

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL AUTOFINANCIAMIENTO EN MÉXICO COMO UNA
ALTERNATIVA PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA 2000-
2005

TRABAJO DE INVESTIGACION DE TESIS QUE PARA
OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA:
CARRANZA MENDOZA ULISES EDGAR.

ASESOR: MTRO. JOSÉ VENANCIO RUIZ ROCHA.

MEXICO, D.F.

2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS.

Este trabajo esta dedicado a las siguientes personas:

A Dios quién ha sido mi fuerza y esperanza en este largo camino que es la vida. Quizás me falten todos pero su presencia siempre estará presente a lo largo de toda mi existencia.

A mis Padres Petra y Rafael por todo su esfuerzo, apoyo, valores y enseñanzas de vida para mi formación como persona. Solo me resta por decir después de muchos años de trabajo: Misión cumplida. Mamá eres un ejemplo para mí, Papá te agradezco todo el tiempo que has dedicado a tus hijos.

A mi adorada Ana Lilia mención especial por su compañerismo, solidaridad, apoyo, comprensión y sobretodo por tanto amor a lo largo de toda mi carrera y de este trabajo. De todas las cosas que me han sucedido en esta vida conocerte ha sido lo más importante y significativo. Siempre has estado ahí cuando mas te he necesitado.

A mi Profesor el Mtro. José Venancio Ruiz Rocha quién me enseñó un valor fundamental en la vida: la humildad. Además de agradecer su labor educativa y su generosidad y tiempo dedicado para la elaboración de este trabajo como Profesor Tutor de Tesis. Por encima de todo su lado humano y la confianza que inspira a todos los que fuimos sus alumnos.

A Juan Carlos (q.e.p.d.), tu ausencia nunca dejará de doler a todos tus familiares y amigos, te fuiste dejándonos varias cosas que aprender entre ellas el valor de la amistad y el vivir la vida con mucha intensidad. Lamento muchísimo que físicamente ya no estés con nosotros para disfrutar de los momentos más bonitos de la vida, sin embargo se que en algún lugar estarás compartiendo con los tuyos esos momentos.

De manera general quiero agradecer a mi alma mater, a sus profesores, en especial a mis mentores y a la UNAM por la maravillosa aventura de ser su alumno, pasar por sus aulas y disfrutar de sus instalaciones. ¡Que viva la educación pública y gratuita!

A todos ellos:

Todo mi corazón, mi respeto, admiración y mi mejor esfuerzo.

Gracias, un millón de gracias.

“Solo la verdad nos hará libres”

¡Practiquemos la honestidad en todos los actos de nuestra vida!

ÍNDICE

“El autofinanciamiento en México como una alternativa para la adquisición de vivienda 2000-2005”.

Introducción General	i
Justificación	iii
Objetivo General	iii
Objetivos Particulares	iv
Hipótesis de Trabajo	v
Alcance y Limitaciones del Tema	v
Metodología	vi
Estructura del Tema	vi

Capítulo I

La vivienda, el autofinanciamiento, la teoría del ciclo vital y del ahorro y el mercado hipotecario.

1.1. La vivienda	1
1.1.1 Concepto	4
1.1.2 Funciones	4
1.1.3 Aspectos económicos de la vivienda	5
1.1.3.1 La vivienda y la macroeconomía	6
1.1.3.2 Oferta y demanda de vivienda	6
1.1.3.3 La vivienda como un bien económico	6
1.1.3.4 La vivienda como un problema público	7
1.1.4 Problemática	8
1.2.1 Los autofinanciamientos: definición	8
1.2.2 Origen	9
1.2.3 Mecanismos de operación	11
1.3 Marco teórico	13
1.3.1 La teoría del ciclo vital	15
1.3.2 Hipótesis del ingreso permanente	18
1.4 El mercado hipotecario y de la vivienda en México	19
1.4.1 Definición de hipoteca	22
1.4.2 El proceso de otorgamiento de crédito hipotecario y los riesgos asociados a la inversión de hipotecas	23

Capítulo II

Contratos de adhesión de los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento, marco legal y entidades reguladoras.

2.1 Características de los contratos de adhesión de los sistemas de comercialización dedicadas al autofinanciamiento	... 27
2.1.1 Aportaciones, pago de las cuotas totales y liquidación del grupo	... 28
2.1.2 Adjudicaciones	... 29
2.1.3 Cancelación del contrato, revocación y suspensión	... 30
2.1.4 Información a los consumidores	... 31
2.1.5 Fondo de contingencia	... 31
2.1.6 Aportaciones del proveedor y seguros	... 32
2.1.7 Auditoria e información	... 32
2.2 Fideicomisos bancarios	... 32
2.2.1 Tipos de fideicomisos relacionados con los autofinanciamientos	... 35
2.2.2 Fiduciarios	... 36
2.2.3 Fideicomitente	... 36
2.2.4 Fideicomisario	... 37
2.3 Entidades que regulan la actividad que realizan los autofinanciamientos: La PROFECO y la Secretaría de Economía	... 37
2.3.1 La PROFECO	... 39
2.3.2 Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC)	... 39
2.3.3 La Secretaría de Economía	... 41
2.4.1 Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores	... 41
2.4.2 Prohibiciones para los sistemas de comercialización	... 42
2.4.3 Obligaciones	... 43
2.4.4 Causas para suspender las operaciones de los sistemas de comercialización	... 43
2.4.5 Supervisión y auditorías	... 43
2.5.1 La Asociación Mexicana de Administradores y Promotores de Sistemas de Autofinanciamiento (AMAPSA A.C.): Origen	... 44
2.5.2 Objetivos	... 44
2.5.3 Organismos que los componen	... 46
2.5.4 Alcance y limitación del organismo	... 46
2.6 Otras entidades reguladoras	... 46
2.6.1 Banco de México	... 47
2.6.2 La Comisión Nacional Bancaria y de Valores	... 47
2.6.3 Secretaría de Gobernación	... 47

Capítulo III

La oferta de crédito hipotecario en México y sus principales participantes.

3.1.1 Características del contrato de adhesión del autofinanciamiento	... 49
3.1.2 Cuadro de amortización del sistema de autofinanciamiento	... 50

3.2.1 Características de los contratos de crédito hipotecarios de las instituciones bancarias en México	...	51
3.2.2 Principales disposiciones de los contratos de crédito hipotecario bancario	...	51
3.2.3 Condiciones generales de créditos en el sistema bancario mexicano	...	53
3.2.4 Requisitos generales para el otorgamiento de crédito hipotecario bancario	...	57
3.2.5 El costo anualizado total (CAT)	...	58
3.2.6 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario bancario	...	59
3.3.1 Las Sofoles Hipotecarias: origen, objetivos y cobertura	...	60
3.3.2 Características y principales disposiciones de los créditos que ofrecen las Sofoles Hipotecarias	...	61
3.3.3.1 El crédito hipotecario en UDIS	...	62
3.3.3.2 Tipos de créditos	...	63
3.3.4 Principales características de los créditos hipotecarios ofrecidos por las Sofoles Hipotecarias	...	63
3.3.5 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol Hipotecaria	...	64
3.4.1 Infonavit	...	65
3.4.2 Tipos de créditos hipotecarios que ofrece el Infonavit	...	65
3.4.2.1 Crédito tradicional	...	65
3.4.2.2 Crédito con apoyo-infonavit	...	65
3.4.2.3 Crédito en cofinanciamiento (Cofinavit)	...	66
3.4.2.4 Cofinanciamiento ingresos adicionales	...	67
3.4.3 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario del tipo tradicional otorgado por el Infonavit	...	67
3.5.1 Consideraciones previas para el análisis del cuadro comparativo	...	68
3.5.2 Análisis de cuadro comparativo entre las opciones financieras de los Sistemas de Autofinanciamientos vs. Bancos vs. Sofoles Hipotecarias vs. Infonavit	...	72

Capítulo IV

Legislación, políticas, programas y perspectivas de la vivienda en México.

4.1 Marco Jurídico	...	74
4.2 Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006	...	74
4.2.1 Las Comisiones	...	76
4.2.2 La vivienda como factor de desarrollo económico	...	76
4.2.3 La vivienda en el marco del crecimiento con calidad	...	77
4.3 Ley de Vivienda	...	78
4.4 Comisión Nacional de la Vivienda	...	82
4.4.1 Funciones	...	82
4.4.2 Consejo Nacional de Vivienda	...	83

4.5 Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006	... 84
4.5.1 Visión al año 2025	... 84
4.5.2 Misión de la construcción en el sector de la vivienda	... 85
4.5.3 Estrategias y líneas de acción	... 85
4.5.4 Instrumentación	... 87
4.5.5 Programas de Trabajo	... 88
4.6.1 Situación de la vivienda en México y el papel del Estado	... 89
4.6.2 Rezago habitacional	... 92
4.6.3 Patrones de distribución de la Población Mexicana	... 94
4.6.4 Características de la demanda de financiamiento para la adquisición de vivienda, situación actual y futuro	... 95
4.6.5 Oferta actual de financiamiento para la vivienda	... 98
4.6.6 Censo de población y vivienda 2005	... 103
4.6.7 Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012	... 105
Conclusiones Generales	... 107
Terminología	... 113
Apéndice	... 115
Diagramas	... 121
Anexo Estadístico	... 124
Fuentes de Consulta y Referencia	... 151

INTRODUCCIÓN GENERAL.

La vivienda representa para muchos países un indicador de bienestar social y una prioridad dentro de las acciones que un gobierno debe realizar como parte de sus políticas públicas en materia social. Además de constituir un cimiento del patrimonio de una familia, también es un elemento que articula el desarrollo social con el crecimiento económico de un país. En suma, la vivienda tiene cualidades en particular que la hacen objeto de estudio para el análisis de muchas disciplinas. Las características que más destacan de ella, además de las relacionadas con las funciones esenciales de la vida y las funciones asociadas con proporcionar una habitación segura a sus ocupantes, representa un espacio para socializar con otras personas como un lugar de encuentros regidos por costumbres o reglas sociales.

Como un bien económico la vivienda representa un activo acumulado a lo largo de toda una vida de trabajo productivo que consolida el patrimonio de la personas o de las familias, en donde la mayor parte de los ahorros se destinan para el pago de este activo que va revaluando su valor en el tiempo y, en caso de retiro una parte esencial de la riqueza acumulada durante los años de vida productiva de las personas que les permite enfrentar la disminución de sus ingresos durante la vejez mediante un plan de retiro ó simplemente se convierte en parte de la riqueza que hereda un individuo a otro y que le permite mejorar su nivel de ingresos y de vida.

En la actualidad, México atraviesa por una nueva etapa en la que el Gobierno Federal estará a cargo de ejercer el papel de promotor a través de una institución que lleve a cabo la función de coordinar todo el sector de la vivienda, cuya estrategia se caracteriza por tener una visión de largo plazo. A partir de una evaluación que toma en cuenta las variables que intervienen en el proceso de transición demográfica; en particular la formación de nuevos hogares, y los patrones de distribución de la población en México; además de considerar el rezago habitacional que se viene arrastrando, son factores que influirán de manera decisiva en la evolución de la demanda y oferta de vivienda a futuro. No obstante, la creciente concentración urbana va a ser cada vez más difícil generar una oferta de habitacional más accesible para aquellas familias con menores ingresos, además de dificultar la dotación de servicios públicos, la infraestructura urbana, la convivencia social y encarecer el nivel de vida.

De la situación actual del sector se establecen las prioridades de la política nacional de vivienda por medio de estrategias, líneas de acción y planes de trabajo, desarrollados en el documento conocido como Programa Sectorial de Vivienda. En suma, el país cuenta con una legislación que instrumenta los mecanismos para dar cumplimiento al derecho constitucional de contar con una vivienda digna y decorosa mediante toda una serie de acciones en materia de vivienda. La falta de créditos hipotecarios va a ser más arduo el

objetivo de conseguir el nivel de financiamiento necesario para satisfacer la demanda habitacional del país.

Por otro lado, los sistemas de comercialización basados en la integración de grupos conocidos con el nombre genérico de autofinanciamientos tienen como origen facilitar el acceso a bienes duraderos de primera necesidad a través de una compra programada utilizando el ahorro de los integrantes del grupo. Su aparición es una respuesta a la falta de crédito y a las condiciones de financiamiento inaccesibles para la mayoría de la población.

La gran ventaja que brinda el autofinanciamiento comparado con los créditos que ofrecen los intermediarios financieros privados (Bancos y Sofoles Hipotecarias) que participan en el mercado hipotecario nacional radica en las condiciones que ofrecen unos respecto a los otros para el otorgamiento del financiamiento consistentes en los criterios de selección y las características de los créditos, en un mercado dominado por los Organismos Nacionales de Vivienda (Onavis) que solamente otorgan préstamos a los trabajadores inscritos en alguna institución de seguridad social.

Sus diferencias más importantes con respecto a los intermediarios privados tienen que ver con el cobro de intereses, el depósito de un enganche, los requisitos mínimos para el otorgamiento del crédito; así como el tipo de cliente atendido por estas instituciones que, en el caso de los bancos son personas que buscan viviendas clasificadas como media y residencial, debido a la exposición tan alta del factor de riesgo de incumplimiento de pago que representa para los bancos ofrecer préstamos a ciertos grupos, en particular, aquellos cuya actividad se desarrolla en la economía informal o quienes forman parte de los grupos sociales vulnerables que requieren mayor atención.

Aunque se reconoce en esta investigación condiciones muy favorables para el otorgamiento de créditos hipotecarios con bajas tasas de interés a plazos fijos más o menos largos en proporción al ingreso que gana la mayoría de la población el costo del financiamiento es todavía alto en relación al costo de la vivienda financiado y a los plazos que se manejan. La penetración en cuanto al número de créditos es aún pobre no obstante se espera mejore su participación en el mercado hipotecario a futuro. En la medida en que se vayan desarrollando e incorporando otras figuras y nuevos participantes en el mercado hipotecario, las perspectivas de éste y de la demanda irán mejorando, ampliando el financiamiento y la cobertura de créditos que ofrecen todos los participantes del mercado, incluyendo a los sistemas de autofinanciamiento. En este escenario y con una perspectiva a futuro de crecimiento de la demanda de vivienda, estos sistemas tienen una gran oportunidad para desarrollarse como una opción diferente en el mercado, con características propias las cuales lo presentan como un servicio al alcance de un público que a base de un ahorro programado busca adquirir una vivienda y comenzar a formar un patrimonio para su familia.

JUSTIFICACIÓN.

La vivienda va mas allá de ser solo un espacio físico en donde, sus ocupantes realizan todas sus necesidades básicas y, su significado no extingue solamente en representar para los miembros de una familia, el centro de su vida cotidiana en el que desarrollan todas sus capacidades físicas e intelectuales para socializar con el mundo exterior. También constituye el patrimonio más importante que consolida un individuo a lo largo de su ciclo de vida productiva.

Uno de los temas más relevantes en materia de vivienda es la facilidad con la que cuenta la población para tener acceso ella, por lo que el financiamiento para su adquisición se vuelve fundamental para aspirar a alcanzar mejores niveles de bienestar. De esta forma, se deberá contar con los mecanismos adecuados que permitan proporcionar los créditos en cantidades suficientes, de acuerdo a los niveles de ingresos que percibe la población para satisfacer la demanda de vivienda que cada año requiere. La ausencia de estos mecanismos traerán como consecuencia un mayor rezago habitacional y ensanchará todavía mas la brecha de desigualdad social.

No obstante, este sistema de comercialización no se limita exclusivamente a los segmentos de la población con baja capacidad de pago debido a su menor costo, ya que puede ser considerada como una opción de financiamiento por un perfil de consumidor con mayores recursos económicos, que asimismo se encuentra en una situación de mayor ventaja frente al resto de las demás opciones de crédito que ofrece el mercado de crédito hipotecario. Además, de satisfacer la demanda de crédito de un público que esta en búsqueda de una opción de financiamiento diferente a los créditos tradicionales, que les permita planificar la compra a futuro de su primera ó segunda casa, además de poder realizar una inversión a largo de plazo de un bien raíz que le permita diferir ó postergar decisiones de consumo a futuro con la generación de un ahorro presente en forma de un activo. En ese sentido, el autofinanciamiento puede ser visto como una opción bastante confiable y segura basada en el ahorro de los miembros que integran los grupos de consumidores que lo conforman, la cuál viene a dar más variedad, competencia, solidez y complementa a las demás fuentes de financiamiento existentes en el mercado hipotecario.

OBJETIVO GENERAL.

Esta investigación tiene como propósito estudiar los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento dirigidos a la adquisición de vivienda que existen en el país como una alternativa de financiamiento viable con características propias que ofrece condiciones que se ajustan más al grueso de la demanda en México frente a las demás opciones que existen en el mercado de crédito hipotecario; v.gr. las instituciones financieras

privadas; permitiendo que las familias de menores ingresos puedan tener acceso a este activo como una manera de poder formar un patrimonio y que viene a complementar a este mercado, como una opción de financiamiento para satisfacer el rezago de vivienda existente y enfrentar el fuerte crecimiento que se espera a futuro de la demanda en las próximas décadas.

OBJETIVOS PARTICULARES.

- Establecer la importancia que para las familias es el tener acceso a una vivienda propia y vincular la necesidad de formar un patrimonio entre aquellas con la teoría del ciclo vital y del ahorro. Además de comenzar el estudio de los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento como una alternativa viable para la adquisición de una vivienda.
- Señalar que la vivienda es un bien raíz que representa una inversión de largo plazo y sobretodo uno de los activos más importantes que acumula una persona a lo largo de su vida productiva, el cuál incide en sus decisiones de consumo y ahorro en el mediano y largo plazo.
- Estudiar las características de los contratos de adhesión, el alcance y limitaciones de las entidades que intervienen como organismos reguladores de los sistemas de autofinanciamiento dirigido a la adquisición de vivienda y, señalar el marco jurídico que da sustento a las operaciones de las empresas dedicadas a ofrecer este servicio.
- Llevar a cabo la realización de cuadros comparativos entre los principales agentes que participan en el mercado hipotecario primario y los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento. Estudiar los tipos, características y requisitos para el otorgamiento de los créditos para vivienda que ofertan. Junto con la elaboración de tablas de amortización que nos permitan cuantificar el costo financiero de las distintas opciones de crédito hipotecario existentes en el mercado.
- Revisar las políticas y programas de vivienda; su alcance, objetivos y acciones, poniendo especial énfasis en el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 aplicado por la presente Administración Pública Federal. Investigar los organismos a cargo del diseño, instrumentación y ejecución en materia de vivienda junto con la legislación vigente. Además de analizar las perspectivas y los factores demográficos que afectarán la demanda futura de vivienda en México.

HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.

Demostrar que el sistema de comercialización conocido con el nombre genérico de autofinanciamiento comparado con las demás opciones de financiamiento que ofrece el mercado de crédito hipotecario para la adquisición de vivienda en México, representa condiciones que se acoplan más a la capacidad de pago de familias con menores ingresos frente a los créditos tradicionales que se ofrecen en el mercado, además de que sus características le permiten a los consumidores que integran este sistema, obtener condiciones de acceso a un financiamiento en términos más favorables, al mismo tiempo que constituye una opción complementaria cuyas características particulares la hacen diferente frente a los esquemas de crédito que existen en el mercado hipotecario.

ALCANCE Y LIMITACIONES DEL TEMA.

- El estudio comprende a las empresas que manejan sistemas de autofinanciamiento para la adquisición de vivienda. Sin dejar de lado que existen otros usos con el autofinanciamiento como son la adquisición de vehículos o la compra a algún otro bien inmueble.
- Este sistema representa una opción más que viene a complementar la oferta de crédito hipotecario existente, sin menoscabo de las ya existentes.
- La investigación considera que el destino de los créditos hipotecarios que otorgan los Bancos, las Sofoles Hipotecarias o los organismos públicos para la vivienda no se dirigen de manera exclusiva solamente hacia la compra de vivienda, sino que su alcance es mayor, ya que también comprende la construcción, remodelación o ampliación de una vivienda nueva o usada. Este trabajo tomará en cuenta esa consideración cuando se trate del destino que le darán los consumidores adjudicados a los recursos del fideicomiso formado por las cuotas de los integrantes de los grupos suscritos a este sistema comercialización llamado autofinanciamiento.
- La presente investigación tiene como limitante la falta de bibliografía en lo que se refiere al origen del sistema de comercialización llamado autofinanciamiento, así como también, la falta de una base de datos que proporcione una información completa de los administradores y promotores de este sistema.
- El estudio de investigación abarca el periodo comprendido en la pasada Administración Pública Federal (2000-2006). Aunque se hace

mención en la parte final de la investigación los objetivos en materia de vivienda trazados dentro del Plan Nacional de Desarrollo (2006-2012) de la presente Administración Pública Federal.

Por tratarse de una propuesta novedosa de estudio, se tratará de abordar el tema con las fuentes de información disponibles y; partiendo de unos antecedentes en materia de vivienda, cuyo origen se remonta a mediados de la década de los noventas.

METODOLOGÍA.

- Teorías sobre la formación del ahorro (Planteamiento Teórico) y sobre el mercado hipotecario.
- Revisión de planes y requisitos para la obtención de créditos hipotecarios.
- La aplicación y uso de formulas de matemáticas financieras como una herramienta para descubrir el costo financiero en el que se tendría que incurrir en cada opción de financiamiento analizada en esta investigación (crédito hipotecario). Aplicación teórica.
- La realización de cuadros comparativos de créditos hipotecarios como son; instituciones bancarias y Sofoles Hipotecarias.
- -Datos estadísticos de diversas fuentes en materia de vivienda, créditos hipotecarios, entre otros.
- El uso de diagramas de flujo para una mejor comprensión de los temas desarrollados en el índice de la investigación.
- Análisis de bibliografía en materia de autofinanciamiento y vivienda.

ESTRUCTURA DEL TEMA.

Comenzaremos con el capítulo I abordando el tema de la vivienda como sujeto de la investigación desde un punto de vista conceptual explorando sus diferentes aristas como un espacio social para el desarrollo de las funciones esenciales dentro de la vida del ser humano, escenario de la vida familiar; además de hacer mención de sus aspectos económicos como valor de uso y valor de cambio tratándose de un bien económico, de su lugar dentro de la microeconomía y la macroeconomía y, en términos generales señalar a grandes rasgos los diferentes aspectos que involucran su problemática.

Posteriormente, hablaremos de los sistemas de comercialización basados en la integración de grupos conocidos como autofinanciamiento dirigido a la adquisición de vivienda empezando con su definición para luego continuar con una breve reseña histórica sobre sus orígenes, desarrollo e introducción en México, para finalizar hablando sobre los mecanismo de operación y profundizar un poco acerca de las ventajas de estos sistemas de comercialización. Todo esto como parte del objeto de esta investigación. Para finalizar este capítulo refiriéndonos a la teoría del consumo y del ahorro del ciclo vital; en principio y, su relación con el sujeto de estudio: la vivienda. Esto dentro del marco del mercado hipotecario y de la vivienda en México, haciendo referencia a los riesgos asociados con la inversión de hipotecas junto con el proceso para el otorgamiento de un crédito para la adquisición de vivienda.

En el capítulo II, veremos a fondo las principales características de los contratos que usan las empresas dedicadas a ofrecer sistemas de autofinanciamiento dirigido a la compra de bienes inmuebles para integrar a grupos de consumidores al sistema. También se hará mención del tipo de información acerca de este sistema para que los consumidores conozcan todo sobre su operación, aportaciones y cuotas a cubrir, los tipos de adjudicación para conseguir el bien deseado, cancelación de contrato y los mecanismos que le permiten al sistema asegurar el cumplimiento de los fines que persigue. Además de hacer referencia de las instituciones que intervienen autorizando y supervisando las actividades que realizan estas empresas, el marco legal y el reglamento que las regula, las obligaciones y auditorias que se le practican, además de conocer sus limitaciones y prohibiciones y conocer el organismo auxiliar que les sirve de apoyo.

Para el capítulo III, el estudio se centrará en hacer una comparación de los costos incurridos por el consumidor para adquirir una vivienda de interés social en el sistema de autofinanciamiento y en otras tres opciones de financiamiento representativas de los participantes en el mercado hipotecario mexicano a través de la realización de cuadros de amortización que toman en cuenta las principales características que ofrecen estos intermediarios financieros (Infonavit, Bancos y Sofoles Hipotecarias). Al final se realizó un cuadro comparativo que reúne en el todo sobre las condiciones de crédito de estas opciones de financiamiento y las consideraciones previas que permitan realizar un análisis objetivo del costo de cada una de ellas. También se profundizará en las condiciones y los tipos de crédito que ofrecen, las características particulares de sus contratos, además de agregar algunos temas que complementen el análisis de la actividad de crédito hipotecario de los intermediarios financieros.

Por último, el capítulo IV tiene como propósito analizar el marco jurídico en donde tiene acción la política nacional de vivienda; sus lineamientos generales, instrumentos, mecanismos de operación y los organismos encargados de diseñar, coordinar, elaborar y estructurar el Programa Sectorial de Vivienda de la presente Administración Pública Federal.

Además de mencionar la visión, misión, estrategias y líneas de acción y, programas de trabajo de este; se revisara su articulación con los objetivos rectores delineados en el PND 2001-2006 y el PND de la siguiente Administración Pública Federal en materia de vivienda. También haremos un análisis y evaluación de la situación actual de este sector, así como de los factores que tiene un impacto en la demanda y oferta de la vivienda y sus perspectivas a futuro; en particular, aquellos relacionados con el fenómeno de transición demográfica por el cuál atraviesa el país y los patrones de distribución de la población, apoyados en diagramas y cuadros estadísticos ubicados en el anexo.

Capítulo I

La vivienda, el autofinanciamiento, la teoría del ciclo vital y del ahorro y el mercado hipotecario.

1.1 La vivienda.

La vivienda es un elemento fundamental del tejido social y económico de un país. Representa el espacio físico que sirve como habitación, refugio seguro y privado que proporciona protección, es el lugar en el que sus ocupantes realizan todas sus necesidades básicas como dormir, comer, procrearse; es también la esfera en donde sus habitantes básicamente los integrantes de una familia comienzan a desarrollar todas sus capacidades físicas e intelectuales para socializar con el mundo exterior, siendo el centro de la vida cotidiana.

La vivienda como *espacio social* proporciona un ambiente adecuado para las *funciones esenciales de la vida*. Surge como producto de la necesidad del hombre de procurarse descanso, -destinando para ello un lugar específico para el sueño; y a su vez un refugio en un lugar seguro, diferenciándose la habitación de acuerdo al tipo de clima y de sociedad que se trate. También es el escenario para la preparación y consumo de los alimentos y del abastecimiento necesario para el agua y el fuego. Estos elementos, de acuerdo con Jacques Pezeu,¹ además de proporcionar diversos usos como: la preparación de alimentos, el aseo, calefacción e iluminación; son generadores de relaciones humanas y favorecen un ambiente propicio para el desarrollo de las funciones elementales de su existencia. De esta forma, todos estos elementos permiten que la vivienda funcione para la existencia colectiva del grupo familiar, dándole vida a ese complejo sistema de relaciones jerarquizadas entre sus miembros manteniendo su cohesión como célula básica de la sociedad contemporánea. De igual forma representa el espacio de inserción en el grupo familiar y de aprendizaje de la vida colectiva, adquiriendo un valor muy especial como el lugar en donde se llevan a cabo los principales actos de su existencia.

La vivienda representa el *escenario de la vida familiar*, en ese sentido, la proxémica² cuya aplicación dentro de ella nos muestra cómo los vínculos familiares modifican la separación de los espacios estableciendo el tipo de relación interna entre sus miembros. El grado de especialización del espacio habitado varía menos en función de su propia amplitud que del modo de vida de sus habitantes, la necesidad de aislar ciertas funciones es la razón que determina la subdivisión del espacio, permitiendo su distribución y tránsito dentro del mismo. Cada habitación de una casa se presenta como espacio aislado del resto, de acuerdo a la importancia que se le da a su función específica. Estos espacios se

¹ En "La vivienda como espacio social".

² Analiza el uso del espacio hecho por los hombres para fines de significación, como resultado de su comportamiento expresado a través de largos siglos de vida colectiva dentro de una sociedad específica, definiendo en forma diferente las nociones de distancia (de los otros a uno mismo) y de límite (del espacio corporal). Op cit

ordenan jerárquicamente en función del valor que le sea atribuido en la sociedad, el valor dado por su ocupante habitual o el de la función que ocupa dentro de la casa. Empero, los subespacios de una vivienda también sufren otra subdivisión de acuerdo a una jerarquía de segundo grado que afecta el lugar adjudicado a cada miembro, definiendo palabras, obligaciones y derechos recíprocos. De esta forma, la casa representa el espacio percibido y utilizado de manera diferente en función del *status* personal de cada quién.

La vivienda como un lugar de encuentros abre a sus ocupantes contactos específicos con el resto de la sociedad; en particular, su función económica esta determinada por las modalidades de la vida de intercambios y, su desarrollo procede de costumbres o reglas que rigen aquellas. Empero, toda sociedad sostiene otros tipos de interacciones regidas también por otras costumbres y obligaciones. Los encuentros que tienen lugar en la casa son generalmente de carácter familiar. En ella, la gente se reúne para convivir y disfrutar de un momento de distracción, aunque también se llevan a cabo todo tipo de ceremonias y eventos sociales que fortalecen a la familia como institución. La convivencia y la proximidad dentro de cada familia tiene una doble tendencia: el anhelo de protegerse de las miradas de personas ajenas a ella se sobrepone a la necesidad natural de socializar, pero además esta por debajo de una sociabilidad selectiva que genera un acercamiento entre determinados miembros con los que se celebran prácticas colectivas basadas en la tolerancia mutua. La vivienda tradicionalmente alberga esos encuentros. Al respecto, el sentido de hospitalidad es el resultado de numerosos factores de orden personal, económico y social, entre los cuales la necesidad de intimidad, varia según las sociedades y, en cada una de ellas, en función de la clase sociocultural. Además de que los vínculos familiares representan los más fuertes exponentes de todo un sistema de solidaridades. Es así como la vivienda siempre se inserta en un sistema de relaciones con el resto de la colectividad.

La vivienda como el *marco de una actividad económica* provoca por lo general una transformación del espacio construido para tal fin e interrupciones con la parte destinada a la convivencia familiar. Es así como aparece el concepto de *vivienda-taller* que le da una especialización parcial de los espacios o en ciertos casos; según el tipo de actividad económica, puede invadir la totalidad del espacio habitado. Toda actividad realizada dentro de la casa es una manifestación del modo de vida que integra a las nociones de alojamiento y producción en un mismo ritmo de vida. En todos los casos, se trata de una descomposición del espacio social de la familia. Las actividades económicas no permiten establecer una tipología de la vivienda, por el contrario cada tipo se presta con facilidad a toda clase de actividad económica sin que su carácter altere sensiblemente alterado la disposición y distribución de los espacios de la casa.

Los diferentes tipos de vivienda que existen así como sus calidades vienen definidas por los siguientes elementos: los materiales disponibles y las técnicas de construcción, sus dimensiones, la infraestructura básica y de servicios con que cuenta, y su ubicación geográfica y el clima; así como de numerosos factores simbólicos como la clase social o los recursos económicos de sus ocupantes. En la

actualidad, la vivienda debe ofrecer otro tipo de ventajas como: el tener una ubicación adecuada (su proximidad hacia el centro de trabajo, a zonas comerciales y a centros educativos), un ambiente digno (calidad de la zona en cuanto a seguridad pública y un entorno saludable y estético), además de representar una buena inversión.

Es el lugar donde la familia consolida su patrimonio, siendo quizás el activo más importante que acumula un individuo a lo largo de su vida productiva y del cuál puede disponer para sostener su nivel de vida durante su etapa de retiro.

La vivienda también ha servido como un indicador básico para medir el bienestar de la población, representando una condición esencial para alcanzar niveles mayores de desarrollo. Es por ello, que la falta de vivienda genera desigualdad entre los diferentes grupos sociales dando paso al surgimiento de asentamientos irregulares que propician el crecimiento desordenado de las ciudades, incrementando los rezagos en materia de infraestructura urbana y de servicios, ilustrando de esta forma su complejo papel en nuestra sociedad.

Dada la necesidad que todas las personas tienen de un alojamiento adecuado, éste ha sido desde siempre un tema prioritario no sólo para los individuos sino también para los gobiernos. Por esta razón, la historia de la vivienda está estrechamente unida al desarrollo social, económico y político de la humanidad.

Dentro de los derechos ciudadanos consagrados en la constitución destacan aquellos textos que hacen referencia a cuestiones de tipo económico y social. Las políticas sociales como parte del Estado de bienestar³ abarcan una extensa gama de programas cuyo fin es la búsqueda del bienestar y la mejoría en las condiciones materiales de vida de la población. Tal es el caso del artículo 4 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en el cuál se confiere a toda familia el derecho a disfrutar de una vivienda digna y decorosa, constituyendo así la llamada Ley Federal de Vivienda cuyo objetivo es el instituir los mecanismos que permitan dar cumplimiento a esta garantía social, a través de instrumentar acciones de los sectores público, privado y social por medio del Sistema Nacional de Vivienda mediante la elaboración del Programa Sectorial de Vivienda como mecanismo programático de las acciones de las entidades públicas en la materia.

Mas adelante veremos como el ritmo de crecimiento del proceso de urbanización ligado al de industrialización y los cambios en la estructura demográfica del país; en particular éste último; van a condicionar la participación, las políticas y las estrategia a seguir por parte del Gobierno Federal en materia de vivienda para atender sus problemas, los rezagos y las necesidades de habitación de la población a futuro.

³ Su concepto parte de la premisa de que el gobierno de un Estado debe ejecutar determinadas políticas sociales que garanticen y aseguren un nivel mínimo de vida para sus ciudadanos dentro de todo el espectro de la seguridad social. Los programas gubernamentales están financiados con recursos públicos y son de carácter gratuito generando un proceso de redistribución de la riqueza intentando corregir la desigualdad de oportunidades entre la población. Es por ello, que la política social de un gobierno debe ser concebida como un programa de acción del Estado en materia social, dirigido a realizar algún tipo de cambio en las estructuras sociales de una sociedad. Para mayor información consultar la Enciclopedia Microsoft Encarta 2000.

1.1.1 Concepto

De lo anteriormente expuesto consideramos que la vivienda es un medio indispensable para la existencia misma y esencial para su reproducción, que en primer término trasciende el ámbito puramente físico, el cual no sólo supone una expresión material que sirve exclusivamente como una habitación destinada al descanso y a la satisfacción de las necesidades básicas; sino que además es el escenario donde inicia y se desarrolla la convivencia humana, en principio y posteriormente las relaciones con el mundo exterior; entendido este como sociedad; y que también sirve como un indicador de bienestar social que permite a los integrantes de los hogares que la conforman; -individuos y a las familias- generar las condiciones que le permitan alcanzar su desarrollo social y económico. También es considerado como un bien social, con características propias que refleja fielmente las condiciones reales de vida de la población, que guarda una estrecha relación con la actividad económica.

Para Smith,⁴ la economía de la vivienda implica una investigación de las diversas dimensiones físicas, sociales y psicológicas que el alojamiento reviste ante los ojos del consumidor, ya que la eficacia real de su sector depende del logro de un equilibrio complejo entre las exigencias personales, instituciones, vínculos espaciales y los costos de los recursos. Razón por la cual, la vivienda no solamente es un conjunto de recursos que pueden recibir el nombre de *albergue*, sino que para una mejor comprensión de su mecanismo económico, las características de comodidad, intimidad, ubicación e inversión son tan importantes como los recursos materiales empleados en la vivienda.

1.1.2 Funciones.

La vivienda además de funcionar como hábitat que cubre algunas necesidades básicas del ser humano es también el lugar donde se despliega la vida familiar, haciendo posible su desarrollo como institución social, siendo la familia el núcleo básico de la sociedad. Además de conformar una red de *escenarios conductuales*⁵ de los procesos grupales que conforman la vida familiar.

De acuerdo con Lilia Padilla⁶ la vivienda debe cubrir ciertas necesidades básicas, por lo que la condición mínima necesaria para que alcance cierto nivel de calidad es que satisfaga plenamente ciertas funciones. Entre las principales funciones que cubre la vivienda podemos mencionar

- i) Protección, que brinda a sus ocupantes de agentes externos;
- ii) Comodidad y Funcionamiento, como expresión de los patrones culturales de la sociedad contemporánea y los hábitos y costumbres de vida de los individuos y las familias que las habitan;

⁴ En “Sociología y economía de la vivienda”, Pág. 10

⁵ En “Aspectos sociales de la población en México: Vivienda”, de Padilla, Liliana.

⁶ Op. Cit. En el Capítulo I de este texto se puede encontrar en forma mas extendida las funciones que deben ser cubiertas por la vivienda.

- iii) Privacidad, entendida como la capacidad para aislarse de manera voluntaria respecto al entorno físico exterior y social que poseen sus moradores, la cuál es consecuencia directa del tamaño de la vivienda y del número de los ocupantes que la habitan;
- iv) Higiene, la cuál ofrece las condiciones para reducir las probabilidades de contraer enfermedades y;
- v) Localización, que se refiere a la ubicación de la familia respecto a los servicios públicos.

Entre los requisitos mínimos que debe tener la vivienda para que esta pueda apreciarse de ser “*socialmente adecuada*”; -los cuales se justifican, de acuerdo con Santillana⁷ como razones de bienestar común, que permitan el ejercicio de las funciones de la vida familiar; se refieren al tamaño mínimo de las habitaciones que componen a la vivienda; en particular, al número de estas, considerando como un grado aceptable cuando el progreso económico alcanzado por un país determine una menor tolerancia de la población al hacinamiento, y la superficie funcional de las piezas y subpiezas,⁸ considerando la composición de la familia y; al mobiliario mínimo necesario para hacerla habitable. Además de la dotación de servicios y de las “condiciones de composición”; cuando la vivienda se ubica en un edificio, que aseguren un mínimo de iluminación, ventilación, etc., de la vivienda.

1.1.3 Aspectos económicos de la vivienda.

La vivienda representa no solamente un espacio para vivir sino también una inversión, que desde un punto de vista financiero es el activo más importante que en su mayoría, los individuos –ó familias- logran acumular a lo largo de su vida productiva. El valor de esta inversión financiera puede aumentar en función de la demanda de casas que existan en un determinado lugar. Empero, la calidad de la inversión de una vivienda es muy compleja, por lo que cada una debe revisarse aparte.

El mercado de la vivienda es una mezcla de iniciativa privada y actividad gubernamental dedicada principalmente a la producción (construcción), manejo, distribución y financiamiento, el cuál para su desenvolvimiento eficaz requiere apoyarse en una oportuna intervención estatal, aún incluso en países que conceden al mercado la mayor libertad para la toma de decisiones económicas.

Las actividades comerciales relacionadas con este sector dependen para su buen funcionamiento de la existencia de un conjunto de leyes, instituciones y organismo públicos. Siendo, en primer término la existencia de un sistema que defina los derechos de propiedad y que permita establecer los procedimientos para el traspaso de dichos derechos, como la base para el funcionamiento de este mercado.

⁷ Santillana Antonio. En “Análisis económico del problema de la vivienda”, Pág. 15-21. En el se establece la superficie mínima de las piezas, de acuerdo al principio de espacio funcional que se refiere a no agregar mas espacio del que realmente se requiere.

⁸ Vestíbulo y pasillos.

En particular, el financiamiento dirigido a la creación y adquisición de la vivienda exige la existencia de un tipo especial de instituciones financieras –ó mas bien, de intermediarios-, que sean capaces de recolectar y acumular el ahorro de los agentes económicos superávitarios en el corto plazo para destinarlo en forma de préstamo a los agentes económicos que lo necesitan en el largo plazo. De esta forma, el financiamiento de la vivienda implica la inversión a largo plazo en un tipo de bien –activo económico en forma de riqueza- que es muy durable, heterogéneo, que carece de liquidez y no es fácilmente vendible. Razón por la que la intervención estatal es muy frecuente tanto para regular el funcionamiento de las instituciones financieras como en forma directa, a través de sus propias instituciones.

1.1.3.1 La vivienda y la macroeconomía.

En general, la economía se ocupa de la asignación de recursos escasos para satisfacer las necesidades de consumo de la población. Empero, esto crea un problema al tener que asignar recursos entre bienes alternativos y también entre usuarios potenciales en alguna forma aceptable. Al respecto, para separar el sector de la vivienda del conjunto de todas las actividades productivas de la economía, tenemos que recurrir a la parte del ingreso que corresponde al sector del total del Producto Interno Bruto (PIB). En su término mas amplio, el sector de la vivienda se refiere al valor de todos los bienes y servicios que intervienen en el sector consistentes en construcción de casas nuevas durante el periodo; el gasto en remodelación y mantenimiento de las unidades ya existentes; los gastos en rentas, administración y traslado. Además de contabilizar la parte de los ingresos del gobierno destinados a la vivienda en forma de exenciones de impuestos, subsidios directos, apoyos de otro tipo y gastos públicos en infraestructura, conservación y servicios.

1.1.3.2 Oferta y demanda de vivienda.

Por otro lado, la microeconomía se ocupa de la forma en que se establece el equilibrio cuando la demanda total de vivienda se confronta con la oferta total. De esta forma, la demanda total de viviendas es la suma de los gastos por consumo de vivienda, las erogaciones públicas en ese rubro y las inversiones correspondientes del sector financiero. En tanto, la oferta abarca los aumentos de viviendas existentes, los servicios relacionados con el funcionamiento del mercado y los servicios intangibles prestados por las casas ya existentes debido a que se ocupan. Cuando la demanda y la oferta encuentran un punto de equilibrio, podemos esperar que el resultado de las decisiones de mercado ejerzan influencia en el alcance y composición en la fracción correspondiente a la vivienda en la producción total de un periodo siguiente.

1.1.3.3 La vivienda como un bien económico.

La cuestión que encierra este concepto se define de la siguiente forma, la vivienda es uno de los artículos de mayor vida que se producen en el sistema económico, siendo un bien duradero de capital y su duración plantea situaciones complejas de

índole económica y comercial. Como ejemplo, su durabilidad consiste en que, cuando un artículo se crea o se vende se tendrá que calcular su valor pronosticando su capacidad de rendimiento sobre un largo periodo futuro. Esto significa que cuando un inversionista calcula el valor presente de una estructura debe formular algunas suposiciones sobre la duración de su vida útil y su productividad, debiendo estimar además los cambios en la demanda a medida que avanza el tiempo y cambian las condiciones de mercado.⁹

Por último, el hecho de que la vivienda sea un bien duradero significa que es un activo de inversión, el cuál represente riqueza de capital. Al respecto, la creación de vivienda exige de la sociedad la existencia de ahorros y su captación, para desviarlos respecto a otras oportunidades de inversión. Esto es así, porque la vivienda no puede pagarse mientras se va consumiendo, porque alguien debe pagarla –algún tipo de inversionista, mediante sus ahorros-, y posteriormente, ponerla a disposición del usuario. Por esta razón, el sector de la vivienda esta ligado íntimamente con el mercado financiero y, el estudio de la economía de la vivienda responde a un análisis de la estructura y de las posibilidades de la instituciones de crédito, las cuales proveen los recursos económicos para la adquisición de vivienda.

1.1.3.4 La vivienda como un problema público.

La iniciativa privada no puede satisfacer plenamente las necesidades de vivienda de las familias con menores ingresos dado que no cuenta con las condiciones para suministrar las instituciones legales y financieras para el funcionamiento del sector. Situación que genera una preocupación pública por dotar a toda la población de un alojamiento digno razón por la que el Estado interviene para resolver el problema social de la demanda de la vivienda, modificando su naturaleza a través de subsidios o de la oferta mediante inversiones públicas, además de normar el funcionamiento de las entidades privadas para su buen desempeño. Por ello, la formulación de políticas públicas en materia de vivienda exige un tipo especial de análisis económico que permita comprender las interacciones entre los sectores público y privado para obtener los recursos necesarios para procurar el bienestar de la población, el cuál pasa por la necesidad de diseñar un programa público que de a conocer las limitaciones para alcanzar el equilibrio en el mercado por parte del sector privado y como este equilibrio se vería afectado con la participación estatal. Entre el Estado y el conjunto de condiciones que sus políticas públicas pretenden crear para modificar las características del mercado, interviene un largo proceso para el desarrollo de buenos programas de vivienda. es ese sentido, que el análisis económico debe indicar cual de las opciones tendrá mayor éxito en alcanzar las metas propuestas.

⁹ Estos cambios en las condiciones de mercado se refieren a los ingresos, el número y preferencias de las familias ; la cantidad y calidad de la oferta.

1.1.4 Problemática.

El principal problema habitacional se relaciona con una brecha existente entre la oferta y la demanda de vivienda causada por los desequilibrios del sistema económico originado fundamentalmente por el acelerado crecimiento industrial y urbano, además de la migración dirigida a las ciudades; el cuál se caracteriza por presentar un déficit permanente que va acumulándose en las grandes urbes, en el que las necesidades habitacionales de la población exceden la producción de vivienda y el abastecimiento de servicios públicos y equipamiento urbano.

En el mundo, las principales causas de la falta de vivienda se relacionan con la concentración de la riqueza, la falta de empleos bien remunerados y, de ingresos suficientes que permitan tener acceso a una habitación propia. En particular, en América Latina el problema de la vivienda en las ciudades se asocia al acelerado ritmo de crecimiento de urbanización. Empero, todavía algunos países han visto empeorar su situación en materia de rezago habitacional debido a las crisis económicas y posteriormente a las políticas de ajuste que han restringido el crédito para la adquisición o construcción de vivienda de interés social (Padilla, 2002:27). En tanto, en las zonas rurales podemos observar la falta de materiales a precios razonables, de instrumentos y técnicas de construcción y de garantía jurídica sobre la propiedad; además de que el proceso habitacional en estos lugares se debe a la autoconstrucción.

En suma, en América Latina podemos encontrar cuatro factores que caracterizan la problemática de la vivienda en la región: a) la falta de ingresos suficientes que permitan adquirir o rentar una vivienda digna; b) aunado con el crecimiento de un sector *informal* orientado a la autoconstrucción de vivienda en asentamientos irregulares, constituido en algunos casos como el principal constructor de vivienda; c) el grado de urbanización alcanzado en algunas urbes de la región y; d) la necesidades de contar con mayores espacios con infraestructura y mobiliario urbano destinados para la construcción de vivienda, junto con un esfuerzo adicional de parte de los gobiernos locales para proporcionar una cobertura total y con calidad de los servicios públicos.

1.2.1 Los autofinanciamientos: definición.

Se trata de un sistema de comercialización basado en la integración de un grupo de consumidores que realizan aportaciones en forma periódica de sumas de dinero correspondientes a una cuota determinada en un monto establecido por un contrato de adhesión, así como los términos y condiciones del sistema. Dichas aportaciones irán sufriendo modificaciones a lo largo del plazo en que dura el contrato en función de un factor de actualización, las cuales a su vez formarán un fondo común que irá a dar a un fideicomiso administrado por un tercero. El destino final del fondo estará dirigido a la adquisición de diversos tipos de bienes muebles e inmuebles nuevos o usados¹⁰ y a la prestación de servicios tales como viviendas de todo tipo, terrenos, locales y edificios comerciales, automóviles,

¹⁰ Con un determinado número de años de vida útil probados del bien en cuestión, según aplique a los términos y condiciones de los contratos de adhesión de este tipo sistemas de comercialización.

maquinaria y equipo, entre otros. Por último, dichos bienes son asignados a los consumidores bajo procedimiento de adjudicación que van desde la antigüedad de los consumidores dentro del grupo, sorteo, puntaje, subasta o adjudicación mínima signados en el contrato de adhesión registrado ante la PROFECO¹¹.

1.2.2 Origen.

El primer antecedente que se tiene del autofinanciamiento se remonta en Europa después de la Segunda Guerra Mundial, como un sistema de compras a futuro. En particular, en Alemania se trato de un mecanismo que integra a grupo de personas con la capacidad de realizar pagos mensuales que le permitió a la población de este país tener acceso a bienes duraderos de primera necesidad¹², dado que no existía un sistema de financiamiento que permitiera su adquisición.

Posteriormente, en Brasil¹³ en la década de los cincuenta, los sindicatos en la ciudad de Sao Paulo crearon los llamados “*fondos mutuos*”, como respuesta para hacer frente a la severa crisis inflacionaria de este país y con el fin de que los trabajadores pudieran adquirir bienes muebles.

Mientras que en Brasil iba en ascenso la popularidad del autofinanciamiento entre la población, el uso de este sistema de comercialización fue extendiéndose por toda Sudamérica conociéndose con los nombres de “*consorcio*” o “*ahorro previo*”¹⁴.

En México, se introduce este sistema en la década de los setentas a través de la experiencia de otros países y de la asesoría especializada mediante un esquema que facilitaba la compra de automóviles¹⁵; el cuál tras la crisis de inicios de los ochentas sufrió cambios, ya que este sistema resultaba muy beneficioso para los primeros consumidores adjudicados; sin embargo, los últimos adquirirían una deuda mucho mayor que el valor de bien recibido, apareciendo un nuevo esquema

¹¹ Procuraduría Federal del Consumidor.

¹² En los primeros años de la posguerra, la población de Alemania enfrentó una situación económica difícil, padeciendo severas carencias por la falta de financiamiento y de recursos económicos, por lo que en un principio el primer esquema de autofinanciamiento se utilizó para la compra de equipos de calefacción a través de un mecanismo el cuál divide el valor del bien entre un plazo determinado por los participantes de un grupo y, posteriormente se compraba un producto cada mes hasta que todos los integrantes del grupo tuviesen el suyo. Bibliografía tomada de la página de Internet de AFISA.

¹³ El uso del autofinanciamiento en este país sirvió en un principio para la compra de automóviles, cuando cada miembro del grupo adquiría el suyo con el dinero recolectado por todo el grupo hasta que todos sus miembros fueron propietarios de un vehículo, ya que los altos intereses cobrados por los Bancos imposibilitaba su adquisición. En la actualidad, los proveedores que proporcionan estos sistemas son conocidos como “administradores de consorcio”, Op cit

¹⁴ Tal es el caso de Perú con sus “Empresas administradoras de fondos colectivos”, DOF 19 de Septiembre de 2000.

¹⁵ El autofinanciamiento con visión empresarial fue concebido en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, con la formación del Consorcio Albarrán para la adquisición a futuro de automóviles Volkswagen. Para mayor información ver la página de Internet de AMAPSA.

basado en un porcentaje compensatorio¹⁶ y, mas recientemente en un factor de actualización¹⁷ que toma en cuenta a la inflación.

En tanto, el autofinanciamiento inmobiliario intento iniciar en 1989 con dos empresas nacionales: Plan Firme y Aco¹⁸, las cuales gozaron de éxito casi inmediato con miles de consumidores. Empero, el Gobierno Federal suspendió sus actividades. En la primera, entregó la administración del fideicomiso al Departamento Fiduciario de Banca Serfín, quién se encargo de ejercer la cobranza sin integrar a nuevos consumidores hasta que en 1997 se benefició al último. Mientras que el segundo promovió un amparo contra la autoridad que le fue otorgado en 1994 y hasta la fecha sigue operando.

Es hasta mediados de 1994 cuando el autofinanciamiento inmobiliario es reconocido por el Gobierno Federal, año en el que es publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF), la legislación que permite aplicar este sistema para la adquisición de bienes muebles nuevos, así como para la prestación de servicios y compra, remodelación, ampliación y construcción de cualquier tipo de bien inmueble. Aunque su rápido desarrollo ha provocado una constante regulación del Gobierno Federal, además de que la oportuna y gradual regulación ha permitido mantener sus operaciones dentro del marco de derecho. En la actualidad, la Norma Oficial Mexicana vigente (NOM-143-SCFI-2000) conocida con el nombre de “Prácticas comerciales-elementos normativos para los sistemas consistentes en la integración de grupos de consumidores para la adquisición de bienes y servicios” (sistemas de autofinanciamiento), la cuál establece las características de los sistemas de autofinanciamiento, los elementos de información que debe contener el contrato de adhesión, así como la información que se debe proporcionar al consumidor.

En particular, el autofinanciamiento automotriz en México ha logrado consolidarse alcanzando a finales de 1994 financiar a más del 50% del total de los vehículos vendidos en ese año.

En la actualidad, este sistema ha venido desarrollando sus procesos respaldados por la tecnología y los medios administrativos más modernos para una ejecución más confiable del sistema brindándole seguridad, confianza y transparencia en el manejo de los recursos a sus miembros; consolidándose como un importante apoyo financiero para aquellos sectores de la población que han quedado excluidos del crédito bancario. Por otro lado, la figura del fideicomiso ha permitido integrar una relación más ordenada entre los aspectos financieros y legales, estableciendo un manejo mas correcto de los fondos colectivos administrados en este entre sus integrantes. Además de que el autofinanciamiento se convierte en una alternativa para estimular el ahorro interno y facilita la compra de bienes duraderos a mas

¹⁶ Este esquema permite congelar la aportación mensual al momento en el que el consumidor se adjudica el bien en cuestión, previniendo una posible inflación.

¹⁷ Este factor se aplica en los contratos de autofinanciamiento para la adquisición de algún tipo de bien inmueble; principalmente la compra de una casa; para ir actualizando el valor futuro de los contratos considerando la inflación .

¹⁸ Op. cit.

familias sirviendo como un mecanismo social, accesible y dinámico, que ofrece la oportunidad de tener acceso a una mejor calidad de vida.

1.2.3 Mecanismos de operación.

Se presenta el autofinanciamiento como un sistema de comercialización que permite fomentar el ahorro a través de la integración de grupos de consumidores los cuales realizan aportaciones de dinero mediante cuotas mensuales de acuerdo al valor del contrato, integradas generalmente por estas mas un porcentaje por concepto de gastos de administración generados y un costo adicional por seguro de vida, que deberán cubrirse a lo largo del periodo que dura el contrato. Además, para ingresar al sistema se deberá realizar un pago de inscripción o apertura de contrato, el cuál varía entre 1.5 y 2.5% del monto de financiamiento mas un porcentaje adicional de este al momento de la adjudicación. Todo esto representa la utilidad de las empresas dedicadas al autofinanciamiento ya que estas no son intermediarios financieros.

No obstante, el consumidor puede realizar aportaciones anticipadas para reducir el plazo o en caso de no estar adjudicado aumenten sus posibilidades de obtener el financiamiento; sin incurrir en penalizaciones, así como tampoco en los gastos de administración y seguro de vida.

Estas aportaciones son ajustadas periódicamente por un factor de actualización que puede estar ligado a un porcentaje predeterminado en el contrato, a una tasa de interés de referencia, a la inflación o al salario mínimo. De esta forma, los participantes del grupo aseguran que el financiamiento; valor del contrato firmado; que recibirán será mayor, ya que el factor de actualización compensará en parte los incrementos futuros en el precio de la vivienda.

Las cuotas de todo el grupo estarán resguardadas en una cuenta de fideicomiso, en donde, los fiduciarios responsables son Bancos, compañías de seguros o afianzadoras; quienes son las responsables de administrar y asignar los recursos en eventos de adjudicación pública. Al respecto, la forma como operan los autofinanciamientos consiste en una reunión de adjudicación en la que participan los integrantes del grupo que se encuentran al corriente en sus cuotas, a través de la adjudicación obligatoria¹⁹ y de la adjudicación obligatoria²⁰. En forma periódica se realizan subastas en las que los consumidores ofrecen adelantar mensualidades para obtener el financiamiento con mayor rapidez, además de sorteos.

Esto con el objetivo de que los consumidores integrantes de dichos grupos puedan acceder a estos recursos para realizar la compra del bien inmueble deseado; trátese de una casa habitación, terreno, local comercial, etc.; o bien para la construcción, ampliación o remodelación de una vivienda nueva o usada, de acuerdo a lo establecido en los términos y condiciones del contrato de adhesión

¹⁹ Esta adjudicación es para aquellos integrantes que acumulen el número de pagos puntuales de vencimiento natural y un cierto porcentaje de pago.

²⁰ Aplica en caso de fallecimiento o incapacidad permanente total del integrante siempre que se encuentre al corriente de sus pagos.

firmado por el consumidor y por la empresa que ofrece este sistema de comercialización. Sin embargo, existe un riesgo de liquidez que puede presentarse ante la falta de pago de algunos miembros del grupo y que los recursos depositados en el fideicomiso sean insuficientes para otorgar el financiamiento a aquellos miembros que hayan sido adjudicados.

Este contrato se encuentra registrado ante una *autoridad pública*²¹ que es la encargada de regular las condiciones y requisitos que éste debe observar, estableciendo el monto, el plazo y los procedimientos de asignación²² que establece la empresa para adjudicar el valor del contrato firmado al consumidor, para que una vez que éste haya obtenido el financiamiento, adquiera el bien inmueble de su preferencia.

Mientras tenga vida el contrato, la propiedad quedará en garantía en favor de los demás integrantes del grupo y deberá ser asegurada contra posibles daños. Por último, una vez que todos los participantes han sido adjudicados se cierra el grupo.

Entre las ventajas mas importantes de este sistema de comercialización, podemos encontrar las siguientes:

- Requisitos y garantías mínimos para celebrar el contrato de adhesión al sistema.
- No se requiere comprobar ingresos, ni tener un aval.
- La aportación mensual al sistema depende de la capacidad de pago del cliente, recomendando que esta sea menor o igual al 25% del ingreso mensual que sirvió para determinar la aportación.
- No se necesita de un enganche mínimo.
- El sistema no cobra intereses.
- En algunos casos, las empresas que ofrecen este servicio cuentan con un seguro de desempleo.
- Sin revisar el historial de crédito del solicitante en el Buró.

Empero, tratándose de un sistema basado en el ahorro generado a través de la aportación de sus clientes a un fondo común y a pesar de que el costo de este financiamiento es inferior al de un crédito hipotecario, encontramos que su principal desventaja es el tiempo que les lleva a éstos adjudicarse el valor actualizado del contrato para la adquisición del inmueble deseado, el cual varía en un tiempo de espera de alrededor de un 35%²³ del plazo de vencimiento

²¹ Al no estar considerado el autofinanciamiento como una institución financiera su regulación y operación esta a cargo de la PROFECO, así como de la Secretaría de Economía (SE). Empero, las cuentas de fideicomiso bancario son supervisadas por las autoridades financieras como son: la SHCP, la CNBV y el Banco de México. Autofinanciamiento, página de Internet de la SHCP.

²² La asignación del valor del contrato puede ser por subasta, antigüedad, sorteo o acumulación de puntos, según el mecanismo establecido por cada empresa que presta este servicio.

²³ Se comienza haciendo aportaciones en UDIS durante un periodo que va de los 40 a los 60 meses y, una vez que se adjudica el valor del contrato para realizar la compra del inmueble, se comienza a pagar con tarifas fijas. Revista Inversionista, junio 2003.

señalado en el contrato, siempre y cuando no se subasten o adelanten cuotas mensuales para apresurar la adjudicación del contrato.

Además, las penalizaciones en que incurren aquellos miembros que se retrasan en sus pagos son superiores a las que cobran los créditos hipotecarios, así como si se falla en más de dos cuotas la empresa podrá rescindir el contrato aplicando la misma pena igual que si se tratara de una cancelación²⁴.

1.3 Marco teórico.

Uno de los activos más importantes acumulados por las personas a lo largo de toda su vida productiva es la vivienda, que constituye un bien económico cuyo valor está expuesto a diversos factores como son las condiciones de mercado, eventos físicos y de riesgo, inflacionarios, entre otros; además de ser un indicador que mide el nivel de bienestar de la población y de todos sus elementos intrínsecos a esta que proporciona a sus ocupantes en su papel de habitación. Bajo este contexto, la vivienda es uno de los principales activos con el que cuentan las familias en México, representando su adquisición para la gran mayoría de las personas una compra que se realiza por vez primera y única, ya sea a través de un crédito otorgado por una institución privada (cuando la capacidad de pago de la persona que solicita el crédito le permite adquirir la vivienda por ese medio) ó mediante un financiamiento (las más de las veces) otorgado por alguna institución de seguridad social debido principalmente al bajo nivel de ingresos de la población, al costo de la vivienda y a las condiciones y características de los diferentes tipos de crédito hipotecario que ofrece el mercado hipotecario privado, los cuales no todos son accesibles para toda la gran mayoría de la población; junto con el nivel de tasas de interés existentes, plazos, condiciones y requisitos para el otorgamiento de un crédito.

La vivienda no solo es un factor de bienestar social, también representa un factor de desarrollo económico ya que se trata de una mercancía que adopta una doble función: valor de uso y valor de cambio. Además de servir como un instrumento de inversión de largo plazo que permite a las familias generar un ahorro para formar un patrimonio hacia futuro, de tal suerte que la compra de este bien inmueble permite mantener el poder adquisitivo del dinero; y mantener el nivel de consumo de las personas durante el retiro.

Hay que considerar que adquirir una vivienda no implica solamente conseguir un lugar donde vivir sino que también permite que las personas formen un patrimonio (acumulación de ahorro ó riqueza) para alcanzar otras metas de carácter financiero ó puede ser usada como un vehículo para la inversión, además de que los bienes inmuebles generalmente mantienen su valor original actualizado, llegando a alcanzar incluso un aumento en el valor del bien generado

²⁴ La pena por general es de una a dos veces el valor promedio de las aportaciones realizadas, más las cantidades que hayan sido desembolsadas por concepto de gastos de administración y seguros. Además, después de cinco días hábiles de haberse firmado el contrato, éste no puede cancelarse sin la aplicación de una pena similar.

a través del tiempo debido a un mejor equipamiento urbano y al mantenimiento realizado al inmueble (plusvalía)²⁵. Todas las personas que compran una vivienda generalmente invierten en bienes raíces a futuro (después de que se termina de pagar el crédito que solicito para la compra de la casa que habita), considerando que su rentabilidad promedio es de menos, en el largo plazo igual a la inflación razón por la que también debe considerarse antes de llevar a cabo la compra del inmueble hacer una evaluación de toda una serie de factores que le generen a futuro a la propiedad la mayor plusvalía posible.

Al respecto, se debe considerar en primer término la ubicación del inmueble como el factor más importante ya que de esta dependerá la plusvalía que puede generar esta inversión. Una buena ubicación²⁶ significará la acumulación de más valor en el tiempo además de una mayor movilidad para su venta. De la mano con este, también se debe considerar el valor por metro cuadrado de construcción haciendo un cálculo de este tomando en cuenta la calidad, cantidad, mano de obra y acabado de los materiales de construcción utilizados, considerando que este valor sea similar al de otras edificaciones de la misma zona. Un factor adicional, es el relacionado con la plusvalía garantizada a la entrega del inmueble cuando se cuenta con una expectativa de revaluación del precio de la vivienda (si el inmueble se adquiere en preventa). Además de incluir en la toma de decisión para la adquisición de la vivienda, el presupuesto con el que se cuenta ya sean recursos propios ó la capacidad de pago que se tiene para solicitar un crédito hipotecario y las facilidades para liquidar el pago del enganche en un plazo más extenso que le permita decidir a una persona entre una vivienda más cara ó mejor ubicada (preventa). Así como la demanda local de vivienda para renta, considerando el valor de las propiedades de la zona, el costo de las rentas de las demás viviendas en la zona y los gastos derivados por el mantenimiento y predial, entre otros.

También es muy importante mencionar que un inmueble ofrece la posibilidad a una familia de obtener liquidez mediante la contratación de una hipoteca, además de que establece una garantía ó respaldo económico para la compra de otros

²⁵ Se define como la revaluación en el tiempo de un bien raíz, la plusvalía en promedio es igual a la tasa de inflación anual, aunque existen factores el cambio en el uso de suelo, la calidad de la construcción y los acabados, las facilidades para conseguir financiamiento, las mejoras en el entorno urbano e inclusión de servicios y las mejoras en las vías de comunicación, entre otras que pueden incrementar la plusvalía, debiendo ser analizados estos factores de acuerdo al su segmento de mercado, por región del país y la ubicación del bien raíz. Aunque también se consideran factores como el deterioro de los servicios, la degeneración del entorno urbano, la falta de mantenimiento del inmueble ó un entorno macroeconómico desfavorable como factores que disminuyen la plusvalía y ponen en riesgo la inversión en bienes raíces.

Al respecto la plusvalía de un inmueble en preventa depende factores tales como su ubicación, que exista un mercado de demanda suficiente, que zona no este muy competida, que el precio del inmueble este en un rango de precios competitivo y del tipo de producto que se trate (características físicas, dimensiones y de sus aspectos de diferenciación).

²⁶ La evaluación de este factor pasa por una valoración del potencial de la zona donde es adquirido el bien inmueble a mediano y largo plazo que incluya las expectativas de crecimiento demográfico y el mejoramiento de de la zona urbana donde se encuentra localizada la vivienda.

activos ó para emprender nuevos negocios, además de proporcionar estabilidad y seguridad económica a sus finanzas.

De esta manera, se propone considerar en esta investigación abordar desde una perspectiva en donde la vivienda es considerada como un importante ó tal vez el principal activo que integra la riqueza de una familia ó un individuo; por lo que se trata de una inversión de largo plazo la cuál tiene la posibilidad de generar una plusvalía que le permite reevaluar su precio en el tiempo, además de ser considerada también un indicador que mide el nivel de bienestar de la población; a través del análisis de las teorías del ciclo vital y del ingreso permanente.

Por una parte, Franco Modigliani, Richard Brumberg y Albert Ando son los autores que desarrollaron la teoría del ciclo vital que parte de un plan de consumo hecho para toda la vida de un individuo, considerando que el ahorro se debe principalmente al deseo de las personas de prepararse para mantener un nivel de consumo estable a lo largo de toda su vida, desarrollando una teoría macroeconómica del consumo y el ahorro. Por otro lado, publicada en el año de 1957 por Milton Friedman, la hipótesis del ingreso permanente propuesta por este autor (complementaria de la teoría del ciclo vital, ambas se basan en la teoría del consumidor de Fisher para afirmar que el consumo depende del ingreso de una persona en el curso de su vida) fue creada para explicar el comportamiento del consumidor, esta hipótesis subraya el hecho de que las personas experimentan cambios temporales en sus ingresos de un año a otro a diferencia de la teoría del ciclo vital que postula que el ingreso sigue un patrón de comportamiento estable a lo largo de la vida de una persona.

1.3.1 La teoría del ciclo vital.

La hipótesis del ciclo vital considera que las personas planifican su consumo y ahorro en el tiempo con la intención de tratar de sostener una pauta de consumo uniforme distribuyéndolo de la mejor forma posible a lo largo de toda su vida. Al respecto, considera que el ahorro se debe al deseo de los individuos de prepararse para su vejez, es decir, una vez que hayan terminado con su ciclo de vida productiva, previniendo una disminución en sus ingresos y como consecuencia del nivel de vida y de consumo llevado hasta antes de su periodo de jubilación. La idea principal de esta teoría consiste en que las personas llevan a cabo sus planes de consumo de tal forma que llegan a un determinado nivel de consumo, ahorrando o acumulando activos durante los periodos en donde su nivel de ingresos es superior respecto a la media de sus rentas obtenidas a lo largo de su vida productiva y, desahorrando cuando los ingresos se reducen a consecuencia del retiro. Al respecto, durante la vida activa el gasto de consumo se financia con la renta corriente y en la etapa de retiro, se financia con los ahorros que se han acumulado en toda la etapa de su vida productiva. De esta forma los ahorros se materializan en activos por lo que estos se incrementan a lo largo de toda su vida productiva, alcanzado su punto más alto al momento de su retiro y, es a partir de ese momento que estos activos disminuyen porque los individuos los venden para financiar su consumo corriente, expresando la verdadera esencia de la hipótesis del ciclo vital en donde las personas no desean consumir las mismas cantidades

en los mismos momentos en que ganan su renta a lo largo de toda su vida, ahorran y desahorran llegando a consumir la renta de toda su vida productiva²⁷ de acuerdo con un perfil deseado. Empero, no debemos soslayar la evidencia empírica la cuál revela que esto no ocurre de esa manera, ya que la mayor parte del ahorro se hace para dejar una herencia más que para financiar el consumo durante el retiro, además de que la riqueza existente en la economía es demasiado grande como para pensar que las personas ahorran exclusivamente para después gastarlo durante su vejez. En el caso particular de los ancianos, se concluye que estas personas llegan a tener un ahorro adicional preventivo a consecuencia de la incertidumbre de financiar el consumo de un periodo de retiro más largo de lo esperado, llegando a ahorrar una proporción mayor de su ingreso que los jóvenes en su etapa de vida productiva; con el propósito de heredar a sus hijos a medida que envejecen para hacer frente a los elevados gastos médicos propios de su edad, si es que no se cuenta con ningún tipo de seguridad social.

Asimismo, el comportamiento del consumo de un individuo no solo depende de su riqueza (que representa el valor presente de sus ingresos futuros), sino también de la etapa en la que se encuentre de su perfil intertemporal de vida, de tal suerte que el ahorro de las personas aumenta gradualmente hasta alcanzar un máximo en una etapa intermedia de la vida para luego disminuir, por lo que esta teoría sugiere que ante los ingresos iniciales y finales más bajos una persona recurre primero al mercado de crédito y posteriormente, recurre a sus ahorros para evitar bajos niveles de consumo, suponiendo que las personas administran su ingreso de tal modo que mantienen un consumo estable en el tiempo hasta la vejez, para lo cual acumulan ahorros durante toda su vida productiva, es decir, los individuos ahorran cuando sus ingresos son altos y empiezan a gastar sus ahorros cuando dejan de trabajar, de tal manera que todo lo que ahorran durante su vida laboral cubre ó lo que es lo mismo es igual a sus necesidades financieras para el resto de su vida (etapa de retiro), lo cuál supone que el consumo se mantiene constante y uniforme.

Empero, esta teoría de manera simplificada es válida para sociedades con un mercado financiero desarrollado, implicando que si las personas gastan todo su ahorro durante el periodo de retiro; es decir que no hay herencias, en un país donde la renta y la población permanecen constantes, el ahorro de las familias es igual a cero. Aunque en una economía en crecimiento la tasa neta de ahorro tiende a ser positiva mientras que se produce un desahorro cuando el PIB decrece. En adición a esto, el crecimiento demográfico y su impacto sobre la estructura de edades de la población trae consigo un aumento de la tasa de ahorro por una mayor relación de los trabajadores jóvenes respecto a las personas en retiro que se reforzado por una mayor tasa de crecimiento y un aumento en el ingreso de los trabajadores. Por lo que este se trata de un factor principal que afectan a la tasa de ahorro en esta teoría.

²⁷ Para mayor referencia ver en Macroeconomía de Dornbusch apartado 8-2, pág. 288 que habla acerca de los estudios empíricos sobre la hipótesis del ciclo vital.

Además, esta teoría presenta otros supuestos que simplifican el modelo como la estabilidad del ingreso. Empero, esta característica trae consigo un elemento de incertidumbre que es la renta que se percibe a lo largo de la vida productiva de una persona, el cuál varía a lo largo del tiempo, desconociendo su monto total, por lo que es muy difícil realizar estimaciones en cuanto a la cantidad de ingresos futuros. Por esta razón, las decisiones de consumo²⁸ y ahorro de las personas deberán ajustarse a estas variaciones para alcanzar sus objetivos de corto y, sobretodo de mediano y largo plazo. También existe otro factor el cuál se refiere a que las personas desconocen sobre cuantos años van a vivir, debiendo ajustar sus planes de gasto y ahorro en función de la esperanza de vida. Por tanto esta hipótesis examina el comportamiento individual a lo largo de la existencia del individuo, explicando la creación de ahorro en base a la premisa de que la gente consume a una tasa constante que se encuentra determinada por los ingresos habituales en el transcurso de su vida. De tal forma que cuando su ingreso es más alto ahorra más y cuando es bajo, su ahorro es negativo.

Finalmente, también debe considerarse las restricciones de liquidez que enfrentan las personas cuando sus ingresos son bajos durante los primeros años de vida productiva, aun a pesar de contar con una expectativa de ingresos más elevada al tener un acceso limitado al mercado financiero (financiamiento), que les impide aumentar sus gastos; entre estos los relacionados con la vivienda, limitando ó afectando sus decisiones de consumo y ahorro a futuro. Precisamente un bajo nivel de ingreso trae como consecuencia una insuficiencia ó una ausencia de crédito hipotecario otorgado por los canales institucionales privados de financiamiento, lo que replantea las decisiones de consumo de las familias a este respecto, obligando a diseñar mecanismos de financiamiento que les permitan tener acceso a una vivienda acordes con su capacidad de pago y nivel de ingreso, como el esquema que se propone en este trabajo de investigación: el sistema comercialización basado en el autofinanciamiento.

En síntesis, la teoría de ciclo vital desarrollada por los economistas Ando, Brumberg y Modigliani, menciona que las personas tomaban sus decisiones de consumo y ahorro por largos periodos de periodos de tiempo razón por la prefieren mantener un nivel de consumo estable durante toda su vida. Por lo que esta teoría trata de explicar el comportamiento del ahorro individual partiendo de la base de que el objetivo de ahorrar a lo largo del ciclo de vida de una persona es mantener un nivel de vida razonablemente fijo, de tal suerte que los ingresos de cada persona suben normalmente en los primeros años de su vida laboral alcanzando un pico durante su madurez profesional para posteriormente, comenzar a declinar en forma paulatina (etapa de retiro ó vejez) hasta llegar a ser muy bajos ó cero cuando la persona entra en la etapa final de su vida, por lo que el deseo de mantener un consumo relativamente estable (fijo) conlleva a que las personas jóvenes ahorren parte de sus ingresos netos y los ancianos entren en un

²⁸ Aunque debemos tomar en cuenta que las personas calculan sus decisiones de consumo no en el tiempo en el que se encuentran activas productivamente si que llevan a cabo sus planes de consumo considerando el tiempo que ellos suponen de vida (esperanza).

proceso de desacumulación de activos (etapa de desahorro). Concluyendo, las personas deciden ahorrar en periodos en donde su ingreso corriente es alto y cuando sus ingresos son bajos deciden desahorrar, manteniendo de esta forma un consumo estable a lo largo de su vida. Recordando que la variable más importante para explicar los planes de consumo y ahorro de las personas es el ingreso que esperan obtener a futuro y no tanto su ingreso corriente (presente).

1.3.2 Hipótesis del ingreso permanente.

Esta hipótesis se basa en la idea de que el consumo y el ahorro son función del ingreso corriente que se compone con la suma del ingreso permanente²⁹ (ingreso medio); que es la parte del ingreso corriente que las personas esperan que perdure en el futuro y, del ingreso transitorio ó no esperado; que es la parte del ingreso que las personas no esperan que se mantenga, de naturaleza estocástica (desviación aleatoria de la media). Por lo que una persona podrá identificar si el aumento de la renta será permanente ó transitorio, es decir, que no influye en el consumo corriente, por lo que ese aumento en la renta se ahorra casi completamente, aumentando su riqueza y consumo futuro. Esta hipótesis pone especial énfasis a la manera en que las personas forman sus expectativas respecto a sus rentas futuras.

Este planteamiento señala que el consumo no depende del ingreso corriente sino del ingreso permanente, de esta forma las familias planean su consumo durante largo periodos de tiempo, de tal suerte que se considera un cambio en las decisiones de consumo cuando la variación en el ingreso es permanente. El principal supuesto es que las familias tienden a preferir trayectorias de consumo más estables al igual que la teoría del ciclo vital.

Entrando en detalle, el consumo depende específicamente de un promedio de los ingresos corrientes, de los ingresos que se esperan en el futuro y de la tasa de interés, por lo que el consumo corriente es función del ingreso permanente. Un rasgo importante es que el efecto del cambio en el ingreso en el consumo dependerá de que este sea permanente y no transitorio. Por lo que la propensión a consumir respecto al ingreso permanente es más elevada que la propensión a consumir respecto al ingreso transitorio.

Con respecto a las estimaciones del ingreso futuro y a la toma de decisiones respecto al consumo y el ahorro de las personas se deben considerar la formación de expectativas de estos ingresos, por lo que estas se realizan a través de observar como se ha venido comportando el ingreso corriente en el pasado (expectativas adaptativas), situación considerada por su autor, el cuál planteaba que las personas ajustan sus estimaciones de ingreso permanente en cada periodo considerando estimaciones previas del ingreso permanente y de cambios en el ingreso corriente.

Respecto a este punto y su vinculación con el desarrollo del trabajo de investigación tenemos que la capacidad para sostener cierto gasto a través del ahorro y la transferencia de ingreso futuro al presente; la acumulación de riqueza

²⁹ Definido como el ingreso futuro esperado.

mediante la compra de bienes inmuebles v. gr. la propia casa donde se vive; ha quedado plasmada dentro de la teoría desarrollada por Friedman.

En términos generales, esta teoría responde al consumo que podría realizarse periodo tras periodo, sin rebasar el valor total de los ingresos obtenidos a lo largo de toda la vida, asumiendo que es posible trasladar ingresos presentes al futuro y al revés, es decir ingresos futuros al presente para estabilizar en el tiempo el consumo, por lo que no hay restricción al crédito y el gasto es igual ó se aproxima al valor total de los ingresos en el tiempo. Respecto a este último punto, dentro de los gastos en vivienda que realizan las familias están considerados aquellos relacionados con su mantenimiento, el pago de la renta del un inmueble usado para tal fin ó tratándose de una vivienda propia, la parte del ingreso destinada al pago de un crédito hipotecario. Finalmente, no debemos olvidar que esta teoría es complementaria con la teoría del ciclo vital.

Al respecto, es sumamente importante desarrollar esquemas que permitan una mayor penetración, desarrollo y dinamismo del mercado hipotecario en México en cuanto al mercado secundario, o sea de aquel mercado dedicado a la compra y venta de casas de segunda mano, su vinculación con el mercado financiero que permita un incremento en el financiamiento para la adquisición de vivienda y cambios en el registro público de la propiedad³⁰ y en la ley que permitan actualizar, estandarizar, centralizar y agilizar los tramites de titulación y el uso de una propiedad como una garantía colateral para futuros créditos, generando así una mayor actividad, competencia y movilidad en el mercado inmobiliario e hipotecario. Un mayor financiamiento y crédito más barato para la compra de vivienda proporcionarán mayor liquidez al mercado inmobiliario facilitando la compraventa de bienes raíces, por lo que estas condiciones beneficiarán a más familias pues incrementará la oferta de vivienda y disminuirá sus costos.

1.4 El mercado hipotecario y de la vivienda en México.

Por definición, desde un punto de vista teórico el mercado de hipotecas es una colección de mercados que incluye un mercado primario; o de otorgamiento; en donde, los principales participantes del mercado relacionados con la oferta de crédito son: los Bancos comerciales, la banca de créditos hipotecarios, las compañías de seguros y los fondos de pensiones y, un mercado secundario donde se comercian las hipotecas incluyendo el aseguramiento de los prestamos con el desarrollo de instrumentos garantizados.

³⁰ Este registro fue creado para conocer el estado jurídico de algún inmueble proporcionando certeza sobre su propiedad y posesión, así como información a cerca de limitaciones, gravámenes y algunos actos jurídicos de los cuales están sujetos. A partir de los certificados de existencia ó inexistencia de gravámenes y de inscripción de los asientos registrales en libro ó folio se pueden conocer un conjunto de datos que permiten conocer al propietario del inmueble, ubicación del predio, superficie y colindancias, el número de registro notarial y fecha de escritura y de inscripción en el registro, además de los gravámenes ó adeudos con alguna entidad pública, limitaciones de dominio, avisos y anotaciones preventivas sobre la propiedad. Toda esta información es relevante debido a permite un mayor desarrollo del mercado secundario de la vivienda y acceso al crédito hipotecario para este tipo de inmuebles.

En México, el mercado de vivienda posee características legales, físicas y de ubicación diferentes al resto, en el que se negocia el conjunto de derechos de uso sobre un lote en particular y, no precisamente la tierra en sí. En donde, los Gobiernos Federal y Local cuenta con incentivos, capacidad para reglamentar, expropiar e imponer impuestos para influir en la demanda y, en el factor mas importante del mercado: la tierra.

Los principales factores del mercado que influyen para determinar su uso habitacional son los siguientes: la infraestructura que tiene, su acceso y lo que sucede en los predios que lo circundan. En cambio, las variables que intervienen para determinar el mercado de vivienda urbano son: la ubicación y existencia de la oferta de tierra disponible para la construcción de vivienda; sus características, tipo, clase, precio y costos unitarios del área de construcción y del terreno; las ampliaciones y remodelaciones; los costos de urbanización, equipamiento e infraestructura y; la demanda actual y futura de la tierra y de la vivienda. Estos elementos están presentes junto con la existencia de una oferta de vivienda en México cuyo rasgo principal es la coexistencia de dos sectores: formal e informal.

Por otra parte, se reconocen como las principales fallas del mercado de vivienda a las siguientes: i) la insuficiente oferta respecto a la creciente demanda; ii) la desigual de ingresos entre la población; iii) la falta de información en el mercado; iv) la falta de mecanismos para hacer efectivo el pago de los créditos y; v) la dificultad para reunir grandes extensiones de terreno para desarrollar proyectos habitacionales que sean rentables para la iniciativa privada.

Los principales problemas de la vivienda se relacionan con el bajo ingreso de la mayoría de la población, la falta de financiamiento adecuado y la falta de un marco legal que promueva la desregulación y la producción de vivienda. En este contexto, la carencia de vivienda se presenta con mayor incidencia en las zonas rurales y en grupos sociales urbanos marginados sumergidos en la economía informal presentes después de las crisis económicas.

Además de coexistir dos patrones de distribución de la población uno de concentración en zonas urbanas debido al crecimiento económico, cuya característica es la falta de suelo urbano y espacio limitado y, de un crecimiento urbano desordenado presente en la periferia, en donde predominan los asentamientos irregulares en zonas de riesgo y; otro cuya característica es la dispersión de la población en pequeñas localidades rurales, donde el acceso a una habitación es a través de la autoconstrucción en situaciones que no satisfacen las condiciones mínimas de vida, construidas con materiales inadecuados.

Hasta la década de los ochentas, el Gobierno Federal venia interviniendo directamente en la construcción y en el financiamiento para la adquisición de vivienda, mediante el subsidio indirecto de las tasas de interés. Situación que sufrió un cambio a mediados de los noventas con los nuevos criterios de operación cercanos a los de mercado y la consolidación de los organismos nacionales de vivienda como promotores y entes financieros.

Después de la crisis de finales de 1994 desapareció el crédito hipotecario que otorgaba la banca comercial ante el alza de las tasas de interés, el cuál hizo impagables los créditos vigentes otorgados a tasa variable dando como resultado

un considerable aumento en su cartera vencida durante el año de 1995. Esto trajo como consecuencia que el Gobierno Federal desarrollará una serie de programas de apoyos para los deudores que a la postre se convertirían en los factores de mayor costo dentro del rescate bancario. Esta crisis trajo como consecuencia una reactivación lenta del mercado, en el que los Bancos comenzaron a abrir sus programas de crédito hipotecario en el año 2003, cuyos rasgos principales son: el financiamiento en pesos y a tasa fija.

Los intermediarios financieros que integran el sistema bancario mexicano ofrecen cada uno de ellos sus propios programas de financiamiento hipotecario para la adquisición para la vivienda media y residencial nueva o usada, terrenos urbanizados, construcción, remodelación, pago de pasivos y liquidez hipotecaria; en plazos que van desde 1 hasta 30 años; con una cobertura en algunos Bancos a nivel nacional, en sucursales autorizadas o en donde el banco tiene presencia y en algunas ciudades del país y; cuyos créditos son a tasa fija, variable, en UDIS, en colaboración con las Onavis como es el caso de los programas Apoyo Infonavit y Cofinavit o con garantía hipotecaria a través de la SHF.

Para concluir con los participantes de las instituciones financieras privadas están las Sofoles Hipotecarias. Con requisitos muy parecidos a los solicitados por los Bancos para el otorgamiento de un crédito hipotecario para persona física y cuyo principal acreedor es la SHF mediante el otorgamiento de financiamiento y de garantías hipotecarias. No obstante, después de una ausencia tan larga de la banca, empezaron a surgir nuevos participantes como son las Sofoles Hipotecarias; creadas en 1993 bajo la figura norteamericana del “non-bank bank”³¹, las cuales vinieron a llenar el vacío que dejaron los Bancos.

La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) creada en el año 2001, opera como una banca de desarrollo cuyo propósito es el de impulsar el desarrollo del mercado hipotecario mediante la constitución de garantías y el otorgamiento de financiamiento a diferentes intermediarios financieros y, es el principal acreedor de las Sofoles. Este banco junto con el Infonavit, Fovissste y Fonhapo integran los organismos nacionales de vivienda que, en conjunto tienen la participación mas importante dentro del mercado hipotecario, en cuanto al número de créditos otorgados. Estos organismos han sufrido cambios en su estructura y forma de operación, basados en criterios de mercado y diseñando nuevos esquemas de financiamiento, como es el caso del Infonavit.

En la actualidad, el mercado hipotecario en México se conforma por el lado de la oferta con las organizaciones nacionales para la vivienda (Onavis); Infonavit, SHF, Fovissste y Fonhapo, siendo las instituciones que más créditos hipotecarios ofrecen en el mercado, de las cuales el Infonavit es la principal. Estas instituciones, ofrecen crédito a tasas inferiores a las que cobra generalmente el mercado (a excepción de la SHF), a los trabajadores dados de alta en algún

³¹ Se trata de intermediarios financieros con una operación crediticia limitada y con fuentes de financiamiento limitadas, los cuales no cuenta con autorización para captar recursos financieros directamente del público como lo hacen los Bancos. En Delgado Luis, “Resurrección del mercado hipotecario en México”.

sistema de seguridad social llámese IMSS o ISSSTE, cuyos patrones realizan aportaciones en estos; a las familias con ingresos mensuales de hasta 4 veces el equivalente al salario mínimo vigente en el Distrito Federal (vsmdf), para el caso de Fonhapo o que simplemente otorgan préstamos y ofrecen garantías a personas cuyos ingresos son mayores a 2.5 vsmdf, que es el caso de la SHF a través de las Sofoles hipotecarias.

Al final, se encuentran otras instituciones como las organizaciones estatales para la vivienda (Orevis) y otros participantes como son PEMEX, la CFE, las Fuerzas Armadas entre otros.

1.4.1 Definición de hipoteca.

La hipoteca constituye un instrumento básico en la economía de cualquier país, debido a que la mayor parte de los compradores de una vivienda no disponen del dinero suficiente para pagar su costo y, recurren a la opción de solicitar un préstamo, permitiendo una mayor agilidad en el tráfico de los bienes inmuebles y los servicios relacionados con ellos; así como también una eficaz garantía para el acreedor hipotecario.

Es una garantía de propiedad para asegurar el pago de una deuda. Al mismo tiempo que representa un derecho real³² y un gravamen que sujeta a esa propiedad a responder por el pago de esa obligación, sin que el bien en cuestión salga de la posesión de su propietario.

En este sentido, de acuerdo con Fabozzi³³ son dos los tipos de propiedad de bienes y raíces que pueden ser hipotecados: propiedades residenciales y propiedades no residenciales; en donde, la primera categoría se refiere a todo tipo de casa-habitación, las cuales a su vez subdividen en estructuras de una sola familia y estructuras multifamiliares. En tanto, la otra categoría incluye todo tipo propiedades comerciales y agrícolas.

Por otro lado, la deuda a la que hacemos mención dentro de la definición de hipoteca se refiere al préstamo otorgado al comprador de la vivienda por parte del prestamista. Por lo que en términos más prácticos, podemos resumirlo de la siguiente forma una hipoteca es la garantía de una casa para asegurar el pago de un préstamo. De tal suerte que si el deudor hipotecario; o sea, el propietario de la casa, no pueda liquidar su deuda con el acreedor hipotecario; el prestamista, éste tiene el derecho de ejecutar el préstamo³⁴, rescindiendo el contrato y embargando la propiedad para asegurar la devolución de la parte que no se cobro del crédito hipotecario.

Empero, el tipo más común de hipoteca es el conocido como *convencional* y este se refiere al préstamo basado únicamente en el crédito del prestatario y en la

³² Esto significa que la hipoteca pesa sobre el bien inmueble quienquiera que sea su poseedor. Por ello, es importante mencionar que quien compra un inmueble hipotecado asume la carga que pesa sobre el mismo," Enciclopedia Microsoft Encarta" 2000.

³³ En "Mercado e Instituciones Financieras".

³⁴ Es el procedimiento por el cual, el acreedor insta a la venta por medio de una subasta pública del bien hipotecado del deudor, a fin de que este pueda cobrar la totalidad de la deuda pendiente," Enciclopedia Microsoft Encarta" 2000.

garantía de la hipoteca. Así de esta forma, el crédito hipotecario viene hacer el préstamo para la adquisición de un bien inmueble en el que figura como aval o garantía de pago la escritura de dicho inmueble.

1.4.2 El proceso de otorgamiento de crédito hipotecario y los riesgos asociados a la inversión de hipotecas.

Este apartado tiene como propósito identificar a los participantes del mercado hipotecario que ofrecen financiamiento para la adquisición de vivienda, las características de los créditos que otorgan, su intervención en el sector y, un marco de referencia que nos permitan analizar sus carencias y limitaciones, para así poder determinar el espacio y la forma en que pueden participar en éste mercado otro tipo de agentes; como es el caso de los promotores de los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento, cuyo servicio y mecanismo de operación representen una opción mas adecuada para atender la demanda de vivienda en aquellas familias que ven limitadas sus posibilidades para poder tener acceso a ellas y, además, sea un agente que se complemente con la oferta ya existente en el mercado y generen al interior del mismo una mayor competencia que implique un mejor servicio, menores costos y un fácil acceso para tener una vivienda.

Uno de los aspectos más importantes al analizar la vivienda es el financiamiento para su adquisición, lo cuál exige que las instituciones financieras encargadas de este sean capaces de recolectar el ahorro suficiente para canalizarlo en forma de créditos hipotecarios y así, satisfacer la demanda de vivienda. Empero, el financiamiento a la vivienda requiere también que el ahorro generado entre la sociedad sea invertido a largo plazo en una clase o tipo de bien cuya característica es su falta de liquidez y, en donde, los riesgos asociados a esta clase de financiamiento están presente durante la vigencia del crédito. De tal suerte que solo aquellas familias que sean capaces de reunir los requisitos que exigen las instituciones financieras privadas podrán acceder a una vivienda. Por tanto, las familias con ingresos bajos o aquellas dedicadas a realizar actividades por cuenta propia; muchas de ellas ligadas al sector informal de la economía y que por tanto no pueden comprobar ingresos, no tienen posibilidad de formar un patrimonio como es el de tener una casa propia a través de un crédito hipotecario ofrecido por algún Banco o Sofol, ya que para estos no son sujetos a crédito por la exposición tan alta al riesgo relacionado con el incumplimiento del pago, la falta de ingresos estables que se puedan comprobar y la necesidad de ofrecer créditos con un plazo mas largo que se ajusten a los bajos ingresos que ganan un amplio sector de las familias en México.³⁵

Al respecto, el riesgo es un factor presente en este tipo de crédito tanto en los procesos de toma de decisiones como en los procesos de inversión en particular, el beneficio que se desee obtener por cualquier decisión que se adopte debe estar asociado al riesgo implícito a esta. Mientras mas información se tenga sobre un

³⁵ Alrededor de un 63% de los hogares en México obtienen un ingreso hasta del equivalente a los 5 salarios mínimos en el DF, en Programa Nacional de Vivienda 2005.

suceso o evento se tendrán mas elementos de juicio para evaluar el nivel de riesgo al que se esta expuesto, por lo que su medición se asocia con la probabilidad de sufrir una pérdida en el futuro. Este escenario requiere de una adecuada administración del riesgo cuyos objetivos sean el identificar el tipo de riesgo, cuantificarlo y conseguir controlarlo; disminuyendo o neutralizándolo para contrarrestarlo, bajo un contexto de incertidumbre. El tipo de riesgo al que se enfrentan los agentes que componen la oferta en el mercado de hipotecario es el relacionado con el riesgo de crédito que se define como la pérdida potencial producto del incumplimiento de la contraparte en una operación que incluye un compromiso de pago. Aunque tampoco se descartan otro tipo de riesgo como el legal –en algún tipo de grado, relacionado con el tiempo en el que se puede hacer efectiva la garantía hipotecaria (el embargo de la vivienda), para reclamar el pago del crédito vencido.

Por otro lado, el sujeto económico que interviene en el mercado de la vivienda a través de la demanda es la familia³⁶. Para satisfacer sus necesidades de habitación, las familias destinan una mínima parte posible de su renta para pagar los servicios prestados por la habitación que ocupan³⁷, disfrutando de esta forma de una vivienda determinada que satisfaga al máximo esta necesidad.

Para otorgar un crédito hipotecario, los acreedores hipotecarios realizan un estudio exhaustivo acerca de los ingresos de que dispone la persona que lo solicita y del valor de mercado de la vivienda que va a ser adquirida. Esto para que en caso de incumplimiento en el pago de la deuda garantizada, la venta del inmueble servirá para cubrir dicha deuda con sus intereses junto con los recargos y gastos de ejecución.

Este proceso inicia con el llenado de una solicitud en donde se proporciona la información financiera de la persona interesada, la cuál será analizada y evaluada por el Banco o Sofol que proporcionará el crédito, operación que implica casi siempre el cobro de una comisión conocida como apertura. Una vez que es analizada la información financiera, en caso de ser aprobada la solicitud, la institución financiera le enviará al solicitante del crédito una carta compromiso en donde queda establecidas las condiciones del contrato del crédito hipotecario como son: tipo de crédito, el monto del mismo, enganche, plazo del contrato, tasa de interés que se cobrará, entre otros conceptos de acuerdo a los términos del contrato.

En México los *criterios de selección* aplicados por las instituciones financieras privadas para otorgar un crédito hipotecario varían dependiendo de la Sofol o banco donde se realice la solicitud de crédito. En general, estos criterios de selección comprenden la edad, la comprobación de ingresos mínimos, la antigüedad que se tiene en el trabajo, las referencias de crédito; investigación en

³⁶ El concepto de familia que manejamos en este trabajo se refiere a la agrupación de individuos que desean satisfacer conjuntamente la necesidad de habitación. En “Análisis económico del problema de la vivienda”, Pág. 12.

³⁷ En este punto, se parte del supuesto de que una familiar destina parte de su renta a gasto en vivienda, de tal suerte que el valor actual de ese gasto le permita comprar y habitar una vivienda con un precio equivalente.

el buró de crédito; la salud; esto es si tiene una ocupación de riesgo que limite sus posibilidades de obtener el crédito o bien su estado físico de salud; entre otras.

En relación a las *características de los créditos hipotecarios*, estos al igual que los criterios de selección tienen sus diferencias que dependen del otorgante del crédito y que inciden directamente en el costo del financiamiento. Las principales características se refieren al tipo de vivienda; es decir si cuenta con servicios públicos, su tiempo de vida útil esperado, documentación en orden, así como el valor del inmueble (mínimo y máximo a financiar según el tipo); el monto máximo a financiar, el plazo del crédito, el pago mensual a realizar; ajustándose éste en función del tipo de tasa de interés y de la denominación del crédito; la posibilidad de realizar pagos anticipados; en caso de no existir penalización alguna dentro del contrato; la tasa de interés que se va a cobrar durante el plazo que dure el contrato; tasa fija, variable, tope o mixta; así como los intereses moratorios y gastos de cobranza que se deberán cubrir en caso de al retraso en el pago, los tipos de seguros que se incluyen en el pago mensual del crédito; que generalmente cubren daños, desempleo y vida, dando cobertura al pago mensual o total y a la garantía del préstamo³⁸ (el bien inmueble en cuestión); las bonificaciones de pago; siempre que se este al corriente y no se realicen pagos anticipados y; los gastos iniciales; como la comisión por apertura, los gastos de investigación y notariales y el avalúo del inmueble.

En la actualidad, la pobre participación de las instituciones financieras privadas en el otorgamiento de crédito para la adquisición de vivienda cuyo monto invertido en el año 2004, de acuerdo a la Conafovi³⁹ fue apenas del 17% y, tan solo de 6.74% del total de créditos otorgados para ese año 531,241. A esto tenemos que agregar la nula atención a las familias con bajos ingresos que participan o no en la economía formal, aun a pesar de la baja en la inflación y las tasas de interés, estas representan un costo financiero muy alto para aquellas familias por lo que los créditos otorgados por los Bancos y Sofoles se dirigen al segmento de vivienda media y residencial y, la falta de participación y desarrollo en un mercado secundario que involucre a más inversionistas en el mercado hipotecario

³⁸ En relación a los seguros de créditos hipotecario a partir del segundo semestre del año 2005, Gobierno Federal y aseguradoras pondrán en marcha este nuevo seguro hipotecario de garantía financiera *como una cobertura de riesgo que sirva como una pieza clave para consolidar el mercado de vivienda que construya una base sólida del mercado hipotecario, facilitando la utilización de instrumentos derivados, permitiendo a las aseguradoras mejorar su perfil de riesgo* cuyo propósito será evitar crisis financieras, bajar la tasa de interés, los pagos y el riesgo sistémico a través de una reforma a la Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros que permitan la participación de estas empresas en este esquema de créditos bursatilizados. Con ello se pretende desarrollar el mercado secundario de hipotecas (bursatilización de créditos), en donde las aseguradoras y la Sociedad Hipotecaria Federal se encargaran de crear un fondo de garantía, lo cuál permitirá que fluya la inversión en bolsa mediante la compra de títulos de largo plazo respaldados por las hipotecas sobre las viviendas. De esta forma, las aseguradoras participarán en el mercado secundario hipotecario ofreciendo dos tipos de seguros: individual y de pago, asegurando la inversión ante el riesgo de incumplimiento de pago (riesgo de crédito); mientras que el Gobierno Federal participará en él con recursos públicos apoyando las garantías.

³⁹ La Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol), creada el 26 de julio del 2001 responsable del sector de la vivienda en el país, quién tiene como funciones diseñar, dirigir, promover y coordinar la Política Nacional de Vivienda del Gobierno Federal mediante la celebración de convenios de coordinación entre los tres ordenes de gobierno.

y recicle los créditos para expandir su número. Por estas razones es necesario crear nuevos instrumentos y mecanismos, así como realizar los cambios que permitan satisfacer la demanda de financiamiento para la adquisición de vivienda. Es por ello, que la oferta de financiamiento que ofrecen los sistemas de autofinanciamiento pueden atender y complementar a la de los Bancos y Sofoles en aquellas familias que no son sujetas a crédito y en aquellas otras que pudiendo obtenerlo desean reducir el costo de financiamiento, respectivamente.

Capítulo II

Contratos de adhesión de los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento, marco legal y entidades reguladoras.

2.1 Características de los contratos de adhesión de los sistemas de comercialización dedicadas al autofinanciamiento.

La participación de los consumidores en estos sistemas de comercialización deberá estar documentada a través de un contrato de adhesión suscrito entre el consumidor y el proveedor.

Antes de comenzar a mencionar cada una de sus características, el artículo 85 de la Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC) define al contrato de adhesión como el documento elaborado unilateralmente por las empresas de autofinanciamiento, para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones para la adquisición de un producto o la prestación de un servicio. En este contrato, sus términos y condiciones no podrán implicar prestaciones desproporcionadas u obligaciones inequitativas o abusivas a cargo de los consumidores, así como cualquier otra cláusula que viole las disposiciones de esta ley. Dicho contrato deberá ser elaborado conforme a lo establecido en la LFPC, al Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores y demás disposiciones aplicables. Estar registrado ante la PROFECO y escrito en idioma español. Además de especificar los términos y condiciones de la operación en forma clara y suficiente, pactar los pagos en moneda nacional y establecer la tasa de interés por concepto de retraso en alguno de los pagos que deba cubrir el consumidor. Debiendo indicar los tipos de seguros y coberturas contratados por el proveedor por cuenta del consumidor.

En el Artículo 75 de dicha Ley se estipula que la información requerida en los contratos de adhesión sea la correspondiente a la fecha de entrega, las especificaciones, los plazos y demás elementos que individualicen el bien, así como la información requerida en el siguiente artículo. Asimismo, se establece en el artículo 73 los requisitos que deberán cumplir al menos los contratos de adhesión para su registro. A continuación, se enlistarán los más importantes:

- a) Lugar y fecha de la firma del contrato, además de estar inscrito en español;
- b) Nombre, razón social, domicilio y RFC del proveedor y, en su caso también del consumidor;
- c) Descripción del objeto contratado;
- d) Señalar la fecha de inicio y termino del servicio contratado y la fecha de entrega del bien contratado;
- e) Determinar el precio total de la operación, su forma de pago y gastos adicionales que deban cubrir las partes, precisando las cantidades de dinero en moneda nacional;

- f) Establecer los derechos y obligaciones del consumidor y del proveedor, las penalidades por el incumplimiento de obligaciones contraídas, las garantías para el cumplimiento del contrato;
- g) Indicar el procedimiento para la cancelación del contrato y sus implicaciones para las partes y;
- h) Señalar los términos bajo los cuales habrá de otorgarse la escrituración.

De acuerdo con el artículo 23 del citado Reglamento, el contrato de adhesión debe contener al menos con la siguiente información: el objeto del contrato especificando el tipo de bien o servicio que se trate señalando sus características, el número de grupo y de consumidores que lo integran; el número de cuotas periódicas totales, el monto, condiciones, periodicidad de los pagos a realizar el consumidor y el factor de actualización de los pagos subsecuentes; el precio de bien o servicio. El nombre, razón social y domicilio del proveedor y del consumidor. La frecuencia y procedimientos utilizados para la adjudicación y los medios para notificar los resultados de los eventos. Además de señalar los procedimientos para que el adjudicatario sustituya el bien o servicio contratado y elija al suministrador de estos, realizar la cesión de derechos del contrato y para anticipar pagos. También deberá indicar el tipo de garantías para cubrir el total de las cuotas periódicas pendientes antes de recibir el bien contratado. El procedimiento para liquidar el grupo y establecer el reparto del remanente, en caso de haberlo entre los adjudicados del grupo. Señalar el monto de las penas y las causas para la cancelación del contrato. Además, el contrato deberá señalar una leyenda en la que conste que las obligaciones derivadas de éste son responsabilidad exclusiva del proveedor y del consumidor, subrayando el hecho de que el Gobierno Federal en ninguna forma garantizara ni tampoco respaldará económicamente el cumplimiento del mismo; limitando la participación del proveedor en la administración de las aportaciones, cuotas y demás recursos de los consumidores, de acuerdo a lo establecido en el contrato, señalando también que estos sistemas de comercialización no constituyen mecanismos de ahorro.

2.1.1 Aportaciones, pago de las cuotas totales y liquidación del grupo.

En este Reglamento se establece la obligación por parte de los consumidores de cubrir la cuota de inscripción, las cuotas periódicas totales¹, aportaciones extraordinarias, la cuota por cesión de derechos y la sustitución voluntaria del bien, así como las penas, intereses moratorios y el costo de los seguros por daños, vida, invalidez e incapacidad permanente y demás conceptos presentes en el contrato; incluyendo también la cuota de administración que será una

¹ Es el monto total de dinero que deberá pagar el consumidor al proveedor durante la vigencia del contrato, el cuál consiste en la sumatoria del importe de los siguientes conceptos: a) de las aportaciones periódicas al fondo del grupo; b) de las aportaciones periódicas al fondo de contingencia (opcionales); c) de las cuotas de administración y; d) de los costos por concepto de seguros. Para mayor información, ver anexo de este capítulo.

cantidad fija o un porcentaje fijo de la aportación periódica al fondo del grupo o como porcentaje del valor del bien o servicio contratado (al igual que la cuota de inscripción, la cesión de derechos y la de sustitución voluntaria). En caso de realizar pagos anticipados, su importe será equivalente cuota de la fecha de adelanto que se encuentre dentro del periodo límite de pago. También se indicará la forma de calcular el factor de actualización, que en el caso de los bienes inmuebles, este factor en ningún caso deberá ser inferior al índice de precios al consumidor u otro indicador usado.

En cuanto al pago de las cuotas periódicas totales, éste deberá realizarse en la cuenta bancaria que el proveedor haya determinado en el contrato mediante una ficha impresa con el importe de los pagos que deba realizar el consumidor, detallando cada uno de los conceptos de cobro. Cabe mencionar lo siguiente: i) no podrá realizarse ningún tipo de transferencia de recursos de un grupo a otro; ii) los registros contables de la empresa deberán llevarse en forma separada a los correspondientes a los grupos de consumidores y; iii) en caso de generarse un rendimiento financiero por el manejo de las aportaciones, éste será integrado al fondo del grupo al igual que los remanentes.

En lo concerniente a la liquidación del grupo, será realizada después de la fecha de vencimiento del contrato, una vez que todos los integrantes del grupo hayan sido adjudicados. Antes, deberán ser reintegrados al fondo de contingencia los recursos que se hubieren tomado con recursos del fondo del grupo. Una vez liquidado el grupo, procederá la distribución del reparto del remanente del fondo del grupo; en caso de existir, entre los integrantes que pagaron todas sus cuotas periódicas totales, de por lo menos el 50% del remanente, el resto corresponderá al proveedor. Del mismo será distribuido la totalidad del remanente correspondiente al fondo de contingencia entre los adjudicados que cubrieron todos sus pagos.

2.1.2 Adjudicaciones.

Existen básicamente cinco tipos de adjudicación, los cuales a continuación se detallan:

- Sorteo.- realizado entre todos los integrantes del grupo;
- Subasta.- se determina en función de las cuotas periódicas totales que este dispuesto a pagar por adelantado un integrante del grupo o que ya haya realizado, respecto a las cuotas pagadas o estén dispuesto a pagar los demás participantes;
- Puntuación.- se refiere al número y fechas de las cuotas periódicas totales pagadas por el consumidor, respecto al número y fechas de estas pagadas por los demás consumidores;
- Permanencia.- se determina en función de la antigüedad del contrato del consumidor respecto a la antigüedad de los demás y;
- Liquidación.- este tipo de adjudicación se refiere cuando es liquidado el total del valor contratado.

Al respecto, solo podrán tomar parte los consumidores que vayan al corriente el pago de sus cuotas.

Las adjudicaciones podrán realizarse con cierta periodicidad, debiendo informar el proveedor al consumidor la fecha, el lugar y la hora, ante la presencia de un fedatario público, quién dará fe de que las adjudicaciones se lleven a cabo conforme a los procedimientos establecidos en el contrato.

El número de adjudicaciones se determinarán en función de los recursos disponibles en el fondo del grupo y en el fondo de contingencia, aplicando estos recursos disponibles hasta agotar las adjudicaciones posibles. Debiendo adjudicarse en cada evento al menos un bien por procedimientos distintos a las adjudicaciones por liquidación y subasta. Cabe mencionar que no podrá ser entregado dinero en efectivo desde el momento en que el consumidor pasa a recibir la categoría de adjudicatario² hasta cuando se le asigna el bien. Para el caso de los bienes inmuebles, el proveedor pagará al suministrador del bien³ y asignará el bien al consumidor inmediatamente al cumplimiento de los requisitos señalados en el reglamento y al otorgamiento de las garantías. Los retiros con cargo al fondo del grupo y al fondo de contingencia se entregarán en un cheque para abono en cuenta al suministrador al momento de la escrituración del inmueble.

2.1.3 Cancelación del contrato, revocación y suspensión.

Una vez firmado el contrato, el consumidor tendrá cinco hábiles para cancelarlo sin penalización alguna, notificando por escrito al proveedor, quién deberá devolver al consumidor el importe íntegro de los pagos realizados. El importe de estas penas será destinado al fondo.

Después de ese plazo, el consumidor deberá pagar al proveedor una pena hasta por el equivalente a tres aportaciones periódicas al fondo del grupo, de acuerdo con el contrato. El consumidor quedará exento de ese pago - con la devolución completa de todos los pagos que haya realizado -, cuando se retire del grupo por causa del incumplimiento en los términos previstos en el contrato por parte del proveedor; quién a su vez en caso de incurrir en alguna pena a favor del consumidor, no podrá cubrirla por ningún motivo con cargo a cualquiera de los fondos de los grupos.

En caso de que le sea revocada la autorización para operar, el proveedor procederá a liquidar a los grupos existentes, devolviendo a los consumidores a valor presente el importe de las aportaciones periódicas al fondo del grupo y al fondo de contingencia que hayan realizado.

² Ver anexo del capítulo.

³ Cuando el valor de este sea menor al valor del bien adjudicado en el contrato, la diferencia se aplicará a los últimos pagos periódicos totales futuros.

2.1.4 Información a los consumidores.

El proveedor deberá poner a disposición del consumidor en sus puntos de venta y en su página electrónica una copia del contrato y un resumen del manual del consumidor. Además de mostrar a la vista de los consumidores los “Consejos y recomendaciones sobre los sistemas de comercialización” que definirá la PROFECO y, un aviso que contenga toda la información a cerca de que son y como funcionan los sistemas de comercialización; documentos en los que se indiquen el importe de las cuotas, aportaciones a realizar, los costos de los seguros contratados por cuenta del proveedor o del consumidor y el plazo del contrato; los tipos de adjudicación y la manera para poder ser adjudicado, las reglas y los motivos que originan la cancelación del contrato, las penas en que incurre el consumidor y el proveedor, la liquidación del grupo y la revocación de la autorización al proveedor por parte de la SE y; los procedimientos a seguir antes de realizar las auditorias para revisar el funcionamiento de los sistemas de comercialización manejados por los proveedores; hacer lo señalamientos, indicaciones, recomendaciones y advertencias relacionadas con que el sistema no permite la entrega de dinero ni tampoco constituyen un esquema de ahorro o préstamo, además de que el proveedor no puede garantizar la adjudicación del bien en un lapso determinado (salvo que haya quedado establecido en el contrato) pues tiene que sujetarse el consumidor a la aplicación de los procedimientos de adjudicación previamente establecidos en el contrato.

Por último, el proveedor esta obligado elaborar un estado de cuenta con la información relativa al consumidor, adjudicaciones, asignaciones liquidación del grupo; para enviárselo al consumidor con cierta periodicidad a su domicilio, así como establecer un sistema de información para consulta a través de su página electrónica. Junto con todo esto, el proveedor también deberá proporcionar al consumidor el domicilio, los teléfonos y horarios de atención a clientes.

En ningún caso, la publicidad que los proveedores presentan a los consumidores por cualquier medio no podrá ser utilizada para inducir a error o causar confusión a los consumidores en relación a sus derechos y obligaciones o al propio sistema, así como tampoco deberá sugerir el respaldo o garantía económica, financiera o derivada de la supervisión por parte de alguna entidad del Gobierno Federal o cualquier otra institución. Además, no deberá contener siquiera el nombre o logotipo de las anteriores.

2.1.5 Fondo de contingencia.

Los recursos de este fondo son utilizados cuando el dinero que existe en el fondo del grupo es insuficiente para cubrir a los suministradores el costo de los bienes asignados y, en el caso de cancelación del contrato. Por lo que los retiros realizados con cargo a estos fondos ordenados por el proveedor deberán destinarse a cubrir los gastos de las adjudicaciones y las devoluciones por cancelación. Las aportaciones a este fondo están integrados por una cantidad equivalente al menos al 2% de la aportación periódica al fondo del grupo que realiza el consumidor durante el tiempo que mantiene su calidad de integrante

y adjudicatario y por una cantidad que equivale al menos al 4% de la aportación del mismo fondo durante el tiempo que el consumidor mantiene su calidad de adjudicado, lo cuál significa que el consumidor durante el periodo de vida del contrato realizara por lo menos dos aportaciones a este fondo, uno antes ser adjudicado y la otra cuando le sea asignado *el bien en cuestión, en este caso la vivienda*.

2.1.6 Aportaciones del proveedor y seguros.

El proveedor tendrá la obligación de participar con recursos propios cuando se presente el caso de que sean insuficientes los recursos que los consumidores depositaron en el fondo del grupo mas los acumulados en el fondo de contingencia para cubrir el precio del bien correspondiente a la adjudicación que como mínimo deberá entregar el proveedor al grupo, complementando estos recursos con su patrimonio propio y, posteriormente restituirlos con las aportaciones del grupo en el periodo siguiente. También podrá aumentar el número de adjudicaciones en beneficio de los consumidores con cargo a sus propios recursos, siempre que no comprometa la viabilidad financiera del grupo y los recursos necesarios para las adjudicaciones siguientes.

Además cada consumidor deberá contratar por cuenta propia o por conducto del proveedor a cuenta del otro, un seguro contra daños, vida, incapacidad permanente total e invalidez y, en su caso, contra robo total que cubra desde el momento de la asignación hasta la última cuota periódica, incorporando el proveedor en parcialidades el costo de los seguros contratados dentro de las cuotas y entregando al consumidor la póliza correspondiente. En el caso del seguro de vida, este deberá contratarse desde que inicia el contrato y que cubra el saldo insoluto de todas las cuotas, señalando a sus beneficiarios.

2.1.7 Auditoria e información.

La empresas que proporcionan este sistema de comercialización están obligadas a contratar auditores externos, que para poder actuar como tales deberán estar autorizados por la SE; - una vez que estos hayan satisfechos los requisitos establecidos en este reglamento para revisar el funcionamiento de los sistemas -, llevando a cabo una revisión anual para evaluar en general el funcionamiento contable, financiero y operativo del sistema. El proveedor deberá proporcionar toda la información que sea requerida por el auditor o por la propia SE. Además, se notificara a esta por escrito de la fecha en que será realizada la auditoria. Y, posteriormente el auditor enviara un informe con los resultados de esta.

2.2 Fideicomisos bancarios.

Es un contrato celebrado por una persona (fideicomitente) que constituye el fideicomiso y que entrega en propiedad bienes o transmite los derechos a otra (fiduciario); que es una institución autorizada quién tendrá a su cargo el dominio de estos bienes con la limitante de que solamente podrá realizar los actos para los cuales fue constituido, además de administrar y consignar los

bienes y derechos que se hayan generado una vez que se haya cumplido el propósito que dio origen a este contrato a favor de otra persona conocida como fideicomisario (beneficiario), que es la persona que normalmente recibe el provecho de este fideicomiso, de tal suerte que este último es el titular económico, mientras que el fiduciario es el titular jurídico. Es decir, el fideicomiso es una operación bancaria que permite a una persona conocida como fideicomitente destinar ciertos bienes a un fin lícito y determinado, confiando la realización de este fin a una institución fiduciaria.

Mediante este contrato se puede imponer diversos grados de restricción al derecho de propiedad pudiendo ser el fideicomiso de carácter revocable o irrevocable. Para el caso particular de los contratos de autofinanciamiento los contratos de fideicomiso son de carácter irrevocable, lo cuál significa que tienen por objetivo garantizar el cumplimiento de una obligación. Esto quiere decir que el fideicomitente o beneficiario no tiene la propiedad absoluta del patrimonio fideicomitado hasta que haya cumplido por completo con sus obligaciones. Al respecto, una de las formas de aplicación de que tiene el fideicomiso bancario es el llamado fideicomiso de garantía usado como sustituto de la hipoteca cuyo fin es asegurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas por terceros, en este caso por el fideicomitente. Su mecanismo de funcionamiento se describe de la siguiente forma: el fideicomisario otorga un crédito; en este caso asigna el valor del contrato firmado, al fideicomitente y exige que éste fideicomite a su favor un inmueble de su propiedad; la vivienda en cuestión que sirve como garantía, estipulándose en el contrato que el fiduciario detendrá la propiedad del inmueble mientras dure el contrato, entregando el bien fideicomitado al fideicomitente cuando termine de pagar su adeudo o rematando el inmueble a favor del fideicomisario cuando este demuestre que no se le ha pagado el crédito que concedió y regresando el remante, si lo hubiere al fideicomitente.

Tratándose de bienes inmuebles⁴, para hacer válido el contrato será necesario que el fideicomiso reúna los requisitos para transmitir la propiedad de los bienes fideicomitados como el encontrarse inscrito en el registro público de la propiedad, surtiendo sus efectos contra terceros a partir de la fecha de su inscripción (Artículo 388 LGTOC). En este sentido, los bienes del fideicomiso constituyen un patrimonio separado cuyo titular es el fiduciario durante el tiempo que dure el fideicomiso. Finalmente, el contrato de fideicomiso podrá extinguirse por las siguientes causas⁵: cuando se haya realizado el fin para el cual fue formado o sea imposible de llevarlo a cabo; por haberse cumplido la condición resolutoria a que haya quedado sujeto el contrato o si durante su

⁴ En el caso de los bienes muebles, tratándose de un crédito no negociable o de un derecho personal, fuera notificado al suscriptor del título en el caso de ser un título nominativo y este sea endosado a la fiduciaria o cuando se encuentre el bien como título al portador cuando se encuentre en poder del fiduciario; surtirá efectos contra terceros.

⁵ Ver artículo 392 y 393 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Extinguido el fideicomiso los bienes o derechos en poder del fiduciario serán transmitidos al fideicomitente o al fideicomisario.

vigencia no se cumplan con las condiciones establecidas en este, de acuerdo con sus términos; por convenio escrito entre las partes y revocación del contrato y; por haberse cometido un fraude a terceros.

Las empresas dedicadas a ofrecer los sistemas de comercialización basados en el autofinanciamiento requieren para su funcionamiento del establecimiento de esta figura jurídica para la correcta administración de las aportaciones periódicas⁶ que realizan los participantes que integran los grupos⁷ que componen cada empresa de autofinanciamiento (un fideicomiso bancario por cada grupo) y, asignar estos recursos en eventos de adjudicación públicos y abiertos celebrados periódicamente ante la presencia de un fedatario público (interventor de la Segob), en donde intervienen los representantes de la empresa (fideicomitente); los consumidores (fideicomisario) y; los representantes de la institución financiera encargada de administrar el fideicomiso (fiduciario); quienes verifican estos procedimientos de adjudicación. Finalmente, el fiduciario después de llevar a cabo el avalúo del bien y establecer las garantías, asignará a los participantes que resultaron adjudicados (adjudicatario)⁸, el valor del contrato firmado, previo avalúo del bien inmueble y del establecimiento de las garantías correspondientes, por orden de un Comité técnico. Estos fideicomisos, están a su vez supervisados por autoridades financieras como la CNB, la SHCP y Banxico. Tienen como obligación para el cumplimiento del fin que le ha sido confiado adoptar una serie de medidas para asegurar y mantener el control de los bienes del fideicomiso como son: llevar un registro contable a parte de las demás operaciones financieras celebradas por el fiduciario; identificar y separar los recursos que pertenecen a cada grupo de consumidores; administrar con cuidado y eficiencia, tal como se establece en los contratos; cubrir el pago de impuestos de los intereses generados por las inversiones realizadas; de esta forma, el fiduciario tendrá la obligación de invertir productivamente los fondos de los grupos de forma que produzcan rendimientos a partir de inversiones que no pongan en riesgo los objetivos del grupo; delegar la responsabilidad del manejo administrativo del fideicomiso a un funcionario capacitado para tal fin; actuar con imparcialidad y no ejercer facultades distintas a las conferidas en el contrato; mantener en secreto sus actividades y servicios y, la confidencialidad de los términos y condiciones del contrato a no ser de los propios interesados o de las autoridades financieras y; suministrar informes completos de sus actividades y administración del fondo del grupo a los interesados, llevando

⁶ Es la cantidad periódica aplicable que el consumidor debe pagar a cuenta del valor del bien o servicio, ajustada por un factor. Para mayor información consultar el glosario de la página web www.amapsa.com.mx

⁷ Conjunto de consumidores cuyas aportaciones periódicas forman un fondo común a fin de obtener los bienes y servicios. Cabe mencionar que estos grupos son cerrados y la sustitución de alguno de sus miembros se da solo en caso de traspaso o cancelación del contrato. Op cit.

⁸ Es el consumidor que con base en los procedimientos señalados en el contrato de adhesión, ha obtenido el derecho de recibir o ha recibido el bien o servicio objeto del mismo. Op cit.

una rendición de cuentas claras de los gastos realizados y de las utilidades obtenidas.

Tratándose del manejo de los fondos colectivos administrados por cuenta de un tercero, debe establecerse un manejo adecuado, legal y de mutuo acuerdo entre sus integrantes. Es por ello, que en México las compañías dedicadas al autofinanciamiento disfrutan de un amplio reconocimiento y prestigio debido a que nuestro país cuenta con un régimen fiduciario de reputación mundial, el cual permite que la figura de los fideicomisos puedan integrar una relación mas ordenada entre los aspectos financieros y legales. Además de que el desarrollo de sus actividades esta respaldado por los medios administrativos mas modernos y tecnología de computo que permiten una ejecución mas confiable de estos sistemas de comercialización.

2.2.1 Tipos de fideicomisos relacionados con los autofinanciamientos.

Existen dos clases de fideicomiso bancario relacionados con las empresas de autofinanciamiento:

- a) Fideicomiso cerrado⁹, el cuál se compone por un número determinado de participantes e inicia actividades cuando se han completado el grupo y se liquida cuando ha sido cobrada la ultima aportación de cada uno de sus miembros y,
- b) Fideicomiso abierto, el cuál no requiere de un número determinado de participantes, permitiendo el constante ingreso de nuevos miembros y la salida de los que hayan cumplido con su ciclo de aportación y pago del adeudo.

En ambos fideicomisos se ajusta o indexa el monto de las aportaciones periódicas a alguna variable en el mercado de forma mensual. Esto considerando el deterioro que sufren las cuotas durante el tiempo a causa del crecimiento en los precios, en particular del aumento en el valor de los bienes asociados con el acto de adjudicación.

Las variables mas usadas que se toman en cuenta son: el valor de las UDIS, el de los Cetes, el índice inflacionario y el salario mínimo general vigente, entre otras; aunque algunas empresas (*v gr Hir-Casa y Autofin-Casa*) hacen uso dentro de una de las cláusulas del contrato a un factor de actualización¹⁰ que va a ir aplicándose cada mes. Al margen de esto, cualquiera de estas variables tiene como propósito incrementar las aportaciones cuando el precio del bien o servicio contratado se eleva y, como último fin beneficiar a todos los integrantes

⁹ En adición a este concepto, las empresas de autofinanciamiento constituyen grupos cerrados en donde es posible sustituir los integrantes de un grupo solo en caso de traspaso o cancelación de contratos.

¹⁰ Es el factor por el cual se actualizara periódicamente al valor del bien o servicio y se aplica a cada periodo y por todos los periodos transcurridos desde la integración del consumidor al grupo. Al respecto, las compañías de autofinanciamiento determinarán los factores de actualización y su periodicidad en el contrato de adhesión. Op cit.

del grupo actualizando el monto total de las aportaciones que recibirán del grupo cuando estos salgan adjudicados, en especial los últimos miembros.

2.2.2 Fiduciarios.

Se definen como las instituciones financieras a las que se les transmite la titularidad sobre ciertos bienes o derechos, teniendo todos los derechos y acciones que se requieran para el cumplimiento del fideicomiso con la limitante y la obligación de realizar exclusivamente sólo aquellos actos exigidos para el cumplimiento del fin para el cuál fueron destinados. (Comité técnico)

En los contratos de fideicomisos celebrados por las empresas de autofinanciamiento y las instituciones financieras podemos distinguir a los bancos, a las compañías de seguros, afianzadoras, casas de bolsa, sofoles, almacenes generales de depósito y el Bansefi, como las únicas autorizadas para fungir como fiduciarios. De estas, las últimas tres instituciones financieras intervienen solo cuando se trata de fideicomisos de garantía. Dentro de sus cláusulas y condiciones se encuentran: la obligación de efectuar todos los actos necesarios que permitan cumplir con los objetivos para los cuales fue constituido el contrato, designando uno o varios delegados que estarán a cargo de llevar su gestión como tal, pudiendo descontar del fideicomiso todos los gastos administrativos en que haya incurrido el fiduciario para el cumplimiento del objeto del contrato y; la rendición de cuentas respecto a su administración y funcionamiento, informando en forma exclusiva a los involucrados (fideicomitente y fideicomisario) y manteniendo en secreto las operaciones del fideicomiso, además de vigilar el cumplimiento de las obligaciones fiscales generadas. Cabe mencionar, que en caso de constituirse un comité técnico, el fiduciario quedará libre de toda responsabilidad si su actuación se rige conforme a lo establecido en los acuerdos y dictámenes del comité. Por último el único provecho que podrá obtener el fiduciario por los servicios que presta es la comisión que cobrará por la ejecución del fideicomiso, quedándole prohibido obtener algún beneficio de las inversiones en dinero que realice por su conducto, expresamente señaladas en el contrato.

2.2.3 Fideicomitente.

Es la persona que dentro de un contrato de fideicomiso cuenta con la capacidad de transmitir la titularidad de ciertos bienes o derechos objeto del fideicomiso a una institución fiduciaria a la que le confía la realización de un fin lícito y determinado¹¹. Sus cláusulas y condiciones se refieren a las siguientes actividades: i) designar a los fideicomisarios y los bienes fideicomitados que recibirán, llevando a cabo todos los actos necesarios para que se puedan destinar estos bienes, comprometiéndose a afectar los bienes de su propiedad sobre aquellos que tenga la facultad de enajenarlos; ii) designar a las personas que integrarán al comité técnico, las reglas para su funcionamiento, responsabilidades y fijar sus atribuciones; iii) pagar los honorarios de las

¹¹ Ver Artículo 381, 383 y 384 de la LGTOC.

empresas que fungen como fiduciarias y; iv) revocar el contrato bajo las condiciones en que se haya reservado ese derecho.

2.2.4 Fideicomisario.

Es la persona física o moral designada en el contrato de fideicomiso para recibir el beneficio de este. El fideicomisario podrá ser designado por el fideicomitente en un acto posterior, como es el caso de los sorteos de adjudicación.¹²

Entre sus cláusulas y condiciones se encuentran las siguientes: comprobar ante el fiduciario tener la solvencia necesaria para recibir el provecho que el fideicomiso implica, realizando todos los actos necesarios para formalizar la recepción del beneficio establecido en el contrato y; exigir la rendición de cuentas de las empresas fiduciarias sobre el manejo de los recursos del fideicomiso, impugnando todo los actos que excedan sus atribuciones consignados dentro del contrato.¹³

2.3 Entidades que regulan la actividad que realizan los autofinanciamientos: La PROFECO y la Secretaria de Economía.

El marco jurídico del autofinanciamiento en México tiene sus orígenes en el artículo 63 de la LFPC y en el reglamento de sistemas de comercialización mediante la integración de grupos de consumidores, publicado en el DOF el 17 de Mayo de 1994, los cuales permiten la aplicación de estos sistemas tanto para la adquisición de bienes muebles nuevos, como a la prestación de servicios y compra, ampliación, remodelación y construcción de cualquier tipo de bien inmueble.

Este reglamento se complementa con la publicación en el DOF el 8 de Julio de 1994, de la norma oficial mexicana NOM-037-SCFI-1994, la cuál se refiere a los requisitos que deben tener los contratos de adhesión de estos sistemas de comercialización.

Posteriormente, vino la Norma Oficial Mexicana *NOM-143-SCFI-2000*, la cuál establecía los requisitos que los proveedores debían cumplir respecto al plazo de operación de los contrato de adhesión y a la conformación de los grupos de consumidores. Esta norma oficial también dispuso que los proveedores debían proporcionar una amplia información al consumidor acerca del funcionamiento del sistema, poniendo a su disposición un resumen acerca de su viabilidad financiera.

Con la entrada en vigor de las reformas a la (LFPC), a partir del 4 de Mayo del 2004¹⁴ los requisitos para las empresas que deseen operar y administrar autofinanciamientos son mas claros y precisos, permitiendo la practica de operaciones sanas de las empresas del sector, disminuyendo el riesgo de malos manejos y evitando posibles desvíos y practicas fraudulentas. Anteriormente, la

¹² Ver artículo 382, Op cit.

¹³ Ver artículo 390, Op cit.

¹⁴ Estas disposiciones aplicaran solo para aquellos grupos de consumidores de nueva creación.

ley establecía requisitos muy generales para la operación de los autofinanciamientos.

Dichas reformas tienen por objeto mejorar la regulación de los sistemas de autofinanciamiento, buscando que las empresas de autofinanciamiento antes de iniciar operaciones deben estar autorizadas por la SE, para lo cual deben cumplir con una serie de requisitos y obligarlas a registrar su contrato de adhesión ante la PROFECO; quién llevará y organizará un registro público obligatorio de los contratos con un plazo máximo para la operación del sistema de 15 años (en el caso de bienes inmuebles)¹⁵, señalando su mecánica, características y los costos del sistema contenidos en este contrato, quedando prohibidos la fusión de grupos y los grupos abiertos. La integración de los grupos de consumidores no deberá exceder los 600 integrantes.

En cuanto a la cancelación del contrato esta estará sujeta a una penalidad especificada dentro de él. Solamente podrán ser eliminadas las penalizaciones para el consumidor en caso de ser cancelado el contrato por causas atribuibles a la empresa.

También se amplían las facultades de la PROFECO y de la SE para solicitar a las empresas mayor información y documentación para que avalen su viabilidad financiera y buen funcionamiento. Por lo que, los proveedores de este sistema deberán contar con un estudio actuarial en el que se demuestre la viabilidad financiera de los grupos de consumidores que manejan, poniendo a disposición del consumidor el resumen correspondiente. Además tendrá la obligación de presentarle al consumidor los siguientes “consejos y recomendaciones sobre los sistemas de autofinanciamiento”.

Asimismo, la PROFECO podrá suspender la celebración de nuevos contratos a las empresas que hayan incurrido en alguna falta grave de las disposiciones establecidas, y en caso extremo, se especifican las causales para cancelar la autorización para operar.

Cabe señalar nuevamente que los sistemas de autofinanciamiento consisten en la integración de grupos de consumidores, los cuales realizan aportaciones periódicas de dinero para la adquisición de bienes muebles nuevos, inmuebles y servicios. Al mismo tiempo, son sistemas de comercialización que no permiten el otorgamiento de préstamos ni la entrega de dinero a los consumidores. Además, su operación es responsabilidad única y exclusiva del proveedor, por lo que no cuenta con ningún respaldo económico y financiero del Gobierno Federal ni institución bancaria alguna. Razón por la cuál el proveedor no podrá garantizar la adjudicación del bien en un lapso predeterminado, debiendo sujetarse los consumidores a la aplicación de los procedimientos ya establecidos en el contrato. En ese sentido, los consumidores participarán en los actos de adjudicación siempre que vayan al corriente en el pago de su cuota periódica total. Además, los proveedores no podrán utilizar documentos anexos al contrato que impongan modificaciones o nuevas condiciones en las diferentes

¹⁵ El plazo máximo para la entrega de los bienes muebles (v gr automóviles) es de 5 años, en tanto para los bienes inmuebles es de 15 años.

etapas de la relación contractual a las partes sin la aprobación de la PROFECO.

2.3.1 La PROFECO.

El estatuto orgánico de la PROFECO, tiene como fin regular la organización interna de las unidades administrativas de la institución y la distribución de sus funciones. Adscritas a la Subprocuraduría de Servicios, se encuentran como unidades administrativas la dirección general de Contratos de Adhesión, Registros y Autofinanciamiento, las cuales le sirven a la Subprocuraduría para efectos de planeación, control, seguimiento y evaluación de acciones. Esta Dirección General tiene como principales atribuciones las siguientes:¹⁶

- Participar en la elaboración de la normatividad de los sistemas de autofinanciamiento;
- Proponer y aplicar la normatividad para organizar los Registros Públicos de los Contratos de Adhesión. Además de recibir, tramitar y resolver las solicitudes de registro o, en su caso, modificar los contratos;
- Proponer los modelos de contrato a publicarse en el DOF;
- Organizar el Registro Público de Consumidores y tramitar las solicitudes de registro, así como de llevar los registros de consumidores que no desean que su información sea utilizada para fines publicitarios¹⁷;
- Requerir de las autoridades, empresas y consumidores la información necesaria para realizar sus funciones.

2.3.2 Ley Federal de Protección al Consumidor (LFPC).

El objetivo general de la LFPC es proteger los derechos de los consumidores y procurar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre estos y sus proveedores¹⁸. Determinando la política de protección al consumidor como un instrumento económico y social del Estado para favorecer los intereses y derechos de los consumidores mediante la adopción de medidas que procuren el mejor funcionamiento del mercado y el crecimiento económico. En ese sentido, la SE queda facultada para expedir las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) que formulen los criterios y lineamientos para su interpretación, como es el caso de los requisitos que deben cumplir los sistemas y prácticas de comercialización de bienes y, los términos y condiciones a los cuales deberán ajustarse los modelos de contratos de adhesión para su registro.

¹⁶ Artículo 6 del Estatuto Orgánico de la PROFECO.

¹⁷ En ese aspecto, los proveedores que utilicen información sobre los consumidores con ese fin, están obligados a informar a cualquier persona que lo solicite si mantienen información acerca de ella. Quedando estrictamente prohibido su uso para un fin distinto al anterior. En tanto que el consumidor podrá exigir que la información relativa a él mismo no sea transmitida a terceros, comunicando su decisión a la PROFECO de inscribirlo en el ya citado registro. Para mayor información ver la LFPC en sus artículos 16,17,18 y 18 bis.

¹⁸ Ver atribuciones de la PROFECO en el artículo 24 de la LFPC.

Posteriormente, estos contratos quedaran sujetos a un registro previo ante la PROFECO cuando se presuma que estos impliquen prestaciones desproporcionadas y obligaciones inequitativas a cargo de los consumidores o altas probabilidades de incumplimiento. Estos deberán contener una cláusula en la que la PROFECO es la única competente para resolver cualquier controversia e interpretación sobre los mismos. Esta procuraduría es la encargada de autorizar los contratos de adhesión. Durante el trámite de registro la procuraduría podrá solicitar al proveedor más información de carácter comercial para conocer la naturaleza del acto objeto del contrato, siempre que no se trate de información confidencial.

La PROFECO en caso de otorgarles a las empresas de autofinanciamiento el registro previo de sus contratos de adhesión, deberá limitarse a verificar que los modelos¹⁹ se ajusten a lo establecido en la NOM correspondiente y en la LFPC, emitiendo una resolución en fecha posterior a la presentación de la solicitud de registro, quién a su vez podrá otorgar la modificación de los términos y condiciones de los registros de los contratos anteriores, previa solicitud del proveedor. Quedando prohibido que los contratos de adhesión contengan cláusulas que permitan que las empresas de autofinanciamiento modifiquen unilateralmente el contenido del contrato o se distraigan de sus obligaciones; liberar al proveedor de su responsabilidad civil y trasladen esta al consumidor o a un tercero, obligándolo a este a renunciar a la protección de esta ley; contengan términos de prescripción inferiores a los legales y; eliminen el cumplimiento de ciertas acciones que se promuevan en contra del proveedor. La PROFECO procederá a la cancelación del registro cuando con posterioridad se estime que un contrato contiene cláusulas contrarias a esta ley y/o las normas oficiales mexicanas.

En ese sentido la Ley observa como principios básicos en las relaciones de consumo, el otorgamiento de información y la protección contra la publicidad engañosa, los métodos comerciales desleales y restrictivos y, las prácticas abusivas en la entrega de un bien o en la prestación de un servicio. Obligando al proveedor a respetar los términos y condiciones convenidos en un contrato y, verificando por parte de la PROFECO el cumplimiento de esta Ley.

¹⁹ El artículo 87 Bis de la LFPC establece que la PROFECO podrá publicar en el DOF, el modelo de aquellos contratos que deban ser registrados a fin de que los proveedores puedan utilizarlos. En tal caso, este deberá dar aviso a la procuraduría sobre la adopción del modelo de contrato tal como fue publicado, sin modificar y tampoco incluir cláusulas o hacer excepciones a su aplicación. Esto significa que cuando el contrato tenga variaciones respecto al modelo publicado, el proveedor deberá realizar su solicitud de registro conforme al Artículo 87 de esta ley.

2.3.3 La Secretaría de Economía.

En el artículo 63 de la LFPC, se establece que las empresas de autofinanciamiento²⁰ podrán operar únicamente para adquirir bienes muebles nuevos o inmuebles cuyo uso sea habitacional o comercial, así como la prestación de los servicios de construcción, remodelación y ampliación de inmuebles; previa autorización de la SE²¹. Su plazo de operación no podrá exceder los 5 años para bienes muebles y de 15 años para bienes inmuebles. Para que la SE pueda otorgar la autorización para su operación, los autofinanciamientos deberán cumplir con los siguientes requisitos²²:

- a) Que sea una sociedad anónima con capital mexicano y cuyo único fin sea la administración y operación de los sistemas de comercialización y, que garantice esta capacidad y su viabilidad económica y financiera, de acuerdo a los criterios fijados por la SE;
- b) Que sus contratos de adhesión contengan disposiciones que protejan los derechos de los consumidores y;
- c) Que la empresa debe exhibir su manual de procedimientos de operación y el plan de funcionamiento del sistema, además de presentar los mecanismos para cumplir con sus obligaciones como administrador respecto a la operación de cada grupo.

Después de conseguir la autorización, la empresa de autofinanciamiento deberá solicitar el registro de sus contratos de adhesión ante la PROFECO para iniciar su operación.

2.4.1 Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores.

Este ordenamiento es reglamentario de los artículos 63 a 63 quintus de la LFPC y tiene como misión normar las actividades de estos sistemas de comercialización, puntualizando dentro de este reglamento los siguientes aspectos:

- las características de los bienes y servicios y de la información que los proveedores proporcionan al consumidor, a las autoridades competentes y a los auditores externos;
- los criterios sobre la publicidad dirigida a los consumidores;

²⁰ Denominados en este Artículo como sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores que aportan sumas de dinero para ser administradas por un tercero.

²¹ La SE podrá autorizar que los sistemas de comercialización también tengan por objeto los servicios de construcción, remodelación y ampliación de inmuebles, cuando se demuestre que existen condiciones de mercado y se garanticen los derechos de los consumidores.

²² En el artículo 7 del Reglamento de sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores se detallan todos los requisitos y documentos que deberán cubrir los proveedores para obtener la autorización y poder operar. Ver anexo.

- el contenido mínimo de los contratos de adhesión, su cancelación y los plazos de operación de los sistemas;
- los criterios de asignación y adjudicación;
- las características, constitución y, en su caso, autorización y liquidación de los grupos de consumidores;
- el tipo de cuota, aportaciones y cuentas que deben pagar los consumidores;
- los gastos de administración y cobranza, costos, penalizaciones, constitución de garantías, seguros e intereses que deben cubrir los consumidores;
- el manejo de los recursos por parte de los proveedores y;
- los criterios para que auditores externos supervisen sus operaciones.

Cabe agregar que el Gobierno Federal para garantizar que los productos y servicios que se comercializan en el país contengan la información necesaria con el fin de lograr una efectiva protección de los derechos del consumidor, da a conocer en el artículo 3 del presente reglamento los elementos de información que debe contener el contrato de adhesión para formalizar el tipo de operaciones que realizan los sistemas de autofinanciamiento, definiendo todos y cada uno de los conceptos que intervienen en él.²³

Adicional a esto, en el artículo 22 se señala que para una mejor comprensión acerca del contrato, éste tendrá que ser elaborado de forma estructurada y deberá incluir un capítulo exclusivo sobre términos y definiciones²⁴ establecidos dentro de este reglamento. Asimismo, estarán presentes aquellos conceptos que desee incluir el proveedor y que estos sean considerados por éste como útiles para simplificar y comprender el contrato. También se podrán incluir los anexos en los que se presenten a detalle algunos procedimientos o se indiquen algunos ejemplos de cálculo, entre otros.

2.4.2 Prohibiciones para los sistemas de comercialización.

De acuerdo con el Artículo 63 bis de la LFPC queda prohibido para los autofinanciamiento la integración de grupos de consumidores cuyos contratos de adhesión no venzan en la misma fecha, al mismo tiempo que la comercialización de bienes destinados a un uso diferente y de bienes que no estén determinados; la fusión y reubicación de consumidores de un grupo a otro; y la transferencia de recursos de un grupo a otro, o a terceros. Además, cualquier cantidad que deba ser cubierta por los consumidores, deberá estar identificada y destinarse exclusivamente al pago de los conceptos que le correspondan.

Por último, no podrán participar en la administración, dirección y control de las empresas de autofinanciamiento aquellas personas que hayan sido condenadas

²³ Todos los demás conceptos con sus definiciones se pueden consultar en el Anexo de este trabajo o en el Art. 3 del Reglamento, DOF 10 de Marzo del 2006.

²⁴ Op cit.

por delito intencional o inhabilitadas para desempeñar algún cargo dentro del sistema financiero, aquellas personas que tengan una demanda en contra de la empresa y, los auditores externos o cualquiera que realice funciones de inspección o vigilancia, entre otros.

2.4.3 Obligaciones.

Las empresas de autofinanciamiento serán responsables de que el consumidor reciba el bien contratado en el plazo de acuerdo con las condiciones establecidas en el contrato, respondiendo con su propio capital en caso del incumplimiento. Por lo que no podrá cobrarle al consumidor penalización alguna si éste se retira del grupo por cualquier incumplimiento por parte del proveedor.

2.4.4 Causas para suspender las operaciones de los sistemas de comercialización.

La PROFECO podrá suspender de forma temporal o definitiva la celebración de nuevos contratos si las empresas cometan una falta grave, además de aplicar las sanciones que correspondan, cuando descubra que una empresa incurra en alguna de las causas para cancelar la autorización dará aviso a la SE, quién a su vez notificará a la empresa y, en caso de proceder la anulación, la empresa deberá liquidar a la sociedad de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Sociedades Mercantiles, estableciendo el procedimiento para liquidar a los grupos existentes y cumplir con las obligaciones contraídas con los consumidores. Las principales causas para cancelar la autorización otorgada a las empresas son las siguientes:

- a) Por incumplimiento fiscal o por un incorrecto registro contable de las operaciones de los grupos;
- b) Por omitir información o presentarla incompleta, falsa o imprecisa a las autoridades;
- c) Por realizar actividades diferentes a las que se le concedió la autorización para operar;
- d) Por suspender actividades sin causa justificada por mas de 6 meses;
- e) Por perder su capacidad para cumplir sus obligaciones, su vialidad financiera y operativa y;
- f) Por cambiar el objeto social del proveedor.

2.4.5 Supervisión y auditorias.

La Secretaría y la Procuraduría supervisarán la operación de las empresas de autofinanciamiento, solicitando para ello información y documentación a estas y estableciendo las medidas preventivas que correspondan. Además de vigilar el proceso de liquidación de los grupos, protegiendo los intereses de los consumidores. Por último, los auditores externos contratados por las empresas deberán contar con una autorización de la SE, quienes le entregarán a esta y a la PROFECO la información que les requieran, pudiendo ser sancionados en caso hallarse alguna falta u omisión en su actuación.

2.5.1 La Asociación Mexicana de Administradores y Promotores de Sistemas de Autofinanciamiento (AMAPSA A.C.): Origen.

La asociación fue fundada el 29 de Agosto de 1995 con el objetivo de organizar y unificar a las empresas de autofinanciamiento legalmente constituidas comprometidas en observar y fomentar la seguridad, transparencia e igualdad en sus operaciones con el público.²⁵

El nacimiento de esta asociación surge - ante la posibilidad de un mayor desarrollo -, de la necesidad de frenar la propagación de empresas que carecen de una adecuada operación y cuyos procedimientos pongan en riesgos el desarrollo de las empresas serias, agrupando a estas en un órgano en el que sus miembros contribuyan al mejoramiento de sus operaciones mediante la autorregulación. De tal suerte que la mayor ventaja de hacer uso de los servicios de alguna de las empresas agremiadas es el compromiso por parte de estas de seguir un código de ética y cumplir con ciertos requisitos legales para ser miembro de la asociación, lo que se traduce en una mayor confianza y certidumbre al momento de realizar sus operaciones.

En la actualidad, se encuentran registradas ante la SE..., de las cuales están funcionando alrededor de... y... se encuentran registradas ante la AMAPSA...de las cuales las empresas mas importantes son:..., siendo México el segundo país con el mayor número de empresas dedicadas al autofinanciamiento, después de Brasil y teniendo como respaldo a la Asociación Internacional de Administradores de Consorcio (AIACO).

Existen alrededor de 125 empresas de autofinanciamiento que tienen contratos registrados ante la PROFECO pero solo 35 de ellas se encuentran actualmente operando. De las 35 empresas de autofinanciamiento que operan actualmente, 15 pertenecen a esta asociación

Actualmente la AMAPSA, presidida por el Lic. Modesto Gutiérrez Losada, agrupa a las 11 principales empresas de autofinanciamiento en todo el país, misma que genera más de cuatro mil empleos directos.

De los 80,000 consumidores pertenecientes al sector inmobiliario, las empresas integrantes de la AMAPSA captan aproximadamente 40,000 consumidores.

La AMAPSA, convertida ya en todo un símbolo de confianza, transparencia y equidad, respalda a las siguientes corporaciones: Autofinanciamiento Integral (Afisa), Plan Dinámico, Consorcio Casafin, Consorcio Firme Plus, Tu Casa Express, Grupo Afimex, Grupo Firme Plus, Auto hogar Guadalajara, Opción Proa, Grupo Ferroh 2000 y Hábitat Promotor Inmobiliario.

2.5.2 Objetivos.

En general, están presentes todas las actividades que busquen desarrollar un mejor servicio por parte de todas las empresas de autofinanciamiento agremiadas.

²⁵ Para mayor información consultar la pág. web www.amapsa.com.mx

Entre los objetivos mas importantes que persigue esta asociación podemos encontrar: la promoción de leyes, reglamentos y sus reformas que impulsen y den solidez a las operaciones de todo el sector. En ese sentido, este objetivo se refuerza con el establecimiento de programas de capacitación y actualización de los empleados que laboran en las empresas asociadas. Otro objetivo tan importante como el anterior, es la difusión de las actividades que realizan sus miembros, dándole a conocer al público consumidor el funcionamiento de este sistema de comercialización. Además, la AMAPSA se propone servir como arbitro para resolver conflictos entre sus propios miembros y, entre estos con sus clientes cuando las partes así lo soliciten; al mismo tiempo, se propone también colaborar con la autoridades, fungiendo como un órgano consultor en asuntos relacionados con esta actividad, representando a sus asociados ante las mismas.

Por último, cabe mencionar otro aspecto por demás importante el cuál corresponde a los principios de autorregulación para pertenecer a la asociación. Estos principios representan una serie de observaciones que de manera obligatoria deberán seguir todos los miembros pertenecientes a esta asociación, los cuales tienen como finalidad mejorar la calidad del servicio que ofrecen los agremiados, teniendo como referente el cumplimiento al código de ética de esta asociación.

La instrumentación de estos principios dependerá de la participación conjunta de las autoridades y de las instituciones competentes. Toda empresa que incumpla con alguno de estos principios se hará acreedora a la sanción que determine el reglamento de la asociación. Cada uno de sus miembros deberá hacer aportaciones en forma obligatoria a un fondo de contingencia.²⁶ En ese sentido también se propone que todas las aportaciones realizadas por los consumidores sean depositados directamente a una cuenta concentradora, teniendo como titulares a los mismo fideicomisos, salvo lo pactado en el contrato en relación a la primera cuota periódica total. Los intereses generados por estas aportaciones serán en beneficio de los propios consumidores, así como los dividendos de los seguros.

En cuanto a los principios de autorregulación que tienen que ver propiamente con los integrantes de los grupos, se contempla que los consumidores no podrán beneficiarse de un acto de adjudicación en donde no prevalezca la equidad y transparencia, además que al menos uno de ellos forme parte de un *comité*²⁷ para todo acto de adjudicación. Todos los miembros de la asociación tendrán la obligación de publicar los estados financieros auditados de sus grupos de consumidores. Por último, para garantizar un buen servicio y una correcta

²⁶ Este fondo será calculado sobre la diferencia positiva que resulte de restar al valor presente de las aportaciones pendientes por cubrir de los consumidores adjudicatarios, el saldo disponible en el fideicomiso a favor de los mismos. Del total de las aportaciones realizadas por todo el grupo serán descontadas los costos de administración del contrato de fideicomiso y el fondo de contingencia.

²⁷ Al respecto tenemos que referirnos al comité técnico mencionado dentro del contrato de fideicomiso que involucra a las dos figuras principales del contrato de adhesión.

información sobre el sistema de autofinanciamiento será necesario que los nuevos asesores antes de integrarse a la fuerza de ventas hayan aprobado una evaluación de la AMAPSA que certifique el conocimiento a cerca de las operaciones del sistema.

2.5.3 Organismos que los componen.

Sus órganos de gobierno se componen de los siguientes:

La asamblea general;
El consejo directivo y;
La comisión de honor y justicia.

De los cuales, es en la asamblea general donde se toman las decisiones que conciernen a todos contando con la mayoría de sus miembros.

El consejo directivo, apoyado en los trabajos encargados ex profeso unos comités técnicos presenta ante la asamblea general el resultado de sus encomiendas.

La comisión de honor y justicia es la encargada de sancionar a cualquiera de sus miembros en caso de incumplir en alguna disposición o acto derivado de su propia actividad como autofinanciamiento o de las resoluciones que tome la asamblea general para todos los asociados o de conducta impropia.

Para su buen desarrollo y funcionamiento, la AMAPSA cuenta con los comités de trabajo que le sirven de apoyo a sus órganos de gobierno para realizar sus actividades y en la búsqueda de la mejor opción en la toma de decisiones. Estos comités se relacionan con las siguientes actividades: la promoción, membresía y capacitación; con la autorregulación y la regulación jurídica; la publicidad y las relaciones públicas y; el de soporte técnico y estadístico.

2.5.4 Alcance y limitación del organismo.

Entre las acciones inmediatas podemos encontrar como las mas trascendentes la meta de adherir dentro de la asociación al 100% de las empresas dedicadas a la actividad de autofinanciamiento. Junto con la creación de un instituto de capacitación, que forme y certifique al personal encargado de asesorar a los nuevos consumidores que van integrándose al sistema, paralelo a esto la asociación pretende establecer un número 01 800 para informar al consumidores. Además de trabajar con las autoridades para acordar el mejor control de las empresas y diseñar un código de ética, de observancia general cuyos principios rijan la actuación de los integrantes de la asociación. Finalmente, se creará una base de datos que genere información estadística que muestre los principales indicadores del sector y sirva como instrumento de medición de la evolución de este.

2.6 Otras entidades reguladoras.

Las entidades encargadas de supervisar que el contrato de fideicomiso firmado entre las empresas de autofinanciamiento y la instituciones financieras que

funcionan como fiduciarios, cumplan con lo establecido dentro del mismo y con los aspectos financieros y requisitos legales correspondientes. Esto con el fin de evitar fraudes y malos manejos de las aportaciones realizadas por los consumidores. Las autoridades financieras responsables de supervisar el manejo de estos recursos depositados en los fideicomisos son: el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria. Además la Secretaría de Gobernación a través de sus inspectores vigilara la realización de los sorteos en donde son adjudicados el valor de los bienes que serán asignados a los consumidores integrantes de los grupos de los sistemas de comercialización basados en los autofinanciamientos.

2.6.1 Banco de México.

Además del objetivo que ya conocemos de preservar la estabilidad de la moneda, tiene como fin promover el sano desarrollo del sistema financiero y el buen funcionamiento del sistema de pagos. En ese sentido, las funciones que desempeña Banxico relacionadas con el tema del manejo de los fideicomisos abiertos por los sistemas de comercialización conocidos como autofinanciamientos son las relacionadas con la expedición de normas y sanciones que reglamenten los objetivos anteriores y, que tengan como fin último la protección de los intereses del público.

2.6.2 La Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Tiene como misión supervisar y regular a las entidades financieras con la finalidad de procurar su buen funcionamiento y estabilidad, evaluando sus riesgos, sistemas de control y calidad de su administración mediante el análisis de la información económica y financiera y, el establecimiento de programas de cumplimiento forzoso para eliminar las irregularidades. Además de fomentar el desarrollo del sistema financiero en protección de los intereses de los consumidores. Por lo que estará a cargo de dictar las reglas de registro de operaciones e información que deberán presentar periódicamente las entidades financieras, de investigar aquellos actos de personas físicas y morales que; a pesar de no pertenecer al sector financiero; realicen operaciones violatorias de las leyes que rigen a estas entidades y, vigilar que estas cumplan con las operaciones y los servicios en los términos y condiciones pactados con los usuarios, en este caso con las empresas que proporcionan el sistema de comercialización conocido como autofinanciamiento en beneficio de los participantes de los grupos que los integran.

2.6.3 Secretaría de Gobernación.

Los eventos de adjudicación pública celebrados periódicamente que tienen la finalidad de asignar los recursos depositados en los fideicomisos son realizados ante la presencia de un fedatario público, o en su defecto por un interventor de la Segob, quién a su vez es el encargado de dar fe de la legalidad y verificar la realización del sorteo, en donde el consumidor obtiene el derecho de recibir el valor del contrato firmado para adquirir el bien o servicio objeto del mismo.

Dicho sorteo, se encuentra regulado por la Ley Federal de Juegos y Sorteos, en donde se manifiesta en su artículo 3 que es la Segob la encargada de reglamentar, autorizar controlar y vigilar la celebración de los sorteos. Además de otorgar los permisos correspondientes para su realización en los casos en que se verifiquen como sistemas de ventas y en los que los participantes reciban íntegramente el valor de las aportaciones en mercancías y bienes. Clausurando aquellos locales que no cuenten con la autorización legal para llevar a cabo la realización del sorteo y sancionando aquellas personas encargadas de la celebración del sorteo.

Capítulo III

La oferta de crédito hipotecario en México y sus principales participantes.

3.1.1 Características del contrato de adhesión del autofinanciamiento.

En relación a los contratos de adhesión debemos recordar lo siguiente: la última actualización al reglamento de los contratos de adhesión para la integración de grupos de consumidores fue publicada en el DOF el día 10 de marzo del 2006, incorporándose en este reglamento una extensión del plazo de vencimiento que ahora es de hasta 180 meses (15 años), integrándose como máximo un total de 400 consumidores para cada grupo, la incorporación opcional de un fondo de contingencia diseñado para cubrir insuficiencias de recursos en el fondo del grupo y, el destino de los recursos contratados por el consumidor ahora incluye la adquisición de bienes inmuebles y servicios, entendidos estos como aquellas construcciones o terrenos terminados con uso de suelo destinado a casa habitación nueva o usada ó para la compra de locales comerciales, con un periodo de vida útil mayor a la vigencia del contrato y que cuente con todos los servicios y permisos necesarios para el fin que le sea dado a dichos recursos.

Las características siguientes para la realización del cuadro de amortización (ver anexo estadístico cuadro no 3.1) son tomadas del contrato de adhesión del sistema de autofinanciamiento destinado a la compra de inmuebles registrado ante la PROFECO por la empresa Autofinanciamiento México SA de CV¹, estas características corresponden a:

Valor inicial del bien inmueble: el equivalente al monto máximo del valor de la vivienda dispuesta a financiar por parte del Infonavit.²

Aportaciones del consumidor: 180 cuotas mensuales.

Integrantes que participan en cada grupo: 400.

Aportación mensual: 0.5655% del valor inicial del bien inmueble contratado como primera mensualidad y a partir del segundo mes en adelante se cobrará el 0.5555%

Cuota de inscripción: se cobrará al consumidor un 2.5% del valor inicial del bien inmueble actualizado más iva, por este concepto.³

Factor de actualización: CETES 28 días ó CETES 28 días más 5 puntos con derecho a remanente.

¹ Contrato autorizado por la SE con fecha de 14 de Septiembre de 2006.

² Este monto máximo equivale a \$538,064.8 calculado para el año 2007 con un smdgvdv de \$50.57 y un smmgvdv de \$1,537.33.

³ El consumidor podrá realizar el pago de la siguiente forma 0.5% del valor inicial del bien inmueble al momento de la inscripción más iva, esto equivale a \$3,093.87 y, el resto (2%) al momento de la asignación del bien inmueble equivalente al valor actualizado del mismo (\$16,430.94), de acuerdo a los procedimientos de adjudicación obligatoria establecidos por la empresa tomada como ejemplo para el ejercicio.

Costo de administración: a partir de que es asignado el bien inmueble⁴ se cobrará un rango que va del 20 al 5%⁵ del valor de la aportación mensual que realiza el consumidor más iva, por este concepto

Seguro de vida: este rubro se cobra a partir del primer mes y se refiere a un porcentaje equivalente al 3.75% del valor de la aportación mensual actualizada más iva y;

Seguro de daños: una vez asignado el bien inmueble se cobrará un 3% sobre el valor de la aportación mensual actualizada más iva.

3.1.2 Cuadro de amortización del sistema de autofinanciamiento.

Tomando en cuenta todas estas características tenemos al final los siguientes resultados (ver anexo estadístico cuadro no 3.1): en total el consumidor tendrá que erogar a lo largo de todo el plazo un total de \$1,090,227.99 de los cuales, \$932,959.46 corresponden a la suma de todas las aportaciones mensuales actualizadas⁶, mientras el resto \$176,793.34 (16.22%) corresponde al costo de administración y los seguros de vida y daños al inmueble y la cuota de inscripción (\$19,524.81). En cuanto al factor de actualización (Cetes 28 días 7.04%) observamos que la diferencia de la primera a la última cuota es de 2.76 veces mayor, elevando el pago al final del plazo a \$9,877.16. Aunque debemos recordar que no existe costo financiero y en este ejercicio la asignación del valor del bien inmueble corresponde a su valor actualizado en el pago no. 51 (\$714,388.64) diferente al valor inicial contratado. Para finalizar (ver anexo estadístico cuadro no 3.2), el costo se elevaría \$576,743.28 más para el consumidor si el factor de actualización se incrementa en 5 puntos porcentuales dando un total de \$1,686,496.08⁷, con un factor de actualización al final del plazo de 5.45 veces mayor, o sea con un pago inicial de \$3,042.76 y un pago final de \$19,515.74 y un valor actualizado del bien inmueble de \$864,083.74. Hay que recordar que bajo este esquema al final cuando haya sido liquidada la totalidad del grupo, el consumidor tendrá derecho a reclamar el remanente.⁸ Para concluir, en el cuadro no 3.3 (ver anexo estadístico) podemos observar a lo largo de todo el plazo que dura el contrato de adhesión, el crecimiento por año de los precios al consumidor (INPC), los ingresos mínimos requeridos de

⁴ Se considera en este ejemplo que al consumidor le es asignado el valor del bien inmueble en el mes no 52.

⁵ Este cobro dependerá de si el pago se realiza en la fecha de vencimiento de la cuota correspondiente ó después ó si el consumidor decide adelantar pagos. En este ejemplo se tomará una cuota de administración equivalente al 10% del valor de la aportación mensual realizada por el consumidor, que es el porcentaje que se cobra normalmente sin adelantar cuotas.

⁶ Una diferencia de \$394,894.66 respecto al valor inicial del bien inmueble.

⁷ Esta cantidad corresponde al pago total de los cuales \$1,413,998.53, corresponden a la suma de todas las aportaciones mensuales actualizadas, \$249,529.74 al costo de administración, a los seguros de vida y daños al inmueble y \$22,967.8 a la cuota de inscripción.

⁸ Este remanente es el dinero que queda en el fideicomiso bancario abierto para el manejo del dinero del grupo más y las penalizaciones por cancelación, rescisión, sustitución, cesión de derechos, incumplimiento e intereses moratorios repartidos entre los integrantes cumplidos.

acuerdo a su afectación respecto a los pagos, las aportaciones al fondo del grupo y los Cetes a 28 días. En particular, considerando un incremento anual real de 1% en promedio de los salarios y una inflación anual de 4% en promedio durante este periodo, obtendremos como evoluciona la relación entre las cuotas aportadas por el consumidor respecto a sus ingresos mínimos, registrando cada año un porcentaje de afectación en cada pago cada vez más alto. Este resultado se explica por la brecha que existe, entre el factor de actualización (Cete 28 días) y el incremento anual de los salarios, por lo que se concluye si se mantiene constante la tasa del factor de actualización, un mayor crecimiento de los salarios por encima del incremento real esperado (1%) mejorara la relación de pago del consumidor respecto a sus ingresos mínimos.⁹

3.2.1 Características de los contratos de crédito hipotecarios de las instituciones bancarias en México.

Los elementos que se deben tomar en cuenta para solicitar un crédito hipotecario son: el plazo; la tasa de interés; el enganche; los costos asociados al crédito como el de apertura, el avalúo de la vivienda y los gastos por investigación del crédito; las comisiones cobradas por los bancos por administrar el crédito; la denominación del crédito, las cuales pueden ser expresadas en pesos o en UDIS; si los pagos a realizar son fijos ó se incrementarán conforme al tiempo y; si existe alguna penalización por prepago. Es a través de un contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria con el que las instituciones bancarias ofrecen financiamiento al público interesado en adquirir una vivienda, las cuáles se obligan a restituir el importe de todas las obligaciones contraídas por medio de un enganche que cubra el mismo, junto con las comisiones y todos los gastos que acarrearán la firma del contrato estipulados en éste, además de realizar una serie de abonos periódicos que permitan ir amortizando la deuda en su totalidad hasta agotar el saldo insoluto durante el plazo estipulado en el contrato ó en forma anticipada.

Los bancos participan en este contrato en su carácter de acreedor entregando la suma de dinero solicitada por su cliente en su papel de acreditado quién la recibe en forma de préstamo y consiente dar a cambio como garantía de pago en caso de incumplimiento o falta de pago, el mismo bien inmueble que dio origen a la realización de este contrato.

3.2.2 Principales disposiciones de los contratos de crédito hipotecario bancario.

En general, las cláusulas más importantes que podemos encontrar en este tipo de contrato, pueden ser agrupadas como las obligaciones y los derechos en los que incurren los bancos que participan como acreedores y los clientes que

⁹ En el cuadro no 3.3 del anexo estadístico se puede observar como mejora esta relación a largo plazo cuando los ingresos crecen 2% a tasa real. Al finalizar el plazo, mientras que con una tasa real de 1% la relación aportación / ingresos mínimos (porcentaje de afectación a ingresos) es de casi la mitad, en el otro caso se reduce a 43.28% (13.25% menos, con respecto a un incremento real del 1% del salario).

adquieren un crédito hipotecario para comprar una casa y que figuran como acreditados del mismo. Entre los derechos y obligaciones que deben estar presentes en todos los bancos consideramos como esenciales a los siguientes: a) la entrega del dinero comprometido en la operación (aforo) pudiendo restar a esa cantidad los gastos administrativos y comisiones originados por el otorgamiento del crédito; b) se establece desde un principio en los contratos, en forma clara y definida los conceptos y los montos ó porcentajes de las comisiones que el banco podrá cargar al cliente y, que en cada institución pueden variar de una a otra, informando anticipadamente al cliente sobre estas cantidades adheridas al monto total del crédito¹⁰; c) mantener informado al cliente por medio de un estado de cuenta enviado al domicilio que él mismo señale, acerca del calendario de los pagos que deba realizar haciéndole mención al cliente de cuando y por cuanto debe realizar su próximo pago, la cantidad de dinero del abono que corresponde por concepto de intereses, indicando los índices o tasas de referencia que sirven de base para determinar la cantidad a pagar en el mes, explicando de forma sencilla su cálculo tanto de los intereses ordinarios como de los moratorios y, en caso de que así ocurra, detallar los cargos que se vayan agregando a la cuota periódica que debe pagarse y; d) los bancos tendrán por obligación recibir todos los pagos que por anticipado reciba de parte de su cliente (abonos a capital); además tendrá la atribución de solicitar la cancelación del crédito o su pago anticipado cuando juzgue el banco que su cliente no esta cumpliendo con lo establecido en el contrato o hacer uso de la garantía hipotecaria solicitada a su cliente, a través de un régimen de ejecución que establezca las condiciones y los casos en los que el banco podrá disponer de ella¹¹ para recuperar el crédito en caso de incumplimiento, cargando al cliente todos los gastos relacionados con esta acción.

En tanto, podemos mencionar como los principales los derechos y obligaciones de los clientes, a los siguientes incisos: a) la disposición inmediata de los recursos en la forma como fue pactada en los términos del contrato, después de su firma; b) de esta forma, el consumidor conocerá de antemano todos la serie de pagos que deberá hacer mientras dure el contrato, su periodicidad y fecha de pago, siendo responsabilidad de éste cumplir con puntualidad todos sus pagos; c) así mismo, deberá pagar los intereses pactados y, en caso de atrasarse en alguno de sus pagos, estará obligado a cubrir los intereses moratorios establecidos en el contrato; d) constituir una garantía hipotecaria a favor del banco para el cumplimiento de sus obligaciones; e) el acreditado durante el contrato estará obligado a conservar el valor del inmueble o en su caso,

¹⁰ Ver Art. 58 de la Ley de Instituciones de Crédito.

¹¹ Toda vez que fue descrita ésta y los términos de la misma como son: i) las características de lo que se esta dando en garantía y su valor; ii) los mecanismos por los que se lleva a cabo la reclamación ante las autoridades correspondientes para el cumplimiento de las obligaciones incumplidas por parte del cliente ó incluso también del banco; iii) el orden en el que cobrarán los acreedores; iv) los datos de inscripción en el registro público y; v) las características particulares de cada caso.

sustituir ese bien por otro del mismo valor que a criterio del banco garantice el pago del crédito y; f) también tendrá la obligación a través del banco de contratar toda una serie de seguros que den cobertura a la vivienda contra el riesgo de sufrir algún siniestro afectando total o parcialmente el bien, además de la contratación de un seguro de vida por la cantidad que falte de pagar del crédito (aforo) cuyo beneficiario preferente sea el banco, para que en caso de que fallezca el cliente, el resto del adeudo quede liquidado y no sean sus herederos (beneficiarios), quiénes tengan que hacer frente a esta obligación y, por último; existe en algunos bancos la posibilidad de contratar un seguro de desempleo que vaya cubriendo los pagos durante determinado tiempo con un limitado número de eventos y, de cuotas por cubrir por parte de la aseguradora en cada uno de ellos a lo largo del plazo que dura el contrato, mientras el acreditado busca un nuevo empleo.

3.2.3 Condiciones generales de créditos en el sistema bancario mexicano.

En el cuadro no 3.4 (ver anexo estadístico) se pueden apreciar las condiciones y características generales de los planes de crédito hipotecario que ofrecen las instituciones bancarias en México¹² con recursos propios y con participación de otros programas que involucran otras fuentes de financiamiento como el apoyo infonavit y el cofinanciamiento (cofinavit).¹³

El monto de financiamiento que ofrecen los bancos con recursos propios en general son mas altos cuando el crédito se destina a la compra de casa-habitación y el enganche que se exige aumenta dependiendo del tipo de vivienda y el monto de crédito mayor. El rango de financiamiento en pesos es muy amplio tanto para el valor mínimo como para el valor máximo del inmueble, así como el importe mínimo del crédito. En el caso de los programas que involucran al Infonavit ampliado (apoyo infonavit y cofinavit), se pide un enganche menor respecto al crédito otorgado por los bancos con recursos propios.

En cuanto a las tasas de interés los principales bancos cuentan con planes de crédito a tasa fija¹⁴ que permiten obtener beneficios a través de una disminución gradual de la tasa de interés si se paga puntualmente hasta llegar

¹² En la actualidad BBVA, Banamex, Santander Serfin, HSBC, Scotiabank, Inbursa, Mifel, Banregio, Ixe, Banco Azteca, Banca Afirme y Banorte son las instituciones bancarias que otorgan crédito hipotecario en México. Cabe subrayar que cada uno de ellos cuentan con sus propios planes de crédito. El cuadro no 3.4 (ver anexo estadístico) presenta de forma general parte de las condiciones de financiamiento que ofrece el mercado hipotecario privado en conjunto.

¹³ Cabe señalar que en la actualidad BBVA, Banamex, Banco Azteca, Banca Afirme, Inbursa, Santander Serfin, Banorte, HSBC y Scotiabank son los bancos que ofrecen planes de crédito en donde se involucran los recursos del programa Infonavit ampliado.

¹⁴ Estos créditos tienen la ventaja para el cliente de conocer los pagos anticipadamente además de que siempre se conoce cuál será el pago a realizar, la tasa de interés no cambia durante toda la vida del contrato al margen de si suben o bajan las tasas en el mercado, empero se corre un riesgo si bajan; además al cabo de unos años se hace más fácil el pago debido a la inflación si se conserva o mejora el poder adquisitivo del ingreso.

a una tasa mínima para el resto del plazo, siempre que no exceda de 15 años. Aunque también la tasa es muy atractiva si se es cliente de ese banco. Cabe mencionar que a menor plazo la tasa de interés que se cobra también es más baja con respecto a plazos más largos. Empero, otros bancos ofrecen la posibilidad de contratar una tasa durante los primeros años de vida del crédito (generalmente baja) y posteriormente la otra parte del plazo cambia. También algunos bancos disponen de planes de créditos con tasa mixta¹⁵, basada en una mezcla entre la tasa fija propuesta generalmente durante los primeros años y una tasa variable¹⁶ para el resto, esta última ligada a un índice propuesto por el banco que cuenta con la particularidad de que si cambian drásticamente las condiciones de financiamiento en el país estas no afectarán demasiado a la tasa de interés que se cobra por el crédito, al menos no tanto como para causar un incumplimiento en el pago, ya que cuenta con un tasa tope.

En este cuadro no 3.4 también podemos observar las comisiones y otros gastos relacionados principalmente con la apertura del crédito que cobran generalmente los bancos, además la cobertura y las condiciones en las que se contratan los seguros de vida y daños al inmueble durante el plazo del crédito y las distintas condiciones que ofrecen cuando se trata de créditos asociados a programas como apoyo infonavit y cofinavit.

Debemos tomar en cuenta para una correcta evaluación de estos planes de crédito los siguientes puntos: en primer término el monto que se pretende solicitar en préstamo y en contraparte la proporción del valor del inmueble que esta dispuesta a ser financiada por el banco. Por otro lado, encontramos el importe conocido como enganche que debe anticipar el cliente al inicio de la operación de compra-venta o firma del contrato con el banco. Actualmente, es común encontrar como requisito la aportación de un enganche bajo que va desde el 5% del valor del inmueble, aunque también ya es posible encontrar como una opción dentro del mercado hipotecario créditos sin anticipo (enganche cero).

De regreso, cabe subrayar si el monto susceptible de crédito estará denominado en moneda nacional (pesos) ó extranjera (dólares) ó si éste estará indexado a un indicador de referencia como puede ser el caso de las Udis con el índice nacional de precios al consumidor (INCP).¹⁷

¹⁵ Implica la mezcla de tasa fija y variable combinando un periodo en el que el interés permanece fijo y otro en el que el pago sube o baja dependiendo de los cambios en la tasa de interés. Actualmente Scotiabank es el único banco que ofrece esta opción.

¹⁶ Este tipo de crédito presenta fluctuaciones en los pagos porque refleja el movimiento de las tasas de interés en base a un índice de referencia más un porcentaje fijo llamado diferencial, además de presentar un menor riesgo para lo quién otorga y la posibilidad de un beneficio para el acreditado en los periodos de tasas bajas. Solo Banorte, Ixe y Scotiabank son los únicos bancos que ofrecen esta opción.

¹⁷ Como ejemplos de otros tipos de financiamientos tenemos que los créditos que otorga el Infonavit para la adquisición de vivienda sufren un ajuste en la misma proporción al aumento del salario mínimo registrado en el Distrito Federal cada año. En tanto, las empresas de autofinanciamiento generalmente ajustan las aportaciones que realizan sus clientes de forma periódica (principalmente de forma mensual) utilizando con frecuencia como indicador al

Ahora si hacemos referencia a un monto específico de crédito observamos que el consenso del mercado hipotecario bancario es otorgar un financiamiento en función de un porcentaje sobre el avalúo del inmueble (el porcentaje máximo es del 80% con recursos propios; el cuál dependerá si la vivienda esta clasificada como media; en caso contrario, de estar clasificada como vivienda residencial o residencial plus, el porcentaje a financiar será menor. El monto mínimo de financiamiento es de \$100,000 sobre un valor mínimo del inmueble de \$300,000 y un valor máximo de hasta 10 millones de pesos; siendo menor en algunos bancos si se trata del segundo crédito; aquí también dependerá si el crédito será recibido en forma líquida (financiamiento desde el 40% del valor del inmueble); con un importe mínimo o máximo a financiar o inclusive con la restricción de que la vivienda tenga un valor mínimo y; el destino que se le de al crédito como es el caso de la adquisición de la vivienda nueva o usada cuyo porcentaje del monto total a financiar es el de mayor aforo disponible respecto de otros usos que se le den al crédito como la construcción de una casa en un terreno propio o la remodelación, ampliación y mejoras de una vivienda propiedad de la persona que solicita el crédito. Es importante señalar que algunos bancos otorgan el crédito considerando la ubicación geográfica donde se localiza el inmueble.

En caso de estar involucrado con algún programa del Infonavit ampliado el financiamiento es aún mayor llegando desde el 75% hasta el 95% (en cofinanciamiento infonavit) y del 80% hasta el 95% en el programa apoyo infonavit del valor del inmueble.

Aunado a esto, en los plazos disponibles para la liquidación de los diferentes tipos de créditos hipotecarios que la banca ofrece en el mercado, es común encontrar en todas las instituciones plazos largos que van desde los 15 hasta los 20 años, este último como el plazo más largo entre los bancos. El plazo más corto que podemos encontrar es a partir de un año, aunque la opción más común es de al menos 3 años. En aquellos créditos asociados a algún programa de financiamiento del Infonavit ampliado el plazo más largo es de 20 años y el más corto corresponde a 5 años.

Dos aspectos igual de importantes que los mencionados anteriormente, son la tasa de interés que se cobrará a lo largo del plazo solicitado por el cliente para la liquidación del crédito. Con esto nos referimos por un lado, al número de años que tomará a éste amortizar la totalidad de la deuda y por el otro, al tipo de tasa que va a ser usada para calcular los intereses que se pagaran por el préstamo, ya sea fija durante todo el plazo, variable ó bien una combinación de ambas ó mixta con un tope máximo en función de una tasa de referencia en el mercado como es el caso de la tasa interbancaria de equilibrio (TIEE) ó un

(INCP) ó los Cetes 28, aunque algunas empresas prefieren establecer un índice propio ligado a otro tipo de variable económica. En base a esto el consumidor deberá tomar en cuenta las ventajas y desventajas de cada una de estas opciones y su costo final.

determinado indicador económico tratándose de las UDIS.¹⁸ Ahora bien, en la actualidad existen algunos planes de crédito hipotecario; en donde, dependiendo del plazo, la tasa de interés fija será mayor ó incluso también es posible encontrar, de acuerdo al banco y al tipo de plan contratado, beneficios para los clientes a través de reducciones anuales en la tasa de interés si se paga puntual ó si se esta al corriente en los pagos. Para el caso de contratar un crédito calculado con una tasa mixta los primeros años se tendrá una tasa baja (generalmente durante los primeros cinco años) y, después de ese plazo aumentará para lo que falta del mismo, incluso acompañada de una tasa variable utilizando como referencia a la TIEE. Por último, también en este tipo de tasa el destino que se le de al crédito jugará un papel importante para determinar la tasa de interés que se cobrará al principio y su incremento posterior.

Así mismo, deberá tomarse en cuenta la tasa de interés moratoria en caso de sufrir un atraso en alguno de los pagos que normalmente es mayor a la tasa que se esta cobrando ya que se trata de una penalización al cliente por incumplir en uno de sus pagos en la fecha pactada.

Otro punto importante es el relacionado con los gastos y las comisiones derivadas de la apertura del crédito hipotecario que aplican las instituciones bancarias. Destaca por su importancia la comisión cobrada por apertura de crédito, la cuál corresponde a un porcentaje sobre el monto del crédito solicitado y varía dependiendo del tipo de crédito ó del destino que se le de a éste de un banco a otro. Como ejemplo de ello podemos encontrar las comisiones cobradas al cliente que involucran esquemas de financiamiento apoyados por instituciones como el Infonavit ampliado; cofinanciamiento y el apoyo infonavit, las cuales son diferentes a las comisiones que cobran algunos bancos sobre créditos con recursos propios o incluso tratándose del mismo banco cuando el destino del crédito es distinto de la adquisición de vivienda.

Continuando con los demás gastos que tiene sufragar el acreditado encontramos como los más comunes, aquellos gastos relacionados con el avalúo del inmueble, en base a los metros cuadrados que tiene de construcción; los gastos notariales, de escrituración y de registro de propiedad del inmueble; los estudios de investigación para iniciar con los trámites de apertura de crédito; los gastos de cobranza y; los gastos generados por la supervisión de obra, estos últimos cuando se trata de créditos dirigidos a la construcción de vivienda.

También en este rubro deberá tomarse en cuenta los gastos que tenga que realizar el cliente en caso de que incurra en alguna penalización por concepto de haber realizado algún pago anticipado de su crédito. Empero, estos gastos no forman parte de una práctica comercial común entre los bancos, ya que en aquellos bancos donde aplican, el cliente tiene como opción decidir no pagar comisión por apertura de crédito siempre que se comprometa a no realizar

¹⁸ Este índice es aplicado con más frecuencia en los planes de crédito que ofrecen las Sofoles Hipotecarias.

prepagos. Cabe subrayar que ninguna institución bancaria penaliza a sus clientes por realizar pagos anticipados, aplicando solo para el caso anterior. Todos estos gastos y comisiones se tendrán que pagar al inicio del crédito ó durante la vigencia del mismo.

Por último, además de los gastos que acabamos de mencionar, el consumidor se verá obligado a contratar un seguro de vida, invalidez total permanente ó temporal, que cubra el 100% del monto total de crédito solicitado ó el saldo pendiente por pagar, en donde; su costo dependerá si figuran dentro del contrato uno ó dos participantes en el crédito y, estará determinado en base a un factor mensual por millar ó a un porcentaje sobre el saldo insoluto; el cuál será cobrado junto con los abonos mensuales que deberá hacer el acreditado e incluye como beneficio adicional un seguro de desempleo sin costo y, cuya cobertura respalda desde 3 hasta 9 meses de desempleo en un solo evento durante toda la vida del crédito. Empero, en algunos bancos no se incluye este seguro cuando el tipo de crédito que se contrata esta asociado a algún programa del Infonavit ampliado. Además, la contratación de este seguro de vida es ofrecida en algunas instituciones bancarias.

En adición a esto, también deberá contratarse un seguro contra daños que cubra el valor de la construcción del inmueble adquirido y su contenido contra siniestros, pérdidas y daños materiales; los riesgos adicionales en instalaciones especiales, obras complementarias, elementos y accesorios. Su costo se calcula del mismo modo que el seguro de vida sobre el valor de la construcción ó destructible del inmueble.

3.2.4 Requisitos generales para el otorgamiento de crédito hipotecario bancario. Pueden dividirse en dos bloques: requisitos para personas físicas asalariadas ó con actividad empresarial y, los requisitos que deberá tener el inmueble.

Comenzamos con tener la mayoría de edad, aunque en algunos casos se requiere contar con un mínimo de 22 años, además se pide que la edad del solicitante más el plazo del crédito no excedan los 70 años de edad.

Luego se pide normalmente, contar con alguna referencia bancaria.

Después se pide demostrar tener una continuidad en el trabajo, es decir contar con una estabilidad laboral (tener un empleo fijo).

En adición a esto, se piden comprobar ingresos con los últimos tres recibos de nomina o en caso de ser una persona física con actividad empresarial; se pide estar dado de alta ante la SHCP (contar con RFC), presentar la copia de la declaración anual del ISR del último año; así como, estados de cuenta de cheques, ahorro o inversión.

Contar con algunas referencias personales en el trabajo, de familiares y personas conocidas.

Copia de una identificación oficial vigente (IFE); tratándose de nacionales y, en el caso de solicitantes extranjeros copia de la forma FM2.

Comprobante de domicilio.

En caso de un crédito mancomunado se pide copia del acta de matrimonio ó en caso de un crédito personal copia del acta de nacimiento.

Llenar un cuestionario medico.

Por último, llenar una solicitud de crédito.

En tanto, para aquellos bancos que cuentan con créditos con Apoyo Infonavit se necesitan que el solicitante cumpla con cierto número de bimestres cotizados ante esta institución, disponer de una relación laboral vigente y que la empresa cotice en el IMSS, además de no contar con un crédito vigente ante el Infonavit.

Los requisitos más frecuentes que piden los bancos para los inmuebles son los siguientes:

a) Tratándose de una vivienda nueva;

- escritura del terreno
- planos arquitectónicos
- licencia de construcción
- aviso de terminación de obra y,
- las boletas del agua y del predio.

b) Tratándose de una vivienda usada;

- escritura del inmueble
- planos arquitectónicos
- régimen y reglamento de condóminos “indivisos” y,
- la última boleta del agua y del predial.

Además del contrato de compra-venta del inmueble y de los documentos que evidencian el pago del enganche.

3.2.5 El costo anualizado total (CAT).

Sirve como un indicador que resume el costo anual total de contratar un crédito hipotecario privado, proporcionándole al consumidor una idea sobre el costo final que tendrá que pagar durante la vigencia del contrato con alguna institución financiera privada. Este indicador es elaborado por Banxico basado en una tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con características muy específicas, con el fin de informar al consumidor sobre el costo total anual que cobra cada Banco o Sofol Hipotecaria, permitiendo hacer una comparación entre estos respecto a los indicadores globales (promedio simple del mercado), además de un análisis de su evolución histórica.

Para su cálculo se toman en cuenta todos los costos directos asociados con los créditos hipotecarios que incluyen: a) el monto del crédito; b) los intereses ordinarios que se cobran; c) todos los gastos de cobranza y comisiones

administrativas asociadas con el otorgamiento y la apertura del crédito, incluyendo desde luego el costo del avalúo del inmueble; d) las primas de los seguros que los bancos exigen al contratar el crédito; e) los descuentos y bonificaciones que el banco realiza en beneficio del consumidor y; f) cualquier otro cargo que el Banco o Sofol Hipotecaria establezca como condición para el proceso de otorgamiento, celebración y administración del crédito. Excluyendo del cálculo todos aquellos gastos correspondientes a impuestos locales y federales (IVA) y los servicios y trámites prestados por terceros como el de escrituración de la propiedad.

3.2.6 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario bancario.

En los cuadros no 3.5, 3.6 y 3.7 (ver anexo estadístico) podemos ver varios ejemplos de amortización con diferentes tasas de interés que reflejan las tasas mínimas, máximas y promedio que hay en el mercado y el costo anual total (CAT)¹⁹, en donde se muestra todos los demás costos asociados al crédito. En estos ejemplo observamos que hay mucha diferencia entre el CAT máximo (19.15%) y CAT mínimo (11.69%) que fueron utilizados para este ejercicio. Empero, esta diferencia (63.82%) no es tan significativa como la que existe entre la tasa máxima (14.93%) y la tasa mínima (11.95%) asociada al CAT (24.94% más cara), esta diferencia se debe a todos los demás gastos asociados al crédito hipotecario que encarecen al financiamiento, lo cuál permite ver que entre las instituciones bancarias hay muchas diferencias en cuanto a estos, pero en cambio en lo que se refiere exclusivamente a la tasa de interés hay más competencia entre estas instituciones de crédito. En cuanto al promedio de la tasa de interés que hay en el mercado (12.64%) éste esta más cercano al mínimo registrado del CAT promedio (14.88%) respecto al CAT mínimo.

Si vemos estos cuadros de amortización por separado, el CAT con la tasa más alta tiene un costo total de \$1,102,437.06 y un costo financiero; o sea la tasa de interés asociada a ese CAT, de \$812,818.08, siendo la diferencia entre estas dos los gastos derivados del crédito²⁰ (\$289,618.98), con un pago periódico fijo durante todo el plazo de \$9,113.9, el cuál requiere para su contratación de un ingreso mínimo²¹ de \$27,341.7 y, representa 3.05 veces más el monto de crédito inicial en relación a la suma de todos los pagos contemplados en el contrato. La diferencia del costo total respecto al cuadro con el CAT mínimo es de \$497,364.9. Empero, la diferencia si se considera solamente las tasas de interés, es menos de la mitad del costo anterior (191,613.82). Otro dato relevante es el ingreso mínimo requerido (19,052.28), derivado de una

¹⁹ Este indicador y la tasa de interés asociada a él responde a condiciones muy particulares que llevaron al diseño de este indicador como un parámetro confiable para conocer como están los agentes que participan en el mercado en términos de costo financiero.

²⁰ A excepción de los gastos notariales asociados a la adquisición de vivienda.

²¹ Al respecto para comprar una casa a crédito es necesario conocer la capacidad de compra del solicitante considerando el enganche y el monto de crédito al que se tiene acceso y estimar de acuerdo a sus ingresos cuanto puede pagar mensualmente por el crédito.

afectación al salario (pago mensual) de \$6,350.76, 30.32% menos que el pago calculado con el CAT máximo.

3.3.1 Las Sofoles Hipotecarias: origen, objetivos y cobertura.

Existen en el mercado diversas opciones de financiamiento, la más común es la que se lleva a cabo a través de los bancos los cuales ofrecen una variedad de créditos para personas físicas y morales. Es importante mencionar que existe otra opción para obtener financiamiento y, es a través de las Sofoles Hipotecarias.

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) hicieron su entrada en el sistema financiero mexicano en el año de 1993 derivado de las reformas al artículo 103 de la ley de instituciones de crédito²² y, como resultado del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que en las mesas de negociaciones se tocaba el tema de crear en México intermediarios financieros de propósito único ó de objeto limitado como los ya existentes en Estados Unidos (Nonbank banks), con el objetivo de involucrarlos en el esquema y programa de apertura del sector financiero. Tienen por objeto otorgar créditos o financiamientos para la planeación, adquisición, desarrollo, construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles a sectores o actividades específicos. Estas instituciones están autorizadas por la SHCP, reglamentadas en sus operaciones por el Banco de México y supervisadas por la CNBV.

Las Sofoles atienden a segmentos específicos de crédito, quedando estrictamente prohibido a las Sofoles otorgar créditos a una actividad o sector diferente al autorizado. Los sectores de la actividad económica que son atendidas por estas instituciones se clasifican por tipo de crédito en: crédito personal y para empresas, automotriz, hipotecario, agroindustrial y sector público.

Mas adelante, el 18 de julio de 2006 fueron publicados en el DOF las reformas a diversos ordenamientos jurídicos que permitan a cualquier empresa mercantil llevar a cabo operaciones de crédito, arrendamiento y factoraje financiero, sin requerir la autorización del gobierno federal para constituirse. Esta situación dio origen a la creación de la figura de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes)²³. Estas instituciones tienen por objeto otorgar créditos para la planeación, adquisición, desarrollo, construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles, además de realizar operaciones de factoraje y arrendamiento financiero a sectores o actividades específicos mediante la obtención de recursos a través del fondeo y la emisión de deuda, por lo que esta impedida para captar recursos del público. Estas

²² Para mayor información ver pág. de Internet www.amsfol.org.mx ó también puede consultarse la pág. de la Condusef www.condusef.gob.mx.

²³ La creación de esta nueva figura tiene su principal razón en la necesidad de reactivar y extender el crédito y, modernizar al sistema financiero desregulando las actividades de estas instituciones, buscando con estos cambios promover la competencia en el sector reduciendo los márgenes de intermediación y las tasas de interés.

sociedades se clasifican en reguladas y no reguladas²⁴. Por otro lado, la protección y defensa de los derechos de los usuarios de los servicios que ofrecen estas entidades estará a cargo de la Condusef (Sofomes no reguladas).

3.3.2 Características y principales disposiciones de los créditos que ofrecen las Sofoles Hipotecarias.

Ahora bien en materia de créditos hipotecarios, al igual que los bancos los términos, características y condiciones del crédito dependerán de las distintas opciones que ofrezcan cada una de la Sofoles Hipotecarias²⁵ que participan en el mercado (ver anexo estadístico cuadro no 3.8).

Cabe destacar que además de los créditos otorgados de manera directa por estas Sofoles Hipotecarias, existen otras opciones que manejan planes de crédito con apoyo del Gobierno Federal o de otras instituciones a través de diversos programas.

Dentro de los planes de crédito con que cuenta el Infonavit: i) el cofinavit, en donde el trabajador aprovecha el ahorro en su cuenta de vivienda para completar el enganche (10% del valor de la casa); ii) cofinavit ingresos adicionales, en donde las Sofoles consideran estos ingresos para otorgar la otra parte del crédito y; iii) el apoyo infonavit son los programas del instituto en donde se permite la participación de un banco ó una Sofol Hipotecaria en una parte del crédito. En particular, en este último el crédito son otorgados por las Sofoles Hipotecarias hasta por un monto equivalente a 1230 vsmdf²⁶ menos el enganche mínimo establecido, usando como garantía las aportaciones del trabajador y gozando de algunas condiciones de crédito de interés social.²⁷

Las Sofoles Hipotecarias también participan en los créditos que otorga la SHF a través del Programa de Financiamiento a la Vivienda (PROFIVI) en los créditos Casa SHF Salarios y Casa SHF Mensualidades Fijas. El primer programa se caracteriza por ofrecer un crédito en UDIS para adquirir una vivienda nueva ó usada con valor desde 45,000 hasta 300,000 UDIS²⁸ con un enganche mínimo del 10%, un plazo de 25 años, el pago no puede exceder el 25% de los ingresos (afectación salarial). El segundo se caracteriza por tener un plan de financiamiento con pagos fijos en pesos, un enganche desde el 15%, un

²⁴ Mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o grupos financieros y son supervisadas por la CNBV, en cambio las no reguladas no tienen ningún vínculo con alguna sociedad ó grupo financiero además de no estar regulada por la CNBV.

²⁵ En la actualidad Gmac, Hipotecaria su casita, Metrofinanciera, GE general hipotecaria, ING Comercial América, Patrimonio, Hipotecaria independiente, Vanguardia hipotecaria, Hipotecaria Vértice, Hipotecaria OHM, Finpatria, Hipotecaria nacional BBVA, Corp. Hipotecaria, Fincasa hipotecaria, Crédito inmobiliario CI y Crédito y Casa, son las Sofoles Hipotecarias que proporcionan préstamos para la compra de vivienda.

²⁶ Valor máximo fijado por el instituto que debe tener el inmueble.

²⁷ Como tasas de interés bajas, reducciones en gastos notariales o el uso de las aportaciones del trabajador para pagar mas pronto, reducir el pago mensual o para pagar el crédito en caso de desempleo.

²⁸ Las viviendas con valor de hasta 350,000 UDIS cuentan con un seguro de cobertura contra caídas en el salario mínimo en términos reales.

plazo máximo de 20 años y el monto de los pagos no excede el 30% de los ingresos

Además del PROFIVI, existe otro programa conocido como “Tu Casa”²⁹ de PROSAVI; Programa de Ahorro, Subsidio y Crédito a la Vivienda Progresiva, en donde participan la SHF otorgando créditos, el Gobierno Federal a través de subsidios otorgados por Fonhapo administrados por el Fonaevi (Fondo Nacional de Apoyo a la Vivienda). La manera de operar consiste en el otorgamiento por parte del Gobierno Federal de apoyos económicos que se complementan con otras aportaciones provenientes de gobiernos estatales y municipales, ahorro y créditos de Sofoles³⁰, bancos, Onavis y otras instituciones. Un ejemplo de un crédito otorgado por las Sofoles hipotecarias en donde interviene un subsidio³¹ del Gobierno Federal es el crédito para la adquisición de una Unidad de Vivienda Económica (UVE), como parte de un programa dirigido a familias con ingresos inferiores a 5 veces smgvdf, con crédito aprobado por alguna institución financiera y una aportación realizada por el beneficiario (ahorro previo como requisito para obtener el subsidio)³².

Por último, las Sofoles Hipotecarias también participan otorgando créditos en un programa conocido como Hipotecas Transfronterizas. Este programa está dirigido a mexicanos inmigrantes en EUA y Canadá para adquirir una vivienda nueva o usada ocupando las remesas que envían como fuente de pago. Se caracteriza por tener un familiar que participe en el crédito como deudor solidario que deberá habitar la vivienda en caso de que la persona que solicitó el crédito no lo pueda hacer. El financiamiento es en pesos con tasa fija para ingresos denominados en dólares, el enganche mínimo es del 10% y el valor de la vivienda debe situarse en un rango de 45,000 a 300,000 UDIS, el plazo máximo para liquidar el adeudo es de 20 años y el pago no debe exceder el 33% de los ingresos. En este programa participan también la SHF y el Bansefi.

3.3.3.1 El crédito hipotecario en UDIS.

Las unidades de inversión (UDIS) son una unidad de cuenta de valor real constante, en la que pueden denominarse títulos de crédito y, en general, contratos mercantiles. Su valor como ya dijimos es constante y su precio se ajusta diariamente conforme al INPC. Es a partir del 4 de abril de 1995 cuando

²⁹ Este programa va dirigido a familias que viven en pobreza y que soliciten el subsidio otorgado por el Fonhapo para comprar, construir, ampliar o mejorar su vivienda. Los requisitos que deberán cubrir son: i) ser jefe de familia y tener al menos un dependiente económico en situación de pobreza, además su familia no deberá exceder un ingreso equivalente a 3 smvmdf; ii) hacer entrega de todos los datos solicitados en la cedula de información socioeconómica; iii) presentarse ante el instituto u organismos de vivienda cercano a su domicilio para solicitar el apoyo ó subsidio (este subsidio equivale en promedio a \$35,000) y; iv) presentar una copia de su identificación oficial (IFE). Ver “Ofrece apoyos Fonhapo para edificar”, Sección Negocios, Pág 4, en Reforma.

³⁰ Esta institución otorga crédito para la adquisición de una vivienda económica con valor máximo de 117.03 vsmmdf con apoyo de un subsidio.

³¹ El monto del apoyo económico es de hasta \$39,150

³² \$8,250.

el Banxico pública en el DOF cada quince días su valor en moneda nacional. Su creación tuvo como propósito auxiliar a los deudores de la banca para reestructurar los adeudos principalmente, de aquellos que mantenían vigentes créditos hipotecarios durante el periodo de crisis financiera de la economía mexicana que le dio origen.

3.3.3.2 Tipos de créditos.

Los créditos en UDIS que podemos encontrar en México pueden ser a tasa fija pagaderos ya sea en UDIS o en salarios, en todos ellos es posible realizar pagos adelantados sin penalización. Los plazos de estos créditos tienen un periodo máximo de 25 años. Al respecto, se describen brevemente las características principales de cada uno de ellos.

A) Crédito en UDIS con tasa de interés fija; en este tipo de crédito la tasa de interés se mantiene fija durante la vigencia del crédito, el pago no varía en UDIS y se conoce cuantas UDIS deberán pagarse mensualmente, haciendo su conversión en pesos para liquidar el abono correspondiente el día del pago.

B) Crédito en UDIS con tasa fija y pago en salarios; en él se toma en cuenta las características del crédito anterior, con excepción de que el pago sea efectuado en términos de salarios mínimos del Distrito Federal, ya que al inicio del crédito se expresa en salarios mínimos. El primer pago mensual se determina a la firma del contrato y se ajusta en el mismo porcentaje en que se modifica el salario mínimo. Por otra parte, el saldo del préstamo se denomina en UDIS y se paga un seguro de cobertura que protege al acreedor y al consumidor de las posibles pérdidas que pueda ocasionar una inflación por encima del incremento en los salarios mínimos. Esto quiere decir que solo el monto del crédito será expresado en UDIS y los abonos para su liquidación serán ajustados a lo largo de su vigencia, generalmente cada año que es cuando aumentan el salario mínimo en el Distrito Federal, haciendo más estable en el tiempo al crédito respecto a los pagaderos en UDIS.

3.3.4 Principales características de los créditos hipotecarios ofrecidos por las Sofoles Hipotecarias.

En el cuadro no 3.8 (ver anexo estadístico) podemos observar las principales características y condiciones que se pueden encontrar al solicitar un crédito hipotecario a través de cualquiera de las Sofoles que participan en el mercado³³. Destaca en primer lugar los diferentes tipos de crédito que ofrecen con recursos propios (en pesos, UDIS, SWAP, Transfronterizos) ó mediante

³³ De acuerdo a la Condusef las Sofoles hipotecarias que participan en el mercado son las siguientes: Co Hipotecaria, Finpatria, Fomento Hipotecario, GE Money Crédito Hipotecario, GMAC Hipotecaria, Hipotecaria Associattes, Hipotecaria Casa Mexicana, Hipotecaria Crédito y Casa, Hipotecaria Independiente, ING Hipotecaria, Hipotecaria México, Hipotecaria Nacional, Hipotecaria Su Casita, Hipotecaria Vértice, Metrofinanciera, Patrimonio, Hipotecaria Bajío y solo Crédito Inmobiliario y Fincasa Hipotecaria tienen la categoría de Sofome.

otros programas (Profivi, apoyo infonavit y cofinavit), en donde el financiamiento otorgado por la Sofol se complementa con otros recursos a tasa fija y variable con tope máximo. Los plazos del crédito generalmente van desde los 15 hasta los 25 años. El importe mínimo para solicitar un crédito es el equivalente a 45,000 UDIS y el máximo es de 1,260,000 UDIS. Sin embargo, existen en otras opciones de financiamiento otros montos expresados en pesos y en vsmmmf. Una característica de los créditos en UDIS es el seguro de cobertura que protege las posibles caídas sufridas en el salario mínimo en términos reales, o sea cuando la diferencia respecto a la inflación sea negativa.

3.3.5 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol Hipotecaria.

Debemos considerar lo siguiente antes de analizar los cuadros de amortización propuestos como ejemplos de créditos hipotecarios ofrecidos por las Sofoles Hipotecarias: el CAT máximo, mínimo y promedio y las tasas asociadas a estos son los mismos tanto para los créditos hipotecarios que ofrece la banca como para los créditos ofrecidos por las Sofoles Hipotecarias, empero los ejemplos propuestos muestran ejemplos de créditos en donde los saldos insolutos al final de cada año están expresados en UDIS con un incremento anual (inflacionario) del 4% en promedio durante el periodo a tasa fija ligado al salario mínimo.³⁴ Por último, el incremento anual en el valor de la UDI es el mismo registrado por el salario mínimo expresado anualmente durante el plazo del crédito por lo que no se presentan pérdidas para ninguna de las personas que intervienen en el contrato.

Tomando en cuenta lo anterior, los datos que arrojan los cuadros no 3.9 y 3.10 (ver anexo estadístico), en este caso con el CAT máximo la suma de todos los pagos realizados durante el periodo es de \$1,862,887.97, 3.46 veces más que el monto solicitado, con un costo financiero total de \$1,497,558.01, la diferencia entre estos dos corresponde a todos los gastos relacionados con el crédito \$365,329.96. Por otro lado, los ajustes en los pagos mensuales de \$7,752.89 como primer pago (con un ingreso mínimo de \$31,011.56) hasta los \$13,425.50 como último pago, 73.17% más que el primer pago.

Los cuadros no 3.11 y 3.12 (ver anexo estadístico) que tienen el CAT mínimo y la tasa asociada a este la suma de los pagos totales se reducen a \$1,241,650.91 (una diferencia de \$621,237.06), sin embargo la tasa asociada al CAT en ese mes de observación; mismo caso que los bancos, es más baja que la tasa de interés por lo que suponemos que los planes de créditos ofrecidos con estas tasas tienen beneficios (reducciones)³⁵ que absorben todos los gastos asociados

³⁴ Esto significa que el saldo del préstamo se denomina en UDIS y el primer pago a la firma del contrato se ajusta en el mismo porcentaje en que se modifica el salario mínimo. Por otra parte se paga un seguro de cobertura para proteger las posibles pérdidas ocasionadas cuando la inflación es mayor que el crecimiento del salario mínimo.

³⁵ Mismos que solamente aplican a los créditos otorgados por los bancos ya que en un principio se mencionó que los ejemplos de créditos hipotecarios de Sofoles son a tasa fija expresados en UDIS.

al crédito por lo que la suma de todos los pagos durante el plazo es de \$1,261,309.45; con una relación de 2.34 veces más que el crédito originalmente recibido, que restados al crédito inicial nos dan \$723,244.65 que representan los intereses a pagar. Por otro lado, el primer pago mensual es de \$5,249.27³⁶ mismo que ira aumentando gradualmente hasta llegar a \$9,090.03, 73.17% más que el primer pago, al terminar el contrato.

3.4.1 Infonavit.

Esta institución otorga créditos para la adquisición de vivienda ya sea nueva ó usada, ampliación, remodelación, pago de hipoteca o bien, para la construcción de la misma en terreno propio; a los trabajadores (derechohabientes) que están inscritos y que cotizan ante el Seguro Social (IMSS), o sea que mantienen una relación laboral vigente y, de acuerdo con un sistema de puntuación (mínimo 116 puntos) establecido para tal propósito por esa institución.

3.4.2 Tipos de créditos hipotecarios que ofrece el Infonavit.

Crédito tradicional, apoyo infonavit, cofinanciamiento y cofinanciamiento ingresos adicionales son el nombre de cada uno de los programas de crédito de vivienda dirigidos a la compra de vivienda nueva o usada económica ó de interés social, reparación, ampliación, mejora y pago de pasivos que ofrece el instituto a los trabajadores afiliados al IMSS, para cumplir con su encomienda de otorgarles financiamiento hipotecario. A continuación de hace una descripción breve de cada uno de ellos.

3.4.2.1 Crédito tradicional.

Consistente en otorgar financiamiento directo para los trabajadores que cotizan en la institución, expresado en veces salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal (vsmmdf), con un plazo máximo para liquidar el crédito de 30 años y una tasa de interés que va desde el 4% hasta el 9% sobre saldos insolutos. En esta modalidad, el monto máximo de crédito que otorga la institución para la compra de vivienda nueva o usada considerada como vivienda de interés social es equivalente a 180 (vsmmdf), \$276,719.04; para una vivienda cuyo valor máximo no rebase el monto equivalente a 350 (vsmmdf), \$538,064.80; si se encuentra en el Distrito Federal y el equivalente a 300 (vsmmdf), \$461,198.40 si la vivienda se encuentra en el interior de la República. El costo de los seguros en caso de muerte, incapacidad total, parcial o permanente del trabajador y; de daños que pueda sufrir el inmueble correrán por parte del Infonavit, liberando al trabajador y a sus beneficiarios del adeudo y protegiendo su patrimonio.

3.4.2.2 Crédito con apoyo-infonavit.

Con este tipo de crédito la institución le ofrece a los trabajadores la posibilidad de adquirir una vivienda cuyo valor máximo (aproximadamente 1230 vsmmdf,

³⁶ El ingreso mínimo para ese crédito con esas condiciones es de \$20,997.06.

\$1,890,913.44) supera el valor máximo asignado para la compra de vivienda de interés social considerado en el crédito tradicional. Diseñado para aquellos trabajadores que perciben mejores ingresos, este tipo de crédito les permite tener acceso a una oferta inmobiliaria mucho más amplia, por el tamaño del financiamiento que pueden recibir.

Este crédito es otorgado por los Bancos y las Sofoles Hipotecarias hasta en un 95% del valor máximo de la vivienda (ver anexo estadístico cuadros no 3.4 y 3.8), utilizando como garantía las aportaciones del trabajador en el Infonavit y los plazos que se manejan son hasta de 20 años para su amortización. Lo que hace diferente este tipo de crédito respecto a los créditos otorgados por las instituciones bancarias y las Sofoles Hipotecarias son algunos beneficios que puede obtener el trabajador tratándose de un crédito de interés social como son: que las aportaciones que realiza el patrón ayudan a disminuir la mensualidad del crédito que debe pagar el trabajador ó le permitan terminar de pagar el crédito en menor tiempo; tasas de interés más bajas respecto de las que cobra el mercado privado; el saldo del trabajador en su subcuenta de vivienda le permite en caso de estar desempleado continuar realizando sus pagos hasta donde alcance el saldo y; le permitirá obtener reducciones en sus gastos notariales. El trabajador estará obligado a cargar con el costo de contratar un seguro contra los daños que pueda sufrir el inmueble durante el plazo y un seguro de vida, invalidez total, parcial o permanente que cubra al 100% el saldo insoluto del crédito en los términos y condiciones señalados por las instituciones financieras privadas.

3.4.2.3 Crédito en cofinanciamiento (Cofinavit).

Este crédito es otorgado en una parte por el Infonavit y la otra por una Sofol Hipotecaria ó un Banco, pensado para aquellos trabajadores cuyos ingresos oscilan entre 6 y 10 vsmmdf y que no hayan recibido aún un crédito por parte del instituto, aprovechen el saldo acumulado que mantienen en la subcuenta de vivienda para completar el enganche exigido por las instituciones financieras privadas para otorgar el financiamiento, siendo éste como mínimo el equivalente al 10% del valor de la vivienda (ver anexo estadístico cuadros no 3.4 y 3.8), cuyo valor máximo corresponderá a las 350 vsmmdf en todo el país. El plazo máximo para la liquidación del crédito es de 30 años, el cuál por lo regular no llega a ese plazo ya que, al igual en el apoyo-infonavit es posible terminar de pagar la parte del crédito otorgada por el instituto antes del vencimiento por a las aportaciones que realiza el patrón a la subcuenta de vivienda del trabajador.

Estos créditos deberán estar respaldados por un seguro en los casos de muerte, incapacidad total, parcial o permanente o invalidez definitiva; al menos por lo que respecta a los saldos insolutos que mantenga el trabajador con el banco o sofol y con el Infonavit, que lo liberen a él o a sus beneficiarios del pago de las obligaciones y gravámenes a favor de aquellas. Sólo en el caso de las instituciones financieras privadas, el costo de la prima del seguro correrá a cargo del trabajador respecto de la parte del crédito otorgado por aquellas; en

tanto, el Infonavit responderá a éste cargo en la parte del crédito que otorgó. Por último, del trabajador por su cuenta deberá contratar un seguro de daños para la vivienda.

3.4.2.4 Cofinanciamiento ingresos adicionales.

Adicionalmente, se incorpora un nuevo programa con el que se busca reducir la diferencia entre el valor de la vivienda y del crédito conocido con el nombre de Cofinavit ingresos adicionales, en el que se considera el sueldo del trabajador y sus ingresos adicionales; en donde, el Infonavit para otorgar la parte del crédito que le toca, toma en cuenta el ingreso formal que gana el trabajador y las instituciones financieras para financiar la otra parte del crédito considera sus ingresos adicionales para su otorgamiento. Para este crédito será necesario que el trabajador tenga los 116 puntos de precalificación, contar con un empleo formal y ganar un salario diario integrado de hasta \$146.01 y, no haber recibido ningún crédito del Infonavit.

3.4.3 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario del tipo tradicional otorgado por el Infonavit.

Los cuadros no 3.15 y 3.16 (ver anexo estadístico) que se presentan como ejemplos de tablas de amortización de un mismo crédito hipotecario otorgado por el Infonavit se diferencian de los otros ejemplos de cuadros de amortización de créditos otorgados por los Bancos³⁷ y las Sofoles Hipotecarias³⁸ ya que el pago mensual de los créditos para vivienda que ofrece el Infonavit se determinan en base al incremento anual del salario mínimo. De esta situación se deriva la necesidad de subrayar que el calculo para determinar el pago bimestral de este crédito se realizo aplicando las formulas para una tabla de amortización variable en grupos.³⁹

Para estos ejemplos se tomo la tasa de interés mas alta que cobra el instituto para un crédito (9%) y se mantiene constante el poder adquisitivo de los salarios mínimos, o sea estos últimos crecen al mismo ritmo que la inflación.

³⁷ Estos ejemplos se basan en el sistema de amortización mas común conocido como gradual porque la parte amortizada crece gradualmente con cada abono mientras los intereses se reducen, el cuál representa la forma más usual para liquidar deudas con pagos periódicos y cantidades iguales, siendo una aplicación de anualidades ordinarias, muy conveniente cuando la inflación es baja y cuya principal desventaja es que el pago debe ser mayor que los intereses desde el primer periodo. Recordando que la amortización de una deuda consiste en liquidar una deuda mediante pagos periódicos que incluyen intereses. Empero, a pesar de que existen diferentes sistemas para amortizar una deuda todas se caracterizan en tomar como base el saldo insoluto para calcular los intereses al momento de hacer el pago. Consultar en Matemáticas Financieras Cap. VI Amortización de créditos.

³⁸ Se trata del mismo sistema de amortización gradual con la diferencia que la deuda se encuentra expresada en UDIS.

³⁹ En este sistema cada abono y amortización son variables y los pagos crecen uno por uno o en grupo en forma aritmética (serie gradiente) o geométrica (serie en escalera), se utiliza principalmente en operaciones de mediano y largo plazo sobretudo cuando son altos los índices inflacionarios.

Cada cuadro presenta una tasa de crecimiento diferente que afecta a cada grupo de pagos realizados comprendidos en un año, además cada cuadro se encuentra expresado tanto en pesos como en veces salarios mínimos mensuales vigentes en el Distrito Federal. En tanto, el cuadro no 3.15 muestra el costo total más bajo con un desembolso de \$1,049,507.44 un 95.05% más del monto prestado y un crecimiento de 1.73 veces el pago del primer año respecto al último (de \$8,735.59 a \$15,127.22, respectivamente). No se debe perder de vista que los pagos son bimestrales, pero si los expresamos en forma mensual la diferencia entre los dos costos totales (\$1,607.7) no es significativa. Bajo estas condiciones el ingreso mínimo es de \$14,537.02, basado en el primer pago mensual del crédito (\$4,361.11). El último pago a realizar de acuerdo al cuadro no 3.15 es de \$7,552.02

3.5.1 Consideraciones previas para el análisis del cuadro comparativo.

Para el diseño de los cuadros comparativos o de las tablas de amortización (ver anexo estadístico cuadros no 3.1-3.2, 3.5-3.7 y 3.9-3.16) realizados en este trabajo como ejemplo que nos servirá para evaluar los distintos planes de financiamiento de vivienda en México, será necesario en principio tomar en cuenta una serie de supuestos y consideraciones que permitan hacer un análisis lo más objetivo posible de cada una de las distintas opciones (autofinanciamiento – instituciones financieras privadas -Infonavit) presentadas en este trabajo. Los aspectos a tomar en cuenta son los siguientes: Hacer homogéneas las condiciones de financiamiento de cada una de las opciones expuestas en esta investigación respetando o señalando cada una de las características particulares de cada una de ellas.

Todos los ejercicios expuestos tienen el mismo monto de financiamiento (\$538,064.8)⁴⁰, con la restricción de que éste estará dado por el monto máximo permitido a financiar por parte del Infonavit para una casa de interés social en su crédito tradicional, considerando dos cosas a) el valor máximo que debe tener este tipo de vivienda para la aplicación del crédito y, b) este estudio tiene como uno de sus propósitos hacer una evaluación financiera de las distintas opciones que ofrece el mercado hipotecario dirigido a la adquisición de un tipo de vivienda de interés social, además de analizar la viabilidad financiera de una familia bajo el esquema de financiamiento que ofrece el sistema de autofinanciamiento, ya que no tendría ningún sentido analizar la adquisición de otro tipo de vivienda como puede ser la media, la residencial, residencial plus o premier, ya que en muchos de estos casos el acceso a un crédito hipotecario no es posible para el segmento de la población con un nivel bajo de ingresos y determinada clase de actividad productiva (laboral), aunque podría ser ocupado por grupos de consumidores con un nivel de ingreso más alto y con menores restricciones para obtener un crédito por parte de los agentes

⁴⁰ Recordemos que el monto máximo a financiar por parte del Infonavit es menor a esa cifra y equivale a \$276,719.04

financieros privados, por la diferencia de costos financieros que existen entre las opciones de crédito ya mencionadas.

En lo que respecta a la tasa de interés como ya sabemos no hay en el sistema de autofinanciamiento, en tanto para la Banca y las Sofoles Hipotecarias es la misma tasa, el CAT promedio y la tasa de interés promedio asociada a este, debido a que estas tasas reflejan al promedio del mercado hipotecario privado⁴¹, no obstante estas tasas están sujetas a condiciones muy particulares de crédito.⁴²Mientras que la tasa cobrada por un crédito ofrecido por el Infonavit es del 9%, la más alta de acuerdo al monto solicitado. En todos los casos, las tasas de interés son fijas durante todo el plazo.

El plazo para amortizar el financiamiento en todos los cuadros de amortización es de 15 años ó 180 meses, que es el plazo máximo permitido en el sistema de autofinanciamiento, por lo que las demás opciones fueron ajustadas a este plazo.⁴³Los pagos periódicos se realizan en forma mensual para todos los ejemplos.

Por último el factor de actualización se aplica solo para el sistema de autofinanciamiento y este la tasa de interés que pagan los Cetes a 28 días, ajustándose el pago periódico cada mes en función de ese factor.⁴⁴Además, para la realización del cuadro comparativo se decidió no incorporar este factor de actualización + 5 puntos, ya que solamente se esta considerando el costo más bajo para el consumidor y este factor incrementa muchísimo el pago total (ver anexo estadístico cuadro no), incluso más que la opción más cara, como veremos mas adelante cuando analicen el cuadro comparativo. A excepción de las instituciones privadas de crédito, en donde, se decidió tomar en cuenta el CAT promedio y la tasa de interés asociada a éste por la razón expuesta anteriormente.

En el ejemplo de amortización de un crédito otorgado por una Sofol, el saldo insoluto esta expresado en UDIS y cuyos pagos periódicos se ajustan a la alza cada año a razón de una 4% anual que es el nivel máximo de la tasa de inflación; de acuerdo a los objetivos de largo plazo del Banxico en materia monetaria (de 3% a 4% de inflación anual). Por lo que respecto al ejemplo propuesto para un crédito otorgado por el Infonavit, este es muy parecido al anterior solo que el monto del saldo insoluto esta expresado en salarios mínimos por lo que los pagos periódicos se ajustan de acuerdo al alza del smvdf, que en este caso se decidió establecer en un 4% anual, mismo que la inflación por lo que se conserva el poder adquisitivo de los salarios en estos ejemplos iguales durante todo el plazo del crédito.

⁴¹ Esto de acuerdo a la fuente consultada Condusef al cierre del mes de Enero de 2007.

⁴² Ver notas de los cuadros no en el anexo estadístico para conocer más a detalle estas condiciones.

⁴³ Mientras que en el Infonavit normalmente se amortiza un crédito en un plazo máximo de 30 años y el pago es bimestral, para el resto de los oferentes (bancos y Sofoles Hipotecarias) el plazo es variable.

⁴⁴ Para este ejemplo la tasa es de 7.04% y corresponde al promedio registrado por los Cetes a 28 días en el mes de Enero de 2007.

El procedimiento para realizar el cálculo del costo del financiamiento para el ejemplo propuesto para el sistema de autofinanciamiento no es propiamente un cuadro de amortización ya que no hay costo financiero (tasa de interés cero), empero se maneja como tal ya que por otro lado se cobran los gastos de administración y los seguros de vida y daños por separado como si se tratarán del pago de los intereses, en tanto el pago del principal se divide entre el número de pagos totales a realizar ajustados mensuales de acuerdo al factor de actualización aplicado, ambos sumados para formar el pago final.

Mientras el ejemplo propuesto para calcular un crédito otorgado por un banco se basa en la aplicación de una tabla de amortización simple ó gradual, que es la forma más usual para liquidar una deuda con pagos periódicos con cantidades iguales para todo el plazo. En cambio, los ejemplos propuesto para la aplicación de un crédito por parte de una Sofol Hipotecaria y el Infonavit el ejemplo usado es el de una tabla de amortización con renta variable en grupos, en este sistema cada grupo de pagos periódicos mensuales (12) es mayor que el anterior grupo, es decir, los pagos mensuales cambian cada año y su característica es que los primeros pagos no alcanzan a cubrir los intereses del periodo lo que da lugar a que en vez de reducir el saldo insoluto, éste se incrementa en los primeros años del crédito, para luego disminuir conforme aumentan los pagos.

Para las cuatro opciones de financiamiento expuestas en este trabajo el enganche es cero por lo que sus respectivas tablas de amortización expresan como saldo insoluto el 100% del valor del inmueble a financiar. Hay que recordar que a pesar de que los sistemas de autofinanciamiento no piden enganche para ingresar al grupo ya que se trata un esquema de financiamiento de autoahorro entre sus participantes. Empero, éste sistema a través de las opciones para adjudicarse el valor del inmueble contratado permite adquirir la vivienda antes del plazo previsto en el sistema como adjudicación obligatoria (51 aportaciones mensuales puntuales).⁴⁵ Estas aportaciones pueden considerarse como un enganche siempre que se adelanten las cuotas necesarias para alcanzar la adjudicación obligatoria, de acuerdo a su antigüedad en el grupo.⁴⁶ A pesar de contar el consumidor con esta posibilidad, el desembolso es mucho mayor (44.44%) que el enganche que solicitan las demás instituciones participantes en el mercado (desde el 5% hasta el 30%).⁴⁷ Sin embargo, el ahorro máximo que podría alcanzar el consumidor sería de un 39.17% (o sea

⁴⁵ De acuerdo al contrato de adhesión de Autofinanciamiento México consultado para este ejercicio existe una tabla que permite ver los criterios para obtener el valor del contrato de manera anticipada a través de una adjudicación obligatoria. Por ejemplo, si el consumidor tiene una antigüedad en el grupo de 1 y hasta 5 meses tendría que adelantar 80 aportaciones a valor actual (o sea el 44.44% del valor total contratado) y, de ahí por cada 5 meses más de antigüedad se restan 3 cuotas hasta llegar a las 51 aportaciones mensuales puntuales.

⁴⁶ Si desde el primer mes se toma el consumidor toma la decisión de adelantar cuotas para salir adjudicado tendría que aportar un 44.44% del total, que es mas de lo que piden de enganche los principales participantes del mercado hipotecario.

⁴⁷ Dependiendo de las condiciones de crédito que ofrece cada institución.

\$223,947.77 menos) respecto de los costos que tiene que pagar por el financiamiento que recibe del grupo, sin tomar en cuenta el valor contratado.⁴⁸ Aunque también tendríamos que realizar el mismo ejercicio para cada una de las opciones de financiamiento consideradas en el estudio, es decir, incluir el mismo enganche. En el caso particular del Infonavit, como ya hemos mencionado el monto máximo permitido para financiar una vivienda considerada como de interés social (\$276,719.04)⁴⁹, es muy similar al monto que quedaría pendiente por pagar si decide el consumidor adelantar pagos desde el principio para quedar adjudicado desde el primer mes (\$298,925.13), apenas \$22,206.09. Por lo que si igualamos el monto máximo permitido para financiar por parte del Infonavit con la cantidad pendiente que quedaría por pagar en el sistema de autofinanciamiento después del monto de aportaciones adelantadas, tendríamos un aumento de \$2,645.33 entre el costo financiero que cobra el Infonavit (\$283,241.86) respecto al gasto erogado por el consumidor en el sistema de autofinanciamiento (\$347,740.23), respecto al monto original propuesto en los ejercicios expuestos en la investigación, con una diferencia de (\$64,498.37) si comparamos estas cifras con los datos presentes en el cuadro comparativo que analizaremos mas adelante (ver anexo estadístico cuadro no 3.17). Esto debido a que (basado en las condiciones antes descritas) en el sistema de autofinanciamiento están presentes desde un principio los gastos administrativos y el seguro de daños, a pesar de que hay una reducción sustancial en la suma total de los valores actualizados respecto a la suma de todos los pagos a valor actual (de \$394,894.66 a \$166,857.02) a penas 42.54% comparado con los resultados que arrojan las tablas de amortización (ver anexo estadístico cuadros no 3.1-3.2, 3.5-3.7 y 3.9-3.16) de acuerdo a las condiciones de créditos establecidas en estos.

También no se consideran en este ejercicio las aportaciones que realiza el patrón a la subcuenta de vivienda del trabajador porque mientras esta en vigencia el crédito otorgado por el Infonavit, esta aportación irá directamente a éste por lo que sería considerado como un pago a capital y distorsionaría la evaluación financiera de las otras opciones de financiamiento, ya que no se consideran en las demás opciones pagos anticipados a capital. Por tal motivo, no se contempla la inclusión de pagos adelantados a capital en este estudio. Por otro lado, esa es la razón por la que el crédito que ofrece el Infonavit nunca llega a liquidarse en el plazo máximo previsto dentro del contrato (30 años normalmente), además el costo financiero es mucho menor. En tanto, el 5% correspondiente a gastos de administración cobrado sobre el préstamo otorgado no se consideran dentro del crédito porque estos pueden ser cubiertos por el saldo de la subcuenta de vivienda del trabajador, para que este costo no sea descontado sobre el monto del préstamo y disminuya así el monto disponible para adquirir una vivienda.

⁴⁸ Gastos de administración, seguro de vida y daños, cuota de inscripción y la diferencia que se paga por actualizar el valor contratado (factor de actualización).

⁴⁹ Considerando las características particulares de su crédito tradicional.

En cuanto a los gastos relacionados con los seguros de vida y daños, estos se encuentran perfectamente claros en los sistemas de autofinanciamiento pero, en los bancos y las sofoles los podemos encontrar mezclados con los gastos de administración si aplicamos la diferencia entre la suma de todos los pagos periódicos del CAT y las suma de estos pagos aplicando la tasa asociada a este CAT. Mientras tanto, en el ejemplo de crédito Infonavit el seguro de daños corre por cuenta del instituto y el seguro de vida tiene un costo que no es significativo para ser tomado en cuenta.

3.5.2 Análisis de cuadro comparativo entre las opciones financieras de los Sistemas de Autofinanciamientos vs. Bancos vs. Sofoles Hipotecarias vs. Infonavit.

Después de hacer mención de todas las consideraciones pertinentes para llevar a cabo una evaluación financiera objetiva de los resultados obtenidos por los cuadros de amortización que han servido de ejemplo para la realización de éste capítulo, podemos ver ahora estos resultados (ver anexo estadístico cuadro no 3.17).

El ingreso mínimo más alto entre las cuatro opciones de crédito expuestas corresponde al solicitado por los bancos debido a que se presenta el pago mensual más alto, recordando que éste pago es el mismo durante todo el plazo. Recordando que el sistema de amortización aplicado tanto en el ejemplo de crédito de una Sofol Hipotecaria como el del Infonavit, los primeros pagos no alcanzan a cubrir el total de los intereses.

A pesar de que el sistema de autofinanciamiento tiene el pago mensual y el ingreso mínimo más bajo, también tiene la relación más alta del último pago respecto al primero (3.11 veces más), ya que éste pago cambia cada mes de acuerdo al factor de actualización aplicado. Quitando la relación de pago mensual que tiene el banco, el resto de las instituciones prácticamente tienen la misma relación (1.7316 de la Sofol Hipotecaria y 1.73 del Infonavit).

Respecto al desembolso total que tienen que realizar los acreditados el financiamiento más caro corresponde al crédito que ofrecen la Sofol Hipotecaria, en donde la suma total de todos los pagos mensuales es 2.78 veces más respecto al financiamiento contratado. Mientras que el crédito más barato corresponde al otorgado por el Infonavit, con un factor de 1.95, es decir, que el costo financiero es un poco menos de lo que se pidió como préstamo. La diferencia en pesos entre ambos créditos es de \$445,536.18. A pesar de que el sistema de autofinanciamiento no es propiamente un crédito⁵⁰ ya que en él no se aplica una tasa de interés, por lo que estrictamente hablando su costo financiero es cero, el costo que representa éste al consumidor se explica principalmente por concepto de la actualización periódica del valor inicial

⁵⁰ Como ya hemos mencionado en el anterior capítulo este sistema de autofinanciamiento esta formado por un grupo de consumidores con una necesidad en común, los cuáles realizan una serie de aportaciones periódicas y el dinero que se junta; como una forma de autoahorro; sirve para darle financiamiento algún miembro del grupo.

contratado y los demás gastos relacionados con la administración del grupo, los seguros contratados y la cuota de inscripción. La diferencia de este costo en relación al crédito otorgado por el Infonavit es apenas mínima (\$42,328.25).

De esta forma, los gastos administrativos más altos corresponden a la Sofol Hipotecaria que, a pesar de contar con el mismo CAT promedio que el Banco el tipo de amortización y las características propias del crédito⁵¹ hacen que el financiamiento de ésta institución se encarezca aun todavía más. Sobre mencionar que los créditos que ofrecen estas dos instituciones están íntimamente ligados ya que los dos financiamientos cobran las mismas tasas, empero de lo que se trata aquí es de considerar también otra opción de financiamiento con características y mecanismos para su cálculo muy particulares como es la Sofol Hipotecaria.

En cuanto al factor de actualización se refiere, los sistemas de autofinanciamiento imponen una carga mayor que el resto para el consumidor debido a que este factor actualiza el valor del saldo insoluto mensualmente, además éste factor utilizado (Cete 28, 7.04%) es mucho más alto que el factor ocupado por la Sofol y el Infonavit (inflación, 4%) y, representa para el consumidor el costo más alto incluso que los demás gastos. Por lo que el consumidor contrata un valor, recibe después de un tiempo otro valor actualizado, mientras que paga a lo largo de todo el plazo una cuota periódica que se va actualizando, de acuerdo a una inflación a razón del 4%, en términos reales por lo que una vez adjudicado el valor del contrato en un determinado tiempo, el resto del plazo representa para la empresa que proporciona el servicio y para el mismo grupo, una ganancia en términos reales que se aplica a los flujos siguientes que faltan por pagarse del resto del valor contratado actualizado (71.67%).

Por último, las variables financieras que se ocupan para la realización de los ejercicios se mantienen en línea de acuerdo con las condiciones de estabilidad macroeconómica con las que goza el país y en base a los objetivos de largo plazo planteados en los criterios de política económica por lo que variables como la inflación y el salario mínimo mantienen una relación de crecimiento igual durante todo el plazo, esto conduce a un poder de compra del salario constante, mientras que la UDI guarda una relación directa con la inflación. El Cete 28 se mantiene como una constante en todo el plazo.

⁵¹ Recordemos que este tipo de crédito se encuentra denominado en UDIS y las diferencias que puedan existir con los salarios mínimos son cubiertas por un seguro contratado para ese propósito.

Capítulo IV

Legislación, políticas, programas y perspectivas de la vivienda en México.

4.1 Marco Jurídico.

El Estado mediante la planeación de sus programas desarrolla sus funciones para alcanzar los objetivos contenidos en la Constitución. En ella, se establece la obligación de organizar un Sistema de Planeación Democrática del Desarrollo Nacional y a través de la consulta y la participación de la población se recogen las demandas de la sociedad, dentro del marco del Sistema Nacional de Planeación Democrática; para luego ser incorporadas a los programas de desarrollo, estableciéndose los criterios para su formulación, instrumentación, control y evaluación. Así mismo, en la Ley de Planeación¹ le corresponde a las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal intervenir en la elaboración del PND, obligando a estas entidades a diseñar los programas sectoriales que les correspondan. Estos programas estarán sujetos a las previsiones contenidas dentro del PND, asegurando su congruencia con éste y sus objetivos, prioridades y políticas, regirán el desempeño de las actividades de las dependencias del Gobierno Federal.

4.2 Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

Es un instrumento básico del Gobierno Federal en el que se precisan sus objetivos nacionales, las estrategias concretas, los compromisos y prioridades del desarrollo integral del país estableciéndose los lineamientos de política de carácter global, sectorial y regional. Este documento surge como resultado de un amplio proceso de participación de la ciudadana, quién expresa su visión acerca de los problemas prioritarios y de las expectativas para el desarrollo del país con las autoridades encargadas de su elaboración que, dentro del marco del Sistema Nacional de Planeación Participativa² permite establecer los

¹ Fue creada para establecer los principios sobre los cuales se llevara a cabo la Planeación Nacional del Desarrollo, el funcionamiento del Sistema Nacional de Planeación Democrática y las bases para promover la participación de la sociedad en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo y encauzar las actividades del Gobierno Federal y el funcionamiento del Sistema Nacional de Planeación Democrática. Se entiende por Planeación Nacional del Desarrollo la ordenación sistemática de acciones en materia de regulación y promoción de la actividad económica, teniendo como fin transformar la realidad del país a través de objetivos, metas estrategias y prioridades conforme a los principios establecidos en la Constitución, (Art. 3).

² Este sistema contempla tres grandes procesos que apoyan el funcionamiento operativo de las entidades y dependencias del Gobierno Federal, de la siguiente forma:

- a) La planeación estratégica del desarrollo, que se estructura en instrumentos y mecanismos de corto mediano y largo plazo;
- b) El seguimiento y control que se llevará a cabo con la creación de un Sistema Nacional de Indicadores, el cuál medirá el avance del PND en cada uno de sus objetivos y estrategias y;
- c) El mejoramiento organizacional a través de la capacitación continua de los servidores públicos y la modernización de sus procesos aplicando el uso de la tecnología. Ver PND 2001-2006, en Presidencia de la República.

mecanismos para evaluar y dar seguimiento para el cumplimiento de sus objetivos. Entre los principales cambios que el Gobierno Federal desea impulsar encontramos aquellos que permitan abatir la pobreza consiguiendo una mayor igualdad social y realizar los cambios que garanticen un crecimiento económico con estabilidad.

En la actualidad, México atraviesa por un proceso de transición y de grandes cambios, los cuales se circunscriben principalmente en cuatro temas: el demográfico, económico, social y político; que obligan al Gobierno Federal a tomar acciones para aprovechar estos cambios. Razón por la que el PND 2001-2006 presenta una visión estratégica de largo plazo para el año 2025, en el que se establecerá el marco de acción normativa en materia de política económica y social.

El contenido de las políticas públicas³ tiene su expresión en disposiciones constitucionales, leyes, planes y programas en el que participan en su elaboración las entidades y dependencias de la Administración Pública Federal, las cuales definirán sus acciones prioritarias, orientándolas y dándoles sentido; obligándose a asegurar el logro de los objetivos sociales.

La política social dentro del PND 2001-2006 tiene como fin mejorar la calidad de vida de la población, considerando que el desarrollo social y humano representa un factor esencial para conseguir niveles superiores de bienestar, seguridad y justicia. Los ejes sobre los que se orienta esta política son evitar la existencia de grupos de la población cuyas condiciones de vida y oportunidad se ubiquen por debajo de los umbrales de pobreza, mediante programas y acciones que transfieran recursos económicos para invertir en aspectos tales como educación, salud, vivienda, infraestructura básica y sobretodo en la reducción de la pobreza y; la equidad en los programas e igualdad en las oportunidades, esto con la finalidad de reducir las desigualdades y mejorar el nivel de vida de la población en general y de los grupos más vulnerables.

En tanto, la política económica buscará promover un crecimiento con calidad, que permita generar los empleos suficientes, que reduzca la pobreza; un crecimiento con estabilidad y baja inflación; aproveche las oportunidades que ofrece la transición social y demográfica; incluyente que permitan avanzar en la igualdad de oportunidades entre regiones, empresas y familias y; que obtenga los máximos beneficios que ofrece el comercio mundial. Para alcanzar estos objetivos, el Gobierno Federal se propone financiar de manera sana el gasto público, incrementar el ahorro y lograr una mejor coordinación entre la política fiscal y monetaria, con el fin de lograr una estabilidad macroeconómica. Al mismo tiempo, en el plano microeconómico se busca promover las reformas estructurales necesarias que aumenten la competitividad de las empresas y la eficiencia en los mercados; como son el desarrollo de las capacidades empresariales, una nueva cultura laboral y el apoyo para el desarrollo de proyectos productivos con sistemas de financiamiento y asesoría adecuados.

³ Son el conjunto de criterios, principios, estrategias y líneas de acción a partir de las cuales el Estado enfrenta los problemas públicos.

Además de la creación de una banca social; el establecimiento de programas de microfinanciamiento para microempresarios y de trabajadores por su cuenta; mejorar la infraestructura de servicios básicos en el área rural y la zonas urbanas marginadas; la incorporación del ahorro popular; entre otros.

En resumen, este programa conjuga tanto las acciones de política económica como las acciones de política social, las cuales se refuerzan mutuamente en la búsqueda de crecimiento, estabilidad y equidad.

4.2.1 Las Comisiones.

Al inicio de la gestión de la anterior Administración (2000-2006), se crearon tres nuevas comisiones administrativas con el propósito de que el diseño e instrumentación de las políticas públicas observen coherencia y coordinación institucional, se eviten la duplicidad de funciones, se incremente la efectividad de sus resultados y hacer más eficaz la aplicación de los recursos públicos. Estas comisiones se desarrollan en las áreas de: Desarrollo Social y Humano, Crecimiento con Calidad y de Orden y Respeto; las cuales tienen a su cargo las funciones de planeación, coordinación, colaboración, apoyo y promoción. El fin último es que las entidades del Gobierno Federal persigan objetivos comunes y el trabajo vaya en la misma dirección.

En particular, nuestro interés se centra en las primeras dos comisiones. En forma muy general, el área de desarrollo social y humano buscara mejorar los niveles de bienestar de la población y acrecentar la equidad e igualdad de oportunidades. En tanto, el área de crecimiento con calidad llevará de manera responsable la conducción del país, elevará la competitividad, promoverá el desarrollo incluyente y equilibrado entre las regiones además de generar las condiciones para un desarrollo sustentable.

De esta forma, los objetivos rectores de la Política Nacional de Vivienda de la anterior Administración han quedado delineados en el PND 2001-2006 en las comisiones encargadas del desarrollo social y humano, como parte del objetivo rector que promueve mejorar los niveles de educación y de bienestar de la población y; en el de crecimiento con calidad, en los objetivos sobre solidez macroeconómica y competitividad; subrayando el papel de la vivienda como un factor de desarrollo que tiene implicaciones directas en el crecimiento económico⁴.

4.2.2 La vivienda como factor de desarrollo económico.

La pobreza que afecta a gran parte de la población en México (en relación con la vivienda) tiene su manifestación más importante en la falta de financiamiento suficiente a la medida de las posibilidades de una demanda que esta en proceso de crecimiento. Además debemos agregar la insuficiencia de infraestructura básica y satisfactoria de corto, mediano y largo plazo y; la

⁴ La industria de la construcción tiene un impacto inmediato y un efecto multiplicador en la actividad económica, razón por la cuál la construcción de vivienda se considera un factor del desarrollo económico.

carencia de servicios básicos como son: la falta de agua potable, servicio de electricidad, drenaje, basura, transporte, áreas verdes, escuelas, hospitales, tiendas, etcétera.

Alcanzar los objetivos que se propone el área de desarrollo social y humano implica eliminar las causas de la pobreza atendiendo estas necesidades básicas de infraestructura por encima de ciertos niveles mínimos y la insuficiencia de crédito. Las estrategias que se pretenden implementar son: el diseño de programas para ampliar la dotación de los servicios de infraestructura básica en las zonas de alta marginación y en las localidades aisladas y, promover y concertar políticas públicas con la participación de los tres órdenes de gobiernos y la sociedad civil con el fin de consolidar el mercado habitacional convirtiendo al sector en motor del desarrollo. En particular, esta última estrategia se basa en otorgar los créditos suficientes a través de financiamiento público o privado y vincular los proyectos de ordenamiento territorial, mejoramiento de vivienda y oferta de servicios públicos y de construcción atractivos para la inversión.

4.2.3 La vivienda en el marco del crecimiento con calidad.

Para conseguir mejores condiciones de vida para la población se requiere conducir la marcha económica del país en forma responsable a través de un entorno macroeconómico estable con un sistema financiero sólido, eficiente en su operación y que canalice el ahorro hacia el financiamiento para el desarrollo. Las estrategias propuestas son: impulsar una banca comercial sólida y eficiente; fortalecer a los intermediarios financieros no bancarios y extender los beneficios de los esquemas de aseguramiento a toda la población; impulsar la eficiencia del mercado de valores; la creación de una banca social y reactivar la banca de desarrollo. En esta última, se propone la creación de una institución financiera cuyo fin es promover la construcción y adquisición de viviendas de interés social, mediante el otorgamiento de créditos y garantías; además de bursatilizar la cartera hipotecaria.

En tanto, un elemento necesario para lograr un crecimiento más dinámico es elevar la competitividad del país proponiéndose una política industrial capaz de crear las condiciones para extenderla a todos los sectores y regiones mediante una regulación más flexible, educación y capacitación del trabajo, mayor infraestructura y un mayor esfuerzo tecnológico. La promoción del desarrollo y competitividad sectorial aplicada al sector de la construcción tiene como implicación en materia de vivienda reducir su déficit existente en cantidad y calidad. A través de la Conavi se tomarán acciones para articular el abasto de suelo con servicios básicos e infraestructura urbana. Además de desarrollar el mercado hipotecario reuniendo a los intermediarios financieros con los participantes del mercado de capital y la creación de más esquemas de financiamiento que sirvan de apoyo a las familias con menores ingresos en la obtención de créditos hipotecarios. En esta estrategia se requiere homologar los programas de vivienda de los Onavi's y Orevi's para canalizar los subsidios que otorga el Gobierno Federal a estas familias.

Por último, para lograr un desarrollo económico regional equilibrado será necesario poner énfasis en hacer más dinámica la estructura económica de cada región con el fin de reducir la brecha económica para evitar su vulnerabilidad ó dependencia dentro y fuera del país. Una de las estrategias ligada al sector de la vivienda es el apoyo del Gobierno Federal a los estados y municipios para el desarrollo urbano y el ordenamiento territorial, buscando el crecimiento controlado de las ciudades, impidiendo los asentamiento irregulares en lugares que pongan en peligro a la población y reducir el costo de la prestación de los servicios públicos.

4.3 Ley de Vivienda⁵.

Tiene como propósito establecer y regular la política nacional en materia de vivienda, así como los instrumentos, apoyos y programas. En ella, el Estado impulsará, organizará y coordinará el desarrollo y promoción de los trabajos en esta materia en los tres órdenes de gobierno, con la participación de otros sectores, subrayando a la vivienda como un área prioritaria para el desarrollo nacional.

También en esta ley se establece el concepto de vivienda digna y decorosa presente en el artículo 4º constitucional, circunscrito a las disposiciones jurídicas en materia de construcción, asentamientos humanos, propiedad, servicios básicos, salud y prevención de desastres. Incluyendo además principios como los de equidad e inclusión social de todo tipo de personas o condición, incluso económica; poniendo énfasis en el respeto a la ley y a la protección jurídica de la propiedad privada, combatiendo la invasión de predio y el crecimiento urbano irregular. Conceptos como autoproducción de vivienda, autoconstrucción de vivienda, producción social de vivienda, mejoramiento de vivienda y suelo, ligados directamente al proceso de edificación de vivienda; los estímulos constituidos por la autoridad aparecen en esta nueva ley o la referencia de aquellas instituciones que intervienen directamente en el diseño de políticas públicas en materia de vivienda y sus instrumentos comenzando por la definición de Política Nacional de Vivienda⁶, la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi)⁷ y sus órganos y, los sistemas de información como el Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda.

Una de sus partes torales, es la que corresponde a la vivienda en sí misma y a los elementos que la integran. En ese sentido, esta ley tiene como propósito dotar a las viviendas de elementos que le brinden calidad, confort y

⁵ Esta nueva ley fue publicada en el DOF el 27 de Junio de 2006.

⁶ El Artículo 4 de la nueva Ley de Vivienda la define como el conjunto de disposiciones, criterios, lineamientos y medidas establecidas para coordinar las acciones de vivienda que realicen las autoridades de los tres órdenes de gobierno concertada con los sectores privado y social con el propósito de que las familias mexicanas disfruten de una vivienda digna y decorosa.

⁷ Anterior a esta nueva ley, la institución era conocida con el nombre de Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (Conafovi); organismo desconcentrado de Sedesol creado por decreto el 25 de Julio del 2001; institución que continuará manteniendo la misma estructura orgánica.

sustentabilidad para sus habitantes. Es por ello que la ley promoverá que las viviendas cuenten con servicios como el agua, el drenaje, la energía eléctrica, además de tener espacios higiénicos y habitables de acuerdo con el número de sus ocupantes, con criterios de sustentabilidad, adecuación al clima y se garantice la seguridad estructural del inmueble y la prevención de desastres. Para llevar a cabo este fin, el Gobierno Federal trabajará actualizando de manera continua los elementos técnicos de los reglamentos, de las normas oficiales y de los procesos de construcción para garantizar estos propósitos. También serán considerados el uso de materiales y productos para la construcción de vivienda que hagan un uso eficiente de los servicios con un menor deterioro al medio ambiente y ofrezcan un ambiente de confort a través de la innovación y el intercambio tecnológico de estos materiales con el auxilio de los institutos de investigación. Al respecto también se considera la aplicación de ecotécnicas de bajo costo que cumplan con parámetros de certificación. En cuanto a su diseño, este deberá tomar en cuenta los espacios interiores y exteriores y su eficiencia funcional, de construcción y de servicio. Además del uso de insumos básicos que cumplan con la norma y la celebración de convenios con los productores para la compra de materiales de construcción a precios preferenciales, como un beneficio dirigido para incentivar a los programas de producción social de vivienda y reducir el costo de rehabilitación de aquellas viviendas que han sufrido daños, como programas de apoyo a la población de una región afectada por alguna situación de desastre. También se considera la autogestión a cargo de los ocupantes de los conjuntos habitacionales tomando en cuenta dentro de este rubro la convivencia social, la administración y el mantenimiento de aquellos conjuntos.

En materia de suelo la nueva ley establece que el Gobierno Federal apoyará a las entidades y municipios para que estos constituyan reservas territoriales con fines habitacionales a través de programas con recursos provenientes de créditos, subsidios y ahorros. En este punto, también se contempla la participación de los desarrolladores y propietarios para la generación de suelo con servicios, infraestructura y equipamiento básico, observando un desarrollo urbano congruente con las necesidades de cada población. En este sentido, la generación y el aprovechamiento de suelo para desarrollo urbano tendrá que observar las disposiciones legales en materia de asentamientos humanos, ambientales y agrarios que correspondan, como es el caso del suelo de origen comunal y ejidal que requieren de un proceso de regularización. Incluso también podrán transferirse parcelas o terrenos de uso común para realizar proyectos inmobiliarios a sociedades mercantiles o civiles, dando prioridad a los productores sociales de vivienda.

A su vez la Política Nacional de Vivienda dentro de esta ley, deberá considerar como parte de sus estrategias y objetivos lineamientos tales como: privilegiar las oportunidades de acceso de vivienda a la población en situación de pobreza y marginación; mejorar la calidad de la vivienda, que respete su entorno ecológico y haga un uso eficiente de los recursos naturales, disminuyendo sus costos promoviendo proyectos urbanos que en sus procesos incorporen

materiales que procuran la diversidad y la identidad cultural; generar las acciones que propicien un desarrollo urbano sustentable y un mejor ordenamiento territorial; reforzar la seguridad jurídica sobre la tenencia de la propiedad; mantener informada a la población acerca de las opciones que ofrecen los programas públicos de vivienda y el mercado para una mejor toma de decisión, considerando sus posibilidades, necesidades y preferencias; y, establecer estrategias para unir esfuerzos entre los sectores privado, social y público. Darle prioridad a las acciones de vivienda, jerarquizando la aplicación de los programas del sector público, empezando por el Programa Nacional de Vivienda (PNV); los programas especiales y regionales; los programas institucionales de las entidades del Gobierno Federal, de la Conavi y los programas de vivienda de las entidades federativas y de los municipios.

El PNV deberá contar con un diagnóstico de la vivienda en todo el país indicando sus principales retos; una estrategia que comprenda las acciones seguir, las metas, prioridades e impactos en el desarrollo social, económico, regional y urbano, señalando los objetivos que en particular deberán seguir cada una de las dependencias del Gobierno Federal y los mecanismos de coordinación entre las demás autoridades y otros sectores de la sociedad; indicar los apoyos, instrumentos y fuentes de financiamiento para atender las necesidades de vivienda de la población, preferentemente de aquella en situación de pobreza y marginación, en particular el acceso al financiamiento público dirigido a las comunidades rurales e indígenas para la construcción y mejoramiento de vivienda, incluyendo también a los instrumentos y apoyos destinados para la producción social de vivienda y; en general, todas las medidas y estrategias encaminadas a disminuir el costo de la vivienda, los lineamientos que normalicen los bienes y servicios que intervienen directamente en la producción de vivienda, evitando las prácticas que encarezcan la construcción, el financiamiento, la adquisición y el mejoramiento de vivienda, regular los requisitos mínimos para asegurar la calidad, seguridad y habitabilidad de las vivienda, identificar las necesidades de suelo y su disponibilidad, ordenamiento territorial y desarrollo urbano junto con la reubicación de la población asentada en zonas de alto riesgo o la atención de aquella población afectada por desastres y fomentar el desarrollo de un mercado secundario y de arrendamiento de vivienda. Por cierto, los programas y políticas de vivienda así como todos sus instrumentos y apoyos deberán tomar en cuenta a todos los tipos de vivienda, necesidades habitacionales, modos de construcción y capacitación. Los organismos encargados de financiar programas de vivienda deberán coordinar sus acciones a los objetivos de esta ley y al Plan Nacional de Desarrollo. En tanto, las dependencias del Gobierno Federal que lleven a cabo acciones en esta materia, quedaran sujetos a las disposiciones de esta ley.

La elaboración y diseño del PNV estará a cargo de la Conavi quién para su formulación tomará en cuenta las propuestas de las autoridades, gobiernos y de los sectores social y privado; y a su vez estará sujeta a la aprobación del Ejecutivo Federal para su puesta en marcha mediante decreto, siendo este

programa de carácter obligatorio para todas las entidades del Gobierno Federal en materia de vivienda, quiénes deberán orientar sus acciones de programación y planeación, a un constante ejercicio de control y evaluación.

Esta nueva ley incluye capítulos y conceptos que la anterior ley no consideraba como el relacionado con el financiamiento para la vivienda señalando que los apoyos e instrumentos en esta materia serán el crédito, los subsidios, el ahorro de los particulares y otras aportaciones provenientes de los sectores público, privado y social, de los cuales la Conavi promoverá esquemas de financiamiento que combinen estos recursos para dar respuestas a las necesidades de vivienda de toda la población. El financiamiento proporcionado por las dependencias del Gobierno Federal será a través de reglas de operación; deberá considerar los lineamientos establecidos dentro del diagnóstico elaborado en el PNV (demanda y mejoramiento habitacional), tomando en cuenta criterios como la equidad entre regiones y los ingresos de la población como una visión de mediano y largo plazo. También se implementará un sistema de estímulos y apoyos a nivel estatal y local que complementen los recursos para la realización de estos programas federales.

En materia de crédito se procurará la participación de todos los sectores para diseñar esquemas de crédito accesibles para todos los tipos y necesidades de vivienda de la población, privilegiando mecanismos como el cofinanciamiento y el otorgamiento de subsidios gubernamentales para reforzar la capacidad de pago y completar los créditos para de esta forma, ampliar las posibilidades de acceso a una vivienda. También por parte del Gobierno Federal serán implementados seguros y garantías, además las Onavi's deberán emitir reglas para canalizar créditos a tasas preferenciales y promover la movilidad habitacional para facilitar el arrendamiento o transmisión de uso. Mientras que la SHF y demás instituciones podrán diseñar esquemas que permitan la concurrencia de diversas fuentes de financiamiento. En cuanto al ahorro, serán promovidos aquellos programas de crédito que consideren el ahorro previo de los beneficiarios⁸ a través de depósitos en plazo y del cumplimiento de los compromisos de crédito o de otorgamiento de subsidios de acuerdo a sus condiciones socioeconómicas, en colaboración con instituciones de crédito y de ahorro popular. En relación a los subsidios que otorgue el Gobierno Federal estos solo serán destinados a familias en situación de pobreza, en montos plenamente identificados, cuantificados, diferenciados y dependerán del nivel de ingresos de los beneficiarios bajo criterios de selección de equidad y transparencia. Estos recursos serán estimados anualmente por la Sedesol y aprobados por la H Cámara de Diputados para determinar el monto total, considerando las necesidades de vivienda, el rezago habitacional y la condición de pobreza de la población.

⁸ Este ahorro permite que las personas que solicitan el crédito califiquen positivamente para poder recibir el financiamiento. Este ahorro generalmente es depositado en instituciones como el Bansefi.

4.4 Comisión Nacional de la Vivienda⁹.

La Conavi¹⁰ es un órgano descentralizado de la Administración Pública Federal, el cuál estará a cargo de elaborar el Programa Nacional de Vivienda, así como de proponer la Política Nacional de Vivienda, de acuerdo con los objetivos del PND. En la iniciativa de decreto que motivo la creación de este organismo, el Gobierno Federal establece como principales objetivos los siguientes:

- La necesidad de crear una institución encargada de diseñar, implementar y promover los programas y políticas de vivienda del Gobierno Federal;
- Como una política prioritaria de la Presidencia de la República, contar con un Consejo Nacional de Vivienda coordinado por la Conavi¹¹, para representar a todos los agentes que participan en el sector, en donde, se proponga implementar las líneas de acción a seguir en el Programa Sectorial de Vivienda, de conformidad con el PND 2001-2006 y;
- Tanto la Conavi como el Consejo tendrán como propósito implementar el Programa Sectorial de Vivienda, dando continuidad al Sistema Nacional de Vivienda y, coordinar los esfuerzos de las entidades y dependencias del Gobierno Federal y de los agentes productivos que participan en el sector para el mejor aprovechamiento de los recursos empleados.

En el PND 2001-2006, dentro del marco de crecimiento con calidad que orienta las acciones del Gobierno Federal; la planeación, programación y financiamiento de la vivienda ocupa un lugar de gran importancia.

4.4.1 Funciones.

La Conavi tiene como objeto diseñar, coordinar, implementar y promover las políticas y programas de vivienda del Gobierno Federal teniendo entre las principales atribuciones las siguientes:

- Instalar el Consejo Nacional de Vivienda¹² estableciendo sus lineamientos de operación, así como fijar las directrices y bases que

⁹ Para una información mas detallada consultar el decreto por el que se crea la Conafovi, las consideraciones y los artículos que lo acompañan.

¹⁰ Actualmente, después de la publicación de la nueva Ley de Vivienda (DOF, Martes 27 de Junio de 2006), la Conafovi cambia de nombre al de Conavi.

¹¹ Para cumplir la garantía del Art. 4º Constitucional de establecer una política nacional, instrumentos, apoyos y programas para que toda familia en México pueda disfrutar de una vivienda digna y decorosa, la Ley de Vivienda establece en su Cap.VI como deben darse los mecanismos de coordinación, la celebración de acuerdos y convenios promovidos por el Ejecutivo Federal a través de la Conavi, con la participación de las entidades de la Administración, además de promover la participación de los sectores social y privado en la formulación de los programas de vivienda (Cap. VII).

¹² Tiene por objeto proponer medidas para dar seguimiento a la formulación, planeación y ejecución de la Política Nacional de Vivienda. Al igual que la Comisión Intersecretarial de

permitan coordinar el Sistema Nacional de Vivienda¹³ con los gobiernos estatales, municipales, sectores privados y sociales;

- Formular esquemas, mecanismos y programas de financiamiento para la vivienda, así como el impulso de acciones de fomento para la adquisición de viviendas de interés social, principalmente;
- Establecer y proponer, mecanismos y programas de fomento a la producción de vivienda, la modernización de su marco legal, los vínculos institucionales e intercambio de información;
- Proponer y promover, la formulación de una política de habilitación de reservas territoriales y financiamiento de suelo para vivienda, coordinar los esfuerzos de los participantes del sector en la ejecución acciones para el desarrollo de la vivienda en los aspectos de abasto de suelo, desarrollo urbano, tecnológico, normativo y productivo;
- Impulsar la modernización y fortaleza financiera de los organismos nacionales, estatales y municipales de vivienda, analizar el desarrollo de sus programas y otorgar asesoría a sus autoridades en materia de elaboración, ejecución y evaluación de aquellos y;
- La elaboración de estudios en materia de vivienda.

En particular, se da énfasis en coordinar y reforzar la colaboración entre las dependencias y entidades de los tres órdenes de gobierno; los organismos nacionales, estatales y municipales de vivienda y, los participantes de los sectores sociales y privados para alcanzar los objetivos trazados en el programa sectorial de vivienda.

4.4.2 El Consejo Nacional de Vivienda.

El Conavi es un foro de consulta y asesoría en el que los participantes discuten y formulan propuestas respecto de las políticas de vivienda contenidas en el Programa Sectorial de Vivienda, emitiendo opiniones sobre su cumplimiento. En este Consejo se proponen los cambios que sean necesarios en el sector de la vivienda de acuerdo con los análisis realizados sobre la situación de los mercados y el marco jurídico que componen el sector. Para cumplir con su

Vivienda (ambas instancias del Ejecutivo Federal), la cuál tiene a su cargo garantizar que la ejecución de los programas de vivienda se realicen de manera coordinada para cumplir con los objetivos de la Política Nacional de Vivienda.

¹³ El objetivo de este Sistema será el de generar la información adecuada para la planeación de la Política Nacional de Vivienda, focalizar sus programas y acciones, fortalecer la oferta de vivienda en el país y las necesidades de suelo apto para construcción. Los aspectos a considerar para la generación de la información son los vinculados con la vivienda y el suelo y, la evolución y crecimiento del sector para medir los resultados de la política con información proporcionada por las dependencias de la Administración. La información de los indicadores de vivienda será recogida por el INEGI a través de la aplicación de los censos, encuestas y conteos nacionales de vivienda para mantener actualizado el inventario habitacional, determinar las necesidades y rezagos de vivienda, su calidad y espacios y la cobertura de los servicios. Aparte de los indicadores de evaluación de las entidades de la Administración. Ver Cap. VIII de la Ley de Vivienda.

cometido, el Consejo cuenta con cuatro comités de trabajo¹⁴, quiénes tendrán a su cargo la elaboración de sus programas.

El Consejo se integra por 50 miembros, en el que destacan la participación del Presidente de la República, del titular de la Conavi, representantes del sector público, de organismos estatales de vivienda, instituciones financieras, universidades, organismo de la sociedad civil y del sector productivo. Todos estos participantes están dedicados al financiamiento, promoción, edificación y normas de construcción, consultoría, titulación, producción, desarrollo de nuevas tecnologías entre otras actividades que comprenden el sector de la vivienda en México, para el acceso a un mayor número de familias de bajos ingresos a una vivienda digna y decorosa.

4.5 Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006.

Constituye el marco normativo de la acción habitacional de carácter obligatorio para las entidades y dependencias de la Administración Pública Federal, siendo el instrumento que dirige hacia un mismo objetivo todas las acciones realizadas en la materia.

El Gobierno Federal mediante la coordinación y la concertación, asume la responsabilidad de orientar hacia un mismo fin los esfuerzos de los sectores público, social y privado, buscando conjuntar sus capacidades creativas y productivas para abatir los rezagos y atender las nuevas necesidades de vivienda de la población, reduciendo las desigualdades y elevando su calidad de vida.

Este Programa ha sido formulado en congruencia con los objetivos y estrategias delineadas en el PND 2001-2006, con una visión de largo plazo que llega al año 2025, y sus líneas de acción fueron elaboradas como parte de los trabajos comprendidos en la consulta ciudadana para la realización del PND¹⁵, en base a las demandas de la población y los compromisos de gobierno asumidos por el Ejecutivo Federal.

4.5.1 Visión al año 2025.

Tendrán como propósito brindar a toda la población la posibilidad de acuerdo a su ingreso de adquirir, rentar, construir y mejorar una vivienda, asegurando el patrimonio de las familias mexicanas sobre la tenencia de su propiedad. Esto con el fin de reducir las desigualdades sociales y económicas a través de

¹⁴ Estos Comités tendrán a su cargo analizar temas de trabajo como: i) la oferta de suelo; ii) el financiamiento; iii) el crecimiento y; iv) la productividad.

¹⁵ Cabe recordar que el PND 2001-2006 es resultado de un proceso de planeación, en donde destaca la participación de la ciudadanía. Ver “El proceso de participación ciudadana para la elaboración del Plan”, en PND 2001-2006. En particular, el tema de la vivienda representa un gran reto además de ser un tema prioritario para el desarrollo nacional para el Gobierno Federal, ya que éste se propone lograr que toda familia tenga acceso a una vivienda digna y decorosa como una visión de largo plazo, teniendo a su cargo la política nacional, los programas, los instrumentos y apoyos en esta materia. Consultar “Como se hizo y que es el programa sectorial de vivienda”, en Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006.

esquemas de subsidios dirigidos a la población con menores ingresos y con la operación de mecanismos de financiamientos competitivos y eficientes. Además de intervenir en el crecimiento de las ciudades mediante la ordenación del territorio; disminuir los tramites y regulaciones, los costos de construcción y mejorar la calidad de las viviendas.

4.5.2 Misión de la construcción en el sector de la vivienda.

Generar las condiciones para satisfacer las necesidades de vivienda de la población mediante el incremento de recursos dirigidos a la construcción de proyectos para la vivienda y su financiamiento, así como su equipamiento, infraestructura, obras urbanas y servicios públicos; además de homologar los reglamentos de construcción y lograr una mejora normativa encaminada a reducir su costo de producción y operación, promoviendo la producción de insumos y materiales de construcción que satisfagan normas oficiales a precios competitivos, evitando prácticas indebidas que encarecen su costo. Mantener actualizado dentro del Sistema Nacional de Información, el inventario de vivienda para determinar las necesidades y rezagos para llevar a cabo una adecuada planeación de la oferta habitacional en el país.

También se buscará consolidar la integración del sector, se impulsará una mejor coordinación institucional y una mayor seguridad jurídica de la propiedad privada. Además de realizar una serie de acciones encaminadas a optimizar los procesos de producción de vivienda con el uso de nuevas tecnologías que eleven su calidad; desarrollado sistemas de construcción que tomen en cuenta su entorno y preserven el cuidado del medio ambiente y de los recursos naturales, así como los patrones culturales; desregular la actividad, simplificando los trámites administrativos, propiciar un crecimiento ordenado de las ciudades; aumentar el abasto de suelo, activar su oferta y promover la movilidad habitacional.

4.5.3 Estrategias y líneas de acción.

De acuerdo al resumen ejecutivo del Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 elaborado por Sedesol, la vivienda esta considerada como uno de los instrumentos rectores de la política social y económica. A partir de un enfoque dual, el proceso de construcción de vivienda es observado desde una perspectiva social; en donde se satisfacen las necesidades básicas del desarrollo integral de las familias y; desde una perspectiva económica, en donde se ve a este proceso como un detonador del crecimiento que estimula la actividad productiva y generadora de desarrollo en todo el país y, que además favorece la distribución de la riqueza a través de los programas sociales, ya que la vivienda representa el patrimonio con que cuenta una familia.

Para atender a este sector, el Gobierno Federal dirigirá su política nacional mediante el establecimiento de una serie de estrategias y acciones que le permitan establecer las condiciones para alcanzar como meta en el año 2006 la construcción y financiamiento de 750 mil viviendas por año con miras al año 2025. Para ello, se plantean seis objetivos estratégicos, los cuales se

complementan con los objetivos rectores trazados en el PND 2001-2006. A continuación numeramos a los siguientes:

1. Fortalecer la coordinación institucional, promoviendo cambios en su marco regulatorio para hacer más eficiente la operación de las Onavi's; articular las acciones en materia de vivienda entre todos los participantes del sector, buscando consolidar el mercado y; apuntalar el papel promotor del Estado ampliando los recursos federales para dar mayor cobertura social y apoyar la atención de las necesidades habitacionales de la población.

2. Consolidar el crecimiento del financiamiento público y privado destinado para la vivienda desarrollando un sistema de crédito hipotecario integrado que robustezca la demanda a través del impulso de los mercados primario y secundario de hipotecas, además de fortalecer la operación de las Sofoles Hipotecarias y de los bancos para canalizar créditos accesibles a los constructores y, así sostener el ritmo de crecimiento de la producción. Para conseguir estos objetivos se tendrá que trabajar en: reforzar la estructura jurídica e institucional del mercado hipotecario, crear mecanismos de financiamiento público y privado más flexibles para atender la producción y adquisición de vivienda, con el fin de aumentar el crédito de largo plazo y ampliar los recursos en la aplicación de programas orientados a las familias con menores ingresos, al mismo tiempo promover entre ellas una cultura del ahorro que de mayores oportunidades de acceso al crédito y hacerlo complementario con los apoyos y subsidios que otorga el Gobierno Federal. Adicionalmente se deberá generar esquemas que propicien una mayor participación de inversión en el mercado de capitales que incremente la capacidad financiera del sector y buscar la disminución de la cartera vencida del sector.

3. Desarrollar y, en su caso, completar los programas de apoyo social a la vivienda dirigidos a la población con menores recursos que incluyan el uso eficiente y transparente de subsidios, disminuyendo el costo operativo de las instituciones otorgantes; en particular, diseñar una política que integre a estos con el ahorro previo del beneficiario para completar el enganche de los créditos hipotecarios; destinado a la adquisición y mejoramiento de la vivienda de interés social y, dar seguridad jurídica al patrimonio de las familias mexicanas; reducir el rezago habitacional en materia de mejoramiento físico del inventario; promover programas de autoconstrucción y asistencia técnica junto con el otorgamiento de créditos para la compra de materiales de construcción, preferentemente en zonas rurales; mejorar la calidad y diseño habitacional mediante normas que regulen la producción y; atender a la población en situaciones de contingencia provocadas por desastres naturales.

4. Disminuir los costos directos e indirectos asociados a la construcción de vivienda, simplificar todas las normas y requisitos relacionados con el otorgamiento de licencias, permisos, titulación, adjudicación de crédito hipotecario, etc.; por parte de las autoridades responsables, así como agilizar y homologar sus tramites, a través de la reducción de impuestos y derechos, la regularización del suelo apto para construcción. Además de realizar cambios en

las leyes que permitan dar mayor certeza jurídica en la tenencia de la vivienda y apoyar la difusión de los programas de desarrollo urbano que permitan un aprovechamiento más eficaz de la infraestructura y de los servicios públicos.

5. Articular la política de vivienda con el ordenamiento urbano mediante la creación de reservas territoriales que amplíen la oferta de suelo para la construcción de vivienda de interés social, bajo los principios de sustentabilidad, equilibrio del territorio y prevención de desastres naturales y zonas de alto riesgo. Iniciar los cambios en la normatividad vigente en materia de suelo; desarrollar programas para su adquisición con recursos públicos y privados y, ampliar su disponibilidad; abaratar los costos de inversión mediante mecanismos de financiamiento y un mejor aprovechamiento de la infraestructura existente y; el impulso de la redensificación urbana.

6. Homologar los criterios de construcción, certificar sus procedimientos de construcción y normalizar sus reglamentos a nivel local, además de mejorar su calidad para reducir el costo de la vivienda a través del desarrollo de nuevas tecnologías y diseños por medio de la participación de universidades y centros de investigación, que incorporen el uso de materiales de la región y, permitan aumentar el espacio habitable e inclusive, mediante disposiciones de orden jurídico, tomen en cuenta adaptar los espacios de la vivienda para los discapacitados y; con el uso ecotecnologías que garanticen la protección del medio ambiente. También se propone desarrollar programas que ofrezcan apoyo técnico dirigido para la autoconstrucción de viviendas para las familias de menores ingresos.

4.5.4 Instrumentación.

Para alcanzar los objetivos y metas del Programa Nacional de Vivienda (PNV), se deberán llevar a cabo una serie de acciones de manera conjunta entre las instituciones públicas de vivienda y los demás participantes del sector para fortalecer el Sistema Nacional de Vivienda. Estas acciones tenderán a fortalecer la coordinación entre los tres órdenes de gobierno y la coordinación interinstitucional, adecuando el marco legal en materia de vivienda y articulando la participación de todos los agentes que inciden en su desarrollo. Esta coordinación estará del Gobierno Federal a través de la Conavi quién a su vez tendrá su cargo la formulación de este programa, además de celebrar los acuerdos y convenios para alcanzar los objetivos trazados en el PNV. Adicionalmente, para garantizar el cumplimiento de sus objetivos, las actividades del PNV estarán fundadas en las siguientes vertientes de ejecución:

- a) Consolidar el crecimiento del sector.
- b) Incrementar el financiamiento de la oferta y la demanda de vivienda.
- c) Desarrollar la productividad del sector vivienda.
- d) Incrementar la oferta de suelo con infraestructura y servicios para la vivienda.

4.5.5 Programas de trabajo.

De esta forma, estos ejes estructurales descansan en catorce programas de trabajo¹⁶, los cuales tendrán una serie de acciones concretas para la ejecución del Programa Sectorial de Vivienda (PSV) y consolidar el cambio estructural que el sector necesita para alcanzar las metas trazadas en este programa. De acuerdo al orden de los incisos del párrafo anterior que a continuación mencionamos:

- a) Programas de trabajo para coordinar el fomento para la construcción y el mejoramiento de vivienda; el fortalecimiento institucional; la información y medición del sector, de subsidios para la adquisición de vivienda; mejoramiento físico y jurídico de la vivienda.

Crear un Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda.

Homologar, transparentar y diseñar criterios de asignación, incrementar los subsidios dirigidos a familias con menores ingresos; fomentar los programas de autoconstrucción y vivienda progresiva, así como su financiamiento, los programas de coordinación nacional, capacitación y asistencia técnica; y estimular la participación del sector privado como proveedor de servicios y materiales de construcción.

Otorgar seguridad jurídica, consolidando la tenencia de vivienda mediante acciones de titulación y regularización y reducir el rezago de escrituración.

Establecer el cambio estructural del sector con acciones dirigidas al abastecimiento de suelo apto para la construcción de vivienda para el mercado y desarrollar esquemas de financiamiento.

Introducir áreas de recuperación de cartera y coordinación regional en los tres niveles de gobierno y fortalecer el perfil financiero de las Onavi's.

- b) Programas de trabajo dirigidos a desarrollar el mercado hipotecario, la movilidad habitacional y el ahorro para la vivienda.

Facilitar la rotación de vivienda y promover esquemas financieros para adquirir vivienda usada, construir vivienda para alquiler con opción a compra.

Desarrollar el mercado de crédito hipotecario primario, mediante mecanismos de canje, refinanciamiento y prepago y; secundario, a través de una reforma a los procedimientos de transmisión y ejecución de derechos sobre los créditos y la creación de mecanismos de bursatilización hipotecaria, variando las actuales fuentes de fondeo. Reactivar la banca de desarrollo mediante la Sociedad Hipotecaria Federal, junto con el otorgamiento de garantías para los créditos hipotecarios.

¹⁶ Para mayor detalle ver los diagramas No 1 y No 2. En estos, se pueden apreciar en forma esquemática el Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006.

Impulsar mecanismos financieros que consideren el monto de ahorro previo y la asistencia de subsidios, junto con la adopción de esquemas de calificación de los demandantes de crédito.

- c) Programas de trabajo para la competitividad en la producción de vivienda, la simplificación de trámites y la disminución de los costos indirectos.

Hacer más dinámico el proceso de otorgamiento de permisos y licencias mediante la elaboración de un reglamento de construcción que sirva de base a nivel local. Revisar las disposiciones en materia de vialidades y donaciones para conjuntos habitacionales y fraccionamientos.

Reducir los tiempos de iniciación de créditos y los costos de titulación, adquisición, construcción y urbanización de las viviendas de interés social. Además de fomentarse el uso de un tipo de modelo de escritura y el uso de un tipo de avalúo que facilite la titulación para esa vivienda, así como crear un sistema único y uniforme para este propósito. También se homologaran los cobros por derecho de registro de construcción y se integraran los requisitos para formalizar las operaciones inmobiliarias.

La elaboración de una norma oficial mexicana para procedimientos de construcción de vivienda y materiales, así como incorporar criterios de certificación y normalización en sus reglamentos; v. gr. aquellos destinados a realizar avalúos de viviendas de interés social y en la aprobación de proyectos habitacionales. Además de promover la incorporación de técnicas ecológicas, en materiales y procesos de mejoramiento para la construcción.

- d) Programas de trabajo orientados a fomentar el abasto de suelo y el desarrollo de la infraestructura y servicio destinado para vivienda.

Basados en criterios de eficiencia de servicios e infraestructura para vivienda, ordenación territorial y desarrollo urbano; promover el desarrollo habitacional. Desarrollar los programas habitacionales con la participación de los sectores social y privado. Generar esquemas que faciliten la conversión de terrenos ejidales en suelo urbano. Difundir la oferta de suelo y reutilizar terrenos baldíos mediante incentivos fiscales.

4.6.1 Situación de la vivienda en México y el papel del Estado.

El papel del Estado y el diseño de las políticas públicas en materia de vivienda han venido desarrollándose en diferentes etapas, en las que la participación del Gobierno Federal ha sufrido diferentes cambios.

En la década pasada, su participación en el sector de la vivienda fue promover y otorgar financiamiento consiguiendo en un principio, un importante

crecimiento del sector. De esta forma, se han reestructurado los Onavi's¹⁷; creados en los setentas y ochentas, cuando su operatividad y estructuras correspondían a un modelo en el que la responsabilidad de intervenir directamente en todas las etapas del proceso habitacional recaía en el Estado. Empero, a mediados de los noventas, estos esfuerzos por atender la demanda de vivienda se han visto limitados por los efectos de la crisis financiera de 1994 que restringieron el otorgamiento de crédito hipotecario privado, retirando del mercado a los bancos y; por la falta de una adecuada coordinación institucional que vaya guiando las acciones de todos los agentes que participan en el mercado habitacional.

Las acciones en materia habitacional de la presente Administración se circunscriben en una política, en donde, para propiciar un mayor acceso a la vivienda; acorde a la capacidad de pago de los trabajadores; se deberá generar un entorno que permitan alcanzar mayores niveles de financiamiento a través de más competencia entre los oferentes del crédito en el sector y con mejores condiciones para la obtención de un crédito y la disposición de mayores recursos fiscales a través de subsidios directos y apoyos impulsados por el Gobierno Federal dirigidos a las familias con menores ingresos, para atender sus necesidades de vivienda.

Para ello también se requiere de una mayor oferta habitacional que sea accesible para toda la población, lo cuál implica necesariamente incrementar la limitada oferta de suelo urbano para uso habitacional que satisfaga la demanda de vivienda. Asimismo, se deberá agilizar el proceso de desincorporación de los terrenos de propiedad federal y ejidal, y mejorar el marco jurídico para dar mayor seguridad sobre la tenencia del suelo y de la vivienda. Adicionalmente se deben desplegar esquemas de financiamiento para el desarrollo de reserva territorial con infraestructura y servicios de públicos.

Por otro lado, dada la importancia que tienen los Onavi's dentro del sector, se deberán realizar los cambios conducentes en sus mecanismos de operación y de reingeniería institucional; en las reglas para el otorgamiento de créditos, instrumentando esquemas de financiamiento que combinen el ahorro con el subsidio; permitiendo que los trabajadores apliquen libremente los créditos y la instrumentación de esquemas para la recuperación de la cartera vencida, los cuales permitan ampliar la cobertura de atención a mas derechohabientes. Es

¹⁷ En este sentido, el financiamiento de la vivienda sufrió un giro en 1992, cuando el INFONAVIT y el FOVISSSTE emprendieron un proceso de transformación y se convirtieron en entidades financieras, dejando de construir y orientándose al financiamiento hipotecario; transformando sus programas y reglas de operación. Su principal fortaleza, es la integración de un solo mercado, cuando los Onavi's concursan el otorgamiento de crédito para la edificación de vivienda a los desarrolladores y promotores, mediante convocatorias de subastas de financiamiento para la construcción de vivienda y créditos puente. Sin embargo, la mayor debilidad de este proceso ha sido insuficiente o nula atención a los grupos de población más vulnerables y con menores ingresos que participan de formal o informalmente en la economía.

en este renglón, donde se concentrarán los mayores esfuerzos en materia habitacional.

Empero, antes de la puesta en marcha del PSV 2001-2006, la falta de una coordinación interinstitucional efectiva entre las entidades y organismos de los tres órdenes de gobierno, de una instancia federal al frente de todo el sector¹⁸ y de objetivos en común; no permite optimizar en forma adecuada la aplicación de los recursos limitando su cobertura y frenando la construcción de vivienda. También debemos mencionar la ausencia de programas dirigidos a atender segmentos específicos de la población. Ambos factores se identifican como elementos que limitaban el desarrollo de la vivienda antes del periodo descrito. Una debilidad que enfrenta el sector de la vivienda durante el periodo de estudio se encuentra en el proceso de construcción y tiene que ver con la cantidad de trámites a realizar para la obtención de licencias, permisos y autorizaciones; lo cuál se traduce en un mayor costo financiero por retrasos que impidan la realización de más proyectos y aleja la inversión. Esta situación requiere avanzar hacia una mayor simplificación administrativa a nivel local. También existen otros elementos que representan los rasgos que caracterizan el proceso de construcción de vivienda en los que se tendrán que tomar medidas al respecto como: la escasa oferta habitacional en diversas regiones del país, junto con la insuficiencia de servicios básicos como agua, luz y drenaje; la falta de aplicación de nuevas tecnologías que mejoren la calidad y reduzcan el costo y el tiempo en la edificación de vivienda. Además de la ausencia de criterios de normalización y certificación en los reglamentos, materiales y procedimientos de construcción.

Por último, la transición demográfica por la que atraviesa el país (ver anexo estadístico cuadro no 4.1); que se manifiesta en un ritmo de crecimiento más lento de la población, reducción de la tasa de fecundidad, aumento de la esperanza de vida y, en especial, la formación de nuevos hogares; serán importantes indicadores que determinarán la composición y magnitud de la demanda a futuro, de la evolución de estos indicadores dependerá el ritmo de crecimiento de la cantidad de viviendas nuevas que se necesitaran construir para satisfacer la demanda habitacional del país (ver anexo estadístico cuadro no 4.2). Además debe agregarse otro factor como es la distribución de la población en el país expresada en una gran dispersión demográfica en pequeñas localidades y una concentración urbana en aumento, la cuál requiere diseñar una estrategia de planeación urbana y de ordenación del territorio (ver anexo estadístico cuadros no 4.3, 4.4. y 4.5).

¹⁸ Razón por la cuál fue creada la Conavi, Una de las atribuciones de esta comisión es la instalación de un Consejo Nacional de Vivienda, que es un foro de consulta en el que sus participantes; representantes de los gobiernos federal, estatal, municipal, Onavi's, Orevi's y organizaciones sociales; proponen cambios y formulan propuestas en materia de vivienda. Además fija las bases que permiten coordinar el Sistema Nacional de Vivienda con la participación de estos.

4.6.2 Rezago habitacional¹⁹.

Basado en las cifras presentadas por el INEGI²⁰ en el año 2000 y en los cálculos para estimar las proyecciones sobre crecimiento demográfico (ver anexo estadístico cuadro no 4.1)²¹ para estimar su impacto en las necesidades de vivienda (demanda potencial de vivienda nueva) elaborado por el Conapo. Esta necesidad habitacional se define como el número de viviendas que se requieren para evitar un aumento en el rezago habitacional por edificación, debido a un aumento en la población y al deterioro natural del inventario habitacional existente²². En tanto, el rezago habitacional se refiere al número de viviendas que por sus características de ocupación y por los materiales utilizados para su construcción no satisface un mínimo de bienestar para sus ocupantes. Existen dos tipos de rezago habitacional: uno cuantitativo; que refleja la falta de vivienda, calculada en base a los hogares sin vivienda y a las viviendas ya existentes que es necesario sustituir debido a que ya cumplieron con su tiempo de vida útil y a la mala calidad de los materiales empleados para su construcción. El otro tipo corresponde a un aspecto cualitativo que se refiere al número de viviendas que ya existen pero que por sus características de ocupación y materiales con las que fueron edificadas requieren de una ampliación o mejora para evitar que su grado de deterioro las convierta en viviendas inadecuadas para ser habitadas y pasen a ser sustituidas por habitaciones nuevas. Finalmente, para calcular el rezago habitacional total se requiere conocer las variaciones en otros indicadores tales como la población, las viviendas existentes y los hogares, el número de cuartos por vivienda y sus ocupantes, los componentes materiales con los que esta construida la vivienda y el tiempo de vida útil de estos materiales. Estos conceptos deben diferenciarse del de demanda que corresponde a la cantidad de vivienda que la población puede comprar o rentar en un periodo determinado. Las necesidades de vivienda también deben considerar a los jóvenes en edad de formar un hogar independiente para evitar que continúe el deterioro habitacional. Además debe tomarse en cuenta el incremento demográfico reflejado en la formación de hogares y en el deterioro natural presente año con año en el inventario de viviendas.

¹⁹ Necesidades de Vivienda 2001-2010, Conafovi.

²⁰ XII Censo General de Población y Vivienda 2000, en donde se sistematizan los datos de vivienda y se analizan sus características y condiciones de los materiales para su construcción.

²¹ Se considera el incremento de los hogares que requieren de una vivienda, considerándose proporcional esta magnitud con la cantidad de personas en edad de independizarse social y económicamente y de formar una pareja que demandan vivienda.

²² Para determinar si una vivienda se encuentra deteriorada se lleva a cabo una estimación mediante diversos coeficientes obtenidos en función de la vida útil promedio de los materiales de construcción, la probabilidad de deterioro parcial o total de las viviendas y sus posibles combinaciones y, los criterios para considerar los periodos de reposición (50 y 25 años) de las viviendas clasificadas según su estado de conservación (aceptables, a reparar o mejorar y mala o a reponer). Por lo que una vivienda se encuentra deteriorada cuando su estado de conservación requiere de ser reparada o repuesta. Ver en “Necesidades de Vivienda 2001-2010, Conafovi.

De acuerdo a cifras del INEGI (ver anexo estadístico cuadro no 4.6), en el año 2000 el rezago habitacional fue del orden de 4.29 millones de acciones²³, entre las que contamos el déficit de vivienda nueva, aquellas que requieren de algún tipo de mejora y las necesitan ser sustituidas por completo. A este rezago debemos agregar; -de continuar los ya citados patrones demográficos-, la cantidad de nuevos hogares que se pronostica habrá en el futuro (ver anexo estadístico cuadros no 4.1 y 4.2). Se calcula que para el año 2030 serán casi 40.5 millones de viviendas habitadas que representan un crecimiento promedio anual de 612 mil nuevas viviendas a partir del año 2005. Mientras que durante la década presente se ha calculado que se necesitarán construir un promedio de 731,584 viviendas para satisfacer la demanda y, promover 398,162 acciones para el mejoramiento de las viviendas ya existentes durante el periodo 2001-2010 (ver anexo estadístico cuadro no 4.6).

De acuerdo con el cuadro anterior, se estima que durante el periodo 2001-2006 se necesitan construir un total de 4,211,603 de viviendas nuevas para satisfacer la demanda de la población, mientras que las mejoras ó reparaciones se calculan en el orden de 2,255,390 acciones, totalizando entre las dos 6,466,993 acciones en materia de vivienda que tendrán que ser financiadas durante este periodo. Por otra parte, en el cuadro no 4.25 (ver anexo estadístico) podemos observar el avance que en materia de vivienda se ha dado en este sentido, en el que han sido financiadas 3.131 millones de viviendas nuevas, además de ser otorgados casi 1.45 millones de créditos destinados a mejorar o ampliar las viviendas ya existentes del año 2000 al año 2006, por lo que si se realiza un comparativo de este último cuadro respecto al cuadro no 4.6, llegamos a la conclusión de que el país cuenta ya con un déficit total de 1,887,689 de acciones en materia de vivienda (1,080,291 y 807,398 nuevas y mejoras, respectivamente, de acuerdo con las cifras presentadas hasta el año 2006), con respecto a la cantidad de créditos que eran requeridos para satisfacer las necesidades de habitacionales del país.

Esta situación se agrava si se toma en cuenta el rezago habitacional con el que ya contaba el país desde el año 2000, por lo que se requiere un esfuerzo adicional para que al finalizar el periodo (2001-2010) sean construidas y financiadas un total de 1,207,617 (776,059 viviendas nuevas y 431,558 mejoras) acciones en materia de vivienda para mantener el rezago habitacional registrado en el año 2006 con estos datos presentados por las autoridades, lo que representa una diferencia de 77,871 créditos en materia de vivienda más de los programados originalmente en el Programa Nacional de Vivienda 2001-2006 (731,584 financiamientos en promedio para vivienda durante el periodo 2001-2010).

²³ De este número 756 mil corresponden a hogares que no tienen una casa independiente, 1.055 millones son viviendas que ya cumplieron con su periodo de vida útil; en tanto 2.48 millones necesitan mejorarse, ampliarse o remodelarse. Ver Necesidades de Vivienda 2001-2010, Conafovi.

4.6.3 Patrones de distribución de la Población Mexicana.

La población en México atraviesa por un rápido proceso de transición demográfica afectando el perfil, magnitud y composición de la demanda futura de vivienda.

Este profundo proceso de cambio se manifiesta en un aumento en la esperanza de vida y un descenso en la tasa de fecundidad, la cuál repercute en un menor ritmo de crecimiento de la población (ver anexo estadístico cuadro no 4.1). De acuerdo con cifras del Conapo ha venido disminuyendo su tasa de crecimiento promedio anual. Por ejemplo, en el año de 1990 hubo un incremento absoluto de la población de casi un 1.7 millones de personas y se espera que para el año 2006 sea de poco más de un millón. De continuar esa tendencia en el año 2046 habrá un descenso de la población total. En una década, de 1990 al 2000 la tasa de crecimiento media anual, la tasa global de fecundidad y la esperanza de vida pasaron de 1.99%, 3.44 hijos promedio por mujer y 71.2 años en promedio a una tasa de crecimiento medio de 1.27%, 2.4 hijos promedio por mujer y 74 años en promedio, respectivamente. Aunque cabe señalar que el crecimiento anual total de la población se ve atenuado por la inmigración hacia Estados Unidos²⁴.

Adicionalmente, se han venido produciendo cambios en la estructura piramidal de la población, desplazando su base hacia los grupos centrales en edad de demandar una vivienda propia (ver anexo estadístico cuadro 4.14). Estos grupos (de 20 a 59 años de edad) sumaron en el año 2000, alrededor de 45.9 millones de personas. Empero, existen también otros factores que ejercen presión sobre la demanda cuyo origen se deriva de la formación de nuevos hogares producto del matrimonio, la unión libre y de la división de los hogares producto de la ruptura de estas uniones. Al respecto la edad promedio en el que las parejas forman un hogar independiente es de 25 años, dos menos que la edad promedio de la población, con lo cuál se espera que en los próximos años crezca la proporción de la población en edad de requerir una vivienda, incrementando la demanda del grupo en un rango de 20 a 59 años. Así mismo, el gradual envejecimiento de la población y crecimiento de este grupo dará lugar a un nuevo perfil acorde a sus necesidades que deberá incluirse dentro de la demanda. En ese sentido, el efecto inercial demográfico continuará propiciando un aumento de la población en edad de demandar una vivienda.

Además de la transición demográfica, también debe considerarse la evolución que tomarán en las próximas décadas otros patrones de distribución de la población en México como la concentración urbana y la dispersión rural los cuales serán considerados importantes indicadores para estimar la demanda de vivienda, ya que con estos datos se podrán crear la infraestructura y los servicios básicos necesarios; la oferta de suelo para habitación y el ordenamiento territorial y; el calculo de una oferta de créditos y subsidios; entre otras.

²⁴ El crecimiento total es resultado de la suma del crecimiento natural; nacimientos menos defunciones y; la migración neta total, el cuál presenta un balance migratorio deficitario.

Con base en datos del INEGI (ver anexo estadístico cuadros no 4.3, 4.4 y 4.5), en el año 2000 el 52.3% del total de la población en México se concentró en ciudades con más de 50 mil habitantes, esto es en alrededor de 186 poblaciones. Tan sólo 32 de estas ciudades concentran el 27.2% del total de la población. Empero, si consideramos a los habitantes concentrados en las ZM tenemos que el 44.3% habita en una de ellas. En tanto, la población rural se dispersa en localidades con menos de 2500 habitantes, o sea en 196,238 poblaciones que representan casi el 25% de la población total.

Para el año 2030 se espera un crecimiento absoluto de 27 millones de personas, casi dos terceras partes se concentrará en ciudades con más de 500 mil habitantes. Este dato se refuerza con la tasa de crecimiento promedio para todo el periodo, 2000-2030; en donde se puede observar que el crecimiento de las grandes ciudades esta por encima del promedio nacional. Tan solo la ZM de la Ciudad de México tendrá la variación absoluta más grande con 4.12 millones de habitantes más para el 2030 debido a su tamaño. Empero (ver anexo estadístico cuadro 4.15), las ZM con mayor crecimiento y dinamismo serán las de ciudades de Tijuana, Querétaro, Mérida, Aguascalientes, Saltillo, Tuxtla Gutiérrez, Monterrey, Villahermosa y Toluca. Por otro lado, las localidades rurales serán las de menor crecimiento, disminuyendo su número y proporción respecto al total de la población a poco más de 20 por cada 100 habitantes.

En resumen, estos indicadores nos muestran un ritmo de crecimiento poblacional al año 2030 en declive, especialmente concentrado en las grandes ciudades; en particular acentuado en las ZM, lo cuál demandará mayores recursos para cubrir con calidad servicios tales como agua, drenaje, electricidad e infraestructura urbana básica necesaria para atender la demanda de vivienda (ver anexo estadístico cuadro no 4.16 dotación de servicios públicos y, cuadro no 4.17 su evolución histórica). Sobretodo representara un reto para las autoridades locales el tema del ordenamiento del territorio y la planificación urbana, así como la escasez de suelo para habitación; además de resolver otros problemas como el servicio público de transporte, vialidades que agilicen los traslados hacia los centros de trabajo, la contaminación y los temas relacionados con la sustentabilidad del ambiente, entre otros.

4.6.4 Características de la demanda de financiamiento para la adquisición de vivienda, situación actual y futuro.

Si consideramos las necesidades de vivienda en México asociada a la distribución del ingreso de su población tenemos que, casi un 70% de la población ocupada en el año 2000 obtuvo como ingresos hasta 3 salarios mínimos²⁵. Este dato es relevante ya que este segmento tan amplio de la población ocupada se encuentra marginado del crédito hipotecario que ofrecen

²⁵ Si consideramos la distribución de los ingresos en los hogares tenemos que el 63% del total ganan hasta 5 salarios mínimos, porcentaje que atenúa el gran esfuerzo a realizar por los organismos públicos para la vivienda. Para mayor información consultar la “Encuesta nacional de hogares ingreso-gasto 2000” (ENHIG), en INEGI.

las instituciones financieras privadas, siendo éste también un indicador que muestra donde se concentrará la demanda de vivienda en el país en los próximos años. Por lo que para atender las necesidades de vivienda de los grupos de menores ingresos será necesaria la intervención del Gobierno Federal a través de los Onavi's mediante subsidios directos, de una banca de segundo piso que asuman el riesgo total o parcial de recuperar el crédito otorgado a través de las instituciones públicas o privadas a través de las garantías hipotecarias y, ofrecer financiamientos que combinen los recursos federales con un programa de ahorro previo diseñado para pagar el enganche; con plazos y tasas de interés manejables al nivel de los ingresos de estas familias. En resumen, se espera que el 96% de la demanda se dirija hacia un tipo de vivienda considerado como básica, social, media y económica. Empero, este porcentaje disminuye mejorando las posibilidades de las familias de tener acceso a una mejor vivienda y en condiciones de mercado, -a través de las instituciones financieras privadas cuando se toma en cuenta la distribución por ingresos de los hogares, ubicando a este sector en un 14% de la población.

En cuanto al crecimiento de la demanda de vivienda, encontramos que en el año 2000 se contaba con un inventario habitacional de alrededor de 22 millones, con una población superior a los 100 millones de habitantes y un promedio de ocupantes por vivienda de 4.56 personas. Se espera que para el año 2025 esta aumente en términos absolutos a casi 124 millones de habitantes y, dado el número de ocupantes esperado para ese año (3.26 personas por vivienda), tendremos un ritmo de crecimiento anual en la demanda de 2.1%, esto significa casi 16 millones de viviendas más de las que se tenían registradas en el año 2000 (ver anexo estadístico cuadro no 4.2).

Por otro lado, la escasa participación de la banca comercial en el financiamiento habitacional representa una debilidad (ver anexo estadístico cuadro no 4.9) en el que podemos la ver la evolución de los créditos otorgados por todas las instituciones que participan en el mercado hipotecario, a pesar de la reactivación del crédito y su crecimiento en el periodo. A esto se suma el limitado desarrollo que ha tenido el mercado de capital de bonos respaldados con créditos hipotecarios.

En el cuadro no 4.10 podemos observar la evolución que ha tenido el financiamiento total en México otorgado por la banca y por los demás intermediarios financieros (privados y banca de desarrollo) dirigido a todos los agentes económicos y, en particular, el crédito dirigido a los hogares, principalmente aquel crédito recibido para financiar la compra de vivienda en relación al PIB durante el periodo 2000-2005. Este cuadro muestra como ha venido manteniéndose casi constante el monto total de créditos hacia la vivienda, a pesar de que ha venido en aumento el crédito total a los hogares. En tanto, el crédito a la vivienda otorgado por la banca ha venido disminuyendo a lo largo del periodo, con un pequeño repunte al final (año 2005). Este comportamiento podemos observarlo en el cuadro no 4.11, en donde se presentan el monto total de crédito ofrecido por la banca durante el periodo.

En la actualidad, el monto invertido en el otorgamiento de crédito hipotecario para la adquisición de vivienda nueva durante el año 2004, represento apenas el 17% del total y, tan solo de 6.74% del total de los créditos otorgados para ese año 531,241. A esto tenemos que agregar la nula atención a las familias con bajos ingresos que participan o no en la economía formal (ver anexo estadístico cuadro no 4.11), en donde se muestra que la mayor parte del monto de los créditos se destinan para la compra de vivienda de nivel medio a residencial, mientras el resto se dirige para la adquisición de una vivienda de interés social.²⁶ También podemos ver en el cuadro no 4.12 la evolución y crecimiento de la cartera de créditos hipotecarios vigente de la banca comercial y el tamaño respecto a la cartera total vigente y a la cartera dirigida al sector privado, disminuyendo su participación respecto al total a pesar de que en los últimos años los bancos han aumentado su participación en el mercado colocando más créditos (ver cuadro no 4.9). Además podemos observar en este cuadro el tamaño del mercado con el que participa y si hacemos un comparativo, como ejemplo tenemos que en el cuadro no 4.23, durante el año 2005 la inversión fue más del doble con respecto a la cantidad de créditos otorgados lo que indica que el valor de cada crédito en promedio fue mayor debido a que el financiamiento se dirigió a la compra de un tipo de vivienda más cara (medio y residencial) como ya hemos visto en el cuadro no 4.11, en donde, podemos apreciar la evolución de los créditos otorgados por la banca a cada uno de los tipos de vivienda durante el periodo 2000-2006.

A pesar de que México atraviesa por una situación macroeconómica mas estable en los últimos años con una inflación y tasas de interés bajas, esta última todavía representa un costo financiero muy alto y, en muchas ocasiones inaccesible para aquellas familias con ingresos medios a bajos por lo que los créditos otorgados por los Bancos y las Sofoles Hipotecarias van dirigidos a los segmentos de la población con un poder de compra más alto para adquirir una vivienda de tipo medio y residencial. Además, se agrega la falta de participación y desarrollo en un mercado secundario que involucre a más inversionistas en el mercado hipotecario y recicle los créditos otorgados para expandir su oferta en el mercado.

Por estas razones es necesario crear nuevos instrumentos y mecanismos, así como realizar los cambios que permitan satisfacer la demanda de financiamiento para la adquisición de vivienda. Por lo que es necesario propiciar la participación de más competidores en el mercado como el autofinanciamiento, además de otros agentes financieros especializados como las Sofoles Hipotecarias ó la aparición de la banca especializada, así como instrumentar esquemas de financiamiento que combinen el ahorro previo con

²⁶ De acuerdo a un estudio presentado por BBVA Bancomer sobre el mercado hipotecario en México para el año 2005, la vivienda media tiene un valor por arriba del valor máximo al de una vivienda de interés social (\$538,064.8) y hasta el equivalente al monto máximo de la vivienda otorgada por el programa apoyo infonavit (\$1,890,913.44) mientras que la vivienda residencial comienza a partir de ese valor hasta los \$3 millones, la residencial plus desde ese valor hasta los \$6 millones y la vivienda premier con un valor por arriba de ese último valor.

subsidios directos para el pago del enganche, impulsar el desarrollo de un mercado hipotecario mucho más dinámico y activo y, consolidar la diversificación de opciones en la aplicación de los créditos destinados para la adquisición vivienda.

Los cambios en materia de financiamiento deberán fortalecer los esquemas de otorgamiento de crédito privado para que más familias mejoren sus oportunidades para obtener un crédito hipotecario en condiciones de competencia entre los intermediarios financieros, bajas tasas de interés y bajos costos asociados a los créditos y un entorno económico más estable y en crecimiento que propicie el desarrollo del mercado de la vivienda.

Como dato adicional, de acuerdo con el estudio Vivienda Popular y Rural, realizado por Mercer Management Consulting²⁷, la población que vive en municipios rurales no tiene acceso a un crédito hipotecario. Esto si comparamos que la diferencia en relación a los créditos otorgados en poblaciones con más de 50 mil habitantes es de 400% superior a las localidades inferiores a ese número de habitantes, debido a la falta de recursos y la escasez de subsidios dirigidos a atender la demanda de vivienda rural. A pesar de que el 50% de la población habita en municipios con menos de 50 mil habitantes (ver anexo estadístico cuadros no 4.3, 4.4 y 4.5), las Onavi's y los desarrolladores habitacionales han concentrado sus esfuerzos en viviendas de tipo económica, media y residencial. Incluso hay municipios donde hay derechohabientes, pero no así oferta de casas.

4.6.5 Oferta actual de financiamiento para la vivienda.

De acuerdo al Programa Nacional de Vivienda 2005, se establece la meta de entregar 600 mil créditos para la adquisición de vivienda nueva que representa una inversión alrededor de 143.5 mil millones de pesos. Estos datos si se comparan con el año anterior representan un incremento aproximado del 7.4% anual para el año 2005²⁸ (ver anexo estadístico cuadros no 4.23, 4.24 y 4.25). Empero, estas cifras no incluyen otros créditos como los destinados para el mejoramiento de la vivienda, los cuales aumentaron el total de créditos en el sector durante el año 2004 en una cifra cercana a los 763 mil créditos con valor aproximado de 133.6 mil millones de pesos. El crecimiento promedio anual durante la Administración Pública Federal 2000-2006 fue del 18%, beneficiando con ello a 7 millones de personas con una nueva casa. También podemos ver en el cuadro no 4.9 la evolución en los últimos años de los créditos para vivienda otorgados por todos los participantes en el mercado y el tamaño de la participación de todos los agentes.

Los datos estimados para el año 2005 que aparecen en el cuadro no 4.23 resaltan la importancia de los Onavi's en el otorgamiento de créditos para la

²⁷"Ignoran organismo a la vivienda popular", sección Negocios, Pág. 3A Martes 21 de junio de 2005, en periódico Reforma.

²⁸ En el 2004 se otorgaron un total de 531,241 créditos cuyo monto equivale a 129 mil millones de pesos.

adquisición de vivienda nueva, pero únicamente en cuanto a su número, ya que la participación de cada institución cambia en cuanto a los montos de crédito que invierten. Además de presentar un buen desempeño y crecimiento alcanzado en la pasada Administración en la colocación de créditos para la adquisición de vivienda junto con otras acciones en esa materia como son los subsidios y los créditos destinados para la ampliación, la remodelación y la autoconstrucción. En forma general, vemos un incremento consistente en el número de créditos, así como una drástica reducción en los demás créditos. A pesar de esta caída durante el año 2005 el monto de financiamiento creció un 7.4%. De esta forma, en ese año los Onavi's participaron colocando créditos para la adquisición de vivienda nueva y usada de la siguiente manera:

En particular, Infonavit es el principal otorgante de crédito con una participación de 59.85% (ver anexo estadístico cuadro no 4.23), en donde la mayor parte de estos créditos en el año 2005 fueron concentrados en primer lugar; en el tipo de vivienda tradicional cuyo valor máximo equivale a las 350 vsmmdf en el Distrito Federal y 300 en el resto de la república²⁹ y, en segundo término; en el tipo de vivienda económica con valor máximo de 117.06 vsmmdf. El resto de los créditos se ubican en los programas de apoyo Infonavit y cofinanciamiento, en donde el valor máximo que puede alcanzar la vivienda equivale a 1230 vsmmdf en el primer programa y, los mismos valores que tiene el tipo de vivienda tradicional para el segundo. Cabe señalar que los tipos de vivienda económica y tradicional están dirigidos a aquellos trabajadores que tienen un ingreso menor a 4 vsmmdf, la vivienda tradicional y el programa de cofinanciamiento es para aquellos que ganan entre 4.1 a 10.9 vsmmdf. En tanto los trabajadores cuyo ingreso es mayor a 11 vsmmdf pueden contratar un crédito a través del programa Apoyo Infonavit. En estos dos últimos, el trabajador tiene la posibilidad de contratar un crédito con algún Banco o Sofol Hipotecaria a través del Infonavit. En particular, en el año 2005 se esperaba un aumento de casi el 25%, con una reestructura de la oferta enfocada hacia los trabajadores con niveles de ingreso bajo con 210 mil créditos. La oferta total de crédito tradicional sería de 300 mil. En tanto, si agregamos los créditos que ofreció el Infonavit ampliado (cofinavit y apoyo infonavit); 75 mil, tenemos un gran total de 375 mil créditos. En realidad, si observamos el cuadro no 4.23 fueron 3,294 créditos menos de acuerdo a la cantidad de créditos colocados para adquisición de vivienda nueva o usada.

FOVI es un fideicomiso público el cual es administrado por la SHF a partir del 26 de febrero de 2002, cuyo objetivo es otorgar apoyos financieros y garantías parciales para cubrir el incumplimiento en los créditos otorgados para la construcción y adquisición y mejora de vivienda nueva o usada de interés social dirigidos a la población de menores ingresos que trabajan por su cuenta, preferentemente aunque también se aceptan a trabajadores que cotizan en

²⁹ \$497,952 y \$ 426,816 respectivamente. El salario mínimo mensual para 2005 equivale a \$1,422.72. Ahora con los cambios en el financiamiento se homologan estos valores al valor máximo permitido la compra de una vivienda nueva y usada en el Distrito Federal.

algún sistema de seguridad social, considerados como sujetos de crédito, canalizando los recursos a través de Bancos y Sofoles Hipotecarias. El crédito que otorgan se fija en UDIS, pero el pago se actualiza en función del crecimiento del salario mínimo. El plazo es de hasta 30 años, pero si al final de éste existe algún saldo, el FOVI lo absorbe siempre que el acreditado vaya al corriente en sus pagos. La afectación del pago mensual respecto a los ingresos del trabajador es de 25% como máximo. Los recursos se asignan a través de un sistema de subastas para obtener la asignación de derechos sobre los créditos y canalizarlos a los acreditados finales, en las que intervienen los promotores de vivienda registrados en FOVI y los intermediarios financieros autorizados.

La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) fue creada en el año 2001, con el fin de promover la construcción y la adquisición de vivienda de interés social y media, al establecer las condiciones para que se destinen recursos públicos y privados a la oferta de créditos hipotecarios a través del otorgamiento de créditos y garantías, siendo las Sofoles Hipotecarias las que otorgan y administran los créditos de la SHF. Una de sus actividades principales es el otorgamiento de garantías como la de pago oportuno que tiene como misión garantizar el pago que realizan las instituciones financieras a los acreedores por los préstamos dirigidos a la construcción de viviendas, liquidar pasivos contraídos con el propio SHF y cubrir el pago a los tenedores de valores emitidos por estos intermediarios. También existen las garantías por incumplimiento cuyo objetivo es recuperar los créditos hipotecarios otorgados por los Bancos y las Sofoles Hipotecarias a los acreditados finales (riesgo de no pago). Además, existe una garantía que tiene como propósito desarrollar el mercado secundario, suministrando capital a los intermediarios financieros y transfiriendo el riesgo de crédito y, la garantía denominada Swap-Salario mínimo-UDIS que tiene como fin cubrir los riesgos sistémicos que no pueden asumir las instituciones financieras y los propios acreditados.

Esta institución perteneciente a la banca de desarrollo es el segundo organismo público en importancia en otorgar créditos para la compra de vivienda, además de servir como banca de segundo piso para las instituciones financieras privadas, ambos con recursos propios. Esta institución presenta una creciente y consistente participación durante todo el periodo con una disminución en el año 2005 que en el siguiente se año se espera un repunte importante (ver anexo estadístico cuadros no 4.9 y 4.24). A pesar de tener una participación de alrededor de 10% en el monto de recursos invertidos (ver cuadros no 4.23 y 4.24), esta institución ha visto reducir su participación en el año 2006 respecto al año anterior en alrededor de 14 mil créditos, casi \$5,500 millones menos de inversión, la mitad de que tenía el año pasado (de 10.08% a 5.04%).

El FOVISSSTE tiene por objetivo establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores incorporados al régimen del ISSSTE obtener, un crédito con garantía hipotecaria para la adquisición de vivienda nueva o usada. En particular, también constituye un fideicomiso de apoyo para la compra de viviendas de interés social, pagar el enganche, autoconstrucción de vivienda propia, gastos de escrituración, reparar y ampliar

o mejorar su vivienda y, coordinar y financiar con la participación de entidades públicas y privadas, programas de construcción de vivienda. El trabajador podrá comprar su vivienda de manera libre entre toda la oferta registrada ante el FOVISSSTE, si éste salió sorteado en la opción “Paquetes de Vivienda” ó elegir dentro de la opción “Mercado Abierto” entre las vivienda incluidas en conjuntos habitacionales, viviendas ofertadas por particulares ó entre las viviendas de la opción anterior, aquella que mejor se adapte a sus necesidades. Para luego formalizar su crédito por medio de un “Certificado de Crédito” ante una Sofol Hipotecaria, que son las instituciones financieras que apoyan a este instituto.

Con una participación del 8.69% durante el periodo 2000-2005, el FOVISSSTE es la tercera institución en importancia en lo que a colocación de créditos para la adquisición de vivienda se refiere (ver cuadro no 4.9), a pesar de que el siguiente año entrego casi 32,000 financiamiento para vivienda, su porcentaje de participación es inferior al promedio del periodo citado (7.20%), superando el nivel más alto registrado en el año 2003.³⁰ Empero, durante el año 2007 se espera colocar una inversión por arriba de los \$24 mil millones, 9.97% de la participación total del mercado, inferior a la lograda en el año 2006 (10.46%), (ver anexo estadístico cuadros no 4.23 y 4.24).

FONHAPO es un fideicomiso coordinado por la SEDESOL, que financia créditos con garantía hipotecaria para la compra, mejora y construcción de vivienda social³¹, dirigidos a familias no asalariadas (preferentemente) de bajos ingresos (individuales hasta 4 vsmmdf y familiar hasta 5 vsmmdf)³². Su forma de operar es a través de la intermediación de un agente operador, quién estará a cargo de la cobranza y administración, cobrando una comisión del 2% sobre el pago mensual y otro tanto sobre el monto a financiar y, los Organismos Estatales de Vivienda, en donde FONHAPO otorga el crédito al acreditado final una vez que éste presenta un enganche a través del ahorro previo, a una tasa de interés anual fija sobre saldos insolutos determinado por el fondo y el agente operador a un plazo de hasta 25 años. Este crédito cuenta con un seguro de vida y daños.

Este organismo ha otorgado últimamente apoyos a través de los programas “Tu Casa” y “Vivienda Rural”, cuyos apoyos consisten en entregar apoyos dirigidos principalmente a los 100 municipios más pobres del país que en promedio rondan los \$35,000 para el primero y, \$28,000 para el segundo, respectivamente por vivienda, a parte de los subsidios dirigidos por esta

³⁰ En ese año el Fovissste logro colocar 68,168 créditos totales contando adquisición y mejoramiento.

³¹ Trátese de una vivienda nueva o usada, esta debe contar con servicios básicos de urbanización e infraestructura. En el caso de vivienda unifamiliar o en condominio, esta debe contar con los siguientes cuartos: estancia, comedor, cocina, recamara, área de servicio con lavadero, además de contar con instalación eléctrica, hidráulica y sanitaria (con baño, regadera, inodoro y lavabo).

³² En algunos créditos se pide que el ingreso del jefe de familia tenga ingreso máximo de 2.5 vsmmdf y el ingreso familiar sea hasta 4vsmdf.

institución a programas que comprenden el financiamiento para el reforzamiento de techos y muros, piso firme, baño y cocineta por hogar.³³

Después del bajo ejercicio observado durante el año 2003, debido al proceso de reestructuración en que se encontraba el fideicomiso, ya que están aún pendientes la revisión para modificar las reglas de operación para el otorgamiento de créditos y su fortalecimiento como una instancia financiera de segundo piso, estas circunstancias que limitaron la contratación de mayores recursos y la ampliación de la cobertura del programa. FONHAPO (ver cuadro no 4.9) ha colocado el 4.23% del total de créditos para la compra de vivienda nueva o usada en todo el periodo, siendo el participante del mercado hipotecario que más créditos para mejoramiento coloca de este tipo con casi el 35%, a pesar de ello la inversión realizada durante 2005 fue la más baja con menos del 1% (ver cuadro no 4.23), luego de otorgar más de la mitad de los créditos totales para mejoramiento habitacional. Sin embargo, durante el año 2006 alcanzó el repunte más alto que cualquier otro participante del mercado con 264 mil créditos totales el 25.62%, cifra que lo coloca en ese año como el segundo intermediario más importante, casi la mitad de los préstamos (48.22%) otorgados totales durante el periodo 2000-2005 (ver cuadros no 4.9 y 4.24).

Dentro de las instituciones consideradas como Otros destacan los Bancos y las Sofoles Hipotecarias quienes durante el año 2005 colocaron casi 100 mil créditos con recursos propios de los cuales 55,537 fueron otorgados por los bancos. En cuanto a las Sofoles Hipotecarias, los créditos destinados en el año 2005 son muy parecidos los porcentajes de estos con la inversión realizada, esto es debido a que estas instituciones participan más en el otorgamiento de créditos para viviendas económicas y de interés social a diferencia de los bancos. Los datos que arroja el cuadro no 4.9 en los primeros años reflejan que los créditos se encontraban asociados a programas con recursos del Gobierno Federal (subsidios) y con parte del financiamiento otorgado por la SHF (anteriormente FOVI). En el cuadro no 4.18 podemos observar el crecimiento vertiginoso de la cartera de créditos hipotecarios durante el periodo, aunque en el año 2006 se presentó por primera vez una disminución debido a la competencia que representan ahora la banca por las bajas tasas de interés y a las diversas condiciones de créditos hipotecarios que ofrecen. En promedio poco más del 50% del total de la cartera de crédito vigente de las Sofoles Hipotecarias tiene como destino el mercado hipotecario. En tanto (ver anexo estadístico cuadro no 4.19), la cartera vencida ha venido creciendo de acuerdo con el ritmo de crecimiento de los créditos pasando de 0.38% en el año 2000 hasta el 4.61%, incrementándose en una proporción mayor incluso a más del doble (1.98%) en el año 2006 respecto al financiamiento dirigido a otras actividades, en parte por una ambiciosa colocación de créditos y debido a la competencia con los bancos. A diferencia de los bancos que presentan para ese año una morosidad de 2.11% (ver cuadro no 4.13) después de un largo proceso

³³ Ver “Ofrece apoyos Fonhapo para edificar”, Sección Negocios, Pág 4, en Reforma.

de saneamiento de su cartera³⁴. Este índice es menos de la mitad del reportado por las Sofoles Hipotecarias, demostrando la cautela con la que los bancos asignan los créditos y un mayor nivel de competencia registrado por ambas instituciones en el mercado privado de hipotecas en México.

En cambio las Orevi's, las empresas paraestatales y las fuerzas armadas, entre otras; han sumado durante el periodo 2000-2005 entre créditos para adquisición (253,552) y mejoramiento (770,381), un total de (1,023,933), con una diferencia entre los Orevi's y las demás instituciones no financieras que proporcionan crédito de 12,723 a favor de estas últimas, o sea una participación muy pareja, cosa que podemos ver en el cuadro no 4.24. Sin embargo, la inversión durante los años 2005 y 2006 marca una brecha entre ambos muy grande en términos de la inversión realizada, incluso más grande en el último por la reducción a 1,776 millones de pesos Orevi's comparado con el aumento a \$7,067.8 millones. En suma, los otros participantes que no son intermediarios financieros pero que otorgan financiamiento proporcionan más recursos en sus créditos que las Orevi's, con prácticamente la misma cantidad de financiamientos entregados, (ver anexo estadístico cuadros no 4.23 y 4.24).

4.6.6 Censo de población y vivienda 2005.³⁵

De acuerdo a los datos más recientes que arroja este censo respecto a los presentes en esta investigación observamos que si comparamos las cifras de población y vivienda del censo respecto a la información obtenida durante el último censo de población y vivienda (2000), vemos un incremento en el número de viviendas que se tenía registrado en ese año, además de un ritmo de crecimiento más lento de la población así como un promedio más bajo en el número de ocupantes por hogar (ver anexo estadístico cuadros no 4.1 y 4.2). Estas cifras presentadas por INEGI en su censo de población y vivienda 2005 se colocan por debajo de las estimaciones de población y vivienda; a excepción del número de ocupantes promedio por vivienda, previsto para el año 2005 por parte de Conapo debido en parte a que se tomo como base para la realización de las proyecciones de población y vivienda 2000-2030 de esta institución el dato de población a mitad de año a partir del censo de población y vivienda de 1990. Empero, la diferencia entre la tasa promedio de crecimiento de la vivienda durante el periodo 2000-2005 respecto a la de población tiene un efecto benéfico reduciendo el rezago habitacional existente, presentándose un avance en materia de vivienda durante ese periodo (ver anexo estadístico cuadros no 4.1 y 4.2).

Mientras tanto, el cuadro no 4.7 presenta la evolución histórica del inventario de viviendas desde el año 1950 al año 2005 en periodos de 10 años. En este

³⁴ La cartera vencida se encontraba en un 21.76% respecto a la cartera total de vivienda en el año 2000.

³⁵ Este artículo tiene como propósito servir de complemento, así como actualizar la información presente en esta investigación toda vez que mientras se realizaba esta todavía no estaban disponibles aún los datos del Censo de población y vivienda 2005.

cuadro podemos constatar el ritmo de crecimiento anual de la vivienda en nuestro país, además de la cantidad en promedio de personas que habitaban por décadas el stock de viviendas en ese momento, destacando el punto más alto en el año de 1970 (5.8 ocupantes por vivienda), para de ahí venir reduciendo hasta llegar a 4.2, en el año 2005. Este dato significa que en la actualidad, las familias en México han venido reduciendo el número de sus miembros, esto debido a los métodos de planificación familiar implementados en la década de los setenta como política pública y a la decisión de las parejas a tener menos hijos debido a un mayor acceso a la educación por parte de la mujer, mejores oportunidades para su desarrollo profesional y su incorporación al mercado de trabajo debido a un deterioro de las condiciones de vida provocado por las crisis económicas recurrentes durante las décadas de los setentas, ochentas y noventas.

Además, en los cuadros no 4.7 y 4.8 vienen los datos de ocupantes por cuarto y por dormitorios con una reducción progresiva desde el año en que fueron registrados esos datos hasta la fecha como efecto de las políticas de planificación familiar. En particular, se muestra una diferencia muy marcada entre el promedio de ocupantes por dormitorio, por cuarto y por hogar entre las zonas urbanas y las zonas rurales lo que refleja solo otros indicadores del grado de marginación y de pobreza de la población rural con respecto a la población concentrada en las ciudades.

En el cuadro no 20 (ver anexo estadístico) podemos ver los diferentes tipos de vivienda en que ocuparon como habitación los mexicanos en los años 2000 y 2005, el mayor peso se encuentra en aquellas viviendas de los tipos casa independiente y departamento, concentrando entre las dos el 94.43% del total de las viviendas habitadas en el país durante el año 2005. En cuanto a la propiedad sobre estos inmuebles, observamos en el cuadro no 4.21 la evolución histórica de esta, cuyo registro data del año de 1950 hasta el año 2000, en este cuadro se puede apreciar un avance sin embargo, más de 2 de cada 10 viviendas habitadas no pertenece a sus habitantes, alrededor de 4,673,760 viviendas, es decir más de 20.5 de mexicanos no cuentan con un hogar propio.

Por último, en el cuadro 4.22 podemos observar un indicador más reciente de las características de espacio con las que cuentan las viviendas en México en el año 2005. De acuerdo a los datos del conteo de población y vivienda de ese año el 71.48% de las más de 24 millones de viviendas existentes cuentan con 1 a 4 cuartos, a pesar de que este dato no es más específico se considera que la mayoría de estas viviendas cuentan en general con los espacios necesarios para la subsistencia y para la realización de las actividades diarias. En tanto el número de cuartos disponibles como dormitorio para esas viviendas es de uno a dos, sin embargo la proporción de viviendas con ese número de dormitorios es un poco mayor 74.64% por lo que el resto de las viviendas (casi 6 millones) además de tener más cuartos usados como dormitorio cuentan con más habitaciones para el desarrollo de otras actividades, es decir, estas viviendas cuentan con un mayor espacio para la subsistencia.

4.6.7 Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.

Para concluir este capítulo, la Política Nacional de Vivienda de la actual Administración Pública Federal (2006-2012) viene a ser una continuación de la gestión de gobierno anterior en su visión estratégica de largo plazo (visión 2000-2025) profundizando en aquellos aspectos donde fueron sentadas las bases de la pasada Política Nacional de Vivienda y empezando a hacer nuevas tareas que aún todavía no se han realizado, dando prioridad a aquellos objetivos particulares que le permitan satisfacer las necesidades de vivienda de la población y reducir el rezago habitacional actual durante la presente Administración Pública Federal. Esta política de vivienda tendrá como objetivo general ampliar el acceso de las familias de menores recursos a una vivienda atendiendo a sus necesidades, preferencias y prioridades, garantizando su seguridad jurídica y ofreciendo acceso a fuentes de financiamiento. Este PND 2007-2012 durante el periodo 2000-2025, toma como base al anterior PND para la estimación de la demanda habitacional del país, cuyo origen se encuentra en el crecimiento demográfico de la población durante ese periodo, que requerirán de al menos 650 mil viviendas por año. Por lo que al final de la presente Administración del Presidente Felipe Calderón será necesario construir 3.9 millones de viviendas, de los cuales se agregan 2.1 millones de familias que requerirán de habitación por lo que la será necesario construir 6 millones de viviendas para los próximos seis años, mismas que necesitaran la disponibilidad de suelo con servicios e infraestructura y la atención de mas de un millón de de viviendas que requieren de mejoras o ampliaciones.

Una que vez ya fue promulgada la nueva Ley de Vivienda, se buscará consolidar el Sistema Nacional de Vivienda como un órgano en el que concurren los sectores público, privado y social para definir y operar los objetivos y estrategias de la Política Nacional de Vivienda y dotando a este Sistema de todos los instrumentos institucionales para cumplir con su mandato, entre ellos desarrollado un Sistema Nacional de Información que permita realizar un diagnóstico de las necesidades de vivienda y tendencias de crecimiento para llevar a cabo una adecuada planeación de la Política Nacional de Vivienda.

En suma, como objetivos particulares se pretende durante el sexenio emprender proyectos de construcción ordenados y sustentables de los asentamientos humanos. Homologar los registros públicos de propiedad haciendo obligatorio el registro del inmueble, catastros municipales y rurales, como los instrumentos jurídicos para dar certidumbre, potencializar el valor de la propiedad, acceder a fuentes de financiamiento con programas de subsidios para la compra de vivienda de interés social y garantizar la transmisión de dominio.

Uno de los objetivos centrales dentro de la estrategia de la Política de Vivienda actual, es ampliar las opciones de financiamiento permitiendo que responda a las diferentes prioridades y necesidades específicas de la población en cada etapa de su vida y que promueva una mayor movilidad del patrimonio. Se prevé ofrecer a la población nuevas alternativas de financiamiento con apoyos

del Gobierno Federal para impulsar la vivienda progresiva y la producción social dirigida a las familias de menores ingresos. Además de impulsar mecanismos para fortalecer el ahorro que complementa al crédito y al subsidio otorgado para la adquisición de vivienda.

De igual importancia que el financiamiento, también es la creación de reservas territoriales con uso habitacional que garanticen proyectos de construcción en un ambiente urbano ordenado, con infraestructura y servicios sustentables. Al parejo de este objetivo, se buscará reaprovechar la infraestructura urbana y su equipamiento para reducir el impacto que tiene la ubicación de los proyectos en la calidad y costo de vida. Además de homologar los reglamentos de construcción por zonas geográficas y climáticas mediante un esfuerzo interinstitucional que involucre los tres órdenes de gobierno.

Por último, el Gobierno Federal buscará darle mayor dinamismo al mercado de vivienda usada y de arrendamiento haciendo más flexible las normas para sustituir y liquidar las hipotecas, reduciendo los costos asociados a la compra-venta y el traslado de dominio.

CONCLUSIONES GENERALES.

La vivienda es un espacio físico que permite llevar a cabo una serie de actividades físicas e intelectuales para el desarrollo de la vida cotidiana de cada individuo. Representa además para la familia que la habita un patrimonio que han venido labrando a lo largo de muchos años y, un vehículo para el ahorro y una forma de creación de riqueza para el propietario de la misma. Además es un factor de bienestar entre la población, de ahí que su estudio sea necesario para conocer las condiciones de vida de un país.

En materia de rezago habitacional, para su cálculo se requiere como base de información las estadísticas gubernamentales que se aplican cada diez años en los censos de población y vivienda, además de actualizar esta fuente cada cinco años a través del conteo de población y vivienda para conocer el avance programático en materia de vivienda. Empero, estas fuentes para captar la información de vivienda en el país requieren considerar dentro de su metodología índices de ocupación por vivienda para tomar en cuenta el grado de hacinamiento sobre todo en áreas urbanas y colonias populares, en donde existen construcciones irregulares para ampliar el número de cuartos disponibles en la vivienda para recibir a los integrantes de nuevos hogares que se necesitan de una habitación para vivir. Junto con la situación jurídica de los predios donde se ubican esos inmuebles, ya en esas viviendas tienden a llevarse a cabo mejoras y ampliaciones que, de acuerdo a criterios oficiales forman nuevas viviendas sin llegar a tener un título de propiedad que las avale en forma individual. Además de considerar si los nuevos matrimonios, sociedades de unión libre y demás sociedades de convivencia que forman familias con o sin lazos de parentesco o consanguíneos, cuentan con vivienda propia o no. En ese sentido, las necesidades de vivienda están directamente vinculadas con la transformación demográfica que vive el país y los fenómenos mencionados en el párrafo anterior, además de las acciones que eviten un deterioro tal de la vivienda que genere su sustitución.

Es urgente la necesidad de satisfacer las necesidades de vivienda de población tomando en cuenta criterios como tener cada vez más una mejor planeación urbana que considere satisfacer todas las necesidades de que requiera una vivienda en materia de construcción que tome en cuenta todos los elementos y materiales característicos de la zona, con infraestructura urbana y la dotación servicios públicos que respete el medio ambiente y deteriore lo menos posible. Para esto se requiere que a nivel local se cuenta con el personal capacitado que evite la saturación de los servicios públicos que proporcionan el municipio, que propicie la redensificación del suelo, facilite el cambio de dominio y desarrolle la creación de reservas territoriales para la construcción, facilitando los trámites administrativos y permisos para realizar esta actividad y así evitar el encarecimiento del suelo. Al respecto ya se está trabajando en homologar los reglamentos de construcción.

Uno de los temas que involucran a la vivienda es su financiamiento y esta ha sido una de las preocupaciones más importantes en los últimos años. Después de que los bancos pasaron por proceso fuerte de reestructura, entrada de nuevos participantes, fusiones y adquisición por parte de instituciones financieras globales, de mayor participación de inversión extranjera respecto a la nacional y de inyección de capital y saneamiento en sus cartera luego de la crisis financiera de 1995, se ha venido restableciendo el crédito dirigido a la compra de vivienda en ambiente de mucha competencia entre las instituciones financieras privadas incluidas aquí las Sofoles. En parte también porque en el país se han venido estableciendo las condiciones que permiten que las instituciones financieras privadas otorguen el tipo de financiamiento de largo plazo que requiere el sector de la vivienda. Estas condiciones pasan por entorno macroeconómico más estable que permita la planeación y toma de decisiones largo plazo y el desarrollo de la actividad productiva.

Bajo este panorama, los bancos han comenzado a participar más activamente en el mercado hipotecario en últimos años ofreciendo planes de crédito a tasa fija y a largo plazo. Sin embargo, la colocación de créditos va dirigida a la compra de vivienda media y residencial, es decir, se otorga financiamiento al segmento de la población con ingresos medios en adelante, siendo este su nicho de mercado, mostrando poco interés en el financiamiento dirigido a la compra de vivienda de interés social y nulo respecto a las unidades de vivienda económica.

Además, en este nicho de mercado también participan las Sofoles hipotecarias, instituciones financieras que ocuparon el lugar de los bancos durante los años posteriores a la crisis financiera, cuando estas cerraron la llave del crédito, generando en el mercado hipotecario privado mayor competencia en términos de tasas de interés más bajas, mejores esquemas de crédito junto con la introducción de nuevas innovaciones financieras y participando en el financiamiento de familias beneficiadas con apoyos y subsidios en programas de vivienda promovidos por el Gobierno Federal con o sin garantía hipotecaria.

Empero, esta competencia por obtener una mayor porción del mercado entre los dos agentes y los planes agresivos de crédito junto con el crecimiento explosivo en los montos de financiamiento han empezado a mostrar signos de preocupación por el aumento en la cartera vencida, principalmente en las Sofoles. A pesar de las restricciones y la cautela con la que se han otorgados los créditos. A esta situación debemos agregar la posible recesión mundial provocada por los problemas financieros que enfrentan algunas instituciones financieras a consecuencia del problema de las hipotecas en Estados Unidos, sus efectos en su economía y en la nuestra. Por eso no deben desestimarse estos hechos y sus efectos en el financiamiento, debido a la globalización de los mercados financieros y la concentración de mercado presente en el sistema

bancario en México, recordando que la mayoría de los bancos se encuentran manejados por instituciones financieras extranjeras.

Precisamente esta característica va a ser muy difícil que a corto plazo se reduzcan las tasas de interés que se cobran por los préstamos hipotecarios en los bancos y sofoles. Por otro lado, a pesar de que estas instituciones han reducido sustancialmente las tasas de interés, al mismo tiempo han recuperado lo que han dejado de ganar por los gastos para el consumidor en la administración del crédito.

En suma, a pesar de la competencia en el mercado privado de hipotecas y sus efectos en la baja de las tasas de interés se requiere de tasas aún más bajas, de menores costos asociados al crédito y mayores facilidades para su contratación que beneficien al consumidor con un menor costo y generen un clima de mayor competencia. Además de ampliar la cobertura incluyendo a otros segmentos de la población y financiando otro tipo de vivienda para satisfacer las necesidades habitacionales de México en el largo plazo.

Hoy en día la institución que más participa en el mercado hipotecario es el Infonavit, que ha venido transformándose en su operación, instrumentos y mecanismos de financiamiento para extender los beneficios de sus créditos a la mayor cantidad de trabajadores. En este sentido, el Infonavit ha creado nuevos programas de financiamiento que involucran a otras instituciones; adicionales a su crédito tradicional, como el apoyo infonavit y el cofinanciamiento que le permite aquellos trabajadores con ingresos medios y bajos contar con otras opciones de financiamiento y ampliar sus posibilidades para adquirir una vivienda de tipo medio, a través de bancos y Sofoles, por medio de una mezcla de financiamientos o con la garantía de los recursos que tiene el trabajador en su cuenta en el instituto con la posibilidad de contar con algunos beneficios que ofrece el instituto a los trabajadores. De esta forma, se pretende circunscribir el papel del instituto al financiamiento de las viviendas de interés social y las unidades económicas de vivienda, ofreciendo cobertura aquellos trabajadores con ingresos medios y bajos, como se puede ver en sus objetivos de colocación de crédito para cada uno de sus programas de financiamiento, empujando a los demás trabajadores a solicitar créditos hipotecarios en instituciones financieras privadas, o sea bajo condiciones de mercado, de esta forma no compite directamente con los bancos y las Sofoles.

Por otro parte, el instituto ha venido reduciendo su cartera vencida debido a que ha estado incluyendo criterios financieros de mercado que han mejorado su posición financiera, además de redefinir sus objetivos de financiamiento, un manejo administrativo más óptimo de los recursos, ofrecer mejores rendimientos a tasa real para los trabajadores por sus cuentas y colocar en el mercado bonos con garantía hipotecaria para el reciclaje de deuda y liberar recursos para ofrecer más préstamos.

El problema es que el instituto tiene una participación acotada en el mercado hipotecario porque solamente otorga crédito a los trabajadores inscritos en la seguridad social y eso únicamente aquellos que califican para recibir uno de los créditos del total que se propone como objetivo colocar para ese año, por lo que la cobertura de su programa de vivienda llega a una parte de la población económicamente activa.

Por otro lado, observamos una participación muy activa por parte del Gobierno Federal en la pasada Administración Pública Federal, promoviendo muchos cambios en materia de vivienda. Entre los esfuerzos más destacados podemos encontrar una nueva Ley de Vivienda, así como la creación de una nueva comisión (Conavi) encargada de diseñar e instrumentar los programas en materia de vivienda y hacer que se cumplan los objetivos de carácter general y particulares planteados en el PND y en el Programa Nacional de Vivienda y procurar la coordinación entre las Secretarías de Estado, los distintos niveles de gobierno, las instituciones de educación superior e investigación, el sector privado y las organizaciones sociales. Además, también se propone la creación de un Sistema Nacional de Vivienda.

También han venido incorporándose nuevos agentes como una nueva banca de desarrollo conocida como la SHF, por medio de la cuál el Gobierno Federal canaliza crédito y otorga financiamiento bajo condiciones muy específicas y, además participa en programas de financiamiento para vivienda del Gobierno Federal proporcionando servicios de administración y en el otorgamiento de garantías hipotecarias cuando el crédito es ofrecido por otras instituciones como es el caso de las Sofoles.

En particular, en materia de financiamiento para la vivienda el Gobierno Federal en los últimos años además de crear a la SHF para sustituir al FOVI, ha venido modificando sus estrategias y diseñando nuevos esquemas de financiamiento que le permitan atender las necesidades de vivienda de los grupos de población con menores ingresos y a los segmentos de la sociedad más vulnerables, ambos grupos con dificultades para obtener un crédito a través de los canales de financiamiento privado. Sin embargo, el apoyo que se le ha dado a estos grupos por parte del Gobierno Federal ha estado focalizado en el otorgamiento de subsidios diferenciados de acuerdo a programas muy específicos que dependen del nivel de ingresos de la persona beneficiada, acompañados de financiamientos otorgados por instituciones como el Infonavit o las Sofoles, en donde, en ésta última en particular se ha buscado involucrar más activamente a las instituciones financieras privadas en el financiamiento de estos grupos a través del otorgamiento de garantías y la formación de un ahorro previo que contribuya a calificar positivamente a estos grupos beneficiados para obtener un crédito que les permita adquirir una casa. De esta

forma, el Gobierno Federal ha tenido que intervenir para promover el desarrollo y propiciar el crecimiento de éste participante.

Junto con el tema del financiamiento, los ingresos de la población se convierten en el otro lado de la moneda para el análisis del mercado hipotecario en México debido a que la mayoría de la población percibe ingresos bajos lo que dificulta su acceso a un crédito a través de instituciones financieras privadas, además estas instituciones presentan muchos requisitos para la mayoría de la población, en especial aquella que es económicamente activa y participa en el sector informal de la economía o que no cuenta con una forma para comprobar ingresos. Esta situación ha generado que para satisfacer las necesidades de vivienda y abatir el rezago que existe, sea necesaria la participación del Gobierno Federal en programas de apoyo a la vivienda en donde se canalizan subsidios y se ofrecen otro tipo beneficios y apoyos para este grupo de la población.

Los sistemas de autofinanciamiento ofrecen financiamiento para la compra de viviendas a través del ahorro que se genera por parte de los integrantes que participan en los grupos que se forman en ellos. Este sistema se caracteriza por brindarle seguridad jurídica, viabilidad actuarial y financiera al consumidor, además de estar regulado y supervisado por las autoridades, quienes revisan y analizan las características de los contratos de adhesión de las empresas que ofrecen este servicio para que las cláusulas y condiciones de este contrato no repercutan en abusos o en situaciones de desventaja para el consumidor.

También debemos recordar que estas empresas tienen como rasgo principal constituir sistemas de ahorro con los propios recursos de los consumidores administrados a través de fideicomisos bancarios con instrucciones precisas para su manejo; recordando que el dinero recaudado por todas las aportaciones hechas por los consumidores servirá para asignar los recursos a los integrantes del grupo que les corresponda de forma periódica, en donde, las empresas cuentan con una reserva técnica de capital para garantizar el cumplimiento de su obligación de entregar al menos un financiamiento en cada reunión de adjudicación, de manera eventual. Por lo que estos sistemas promueven el ahorro en un determinado plazo para luego; bajo las condiciones señaladas en su contrato y descritas en éste trabajo, el consumidor disponga del financiamiento necesario para adquirir una vivienda de valor actualizado firmado en el contrato. Sin embargo, una vez recibido el valor del contrato este es por un valor actualizado que puede estar incluso por encima del nivel inflacionario, mismo que deberá seguirse pagando actualizado hasta el final del plazo contratado.

Del análisis de los cuadros de amortización para cada uno de los tipos de financiamiento expuestos en esta investigación se desprende el hecho de que el costo financiero total en cada opción para el consumidor al final del plazo es el

considerado para financiar la compra del valor total máximo de una vivienda considerada como de interés social, es decir sin enganche. Empero, prácticamente no existe financiamiento en todo el mercado hipotecario en México con esta opción de financiamiento, por lo que es requisito necesario la formación de un ahorro inicial para contratar un crédito, además de contar con una serie de requisitos para obtener uno.

Tomando en cuenta todo lo expuesto anteriormente los sistemas de autofinanciamiento tienen una gran oportunidad para expandir su participación y continuar desarrollándose en el mercado hipotecario mexicano, presentando un panorama muy favorable hacia futuro, compitiendo con los demás participantes como una opción de financiamiento que facilita la incorporación al sistema no solo de las familias de bajos ingresos que no tienen acceso a las fuentes de financiamiento tradicionales o que no cuentan con los beneficios de estar cotizando como trabajador para un sistema de seguridad social o simplemente por dedicarse a una actividad que dificulta la comprobación de ingresos, sino que pueden extenderse a todo el público en general que desee planear la compra a mediano plazo de una vivienda de cualquier uso a través de un mecanismo de autoahorro, sin tener que incurrir propiamente en un costo financiero, además de presentar una reducción sustancial en el costo final total para el consumidor. Debido también a la cantidad de viviendas a financiar a futuro en México a consecuencia de la transformación demográfica que sufre el país y sus necesidades de vivienda y al abatimiento del rezago habitacional existente.

TERMINOLOGÍA

TERMINOLOGÍA.

APF	Administración Pública Federal.
Administración	Administración Pública Federal.
Amapsa	Asociación Mexicana de Promotores de Autofinanciamiento.
Bansefi	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros.
Banxico	Banco de México.
CNVB	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
Conapo	Consejo Nacional de Población.
Conavi	Consejo Nacional de Vivienda.
Conafovi	Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda.
Condusef	Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros.
Constitución	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
Fonaevi	Fondo Nacional de Apoyo a la Vivienda.
Fonhapo	Fondo Nacional de Habitaciones Populares.
FOVI	Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda.
Fovissste	Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad Social al Servicio de Trabajadores del Estado.
INEGI	Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática.
Infonavit	Instituto Nacional del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores.
ISSSTE	Instituto de Seguridad Social al Servicio de Trabajadores del Estado.
LFV	Ley Federal de Vivienda.
LFPC	Ley Federal de Protección al Consumidor.
LGTOC	Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
Onavi's /1	Organismos Nacionales de Vivienda.
Orevi's	Organismos Estatales de Vivienda.
PIB	Producto Interno Bruto.
PND	Plan Nacional de Desarrollo.
PNV	Política Nacional de Vivienda.
PSV	Programa Sectorial de Vivienda.
Profeco	Procuraduría Federal del Consumidor.
Profivi	Programa de Financiamiento a la Vivienda.

Prosavi	Programa Ahorro, Subsidio y Crédito a la Vivienda Progresiva.
RFC	Registro Federal de Causantes.
Reglamento	Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores.
SE	Secretaría de Economía.
Sedesol	Secretaría de Desarrollo Social.
Segob	Secretaria de Gobernación.
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SHF	Sociedad Hipotecaria Nacional.
SMDGVDF	Salario Mínimo Diario General Vigente en el Distrito Federal.
SMGVDF	Salario Mínimo General Vigente en el Distrito Federal
Sofol	Sociedad Financiera de Objeto Limitado.
Sofome	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple.
Udis	Unidades de Inversión.
UVE	Unidad de Vivienda Económica.
Vsmmdf	Veces Salario Mínimo Mensual Vigente en el Distrito Federal.
ZM	Zona Metropolitana.

Nota: siempre que se menciona al Gobierno Federal en la investigación, se hace referencia en forma genérica a las entidades y dependencia que conforman la Administración Pública Federal.

/1 Cuando hablamos de estos organismos nos referimos a los siguientes: Infonavit, Fovissste, Fonhapo y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHIF).

APÉNDICE

APÉNDICE.

Documentos que deberán presentar las empresas dedicadas a manejar los sistemas de autofinanciamiento para efectos de recibir la autorización por la parte de la Secretaría de Economía.

- Formato de solicitud de autorización y poder notarial que acredite la personalidad del representante legal.
- Acta constitutiva de la sociedad interesada.
- Escrito firmado por el representante legal, en el que se señalen los Consejeros, Comisario, Director General y funcionarios del nivel jerárquico inmediato inferior a éste.
- Escrito firmado por los Consejeros, Comisario, Director General y funcionarios del nivel jerárquico inmediato inferior a éste, en los que manifiesten bajo protesta de decir verdad que no se encuentran en alguno de los supuestos señalados en el último párrafo del artículo 63 BIS de la Ley, y que cuentan con conocimientos y experiencia en materia administrativa, financiera o legal, anexando los documentos comprobatorios.
- Documentos que demuestren la capacidad económica, financiera y administrativa de la empresa y la viabilidad operativa del sistema, presentando cuando menos:
 - Estados financieros del último ejercicio o en su caso, estados financieros proforma con los anexos respectivos.
 - Estudio de viabilidad operativa del sistema, que contemple, entre otros, las condiciones del mercado de los bienes y servicios a comercializar; análisis del sistema que se pretende operar; evaluación y proyección de precios y aportaciones, fuentes de financiamiento y conclusiones del estudio. Dicho estudio deberá estar firmado por el administrador único, el Director General y el profesional responsable del mismo. En caso de que exista Consejo de Administración, se entregará constancia de que dicho cuerpo colegiado aprobó el estudio de viabilidad operativa del sistema.
- El modelo de contrato de adhesión que se pretende utilizar con los consumidores.
- El plan general de funcionamiento y el proyecto de manual de procedimientos de operación del sistema, en el que se deberán detallar, cuando menos, los procedimientos de apertura de grupos, integración de consumidores al grupo, adjudicación y asignación de bienes o servicios, cancelación y rescisión, contratación y renovación de seguros, y liquidación de grupos. Asimismo, deberá detallar el sistema contable y de administración bancaria mediante el cual se manejará y registrará el flujo de los recursos aportados por los consumidores permitiendo la identificación, entre otros conceptos, de los recursos de los fondos de los grupos; costos de los seguros y cuotas

de inscripción, de administración, por cesión de la titularidad del contrato y por sustitución voluntaria del bien o servicio.

- El procedimiento de asignación de servicios de construcción, remodelación y ampliación de inmuebles, el cual deberá contar, entre los requisitos para ministrar recursos por etapas, conforme al avance de la obra, con lo siguiente: licencia o equivalente expedida por la autoridad competente de construcción, remodelación y ampliación de inmuebles; archivo fotográfico de la obra en sus diferentes etapas; copia de las facturas de gastos de la obra; reconocimiento de adeudo y otorgamiento de garantía hipotecaria sobre el inmueble; y presupuesto de la obra a realizar, verificado por perito calificado. El número mínimo de etapas para la ministración de recursos será de dos;
- El modelo de estado de cuenta.
- El modelo de la ficha para realizar depósitos en la cuenta bancaria de que se trate.
- El modelo de aviso de adjudicación.
- El plan de información y publicidad para promocionar el sistema de comercialización.
- Copia de los contratos de suministro de los bienes muebles que se comercializarán a través del sistema.

Conceptos, términos y definiciones usados en los contratos de adhesión por el Reglamento de sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores.

Adjudicación. Acto periódico mediante el cual se determina a cuál o cuáles integrantes del grupo de que se trate o, en su caso, sus beneficiarios, que se encuentren al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales, corresponde el derecho de recibir el bien o servicio contratado, mediante la aplicación de los procedimientos previstos en el contrato de adhesión.

Aportación Extraordinaria al Fondo del Grupo. Monto en dinero que, en su caso, debe pagar el consumidor en una fecha determinada en el contrato de adhesión, por concepto del pago parcial del precio del bien o servicio contratado, en adición a las aportaciones periódicas al Fondo del Grupo.

Asignación. Acto mediante el cual el consumidor o, en su caso, su beneficiario, recibe el bien o servicio objeto del contrato de adhesión.

Consumidor. Persona física o moral, en términos de la Ley, que contrata un sistema de comercialización y que, partir de la contratación y conforme al contrato de adhesión, el consumidor puede asumir las calidades de:

- a) **Solicitante.** Calidad que adquiere el consumidor, desde que firma el contrato de adhesión con el proveedor, hasta que sea integrado a un grupo de consumidores y que por ello, sólo está obligado al pago de la cuota de inscripción y de la primer cuota periódica total en los términos del propio contrato de adhesión;
- b) **Integrante.** Calidad que adquiere el consumidor, a partir de que el proveedor lo incorpora a un grupo de consumidores y hasta que asume la calidad de adjudicatario;
- c) **Adjudicatario.** Calidad que adquiere el consumidor o, en su caso, su beneficiario, desde que sea exigible su derecho a recibir el bien o servicio, hasta antes de la asignación del bien y;
- d) **Adjudicado.** Calidad que adquiere el consumidor o, en su caso, su beneficiario, a partir de la asignación del bien o servicio.

Contrato de Adhesión. Documento elaborado en términos de la Ley, de manera unilateral por el proveedor, en el que se establecen en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables al sistema de comercialización de que se trate, y se estipulan los derechos y obligaciones del proveedor y del consumidor.

Cuota de Inscripción. Monto en dinero que debe pagar el consumidor a la firma del contrato de adhesión como contraprestación por los diversos actos de administración que debe realizar el proveedor con motivo del ingreso del consumidor al sistema de comercialización.

Cuota Periódica Total. Monto total en dinero que conforme al contrato de adhesión debe pagar el consumidor al proveedor, periódicamente durante la vigencia del contrato, y que consiste en la sumatoria del importe de los siguientes conceptos:

- a) **Aportación Periódica al Fondo del Grupo.** Monto en dinero que debe pagar el consumidor a cuenta del precio del bien o servicio contratado, incorporado al Fondo del Grupo de que se trate.
- b) **Aportación Periódica al Fondo de Contingencia.** Monto en dinero que, en su caso, debe aportar el consumidor en las fechas que se determine para integrar el fondo de contingencia.
- c) **Cuota de Administración.** Monto en dinero que debe pagar el consumidor en las fechas que se determinen en el contrato de adhesión como contraprestación por los diversos actos que debe realizar el proveedor para la organización, administración y consecución de los fines del sistema de comercialización.
- d) **Costo del Seguro de Robo Total y Daños.** Monto en dinero que, en su caso, debe pagar el consumidor por conducto del proveedor en la fechas que se determinen en el contrato de adhesión para cubrir el costo del Seguro de Robo Total y Daños del bien o la obra derivada de la prestación de los servicios.
- e) **Costo del Seguro de Vida, Incapacidad Permanente Total e Invalidez.** Monto en dinero que debe pagar el consumidor por conducto del proveedor en las fechas que se determinen en el contrato de adhesión, y que debe pagar el consumidor por conducto del proveedor para cubrir el costo del seguro de vida, incapacidad permanente total e invalidez.
- f) Las contribuciones que se generen por los conceptos señalados en los incisos anteriores.

Cuota por Cesión de la Titularidad del Contrato. Monto en dinero que debe pagar el consumidor, como contraprestación por los diversos actos de administración que debe realizar el proveedor con motivo de la cesión de los derechos del contrato de adhesión.

Cuota por Sustitución Voluntaria del Bien o Servicio. Monto en dinero que debe pagar el consumidor, como contraprestación por los diversos actos de administración que debe realizar el proveedor con motivo de la sustitución voluntaria del bien o servicio.

Factor de actualización. Coeficiente numérico que se utiliza para actualizar el monto de cada aportación periódica al Fondo del Grupo.

Fondo del Grupo. Cantidades pagadas por los consumidores del grupo de que se trate, para adquirir los bienes o servicios contratados por tales consumidores, representadas por las aportaciones periódicas y las aportaciones extraordinarias adicionadas, en su caso, con las penas por cancelación del contrato de adhesión, las penas por rescisión del contrato de adhesión y las penas por incumplimiento de subasta, por causas imputables a los consumidores, más las cantidades relativas a la recuperación de adeudos, anteriores a la liquidación del grupo.

Fondo de Contingencia. Constituido opcionalmente por las aportaciones periódicas de los consumidores para efectos de cubrir, en su caso, insuficiencias de recursos del Fondo del Grupo de que se trate.

Grupo. Conjunto de consumidores, establecido en el contrato de adhesión, y cuyas aportaciones periódicas y extraordinarias son la principal base para

determinar el tiempo y la forma de la asignación de los bienes o servicios en favor de los propios consumidores.

Intereses Moratorios. Monto en dinero que debe pagar el consumidor al proveedor conforme al sistema que se determine en el contrato de adhesión, por concepto de mora en los pagos que está obligado a realizar en términos del propio contrato.

Manual del consumidor. Documento informativo elaborado por el proveedor para dar a conocer al consumidor las características y bases de funcionamiento del sistema de comercialización de que se trate.

Pena por Cancelación del Contrato de Adhesión. Monto en dinero que, en su caso, y conforme al contrato de adhesión, debe pagar el consumidor de que se trate en la fecha de la cancelación del contrato correspondiente;

Pena por Rescisión del Contrato de Adhesión. Monto en dinero que, en su caso, debe pagar el consumidor o el proveedor, de conformidad con el contrato de adhesión, como pena por la rescisión de dicho contrato.

Pena por incumplimiento de subasta. Monto en dinero que, en su caso y conforme al contrato de adhesión, debe pagar el consumidor de que se trate en la fecha que señale el propio contrato por no realizar el pago del número de cuotas periódicas totales que haya ofrecido para asumir la calidad de adjudicatario.

Proveedor. Persona moral que cuenta con autorización de la Secretaría para operar o administrar el sistema de comercialización de que se trate, y con la cual el consumidor celebra el contrato de adhesión.

Suministrador. Persona moral que, habitual o periódicamente, provee o abastece los bienes muebles, conforme a lo dispuesto en el Reglamento. Tratándose de bienes inmuebles, el suministrador es la persona que enajena al adjudicatario el inmueble. En el caso de servicios, el suministrador es la persona que le presta el servicio de construcción, remodelación y ampliación del inmueble al adjudicatario.

Remanente del Fondo del Grupo. Monto en dinero correspondiente al grupo de que se trate, si lo hubiere, disponible en la cuenta bancaria a que se refiere el artículo 44 fracción I del presente Reglamento, una vez que la totalidad de los consumidores adjudicados del propio grupo haya sido asignada y que se hayan liquidado los bienes o servicios objeto de tales asignaciones y reintegrado las aportaciones ordinarias y extraordinarias al Fondo del Grupo, a los consumidores que hubiesen rescindido o cancelado su contrato de adhesión.

Remanente del Fondo de Contingencia. Monto en dinero correspondiente al grupo de que se trate, si lo hubiere, disponible en la cuenta bancaria a que se refiere el artículo 44 fracción I del presente Reglamento, una vez que la totalidad de los consumidores asuman la calidad de adjudicados y que se hayan liquidado los bienes o servicios asignados y, en su caso, se hayan reintegrado las aportaciones periódicas al fondo de contingencia, y a los consumidores que hubiesen rescindido o cancelado su contrato de adhesión.

Sistema de Comercialización. Esquema consistente en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por el proveedor, para efectos de adquisición de bienes determinados o determinables, sean muebles nuevos o inmuebles destinados

a la habitación, o a uso como locales comerciales, así como a los servicios que tengan por objeto la construcción, remodelación y ampliación de bienes inmuebles.

Valor histórico de las aportaciones del consumidor. Sumatoria de las aportaciones periódicas y extraordinarias al Fondo del Grupo y, en su caso, de las aportaciones periódicas al fondo de contingencia, pagadas por el consumidor en términos nominales.

Valor presente de las aportaciones del consumidor. Sumatoria de las multiplicaciones de los números de aportaciones periódicas y extraordinarias del Fondo del Grupo, y aportaciones periódicas al fondo de contingencia pagadas por el consumidor, por el valor de las respectivas aportaciones que en términos del contrato de adhesión se encuentre vigente.

Valor presente de las aportaciones del proveedor. Es resultado de multiplicar el número de bienes o servicios pagados por el proveedor con recursos de su patrimonio para asegurar la adjudicación mínima e incrementar el número de adjudicaciones de bienes o servicios, por el valor actual del bien o servicio, a la fecha de restitución de los recursos.

DIAGRAMAS

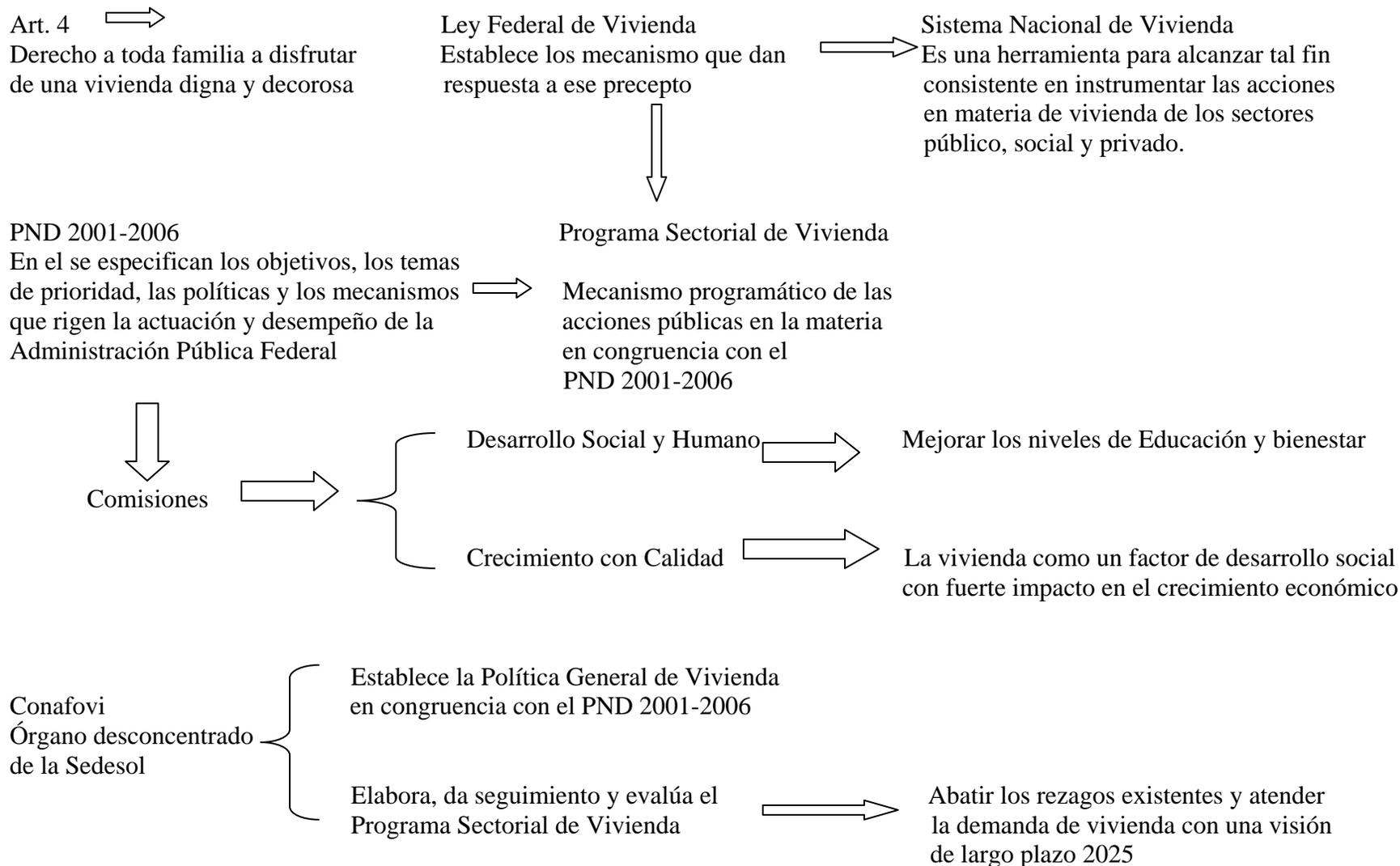


Diagrama No 1 La Vivienda y su vinculación con el Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006.

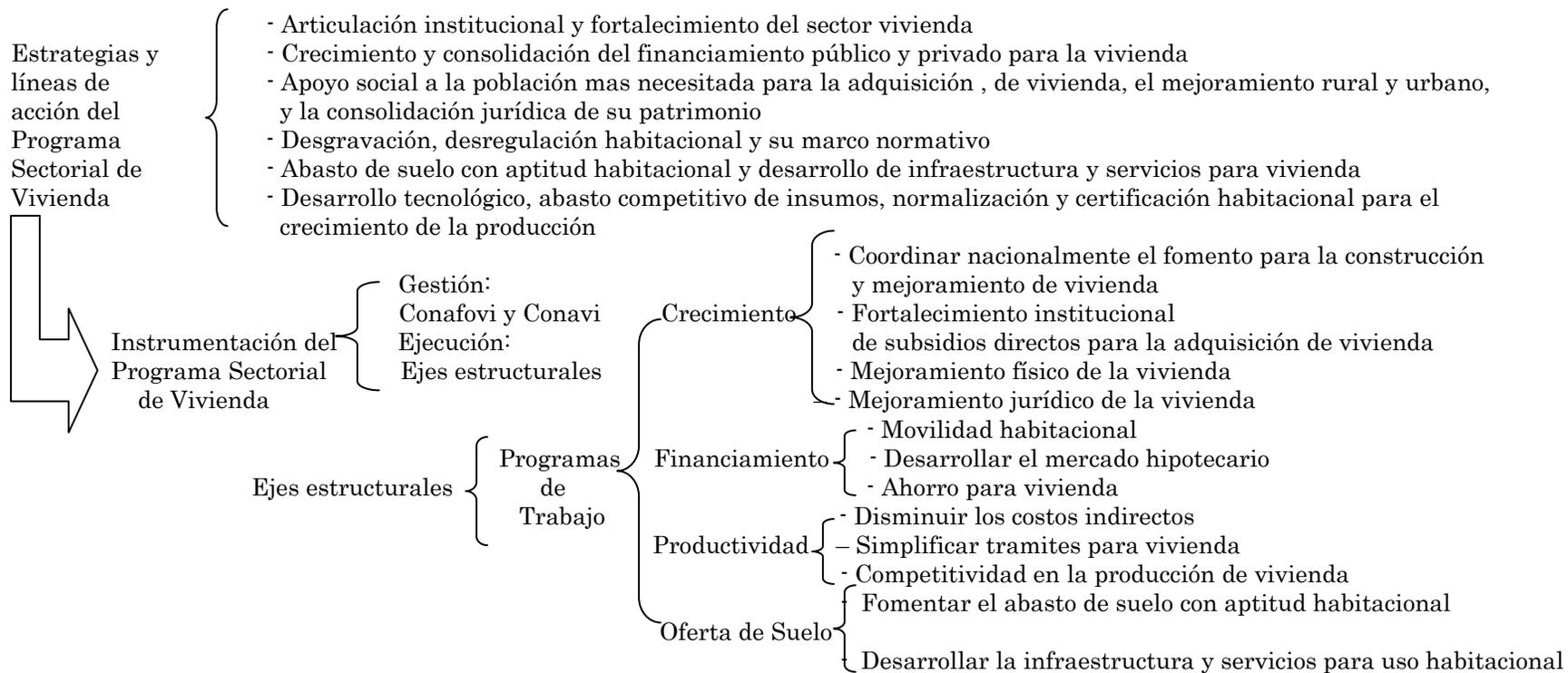
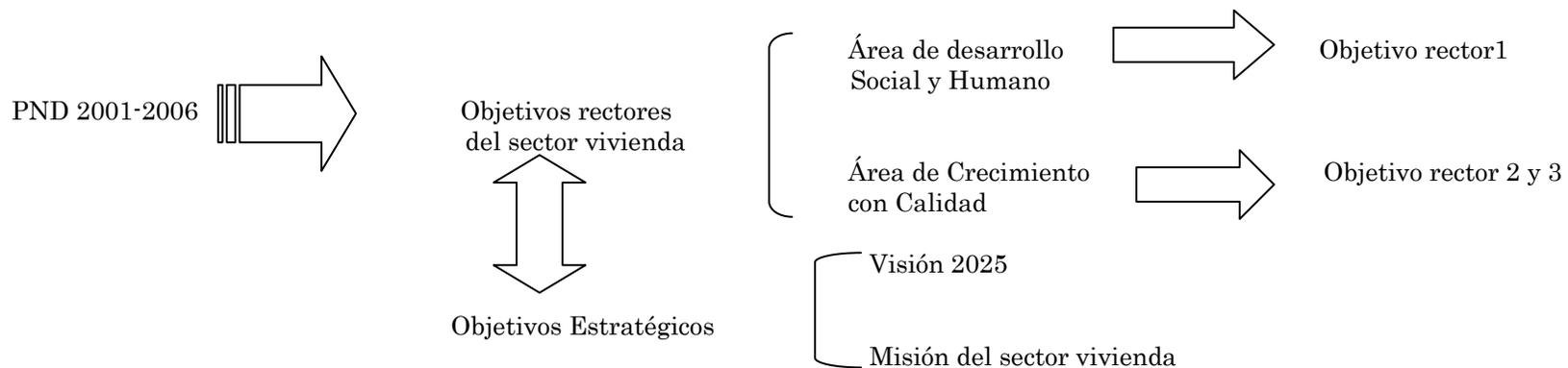


Diagrama No 2 Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006.

FORMATO DE SOLICITUD DE CREDITO

APARTADO I DATOS DE REFERENCIA DEL SOLICITANTE									
Información del Crédito									
Tipo de Producto	Plazo	Destino	Monto	Tasa de interés					
Identificación del Solicitante									
Nombre Completo: _____									
Apellido Paterno			Apellido Materno			Nombre			
Identificación:		Número de identificación:							
Sexo	Edad:	Fecha de nacimiento			CURP				
F	M	año	mes	Día					
Estado Civil		Régimen Conyugal:			RFC				
Casado/a	Soltero/a								
Domicilio Actual:									
Calle	No. Ext.	No. Int.	Colonia	C.P.	Delegación o Municipio	Ciudad y Estado			
Teléfonos: _____					Escolaridad: _____				
Casa	Celular	Trabajo	Otros						
Nombre del Cónyuge: _____									
Apellido Paterno			Apellido Materno			Nombre			
CURP del Cónyuge					RFC del Cónyuge				
Empleo									
Nombre de la Empresa:					Giro/Actividad:				
Puesto:					Tipo de Contrato:				
Antigüedad:		Antigüedad en el empleo anterior:							
Domicilio de la Empresa:					Teléfono:				
Calle	No. Ext.	No. Int.	Colonia	C.P.	Delegación o Municipio	Ciudad y Estado			
Información Económica									
Ingreso Bruto Mensual Fijo:					Otros Ingresos:				
Fuente de Otros Ingresos:					Total Ingresos:				
Egresos por Créditos:									
Institución	Tipo de Crédito	No. De Cuenta	Fecha de Apertura	Saldo Actual	Pago Mensual				
Dependientes Económicos:									
Parentesco			Edad		Ocupación				
Referencias Personales:									
Apellido Paterno		Apellido Materno			Nombre			Teléfono	
Referencias Comerciales y/o Bancarias									
Tipo de Crédito			Compañía o Banco				No. de Cuenta		
Información de la Garantía (En caso de que esté disponible)									
Tipo de Inmueble:					Valor Estimado del Inmueble:				
Superficie (m ²):					Porcentaje Financiamiento:				
Terreno		Construcción							
Nombre del Vendedor: _____									
Apellido Paterno			Apellido Materno			Nombre			
Domicilio del Vendedor:									
Calle	No. Ext.	No. Int.	Colonia	C.P.	Delegación o Municipio	Ciudad y Estado			

ANEXOS ESTADÍSTICOS

Relación de cuadros estadísticos contenidos en el anexo.

Cuadro No 3.1 Cuadro de amortización bajo el Sistema de Autofinanciamiento (Autofin Cete 7.04%)	... Pág. 127
Cuadro No 3.2 Cuadro de amortización bajo el Sistema de Autofinanciamiento (Autofin Cete7.04% + 5%)	... Pág. 127
Cuadro No 3.3 Crecimiento del Salario mínimo mensual en el DF vs Ingresos mínimos vs Aportaciones mensuales Autofin vs Cetes 28	... Pág. 128
Cuadro No 3.4 Condiciones y características principales de los créditos hipotecarios otorgados por las instituciones bancarias en México	... Pág. 129
Cuadro No 3.5 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por un banco comercial	... Pág. 130
Cuadro No 3.6 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por un banco comercial	... Pág. 130
Cuadro No 3.7 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por un banco comercial	... Pág. 131
Cuadro No 3.8 Condiciones y características principales de los créditos hipotecarios otorgados por las Sofoles en México	... Pág. 132
Cuadro No 3.9 Amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol. CAT 19.15%	... Pág. 133
Cuadro No 3.10 Amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol. Tasa asociada al CAT máximo para un crédito hipotecario 14.93%	... Pág. 133
Cuadro No 3.11 Amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol. CAT 11.69%	... Pág. 134
Cuadro No 3.12 Amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol. Tasa asociada al CAT mínimo para un crédito hipotecario 11.95%	... Pág. 134
Cuadro No 3.13 Amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol. CAT 14.88%	... Pág. 135

Cuadro No 3.14 Amortización de un crédito hipotecario otorgado por una Sofol. Tasa asociada al CAT promedio para un crédito hipotecario 12.64%	... Pág. 135
Cuadro No 3.15 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por el Infonavit (Periodo de pago Bimestral)	... Pág. 136
Cuadro No 3.16 Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por el Infonavit (Periodo de pago mensual)	... Pág. 136
Cuadro No 3.17 Cuadro comparativo de condiciones de crédito y contrato de adhesión	... Pág. 137
Cuadro No 3.18 Costo Anual Total y tasas de interés para créditos hipotecarios en pesos a tasa fija	... Pág. 138
Cuadro No 4.1 Indicadores demográficos 1990-2050	... Pág. 139
Cuadro No 4.2 Viviendas y ocupantes 2000-2030	... Pág. 139
Cuadro No 4.3 Distribución de la población en México 2000-2030	... Pág. 140
Cuadro No 4.4 Tasas de crecimiento de la distribución de la población en México 2000-2030	... Pág. 140
Cuadro No 4.5 Distribución de localidades en México 2000-2030	... Pág. 140
Cuadro No 4.6 Rezago habitacional y Necesidades de vivienda 2000-2006	... Pág. 141
Cuadro No 4.7 Registro histórico de número de ocupantes por vivienda, dormitorio y cuarto en México 1950-2005	... Pág. 141
Cuadro No 4.8 Ocupantes por dormitorio, cuarto y hogar en México 2005	... Pág. 141
Cuadro No 4.9 Créditos otorgados por institución 2000-2005	... Pág. 142
Cuadro No 4.10 Crédito hipotecario y fuentes de financiamiento como porcentaje del PIB 2000-2005	... Pág. 143

Cuadro No 4.11 Crédito a la vivienda otorgado por la Banca Comercial 2000-2006 (nominal en millones de pesos)	... Pág. 143
Cuadro No 4.12 Cartera total y vigente de créditos de la Banca Comercial 2000-2006 (nominal en millones de pesos)	... Pág. 144
Cuadro No 4.13 Cartera vencida de la Banca Comercial 2000-2006 (nominal en millones de pesos)	... Pág. 144
Cuadro No 4.14 Población total por rangos de edades	... Pág. 145
Cuadro No 4.15 Crecimiento de las principales zonas metropolitanas de México 2000 – 2030	... Pág. 145
Cuadro No 4.16 Dotación de servicios públicos en las viviendas en México 2005	... Pág. 146
Cuadro No 4.17 Registro histórico de la dotación de servicios públicos en las viviendas en México 1950-2005	... Pág. 146
Cuadro No 4.18 Cartera total y vigente de créditos de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado 2000-2006 (nominal en miles de pesos)	... Pág. 147
Cuadro No 4.19 Cartera vencida de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado 2000-2006 (nominal en miles de pesos)	... Pág. 147
Cuadro No 4.20 Tipos de viviendas en México 2005	... Pág. 148
Cuadro No 4.21 Tipos de tenencia de las viviendas en México 1950-2000	... Pág. 148
Cuadro No 4.22 Número de cuartos y dormitorios en México 2005	... Pág. 148
Cuadro No 4.23 Créditos para vivienda 2005 (nominal en millones de pesos)	... Pág. 149
Cuadro No 4.24 Programa Nacional de Vivienda 2006-2007 (nominal en millones de pesos)	... Pág. 149
Cuadro No 4.25 Créditos ejercidos para vivienda 1998-2006 (nominal en millones de pesos)	... Pág. 150

Cuadro No 3.1

Cuadro de Amortización bajo el Sistema de Autofinanciamiento (Autofin Cete 7.04%).													
No de pago	Fecha	Pago parcial			Factor de actualización	Aportaciones del consumidor					Saldo insoluto		
		Valor presente	Valor futuro	Diferencia		Pago total	Amortización	Costo de Administración*	Seguro de vida	Seguro de daños*	Valor presente	Valor futuro	
		0	01/12/2006										
1	01/01/2007	3042.76	3042.76	0.00	1.0000	3173.98	3042.76					535022.04	535022.04
12	01/12/2007	2988.95	3181.28	192.33	1.0643	3318.48	3181.28			137.19		502143.59	534458.03
24	01/12/2008	2988.95	3405.25	416.30	1.1393	3552.10	3405.25			146.85		466276.19	531220.90
36	01/12/2009	2988.95	3644.98	656.03	1.2195	3802.17	3644.98			157.19		430408.79	524879.13
48	01/12/2010	2988.95	3901.58	912.63	1.3053	4673.32	3901.58	448.68		168.26	154.80	394541.40	515011.63
52	01/04/2011	2988.95	3991.07	1002.12	1.3353	4780.51	3991.07	458.97		172.11	158.35	382585.60	510859.93
60	01/12/2011	2988.95	4176.25	1187.30	1.3972	5002.32	4176.25	480.27		180.10	165.69	358674.00	501153.39
72	01/12/2012	2988.95	4470.26	1481.31	1.4956	5354.48	4470.26	514.08		192.78	177.36	322806.60	482791.43
84	01/12/2013	2988.95	4784.97	1796.02	1.6009	5731.44	4784.97	550.27		206.35	189.84	286939.20	459360.32
96	01/12/2014	2988.95	5121.83	2132.88	1.7136	6134.93	5121.83	589.01		220.88	203.21	251071.80	430237.31
108	01/12/2015	2988.95	5482.41	2493.46	1.8342	6566.83	5482.41	630.48		236.43	217.51	215204.40	394737.11
120	01/12/2016	2988.95	5868.37	2879.42	1.9634	7029.13	5868.37	674.86		253.07	232.83	179337.00	352106.17
132	01/12/2017	2988.95	6281.50	3292.55	2.1016	7523.98	6281.50	722.37		270.89	249.22	143469.60	301516.40
144	01/12/2018	2988.95	6723.72	3734.77	2.2495	8053.67	6723.72	773.23		289.96	266.76	107602.20	242058.51
156	01/12/2019	2988.95	7197.07	4208.12	2.4079	8620.65	7197.07	827.66		310.37	285.54	71734.80	172734.58
168	01/12/2020	2988.95	7703.74	4714.79	2.5774	9227.55	7703.74	885.93		332.22	305.65	35867.40	92450.16
180	01/12/2021	2988.95	8246.09	5257.14	2.7589	9877.16	8246.09	948.30		355.61	327.16	0.00	5.59
Total		538064.80	932959.46	394894.66		1090227.99	932959.46	87014.53		40233.99	30020.01		

Fuente: Elaboración propia con base en información comercial del Contrato de Adhesión de Autofinanciamiento México SA de CV registrado ante la Profeco.

* A partir del mes no 52 se toma el dato para obtener el total del costo de administración y del seguro por daños, respectivamente.

Cuadro No 3.2

Cuadro de Amortización bajo el Sistema de Autofinanciamiento (Autofin Cete 7.04% + 5%).													
No de pago	Fecha	Pago parcial			Factor de actualización	Aportaciones del consumidor					Saldo insoluto		
		Valor presente	Valor futuro	Diferencia		Pago total	Amortización	Costo de Administración*	Seguro de vida	Seguro de daños*	Valor presente	Valor futuro	
		0	01/12/2006										
1	01/01/2007	3042.76	3042.76	0.00	1.000000	3042.76	3042.76					535022.04	535022.04
12	01/12/2007	2988.95	3317.24	328.29	1.109836	3317.24	3317.24					502143.59	557301.47
24	01/12/2008	2988.95	3716.64	727.69	1.243460	3716.64	3716.64					466276.19	579803.65
36	01/12/2009	2988.95	4164.12	1175.17	1.393172	4164.12	4164.12					430408.79	599645.49
48	01/12/2010	2988.95	4665.48	1676.53	1.560910	5588.32	4665.48	536.53		201.20	185.10	394541.40	615860.17
52	01/04/2011	2988.95	4845.68	1856.73	1.621197	5804.15	4845.68	557.25		208.97	192.25	382585.60	620264.54
60	01/12/2011	2988.95	5227.21	2238.26	1.748844	6261.15	5227.21	601.13		225.42	207.39	358674.00	627286.62
72	01/12/2012	2988.95	5856.56	2867.61	1.959405	7014.99	5856.56	673.50		252.56	232.36	322806.60	632536.79
84	01/12/2013	2988.95	6561.69	3572.74	2.195317	7859.60	6561.69	754.59		282.97	260.34	286939.20	629957.78
96	01/12/2014	2988.95	7351.72	4362.77	2.459633	8805.89	7351.72	845.45		317.04	291.68	251071.80	617588.18
108	01/12/2015	2988.95	8236.87	5247.92	2.755773	9866.12	8236.87	947.24		355.21	326.80	215204.40	593107.82
120	01/12/2016	2988.95	9228.59	6239.64	3.087568	11054.00	9228.59	1061.29		397.98	366.14	179337.00	553779.70
132	01/12/2017	2988.95	10339.71	7350.76	3.459312	12384.90	10339.71	1189.07		445.90	410.23	143469.60	496383.35
144	01/12/2018	2988.95	11584.61	8595.66	3.875813	13876.05	11584.61	1332.23		499.59	459.62	107602.20	417138.03
156	01/12/2019	2988.95	12979.40	9990.45	4.342461	15546.72	12979.40	1492.63		514.96	514.96	71734.80	311614.50
168	01/12/2020	2988.95	14542.12	11553.17	4.865293	17418.55	14542.12	1672.34		627.13	576.96	35867.40	174633.73
180	01/12/2021	2988.95	16292.99	13304.04	5.451074	19515.74	16292.99	1873.69		702.64	646.42	0.00	150.45
Total		538064.80	1413998.53	875933.73		1663528.28	1413998.53	140172.26		60978.80	48359.43		

Fuente: Elaboración propia con base en información comercial del Contrato de Adhesión de Autofinanciamiento México SA de CV registrado ante la Profeco.

* A partir del mes no 52 se toma el dato para obtener el total del costo de administración y del seguro por daños, respectivamente.

Cuadro No 3.3

Crecimiento del Salario mínimo mensual en el DF vs Ingresos mínimos vs Aportaciones mensuales Autofin vs Cetes 28												
No de pago	Fecha	INCP	Ingreso mínimo		Aportación	% Aportación/Ingreso		Salario/1	Salario/2	Cete 28	Diferencia/1	Diferencia/2
		%	5%	6%	Autofin	5%	6%	% de increm	% de increm			
0	01/12/2006	-	9521.9259	9521.9259		0.0000	0.0000	-	-	-	-	-
1	01/01/2007	0.3274	9560.7195	9568.2744	3173.9753	0.3320	0.3317	0.4074	0.4868	0.5685	0.1611	0.0818
12	01/12/2007	4.0000	9998.0222	10093.2415	3318.4779	0.3319	0.3288	5.0000	6.0000	7.0400	2.0400	1.0400
24	01/12/2008	8.1600	10497.9234	10698.836	3552.0987	0.3384	0.3320	10.2500	12.3600	14.5756	4.3256	2.2156
36	01/12/2009	12.4864	11022.8195	11340.7662	3802.1664	0.3449	0.3353	15.7625	19.1016	22.6417	6.8792	3.5401
48	01/12/2010	16.9859	11573.9605	12021.2121	4069.8390	0.3516	0.3386	21.5506	26.2477	31.2757	9.7251	5.0280
52	01/04/2011	18.5253	11763.7313	12256.982	4780.5061	0.4064	0.3900	23.5436	28.7238	34.2867	10.7431	5.5630
60	01/12/2011	21.6653	12152.6585	12742.4849	5002.3178	0.4116	0.3926	27.6282	33.8226	40.5175	12.8894	6.6950
72	01/12/2012	26.5319	12760.2915	13507.0339	5354.4810	0.4196	0.3964	34.0096	41.8519	50.4100	16.4004	8.5581
84	01/12/2013	31.5932	13398.3060	14317.456	5731.4365	0.4278	0.4003	40.7100	50.3630	60.9988	20.2888	10.6358
96	01/12/2014	36.8569	14068.2213	15176.5033	6134.9296	0.4361	0.4042	47.7455	59.3848	72.3331	24.5876	12.9483
108	01/12/2015	42.3312	14771.6324	16087.0935	6566.8286	0.4446	0.4082	55.1328	68.9479	84.4654	29.3326	15.5175
120	01/12/2016	48.0244	15510.2140	17052.3191	7029.1334	0.4532	0.4122	62.8895	79.0848	97.4518	34.5623	18.3670
132	01/12/2017	53.9454	16285.7247	18075.4583	7523.9843	0.4620	0.4163	71.0339	89.8299	111.3524	40.3184	21.5225
144	01/12/2018	60.1032	17100.0109	19159.9858	8053.6728	0.4710	0.4203	79.5856	101.2196	126.2316	46.6459	25.0119
156	01/12/2019	66.5074	17955.0115	20309.5849	8620.6514	0.4801	0.4245	88.5649	113.2928	142.1583	53.5934	28.8654
168	01/12/2020	73.1676	18852.7621	21528.16	9227.5453	0.4895	0.4286	97.9932	126.0904	159.2062	61.2131	33.1158
180	01/12/2021	80.0944	19795.4002	22819.8496	9877.1645	0.4990	0.4328	107.8928	139.6558	177.4543	69.5615	37.7985
Increm %		1.8009						2.0789	2.3966	2.7745	0.6956	0.3780

Fuente: Elaboración propia con base en información del Banco de México.

Nota: El ingreso mínimo se refiere al ingreso que al menos debe percibir la persona que participan en la integración de los grupos de consumidores de los sistemas de autofinanciamiento, el cual debe ser equivalente a por lo menos 3 veces el monto de la aportación mensual.

Cuadro No 3.4

Condiciones y características principales de los créditos hipotecarios otorgados por las instituciones bancarias en México.				
Monto sujeto a financiamiento.	Interés.	Enganche.	Comisiones y gastos.	Seguro de vida y daños.
Con recursos propios	Con recursos propios	Con recursos propios	Con recursos propios.	Con recursos propios
Hasta el 85% del valor de la vivienda o avalúo con esquema de tasa fija, con un importe mínimo de \$100,000 de crédito para un valor mínimo del inmueble de \$300,000 y un monto máximo \$10,000,000 para el primer crédito. En caso de un segundo crédito el porcentaje de financiamiento se reduce en caso de una vivienda vacacional o no ocupada en caso de no contar con referencia bancaria. Hasta el 75% en caso de liquidez y construcción. Hasta 75% sobre avalúo en caso de remodelación, ampliación y mejoras.	Para tasa fija depende del plazo y del destino final que se le de al crédito, si el solicitante es cliente del banco ó si éste cuenta con un programa de beneficios para reducir la tasa de pago puntual hasta alcanzar un mínimo hasta terminar el plazo. Algunos bancos cobran una tasa baja al principio y posteriormente aumenta para el resto del plazo. Para tasa variable se ocupa un índice mas los puntos que fije el banco hasta una tasa tope. Para tasa mixta se aplica una tasa fija y una tasa variable con tasa tope.	Con crédito hipotecario a tasa fija hasta 20% del valor del inmueble para adquisición de vivienda media y residencial, 30% para residencial plus. Para remodelación hasta el 70% sobre avalúo. Hasta 60% para liquidez Hasta 50% para construcción	Crédito hipotecario tasa fija de 2% a 3%, incluso con opción de 0% sobre el monto de crédito dispuesto. Gastos notariales entre el 4% y 10% del valor de la vivienda pagándose al notario al momento de la firma. Avalúo mínimo 0.67 al millar, máximo 4 al millar sobre el valor del avalúo. Gastos de cobranza \$100 mas iva. Estudio de crédito \$599 para iniciar el trámite. Investigación de crédito de \$450 a \$500.	.38 al millar por un participante y .76 al millar por dos participantes sobre saldos insolutos, la cobertura del seguro es del 100%. Incluye como beneficio un seguro de desempleo con cobertura de 3 hasta 9 meses 0.162 al millar sobre el valor destructible, la cobertura es del 100% sobre los daños materiales sufridos al inmueble.
Cofinavit y Apoyo Infonavit.	Cofinavit y Apoyo Infonavit.	Cofinavit y Apoyo Infonavit.	Cofinavit y Apoyo Infonavit.	Cofinavit y Apoyo infonavit.
90% o 95% del avalúo del inmueble con el programa apoyo infonavit hasta por un valor máximo de \$1,890,913.44* 75% del valor de la vivienda 350 vsmdf bajo el programa cofinavit con un monto mínimo de crédito de \$130,000.	Para apoyo infonavit la tasa depende del plazo en algunos bancos aplican programas de beneficios de reducción de tasa hasta 15 años después de ese plazo aumenta la tasa para el resto Para cofinavit depende del monto y del plazo.	Hasta 20% para apoyo infonavit y 10% para cofinavit.	de 0.5% al 3% sobre el monto de crédito dispuesto en el programa apoyo infonavit. De 1% al 2.5% para cofinavit. Gastos notariales del 2% al 4% para el programa de apoyo infonavit. Gastos sobre avalúo desde \$800 variando si es en paquete de vivienda o mercado abierto aplica para el programa de cofinavit.	Para el programa de apoyo infonavit el costo del seguro de vida es el mismo que el que cobra el banco. Seguro de desempleo gratis durante los primeros 7.5 años que cubre 9 meses para el programa de apoyo infonavit. En algunos bancos no aplica el seguro gratis. .261 hasta \$64.02 por cada \$100,000 de crédito sobre valor destructible para cada programa. .43 al millar sobre saldos insolutos del seguro de vida para el programa de cofinavit.

Fuente: Elaboración propia con base en información de Condusef.

*Calculado en base a un smdvdf de \$50.57 y un smmvdf de 1,537.33

Nota: Las condiciones y características de cada crédito cambian de un banco a otro.

Cuadro No 3.5

Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por un banco comercial.									
Costo Anual Total 19.15%						Tasa de interés asociada al CAT máximo 14.93%			
Periodos	Fecha	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo insoluto	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo insoluto
0	01/12/2006	-	-	-	538064.8				538064.8
1	01/01/2007	9113.90	8586.62	527.28	537537.52	7504.90	6694.42	810.48	537254.32
12	01/12/2007	9113.90	8486.31	627.59	531151.43	7504.90	6576.34	928.57	527645.10
24	01/12/2008	9113.90	8354.99	758.91	522791.54	7504.90	6427.81	1077.09	515558.74
36	01/12/2009	9113.90	8196.20	917.70	512682.46	7504.90	6255.53	1249.38	501539.15
48	01/12/2010	9113.90	8004.19	1109.71	500458.21	7504.90	6055.69	1449.22	485277.09
60	01/12/2011	9113.90	7772.00	1341.90	485676.22	7504.90	5823.88	1681.02	466413.87
72	01/12/2012	9113.90	7491.22	1622.67	467801.32	7504.90	5555.00	1949.91	444533.44
84	01/12/2013	9113.90	7151.70	1962.20	446186.36	7504.90	5243.10	2261.80	419153.19
96	01/12/2014	9113.90	6741.14	2372.76	420048.79	7504.90	4881.32	2623.58	389713.31
108	01/12/2015	9113.90	6244.68	2869.22	388442.32	7504.90	4461.68	3043.23	355564.45
120	01/12/2016	9113.90	5644.34	3469.56	350222.66	7504.90	3974.91	3530.00	315953.40
132	01/12/2017	9113.90	4918.38	4195.51	304006.11	7504.90	3410.27	4094.63	270006.47
144	01/12/2018	9113.90	4040.54	5073.36	248119.43	7504.90	2755.33	4749.58	216710.23
156	01/12/2019	9113.90	2979.01	6134.89	180539.30	7504.90	1995.62	5509.28	154889.14
168	01/12/2020	9113.90	1695.37	7418.52	98819.03	7504.90	1114.40	6390.50	83179.62
180	01/12/2021	9113.90	143.16	8970.74	0.00	7504.90	92.23	7412.68	0.00
Total		1640501.86	1102437.06	538064.8		1350882.881	812818.088	538064.8	

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México, El CAT máximo y la tasa de interés asociada a éste corresponden al promedio registrado durante el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.6

Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por un banco comercial.									
Costo Anual Total 11.69%						Tasa de interés asociada al CAT mínimo 11.95%			
Periodos	Fecha	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo insoluto	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo insoluto
0	01/12/2006	-	-	-	538064.8				538064.8
1	01/01/2007	6350.76	5241.65	1109.11	536955.69	6440.38	5358.23	1082.16	536982.64
12	01/12/2007	6350.76	5116.84	1233.93	524018.67	6440.38	5233.61	1206.78	524343.55
24	01/12/2008	6350.76	4964.60	1386.16	508239.65	6440.38	5081.23	1359.16	508889.75
36	01/12/2009	6350.76	4793.59	1557.17	490513.95	6440.38	4909.61	1530.77	491484.64
48	01/12/2010	6350.76	4601.48	1749.28	470601.40	6440.38	4716.33	1724.06	471881.83
60	01/12/2011	6350.76	4385.67	1965.09	448232.22	6440.38	4498.63	1941.75	449803.83
72	01/12/2012	6350.76	4143.24	2207.52	423103.33	6440.38	4253.45	2186.93	424938.10
84	01/12/2013	6350.76	3870.89	2479.87	394874.25	6440.38	3977.32	2463.07	396932.64
96	01/12/2014	6350.76	3564.95	2785.81	363162.51	6440.38	3666.31	2774.07	365391.01
108	01/12/2015	6350.76	3221.26	3129.50	327538.45	6440.38	3316.04	3124.35	329866.70
120	01/12/2016	6350.76	2835.17	3515.59	287519.41	6440.38	2921.53	3518.85	289856.83
132	01/12/2017	6350.76	2401.44	3949.32	242563.16	6440.38	2477.22	3963.17	244795.02
144	01/12/2018	6350.76	1914.21	4436.55	192060.60	6440.38	1976.80	4463.59	194043.37
156	01/12/2019	6350.76	1366.87	4983.89	135327.48	6440.38	1413.19	5027.19	136883.45
168	01/12/2020	6350.76	752.00	5598.76	71595.11	6440.38	778.42	5661.96	72506.10
180	01/12/2021	6350.76	61.27	6289.49	0.00	6440.38	63.50	6376.88	0.00
Total		1143136.962	605072.1618	538064.8		1159269.06	621204.2604	538064.8	

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México, El CAT mínimo y la tasa de interés asociada a éste corresponden al promedio registrado durante el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.7

Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por un banco comercial.									
Costo Anual Total 14.88%						Tasa de interés promedio 12.64%			
Periodos	Fecha	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo insoluto	Pago periódico	Intereses	Amortización	Saldo insoluto
0	01/12/2006	-	-	-	538064.8				538064.8
1	01/01/2007	7486.51	6672.00	814.51	537250.29	6680.87	5667.62	1013.25	537051.55
12	01/12/2007	7486.51	6553.75	932.76	527595.79	6680.87	5543.83	1137.04	525176.05
24	01/12/2008	7486.51	6405.09	1081.42	515458.22	6680.87	5391.48	1289.38	510560.39
36	01/12/2009	7486.51	6232.74	1253.78	501386.18	6680.87	5218.72	1462.14	493986.43
48	01/12/2010	7486.51	6032.91	1453.60	485071.35	6680.87	5022.82	1658.05	475191.79
60	01/12/2011	7486.51	5801.24	1685.28	466156.26	6680.87	4800.66	1880.20	453878.93
72	01/12/2012	7486.51	5532.64	1953.87	444226.49	6680.87	4548.74	2132.12	429710.45
84	01/12/2013	7486.51	5221.23	2265.28	418801.57	6680.87	4263.07	2417.80	402303.72
96	01/12/2014	7486.51	4860.19	2626.32	389324.44	6680.87	3939.12	2741.75	371224.88
108	01/12/2015	7486.51	4441.61	3044.90	355149.25	6680.87	3571.76	3109.11	335981.90
120	01/12/2016	7486.51	3956.31	3530.20	315527.24	6680.87	3155.18	3525.69	296016.85
132	01/12/2017	7486.51	3393.67	4092.84	269590.28	6680.87	2682.79	3998.08	250697.05
144	01/12/2018	7486.51	2741.36	4745.15	216331.92	6680.87	2147.10	4533.76	199305.02
156	01/12/2019	7486.51	1985.08	5501.44	154585.26	6680.87	1539.64	5141.23	141027.17
168	01/12/2020	7486.51	1108.26	6378.25	82997.45	6680.87	850.79	5830.08	74940.91
180	01/12/2021	7486.51	91.70	7394.81	0.00	6680.87	69.64	6611.23	0.00
Total		1347571.91	809507.11	538064.80		1202556.00	664491.20	538064.80	

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México, El CAT promedio y la tasa de interés asociada a éste corresponden al promedio registrado durante el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.8

Condiciones y características principales de los créditos hipotecarios otorgados por las Sofoles en México.			
En moneda nacional	Udis*	Swap	Apoyo infonavit
Préstamos desde el 65% hasta el 90%	Préstamos desde el 65% hasta el 90%	El importe mínimo es de 41,400 udis	Préstamos desde el 65% hasta el 95%
El importe mínimo es de 13,500 en udis	El importe mínimo es de 45,000 udis	El importe máximo es de 307,500 udis	El importe mínimo es de 114 smmdf*
\$80,000 en pesos	\$80,000 en pesos		\$80,000 en pesos
El importe máximo es de 1,260,000 en udis	El importe máximo es de 1,260,000 udis		41,400 udis
\$9,000,000 en pesos	\$1,235,000 en pesos		El importe máximo es de 1169 smmdf*
Desde 15 hasta 25 años de plazo	El plazo máximo es hasta 20 años		\$1,796,367.77 en pesos
Hipotecas Transfronterizas			469,236 udis
Préstamos desde el 80% hasta el 90%			El plazo máximo es de 25 años
El importe mínimo es 45,000 udis equivalente en pesos y el máximo es de 350,000 udis			Cofinavit
El importe mínimo es 45,000 equivalente en pesos.			El importe mínimo es de \$50,000 pesos
El plazo máximo es de 20 años			El importe máximo es de \$484,258.32 pesos
			El plazo máximo es de 25 años

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México y Condusef.

* Para las viviendas con un valor de hasta 350,000 Udis se cuenta con seguro contra la inflación, es un seguro contra caídas en el salario mínimo en términos reales. Estos créditos son contraídos en Udis, pero se indexan al salario mínimo, lo cuál permite pagar en términos de salarios mínimos el crédito en Udis, es decir, que la diferencia entre la inflación y el aumento del salario mínimo, es cubierta por el éste crédito.

** Salario mínimo mensual vigente en el Distrito Federal.

Nota: Las condiciones y características de cada crédito cambian de un sofól a otra.

Cuadro No 3.9

Cuadro de amortización de un crédito otorgado por una Sofol. CAT 19.15										
Periodos	Fecha	Pago periódico en Udis	Pago periódico en pesos	Valor de la Udi en pesos	Intereses en Udis	Intereses en pesos	Amortización en Udis	Amortización en pesos	Saldo insoluto en Udis	Saldo insoluto en pesos
0	01/12/2006	-		3.764115					142945.90	538064.80
1	01/01/2007	2045.69	7752.89	3.789867	2265.68	8586.62	-219.99	-833.73	142194.58	538898.53
12	01/12/2007	1986.95	7752.89	3.901906	2241.27	8745.23	-254.32	-992.34	140699.47	548996.09
24	01/12/2008	1986.95	8063.01	4.057982	2191.70	8893.86	-204.75	-830.86	137543.38	558148.56
36	01/12/2009	1986.95	8385.53	4.220301	2134.05	9006.35	-147.10	-620.82	133873.71	564987.37
48	01/12/2010	1986.95	8720.95	4.389113	2067.03	9072.44	-80.08	-351.49	129606.88	568859.29
60	01/12/2011	1986.95	9069.78	4.564678	1989.10	9079.62	-2.15	-9.83	124645.73	568967.61
72	01/12/2012	1986.95	9432.58	4.747265	1898.49	9012.66	88.45	419.92	118877.27	564341.92
84	01/12/2013	1986.95	9809.88	4.937156	1793.14	8853.02	193.81	956.86	112170.14	553801.42
96	01/12/2014	1986.95	10202.27	5.134642	1670.64	8578.16	316.31	1624.11	104371.58	535910.66
108	01/12/2015	1986.95	10610.36	5.340027	1528.21	8160.70	458.74	2449.66	95303.98	508925.89
120	01/12/2016	1986.95	11034.78	5.553629	1362.61	7567.40	624.34	3467.37	84760.86	470730.32
132	01/12/2017	1986.95	11476.17	5.775774	1170.05	6757.94	816.90	4718.23	72502.09	418755.67
144	01/12/2018	1986.95	11935.22	6.006805	946.16	5683.39	1040.79	6251.83	58248.50	349887.37
156	01/12/2019	1986.95	12412.63	6.247077	685.83	4284.46	1301.11	8128.16	41675.48	260349.93
168	01/12/2020	1986.95	12909.13	6.496960	383.15	2489.31	1603.80	10419.82	22405.60	145568.26
180	01/12/2021	1986.95	13425.50	6.756838	31.21	210.88	1955.74	13214.61	0.00	0.00
Total		364147.41	1862887.97		277704.30	1324823.17	86443.11	538064.80		

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México, El CAT máximo corresponde al promedio registrado en el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.10

Cuadro de amortización de un crédito otorgado por una Sofol. Tasa asociada al CAT máximo para un crédito hipotecario 14.93										
Periodos	Fecha	Pago periódico en Udis	Pago periódico en pesos	Valor de la Udi en pesos	Intereses en Udis	Intereses en pesos	Amortización en Udis	Amortización en pesos	Saldo insoluto en Udis	Saldo insoluto en pesos
0	01/12/2006	-		3.764115					142945.90	538064.80
1	01/01/2007	1644.51	6232.47	3.789867	1766.40	6694.42	-121.89	-461.95	142096.48	538526.75
12	01/12/2007	1597.29	6232.47	3.901906	1732.93	6761.73	-135.64	-529.25	139420.00	544003.69
24	01/12/2008	1597.29	6481.77	4.057982	1678.19	6810.06	-80.90	-328.29	134965.48	547687.49
36	01/12/2009	1597.29	6741.04	4.220301	1617.13	6824.80	-19.84	-83.75	129997.18	548627.28
48	01/12/2010	1597.29	7010.69	4.389113	1549.04	6798.91	48.25	211.78	124455.85	546250.84
60	01/12/2011	1597.29	7291.11	4.564678	1473.09	6724.17	124.20	566.94	118275.39	539889.05
72	01/12/2012	1597.29	7582.76	4.747265	1388.38	6591.00	208.91	991.76	111382.08	528760.24
84	01/12/2013	1597.29	7886.07	4.937156	1293.90	6388.17	303.39	1497.90	103693.70	511951.95
96	01/12/2014	1597.29	8201.51	5.134642	1188.52	6102.62	408.77	2098.89	95118.56	488399.74
108	01/12/2015	1597.29	8529.57	5.340027	1070.99	5719.10	526.30	2810.47	85554.37	456862.70
120	01/12/2016	1597.29	8870.75	5.553629	939.90	5219.85	657.39	3650.91	74887.06	415894.93
132	01/12/2017	1597.29	9225.58	5.775774	793.69	4584.18	803.60	4641.40	62989.40	363812.52
156	01/12/2019	1597.29	9978.39	6.247077	448.74	2803.32	1148.55	7175.08	34919.01	218141.76
168	01/12/2020	1597.29	10377.53	6.496960	245.88	1597.49	1351.41	8780.03	18411.48	119618.68
180	01/12/2021	1597.29	10792.63	6.756838	19.63	132.63	1577.66	10660.00	0.00	0.00
Total		292734.66	1497558.01		202644.36	959493.21	90090.30	538064.80		

Fuente: Elaboración con base en información de Banco de México, la tasa de interés asociada al CAT máximo corresponde al promedio registrado en el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.11

Cuadro de amortización de un crédito otorgado por una Sofol. CAT 11.69										
Periodos	Fecha	Pago periodico en Udis	Pago periódico en pesos	Valor de la Udi en pesos	Intereses en Udis	Intereses en pesos	Amortización en Udis	Amortización en pesos	Saldo insoluto en Udis	Saldo insoluto en pesos
0	01/12/2006	-		3.764115					142945.90	538064.80
1	01/01/2007	1363.49	5167.45	3.789867	1383.07	5241.65	-19.58	-74.20	141994.16	538139.00
12	01/12/2007	1324.34	5167.45	3.901906	1345.50	5250.00	-21.16	-82.55	138138.77	539004.45
24	01/12/2008	1324.34	5374.15	4.057982	1290.52	5236.92	33.82	137.23	132440.79	537442.34
36	01/12/2009	1324.34	5589.12	4.220301	1231.14	5195.80	93.20	393.31	126286.04	532965.13
48	01/12/2010	1324.34	5812.68	4.389113	1167.01	5122.12	157.34	690.56	119637.89	525104.26
60	01/12/2011	1324.34	6045.19	4.564678	1097.72	5010.76	226.62	1034.43	112456.80	513329.05
72	01/12/2012	1324.34	6286.99	4.747265	1022.89	4855.93	301.45	1431.07	104700.03	497038.79
84	01/12/2013	1324.34	6538.47	4.937156	942.06	4651.07	382.28	1887.40	96321.45	475553.97
96	01/12/2014	1324.34	6800.01	5.134642	854.74	4388.79	469.60	2411.22	87271.20	448106.34
108	01/12/2015	1324.34	7072.01	5.340027	760.43	4060.71	563.91	3011.31	77495.44	413827.76
120	01/12/2016	1324.34	7354.89	5.553629	658.55	3657.36	665.79	3697.53	66936.00	371737.70
132	01/12/2017	1324.34	7649.09	5.775774	548.51	3168.09	775.83	4481.00	55530.08	320729.16
144	01/12/2018	1324.34	7955.05	6.006805	429.65	2580.83	894.69	5374.22	43209.80	259552.81
156	01/12/2019	1324.34	8273.26	6.247077	301.26	1882.00	1023.08	6391.26	29901.87	186799.25
168	01/12/2020	1324.34	8604.19	6.496960	162.58	1056.26	1161.76	7547.93	15527.11	100878.99
180	01/12/2021	1324.34	8948.35	6.756838	12.78	86.33	1311.56	8862.02	0.00	0.00
Total		242711.30	1241650.91		149561.40	703586.11	93149.90	538064.80		

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México, El CAT mínimo corresponde al promedio registrado en el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.12

Cuadro de amortización de un crédito otorgado por una Sofol. Tasa asociada al CAT mínimo para un crédito hipotecario 11.95										
Periodos	Fecha	Pago periodico en Udis	Pago periódico en pesos	Valor de la Udi en pesos	Intereses en Udis	Intereses en pesos	Amortización en Udis	Amortización en pesos	Saldo insoluto en Udis	Saldo insoluto en pesos
0	01/12/2006	-		3.764115					142945.90	538064.80
1	01/01/2007	1385.08	5249.27	3.789867	1413.83	5358.23	-28.75	-108.96	142003.34	538173.76
12	01/12/2007	1345.31	5249.27	3.901906	1376.45	5370.78	-31.14	-121.51	138252.03	539446.41
24	01/12/2008	1345.31	5459.24	4.057982	1321.33	5361.94	23.98	97.30	132662.03	538340.13
36	01/12/2009	1345.31	5677.61	4.220301	1261.64	5324.51	83.67	353.10	126608.34	534325.35
48	01/12/2010	1345.31	5904.71	4.389113	1197.00	5253.77	148.31	650.94	120052.50	526924.04
60	01/12/2011	1345.31	6140.90	4.564678	1127.00	5144.37	218.31	996.52	112952.86	515593.42
72	01/12/2012	1345.31	6386.53	4.747265	1051.19	4990.26	294.12	1396.28	105264.31	499717.56
84	01/12/2013	1345.31	6642.00	4.937156	969.09	4784.54	376.22	1857.46	96937.99	478597.96
96	01/12/2014	1345.31	6907.67	5.134642	880.18	4519.40	465.13	2388.27	87921.02	451442.93
108	01/12/2015	1345.31	7183.98	5.340027	783.90	4186.02	561.41	2997.96	78156.09	417355.67
120	01/12/2016	1345.31	7471.34	5.553629	679.62	3774.38	665.68	3696.96	67581.17	375320.71
132	01/12/2017	1345.31	7770.19	5.775774	566.71	3273.16	778.60	4497.03	56129.06	324188.77
144	01/12/2018	1345.31	8081.00	6.006805	444.42	2669.54	900.89	5411.46	43727.01	262659.63
156	01/12/2019	1345.31	8404.24	6.247077	311.99	1949.03	1033.32	6455.22	30296.22	189262.82
168	01/12/2020	1345.31	8740.41	6.496960	168.58	1095.23	1176.73	7645.18	15751.35	102335.92
180	01/12/2021	1345.31	9090.03	6.756838	13.26	89.63	1332.04	9000.40	0.00	0.00
Total		246554.05	1261309.45		153656.91	723244.65	92897.13	538064.80		

Fuente: Elaboración con base en información de Banco de México, la tasa de interés asociada al CAT mínimo corresponde al promedio registrado en el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

Cuadro No 3.13

Cuadro de amortización de un crédito otorgado por una Sofol. CAT 14.88										
Periodos	Fecha	Pago periódico en Udis	Pago periódico en pesos	Valor de la Udi en pesos	Intereses en Udis	Intereses en pesos	Amortización en Udis	Amortización en pesos	Saldo insoluto en Udis	Saldo insoluto en pesos
0	01/12/2006	-		3.764115					142945.90	538064.80
1	01/01/2007	1639.98	6215.32	3.789867	1760.48	6672.00	-120.50	-456.69	142095.09	538521.49
12	01/12/2007	1592.89	6215.32	3.901906	1726.93	6738.30	-134.03	-522.99	139402.31	543934.67
24	01/12/2008	1592.89	6463.93	4.057982	1672.15	6785.57	-79.26	-321.63	134930.27	547544.62
36	01/12/2009	1592.89	6722.49	4.220301	1611.09	6799.29	-18.20	-76.80	129944.90	548406.63
48	01/12/2010	1592.89	6991.39	4.389113	1543.02	6772.49	49.87	218.89	124387.27	545949.82
60	01/12/2011	1592.89	7271.04	4.564678	1467.14	6697.00	125.76	574.04	118191.68	539506.97
72	01/12/2012	1592.89	7561.88	4.747265	1382.54	6563.29	210.35	998.59	111284.92	528299.02
84	01/12/2013	1592.89	7864.36	4.937156	1288.24	6360.22	304.66	1504.14	103585.35	511416.98
96	01/12/2014	1592.89	8178.93	5.134642	1183.11	6074.82	409.79	2104.11	95001.95	487801.00
108	01/12/2015	1592.89	8506.09	5.340027	1065.91	5691.97	526.99	2814.12	85433.29	456216.11
120	01/12/2016	1592.89	8846.33	5.553629	935.26	5194.07	657.64	3652.27	74766.25	415224.01
132	01/12/2017	1592.89	9200.19	5.775774	789.61	4560.60	803.28	4639.59	62874.77	363150.46
144	01/12/2018	1592.89	9568.20	6.006805	627.24	3767.71	965.65	5800.48	49618.29	298047.39
156	01/12/2019	1592.89	9950.92	6.247077	446.24	2787.67	1146.66	7163.25	34840.12	217648.94
168	01/12/2020	1592.89	10348.96	6.496960	244.45	1588.21	1348.44	8760.75	18365.60	119320.58
180	01/12/2021	1592.89	10762.92	6.756838	19.51	131.83	1573.38	10631.09	0.00	0.00
Total		291928.79	1493435.42		201792.88	955370.62	90135.92	538064.80		

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. El CAT promedio corresponde al promedio registrado en el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofotes.

Cuadro No 3.14

Cuadro de amortización de un crédito otorgado por una Sofol. Tasa asociada al CAT promedio para un crédito hipotecario 12.64										
Periodos	Fecha	Pago periódico en Udis	Pago periódico en pesos	Valor de la Udi en pesos	Intereses en Udis	Intereses en pesos	Amortización en Udis	Amortización en pesos	Saldo insoluto en Udis	Saldo insoluto en pesos
0	01/12/2006	-		3.764115					142945.90	538064.80
1	01/01/2007	1443.21	5469.57	3.789867	1495.47	5667.62	-52.26	-198.05	142026.84	538262.85
12	01/12/2007	1401.77	5469.57	3.901906	1458.73	5691.81	-56.96	-222.24	138543.58	540584.00
24	01/12/2008	1401.77	5688.35	4.057982	1403.37	5694.86	-1.60	-6.51	133233.16	540657.77
36	01/12/2009	1401.77	5915.89	4.220301	1343.02	5667.94	58.75	247.95	127442.83	537847.15
48	01/12/2010	1401.77	6152.52	4.389113	1277.21	5605.80	124.56	546.72	121129.23	531649.90
60	01/12/2011	1401.77	6398.62	4.564678	1205.45	5502.49	196.32	896.14	114245.05	521491.86
72	01/12/2012	1401.77	6654.57	4.747265	1127.21	5351.15	274.56	1303.42	106738.74	506717.10
84	01/12/2013	1401.77	6920.75	4.937156	1041.89	5143.99	359.87	1776.76	98554.08	486576.84
96	01/12/2014	1401.77	7197.58	5.134642	948.87	4872.11	452.90	2325.47	89629.76	460216.73
108	01/12/2015	1401.77	7485.48	5.340027	847.44	4525.36	554.33	2960.12	79898.94	426662.55
120	01/12/2016	1401.77	7784.90	5.553629	736.85	4092.16	664.92	3692.74	69288.74	384803.90
132	01/12/2017	1401.77	8096.30	5.775774	616.25	3559.35	785.51	4536.95	57719.67	333375.76
144	01/12/2018	1401.77	8420.15	6.006805	484.77	2911.90	917.00	5508.25	45105.10	270937.50
156	01/12/2019	1401.77	8756.96	6.247077	341.39	2132.72	1060.37	6624.24	31350.53	195849.14
168	01/12/2020	1401.77	9107.23	6.496960	185.07	1202.37	1216.70	7904.86	16352.94	106244.38
180	01/12/2021	1401.77	9471.52	6.756838	14.61	98.73	1387.16	9372.80	0.00	0.00
Total		256901.55	1314244.69		164669.45	776179.89	92232.09	538064.80		

Fuente: Elaboración con base en información de Banco de México, la tasa de interés asociada al CAT promedio corresponde al promedio registrado en el mes de Enero de 2007.

El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofotes.

Cuadro No 3.15

Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por el Infonavit (Periodo de pago Bimestral)										
Inflación del 4%						En veces salario mínimo vigente en el DF				
Periodos	Fecha	Pago	Intereses	Amortización	Saldo	SMM*	Pago	Intereses	Amortización	Saldo
		periodico			insoluto					insoluto
0	01/12/2006	-	-	-	538064.8	1479.57				350
1	01/02/2007	8735.59	8070.97	664.62	537400.18	1537.33	5.68	5.25	0.43	349.57
6	01/12/2007	8735.59	8019.61	715.99	533924.51	1537.33	5.68	5.22	0.47	347.31
12	01/12/2008	9085.02	7925.70	1159.32	527220.59	1598.82	5.68	4.96	0.73	329.76
18	01/12/2009	9448.42	7789.28	1659.13	517626.40	1662.77	5.68	4.68	1.00	311.30
24	01/12/2010	9826.35	7605.04	2221.31	504781.33	1729.28	5.68	4.40	1.28	291.90
30	01/12/2011	10219.41	7367.10	2852.31	488287.43	1798.46	5.68	4.10	1.59	271.50
36	01/12/2012	10628.18	7068.97	3559.21	467705.78	1870.39	5.68	3.78	1.90	250.06
42	01/12/2013	11053.31	6703.54	4349.78	442552.57	1945.21	5.68	3.45	2.24	227.51
48	01/12/2014	11495.44	6262.91	5232.54	412294.67	2023.02	5.68	3.10	2.59	203.80
54	01/12/2015	11955.26	5738.43	6216.84	376344.92	2103.94	5.68	2.73	2.95	178.88
60	01/12/2016	12433.47	5120.55	7312.93	334056.87	2188.10	5.68	2.34	3.34	152.67
66	01/12/2017	12930.81	4398.77	8532.04	284719.08	2275.62	5.68	1.93	3.75	125.12
72	01/12/2018	13448.04	3561.53	9886.51	227548.89	2366.65	5.68	1.50	4.18	96.15
78	01/12/2019	13985.97	2596.13	11389.84	161685.52	2461.31	5.68	1.05	4.63	65.69
84	01/12/2020	14545.40	1488.59	13056.81	86182.60	2559.76	5.68	0.58	5.10	33.67
90	01/12/2021	15127.22	223.55	14903.67	0.00	2662.15	5.68	0.08	5.60	0.00
Total		1049507.44	511442.64	538064.80						

Fuente: Elaboración propia en base a información de Banco de México.

* Salario mínimo mensual de \$1,537.328 y un salario mínimo diario de \$50.57 a partir del periodo 1.

La tasa de interés corresponde al 9% para el monto de crédito máximo autorizado por el Infonavit, equivalente a 180 vsmmdf (\$276,719.04), el cuál no se considera para este ejercicio.

Cuadro No 3.16

Cuadro de amortización de un crédito hipotecario otorgado por el Infonavit (Periodo de pago mensual)										
Inflación de 4%						En veces salario mínimo vigente en el DF				
Periodos	Fecha	Pago	Intereses	Amortización	Saldo	SMM*	Pago	Intereses	Amortización	Saldo
		periodico			insoluto					insoluto
0	01/12/2006	-	-	-	538064.8	1479.57				350
1	01/01/2007	4361.11	4035.49	325.62	537739.18	1537.33	2.84	2.63	0.21	349.79
12	01/12/2007	4361.11	4007.59	353.51	533992.09	1537.33	2.84	2.61	0.23	347.35
24	01/12/2008	4535.55	3959.49	576.06	527355.45	1598.82	2.84	2.48	0.36	329.84
36	01/12/2009	4716.97	3889.91	827.07	517827.09	1662.77	2.84	2.34	0.50	311.42
48	01/12/2010	4905.65	3796.16	1109.49	505045.00	1729.28	2.84	2.20	0.64	292.05
60	01/12/2011	5101.88	3675.27	1426.61	488609.54	1798.46	2.84	2.04	0.79	271.68
72	01/12/2012	5305.95	3523.96	1781.99	468079.84	1870.39	2.84	1.88	0.95	250.26
84	01/12/2013	5518.19	3338.62	2179.57	442969.72	1945.21	2.84	1.72	1.12	227.72
96	01/12/2014	5738.92	3115.25	2623.66	412743.33	2023.02	2.84	1.54	1.30	204.02
108	01/12/2015	5968.47	2849.47	3119.00	376810.30	2103.94	2.84	1.35	1.48	179.10
120	01/12/2016	6207.21	2536.43	3670.78	334520.45	2188.10	2.84	1.16	1.68	152.88
132	01/12/2017	6455.50	2170.82	4284.68	285158.04	2275.62	2.84	0.95	1.88	125.31
144	01/12/2018	6713.72	1746.77	4966.95	227935.38	2366.65	2.84	0.74	2.10	96.31
156	01/12/2019	6982.27	1257.83	5724.44	161985.94	2461.31	2.84	0.51	2.33	65.81
168	01/12/2020	7261.56	696.91	6564.65	86356.73	2559.76	2.84	0.27	2.56	33.74
180	01/12/2021	7552.02	56.22	7495.81	0.00	2662.15	2.84	0.02	2.82	0.00
Total		1047899.74	509834.94	538064.80						

Fuente: Elaboración propia en base a información de Banco de México.

* Salario mínimo mensual de \$1,537.328 y un salario mínimo diario de \$50.57 a partir del periodo 1.

La tasa de interés corresponde al 9% para el monto de crédito máximo autorizado por el Infonavit, equivalente a 180 vsmmdf (\$276,719.04), el cuál no se considera para este ejercicio.

Cuadro No 3.17

Cuadro comparativo de condiciones de crédito y contrato de adhesión.								
Concepto	Instituciones							
	Autofinanciamiento		Bancos		Sofoles		Infonavit	
	/1	/2	/1	/2	/1	/2	/1	/2
Monto de Crédito	\$ 538,064.80		\$ 538,064.80		\$ 538,064.80		\$ 538,064.80	
Plazo/Mensual	180		180		180		180	
Tasa de Interés	0		14.88%	12.64%	14.88%	12.64%	9%	
Pago Periódico	\$ 3,173.98	\$ 9,877.16	\$ 7,486.51	\$ 7,486.51	\$ 6,215.32	\$ 10,762.92	\$ 4,361.11	\$ 7,552.02
Ingreso Mínimo.	\$ 9,521.94		\$ 22,459.53		\$ 20,717.73		\$ 16,756.88	\$8971.42*
Pago Total	\$ 1,090,227.99		\$ 1,374,571.91		\$ 1,493,435.92		\$ 1,047,899.74	
Costo Financiero	-	-		\$ 664,491.20		\$ 776,179.89		\$ 509,834.94
Gastos Administrativos	\$ 157,268.53	\$19,524.81**	\$ 145,015.91		\$ 179,190.73		\$26,903.24***	-
Factor de actualización	-	\$ 394,894.66	-	-	-	\$ 118,864.01	-	\$ 45,274.68
Udi	-	-	-	-	3.764115	6.756838	-	-
Inflación	-	-	-	-	4%	4%	4%	4%
Salario Mínimo	-	-	-	-	\$ 1,537.33	\$ 2,662.15	\$ 1,537.33	\$ 2,662.15
Cete 28/3	7.04%	7.04%	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en los Cuadros de Amortización No 3.1 - 3.2, 3.5 - 3.7 y 3.9 - 3.16.

Nota: El factor de actualización corresponde a la diferencia entre el valor inicial y valor final ajustado al índice aplicado en el caso del autofinanciamiento, para los créditos otorgados por las sofoles y el infonavit corresponden a los ajustes anuales sufridos por el aumento en la inflación y el smmvdf, para cada uno de los créditos, respectivamente. Hay que señalar que tanto la inflación como el smmvdf crecen a la misma tasa, por lo que no hay una variación real en éste último, además el cambio en el valor de la udi se relaciona directamente con la inflación.

* Este ingreso mínimo corresponde al monto máximo que el instituto tiene permitido financiar para un crédito de \$276,719.04 con las condiciones de crédito ya descritas.

** Este gasto corresponde a la cuota de inscripción.

*** Este gasto no está incluido en los cuadros de amortización correspondientes al Infonavit.

/1 corresponde al primer pago.

/2 corresponde al último pago.

/3 Corresponde al Factor de actualización, aplica solo para el sistema de autofinanciamiento.

Cuadro No 3.18

Costo Anual Total y tasas de interés para créditos hipotecarios en pesos a tasa fija						
Fecha	Tasa asociada al CAT mínimo	CAT mínimo /1	Tasa asociada al CAT máximo	CAT máximo /1	Tasa de interés prom crédito hipotecario /2	CAT promedio
Ene 2005	12.00	14.18	14.47	19.3	14.15	17.34
Feb 2005	12.00	13.75	14.47	19.19	14.08	16.75
Mar 2005	12.49	13.03	16.92	20.69	13.72	16.50
Abr 2005	12.49	13.03	16.91	21.18	13.96	16.93
May 2005	12.49	13.03	16.91	21.19	14.06	17.03
Jun 2005	12.49	13.03	17.06	21.37	13.85	16.78
Jul 2005	11.95	11.12	17.06	21.37	13.69	16.46
Ago 2005	11.95	11.09	17.06	21.37	13.68	16.44
Sep 2005	11.95	11.09	17.06	21.37	13.67	16.55
Oct 2005	11.95	11.09	17.06	21.37	13.60	16.53
Nov 2005	11.95	11.09	17.06	21.37	13.50	16.26
Dic 2005	11.95	11.09	17.06	21.38	13.25	15.90
Ene 2006	11.95	11.09	17.06	21.38	13.12	15.74
Feb 2006	11.95	11.09	12.66	20.03	13.06	15.67
Mar 2006	11.95	11.1	12.27	19.61	12.88	15.50
Abr 2006	11.95	11.1	12.27	20.34	12.86	15.62
May 2006	11.95	11.1	12.93	20.34	12.93	15.36
Jun 2006	11.95	11.47	13.42	20.88	12.93	15.41
Jul 2006	11.95	11.47	13.55	21.03	12.95	15.37
Ago 2006	11.95	11.47	14.93	19.15	12.81	15.07
Sep 2006	11.95	11.47	14.93	19.15	12.63	14.82
Oct 2006	11.10	11.69	14.93	19.15	12.70	14.84
Nov 2006	11.10	11.69	15.74	19.32	12.77	15.00
Dic 2006	11.95	11.69	15.74	19.32	12.68	14.89
Ene 2007	11.95	11.69	14.93	19.15	12.64	14.88
Feb 2007	11.95	11.65	14.93	19.15	12.65	14.81

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México.

1/ El CAT es un indicador que resume el costo anual total del crédito y comprende los costos por: tasas de interés, comisiones, bonificaciones, seguros obligatorios y gastos por otros servicios financieros. El ejercicio referido considera el CAT resultante y la tasa aplicable a un crédito hipotecario en pesos a tasa fija con las siguientes características: individuo de 35 años, inmueble ubicado en el D.F., costo de la vivienda de \$1,000,000 y 20% de enganche, \$800,000 de financiamiento a un plazo de 15 años. Este indicador es un promedio simple del mercado e incluye a los bancos y a las sofoles.

2/ Promedio simple.

Cuadro No 4.1

Indicadores demográficos 1990-2050						
Año	Población		Crecimiento		Tasa global de Fecundidad	Esperanza de Vida (en años)
	total *	absoluto	%			
1990	85,376,272	1,699,987	1.99		3.44	71.20
1995	93,603,522	1,534,767	1.64		2.88	72.65
2000	100,569,263	1,279,430	1.27		2.41	74.0
2005	106,053,696	1,085,248	1.02		2.11	75.4
2010	111,192,503	986,084	0.88		1.97	76.6
2015	115,904,124	906,023	0.78		1.91	77.6
2020	120,185,024	805,897	0.67		1.87	78.5
2025	123,865,673	663,221	0.53		1.86	79.2
2030	126,731,457	482,608	0.38		1.85	79.8
2035	129,143,145	293,065	0.23		1.85	80.3
2040	130,154,661	113,634	0.09		1.85	80.7
2045	130,295,752	- 56,475	-0.04		1.85	81.0
2050	129,592,522	- 224,874	-0.17		1.85	81.3

Fuente: Elaboración propia con base en información de Conapo.

* Calculada a mitad de año

Cuadro No 4.2

Viviendas y ocupantes 2000-2030						
Año	Población		Viviendas		Ocupantes	
	Total	Tasa de Crec	Total	Tasa de Crec	Número	Tasa de Crec
2000	100,569,263	-	22,073,629	-	4.56	-
2005	106,053,696	0.89%	25,269,194	2.28%	4.20	-1.36%
2010	111,192,503	0.79%	28,575,532	2.07%	3.89	-1.25%
2015	115,904,124	0.69%	31,905,296	1.85%	3.63	-1.14%
2020	120,185,024	0.61%	35,093,991	1.60%	3.42	-0.98%
2025	123,865,673	0.50%	37,961,517	1.32%	3.26	-0.80%
2030	126,731,457	0.38%	40,424,410	1.05%	3.14	-0.66%
Tasa prom 2025	0.80%	-	2.11%	-	-	-1.28%
Tasa prom 2030	0.75%	-	1.97%	-	-	-1.20%

Fuente: Elaboración propia con base en información de Conapo.

Cuadro No 4.3

Distribución de la población en México 2000-2030							
Año	Población	Población	Población	Población	Población	Población	Población
	total	1 a 2499 Hab.	2500 a 14999 Hab	15000 a 49999 Hab	50000 a 99999 Hab	100000 a 499999 Hab	500000 o mas Hab
2000	100,569,263	25,251,574	13,829,190	8,870,481	4,502,793	20,732,094	27,383,131
2005	106,451,679	25,945,179	14,589,205	9,285,977	5,309,717	20,419,531	30,902,070
2010	111,613,906	26,361,910	15,092,927	9,683,920	5,982,904	20,448,715	34,043,530
2015	116,344,933	26,630,321	15,656,506	10,293,371	6,014,064	20,543,602	37,207,069
2020	120,639,160	26,792,028	16,257,782	10,504,551	6,007,515	21,097,843	39,979,441
2025	124,329,636	26,860,740	16,587,796	10,994,852	5,894,057	21,864,986	42,127,205
2030	127,205,586	26,788,676	16,809,955	11,171,465	5,963,146	22,406,825	44,065,519

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI.

Nota: población a mitad de año según tamaño de la localidad.

Cuadro No 4.4

Tasas de crecimiento de la distribución de la población en México 2000-2030							
Año	Población						
	Total	1 a 2499 Hab.	2500 a 14999 Hab	15000 a 49999 Hab	50000 a 99999 Hab	100000 a 499999 Hab	500000 o mas Hab
2000	-	-	-	-	-	-	-
2005	0.9519%	0.4526%	0.8957%	0.7659%	2.7854%	-0.2529%	2.0354%
2010	0.7924%	0.2659%	0.5673%	0.7018%	2.0094%	0.0238%	1.6267%
2015	0.6943%	0.1690%	0.6129%	1.0224%	0.0866%	0.0772%	1.4920%
2020	0.6059%	0.1009%	0.6301%	0.3390%	-0.0182%	0.4447%	1.2050%
2025	0.5035%	0.0427%	0.3355%	0.7632%	-0.3173%	0.5970%	0.8760%
2030	0.3819%	-0.0448%	0.2220%	0.2659%	0.1944%	0.4088%	0.7525%
Prom Total	0.7608%	0.1908%	0.6316%	0.7468%	0.9102%	0.2509%	1.5465%

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI.

Nota: población a mitad de año según tamaño de la localidad.

Cuadro No 4.5

Distribución de localidades en México 2000-2030							
Año	Localidades	Localidades	Localidades	Localidades	Localidades	Localidades	Localidades
	total	1 a 2499 Hab.	2500 a 14999 Hab	15000 a 49999 Hab	50000 a 99999 Hab	100000 a 499999 Hab	500000 o mas Hab
2000	199,391	196,238	2,624	343	66	88	32
2005	199,391	196,097	2,739	358	76	85	36
2010	199,391	195,958	2,844	380	85	85	39
2015	199,391	195,828	2,951	399	84	87	42
2020	199,391	195,718	3,048	404	85	92	44
2025	199,391	195,644	3,103	420	83	96	45
2030	199,391	195,599	3,135	427	85	99	46

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI.

Nota: se mantiene el total de localidad del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Cuadro No 4.6

Rezago habitacional y Necesidades de vivienda 2000-2006.										
Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Acumulado	Promedio*	Acumulado
Rezago habitacional /1								2000-2006	2001-2010	2001-2010
Vivienda nueva	1,810,930	-	-	-	-	-	-	1,810,930	-	1,810,930
Mejoramiento de vivienda	2,479,735	-	-	-	-	-	-	2,479,735	-	2,479,735
Total	4,290,665	-	-	-	-	-	-	4,290,665	-	4,290,665
Necesidades de vivienda										
Vivienda nueva	-	671,080	682,664	694,655	707,273	720,742	735,189	4,211,603	731,584	7,315,840
Mejoramiento de vivienda	-	349,673	359,914	370,332	380,941	391,751	402,779	2,255,390	398,162	3,981,620
Total	-	1,020,753	1,042,578	1,064,987	1,088,214	1,112,493	1,137,968	6,466,993	1,129,746	11,297,460
Total**	4,290,665	1,020,753	1,042,578	1,064,987	1,088,214	1,112,493	1,137,968	10,757,658		15,588,125

Fuente: Elaboración propia con base en información de Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, Sedesol.

*Promedio de crecimiento anual para el periodo. Aplica exclusivamente para las necesidades de vivienda.

**Corresponde a la suma del rezago habitacional en el año 2000 y las necesidades de vivienda acumuladas al final de los años 2006 y 2010.

/1 Es el atraso en materia de vivienda con el que contaba el país para ese año.

Cuadro No 4.7

Registro histórico de número de ocupantes por vivienda, dormitorio y cuarto en México 1950-2005.						
Indicador	1950	1960	1970	1990	2000	2005
Número de viviendas (millones)	5.3	6.4	8.3	16	21.5	24
Tasa media anual de crec de las viv	ND	1.9	2.7	3.4	3	2
Número de ocupantes (millones)	25.8	34.9	48.2	80.4	95.4	100
Prom de ocupantes por vivienda	4.9	5.4	5.8	5	4.4	4.2
Prom de ocupantes por cuarto	ND	2.9	2.5	1.9	1.6	1.1
Prom de ocupantes por dormitorio	ND	ND	ND	2.6	2.2	2.1

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI Censos de Población y Vivienda 1950-2000 y Censo de Población y Vivienda 2005.

Cuadro No 4.8

Ocupantes por dormitorio, cuarto y hogar en México 2005			
	Promedio	Localidades	
	nacional	menores a 2 500 hab	mayores a 2 500 hab
Ocupantes por dormitorio	2.1	2.6	2
Ocupantes por cuarto	1.1	1.5	1
Ocupantes por hogar	4.04	4.36	3.95

Fuente: Elaboración propia con base en información de II Censo de Población y Vivienda 2005.

Cuadro No 4.9

Créditos otorgados por institución 2000-2005.								
Institución.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total	%
Infonavit								
Adquisición	246318	200458	268703	291444	300820	371706	1679449	61.81%
Mejoras	3792	4888	6297	8556	5155	4738	33426	2.69%
Bancos								
Adquisición	1001	3707	8685	15755	29206	41793	100147	3.69%
Mejoras	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Sofoles/1								
Adquisición	0	0	1050	1893	8317	7236	18496	0.68%
Mejoras	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Fonhapo								
Adquisición	3495	209	24144	23147	31020	33034	115049	4.23%
Mejoras	3235	20868	117792	126231	102909	61467	432502	34.84%
Fovissste								
Adquisición	23917	26377	11067	66439	59441	48749	235990	8.69%
Mejoras	384	264	1	1729	1513	1298	5189	0.42%
SHF/Fovi								
Adquisición	46704	47555	46136	54229	65320	54449	314393	11.57%
Mejoras	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
Orevis								
Adquisición	26775	26056	32389	21279	28508	8322	143329	5.28%
Mejoras	82262	60935	87930	38229	74672	18248	362276	29.18%
Otros/2								
Adquisición	30623	22395	8117	26535	9380	13173	110223	4.06%
Mejoras	4906	48215	92201	59702	98762	104319	408105	32.87%
Total								
Adquisición	378833	326757	400291	500721	532012	578462	2717076	100%
Mejoras	94579	135170	304221	234447	283011	190070	1241498	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información de Estadística de Vivienda 2005, Conafovi.

1/ Créditos otorgados con recursos propios.

2/ Créditos otorgados por Sedesol, Banobras, Pemex, LFC, CFE, ISSFAM, HABITAT, PEFVM y PROVIVAH.

Cuadro No 4.10

Crédito hipotecario y fuentes de financiamiento como porcentaje del PIB 2000-2005							
Año	Financiamiento			Crédito dirigido a hogares			
	Total	Bancario	No bancario	Total/1	Hipotecario		
					Total	Bancario	No bancario
2000	28.97%	11.15%	17.82%	8.86%	7.71%	3.80%	3.90%
2001	28.16%	11.85%	18.40%	9.42%	7.84%	3.00%	4.84%
2002	27.70%	8.72%	18.98%	9.71%	7.80%	2.47%	5.33%
2003	27.18%	8.23%	18.95%	10.08%	7.83%	2.00%	5.83%
2004	25.61%	7.50%	18.11%	10.57%	7.86%	1.71%	6.15%
2005	25.91%	7.91%	18.00%	11.60%	8.03%	1.80%	6.23%

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México.

/1 Incluye tarjetas de crédito

Cuadro No 4.11

Crédito a la vivienda otorgado por la banca comercial 2000-2006 (nominal en millones de pesos)								
Año	Vivienda			%		Tasa de crecimiento anual		
	Total	Social	Media-Residencial	Social	Media-Residencial	Total	Social	Media-Residencial
2000	2,158,904.10	317,881.30	1,841,022.80	14.72	85.28	-	-	-
2001	1,777,350.20	317,272.60	1,460,077.90	17.85	82.15	-17.67	-0.19	-20.69
2002	1,648,234.20	287,009.60	1,361,224.60	17.41	82.59	-7.26	-9.54	-6.77
2003	1,495,793.80	243,323.80	1,252,470.00	16.27	83.73	-9.25	-15.22	-7.99
2004	1,483,156.30	219,932.40	1,263,223.90	14.83	85.17	-0.84	-9.61	0.86
2005	1,705,988.80	247,918.50	1,458,070.40	14.53	85.47	15.02	12.72	15.42
2006	2,518,150.60	465,116.10	2,053,034.80	18.47	81.53	47.61	87.61	40.80

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México.

Cuadro No. 4.12

Cartera total y vigente de créditos de la Banca Comercial 2000-2006 (nominal en millones de pesos)											
Año	Cartera Banca Comercial		Sector Privado/1		Vivienda		Vivienda %/2		Tasa de crecimiento anual		
	Total	Vigente	Total	Vigente	Total	Vigente	Total	SP	Total	SP	Vivienda
2000	11,545,034.70	8,577,088.00	8,834,843.10	5,958,373.80	2,759,391.30	2,158,904.10	25.17	36.23	-	-	-
2001	10,891,943.00	8,678,010.50	7,896,435.50	5,767,855.30	2,161,796.30	1,777,350.20	20.48	30.81	-5.66	1.18	-17.67
2002	10,439,400.50	8,780,811.30	7,210,171.20	5,640,589.40	1,937,113.00	1,648,234.20	18.77	29.22	-4.15	1.18	-7.26
2003	11,151,975.70	9,740,919.90	7,446,284.10	6,119,748.90	1,733,793.00	1,495,793.80	15.36	24.44	6.83	10.93	-9.25
2004	11,648,552.20	10,618,586.90	7,962,098.80	6,949,972.60	1,636,834.10	1,483,156.30	13.97	21.34	4.45	9.01	-0.84
2005	12,698,848.20	12,121,801.90	9,364,982.00	8,797,267.90	1,801,086.90	1,705,988.80	14.07	19.39	9.02	14.16	15.02
2006	15,052,547.50	14,748,934.60	11,904,163.10	11,602,220.70	2,572,584.90	2,518,150.60	17.07	21.70	18.53	21.67	47.61

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México.

Nota: SP Sector Privado.

/1 Empresas y personas físicas.

/2 Porcentajes con respecto al total de la cartera bancaria comercial y a la cartera dirigida al sector privado; respectivamente.

Cuadro No 4.13

Cartera Vencida Banca Comercial 2000-2006 (nominal en millones de pesos)								
Año	Cartera vencida			Vivienda %/2		Tasa de crecimiento anual		
	Total	SP/1	Vivienda	Total	SP	Total	SP	Vivienda
2000	2,967,946.80	2,876,469.30	600,486.80	20.23	20.88	-	-	-
2001	2,213,932.60	2,128,580.30	384,445.90	17.36	18.06	-25.41	-26.00	-35.98
2002	1,658,589.50	1,569,581.80	288,879.10	17.42	18.40	-25.08	-26.26	-24.86
2003	1,411,055.70	1,326,535.30	237,999.30	16.87	17.94	-14.92	-15.48	-17.61
2004	1,029,965.10	1,012,126.50	153,678.20	14.92	15.18	-27.01	-23.70	-35.43
2005	577,046.10	567,714.00	95,098.30	16.48	16.75	-43.97	-43.91	-38.12
2006	303,613.10	301,942.50	54,434.30	17.93	18.03	-47.38	-46.81	-42.76

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México.

Nota: SP Sector Privado.

/1 Empresas y personas físicas

/2 Porcentajes con respecto al total de la cartera vencida bancaria comercial y a la cartera dirigida al sector privado; respectivamente.

Cuadro No 4.14

Población total por rango de edades						
Años	1990		2000		2025	
Edad	Habitantes	%	Habitantes	%	Habitantes	%
0-19	40,810,907	50.23%	45,579,108	46.76%	34,489,004	27.38%
20-24	7,829,163	9.64%	9,071,134	9.31%	9,250,923	7.34%
25-29	6,404,512	7.88%	8,157,743	8.37%	9,569,579	7.60%
30-34	5,387,619	6.63%	7,136,523	7.32%	9,813,318	7.79%
35-39	4,579,116	5.64%	3,352,538	3.44%	9,691,157	7.69%
40-44	3,497,770	4.30%	5,194,833	5.33%	9,272,370	7.36%
45-49	2,971,860	3.66%	4,072,091	4.18%	8,753,751	6.95%
50-54	2,393,791	2.95%	3,357,953	3.44%	8,264,409	6.56%
55-59	1,894,484	2.33%	2,559,231	2.63%	7,265,266	5.77%
60-64	1,611,317	1.98%	2,198,146	2.25%	6,033,462	4.79%
65 y mas	3,376,841	4.16%	4,750,311	4.87%	13,553,757	10.76%
No especif	492,265	0.61%	2,053,801	2.11%	-	0.00%
Suma 20 en adelante	39,946,473	49.17%	49,850,503	51.14%	91,467,992	72.62%
Total	81,249,645	100.00%	97,483,412	100.00%	125,956,996	100.00%

Fuente: Programa Sectorial de Vivienda, Sedesol

Cuadro No 4.15

Crecimiento de las principales zonas metropolitanas de México 2000-2030					
Zona metropolitana	Población total		Incremento	Variación	Tasa de
	2000	2030	porcentual	absoluta	crec prom
Cd de México	18,518,770	22,636,140	22.2335%	4,117,370	0.6497%
Guadalajara	3,787,197	4,773,495	26.0430%	986,298	0.7494%
Monterrey	3,363,508	4,868,767	44.7527%	1,505,259	1.2002%
Puebla	1,942,407	2,528,009	30.1483%	585,602	0.8536%
Tijuana	1,302,963	2,552,639	95.9103%	1,249,676	2.1930%
Toluca	1,384,941	1,895,824	36.8884%	510,883	1.0180%
San Luis Potosí	866,873	1,075,499	24.0665%	208,626	0.6981%
Torreón	1,046,382	1,284,043	22.7126%	237,661	0.6624%
Mérida	809,426	1,233,948	52.4473%	424,522	1.3694%
Cuernavaca	825,382	1,111,361	34.6481%	285,979	0.9643%
Querétaro	817,157	1,372,808	67.9981%	555,651	1.6876%
Aguascalientes	720,779	1,094,244	51.8141%	373,465	1.3558%
Saltillo	639,552	947,734	48.1872%	308,182	1.2768%
Tampico	690,697	930,720	34.7508%	240,023	0.9668%
Veracruz	611,968	539,520	-11.8385%	-72,448	-0.4056%
Tuxtla Gutiérrez	517,213	765,896	48.0814%	248,683	1.2745%
Oaxaca de Juárez	479,889	621,498	29.5087%	141,609	0.8376%
Xalapa	453,839	537,837	18.5083%	83,998	0.5493%
Villahermosa	618,168	886,950	43.4804%	268,782	1.1714%
Coahuila de Zaragoza	319,186	335,886	5.2321%	16,700	0.1646%
Tepic	358,711	436,625	21.7205%	77,914	0.6361%
Orizaba	359,500	425,586	18.3828%	66,086	0.5458%
Pachuca de Soto	308,229	452,811	46.9073%	144,582	1.2485%
Monclova	291,290	336,186	15.4128%	44,896	0.4635%
Tlaxcala	268,940	395,768	47.1585%	126,828	1.2541%
Poza Rica de Hidalgo	302,529	289,898	-4.1751%	-12,631	-0.1375%
Minatitlán	334,858	328,386	-1.9328%	-6,472	-0.0629%
Colima	215,503	315,906	46.5901%	100,403	1.2414%
Zacatecas	241,664	272,445	12.7371%	30,781	0.3875%
Córdoba	269,502	294,125	9.1365%	24,623	0.2824%
Zamora	224,533	248,833	10.8225%	24,300	0.3320%
Cuautla	269,477	338,094	25.4630%	68,617	0.7344%
Piedras Negras	156,798	254,081	62.0435%	97,283	1.5693%
Tulancingo de Bravo	198,022	245,815	24.1352%	47,793	0.6999%
San Martín Texmelucan	148,432	206,129	38.8710%	57,697	1.0649%
Apizaco	128,109	220,630	72.2205%	92,521	1.7690%
Guaymas	185,389	224,910	21.3179%	39,521	0.6253%
San Francisco del Rincón	151,301	221,464	46.3731%	70,163	1.2366%
Moroleón	104,012	128,128	23.1858%	24,116	0.6749%
Ocotlán	128,806	158,875	23.3444%	30,069	0.6791%
Rioverde	130,800	121,473	-7.1307%	-9,327	-0.2384%
Acayucan	106,599	98,373	-7.7168%	-8,226	-0.2587%
Total de ZM	44,599,301	58,007,359	30.0634%	13,408,058	0.8515%

Cuadro No 4.16

Dotación de Servicios públicos en las viviendas en México 2005.				
Servicios públicos	Viviendas habitadas	Con acceso a	Sin acceso	No especificado
Agua entubada	24,006,357	21,086,978	2,729,344	190035
%	100	87.84	11.37	0.79
Drenaje	24,006,357	20,825,049	2,883,591	297,717
%	100	86.75	12.01	1.24
Eléctricidad	24,006,357	23,194,511	588,864	222,982
%	100	96.62	2.45	0.93
Sanitario	24,006,357	22,261,664	1,568,345	176,348
%	100	92.73	6.53	0.73

Fuente: Elaboración propia con base en información de II Censo de Población y Vivienda 2005.

Cuadro No 4.17

Registro histórico de la dotación de servicios públicos en las viviendas en México 1950-2005.						
Indicador	1950	1960	1970	1990	2000	2005
Porcentaje de viviendas con:						
Agua entubada	17.1	32.3	49.4	77.1	85.2	87.84
Drenaje	ND	28.9	41.5	62	75.4	86.75
Energía eléctrica	ND	ND	58.9	87.5	95.4	96.62
Excusado	ND	20.9	31.8	75.3	86.4	92.73

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI Censos de Población y Vivienda 1950-2000 y II Censo de Población y Vivienda 2005.
ND/ No Disponible.

Cuadro No.4.18

Cartera total y vigente de créditos Sociedades Financieras de Objeto Limitado 2000-2006 (nominal en miles de pesos)								
Año	Cartera Sofoles			Vivienda %/1		Tasa de crecimiento anual		
	Total	Vigente	Vivienda	Total	Vigente	Total	Vigente	Vivienda
2000	602,546,047.00	585,699,885.00	282,485,290.00	46.88	48.23	-	-	-
2001	854,110,571.00	829,302,904.00	413,532,083.00	48.42	49.87	41.75	41.59	46.39
2002	1,173,541,593.85	1,142,520,567.83	594,862,238.80	50.69	52.07	37.40	37.77	43.85
2003	1,485,619,473.26	1,446,686,892.57	854,456,810.89	57.52	59.06	26.59	26.62	43.64
2004	1,842,194,066.23	1,799,923,392.27	1,135,650,249.59	61.65	63.09	24.00	24.42	32.91
2005	2,277,003,964.27	2,211,073,536.18	1,368,359,603.98	60.09	61.89	23.60	22.84	20.49
2006	2,347,423,113.18	2,269,366,243.67	1,262,538,091.57	53.78	55.63	3.09	2.64	-7.73

Fuente: Elaboración con base en información de Banco de México.

/1 Porcentajes con respecto a la cartera total y vigente de las Sofoles.

Cuadro No 4.19

Cartera Vencida Sociedades Financieras de Objeto Limitado 2000-2006 (nominal en miles de pesos)								
Año	Cartera vencida			Vivienda %/1		Tasa de crecimiento anual		
	Total	Inmobiliaria	No inmobiliaria	Inmobiliaria	No inmobiliaria	Total	Inmobiliaria	No inmobiliaria
2000	15,016,233.00	1,082,722.00	13,933,511.00	7.21	92.79	-	-	-
2001	20,782,613.00	1,993,382.00	18,789,231.00	9.59	90.41	38.40	84.11	34.85
2002	28,248,059.02	5,866,624.21	22,381,434.81	20.77	79.23	35.92	194.31	19.12
2003	38,615,040.33	16,999,131.64	21,615,908.69	44.02	55.98	36.70	189.76	-3.42
2004	42,217,112.74	23,097,683.70	19,119,429.04	54.71	45.29	9.33	35.88	-11.55
2005	66,007,470.75	47,161,447.80	18,846,022.95	71.45	28.55	56.35	104.18	-1.43
2006	78,158,296.63	58,205,033.23	19,953,263.40	74.47	25.53	18.41	23.42	5.88

Fuente: Elaboración con base en información de Banco de México.

/1 Porcentajes con respecto al total de la cartera vencida de las Sofoles.

Cuadro No 4.20

Tipos de vivienda en México 2005					
Tipo de vivienda		2000*	2005	2000	2005
Viviendas habitadas		21,942,535	24,006,357	100%	100%
Casa independiente		18,708,569	20,757,756	85.26	86.47
Departamento		1,270,606	1,910,695	5.79	7.96
Cuarto en vecindad		839,675	1,008,309	3.83	4.20
Cuarto en azotea		29,495	26,648	0.13	0.11
No especificada		1,058,310	302,949	4.82	1.26

* Viviendas particulares

Fuente: II Censo de Población y Vivienda 2005

Cuadro No 4.21

Tipo de tenencia de las viviendas en México 1950-2000					
Tipo de tenencia	1950	1960	1970	1990	2000
Viviendas propias	64.1	54.1	66	78.4	78.7
Viviendas no propias a/	35.9	45.9	34	21.6	21.3

Fuente: INEGI Censos de Población y Vivienda 1950-2000.

Cuadro No 4.22

Número de cuartos y dormitorios en México 2005					
Número de cuartos por vivienda habitada		de 1 a 4 cuartos	de 5 cuartos en adelante	No especificados	total
		17,159,453	6,724,651	122,253	24,006,357
Número de dormitorios por vivienda habitada		de 1 a 2 dormitorios	de 3 dormitorios en adelante	No especificados	total
		17,917,470	5,966,634	122,253	24,006,357

Fuente: II Censo de Población y Vivienda 2005

Cuadro No 4.23

Créditos para vivienda 2005 (en millones de pesos)							
Organismo	Adquisición de vivienda		Mejoramiento y otros créditos		Total	Inversión	
	Total	%	Total	%		Total	%
INFONAVIT/1	371,706	59.85%	4,738	4.06%	376,444	73,390.70	43.82%
SHF	54,449	8.77%	-	0.00%	54,449	16,891.50	10.08%
FOVISSSTE	42,317	6.81%	-	0.00%	42,317	12,905.70	7.70%
FONHAPO	33,034	5.32%	61,466	52.63%	94,500	1,543.00	0.92%
BANCA	55,537	8.94%	-	0.00%	55,537	38,029.00	22.70%
SOFOL/2	44,449	7.16%	-	0.00%	44,449	17,059.30	10.18%
OREVIS	10,892	1.75%	11,452	9.81%	22,344	2,563.00	1.53%
Otros/3	8,660	1.39%	39,137	33.51%	47,787	5,117.00	3.05%
Reducción/4	- 59,484		-		- 59,484	- 1,816.30	-
Total	561,550	100%	116,793	100%	678,343	165,682.90	100%

Fuente: Elaboración propia con base en información de Conafovi.

Nota: solo se considera los créditos otorgados con recursos propios.

1/ Incluye 17,904 créditos del programa Apoyo Infonavit y 38,090 créditos en la modalidad de cofinanciamiento.

2/ Otorgados con recursos propios.

3/ Incluye los créditos de ISSFAM (2,806), PEMEX (4,728), CFE (1,081), PEFVM (3,587), LFC (3,201), PET (31,513), HABITAT (776) y PROVIVAH (95).

4/ Se refiere a los créditos considerados en dos o mas instituciones.

Cuadro No 4.24

Programa Nacional de Vivienda 2006 - 2007 (en millones de pesos).										
Año	2006/Avance al 6to Bimestre					2007/Objetivo				
	Organismo	Adquisición	Mejoramiento	Total	%	Inversión	%	Total	Inversión	%
INFONAVIT		418,041	3,704	421,745	40.94%	\$ 86,148.80	38.06%	500,000	\$ 92,386.00	38.31%
FOVISSSTE		74,171	-	74,171	7.20%	\$ 23,669.00	10.46%	92,000	\$ 24,043.50	9.97%
SHF		37,051	3,327	40,378	3.92%	\$ 11,398.50	5.04%	115,100	\$ 3,892.00	1.61%
FONHAPO		89,080	174,893	263,973	25.62%	\$ 3,922.10	1.73%	138,445	\$ 3,204.10	1.33%
BANCOS		67,671	-	67,671	6.57%	\$ 49,599.60	21.91%			0.00%
SOFOL/2		98,845	-	98,845	9.59%	\$ 42,766.40	18.89%			0.00%
OREVIS		7,701	19,918	27,619	2.68%	\$ 1,776.20	0.78%	260,000	\$ 111,283.00	46.14%
Otros1/		7,661	28,119	35,780	3.47%	\$ 7,067.80	3.12%	56,400	\$ 6,375.00	2.64%
Reducción 2/		77,419	-	77,419		\$ 2,458.50				0.00%
Total*		722,802	229,961	952,763		\$ 223,889.90		1,161,945	\$ 241,183.60	100%
Total**		800,221	229,961	1030182	100%	\$ 226,348.40	100%	-	\$ -	

Fuente: Elaboración propia con base en información de Conafovi.

Nota: *Avance al sexto bimestre del año 2006. Equivale a uds de vivienda/ ** Crédito totales al mes de Diciembre del año 2006.

Infonavit/ Incluye 21,191 créditos de apoyo infonavit y 52,557 créditos de cofinanciamiento.

SHF/ 2,093 créditos de PROSAVI, 34,958 de PROFIVI, 2,069 de apoyo infonavit, 19,558 de cofinanciamiento y 3,327 del programa microfinanciamientos.

1/ Incluye créditos ejercidos por CFE (574), PEMEX (5,268), LFC (4,446), ISSFAM (2,382), PET (19,385), PEFVM (3,396), HABITAT (189), PROVIVAH (140)

2/ Se refiere a los créditos relacionados con otras instituciones.

Cuadro No 4.25

Créditos ejercidos para vivienda 1998-2006							
Año	Destino de los Créditos					Viviendas totales	Monto invertido
	Adquisición de vivienda			Mejoramiento y rehabilitación /2	Infraestructura /3		
	Total	Nueva	Otra /1				
1998	204,398	171,981	32,417	207,586	18,315	430,299	24,926,850.40
1999	321,926	243,937	77,989	136,905	4,813	463,644	42,237,245.80
2000	378,933	286,656	92,277	94,579	3,276	476,788	59,086,119.90
2001	326,757	271,655	55,102	134,809	361	461,927	62,754,213.60
2002	400,291	355,486	44,805	299,440	4,781	704,512	77,861,858.10
2003	500,721	462,944	37,777	228,362	6,085	735,168	114,707,456.40
2004	532,012	486,205	45,807	275,375	7,636	815,023	128,577,722.60
2005	578,462	545,564	32,898	185,696	4,374	768,532	159,468,650.00
2006/p1	800,221	722,802	77,419	229,731	230	1,030,182	223,889,900.00
Total/4	3,517,397	3,131,312	386,085	1,447,992	26,743	4,992,132	826,345,920.60

Fuente: Elaboración propia con base en información de Conafovi.

/p1 Avance correspondiente al mes de diciembre. La inversión equivale a un total de 1,030,182 financiamientos ejercidos en sus diversas modalidades de los cuales el 77.7% corresponden a adquisición de vivienda y el resto 22.3% a mejoramiento de vivienda y otros tipos de créditos. 952,763 unidades de vivienda, de estas el 75.9% corresponden a adquisición de vivienda y el 24.17% a mejoramientos y otros créditos.

/1 Estos créditos como parte del programa de vivienda completa fueron destinados para la adquisición de vivienda nueva y/o usada, construcción en terreno propio, arrendamiento, para complementar los recursos financieros de dos o mas fuentes (cofinanciamiento) o el financiamiento destinado a cubrir un adeudo anteriormente adquirido. También considera los créditos dentro del programa de vivienda inicial destinados para la adquisición de vivienda con desarrollo gradual ya sea mediante la autoconstrucción, pie de casa; ambos conocidos como vivienda progresiva, con disponibilidad de terreno propio y el pago de pasivos. Para el año 2006 esta cifra se refiere a los financiamientos (créditos o subsidios) que están considerados en dos o más instituciones.

/2 Corresponden al total de los créditos usados para reparar, rehabilitar y ampliar la vivienda propiedad del beneficiario. A partir del año 2001 se hace un desglose que permita reevaluar el inventario habitacional existente agregando el concepto de mejoramiento financiero que tiene que ver con el refinanciamiento del crédito hipotecario en beneficio del deudor por cambios en las condiciones iniciales del crédito. En el año 2003 se adiciona el subprograma para el pago del enganche.

/3 El programa de infraestructura considera los servicios necesarios para la construcción de vivienda como son: la adquisición de suelo apto para vivienda, la urbanización para suelo habitacional dotando a los predios con todos o algunos servicios públicos y la compra de materiales para la construcción.

/4 La sumatoria corresponde al periodo 2000-2006.

FUENTES DE CONSULTA Y REFERENCIA.

1. Agencia EFE, “Gobierno y aseguradoras anuncian seguro de crédito hipotecario”. Martes 26 de Abril 2005. Página de Internet Yahoo; Noticias-Negocios.
2. AMAPSA, Sistemas de Autofinanciamiento. Pagina de Internet de la Asociación Mexicana de Administradores y Promotores de Sistemas de Autofinanciamiento A.C.
3. Beteta V. Ignacio, “Programa Nacional de la vivienda 2005”, en Canadevi voz de la vivienda. Número 26, Marzo 2005, Pág. 20-21.
4. Catalán Valdés, Rafael. Las nuevas políticas de vivienda.
5. CONAPO, “Proyecciones de población en México 1996-2025”, 2005.
6. CONDUSEF. Instituciones no reguladas por la SHCP, Autofinanciamientos. Pagina de Internet de la Condusef.
7. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
8. Decreto de creación de la Conafovi, Presidencia de la República, 25 de Julio del 2001.
9. Delgado Luis, “Resurrección del mercado hipotecario en México”, en revista Certeza, sección economía y negocios, No 59, Febrero 2004, Pág. 12-21.
10. “Déjate de pretextos y de pagar renta....¡Compra tu casa ya!”, Reportaje Especial, en Revista Inversionista, Junio 2003.
11. Dirección General de Análisis de Prácticas Comerciales. “El casado casa quiere (y el soltero también) Financiamiento Inmobiliario” en Revista del Consumidor, Profeco. Mayo 2004, Pág. 12-20.
12. Dornbusch Rudiger, et al. Macroeconomía, octava edición, Ed. Mc Graw Hill, España, 1992.
13. Enciclopedia Microsoft Encarta 2000.
14. Estatuto Orgánico de la Procuraduría Federal del Consumidor.

15. Fabozzi, Frank. Mercado e Instituciones Financieras. Ed. Prentice-Hall Hispanoamericana, México, 1996, Pág. 656.
16. Gazcón Felipe, “Cerca, el seguro hipotecario en México: Gil Díaz, Miércoles 25 de Mayo 2005, El Financiero.
17. González Arrieta, Gerardo. El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América.
18. Hernández Hernández, Abraham. Problemario de Matemáticas Financieras. Ed. Thomson, México 2006. Pág. 421.
19. INEGI, XIII Censo de Población y Vivienda, 2000.
20. La guía para comprar tu casa, Tú casa a la segura 2007. Colección construye tu patrimonio. Revista Inversionista finanzas personales. Ed. Premiere, México 2007. Pág. 60.
21. Lamas, Adolfo. El ahorro y préstamo para la vivienda familiar.
22. Ley de Planeación, publicado en el Diario Oficial de la Federación, 5 de Enero de 1983.
23. Ley Federal de Juegos y Sorteos.
24. Ley Federal de Protección al Consumidor.
25. Ley de Vivienda, publicado en el Diario Oficial de la Federación, 27 de Junio de 2006.
26. Ley Orgánica del Banco de México.
27. Mercer Management Consulting, Vivienda popular y rural. Primera Edición, 2005.
28. Necesidades de Vivienda 2001-2010, Programa de Trabajo Conafovi. Política Nacional de Vivienda 2001-2006, Sedesol. Pág. 494.
29. Norma Oficial Mexicana NOM-143-SCFI-2000, 19 de Septiembre de 2000.
30. “Ofrece apoyos Fonhapo para edificar”, Viernes 24 de Agosto de 2007, Sección Negocios, Pág 4, en Reforma.
31. Ortiz Soltero, Sergio. El Fideicomiso Mexicano.

32. Padilla y Sotelo, Lilia Susana. Aspectos sociales de la población en México: vivienda. Primera edición, 2002. Publicado por el Instituto de Geografía, UNAM. Pág. 130.
33. Pezeu-Massabuau, Jacques. La vivienda como espacio social. Primera edición, México 1988. Ed. Fondo de Cultura Económica, Pág. 200.
34. Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, Presidencia de la República, México, 2001.
35. Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, Presidencia de la República. México, 2007.
36. Reglamento de sistemas de comercialización mediante la integración de grupos de consumidores, publicado en el Diario Oficial de la Federación, 17 de Mayo de 1994.
37. Requisitos para los contratos de adhesión en los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores, publicado en el Diario Oficial de la Federación, 8 de Julio de 1994.
38. Ruiz, Jacqueline. “Mas y mejor protección para todos” en Revista del Consumidor, Profeco. Julio 2004, Pág. 12-15.
39. Santillana Del Barrio, Antonio, “Análisis económico del problema de la Vivienda”. Edit. Ariel. España, 1972.
40. Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL), Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006, Primera Edición, 2001.
41. Smith, Wallace. “Sociología y Economía de la Vivienda”. Ed. Pax-México. México, 1970. Pág. 502.
42. Villalobos, José Luis. Matemáticas Financieras. Ed. Pearson Educación. México, 2001. Pág. 482.