del 2004.

# Hipotecaria Su Casita S.A. de C.V.

## SOLICITUD DE CRÉDITO



### 1.- DATOS GENERALES

NOMBRE DE LA RAZÓN SOCIAL:			R.F.C.		GRUPO AL QUE PERTENECE		
DOMICILIO: Calle:			No. Exterior		No. Interior:		
Colonia:		Delegación o Municipio		Población:			
Estado:		Código Postal:					
TELÉFONO (s), INCLUYENDO LADA:				FUNCIONARIOS CONTACTO:			
FAX:							
LUGAR DE CONSTITUCIÓN:		FECHA:		AÑOS DE EXPERIENCIA EN CONSTRUCCIÓN:		ESPECIALIDAD:	
<b>SUBSIDIARIAS Y FILIALES:</b>							
NOMBRE			GIRO			AÑOS DE OPERACIÓN	

### 2.- ADMINISTRACIÓN

<b>PRINCIPALES ACCIONISTAS:</b>							
NOMBRE ( Representante Legal )				% DE PARTICIPACIÓN		R.F.C.	
DOMICILIO PARTICULAR (Según Credencial de Elector)							
CALLE y No.		COLONIA		MUNICIPIO	C.P.	ESTADO	
NOMBRE				% DE PARTICIPACIÓN		R.F.C.	
DOMICILIO PARTICULAR (Según Credencial de Elector)							
CALLE		COLONIA		MUNICIPIO	C.P.	ESTADO	
NOMBRE				% DE PARTICIPACIÓN		R.F.C.	
DOMICILIO PARTICULAR (Según Credencial de Elector)							
CALLE		COLONIA		MUNICIPIO	C.P.	ESTADO	
<b>PRINCIPALES FUNCIONARIOS:</b>				AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR VIVIENDA		PUESTO	TELÉFONO
NOMBRE							
<b>APODERADOS:</b>							
NOMBRE:				FACULTADES			

# Hipotecaria Su Casita S.A. de C.V. SOLICITUD DE CRÉDITO



## 3.- DATOS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO:		NUMERO DE VIVIENDAS:	VALOR DE LA VIVIENDA		
			\$		
% DE URBANIZACIÓN ACTUAL:	%	% DE CONSTRUCCIÓN ACTUAL:	%		
UBICACIÓN : ( CALLE No., COLONIA, MUNICIPIO O DELEGACION, C.P., ESTADO)					
TIPO DE LA VIVIENDA:					
SUPERFICIE DE TERRENO:		VALOR ESTIMADO DEL TERRENO:	AREA DE DONACIÓN:		
-mt2		\$ -	-mt2		
mt2 DE CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA:	mt2 POR LOTE	VALOR POR M2 DE CONSTRUCCIÓN:			
-mt2	mt2				
VALOR DE VENTA DE PROYECTO:		INDIVIDUALIZACIÓN DEL PROYECTO:			
\$ -		Profivi		Infonavit	Media / Res.
		Prosavi		Fovissste	Otros

## 4.- DATOS DEL CRÉDITO

					<i>Tipo de Crédito:</i>	
% DE FINANCIAMIENTO:	PLAZO EN MESES:	DESTINO:				
%						
IMPORTE DE CRÉDITO:	PORCENTAJE DE ANTICIPO:	IMPORTE DE ANTICIPO:	# DE MINISTRACIONES			
\$ -	%	\$ -				
IMPORTE DE LAS MINISTRACIONES SUBSECUENTES:		FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA INDIVIDUAL ( SÍ o NO ):				
		# DE VIVIENDAS INDIVIDUALES A SUBASTAR:				
No. REGISTRO SHF	TIPO DE VIVIENDA A SUBASTAR	VALOR DE LA VIVIENDA		\$ -		
<b>DESCRIPCIÓN DE LA GARANTÍA:</b>		# DE LOTES:	mt2 EN TERRENO:		-	
HIPOTECA EN PRIMER LUGAR Y GRADO SOBRE EL TERRENO Y LA CONSTRUCCIÓN UBICADO EN:						
					BAJO ESCRITURA No.:	
DESCRIPCIÓN DE GARANTÍAS ADICIONALES OFRECIDAS O REQUERIDAS :					ESCRITURA No.	

## 5.- REFERENCIAS BANCARIAS/CREDITICIAS

INSTITUCIÓN	SUCURSAL	NO. DE CUENTA	CONTACTO	LADA TELÉFONO

## 6.- REFERENCIAS COMERCIALES (3)

EMPRESA	RELACIÓN	GIRO	CONTACTO	LADA TELÉFONO

# Hipotecaria Su Casita S.A. de C.V. SOLICITUD DE CRÉDITO



## 7.- COMISIONES

(PARA USO EXCLUSIVO DE HSC)

APERTURA DE CRÉDITO:  % SOBRE EL MONTO DE CREDITO, A LA PRIMERA DISPOSICIÓN  
 COMISIÓN INDIVIDUAL:  % SOBRE MONTO DE CRÉDITO INDIVIDUAL  
 COMISIÓN INTEGRAL:  SOBRE MONTO DE CRÉDITO

TASA:  % +  - SOBRETASA

FONDEO:

## 8.- CONDICIONES Y ACEPTACIÓN

- 1.- LA SOLICITUD DEBERÁ DE SER DEBIDAMENTE REQUISITADA.
- 2.- LA DOCUMENTACIÓN DEL CHECKLIST DEBERÁ PRESENTARSE ANEXA A ESTA SOLICITUD DE FORMA COMPLETA Y ORDENADA POR SU NUMERACIÓN, EN DOS TANTOS Y EN CARPETAS TIPO LEFORT, TAMAÑO CARTA.
- 3.- HIPOTECARIA SU CASITA S.A. DE C.V., SOFOL, QUEDA FACULTADA PARA DAR DE BAJA LA OPERACIÓN, EN EL CASO DE QUE EL SOLICITANTE PROPORCIONE DATOS FALSOS O POR CUALQUIER OTRA CAUSA IMPUTABLE A ÉL, DE IGUAL MANERA LA INSTITUCIÓN NO CONTRAE NINGUNA OBLIGACIÓN DE CRÉDITO POR RECIBIR LA PRESENTE SOLICITUD.
- 4.- EL SOLICITANTE FACULTA A HIPOTECARIA SU CASITA S.A. DE C.V., SOFOL, QUE VERIFIQUE POR LOS MEDIOS QUE LA INSTITUCIÓN CONSIDERE ADECUADOS LA INFORMACIÓN Y LOS ANTECEDENTES CREDITICIOS DEL SOLICITANTE Y SUS ACCIONISTAS.
- 5.- EL CRÉDITO NO PODRÁ SER SUPERIOR AL 65% DEL VALOR DE VENTA DE LOS INMUEBLES.
- 6.- EL SOLICITANTE OTORGA SU ACEPTACIÓN Y CONFORMIDAD PARA QUE ESTA SOLICITUD SE TRAMITE SIN NINGÚN COMPROMISO PARA HIPOTECARIA SU CASITA S.A. DE C.V., SOFOL, CONFORME A LAS CONDICIONES DE LAS OPERACIONES Y POLÍTICAS DE LA INSTITUCIÓN, MANIFESTANDO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE LOS DATOS E INFORMACIÓN ASENTADOS EN LA PRESENTE SOLICITUD SON VERDADEROS Y LOS PROPORCIONA A LA INSTITUCIÓN CON EL PROPÓSITO DE OBTENER EL FINANCIAMIENTO DESCRITO, CONSCIENTE DE LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 112 FRACCIÓN I Y III DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO.
- 7.- AUTORIZO A HIPOTECARIA SU CASITA S.A. DE C.V., SOFOL A QUE LOS DEPÓSITOS CORRESPONDIENTES AL ANTICIPO Y LAS MINISTRACIONES SE EFECTÚEN DE LA SIGUIENTE MANERA:

BANCO:	<input type="text"/>	No. DE CUENTA:	<input type="text"/>
No. PLAZA:	<input type="text"/>	ESTADO:	SUCURSAL: <input type="text"/>

**Nota:** Anexar un Cheque Cancelado para verificación de la Cuenta.

México D.F. A  de  del

FIRMA DE ENTERADO Y CONFORMIDAD

ANEXO 16.

Autorización para investigar el comportamiento crediticio de la empresa y de sus principales accionistas.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> HIPOTECARIA SU CASITA, dirección:  
[http://www.sucasita.com.mx/promotor/prom\\_pro\\_credito.asp](http://www.sucasita.com.mx/promotor/prom_pro_credito.asp), fecha de consulta: 3 de abril del 2004.



**AUTORIZACIÓN PARA INVESTIGACIÓN Y MONITOREO EN  
MATERIA  
DE CRÉDITO, POR UNA SOCIEDAD DE INFORMACIÓN  
CREDITICIA  
(PERSONA MORAL)**

Por este medio autorizo expresamente a **Hipotecaria Su Casita, S.A. de C.V.**, para que por conducto de sus funcionarios facultados lleve a cabo investigaciones sobre el comportamiento crediticio de la Empresa que represento en las Sociedades de Información Crediticia que estime conveniente.

Asimismo, declaro que conozco la naturaleza y alcance de la información que se solicitará, del uso que **Hipotecaria Su Casita, S.A. de C.V.**, hará de tal información y de que ésta podrá realizar consultas periódicas de su historial crediticio, consintiendo que esta autorización se encuentre vigente por un período de 3 años contados a partir de la fecha de su expedición y en todo caso, durante el tiempo que mantenga relación jurídica con mi representada. Bajo protesta de decir verdad manifiesto **Ser Representante Legal** de la Empresa mencionada en esta autorización.

<b>NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:</b> _____			
DOMICILIO: _____			
Calle	N° ext.	N° Int.	Colonia
Deleg./mpio	Población	Estado	C.P.
TELEFONOS .	FAX	RFC	
REPRESENTANTE LEGAL: _____			
nombre			RFC

Estoy consciente y acepto que este documento quede bajo propiedad de **Hipotecaria Su Casita, S.A. de C.V.**, para efectos de control y cumplimiento del artículo 28 de la Ley para Regular a Las Sociedades de Información Crediticia.

**Nombre y Firma (Autógrafo)  
del Representante Legal.**

**Razón Social de Empresa Aval  
Firma del Representante Legal.  
(Cuando aplique)**

PARA USO EXCLUSIVO DE **HIPOTECARIA SU CASITA, S.A. DE C.V.**

**FECHA DE CONSULTA:** \_\_\_\_\_

**FOLIO CONSULTA B.N.C.:** \_\_\_\_\_

**OBSERVACIONES:**

- A) Para personas físicas, (Apoderado Legal, Aval, Principal de la Empresa etc.) se deberá llenar en el formato adecuado
- B) **Es obligatorio para la Empresa que consulta anotar** la fecha y folio de la captura proporcionado por el Sistema de Buró de Crédito.

ANEXO 17.  
Requisitos para la obtención de un financiamiento.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> HIPOTECARIA CRÉDITO Y CASA: dirección: <http://www.creditoycasa.com/cyc/>, fecha de consulta: 5 de abril del 2003.

## SOLICITUD DE APOYO FINANCIERO:

Concepto		Institución Emisora
1	Carta solicitud, con Razón Social y Domicilio legal	Promotor
2	Registro del proyecto Ejecutivo (SHP)	SHP (Sociedad Hipotecaria Federal)
3	Curriculum del promotor y constructor, obras realizadas	Promotor
4	Cartas de referencias comerciales de proveedores y Crediticias firmadas, con teléfono	Bancos

## DOCUMENTACIÓN LEGAL:

Concepto		Institución Emisora
5	Copia de Alta en Hacienda y de cédula de RFC	S.H.C.P.
6	Copia de registro del promotor IMSS, INFONAVIT, SHP y/o FOVI	Cada una
7	Copia del acta constitutiva debidamente inscrita y certificada en el registro público de la propiedad. (incluyendo, datos de inscripción)	Notario
8	Copia de la última asamblea y poderes vigentes de los representantes, ambos documentos inscritos en el registro público de la propiedad	Notario
9	Estados financieros Personales (Balance patrimonial del aval o principal accionista), debidamente firmado con copia de identificación	Contador
10	Copia de escritura de propiedad inscritas en el registro público de la propiedad	Promotor
	En caso que el promotor no sea propietario del predio deberá entregar:	
	a).- Copia de contrato del promesa de venta del terreno donde se desarrollará el proyecto, o	
	b).- Copia contrato de aportación del terreno a fideicomiso o asociación en participación y escrito que manifieste la conformidad del propietario de hipotecar la propiedad para garantizar el crédito	
11	Copia certificado de libertad de gravamen (Del bien inmueble a hipotecar, máximo treinta años de antigüedad)	R.P.P
12	Copia de boletas prediales pagada del último año (sólo en recursos GMAC).	Catastro
13	Copia régimen de Condominio (si el proyecto lo requiere)	Notario

## DOCUMENTACIÓN TÉCNICA:

	Concepto	Institución Emisora
14	Licencia de Uso de Suelo.	Obras Públicas
15	Licencia del Fraccionamiento o Subdivisión.	Obras Públicas
16	Licencia de Construcción y servicios múltiples.	Obras Públicas
17	Licencias especiales, SEDUE, áreas federales, INAH, etc, "si se requieren según autorización de fraccionamiento".	Desarrollo Urbano
18	Licencia o Factibilidad de Agua Potable, Drenaje y Alcantarillado.	Junta Agua
19	Licencia o Factibilidad de Energía Eléctrica y Alumbrado.	C.F.E.
20	Estudio de Mecánica de Suelos, con información de sistemas estructurales a utilizar.	Laboratorios
21	Memoria de Cálculo Estructural.	Estructuristas
22	Constancia de responsiva estructural, (especificando especialidad).	Estructuristas
23	Constancia de alineamientos y números oficiales.	Obras públicas
24	Plano de localización, con respecto a la ciudad, identificando las promociones más cercanas.	Promotor
25	Plano topográfico, con curvas de nivel.	Promotor
26	Plano de Proyecto Urbanístico, de notificación y usos de suelo.	Promotor
27	Plano de vialidad y áreas de donación, etc.	Promotor
28	Plano de sembrado de las viviendas, y relación de notificación.	Promotor
29	Plano de red hidráulica autorizado.	Promotor
30	Plano de red Eléctrica autorizado.	Promotor
31	Plano de alcantarillado autorizado	Promotor
32	Plano arquitectónicos, y estructurales (plantas, cortes y fachadas).	Promotor
33	Plano de acabados, instalación hidráulica, sanitaria, eléctrica y gas.	Promotor
34	Especificaciones técnicas de urbanización.	Promotor
35	Especificaciones técnicas de edificación.	Promotor
36	Especificaciones técnicas de obras exteriores, de cabecera, etc.	Promotor
37	Presupuesto de urbanización.	Promotor
38	Presupuesto de edificación.	Promotor
39	Presupuesto de arrastre, exteriores, y especiales.	Promotor
40	Programa de obra de urbanización y construcción en montos, % y tiempos	
41	Avaluó, del proyecto terminado de la garantía "terreno y obras existentes, así como de cada uno de los prototipos.	Perito evaluador
42	Recursos Humanos de los puestos relevantes, como Ingenieros, Comercialización, Administración, Finanzas, etc. sobre antecedentes de experiencia en fraccionamientos financiados por SHF y/o FOVI, INFONAVIT, FOVISSSTE, etc.	Promotor

## DOCUMENTACIÓN DE MERCADOTÉCNIA:

	Concepto	Institución Emisora
43	Estudio de Mercado, (incluye: tamaño de mercado, área de influencia.	Promotor o Despacho
44	Análisis de competencia.	Promotor o Despacho
45	Estructura de comercialización, plan comercialización, Estrategias ventas, Detección de prospectos.	Promotor
46	Cartera de dientes, (Sólo GMAC, se refiere a datos de clientes cautivos o direccionamiento de mercado).	Promotor

## DOCUMENTACIÓN FINANCIERA:

	Concepto	Institución Emisora
47	Resumen Demostrativo.	Promotor
48	Flujo efectivo del proyecto.	Promotor
49	Estados de resultados proforma.	Contador
50	Estados financieros dictaminados, o directos cuando no están obligados fiscalmente (dos últimos ejercicios con relaciones analíticas y un parcial directo con antigüedad máxima de 3 meses), con la firma de principal y el contador	Contador
51	Relaciones de pasivos bancarios, con especificación de montos, plazo, garantía, tasa de interés y destino del crédito e institución que otorga, (especificar teléfono, ejecutivo que los atiende).	Institución emisora
52	Contrato línea II y su anexo uno.	INFONAVIT
53	Copia de recibo de pago del paquete de inscripción de línea II, y la aprobación del paquete lineal II, por parte del consejo de administración del INFONAVIT.	

ANEXO 18.  
Artículos Ley de ISSSTE.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> LEY DEL ISSSTE

---

## Artículo 100:

Para los fines a que se refieren las fracciones XI, inciso f) de apartado B) del artículo 123 Constitucional; el inciso h) de la fracción VI del artículo 43 de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado; y las fracciones XIII y XIV del artículo 3º de esta Ley, se constituirá el Fondo de la Vivienda que tiene por objeto:

- I. Establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito y barato y suficiente, mediante préstamos con garantía hipotecaria, o bien, a través del otorgamiento de una garantía personal, en los casos que expresamente determine la Comisión Ejecutiva. Estos préstamos se harán por una sola vez.

## Artículo 103:

Los recursos del Fondo se destinarán:

- I. Al otorgamiento de créditos a los trabajadores que sean titulares de depósitos constituidos a su favor por más de 18 meses en el Instituto. El importe de estos créditos deberá aplicarse a los siguientes fines:
  - A) (Se deroga);
  - B) A la adquisición de habitaciones cómodas e higiénicas, incluyendo aquellas sujetas al régimen de condominio cuando carezca el trabajador de ellas;
  - C) A la construcción, reparación, ampliación o mejoramiento de sus habitaciones; y
  - D) Al pago del enganche, en el porcentaje que acuerde la Junta Directiva a propuesta de la Comisión Ejecutiva y de los gastos de escrituración, cuando tenga por objeto la adquisición de viviendas de interés social; y
  - E) Al pago de pasivos contraídos por los conceptos anteriores;

Asimismo, el Instituto podrá descontar con la responsabilidad de las instituciones de crédito, financiamiento que éstas hayan otorgado para aplicarse a los conceptos señalados en los incisos anteriores.

---

---

### **Artículo 104:**

Las convocatorias para las subastas de financiamiento se formularán por la Comisión Ejecutiva conforme a criterios que tomen debidamente en cuenta la equidad y su adecuada distribución entre los diversos grupos de trabajadores localizados en las distintas regiones y entidades del país, procurando la desconcentración de las zonas urbanas más densamente pobladas.

### **Artículo 105:**

Los trabajadores que disfrutarán del beneficio que consagra el artículo anterior, serán los que estén al servicio de los Poderes de la Unión, del Gobierno del Distrito Federal, de las entidades públicas que estén sujetas al régimen jurídico de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio Social del Estado y que además estén incorporados a los beneficios de la Ley, así como los trabajadores de confianza y eventuales de los mismos poderes y entidades públicas.

Los gobiernos de las Entidades Federativas y Municipios podrán celebrar convenios con el Instituto para incorporar a sus trabajadores a los beneficios del Fondo.

Los pensionistas gozarán de los beneficios que establece este artículo, con sujeción a los acuerdos generales que en los términos y dentro de los lineamientos de esta Ley dicte la Junta Directiva.

### **Artículo 108:**

La junta Directiva expedirá las reglas conforme a las cuales se otorgarán en forma inmediata y sin exigir más requisitos que los previstos en las propias reglas, los créditos a los que se refiere la fracción I del artículo 103. Dichas reglas deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación.

Las reglas antes citadas tomarán en cuenta, entre otros factores la oferta y la demanda regional de vivienda, el número de miembros de la familia de los trabajadores, los saldos de la subcuenta del Fondo de la Vivienda del trabajador de que se trate y el tiempo durante el cual se han efectuado aportaciones a la misma, si el trabajador el propietario o no de su vivienda, así como un salario o ingreso conyugal si hay acuerdo de los interesados. Los trabajadores podrán recibir crédito del Instituto por una sola vez.

---

ANEXO 19.  
Simulador de financiamiento crédito.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> HIPOTECARIA NACIONAL, dirección: <http://www.hipnal.com.mx/>, fecha de consulta: 5 de abril del 2004





ANEXO 20.  
Artículo 123 Constitucional.<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

**Artículo 123.- Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la Ley.**

El Congreso de la Unión, sin contravenir a las bases siguientes, deberá expedir leyes sobre el trabajo, las cuales regirán:

**A.- Entre los obreros, jornaleros, empleados domésticos, artesanos y de una manera general, todo contrato de trabajo:**

**I.-** La duración de la jornada máxima será de ocho horas;

**II.-** La jornada máxima de trabajo nocturno será de 7 horas.

Quedan prohibidas: las labores insalubres o peligrosas, el trabajo nocturno industrial y todo otro trabajo después de las diez de la noche de los menores de dieciséis años;

**III.-** Queda prohibida la utilización del trabajo de los menores de catorce años. Los mayores de esta edad y menores de dieciséis tendrán como jornada máxima la de seis horas.

**IV.-** Por cada seis días de trabajo deberá disfrutar el operario de un día de descanso, cuando menos.

**V.-** Las mujeres durante el embarazo no realizarán trabajos que exijan un esfuerzo considerable y signifiquen un peligro para su salud en relación con la gestación; gozarán forzosamente de un descanso de seis semanas anteriores a la fecha fijada aproximadamente para el parto y seis semanas posteriores al mismo, debiendo percibir su salario íntegro y conservar su empleo y los derechos que hubieren adquirido por la relación de trabajo. En el período de lactancia tendrán dos descansos extraordinarios por día de media hora cada uno para alimentar a sus hijos;

**VI.-** Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en las áreas geográficas que se determinen; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la actividad económica o en profesiones, oficios o trabajos especiales.

Los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas.

Los salarios mínimos se fijarán por una comisión nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la que podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones;

**VII.-** Para trabajo igual debe corresponder salario igual, sin tener en cuenta sexo ni nacionalidad.

**VIII.-** El salario mínimo quedará exceptuado de embargo, compensación o descuento.

**IX.-** Los trabajadores tendrán derecho a una participación en las utilidades de las empresas, regulada de conformidad con las siguientes normas:

a) Una Comisión Nacional, integrada con representantes de los trabajadores, de los patronos y del Gobierno, fijará el porcentaje de utilidades que deba repartirse entre los trabajadores;

b) La Comisión Nacional practicará las investigaciones y realizará los estudios necesarios y apropiados para conocer las condiciones generales de la economía nacional. Tomará asimismo en consideración la necesidad de fomentar el desarrollo industrial del País, el interés razonable que debe percibir el capital y la necesaria reinversión de capitales;

c) La misma Comisión podrá revisar el porcentaje fijado cuando existan nuevos estudios e investigaciones que los justifiquen.

d) La Ley podrá exceptuar de la obligación de repartir utilidades a las empresas de nueva creación durante un número determinado y limitado de años, a los trabajos de exploración y a otras actividades cuando lo justifique su naturaleza y condiciones particulares;

e) Para determinar el monto de las utilidades de cada empresa se tomará como base la renta gravable de conformidad con las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Los trabajadores podrán formular ante la Oficina correspondiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público las objeciones que juzguen convenientes, ajustándose al procedimiento que determine la ley;

f) El derecho de los trabajadores a participar en las utilidades no implica la facultad de intervenir en la dirección o administración de las empresas.

**X.-** El salario deberá pagarse precisamente en moneda de curso legal, no siendo permitido hacerlo efectivo con mercancías, ni con vales, fichas o cualquier otro signo representativo con que se pretenda substituir la moneda.

**XI.-** Cuando, por circunstancias extraordinarias deban aumentarse las horas de jornada, se abonará como salario por el tiempo excedente de un 100% más de lo fijado por las horas normales. En ningún caso el trabajo extraordinario podrá exceder de tres horas diarias, ni de tres veces consecutivas. Los menores de dieciséis años no serán admitidos en esta clase de trabajos.

**XII.-** Toda empresa agrícola, industrial, minera o de cualquier otra clase de trabajo, estará obligada, según lo determinen las leyes reglamentarias a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas. Esta obligación se cumplirá mediante las aportaciones que las empresas hagan a un fondo nacional de la vivienda a fin de constituir depósitos en favor de sus trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad tales habitaciones.

Se considera de utilidad social la expedición de una 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 regulará las formas y procedimientos conforme a los cuales los trabajadores podrán adquirir en propiedad las habitaciones antes mencionadas.

Las negociaciones a que se refiere el párrafo primero de esta fracción, situadas fuera de las poblaciones, están obligadas a establecer escuelas, enfermerías y demás servicios necesarios a la comunidad.

Además, en esos mismos centros de trabajo, cuando su población exceda de doscientos habitantes, deberá reservarse un espacio de terreno, que no será menor de cinco mil metros cuadrados, para el establecimiento de mercados públicos, instalación de edificios destinados a los servicios municipales y centros recreativos.

Queda prohibido en todo centro de trabajo, el establecimiento de expendios de bebidas embriagantes y de casas de juego de azar;

**XIII.-** Las empresas, cualquiera que sea su actividad, estarán obligadas a proporcionar a sus trabajadores, capacitación o adiestramiento para el trabajo. La ley reglamentaria determinará los sistemas, métodos y procedimientos conforme a los cuales los patrones deberán cumplir con dicha obligación;

**XIV.-** Los empresarios serán responsables de los accidentes del trabajo y de las enfermedades profesionales de los trabajadores, sufridas con motivo o en ejercicio de la profesión o trabajo que ejecuten; por lo tanto, los patrones deberán pagar la indemnización correspondiente, según que haya traído como consecuencia la muerte o simplemente incapacidad temporal o permanente para trabajar, de acuerdo con lo que las leyes determinen. Esta responsabilidad subsistirá aún en el caso de que el patrono contrate el trabajo por un intermediario;

**XV.-** El patrón estará obligado a observar, de acuerdo con la naturaleza de su negociación, los preceptos legales sobre higiene y seguridad en las instalaciones de su establecimiento, y a adoptar las medidas adecuadas para prevenir accidentes en el uso de las máquinas, instrumentos y materiales de trabajo, así como a organizar de tal manera éste, que resulte la mayor garantía para la salud y la vida de los trabajadores, y del producto de la concepción, cuando se trate de mujeres embarazadas. Las leyes contendrán, al efecto, las sanciones procedentes en cada caso;

**XVI.-** Tanto los obreros como los empresarios tendrán derecho para coaligarse en defensa de sus respectivos intereses, formando sindicatos, asociaciones profesionales, etcétera;

**XVII.-** Las leyes reconocerán como un derecho de los obreros y de los patrones, las huelgas y los paros;

**XVIII.-** Las huelgas serán lícitas cuando tengan por objeto conseguir el equilibrio entre los diversos factores de la producción, armonizando los derechos del trabajo con los del capital. En los servicios públicos será obligatorio para los trabajadores dar aviso, con diez días de

---

anticipación, a la Junta de Conciliación y Arbitraje, de la fecha señalada para la suspensión del trabajo. Las huelgas serán consideradas como ilícitas únicamente cuando la mayoría de los huelguistas ejerciera actos violentos contra las personas o las propiedades, o en caso de guerra, cuando aquéllos pertenezcan a los establecimientos y servicios que dependan del Gobierno;

**XIX.-** Los paros serán lícitos únicamente cuando el exceso de producción haga necesario suspender el trabajo para mantener los precios en un límite costeable, previa aprobación de la Junta de Conciliación y Arbitraje;

**XX.-** Las diferencias o los conflictos entre el capital y el trabajo, se sujetarán a la decisión de una Junta de Conciliación y Arbitraje, formada por igual número de representantes de los obreros y de los patronos, y uno del Gobierno;

**XXI.-** Si el patrono se negare a someter sus diferencias al arbitraje o a aceptar el laudo pronunciado por la Junta, se dará por terminado el contrato de trabajo y quedará obligado a indemnizar al obrero con el importe de tres meses de salario, además de la responsabilidad que le resulte del conflicto. Esta disposición no será aplicable en los casos de las acciones consignadas en la fracción siguiente. Si la negativa fuere de los trabajadores, se dará por terminado el contrato de trabajo;

**XXII.-** El patrono que despidiera a un obrero sin causa justificada o por haber ingresado a una asociación o sindicato, o por haber tomado parte en una huelga lícita, estará obligado, a elección del trabajador, a cumplir el contrato o a indemnizarlo con el importe de tres meses de salario. La Ley determinará los casos en que el patrono podrá ser eximido de la obligación de cumplir el contrato, mediante el pago de una indemnización. Igualmente tendrá la obligación de indemnizar al trabajador con el importe de tres meses de salario, cuando se retire del servicio por falta de probidad del patrono o por recibir de él malos tratamientos, ya sea en su persona o en la de su cónyuge, padres, hijos o hermanos. El patrono no podrá eximirse de esta responsabilidad, cuando los malos tratamientos provengan de dependientes o familiares que obren con el consentimiento o tolerancia de él;

**XXIII.-** Los créditos en favor de los trabajadores por salario o sueldos devengados en el último año, y por indemnizaciones, tendrán preferencia sobre cualquiera otros en los casos de concurso o de quiebra;

**XXIV.-** De las deudas contraídas por los trabajadores a favor de sus patronos, de sus asociados, familiares o dependientes, sólo será responsable el mismo trabajador, y en ningún caso y por ningún motivo se podrá exigir a los miembros de su familia, ni serán exigibles dichas deudas por la cantidad excedente del sueldo del trabajador en un mes;

**XXV.-** El servicio para la colocación de los trabajadores será gratuito para éstos, ya se efectúe por oficinas municipales, bolsas de trabajo o por cualquier otra institución oficial o particular.

---

En la prestación de este servicio se tomará en cuenta la demanda de trabajo y, en igualdad de condiciones, tendrán prioridad quienes representen la única fuente de ingresos en su familia;

**XXVI.-** Todo contrato de trabajo celebrado entre un mexicano y un empresario extranjero, deberá ser legalizado por la autoridad municipal competente y visado por el Cónsul de la Nación a donde el trabajador tenga que ir, en el concepto de que además de las cláusulas ordinarias, se especificará claramente que los gastos de la repatriación quedan a cargo del empresario contratante;

**XXVII.-** Serán condiciones nulas y no obligarán a los contrayentes, aunque se expresen en el contrato:

- a) Las que estipulen una jornada inhumana por lo notoriamente excesiva, dada la índole del trabajo.
- b) Las que fijen un salario que no sea remunerador a juicio de las Juntas de Conciliación y Arbitraje.
- c) Las que estipulen un plazo mayor de una semana para la percepción del jornal.
- d) Las que señalen un lugar de recreo, fonda, café, taberna, cantina o tienda para efectuar el pago del salario, cuando no se trate de empleados en esos establecimientos.
- e) Las que entrañen obligación directa o indirecta de adquirir los artículos de consumo en tiendas o lugares determinados.
- f) Las que permitan retener el salario en concepto de multa.
- g) Las que constituyan renuncia hecha por el obrero de las indemnizaciones a que tenga derecho por accidente del trabajo, y enfermedades profesionales, perjuicios ocasionados por el incumplimiento del contrato o por despedírsele de la obra.
- h) Todas las demás estipulaciones que impliquen renuncia de algún derecho consagrado a favor del obrero en las leyes de protección y auxilio a los trabajadores.

**XXVIII.-** Las leyes determinarán los bienes que constituyan el patrimonio de la familia, bienes que serán inalienables, no podrán sujetarse a gravámenes reales ni embargos, y serán transmisibles a título de herencia con simplificación de las formalidades de los juicios sucesorios;

**XXIX.-** Es de utilidad pública la Ley del Seguro Social, y ella comprenderá seguros de invalidez, de vejez, de vida, de cesación involuntaria del trabajo, de enfermedades y accidentes, de servicios de guardería y cualquier otro encaminado a la protección y bienestar de los trabajadores, campesinos, no asalariados y otros sectores sociales y sus familiares;

**XXX.-** Asimismo serán 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;

**XXXI.-** La aplicación de las leyes del trabajo corresponde a las autoridades de los Estados, en sus respectivas jurisdicciones, pero es de la competencia exclusiva de las autoridades federales en los asuntos relativos a:

**a).- Ramas industriales y servicios:**

- 1.- Textil;
- 2.- Eléctrica;
- 3.- Cinematográfica;
- 4.- Hulera;
- 5.- Azucarera;
- 6.- Minera;
- 7.- Metalúrgica y siderúrgica, abarcando la explotación de los minerales básicos, el beneficio y la fundición de los mismos, así como la obtención de hierro metálico y acero a todas sus formas y ligas y los productos laminados de los mismos;
- 8.- De hidrocarburos;
- 9.- Petroquímica;
- 10.- Cementera;
- 11.- Calera;
- 12.- Automotriz, incluyendo autopartes mecánicas o eléctricas;
- 13.- Química, incluyendo la química farmacéutica y medicamentos;
- 14.- De celulosa y papel;
- 15.- De aceites y grasas vegetales;
- 16.- Productora de alimentos, abarcando exclusivamente la fabricación de los que sean empacados, enlatados o envasados o que se destinen a ello;
- 17.- Elaboradora de bebidas que sean envasadas o enlatadas o que se destinen a ello;
- 18.- Ferrocarrilera;
- 19.- Maderera básica, que comprende la producción de aserradero y la fabricación de triplay o aglutinados de madera;
- 20.- Vidriera, exclusivamente por lo que toca a la fabricación de vidrio plano, liso o labrado, o de envases de vidrio; y
- 21.- Tabacalera, que comprende el beneficio o fabricación de productos de tabaco;
- 22.- Servicios de banca y crédito.

**b) Empresas:**

- 1.- Aquéllas que sean administradas en forma directa o descentralizada por el Gobierno Federal;
- 2.- Aquéllas que actúen en virtud de un contrato o concesión federal y las industrias que les sean conexas; y
- 3.- Aquéllas que ejecuten trabajos en zonas federales o que se encuentren bajo jurisdicción federal, en las aguas territoriales o en las comprendidas en la zona económica exclusiva de la Nación.

También será competencia exclusiva de las autoridades federales, la aplicación de las disposiciones de trabajo en los asuntos relativos a conflictos que afecten a dos o más Entidades

---

Federativas; contratos colectivos que hayan sido declarados obligatorios en más de una Entidad Federativa; obligaciones patronales en materia educativa, en los términos de Ley; y respecto a las obligaciones de los patrones en materia de capacitación y adiestramiento de sus trabajadores, así como de seguridad e higiene en los centros de trabajo, para lo cual las autoridades federales contarán con el auxilio de las estatales, cuando se trate de ramas o actividades de jurisdicción local, en los términos de la ley reglamentaria correspondiente.

**Apartado B.- Entre los Poderes de la Unión, el Gobierno del Distrito Federal y sus trabajadores:**

**I.-** La jornada diaria máxima de trabajo diurna y nocturna será de ocho y siete horas, respectivamente. Las que excedan serán extraordinarias y se pagarán con un ciento por ciento más de la remuneración fijada para el servicio ordinario. En ningún caso el trabajo extraordinario podrá exceder de tres horas diarias ni de tres veces consecutivas;

**II.-** Por cada seis días de trabajo, disfrutará el trabajador de un día de descanso, cuando menos, con goce de salario íntegro;

**III.-** Los trabajadores gozarán de vacaciones que nunca serán menores de veinte días al año;

**IV.-** Los salarios serán fijados en los presupuestos respectivos, sin que su cuantía pueda ser disminuída durante la vigencia de éstos.

En ningún caso los salarios podrán ser inferiores al mínimo para los trabajadores en general en el Distrito Federal y en las Entidades de la República.

**V.-** A trabajo igual corresponderá salario igual, sin tener en cuenta el sexo;

**VI.-** Sólo podrán hacerse retenciones, descuentos, deducciones o embargos al salario, en los casos previstos en las leyes;

**VII.-** La designación del personal se hará mediante sistemas que permitan apreciar los conocimientos y aptitudes de los aspirantes. El Estado organizará escuelas de Administración Pública;

**VIII.-** Los trabajadores gozarán de derechos de escalafón a fin de que los ascensos se otorguen en función de los conocimientos, aptitudes y antigüedad. En igualdad de condiciones, tendrá prioridad quien represente la única fuente de ingreso en su familia;

**IX.-** Los trabajadores sólo podrán ser suspendidos o cesados por causa justificada; en los términos que fije la ley.

En caso de separación injustificada tendrá derecho a optar por la reinstalación en su trabajo o por la indemnización correspondiente, previo el procedimiento legal. En los casos de supresión de plazas, los trabajadores afectados tendrán derecho a que se les otorgue otra equivalente a la suprimida o a la indemnización de ley;

**X.-** Los trabajadores tendrán el derecho de asociarse para la defensa de sus intereses comunes. Podrán, asimismo, hacer uso del derecho de huelga previo el cumplimiento de los requisitos

que determine la ley, respecto de una o varias dependencias de los Poderes Públicos, cuando se violen de manera general y sistemática los derechos que este artículo les consagra;

**XI.**- La seguridad social se organizará conforme a las siguientes bases mínimas:

- a).- Cubrirá los accidentes y enfermedades profesionales; las enfermedades no profesionales y maternidad; y la jubilación, la invalidez, vejez y muerte.
- b).- En caso de accidente o enfermedad, se conservará el derecho al trabajo por el tiempo que determine la ley.
- c).- Las mujeres durante el embarazo no realizarán trabajos que exijan un esfuerzo considerable y signifiquen un peligro para su salud en relación con la gestación; gozarán forzosamente de un mes de descanso antes de la fecha fijada aproximadamente para el parto y de otros dos después del mismo, debiendo percibir su salario íntegro y conservar su empleo y los derechos que hubieren adquirido por la relación de trabajo. En el período de lactancia tendrán dos descansos extraordinarios por día, de media hora cada uno, para alimentar a sus hijos. Además, disfrutarán de asistencia médica y obstétrica, de medicinas, de ayudas para la lactancia y del servicio de guarderías infantiles.
- d).- Los familiares de los trabajadores tendrán derecho a asistencia médica y medicinas, en los casos y en la proporción que determine la ley.
- e).- Se establecerán centros para vacaciones y para recuperación, así como tiendas económicas para beneficio de los trabajadores y sus familiares.
- f).- Se proporcionarán a los trabajadores habitaciones baratas, en arrendamiento o venta, conforme a los programas previamente aprobados.

Además, el Estado mediante las aportaciones que haga, establecerá un fondo nacional de la vivienda a fin de constituir depósitos en favor de dichos trabajadores y establecer un sistema de financiamiento que permita otorgar a éstos crédito barato y suficiente para que adquieran en propiedad habitaciones cómodas e higiénicas, o bien para construirlas, repararlas, mejorarlas o pagar pasivos adquiridos por estos conceptos.

Las aportaciones que se hagan a dicho fondo serán enteradas al organismo encargado de la seguridad social regulándose en su Ley y en las que corresponda, la forma y el procedimiento conforme a los cuales se administrará el citado fondo y se otorgarán y adjudicarán los créditos respectivos.

**XII.**- Los conflictos individuales, colectivos o intersindicales serán sometidos a un Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje integrado según lo prevenido en la ley reglamentaria.

Los conflictos entre el Poder Judicial de la Federación y sus servidores serán resueltos por el Consejo de la Judicatura Federal; los que se susciten entre la Suprema Corte de Justicia y sus empleados serán resueltos por esta última.

---

ANEXO 21.  
Indicadores de las empresas.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Obras, las constructoras más importantes de México, Año XXXI, n. 369, México, D.F., Septiembre 2003, pág. 88.

### INDICADORES DE LAS EMPRESAS

Posición	Constructora desarrolladora de vivienda	Margen neto (%) 2002	ROA (%) 2002	ROE (%) 2002	Apalancamiento (veces)	Solvencia (veces)	Computadoras (unidades)	Convergencia tecnológica 02/01 (%)	Renovación (promedio)	Origen de capital (país)	Fundación (año)
2	Corporación Geo	6.7	5.7	13.5	1.4	1.7	nd	nd	nd	Méx	1973
4	Consorcio ARA	13.7	9.9	15.2	0.5	2.9	nd	nd	nd	Méx/BMV	1977
5	Urbi Desarrollos Urbanos	11.3	9.2	24.3	1.6	1.6	1108	47.1	De 1 a 3 años	Méx	1981

nd; información no disponible.

ANEXO 22.  
Clasificación de Empresas Desarrolladoras de Vivienda.<sup>55</sup>

---

<sup>55</sup> Obras, las constructoras más importantes de México, Año XXXI, n. 369, México, D.F., Septiembre 2003, pág. 78.

## CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS DESARROLLADORAS DE VIVIENDA

Posición	Constructora
1	Empresas ICA Sociedad Controladora
2	<b>Corporación Geo</b>
4	<b>Consortio ARA</b>
5	<b>Urbi Desarrollos Urbanos</b>
7	SARE Holding
8	Desarrolladora Metropolitana
9	Desarrolladora Homex
10	Inmobiliaria Ruba
11	Geo Edificaciones
12	Consortio Hogar
13	Fisare
15	Marfil Constructora
18	Grupo Mexicano de Desarrollo
19	Edificadora Galaxia
21	Promotora de Casas y Edificios
27	Inmobiliaria Came
31	Desarrolladora Brasa
40	Constructora Arva
42	Construcciones Aurum
44	Arquitectos Aguayo y Asociados
46	Inmobiliaria Estoril
48	Inmobiliaria Yavenka
51	Dym Ingenieros Constructores
55	AISA Constructora de Puebla
56	Grupo SARE
58	Corporación Administrativa Guadiana
61	Gcmex Grupo Constructor
63	Promotora Habitacional del Guadiana
65	Constructora e Inmobiliaria Panamericana
66	Desarrolladora Inmobiliaria de Cancún
68	Desarrollos Urbanos Rime
70	Grupo GEER
72	Construcciones y Estructuras Rono
80	Novohogar
89	Laboratorio Nacional de la Construcción
91	Inmobiliaria Tyacsa
92	Grupo IPISA (Integración de Procesos de Ingeniería)
96	Barragán Diseño y Construcción
97	Maple Tree
98	Consortio Inmobiliario Galerías
99	Ingeniería Integral Representaciones e Instalaciones

ANEXO 23.  
Empresas Generadoras de Empleo.<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> Obras, las constructoras más importantes de México, Año XXXI, n. 369, México, D.F., Septiembre 2003, pág. 86.

## EMPRESAS GENERADORAS DE EMPLEO

Posición	Posición 100	Constructora	Personas	Var. (%)
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>Corporación Geo</b>	<b>9,613</b>	<b>-7.4</b>
<b>2</b>	<b>4</b>	<b>Consortio ARA</b>	<b>7,754</b>	<b>16.1</b>
3	1	Empresas ICA Sociedad Controladora	7,728	-20.4
<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Urbi Desarrollos Urbanos</b>	<b>6,756</b>	<b>4.0</b>
6	7	SARE Holding	4,540	39.3
10	9	Desarrolladora Homex	2,557	na
11	40	Constructora Arva	2,300	62.0
13	27	Inmobiliaria Came	2,125	0.0
15	58	Corporación Administrativa del Guadiana	1,870	51.7
18	11	Geo Edificaciones	1,546	-37.5
20	15	Marfil Constructora	1,500	15.4

na; no aplica. Es un caso particular que ocurre mucho en la contabilidad y se presenta cuando las cifras pasan de utilidad a pérdida y a la inversa.

---

## BIBLIOGRAFÍA

### Archivos

XII Censo General de Población y Vivienda, año 2000, México, D.F. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT).

Ley del Instituto de Seguridad y Servicio Social para los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

### Hemerográficas (Revistas, artículos, periódicos, diarios oficiales)

Anuario PROVIVAC 2001, Base por altura: evaluación y perspectivas de la industria de la vivienda.

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

La Vivienda Hoy, panorama en México, suplemento comercial, año 2, n. 14, México, D.F., Lunes 16 de febrero de 2004.

Revista Construcción y Tecnología, Vol. XVI, n. 183, México, D.F., Agosto 2003.

Revista Construcción y Tecnología, Vol. XVI, n. 187, México, D.F., Diciembre 2003.

Revista Mexicana de la Construcción, n. 581, México, D.F., Octubre/Noviembre/Diciembre 2003.

Revista Obras, las constructoras más importantes de México, Año XXXI, n. 369, México, D.F., Septiembre 2003.

**De Internet y De Base de Datos:**

<http://www.amsfol.com.mx/Default.htm>

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

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

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

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

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

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

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

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

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