



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO

**ALCANCES DE LOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA
SOCIAL EN MÉXICO.
2000-2012**

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRÍA EN URBANISMO
PRESENTA:
ELENA OLIMPIA VALERIANO GÓMEZ

TUTOR:
DR. FELIPE ALBINO GERVACIO
FACULTAD DE ARQUITECTURA

COMITÉ TUTOR:
MTRO. VÍCTOR CHÁVEZ OCAMPO
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DR. FERNANDO PALMA GALVÁN
FACULTAD DE ARQUITECTURA
DR. FERNANDO MAURILIO RAMÍREZ FAVELA
FACULTAD DE ARQUITECTURA
MTRO. JOSÉ CORNELIO CASTORENA SÁCHEZ GAVITO
FACULTAD DE ARQUITECTURA

CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX, JUNIO 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Introducción	2
1. Conceptualización de la vivienda en México	6
1.1. La vivienda como satisfactor de las necesidades humanas.....	6
1.2. La vivienda como derecho humano.....	8
1.3. La problemática social y la mercantilización de la vivienda.....	12
2. La exclusión social como problema de acceso a la vivienda	18
2.1. La exclusión social ante la Política de Vivienda.....	18
2.2. La producción de vivienda y el mercado.....	26
2.3. El crédito como un mecanismo de exclusión social.....	32
3. Los mecanismos de financiamiento para la vivienda formal	42
3.1. Descripción de la estructura de los mecanismos de financiamiento.....	42
3.2. El ingreso como factor determinante en el acceso a la vivienda.....	46
3.3. La exclusión social como resultado de los mecanismos de financiamiento.....	57
Conclusiones	71
Índice de figuras	76
Siglas y abreviaturas	77
Bibliografía	80

Introducción

Una de las necesidades más básicas de todo individuo es contar con un espacio físico que le permita permanecer resguardado de las inclemencias de los fenómenos naturales y le garantice un nivel de seguridad apropiado, este espacio es el que conocemos como vivienda, que además le permite al individuo y a su familia realizar diversas actividades para su desarrollo.

Desde sus inicios ha sido definida solo como un espacio físico inherente a las actividades de sus ocupantes, por lo que es fácil centrar su estudio simplemente en el impacto que puede tener en estos, sin embargo, no hay que perder de vista que este elemento al ser espacial también tiene influencia en el territorio que ocupa y su concentración se vuelve relevante en el desarrollo de las ciudades.

El individuo evoluciona y cambian sus necesidades, lo que también repercute en la expresión física del espacio que habita, cambian sus características, su concentración y la forma en la que se relaciona con el entorno, ambos, vivienda y ser humano se adaptan a los cambios y modifican completamente el espacio que ocupan en la ciudad.

Por lo que resulta de suma importancia abordar el estudio de la vivienda desde una perspectiva urbanística, entender como es su origen, que elementos la llevan a definir sus características físicas, las razones por las que se elige su lugar de emplazamiento, el impacto que tiene socialmente, su impacto económico, etc.; con el objeto de contar con los elementos suficientes que lleven a su adecuada planeación e inserción en las ciudades.

Como ya se expresó es un elemento importante para las ciudades que a su vez debe ajustarse a las necesidades del ser humano, el problema radica en que los cambios y el crecimiento de la población es tan rápido que resulta complicado planear su incorporación lo que provoca una serie de problemas que impactan de manera negativa en la sociedad.

Dichos impactos se dan por la falta de planeación y el crecimiento desordenado de las ciudades aunado al hecho de que no toda la población puede acceder a una vivienda del mismo modo, la diferencia en cuanto a las características de los individuos y los medios que disponen para resolver sus necesidades propician diferentes resultados, uno de ellos por ejemplo es la aparición de asentamientos irregulares conformados por aquellos que necesitan valerse de medios no tan legales para obtener un lugar en el que construir una casa, en dichos lugares dotar de servicios e infraestructura básica que garanticen el bienestar de las familias resulta complicado, dando como resultado espacios que generan problemas en las comunidades.

También encontramos aquellos asentamientos planeados por los promotores inmobiliarios que son regulados por las autoridades y que de cierta forma están obligados a cumplir con la dotación de servicios e infraestructura que se requiera, pero su planeación y desarrollo están ligadas a una rentabilidad económica, siendo este medio de producción considerado como una de las actividades económicas prioritarias en el desarrollo del país pues su ejecución y todos los servicios complementarios necesarios para su ejecución son oportunidades de negocio que generan una derrama económica importante en quienes invierten. Solo que al convertirse en un elemento meramente económico está sujeto a la especulación que puede derivar en una crisis inmobiliaria y tener importantes repercusiones en la sociedad.

Este tema se puede abordar desde múltiples perspectivas y en el desarrollo del presente trabajo se realizará un análisis empírico de las consecuencias de la aplicación de la política de vivienda en México en el periodo que comprende del año 2000 al año 2012, tratando de identificar que elementos son determinantes para su adquisición y si los mecanismos que se implementaron permitieron el acceso a toda la población o fueron excluyentes con los individuos de menores ingresos.

En el caso de México se considera que ese periodo nos puede ofrecer un panorama más amplio de la consolidación de la vivienda como mercancía poco accesible a todo individuo y la reproducción de un patrón que está más enfocado en el fomento del financiamiento.

En el primer capítulo se definirán los conceptos de vivienda como una necesidad y como un derecho humano que nos permitirán dimensionar la importancia que tiene la posesión de esta para el pleno desarrollo del individuo y como su inserción en el sistema económico capitalista ha hecho que de ser el satisfactor de una necesidad se convierta en un objeto comercializable cuya obtención está condicionada a la capacidad que tenga un individuo de acceder al mercado, lo que representa un problema sujeto a las reglas dictadas por este y por aquellos actores que intervienen en la definición del mismo, que estará disponible solo para quien tenga los recursos suficientes para adquirirla convirtiéndose en un bien de acceso exclusivo y limitado.

Durante el segundo capítulo se analizará el papel que tiene el Estado en la atención de la demanda, además se desglosará cómo están ligados los medios de producción al mercado y como la política implementada durante el periodo de estudio sentó las bases para propiciar la adquisición de vivienda mediante el financiamiento que es alcanzable solo sí el individuo que lo solicite es sujeto de crédito y puede adquirirla en el mercado formal, tratando de confirmar si la implementación de esta política está alineada con temas de mercado y si los mecanismos que se implementaron fueron capaces de resolver una necesidad o si sus alcances resultaron limitados y lo único que provocaron fue la exclusión de la población que no cumple con las condiciones requeridas.

Finalmente, en el tercer capítulo se tratará de determinar si los mecanismos de financiamiento como fuente de apoyo para la adquisición realmente estaban pensados y estructurados para ofrecer soluciones reales de acceso y acordes a las características económicas de la población, tratando de entender cómo es que el ingreso resulta ser el factor principal que determina la posibilidad de su apropiación y cuál es su participación en el proceso de exclusión de

aquellos sectores que no cuentan con el poder adquisitivo suficiente para comprar este bien de consumo, identificando cual fue el resultado y el nivel de atención en los diferentes estados del país, pues de ese modo se podrán identificar las zonas que resultaron favorecidas por la disminución del rezago habitacional y las que no contaron con el mismo nivel de atención buscando hacer notar su segregación de los procesos económicos y de la atención de las necesidades de su población.

La relación de la vivienda con el trabajo asalariado y el capital, hace que a mayor nivel de explotación y mayor margen de rendimiento, las tasas de interés y el recrudescimiento de los esquemas de financiación contribuyan a la exclusión de los sectores de menores ingresos y a la posibilidad de adquirir un bien de este tipo, en la presente investigación se tratará de evidenciar las contradicciones que se dan entre el discurso del Estado y lo que realmente se ha aplicado en el mercado de vivienda, esto sin llegar a desarrollar una propuesta que pretenda resolver este problema que tiene una razón meramente económica y un trasfondo que necesita del análisis de otros temas que van de la mano con el funcionamiento de la sociedad dentro del sistema capitalista.

1. Conceptualización de la vivienda en México

1.1. La vivienda como satisfactor de las necesidades humanas

La necesidad se define como la carencia de las cosas que son menester para la conservación de la vida, es decir, es propia e inherente a todo organismo vivo y tiene que ver con la sensación de ausencia de algo, propiciando que los seres vivos se movilicen en busca de algo que les sirva para conformar un satisfactor de aquello que consideran deseable o imprescindible.

En el caso del ser humano como lo menciona Nicolás Brandon (citado en Morales, 2015) la necesidad es consecuencia del deseo que tiene el hombre por cubrir aquellos puntos en su vida que considera carentes o deficientes y va más allá de lo que un ser vivo considera indispensable para garantizar su supervivencia.

También retomaremos lo dicho por Elizalde, Martí y Martínez, (2006) quienes definen a la necesidad humana desde una perspectiva económica como una sensación de carencia de algo unida al deseo de satisfacerla, al manifestarse como una carencia la sensación que provoca en el individuo es desagradable y por ende debe ser satisfecha lo más pronto posible. La satisfacción se da a través de satisfactores que dicho de una manera más clara son objetos que tienen un carácter cuantificable, visible y medible.

Las necesidades van desde las más básicas o individuales que son aquellas que surgen del individuo y las que están relacionadas con su propio desarrollo, también están aquellas que son de índole social y que surgen por la interacción que tiene de una persona con los demás miembros que forman parte de la sociedad en la que se desenvuelve, estas últimas están en función de los intereses colectivos y encaminadas a cubrir ciertos lineamientos marcados por un determinado grupo social.

Dentro de las necesidades más básicas y la más persistente a lo largo de la historia está la de disponer de un lugar que lo resguarde de las inclemencias de los fenómenos naturales y que le garantice un nivel de seguridad apropiado.

La vivienda según Esquivel (2006) se ha conceptualizado de manera tradicional como un espacio conformado por paredes y techo que tiene la función principal de ofrecer protección y resguardo del medio ambiente, es decir, se vuelve el elemento físico que satisface los requerimientos básicos que tiene cualquier individuo.

La vivienda, al igual que el hombre ha sufrido una evolución y se ha adaptado a las condiciones y modos de vida dictados por el lugar y las costumbres que fue adquiriendo el ser humano a lo largo de la historia; tomando esto en cuenta, también debemos considerar que el concepto de vivienda debe evolucionar y como lo explica Esquivel (2006) no solo se deben de tomar en cuenta las características físicas para definirla, también se debe considerar aquellos elementos de su entorno, sin olvidar la manera en que las personas se apropian del espacio y el significado que le otorgan con sus vivencias cotidianas.

No hay que olvidar que el ser humano es un ser social y que su forma de relacionarse es gregaria, porque forma parte de un grupo donde tiene un papel específico que desempeñar y que de este papel dependen otros individuos para desempeñar sus propios roles, pues como sociedad todos trabajan en conjunto por un bien común, la dependencia de otros individuos viene desde el momento en que nacemos pues de todo el reino animal somos los seres que para poder sobrevivir requerimos de otro que nos proteja y provea lo suficiente para subsistir hasta el momento en que podamos hacerlo por nosotros mismos, de este modo el grupo social que se forma es la familia, que a su vez es considerada como la unidad básica de cualquier sociedad.

Por lo tanto, la vivienda es un espacio en el que el individuo puede realizar ciertas actividades para su propio desarrollo (comer, dormir, descansar, cocinar, asearse, entretenerse,

reproducirse, etc.) y al estar inserto en una unidad familiar también ayuda al desarrollo de las actividades propias de la familia que están encaminadas al desarrollo de sus relaciones con los miembros de su círculo más íntimo y aquellos ajenos con los que desarrolla lazos por la función que desarrolla en el sistema social al que pertenece.

La vivienda ofrece siempre un refugio individual y familiar que al ser considerada como un espacio dentro del cual una persona y su familia pasan la mayor parte del tiempo y en el que realiza todas aquellas actividades relacionadas con su modo de vida, podemos asumir el hecho de que es un bien que cumple múltiples funciones y ayuda a la satisfacción de varias de las necesidades que siempre tiene una persona, que a pesar de ser satisfechas vuelven a surgir y tienen que ser atendidas una y otra vez, haciendo a la vivienda un elemento que debe estar presente en todo momento y al que todo individuo debe tener la posibilidad de acceder.

1.2. La vivienda como derecho humano

Como se ha mencionado, la vivienda es el objeto mediante el cual el ser humano resuelve algunas de sus necesidades básicas y “todos” deben tener la posibilidad de acceder a una, y más que una posibilidad, el acceso a la vivienda debe considerarse como un derecho humano.

El derecho a la vivienda es universal, reconocido internacionalmente y plasmado en el artículo 11 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) firmado el 19 de diciembre de 1966, documento perteneciente a la Carta Internacional de Derechos Humanos proclamada por las Naciones Unidas y nos dice en su artículo 11 que:

Los Estados Partes en el presente Pacto reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso alimentación, vestido y vivienda adecuados, y a una mejora continua de las condiciones de existencia. Los Estados Partes tomarán

medidas apropiadas para asegurar la efectividad de este derecho, reconociendo a este efecto la importancia esencial de la cooperación internacional fundada en el libre consentimiento.

En este Pacto se le atribuye a los Estados la obligación de proporcionarles a sus connacionales los medios que les garantice un nivel adecuado de vida, señalando a la vivienda como uno de los elementos más importantes para lograr este objetivo.

México se adhirió a este pacto el 23 de marzo de 1981 quedando formalizado en el decreto promulgado por José López Portillo el 30 de marzo del 1981, al adherirse a este pacto podemos asumir que el Estado Mexicano también reconoció el derecho de las personas a contar con una vivienda adecuada y por ende se obligó a tomar las medidas pertinentes para garantizarle este derecho a su población.

Previo a la promulgación del PIDESC, en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917 ya se contemplaba a la vivienda como un derecho de los trabajadores, estableciéndose en el artículo 123, fracción XII, la obligación por parte de los patrones a otorgarles viviendas cómodas e higiénicas (Santana, 2013).

Ratificándose esa obligación en la Ley de Trabajo en su artículo 136 donde se establece la obligación de las empresas a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas e higiénicas, aportando al fondo nacional de la vivienda el cinco por ciento sobre los salarios de los trabajadores a su servicio.

Hasta este momento parece ser que el derecho solo está garantizado para los trabajadores excluyendo a las personas que no son productivas.

Desde 1917 el Estado Mexicano reconocía el derecho a la vivienda, aunque solo se puede interpretar como un derecho de la población productiva, después de la adhesión de México al

PIDESC, el 7 de febrero de 1983 se agrega el derecho a una “vivienda digna y decorosa” en el artículo 4 de la Constitución, estableciéndose que: “Toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. La ley establecerá los instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo”.

Como lo dice en el PIDESC el Estado es el responsable de proporcionar los medios para garantizar el acceso a la vivienda, en el caso de México esta intervención por parte del gobierno comenzó a gestarse mucho tiempo antes de la firma del pacto con la creación de diversas instituciones de carácter gubernamental, como el Fondo Nacional de Habitaciones Populares creado en 1949, el Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad y de la Vivienda creado en 1954 (INDECO), el Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda (FOGA) creado en 1963, Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) creado en 1972, el Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) creado en 1974 y finalmente el Fideicomiso del Fondo Nacional de Habitantes Populares (FONHAPO) creado en 1981.

Ya para la década de los ochenta y como parte de los compromisos asumidos con la adhesión al PIDESC la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) fue la encargada de elaborar la Política Nacional de Vivienda y en el año de 1983 se promulgó la Ley Federal de Vivienda como mecanismo regulador de lo plasmado en el artículo cuarto constitucional.

Los organismos de vivienda creados hasta la década de los ochenta intervenían directamente en la construcción, financiamiento y aplicación de subsidios, es decir el Estado actuaba como un promotor de vivienda.

Bajo este contexto hasta los ochentas la política de vivienda implementada en el país estaba basada en el reconocimiento a nivel internacional de la dotación vivienda como un derecho

universal, es decir, se debía procurar que toda familia pudiese tener la posibilidad de acceder a esta, siendo el Estado uno de los principales productores y cuyo principal objetivo, en ese momento, era garantizar bienestar de la población.

Es precisamente en 1987 cuando se inició el proceso de transformación de los organismos nacionales de vivienda a entes financieros, que transformaron al Estado en un simple gestor administrativo que delegó al sector privado la responsabilidad de la producción de vivienda (Maya 2008, citada en Leal 2012); dicha transformación del Estado, se volvió más evidente en octubre de 1992 según Bolis (citado en Esquivel, 2006), durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari con la creación del programa para el Fomento y la Desregularización de la Vivienda, que fue impulsado por los lineamientos marcados por el Banco Mundial que tenía como objetivo disminuir la intervención del Estado en la producción de vivienda.

Estos cambios provocaron que el sector privado se convirtiera en el ente encargado de determinar las pautas para la producción y mecanismos de adquisición de vivienda basándose primordialmente en la rentabilidad que su producción puede tener como negocio, dejando de lado el componente humano y su derecho a satisfacer una necesidad.

Ya que en determinado momento de la historia se reconoció a la vivienda como un derecho humano tanto a nivel internacional como nacional, es necesario ratificar que es un elemento imprescindible para el desarrollo de las personas y las familias quienes la consideran como patrimonio (Chacón, 2009), al considerarla como tal es aplicable lo dicho por González (2002), la vivienda es un bien duradero que funge como un activo físico para las familias, y que es considerado una inversión a la que aspiran todos los sectores de la población, independientemente de su nivel de ingresos, el tener o no poder adquisitivo no significa que dejen de aspirar a ser propietarios de una vivienda con el objeto de mejorar su nivel de vida e incrementar su patrimonio.

Pero, al dejar en las manos del sector privado el acceso a este bien y como este sector solo se mueve en función de que tan rentable sea una actividad como negocio, se transforma a la vivienda en un objeto comercializable cuyo acceso está condicionado solo a aquellas personas que cubran los requisitos y encajen en el perfil que definan los promotores de vivienda, es decir, los únicos capaces de entrar en el mercado definido por los desarrolladores serán aquellos individuos que cuenten con una fuente de ingresos fija y formal, que tengan un ahorro previo respaldado por alguna institución gubernamental como el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) o el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE), quedando en entredicho el compromiso del Estado de implementar los mecanismos para que todo mexicano tenga la posibilidad de acceder a una vivienda, dejando totalmente de lado su carácter como derecho humano.

1.3. La problemática social y la mercantilización de la vivienda

Como se ha explicado previamente para resolver una necesidad es necesario contar con satisfactores que en su mayoría son objetos que en el sistema capitalista se convierten en bienes de consumo o dicho de otra forma en mercancías, sujetas a los hábitos y formas que dicten sus productores, quienes disfrazan las necesidades básicas con ideales de imagen que deben ser cubiertos para cumplir con las tendencias marcadas por una sociedad que vive de la apariencia y no de satisfacer sus necesidades reales.

A los bienes de consumo se les asigna un valor y entran a circulación en el mercado para ser adquiridas solo por aquellas personas que cuentan con los suficientes recursos monetarios para adquirirlos.

En el caso de la necesidad que tiene el hombre de sentirse protegido de las inclemencias del medio ambiente lo que se busca para satisfacer este deseo es hacerse de un espacio físico que

le sirva para resguardarse, siendo la vivienda el objeto mediante el cual se resuelve dicha necesidad.

Tomando en cuenta que un bien u objeto material se vuelve el satisfactor de una necesidad y dado que dentro del esquema capitalista todo objeto se vuelve mercancía, en este contexto la vivienda adquiere sus características volviéndose transferible, utilizable e intercambiable.

La vivienda es un bien de consumo reproducible al que se le asigna un precio que depende de su costo de producción, aunque también intervienen en la determinación de este, el valor de uso y el valor de cambio que se le atribuyan.

El valor de uso de la vivienda está determinado por el valor que le asignen sus usuarios en función del nivel de satisfacción de las necesidades de cada individuo o familia y también de la dificultad que represente obtenerla, si tomamos en cuenta que cada individuo tiene una forma propia y única de ver y percibir el mundo entonces el valor de uso que se le asigna a la vivienda es muy particular y diferente para cada persona, es totalmente subjetivo.

Al valorizar la mezcla de emociones que genera en el individuo contar con una vivienda y lo que esta simboliza en su vida, para él deja de ser un simple objeto y se convierte en una extensión de sí mismo más que un espacio limitado se convierte en un hogar, en un ambiente donde día a día la familia desarrolla su vida cotidiana y para algunas personas puede que no exista cantidad suficiente de dinero que pueda pagar lo que simboliza.

A diferencia del valor de uso, el valor de cambio está determinado por el trabajo o fuerza de trabajo que es necesaria para su producción, depende de condiciones objetivas y el trabajo que se aplica para su producción. El valor está determinado por el costo y disposición de los insumos, la mano de obra empleada para su construcción, sin olvidar adicionar los costos indirectos y el margen de ganancia que debe tener garantizado el promotor privado.

Además, el mercado mediante la oferta y demanda tiene un papel muy importante a la hora de fijar un valor, por lo general al existir una demanda considerable sobre un bien escaso, el bien se encarece y viceversa al existir poca demanda y muchos bienes, el precio puede tender a la baja para poder desplazar el inventario existente.

En el caso de la vivienda su transformación de un satisfactor a un bien de consumo mercantil la han hecho funcionar como parte del motor que mueve la economía del país, en el caso de México el crecimiento de su economía se puede medir con el indicador del PIB que según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) al corte de 2012, el sector de la vivienda representaba el 5.9% del PIB nacional siendo una de las actividades que impactan en otras actividades económicas del país (las relacionadas con la producción de materiales de construcción, acero, cemento, arena, metales, maderas, materiales pétreos, vidrio, metales no ferrosos, plásticos, maquinaria, servicios financieros, servicios profesionales, etc.), por lo que fomentar su construcción es considerado por el Estado como un punto prioritario para el crecimiento económico y por ende que beneficia en mayor parte al sector privado encargado de su producción.

Otro de los factores que se debe considerar como indicadores dados, además de los meramente económicos, por su vulnerabilidad y por el impacto que reciben a través de los cambios en materia de política económica, es cuando se pasa de un bien social a un bien privado, dicho cambio afecta directamente a la población pues como bien social se enfoca en atender las necesidades que pueda presentar el individuo y su familia para el desarrollo personal y social y se adecua a las diversas características culturales, educativas, creencias ideológico teológicas de la población, dándole mayor peso al carácter cualitativo de la vivienda.

A diferencia de un bien privado que tiende a definirse con base en variables económicas que contempla realizar la menor inversión posible para obtener un mejor rendimiento, para lograr esto se tiende a estandarizar, definir y acotar las características de las viviendas, como cualquier

bien comercializable, replicando modelos a nivel nacional sin considerar que el elemento humano es tan variado que no es fácil replicar un mismo modelo para todos.

Y si solamente se les da peso a los indicadores económicos, dejando de lado el componente humano, los cambios que se tomen en la política de vivienda se vuelven significativos y representan tomas de decisiones que resultan de un agregado económico que obedecen necesariamente a cubrir la necesidad de solo aquellos agentes que participan en la producción de vivienda destinada al mercado y no de la población en general.

Una forma de entender al componente poblacional es visualizando su comportamiento y evolución mediante los cambios que presenta su organización a través del tiempo y el espacio, como lo expone Garza (2010), las ciudades en México han sufrido una transformación ligada a la evolución del movimiento poblacional del campo a la ciudad y debido al carácter que cada estado de la república representa con su producción económica.

Dicha transformación Garza (2010) la resume en tres etapas en las que los movimientos de la población definen la configuración espacial de las ciudades y generan distintas necesidades, entre ellas la dotación de la vivienda.

En el periodo de 1970 a 1980 el crecimiento de la población fue más equilibrado entre las zonas urbanas y las zonas rurales, existió un equilibrio entre el desarrollo económico de las urbes y el crecimiento y/o atención de las zonas agroindustriales haciendo que ambas zonas resultaran atractivas para la permanencia o traslado de la población.

La década entre 1980 y 1990 presentó dos momentos importantes, en sus inicios la población le daba más peso a la calidad de vida que al crecimiento económico de las urbes y al final por la crisis se presentó un gran deterioro en esta calidad generando un gran cambio en el

modo de generación de ingresos, proliferando la informalidad y pese a que no se presentaron grandes cambios espaciales, si se presentaron cambios en los modos de generación de ingresos.

Por último, de 1990 al año 2000 se frenó un poco el crecimiento de las ciudades por que el fenómeno de migración no solo fue campo-ciudad, sino que también se vio afectado por la migración a Estados Unidos, aunque el principal cambio de la configuración de las ciudades se da por la irregularidad de los ingresos, el incremento del mercado informal ubicó a la población en zonas irregulares y con grandes deficiencias que no cubrían sus necesidades.

Pese a que en los ochentas la población le daba un mayor peso a la calidad de vida, repetitivamente en los tres periodos de estudio establecidos por Garza (2010) encontramos que el componente económico resulta estar íntimamente ligado con el movimiento de la población. Debido a que en las regiones del país en que se acumula el capital es hacia donde la población migra, generando una desigualdad en la organización espacial y sobre todo una desigualdad de índole económica; pues donde se acumula el capital es donde se dan las condiciones más favorecedoras para la generación de fuentes de empleo, de ingresos y el acceso al sistema financiero, que son indicadores y/o variables necesarias para el mercado de producción de vivienda.

Estas tres etapas nos dan como referencia que tan importantes pueden ser las estimaciones y proyección de la población para planear estrategias que estimen escenarios en la producción habitacional de acuerdo a las características de las ciudades en donde se tenga que implementar la política de vivienda, sin dejar de lado el componente financiero, donde la obtención de los ingresos y ganancias depende de la gestión y el manejo del capital de terceros, que es utilizado para complementar los recursos provenientes del sector público.

Por lo tanto, el volumen de producción de vivienda debe ser garantía condicionada de los servicios urbanos establecidos, de la gestión financiera entre el sector público, privado y la banca,

más los indicadores demográficos, por lo que es necesario considerar estos factores en la toma de decisiones para la elaboración de los programas de dotación de vivienda.

En México, cada que se presenta un cambio de gobierno y con el cambio de administración se marcan las bases con las que se atenderán distintos temas de la agenda nacional, en el caso de la vivienda Esquivel (2006) nos dice que en el año 2000 Vicente Fox Quezada presentó el Programa Nacional de Vivienda que regiría su sexenio, siguiendo la línea de su predecesor, Gortari, donde estableció como meta otorgar tres millones de créditos para la adquisición de vivienda a un ritmo de construcción de 750 mil viviendas por año y que durante su sexenio se mantuvo un crecimiento del 18% anual en el crecimiento del número de créditos generados.

Por otra parte, Chertorivski (2006) consideraba que había una meta importante que atender sobretodo en la dotación del sector de la población que obtenía ingresos por debajo de los 3.5 salarios mínimos (s.m.), porque de acuerdo a sus datos y estadísticas al año 2006 si se agrupaba a la población por su ingreso económico se podía apreciar que casi el 50% de la población obtenía ingresos por debajo de los 5 s.m. y que la población con ingresos de más de 4.5 s.m. fueron las que se quedaron con el 90% de los créditos otorgados, dejando a la población con ingresos inferiores a los 3.5 s.m. fuera de los mecanismos diseñados para el acceso a la vivienda, es decir, se excluyó al 38.2% de la población.

Esta información pone en evidencia que el Estado plantea metas que no considera los datos de los que dispone y solo prioriza el crecimiento económico sin tomar en cuenta el costo social, siendo evidente la carencia de atención en el sector de menores ingresos pues las medidas que fueron tomadas no resolvieron el problema y el resultado de su aplicación propició la exclusión de del sector económico más vulnerable, de continuarse con esta tendencia dichas propuestas seguirán sujetas únicamente a resolver temas de índole económico y no a resolver la necesidad real de dotación de vivienda de la población convirtiéndose en un problema social.

2. La exclusión social como problema de acceso a la vivienda

2.1. La exclusión social ante la política de vivienda en México

La exclusión puede ser definida de manera general como la pertenencia o no pertenencia de un individuo a un determinado grupo. El pertenecer o no, el estar fuera o dentro depende de la mezcla de múltiples variables que tienen su origen principalmente en temas de índole socioeconómico como por ejemplo la insuficiencia económica, el nivel de ingreso diferenciado entre género, edad, nivel académico; así como los socioculturales dentro de los cuales están, la modificación en la estructura de la familia tradicional, creencias religiosas, cambio en los roles asignados a los integrantes de la familia, organización espacial, entre otras.

También hay que tomar en cuenta que la exclusión se puede ver como un fenómeno estructural, relacional, dinámico, multifactorial y multidimensional, y politizable, tal y como lo describen Subirats, Gomà y Burgué (2005):

- Estructural, porque “implica fracturas en el tejido social, la ruptura de ciertas coordenadas básicas de integración, y, en consecuencia, la aparición de una nueva escisión social en términos de dentro/fuera” (Op. Cit. pp.11).
- Relacional, porque es un “fenómeno relativo e inscrito en actos y decisiones de agentes que pueden adoptar decisiones de las que pueden derivar procesos de exclusión” (Op. Cit. pp.12).
- Dinámico, porque es más un “proceso, o un conjunto de procesos que afectan de forma cambiante a las personas y colectivos” (Op. Cit. pp.12).
- Multifactorial y multidimensional, porque “no se explica con arreglo a una sola causa, ni tampoco sus desventajas vienen solas: se presenta en cambio como un fenómeno poliédrico, formado por la articulación de un cúmulo de circunstancias desfavorables, a menudo fuertemente relacionadas” (Op. Cit. pp.13).

- Y finalmente el componente politizable, “donde la exclusión es susceptible de ser abordada desde los valores, desde la acción colectiva, desde la práctica institucional y desde las políticas públicas” (Op. Cit. pp.13).

El fenómeno de la exclusión se puede presentar en diversos ámbitos y hace evidente a nivel social la segmentación de la población en dos grupos, que tal y como lo expone Puerta y González (2016) se divide entre “quienes están dentro y son los que producen, consumen, cubren sus necesidades básicas y están en la conciencia del poder, teniendo como contraparte a los que están fuera y no producen, apenas consumen, viven en la precariedad, están ausentes de los mecanismos y las relaciones que aglutinan a la mayoría”(pp.6).

Así mismo, esta segmentación arroja a un grupo social que vive en la precariedad, que tienen una creciente demanda de vivienda social que solo está sujeta a un número determinado de individuos o de familias que garanticen la obligación y el derecho de obtener una vivienda ante las instituciones que intervienen en este mercado.

El segmento de la población que vive en la precariedad es el de mayor crecimiento exponencial y ha rebasado los límites institucionales que en un principio satisfacían la demanda y que con el transcurso del tiempo se ha ido segregando a la población que no cumple con los requisitos, además de que en la oferta de vivienda se incluyen otros mecanismos con los cuales las empresas que producen vivienda deben de cumplir.

En el caso de México, el Estado es el encargado de crear políticas públicas en función de los intereses y en beneficio del bien común, sin embargo, recrudece las diferencias sociales en las cuales se encuentra un sector de la población que queda excluido de la aplicación de la política de vivienda. Es bien sabido que las políticas se determinan con base en la época en que se quieran implementar y en función de los intereses políticos y sobre todo de los intereses de los sectores que se encuentren en el poder y terminan siendo programas de acción que utilizan las necesidades

de la población como medio de control para mantener la paz y legitimar al gobierno (Leal, 2012). Esta dualidad de acción entre el Estado y el interés privado afecta a la población que no cuenta con garantías de pago por su condición de pobreza extrema y no se incorporada a los programas que le generen una mayor facilidad para adquirir una vivienda, su exclusión social deriva precisamente de lo ya expuesto al principio de este capítulo.

En el periodo que comprende del año 2000 al 2012 los gobiernos panistas reafirmaron las reformas estructurales encaminadas a ajustar la Política Nacional de Vivienda fijando los lineamientos generales a seguir por parte de las instituciones gubernamentales y todos aquellos agentes involucrados.

La aplicación de dichas reformas transformó la forma de operación de uno de los principales organismos gubernamentales encargado de proveer los mecanismos de financiamiento para la adquisición de vivienda por parte de los trabajadores asalariados que es el INFONAVIT.

En el momento en que comienza la transformación de los Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVI) en entes financieros, a partir de 1992, fue indispensable realizar un cambio en los criterios de los sistemas de crédito a la vivienda proponiendo una iniciativa de Ley para transformar los programas y reglas de operación, en el caso de INFONAVIT, dichos criterios Catalán (1994) los detalla como sigue:

1. Modificar las características de los créditos que otorga el Instituto de tal forma que pueda construirse un número creciente de viviendas;
2. Dar las bases para que se creen mecanismos de valoración objetiva para la asignación de los créditos que, al mismo tiempo que respeten los principios de equidad, permitan su recuperación;
3. Qué los depósitos a favor de los trabajadores se constituyan en instituciones de crédito, a fin de que los mismos tengan conocimiento de los saldos a su favor y además que el

Instituto se encuentre en posibilidades de pagar a los trabajadores un mejor rendimiento sobre su ahorro;

4. Generar una mayor oferta de vivienda con más transparencia, y
5. Adecuar la organización y estructura del Instituto a fin de que pueda cumplir de mejor manera los propósitos anteriores.

Al efecto, la iniciativa propone que:

- a) Las aportaciones del 5 por ciento destinadas al financiamiento de la vivienda se acrediten en una subcuenta relativa al fondo nacional de la vivienda de las cuentas individuales del sistema de ahorro para el retiro de los trabajadores, previstas en la Iniciativa de Decreto que modifica la Ley del Seguro Social que se somete a la consideración del H. Congreso de la Unión en esta misma fecha;
- b) Los saldos mencionados de dicha subcuenta cusen intereses en función del remanente de operación del Instituto;
- c) Se dote al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda de los Trabajadores de facultades que le permitan ser un auténtico organismo fiscal autónomo, a fin de que cuente con la facultad económica coactiva para realizar el cobro forzoso de las aportaciones patronales y de los descuentos omitidos. Tales funciones permitirán disminuir el incumplimiento en el entero de dichas aportaciones y descuentos, lo que se traducirá en que el fondo nacional de la vivienda cuente con una mayor cantidad de recursos para financiar vivienda;
- d) El Monto de los créditos se determine de acuerdo con la capacidad de los trabajadores, a cuyo efecto se aumente el plazo máximo de pagos de los créditos;
- e) Los trabajadores con crédito asignado, elijan libremente la vivienda nueva o usada, a la que aplicarán el importe del mismo;

- f) Los créditos se otorguen en forma inmediata y sin exigir requisitos adicionales a los previstos en las reglas que al efecto expida el Consejo de Administración del Instituto, mismas que se publicarán en el Diario Oficial de la Federación;
- g) Se establezcan los términos y condiciones conforme a los cuales el instituto deberá concursar los financiamientos para la construcción de conjuntos habitacionales, las garantías que para su otorgamiento debieran constituirse, así como la obligación de los constructores de responder ante los trabajadores por los defectos que resulten de la construcción de que se trate, de los vicios ocultos de la misma y de cualquier otra responsabilidad en que incurran en los términos de las disposiciones aplicables, y
- h) Adecuar las facultades de los órganos del Instituto a fin de que el mismo pueda impulsar la construcción de más vivienda para los trabajadores

La justificación de la propuesta anteriormente descrita por Catalán (1994) fue que con estos cambios se le permitiría al INFONAVIT volver a actuar como un organismo financiero, que era su función original, y que acorde a las directrices previas había relegado por adquirir la responsabilidad de convertirse en un promotor y constructor. Estos criterios terminaron coincidiendo con la propuesta de no intervención del Estado en la producción de vivienda, quedando solo como un facilitador del mercado inmobiliario e intermediario en el tema financiero.

Siguiendo con los cambios ajustes en las reglas de operación del INFONAVIT, Catalán (1994) señala que se llevaron a reglamentar 5 cambios sustanciales, que se describen a continuación:

- I. Otorgamiento de créditos con base en un sistema objetivo de puntaje y una puntuación mínima para tener derecho a recibirlos.
- II. La libertad del trabajador para elegir la vivienda, nueva o usada de su preferencia.
- III. Los montos del crédito.
- IV. La recuperación del crédito al 100%.

V. El sistema de subastas del financiamiento para la construcción de viviendas.

Finalmente, Catalán (1994) nos dice en el caso del otorgamiento del crédito los factores que comenzaron a tomarse en cuenta para determinar la puntuación de los trabajadores interesados en obtener un crédito fueron salario, edad, saldo en la subcuenta de vivienda, número de aportaciones efectuadas por el patrón y el número de dependientes económicos.

Con los cambios implementado en dicho Instituto se puede interpretar que el ingreso además del ahorro previo de los trabajadores se volvió uno de los principales indicadores para medir el nivel de liquidez del trabajador y con esto determinar si tienen o no derecho a que se les otorgue un crédito para adquirir una vivienda, siendo la variable económica un factor determinante en la exclusión del acceso a la vivienda.

Estos cambios en el funcionamiento del INFONAVIT sentaron las bases y marcaron la tendencia que deberían seguir las nuevas políticas de vivienda que debían implementar las siguientes administraciones, priorizando y facilitando la participación del sector privado en materia de vivienda, proveyéndoles de los mecanismos adecuados para su libre actuación.

En el caso del sexenio de Vicente Fox Quezada entre los años 2000 a 2006, se puso en marcha el Programa Nacional de Vivienda 2001-2006, donde la propuesta se centró en “establecer la necesidad de reformar el carácter financiero de los organismos de vivienda y refrendar el papel del Estado como promotor financiero”.

Dentro del análisis que realiza el Programa sobre la situación de la vivienda al año 2000 se calculó un rezago habitacional de 4.291 millones de unidades en total, de las que se consideraba que 1.811 millones deberían ser nuevas, también estimaron en una primera proyección que para el año 2010 se tendrían 30 millones de hogares que se traducirían en una demanda anual de poco más de 731 mil unidades nuevas para cubrir las necesidades de crecimiento poblacional.

Y en una segunda proyección estimaron que para el año 2030 se llegaría a contar con 45 millones de hogares por lo que el incremento habitacional llegaría a 23 millones de unidades que en promedio representarían una demanda anual de 766 mil viviendas.

Dichas cifras de manera general afirmaban que el país tenía y tendría una demanda importante de vivienda nueva, por lo que el gobierno se propuso la meta de alcanzar un ritmo de financiamiento y construcción de 750 mil unidades para el año 2006 cifra que determinó debería sostenerse en ese nivel, a partir de ese año. Con esta línea determinó que las futuras acciones deberían estar encaminadas a promover el financiamiento en gestiones subsecuentes.

Tan prioritario se volvió la promoción de adquisición de vivienda mediante financiamiento que al final del sexenio se otorgaron poco más de 3 millones de créditos.

Por su parte la administración de Felipe Calderón Hinojosa del año 2006 al 2012, planteó un discurso en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 donde sus dos principales compromisos eran: “primero, que las personas de menores ingresos recibirán más apoyo del gobierno de donde se desprende la acción de aumentar la cobertura de financiamientos y facilitar el acceso a créditos hipotecarios de acuerdo a su capacidad de pago; segundo, estimular la construcción de vivienda con criterios que respeten el medio ambiente y promuevan un desarrollo urbano adecuado”.

También esta administración continuó priorizando el financiamiento fijándose en el Programa Nacional de Vivienda de 2008 a 2012 la meta de otorgar 6 millones de créditos, considerando de manera general que a los 24.8 millones de hogares existentes en 2005 se sumarían 14 millones más para el 2030 a un ritmo de 560 mil por año y que si se sumaban los hogares que en 2005 no contaban con vivienda más los nuevos hogares que la demandarían se podría llegar a la meta planteada en dicho programa.

Si bien la política habitacional de los gobiernos emanados del Partido Acción Nacional planteaba entre sus objetivos generales reducir el gran rezago habitacional y mejorar su calidad de vida de los mexicanos, según Esquivel, Maya y Cervantes (2005) la atención prioritaria fue para el sector de la población de ingresos medios quienes se volvieron el nicho de mercado¹ que podían garantizar un mayor nivel de seguridad para las inversiones realizadas por los promotores privados y de sus propuestas quedando evidencia del cambio de la política de vivienda donde el financiamiento se volvió uno de los principales medios de acceso.

Por lo que representa un reto para las instituciones que se dedican a financiar vivienda el contar con instrumentos que ofrezcan tasas de rendimiento atractivas, tanto a los ahorradores como a los inversionistas, y no dejar a la población de menores ingresos sin el acceso a una oportunidad de financiamiento (González, 2002), ya que no cuentan con la solvencia económica suficiente para acceder a los mecanismos de financiamiento fundamentados principalmente en la capacidad de pago.

Con esto podemos decir que, a pesar de que el gobierno considera en sus cálculos y proyecciones al total de la población que puede llegar a requerir vivienda, no toma en cuenta realmente las necesidades de los sectores de bajos ingresos, pues al permitir la conversión del Estado de promotor de vivienda a un promotor financiero se provocó que sobre quienes recayera la satisfacción de la demanda sea en los promotores privados, que toman un papel protagónico en el manejo del sector, convirtiéndose en el actor principal y sobre todo el dictador de los lineamientos que se deben seguir en materia de vivienda.

¹ El nicho de mercado se define como “una porción de un segmento de mercado, que está compuesta por un grupo reducido (ya sea de personas o empresas) que posee ciertas características y necesidades comunes”. En: <https://economipedia.com/definiciones>. Revisado el 12 de junio de 2019.

2.2. La producción de vivienda y el mercado²

La política que se define en materia de vivienda es la que dicta las pautas y los medios con los que se resolverá la demanda y sentará las bases que determinaran las formas de producción y los actores principales que serán favorecidos con las reglas de actuación definidas, como lo vimos anteriormente los cambios en las reglas de operación del INFONAVIT fue la forma en que el Estado facilitó la operación del sector privado en la producción y comercialización, convirtiéndose solamente en un ente intermediario y creador de mercado crediticio.

La forma en que el Estado³ justifica estas decisiones, es muy simple, pues además de utilizar los indicadores básicos indicados previamente para estimar la demanda de vivienda, como son las proyecciones de crecimiento demográfico y la formación de nuevos hogares, también utiliza datos como el crecimiento económico del país y de que forma la producción de vivienda y el otorgamiento de créditos para la adquisición lo impactan, estos datos son plasmados de manera muy general y asilada en los Programas de Vivienda y no prevén los posibles cambios que se puedan presentar.

En el caso de sexenio foxista como lo vimos previamente la proyección de la demanda de vivienda fue la que le sirvió para justificar el número de créditos que planeo otorgar en su administración, reforzando esta decisión considerando que en segunda década de los noventas el crecimiento económico promedio del país fue cercano al 5% y afirmaba que esto propicio el fortalecimiento de la economía del país, derivando en el crecimiento del empleo y la recuperación de los salarios de los trabajadores, estos datos le sirvieron de base para justificar que la población había mejorado sus condiciones económicas y por ende tenía capacidad de endeudamiento.

² Mercado se define como “cualquier lugar que tenga como objeto poner en contacto a compradores y vendedores, para realizar transacciones y establecer precios de intercambio”. En: <http://www.anterior.banxico.org.mx>. Revisado el 8 de junio de 2019.

³ El Estado se define como el “conjunto de organismos que ejercen el poder político en una sociedad. Nación organizada políticamente”. En: <http://www.expansion.com/diccionario-economico>. Revisado el 8 de junio de 2019.

Para el 2008 en el programa propuesto por Calderón se consideraba que el aumento en la producción de vivienda impulsaba la generación de empleo y que las 3 mil empresas registradas en el sector vivienda aportaban el 2.4% al PIB⁴ que no se comparaba con la participación del sector vivienda que apenas alcanzaba 0.6% diez años antes, en esta administración la justificación de su política fue el aporte económico del sector al crecimiento del país, pudiéndose interpretar como a mayor número de créditos mayor número de viviendas construidas y por ende mayor crecimiento económico.

Las cifras plasmadas en ambos programas muestran un panorama alentador que invitaba a seguir impulsando el sector de vivienda por el beneficio económico que representaba desde la perspectiva gubernamental, solo que no se debe perder de vista que las condiciones económicas siempre son cambiantes y las previsiones plasmadas en dichos programas realmente tendieron al fracaso, pues la realidad fue muy diferente a lo descrito en los programas propuestos, tal y como lo describe Tello (2009):

Las condiciones económicas en México prevalecían con datos desalentadores ya que la tasa de crecimiento del PIB por trimestres ha sido de 2.6, 2.7 y 1.6% en lo que va de este año (2007-2008). Las previsiones son que la tasa caiga al final del año en curso y durante todo el año que viene. Las tasas de crecimiento de las manufacturas, la construcción y la vivienda han sido negativas en los meses recientes. La inflación en términos relativos, se dispara y el desempleo crece: el número de personas que cotizan en el Instituto Mexicano del Seguro Social cayó en noviembre de este año y en el sector manufacturero, donde el empleo no crece desde finales del año pasado, la caída es de 6% en el mismo mes. Nuestras

⁴ El PIB (Producto Interno Bruto) se define como “el valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado, libre de duplicaciones. Se puede obtener mediante la diferencia entre el valor bruto de producción y los bienes y servicios consumidos durante el propio proceso productivo, a precios comprador (consumo intermedio). Esta variable se puede obtener también en términos netos al deducirle al PIB el valor agregado y el consumo de capital fijo de los bienes de capital utilizados en la producción”. En: <http://www.anterior.banxico.org.mx>. Revisado el 8 de junio de 2019.

exportaciones se reducen, así como las remesas que los mexicanos envían al país y los ingresos por concepto de turismo. Los precios de lo que exportamos baja (notablemente el petróleo) y lo que importamos no tanto. Se ha disparado el riesgo país, medido por el indicador EMBI⁵ de J.P. Morgan⁶: desde noviembre no ha bajado de los 400 puntos.

Hace un año era de 125 puntos base. Las fuentes de crédito se secan y la inversión extranjera se reduce. Se saca dinero del país. El tipo de cambio sube y, apostando a la devaluación, cada vez más se demanda la divisa verde. Ya se han vendido montos importantes de la reserva para mantener la paridad y financiar las fugas de capital. Al mismo tiempo, el gobierno federal pide a los trabajadores que moderen sus pretensiones y a las entidades federativas que no gasten demasiado.

Las familias ya sienten la caída del empleo y de sus salarios reales, sobre todo las personas que ganan dos o menos salarios mínimos, pues el precio de los alimentos, el transporte y la vivienda han subido por encima del promedio. Ya hay menor posibilidad de crédito a la vivienda y la cartera vencida del crédito al consumo crece. Las empresas ven que disminuyen sus ventas. Tienen poca liquidez y el crédito es escaso y cada vez más caro. General Motors anunció que parará parcialmente la operación de las tres plantas en México.

La industria mexicana de autopartes disminuye sus exportaciones y también bajan sus ventas internas. Las panaderías, lavanderías, loncherías de las que son clientes los obreros

⁵ EMBI (Emerging Markets Bond Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes) es el “principal indicador de riesgo país, es la diferencia de tasa de interés que pagan los bonos denominados en dólares, emitidos por países subdesarrollados, y los Bonos del Tesoro de Estados Unidos, que se consideran “libres” de riesgo. Este diferencial (también denominado spread o swap) se expresa en puntos básicos (pb). Una medida de 100 pb significa que el gobierno en cuestión estaría pagando un punto porcentual (1%) por encima del rendimiento de los bonos libres de riesgo. Los bonos más riesgosos pagan un interés más alto, por lo tanto, el spread de estos bonos respecto a los bonos del Tesoro de Estados Unidos es mayor. Esto implica que el mayor rendimiento que tiene un bono riesgoso es la compensación por existir una probabilidad de incumplimiento”. En: https://www.economia.com.mx/riesgo_pais_y_el_embi.htm. Revisado el 9 de junio de 2019.

⁶ J.P. Morgan es una “empresa global que se encarga de proveer servicios financieros y ofrecer soluciones a las corporaciones, los gobiernos y las instituciones en más de 100 países”. En: <https://www.jpmorgan.com/country/MX>. Revisado el 9 de junio de 2019.

de la industria automotriz en México ven que se desploman sus ingresos. El gobierno recauda cada vez menos.

Salvo el del optimismo del gobierno federal, cualquier indicador de la actividad económica y social va a la baja. (pp.31-36)

Con esto resulta evidente que el Estado exaltarán los indicadores por mínimos que sean siempre y cuando representen un avance y se aferraran a estos para justificar sus planes de crecimiento y acciones, siendo sus previsiones totalmente contradictorias con la realidad de la situación en el país; en el caso de la vivienda el objetivo fue plantar la idea de que impulsar su construcción además de contribuir a la disminución del rezago habitacional resultaba de gran ayuda en la generación de empleos formales y contribuía al crecimiento económico nacional.

Los indicadores utilizados en los sexenios panistas solo destacan el incremento del rezago, la importancia del sector en el PIB y la tendencia al alza en el otorgamiento de créditos, pero no prevenía que los cambios en la economía no solo afectan a los involucrados en primera instancia, sino a todos aquellos involucrados directa o indirectamente.

Si las fuentes de empleo se ven comprometidas por los cambios en la economía nacional, automáticamente las condiciones de la población cambian, cambia su poder adquisitivo, su estabilidad económica, su fuente de ingreso y por ende el modo en que puede acceder a una vivienda.

El cambio solo afecta el modo de acceder, más no a la estructura del mercado que ya está muy definida y que de manera general se divide en formal e informal, obedeciendo totalmente al ingreso, como lo describe Correa (2014):

La segmentación es la principal característica de la vivienda en México. Una parte está asociada con el mercado y los ingresos⁷, otra a los ingresos por trabajo formal y el acceso a sistemas institucionales de seguridad social, y una tercera parte se constituye por trabajadores informales y familias de bajos ingresos. (pp.13).

Asimismo, González (2011) clasifica el mercado en tres segmentos:

(i) El sector formal⁸ que es financiado y construido por el sector privado que concentra la mayor proporción del valor del stock residencial.(ii) El segundo segmento es el stock que se construye o se accede mediante intervención pública. (iii) El tercero incluye el mercado informal⁹, el cual se basa en la adquisición ilegal del suelo donde se construye (pp.9).

Dichas segmentaciones clasifican a la población en: quienes por sí solos son capaces económicamente de solventar la necesidad de vivienda, quienes requieren del respaldo de una institución gubernamental para solventar esta necesidad y quienes la resuelven por medios no convencionales o comúnmente implementados por el mercado formal.

Ahora bien, dependiendo del origen del ingreso la población puede acceder a una vivienda de acuerdo a su modo de producción, que Coulomb, (2019) clasifica como sigue:

1) “Autoconstrucción”, que es el medio principal por el que los sectores con un nivel bajo de ingreso que no pueden acceder al financiamiento pueden hacerse de una vivienda.

⁷ El ingreso se define como “todas las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia”. En: <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>. Revisado el 9 de junio de 2019.

⁸ Se define como sector formal a “todas aquellas actividades económicas que se desarrollan en empresas constituidas en sociedad, corporaciones, instituciones públicas o privadas, negocios no constituidos en sociedad, pero que reportan ingresos ante la autoridad hacendaria y en la agricultura y/o crianza de animales orientadas al mercado”. En: <https://www.inegi.org.mx>. Revisado el 12 de junio de 2019.

⁹ Si consideramos que el sector informal engloba todas aquellas “actividades que pueden llevarse a cabo sin cumplir todos los requerimientos que las leyes o regulaciones exigen”. En: <http://www.anterior.banxico.org.mx>. Revisado el 12 de junio de 2019. Podemos asumir que las actividades del mercado informal en materia de suelo implican la compra y venta de este fuera del marco regulatorio existente.

Este proceso de producción es gradual y depende del momento en que el usuario genere el excedente de ingreso que le permita comprar los materiales para la construcción y pagar la mano de obra o realizarlo por sí mismo, y que puede realizarse en un periodo de 5 a 15 años. Este modo de producción es una forma de resolver la demanda y como tal no establece requisitos para determinar quién puede o no valerse de este para obtener una vivienda, pero al requerir de un excedente en el ingreso familiar puede resultar excluyente para aquellos que no sean capaces de generar ingresos adicionales, resultando no ser tan eficaz para todos los individuos de ingresos bajos.

- 2) “Por encargo”, donde los sectores medios y altos disponen de los recursos suficientes para encargar a un tercero la construcción de su vivienda. Como tal este medio está limitado únicamente a un sector muy reducido de la población y no es el principal modo de producción de vivienda que prevalece en el mercado.
- 3) “Promoción inmobiliaria” que está a cargo del sector privado dirigido a los sectores de la población que cuenta con el ingreso suficiente para afrontar el compromiso de un crédito hipotecario. Este es el principal modo de producción utilizado para satisfacer la demanda de vivienda, no se enfoca en la atención de un solo sector de la población y los tipos de vivienda construida son determinadas de acuerdo al nicho de mercado que cada promotor quiera atender, puede ser desde vivienda económica hasta vivienda residencial, evidentemente los valores de venta son muy diferentes y sus compradores pertenecen a distintos niveles socioeconómicos, la única característica que comparten los adquirientes es que tienen capacidad de endeudamiento, lo que deja fuera a todo aquel individuo que no genere los recursos excedentes para afrontar una deuda.
- 4) “Producción promocional del Estado” o “vivienda subsidiada”, donde la vivienda es producida por desarrolladores privados de la mano de organismos públicos quienes otorgan financiamiento a los posibles adquirientes y al constructor. Para reforzar el

modo de producción de la promoción inmobiliaria y ser capaces en teoría de proveer de vivienda a un porcentaje mayor de la población el Estado interviene otorgando subsidios con el fin de disminuir el monto de deuda para que más personas puedan acceder a una vivienda, pero aún y con la ayuda económica proporcionada sigue siendo necesario tener cierto nivel de ingreso para afrontar esa obligación.

En resumen, el mercado y las formas de acceso a la vivienda ya están muy definidas pues su estructura no cambia ni se ajusta a las condiciones económicas propias de la población, lo que varía es la proporción de personas que encajan en cada uno de los rubros de esa clasificación en función del monto y tipo de ingreso que puede variar de acuerdo a los cambios en la economía, y que definitivamente no son capaces de cubrir los requerimientos de aquellos que no cumplan las características de ingreso solicitadas dejándolos fuera de los procesos de adquisición propiciando su exclusión.

Por ende, los esfuerzos de la política de vivienda deben centrarse en ofrecer mecanismos que se ajusten a las condiciones económicas de su población y a los posibles cambios que esta pueda presentar, no debe centrarse en favorecer el acceso a la vivienda utilizando como único medio a los promotores privados quienes determinan que su producción debe ser la ofrecida por el mercado formal pues su nivel de atención es limitado y excluyente.

2.3. El crédito como un mecanismo de exclusión social

Durante el periodo del año 2000 al 2012 la política de vivienda promovió que el principal medio por el que se podía adquirir una vivienda en el mercado formal era mediante un crédito hipotecario que según el Banco de México es “un préstamo de dinero otorgado para la adquisición de un bien inmueble”, dicho bien funge como garantía en caso de que no se cumpla con el pago del adeudo y representa una forma de recuperación para las instituciones que otorgan los financiamientos.

Los créditos tienen plazos de pago que pueden ir de 10 a 30 años, periodo durante el cual el acreditado además del pago del monto necesario para liquidar una vivienda está obligado a pagar los intereses del préstamo de forma mensual, entre más largo sea el periodo de duración del crédito el gasto mensual se reduce pero el monto por pagar se incrementa, en caso de presentar un atraso en el pago de la mensualidad se aplica un interés por mora que incrementa el monto adeudado y en el caso de que el acreditado no pueda seguir afrontando el adeudo pierde tanto el monto erogado como la propiedad de su vivienda.

Las entidades financieras que otorgan dicho financiamiento encuentran su ganancia en el cobro del interés por el préstamo otorgado y se definen en función de las condiciones económicas que prevalezcan, que en el caso del periodo de los sexenios panistas muchas instituciones de financiamiento ofrecieron tasas fijas (de deuda), en enero de 2004 la tasa promedio era 14.15% y en diciembre de 2012 fue de 12.13%, como se observa en la evolución mostrada en la figura 2.1, marcando una tendencia a la baja determinada por las condiciones del mercado y el aumento en la promoción y colocación de hipotecas para la adquisición de vivienda nueva propiciada por la política implementada.

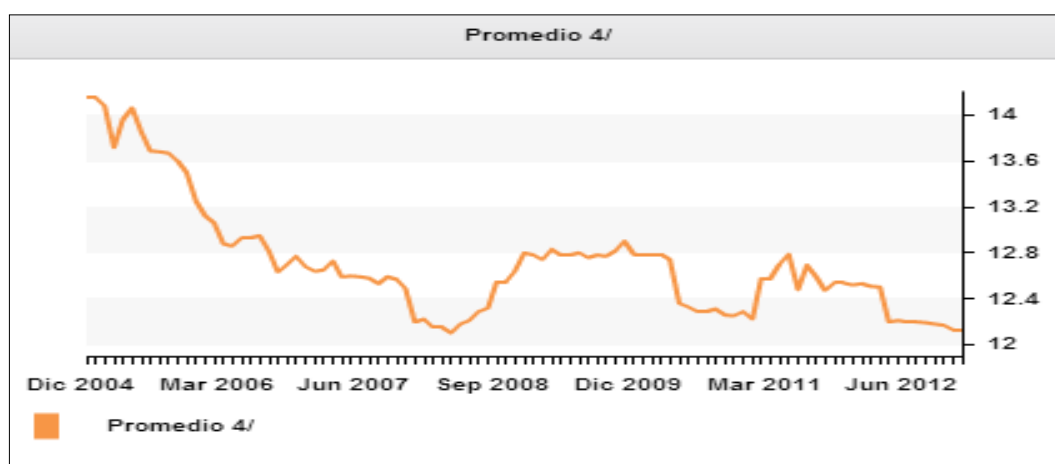


Figura 2.1. Evolución de la tasa promedio para crédito hipotecario

Fuente: Banco de México

Estos datos se interpretaron de manera favorable, asumiendo que una tasa baja equivalía a un costo de deuda menor y por ende resultaba más conveniente acceder al financiamiento, solo que las tasas están ligas a temas económicos que pueden cambiar la situación de un día para otro.

Como lo vimos en el capítulo anterior en 2008 se gestó una crisis que provocó la pérdida de empleos y por ende sucedieron una serie de eventos que impactaron en el poder adquisitivo de las familias, complicándoles y en algunos casos impidiéndoles continuar con los compromisos adquiridos, pues al cambiar su nivel de ingreso dejaron de cumplir con los requisitos que les permitían continuar siendo sujetos de crédito.

El factor económico a lo largo del tiempo siempre ha resultado determinante en la definición de las políticas del país, en la forma en que se transforman y la forma en que se encausan, tal y como lo describe Coulomb (2010):

Tanto la primera crisis económica y financiera en la cual se sumió el país a partir de 1982, con la nacionalización y posterior reprivatización de la banca en 1988, como también la profunda crisis financiera renovada de diciembre de 1994 han transformado radicalmente los distintos procesos que conforman el sistema de producción, financiamiento y acceso a la vivienda del país. Han también determinado, de acuerdo con el acompañamiento de las directivas trazadas por el Banco Mundial en materia de políticas de vivienda (Bolis, 2002) una redefinición del papel del Estado y del mercado en el campo de la producción habitacional (cb. Coulomb, 1997; Coulomb, 2006; Duhau, 2000; Puebla, 2002; Villavicencio, 2000) (pp.552)

Los cambios en los actores involucrados definieron que el Estado solo debía funcionar como un mero facilitador, con un papel meramente de pseudo regulador del mercado, más que funcionar como un tercero que siga velando por los intereses de la mayoría de la población, solo trabaja y pone la mayoría de sus esfuerzos en satisfacer las demandas de los sectores en el poder.

Convirtiéndose por un lado en un agente promotor de mercado crediticio, captador de todos los trabajadores formales que mantiene afiliados a sus organismos de vivienda y por otro lado convirtiéndose en un agente promotor de la exclusión de aquellos que no cumplen con los lineamientos solicitados y que son más vulnerables ante los cambios económicos.

Como lo expresa Catalán, “sin financiamiento no es posible desarrollar acciones de vivienda” (citado en Guzmán, 2013, pp.37), quedando de manifiesto que el derecho a la adquisición de una vivienda queda relegado y sustituido por el derecho a adquirir un crédito hipotecario, que más que un derecho es una cualidad que solo algunas personas que se denominan “sujetos de crédito” pueden obtener, condicionado primordialmente por su nivel adquisitivo.

Resulta evidente que el grueso de la población requiere de productos que se diseñen en función de sus capacidades de pago y que prevean flexibilizarse en caso de que las condiciones económicas pongan en riesgo su poder adquisitivo.

Según Correa (2014):

La cifra de 6.6 millones de viviendas construidas entre 2006 y 2012 es un dato correcto, no obstante, tal volumen no se expresó en el acceso generalizado de las familias a viviendas propias, ni tampoco correspondieron a las necesidades y preferencias de las familias urbanas y rurales (pp.5).

Asimismo, es necesario considerar lo dicho por Puebla (2006), que explica que los organismos dedicados a la atención de la población pobre, opera con recursos fiscales que resultan escasos al depender solamente de la recaudación de impuestos, en cambio las instituciones que atienden a los sectores medios y a los trabajadores asalariados siempre se han financiado con recursos provenientes del sector privado, siendo menor la carga fiscal para el Estado.

Por estas razones es que se confirma la conveniencia de su papel como un facilitador porque la pésima gestión gubernamental en la administración de recursos de origen público le impide crear mecanismos de financiamiento pensando en los sectores que son más vulnerables a los cambios económicos y que quedan indefensos ante las cargas que representa un adeudo para la adquisición de vivienda, este segmento requiere un mayor respaldo de las instituciones y la flexibilización de los mecanismos, ya que el funcionamiento y la interacción entre todos los involucrados se encuentra profundamente ligada y todo lo que emane de sus acuerdos recae sobre quienes requieren de un crédito para adquirir una vivienda.

Debemos tener claro que los actores que se ven involucrados en la determinación de los mecanismos de financiamiento son múltiples, de distinto origen, que están ligados por un objetivo general pero que cada uno con su participación determina, influye, condiciona y refuerza lo que se decida poner en operación, es decir, la forma en que interactúan dichos actores influye totalmente en las personas que deciden acceder a los financiamientos diseñados por estos.

Los actores que definieron los mecanismos de financiamiento durante los sexenios panistas se describen de manera general a continuación:

1. Sector internacional¹⁰, representado por organismos como el Fondo Monetario Internacional que tiene como objetivo asegurar la estabilidad económica del sistema monetario internacional, además de El Banco Mundial y El Banco Iberoamericano de Desarrollo que son las principales instituciones internacionales que ofrecen financiamiento a los países en desarrollo o con economías emergentes, el fondeo que realizaron al país vino acompañado de recomendaciones que influyeron en las políticas económicas y que están en función de intereses económicos internacionales y no de las necesidades específicas de la población en que se aplican.

¹⁰ El sector internacional “desde la perspectiva de un país determinado, se refiere a las economías del resto del mundo”. En: <https://www.eco-finanzas.com/diccionario>. Revisado el 9 de junio de 2019. Es decir, es el colectivo de una o más naciones ajenas a la propia.

Albino (2015, pp.439,440) nos dice que la cooperación entre los organismos financieros internacionales va encaminada a intervenir en algunas regiones del mundo con el fin de estimular la participación del capital internacional, y como se expuso anteriormente se vale de recomendaciones para cambiar las políticas e instrumentos normativos con el fin de que sea el mercado y su funcionamiento el que determine quien se puede incorporar a este dependiendo de las aptitudes que le resulten útiles, y como lo señala Guillén (Citado en Albino, 2015, pp.442) “los mercados financieros globalizados y desreglamentados, se han erigido en auténticos jueces de políticas económicas de los gobiernos”; determinando las medidas a seguir con el fin garantizar una ganancia en las inversiones sin considerar los efectos negativos que se pueden provocar en la población de los países que se ajusten a estos requerimientos.

2. Sector gubernamental¹¹, en el caso de México se divide por tres niveles de gobierno, federal, estatal y municipal. Cada uno de estos niveles designa a las instituciones encargadas de atender y regular diversos temas y en el caso de la vivienda las instituciones encargadas de este tema actuaban como sigue:

- A nivel federal, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se encargaba y se sigue encargando de diseñar, planear, ejecutar y coordinar las políticas públicas en materia de economía, en materia de financiamiento a la vivienda, de esta depende la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), ambas instituciones son las encargadas de regular a la banca privada, a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLLES) y las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) que entre otras cosas ofrecen créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda, en el caso de las

¹¹ El “sector gubernamental, también conocido como sector público es una parte del Estado que se ocupa tanto de la producción, la posesión, la venta, el suministro, entrega y distribución de bienes y servicios por y para el gobierno o sus ciudadanos, ya sea nacional, regional o local / municipal”. En: <https://www.encyclopediafinanciera.com/>. Revisado el 10 de junio de 2019.

SOFOLÉS y las SOFOMES actúan como operadores de otras instituciones gubernamentales.

La Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU) que integraba a las siguientes unidades administrativas relacionadas a temas de tenencia de la tierra y vivienda: Comisión para la Regularización de la Tenencia de la Tierra (CORETT), la Comisión Nacional de Vivienda (CONAVI) y el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO).

La Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) que se encargaba de tomar acciones para el bienestar social que en el caso de la vivienda ofrecía programas de desarrollo en zonas prioritarias.

La Secretaría de Trabajo y Previsión Social que por medio del Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores (FONACOT) que se encarga de apoyar en la adquisición de bienes y servicios de los trabajadores.

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), organismo que concentra las aportaciones patronales para que el trabajador cuente con un ahorro previo, además de ofrecer créditos para la adquisición de vivienda.

El Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE), que se encarga de atender a los trabajadores del Estado.

El Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM), que atiende a las familias de los miembros de las fuerzas armadas.

La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) que tenía como objetivo promover el crédito de vivienda, tanto a empresas que construyen como a las familias, esta institución no otorga el financiamiento de manera directa se vale de las SOFOLES para entregar los recursos.

- Y a nivel estatal y municipal, las respectivas administraciones se valen de organismos como sus Secretarías de Desarrollo Urbano para regular temas urbanos y en materia de construcción de vivienda que también tienen impacto en la creación del mercado de vivienda, ya que se encargan de planear y regular donde y como se debe desarrollar la vivienda, siguiendo las pautas marcadas desde el nivel federal.
3. Poder Legislativo, este sector es el encargado de hacer o reformar las leyes que se deben cumplir, se divide en dos Cámaras la de Diputados y Senadores que en materia de vivienda cuentan con su respectiva Comisión de Vivienda enfocada específicamente en temas de vivienda. A su vez a nivel estatal se replica este esquema, pero como se ha dicho anteriormente las pautas generales son dictadas a nivel federal, y a esos niveles solo se replican dichas decisiones.
 4. Sector privado, conformado por parte de sector financiero por las instituciones bancarias, SOFOLES y SOFOMES que como vimos previamente son reguladas por el sector gubernamental; por otra parte se encuentran los desarrolladores o promotores privados que tienden a asociarse en grupos como la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda (CANADEVI) que representa los intereses de la industria en los tres niveles de gobierno y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (AMPI) que afilia a los profesionales inmobiliarios, generando alianzas y generando estrategias para el manejo del sector inmobiliario.

5. No gubernamental, este sector se compone principalmente de asociaciones civiles que sin fines de lucro buscan atender a aquellos sectores de la población que quedan excluidos de los mecanismos ofertados por el sector gubernamental y el privado, buscan otros medios para dotar de vivienda que no siempre están relacionados con el financiamiento.

6. Sector académico, formado por distintas unidades educativas que se dedican a realizar estudios y propuestas que pocas veces son retomados por el sector gubernamental y privado.

La interacción entre todos los organismos que intervinieron en mayor o menor medida en la determinación de los mecanismos de vivienda en el periodo de 2000 a 2012 queda demostrado en la Figura 2.2. Actores institucionales que definen el financiamiento de vivienda, que pone en evidencia de manera muy gráfica la relación tan estrecha entre el sector gubernamental y el privado, la forma en que interactuaron deja muy claro que todas las reglas de operación que se diseñaron tenían como objetivo facilitar la intervención y control de los entes privados en materia de financiamiento de vivienda y de igual forma es evidente que solo esta forma de acceso a la vivienda fue la que se volvió prioritaria.

Además de que el Estado transformó al INFONAVIT completamente en un ente financiero y permitió que los otros Organismos Nacionales de Vivienda (ONAVI's) funcionaran como "banca de segundo piso", ya que no tienen trato directo con los acreditados, y la colocación de sus créditos los hace mediante intermediarios financieros, teniendo entre sus funciones respaldar a las entidades financieras más que a diseñar instrumentos financieros que favorezcan directamente a los solicitantes del crédito.

Si las decisiones de la política solo se encausan a promover créditos que le generen ganancias a todos los entes privados que han tenido un papel prioritario, resulta evidente que el

crédito se vuelve un mecanismo de exclusión respaldado de manera funcional por todo el aparato gubernamental y obedece prácticamente en su totalidad al interés privado y no al interés general de la población.

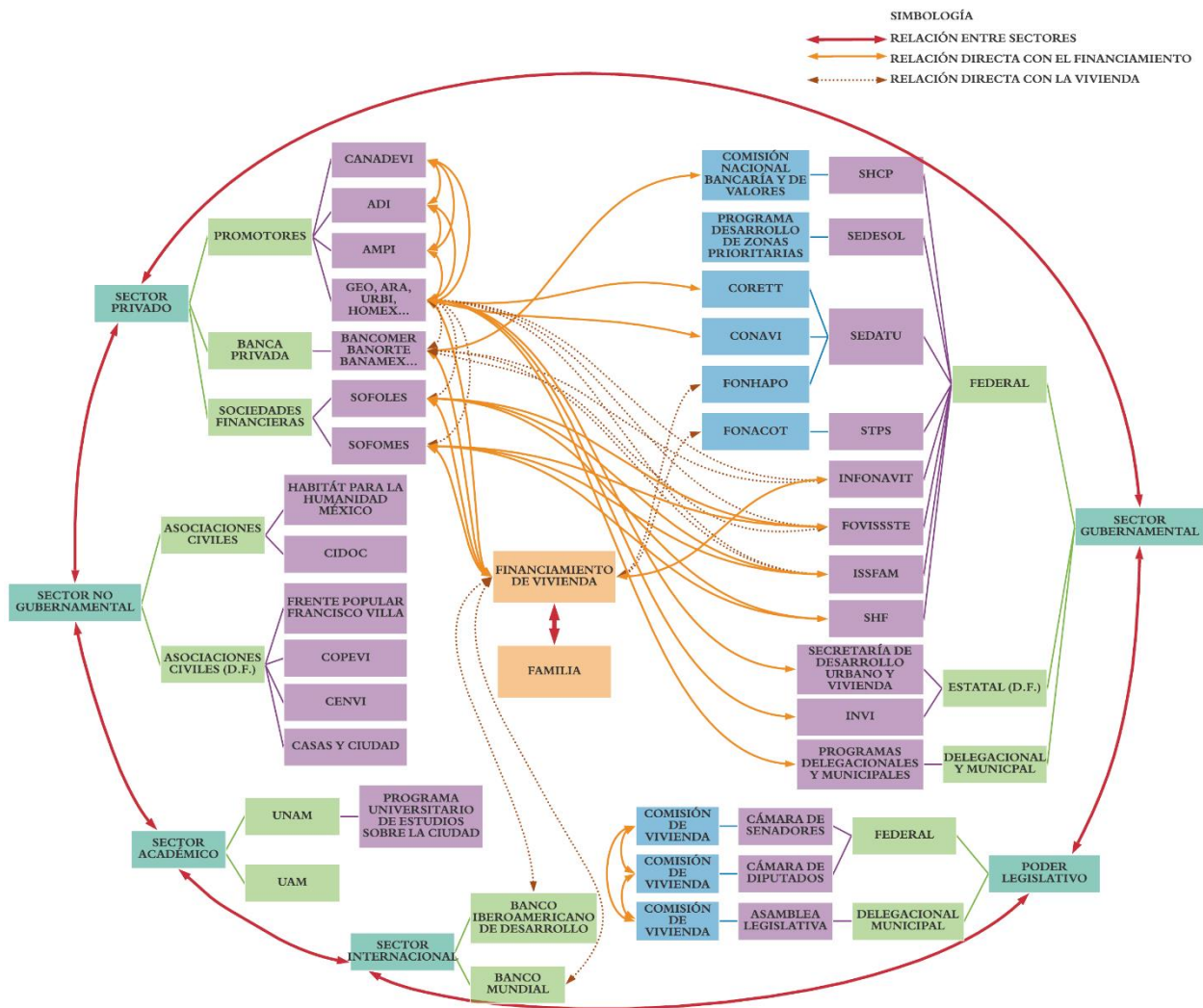


Figura 2.2. Actores institucionales que definieron el financiamiento de vivienda entre los años 2000 a 2012. Matriz de interacciones.

Fuente: Elaboración propia.

3. Los mecanismos de financiamiento para la vivienda formal

3.1. Descripción de la estructura de los mecanismos de financiamiento

Los mecanismos de financiamiento que han funcionado en gran parte de la vida política de este país ha sido a través de distintos actores institucionales, actores sociales que de cierta manera se han visto involucrados en garantizar aquellos servicios que provean el bienestar social, tales como salud, educación, seguridad, alimentación y vivienda.

En el caso de la vivienda el mecanismo que se ha diseñado para su adquisición es el financiamiento cuya operación en el país según Guzmán (2013) es “el resultado de numerosos intentos por integrar a la ciudadanía a un mercado financiero” (pp.48).

En este apartado abordaremos cuál es el proceso al que se tiene que enfrentar un individuo para acceder a un crédito hipotecario dirigido a las personas de la economía formal, y que cuentan con el respaldo de instituciones a las que de manera automática y por ley el empleador aporta cierta cantidad de dinero como una prestación, estos recursos los administran instituciones gubernamentales y representan un ahorro previo que funciona como base para el financiamiento.

En el momento en que se toma la decisión de adquirir una vivienda el primer paso es buscar el inmueble y la elección normalmente obedece a una oferta disponible por parte del sector privado avalado por el sector gubernamental, las características del inmueble obedecen en menor medida al modo de vida del individuo, primordialmente obedece a lo que se puede adquirir con su capacidad de pago y a que el valor del inmueble pueda cubrir el importe del crédito en caso de que el individuo en algún momento no sea capaz de afrontar el pago de su crédito.

Es difícil que una persona o familia tenga disponible en su totalidad todos los recursos para liquidar la propiedad en un solo movimiento, por lo que requiere que un tercero le otorgue

mediante un crédito los recursos que le permitan pagar el inmueble, entonces este mecanismo obedece a la elección de vivienda condicionada y con el paso del tiempo no satisface las necesidades básicas de la familia, tanto en su crecimiento como en la transformación deseada.

La disponibilidad de los recursos proviene de dos sectores tanto públicos como privados, que de manera independiente o en conjunto pueden financiar la adquisición de una vivienda.

En primera, tenemos al sector privado que por medio de la banca privada ofrece créditos hipotecarios y créditos personales que brindan los recursos de una forma indirecta y directa para adquirir una vivienda ocasionando que en realidad el individuo se haga acreedor a una deuda aparentando la propiedad.

El sector gubernamental por su parte contempla todo un conjunto de instituciones que le permiten administrar el ahorro del trabajador, así como tener disponible los recursos para financiar la adquisición, dichas instituciones como INFONAVIT, FOVISSSTE e ISSFAM que además de administrar el dinero que por ley tienen que aportar los empleadores a la subcuenta de vivienda (5% del salario mensual integrado) también ofrecen créditos que por sus características propician que se busque la participación de la banca privada, siendo el INFONAVIT el único que puede otorgar créditos directamente.

La elección del inmueble está ligada al monto de la capacidad de endeudamiento del individuo o de su familia, dentro del mercado formal de vivienda quienes se encargan de verificar si se cumple o no con este punto son los vendedores de vivienda o los asesores de crédito a quienes los promotores les piden realizar un proceso de perfilamiento para determinar esa capacidad de deuda y si reúnen los requisitos mínimos solicitados para afrontar el pago del crédito.

Dentro de estos requisitos de inicio tenemos la edad, pues es necesario tener como mínimo 18 años y máximo 64 años 11 meses, que se considera el rango de edad productiva de una persona,

condicionada a que la suma de su edad más el periodo de duración del crédito no supere los 75 años, en algunos casos se permite hasta los 85.

Aunque los requisitos más importantes tienen como objetivo determinar el nivel de ingreso mensual, por lo que es necesario contar con la información que demuestre el nivel de gastos del individuo, el saldo en la subcuenta de vivienda del que disponga, tener una relación laboral vigente y de preferencia una antigüedad en el trabajo de 2 años y tener un buen historial en el buró de crédito; que además de garantizar que el individuo cumple con sus obligaciones de pago da información sobre si puede o no afrontar una deuda de este tipo considerando que el monto que un persona puede destinar al pago de un crédito hipotecario no debe ser mayor al 30% del total de su ingreso, de acuerdo a las recomendaciones de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios Financieros (CONDUSEF), y aunque adquiera otra deuda en teoría debe ser capaz de afrontar todos los gastos necesarios para sostener su nivel de vida.

También es necesario e indispensable contar con un ahorro previo para cubrir los gastos ligados a la formalización de una compraventa que incluyen, pago del enganche que puede ser entre el 5% hasta el 30% del valor de la propiedad y los gastos notariales para formalizar la compraventa que pueden ir del 5% al 9% del valor del inmueble, pago de impuestos como el traslado de dominio o Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles (ISAI) que varía de acuerdo a la localidad, derechos de registro público, obtención de certificados de libertad de gravámenes, avalúo, pago de predial, agua, deslindes catastrales, entre otros, estos pagos dependen de la legislación y requisitos específicos de cada localidad.

Cubriendo los pasos antes descritos se puede estar en posición de iniciar la compra de una vivienda y la solicitud del crédito, teniendo distintas opciones crediticias ofrecidas por el sector privado y el sector gubernamental, que pueden ser solicitadas a ambos sectores, puesto que dichas soluciones están diseñadas para funcionar de manera conjunta.

En la etapa inicial de la adquisición de la vivienda el comprador puede acudir tanto a las instituciones privadas como gubernamentales con los siguientes escenarios:

- Tramitar el crédito solo con las instituciones gubernamentales.
El comprador debe cumplir con estabilidad y antigüedad laboral.

- Tramitar el crédito solo con la banca privada.
Debe contar con los recursos y bienes suficientes que respalden la deuda.

- Tramitar el crédito con la combinación de ambas instituciones mediante un cofinanciamiento, con el objeto de aumentar el monto del crédito o complementar el importe prestado por el instituto gubernamental.
Donde el comprador debe cumplir con los requisitos marcados en los dos puntos anteriores.

Como se ha expuesto anteriormente la estructura institucional a la que se enfrenta el comprador burocráticamente es variada, como es el caso de FOVISSSTE y el ISSFAM que operan conjuntamente con las SOFOLES y SOFOMES que son los que realmente otorgan el crédito utilizando a esta institución como intermediario y captadora de mercado crediticio, siendo su única función la de transferir los recursos de las aportaciones patronales es estos entes privados.

Al final del día, estos mecanismos también se ven influenciados de manera directa por el sector gubernamental que establece las normas de actuación mediante leyes y reglamentos coordinados por instituciones como la CNBV, la SHCP y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).

Sin embargo, como lo vimos anteriormente el sector internacional es quien dicta las pautas a seguir por las instituciones a nivel federal, derecho que se atribuyen desde que otorgan fondos

para la realización de diversos proyectos encaminados a programas sociales, es decir, como el Estado requiere recursos para cumplir con su obligación de dotar de los servicios que garanticen el bien común y no cuenta con los recursos suficientes para operarlos recurren al financiamiento de instituciones internacionales y estas realizan recomendaciones que en el fondo tienen como objetivo influir en la política económica.

Por otra parte, en el caso de los sectores no gubernamental y el académico, no tienen una presencia relevante en determinación de las líneas de actuación, pese a que estos dos sectores pueden aportar ideas para el ajuste de los mecanismos de financiamiento y que estos puedan atender a otros sectores no incluidos en el mercado formal, operan de manera independiente, sin fines de lucro y se valen de la participación social para la construcción de vivienda, dejándolos fuera del sistema financiero convencional.

A fin de cuentas, la estructura de los mecanismos de financiamiento¹² puesta en acción solo está en función de aquellos individuos que sean económicamente solventes, teniendo que enfrentar por sí solos todo el cumulo de requisitos y compromisos económicos dictados.

3.2. El ingreso como factor determinante en el acceso a la vivienda

Como le hemos venido desglosando el acceso a la vivienda en México, sobre todo en los sexenios panistas, está condicionado prácticamente en su totalidad al nivel de ingreso que ostente aquel que quiera adquirirla, puesto que el mecanismo de financiamiento que se ha instrumentado

¹² El financiamiento se define como “el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. En: <http://www.anterior.banxico.org.mx>. Revisado el 8 de junio de 2019.

Y sí, consideramos que un mecanismo se define como una “sucesión de fases”. En: <https://dle.rae.es>. Revisado el 8 de junio de 2019.

Podemos definir al mecanismo de financiamiento como la manera o el proceso mediante el cual se puede obtener los recursos que le hacen falta a un individuo para complementar los recursos propios y poder llevar a cabo alguna actividad económica, como por ejemplo la compra de un inmueble.

y privilegiado es el otorgado por el sector privado, que tiene como objetivo generar ganancias y no resolver una necesidad tan básica como lo es un inmueble habitacional para cualquier individuo.

Siguiendo con la incongruencia entre el discurso político y la realidad de la población retomaremos nuevamente los datos oficiales que se consideraron en cada plan de vivienda, donde a pesar que se minimiza la problemática de la desigualdad del ingreso en la población, se sigue reconociendo como un punto para justificar sus acciones.

En los datos generales del Programa Nacional de Vivienda en el año 2000 del total de la población ocupada, el 8.4% no recibían ingresos y un 60.2% tenían ingresos menores a 3 s.m., con estas cifras el gobierno reconoció que prácticamente el 70% de la población ocupada no contaba con el suficiente poder adquisitivo para acceder a una vivienda por sus propios medios o a través de un crédito bancario, siendo este el sector con mayor demanda.

En el caso de hogares al año 2000 se estimaba que el 40.9% tenían ingresos inferiores a 3 s.m. y se reconoce que de la demanda estimada se debería dirigir al 63.3% a los hogares de menos de 3 s.m. y aún con esta cifra no se alcanza a cubrir la demanda real.

Asimismo, en la información proporcionada por el EAVM¹³ 2006 nos dice que el resultado del primer semestre de ese año reflejaba que los créditos otorgados para sectores con ingresos menores a 4 veces el s.m. representaron menos del 50% de la totalidad de financiamientos y que fueron otorgados principalmente por entidades gubernamentales.

Lo cual demuestra que la exclusión social es un concepto que oficialmente las instituciones fomentan y recrudecen sin reconocer.

¹³ EAVM (Estado Actual de la Vivienda en México): es una publicación hecha por el Centro de Investigación y Documentación de la Casa (CIDOC) que recopilaba de manera anual desde 2004 hasta 2017 todo lo relativo al sector vivienda, con el apoyo de SHF y la participación de CONAVI, SEDATU, INFONAVIT, FOVISSSTE, FONHAPO y la colaboración de otras instituciones relacionadas. La información de estas publicaciones recoge los datos del sector en el periodo de estudio de este trabajo (2000-2012). En: <http://www.cidoc.org/>. Revisado el 9 de junio de 2019.

Siendo una de las deficiencias gubernamentales el que solo se enfoca en administrar problemas y no en solucionarlos, esta es una característica del cambio de un Estado benefactor a un Estado neoliberal en donde este último subestima la necesidad de la creación de mecanismos de financiamiento para el sector de la población con ingresos menores.

Como se explicó en el capítulo anterior para poder acceder al mercado formal de vivienda el nivel ingreso es un requisito indispensable para su adquisición, por lo que hay que entender cómo encaja el producto ofertado en el mercado formal con los niveles de ingreso de la población.

Primero se describirá como se clasifica la vivienda por su valor de venta en el mercado, de acuerdo al informe de Dinámica de Mercado Inmobiliaria Habitacional (DIME)¹⁴ publicado por SOFTEC¹⁵, institución de carácter privado que mide y monitorea la oferta de mercado inmobiliario a nivel nacional, dicha institución funciona como un termómetro de la actividad de los promotores privados de vivienda.

De acuerdo a su criterio la vivienda se clasifica por rango de precio como sigue:

- Vivienda mínima con valor hasta 154 mil pesos, se cataloga así a la vivienda que no cuenta con escritura en su mayoría de autoconstrucción y puede que no cuente con todos los servicios básicos.
- Vivienda social con valor entre 154 mil hasta 410 mil pesos.
- Vivienda económica con valor entre 410 mil hasta 770 mil pesos.
- Vivienda media con valor entre 770 mil hasta 1 millón 926 mil pesos.
- Vivienda residencial con valor entre 1 millón 926 mil hasta 4 millones 289 mil pesos.

¹⁴ DIME (Dinámica de Mercado Inmobiliario): Es un muestreo estructurado y periódico de la vivienda nueva construida por desarrolladores formales, que se realiza de manera trimestral en las 40 ciudades más importantes de México, se realiza mediante encuestas a desarrolladores, visitas a proyectos inmobiliarios, revisión de los principales medios publicitarios, consulta con las autoridades municipales y análisis de la información censal del INEGI. En: <https://www.softec.com.mx>. Revisado el 9 de junio de 2019.

¹⁵ SOFTEC es una empresa especializada en la consultoría e investigación inmobiliaria en México, que crea herramientas de información sobre el sector inmobiliario y publica el DIME. En: <https://www.softec.com.mx>. Revisado el 9 de junio de 2019.

- Vivienda residencial Plus con un valor mayor a 4 millones 289 mil pesos.

Las principales diferencias en el valor se dan por el incremento de la superficie habitable, el número de habitaciones y baños, a excepción de la vivienda mínima las demás clasificaciones entran dentro del mercado formal, solo que la vivienda social es la que depende mayormente de los subsidios otorgados por el gobierno de lo contrario no sería viable su adquisición.

Esta clasificación es acorde al producto construido por los promotores privados y se va ajustando de acuerdo a factores como la inflación, costo de materiales de construcción, entre otros, además de la oferta y demanda.

Además de instituciones como SOFTEC, el sector privado se vale de otras entidades para monitorear las actividades del sector, organizaciones que realizan estudios con el objetivo de monitorear el comportamiento económico de la población para brindarles los datos con los que pueden definir quiénes son su mercado objetivo, siendo la Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública (AMAI)¹⁶ quien estandarizó la clasificación de la población por su nivel de ingreso, SOFTEC retoma su clasificación y la acopla con la oferta de vivienda clasificando el tipo de vivienda que puede adquirir un individuo de acuerdo a su nivel de ingreso, arrojando lo siguiente:

- Nivel socioeconómico A/B, que gana más de 65 veces salario mínimo diario (s.m.) y puede adquirir vivienda residencial plus.
- Nivel socioeconómico C+, que gana de 26 a 65 s.m. y puede adquirir vivienda residencial.
- Nivel socioeconómico C, que gana de 16 a 26 s.m. y puede adquirir vivienda media.
- Nivel socioeconómico C-, que gana de 8 a 16 s.m. y puede adquirir vivienda económica.

¹⁶ AMAI (Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública) es una agrupación de organizaciones que realiza investigaciones de mercado, opinión y comunicación, además de generar datos y transformarlos para la toma de decisiones de negocio.

- Nivel socioeconómico D+, que gana de 5.5 a 8s.m. y puede adquirir vivienda social.
- Nivel socioeconómico D/E, que gana menos de 5.5s.m. y puede adquirir vivienda social/mínima.

Los datos que en conjunto arrojan SOFTEC y AMAI, generan una clasificación muy definida que pone en evidencia como el sector privado solo está enfocado a favorecer a aquellos grupos de la población que cuenten con el nivel de ingreso necesario para adquirir la vivienda del mercado que ellos dirigen y manipulan a conveniencia.

Vale la pena contrastar dicha información con la clasificación que re conceptualiza Coulomb (2010), donde clasifica las formas de producción de la vivienda de acuerdo a los estratos socioeconómicos de los hogares, como se puede apreciar en la figura 3.1. Correspondencia entre las formas de producción de vivienda y los estratos socioeconómicos de los hogares mexicanos.

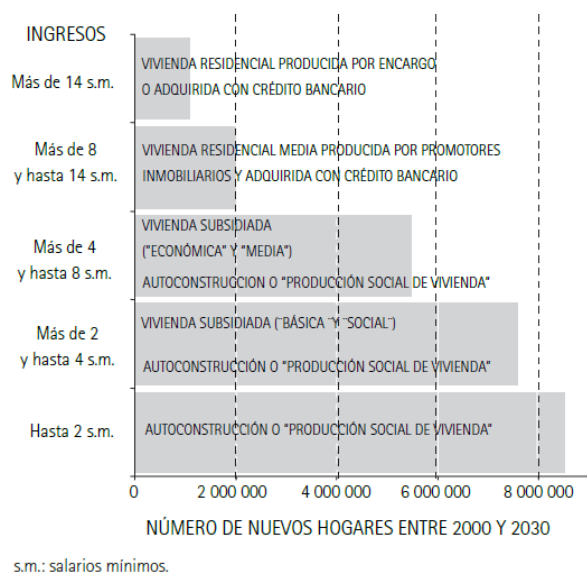


Figura 3.1. Correspondencia entre las formas de producción de vivienda y los estratos socioeconómicos de los hogares mexicanos.

Fuente: Coulomb (2010) Re conceptualización a partir de Connolly, 2006 a: 98.

Ambas posturas nos brindan dos puntos de vista no tan distantes, bajo la perspectiva de mercado, solo aquellos que perciban más de 5.5 salarios mínimos al día o se acerquen a este ingreso serán capaces de acceder a la oferta del mercado formal; en cambio, interpretando la perspectiva de Coulomb (2010) nos dice que aquellos con ingresos superiores a 4 salarios mínimos son los que pueden acceder a dicha oferta. Solo que quienes adquieren la vivienda cataloga como social y económica, tiene que recurrir principalmente a los créditos otorgados por algún Organismo Nacionales de Vivienda (ONAVI) y a los subsidios, en estos casos la intervención de la banca privada es menor y va ligada con el crédito del ONAVI.

Además de entender como empata el mercado con las formas de producción de vivienda, hay que entender la perspectiva de las instituciones gubernamentales como lo describe Correa (2014) donde según las estimaciones oficiales de CONAVI al 2011, sobre población con necesidades de vivienda asociadas a sus condiciones de afiliación a seguridad social, acceso a crédito y capacidad de pago se pueden clasificar en cuatro grupos:

- 1) Se estima que entre 40 a 50% de la población no tiene capacidad de pago ni tampoco acceso a seguridad social, por ende, no es sujeto del crédito tradicional.
- 2) De 10 al 20% de la población lo constituyen las familias no derechohabientes con capacidad de pago, que quedan fuera de la oferta crediticia por no contar con una fuente formal de ingreso.
- 3) El 30% pertenece a las familias beneficiarias de sistemas de seguridad social y que tienen capacidad de pago, apoyadas primordialmente por algún ONAVI.
- 4) Y solo el 10% de la población, tiene capacidad de pago y obtiene financiamiento comercial con afiliación institucional o sin ella.

En resumen, y según datos oficiales del EAVM del año 2011 poco más del 70% de la población queda excluida del mercado crediticio por no contar con los requisitos marcados por las instituciones tanto privadas como gubernamentales para acceder a este financiamiento.

Aunque lo más preocupante es que de ese porcentaje entre el 40 y 50% de la población definitivamente no cuentan con el ingreso económico suficiente para adquirir una vivienda por lo que sus soluciones tienen que ser diferentes a las dictadas por el mercado.

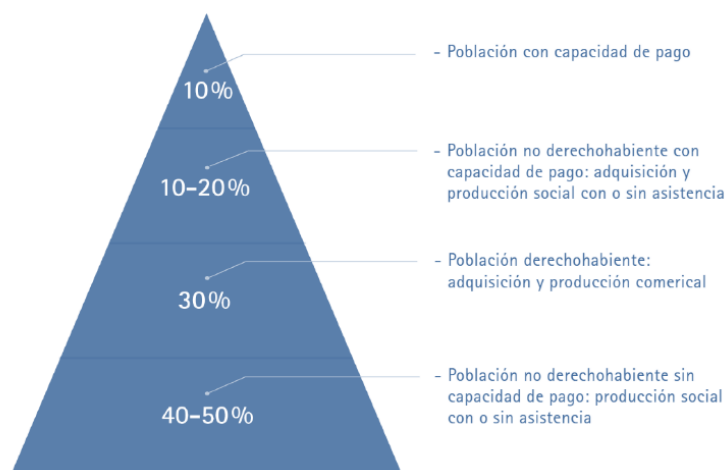


Figura 3.2. Tipo de producción de vivienda, acceso a crédito y capacidad de pago

Fuente: Correa (2014) con datos del SHF. Estado actual de la vivienda en México 2011

De acuerdo a los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) levantados en el periodo que comprende entre los años 2000 al 2012 podemos apreciar en la Figura 3.3., que aproximadamente el 40% de los hogares que conformaron la población percibieron ingresos por debajo de los 4 s.m., y cruzando esta información con la clasificación del AMAI por nivel socioeconómico se puede asegurar que los hogares con ese rango de ingreso no cubrían el nivel de ingreso necesario para acceder a una vivienda, solo tuvieron dos formas de acceder, la primera es por la producción social y la segunda por la vivienda social producida por los promotores inmobiliarios condicionada a contar con el financiamiento y subsidio de algún ONAVI; y solo aproximadamente el 30% ostentaba ingresos por encima de 8 s.m. Estos datos demuestran la gran brecha en el ingreso económico entre la población y evidencia la necesidad de tomar acciones encaminadas a mejorar el nivel de ingreso familiar.

ALCANCES DE LOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN MÉXICO.
2000-2012

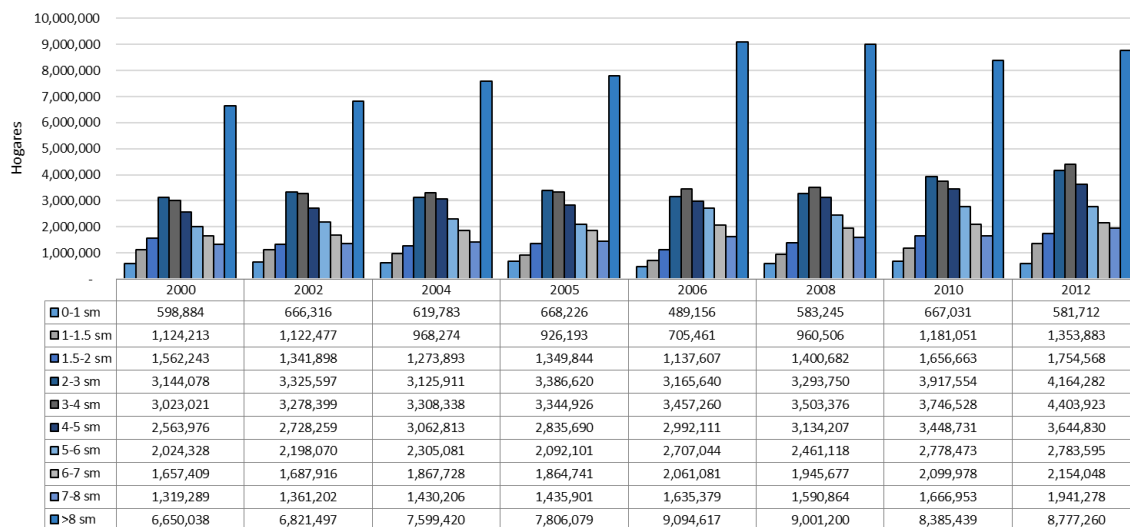


Figura 3.3. Histórico de número de hogares segmentados según múltiplos de s.m. (2000-2012)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000,2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012.¹⁷

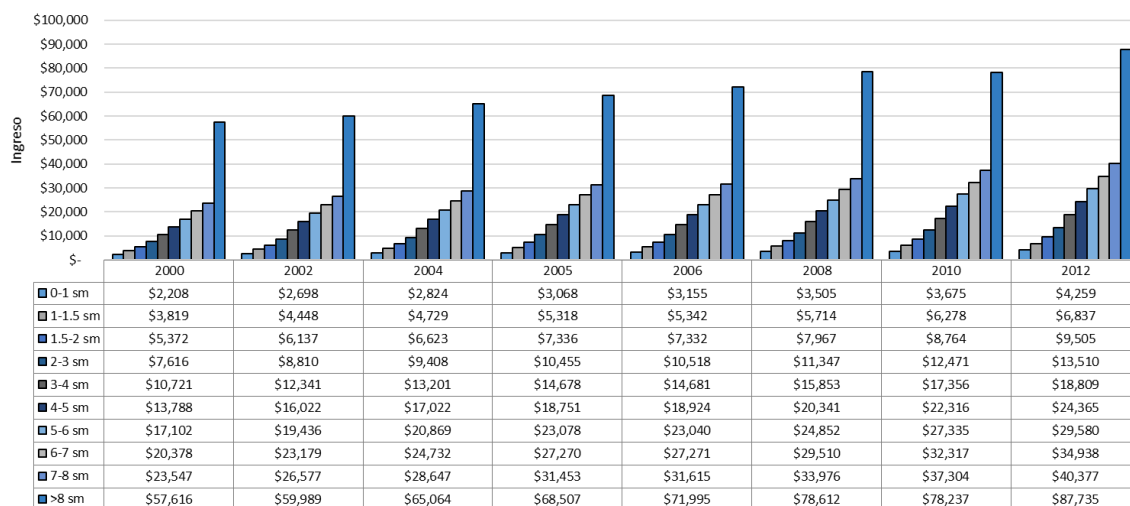


Figura 3.4. Histórico del ingreso total trimestral promedio por hogar según múltiplos de s.m. (2000-2012)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000,2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012.¹⁸

¹⁷ La ENIGH es una encuesta que se realiza cada 2 años por el INEGI y recaba datos estadísticos del comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares en cuanto a su monto, procedencia y distribución; recopila información sobre las características ocupacionales y sociodemográficas de los integrantes del hogar; y las características de la vivienda y el equipamiento del hogar. En: <https://www.inegi.org.mx/>. Revisado el 8 de junio de 2019.

¹⁸ Op. Cit.

Hablando puramente del ingreso por hogar, en la Figura 3.4, se puede apreciar que el comportamiento tuvo una tendencia al alza en todos los segmentos, ya que el salario se ajusta anualmente, y no necesariamente significa que las condiciones de vida de la población mejoraron, lo que es importante destacar es que en el año 2000 el ingreso de los hogares con ingresos inferiores a los 4 s.m. era entre 2 mil y 10 mil pesos trimestrales, y para el 2012 el rango fue entre 4 mil y 19 mil pesos trimestrales.

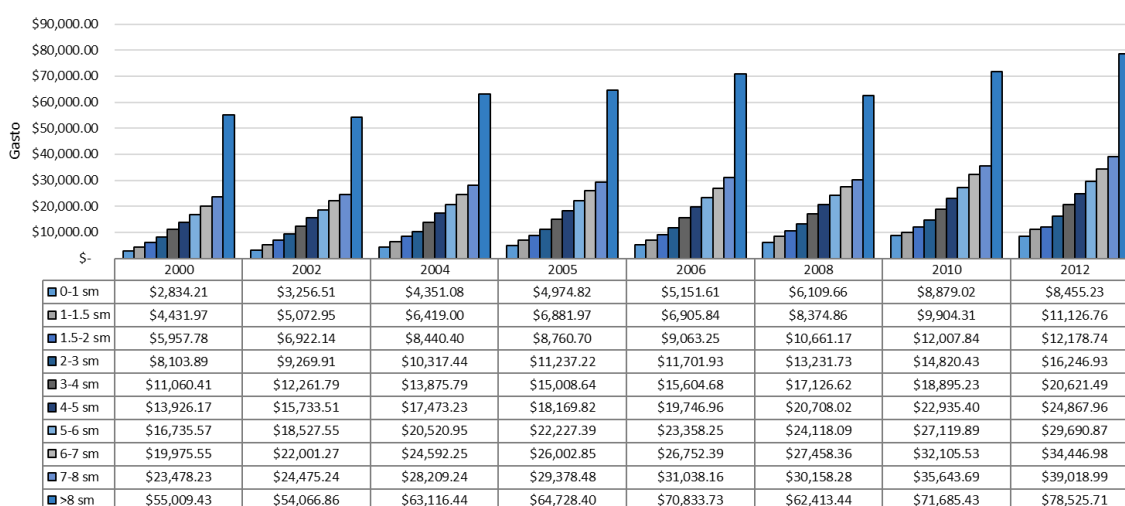


Figura 3.5. Histórico del gasto total trimestral promedio por hogar según múltiplos de s.m. (2000 - 2012)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000,2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012.¹⁹

Ahora bien, si consideramos los egresos, según la Figura 3.5., las cifras nos son muy diferentes a los ingresos, los gastos en algunos casos se vuelven superiores a los ingresos.

Al momento en que se hace una simple resta entre el ingreso y el gasto total, como se puede ver en la Figura 3.6., el resultado en cifras simples y generales arroja que históricamente los hogares que tienen ingresos de hasta 5 s.m. tienen un gasto superior a su ingreso, es decir, tienen una tendencia a vivir endeudados y con la nula posibilidad de generar un excedente monetario que

¹⁹ Op. Cit.

pueda ser destinado al ahorro, que como se ha visto es indispensable para afrontar los gastos iniciales para la adquisición de una vivienda y si los miembros de estos hogares no cuentan con el respaldo de un ONAVI quedarán imposibilitados para reunir el capital mínimo necesario.

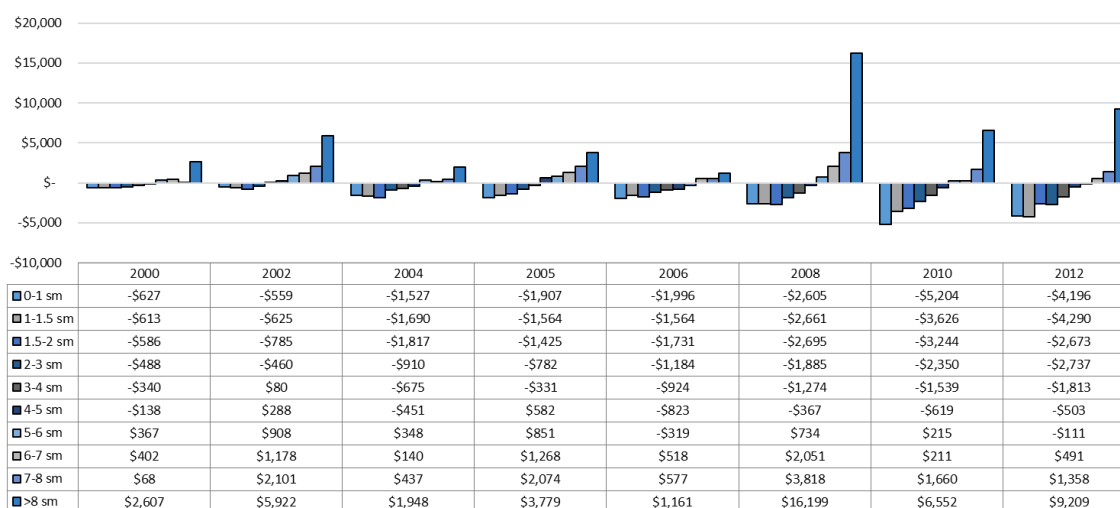


Figura 3.6. Histórico de ingreso vs gasto total trimestral promedio por hogar según múltiplos de s.m.(2000-2012)

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000,2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012.²⁰

Ahora bien, si analizamos la distribución del ingreso en los hogares, tal y como se muestra en la Figura 3.7., la composición del gasto históricamente ha contado con tres rubros que representan los gastos básicos e indispensables que todos los hogares tienen que cubrir como la alimentación, transporte público o privado y educación, estos han representado entre el 39% y 45%, siendo gastos necesarios en casi el 100% de los hogares. El resto del gasto se distribuyó en otros rubros que no son recurrentes y de los que se puede prescindir de acuerdo a la administración del ingreso, como se muestra en la Figura 3.8., como es el caso de los gastos asociados al cuidado de la salud o el pago del alquiler de una vivienda; lo que hace difícil que la mayoría de los hogares con ingresos por debajo de los 4 s.m. cumplan con la condición de contar con el 30% del ingreso familiar libre para estar en condiciones de endeudarse.

²⁰ Op. Cit.

Rubro de Gasto	Años							
	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012
Alimentos y bebidas	19%	21%	20%	19%	19%	22%	22%	23%
Transporte, adquisición, mantenimiento y accesorios para vehículos y comunicaciones	12%	13%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
Servicios y artículos de educación y esparcimiento, paquetes turísticos y para fiestas, hospedaje y alojamiento	11%	10%	10%	7%	10%	9%	9%	9%
Total	42%	45%	43%	39%	41%	43%	44%	44%

Figura 3.7. Porcentaje del gasto promedio trimestral por hogares de los rubros más representativos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000,2002, 2004, 2005, 2006, 2008, 2010, 2012.²¹

Rubro de Gasto
Vestido y calzado
Vivienda, servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles
Artículos y servicios para la limpieza, cuidados de la casa, enseres domésticos y muebles, cristalería, utensilios domésticos y blancos
Cuidados de la salud
Cuidados personales, accesorios y efectos personales y otros gastos diversos
Tranferencias de gasto
Remuneraciones en especie
Tranferencias en especie
Estimación de alquiler de la vivienda
Cuota pagada por la vivienda propia *
Servicios y materiales para reparación, mantenimiento y/o ampliación de la vivienda
Depósito en cuenta de ahorros, tandas, cajas de ahorro, etc.
Préstamos a terceros
Pago por tarjeta de crédito al banco o casa comercial
Pago de deudas de los integrantes del hogar a la empresa donde trabajan y/o otras personas o instituciones
Pérdidas en los negocios del hogar
Otras erogaciones financieras y de capital
Erogaciones financieras y de capital no monetarias

Figura 3.8. Rubros de gasto en los hogares

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH

* El número de hogares que gasta en este rubro es mínimo

²¹ Op. Cit.

Todos estos datos reflejan que una gran parte de la población no cuenta con los ingresos suficientes para afrontar la obligación de pago que implica adquirir una vivienda propia mediante un crédito hipotecario, quedando excluidos del acceso a los mecanismos implementados por política de vivienda y el sector privado.

Al final y después del análisis histórico de estos datos estadísticos resulta evidente que el ingreso es una variable determinante en la adquisición de una vivienda y el financiamiento, siendo el crédito un elemento excluyente que dejó fuera a cerca del 40% de la población, dato que resulta congruente con lo expuesto por Correa (2014).

3.3. La exclusión social como resultado de los mecanismos de financiamiento

La forma en que operan los mecanismos de financiamiento para la adquisición de una vivienda teniendo como base el nivel del ingreso es determinante para definir quién puede acceder a estos, ahora, es necesario analizar las opciones diseñadas en el periodo de 2000 a 2012 pues la oferta crediticia ofertada en esos años tenía como población objetivo la del sector socioeconómico medio excluyendo a los sectores de bajos ingresos.

Los mecanismos de financiamiento implementados en los sexenios panistas tuvieron un alcance limitado y no funcional para el grueso de la población más vulnerable, tal y como lo explica Connolly (1997):

La política financiera²² habitacional ha tenido escaso impacto directo en las condiciones de vivienda de la población mayoritaria de bajos recursos, tanto por el número limitado de

²² La política financiera o política económica se define como el “conjunto de actuaciones de la autoridad monetaria, generalmente del banco central emisor de moneda, que intenta influir en variables macroeconómicas como los niveles de renta, producción y empleo a través del control de la masa monetaria y los tipos de interés. Los mecanismos más utilizados para establecer una política monetaria son las operaciones de compraventa de activos monetarios en el mercado abierto, la fijación de tipos de interés, los créditos a los bancos comerciales y el coeficiente de caja”. En: <http://www.expansion.com/diccionario-economico>. Revisado el 9 de junio de 2019.

viviendas financiadas en relación con su demanda efectiva, como por la estrechez de ésta; grandes segmentos de la población simplemente no reúnen los requisitos de ingreso y empleo para constituirse en sujetos de créditos de los programas (pp.53).

Tal y como se ha expuesto, los mecanismos implementados tuvieron como consecuencia el endeudamiento y no resolvieron de fondo la necesidad de vivienda de todos los sectores de la población, quedando evidencia de esto en los Programas Sectoriales de Vivienda y en las publicaciones especializadas del EAVM.

En el 2001 según datos del Programa Sectorial de Vivienda 2001-2012 los organismos públicos de vivienda eran el vehículo operativo para la atención de la demanda, a través del otorgamiento de créditos, siendo el INFONAVIT la institución que más créditos otorgaba para adquisición y mejoramiento de vivienda, en dicho documento se reconoció que a partir de 1995 la atención se desplazó hacia los trabajadores con ingresos superiores a 3 s.m. que de hecho en el año 2000 representaron el 63.1% de los créditos otorgados como se puede ver en la Figura 3.9.

Grupos de ingresos	No. Créditos	%
Hasta 2 s.m.	27,882	11.15%
Más de 2 hasta 3 s.m.	64,317	25.72%
Más de 3 hasta 4 s.m.	63,375	25.34%
Más de 4 s.m.	94,536	37.80%
Total	250,110	100.0%

Figura 3.9. Distribución de créditos según grupos de ingreso del INFONAVIT

Fuente: Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 con información del Informe de actividades del INFONAVIT.

Los créditos del INFONAVIT para población con ingresos menores a 4 s.m. representaron el 32.7% del total de créditos colocados por todos los organismos de financiamiento, estos estaban dirigidos a trabajadores del mercado formal. Además, podemos observar que los créditos

otorgados por FONHAPO representaron el 1.4 % del total, cubriendo a la población en condiciones de pobreza, como se muestra en la Figura 3.10.

Organismo	2000	%
INFONAVIT	250,110	52.7%
FONAVI	46,704	9.8%
FOVISSSTE	22,508	4.7%
FONHAPO	6,716	1.4%
OREVIS	109,848	23.1%
BANCA	996	0.2%
Otros 1/	38,152	8.0%
Autoconstrucción SEDESOL	-	0.0%
Total	475,034	

Figura 3.10. Créditos otorgados para adquisición y mejoramiento de vivienda
1/ Incluye: BANOBRAS, VivAh, CFE, PEMEX y FOVIMI-ISSFAM
Fuente: Programa Sectorial de Vivienda 2001-2006 con información de la Dirección General de Política y Fomento a la Vivienda SEDESOL.

Durante el periodo de 2001 a 2006 se otorgaron al cierre de junio del 2006, 3.7 millones de créditos para adquisición y mejora de vivienda de los que según el EAVM 2006, el INFONAVIT, SHF, FOVISSSTE y FONHAPO fueron los cuatro principales organismos que otorgaron dicho financiamiento representando el 46.7% del total otorgado en ese periodo, Figura 3.11. y Figura 3.12.

Año	Adquisición	Mejoramiento	Total
2001	326,757	135,170	461,927
2002	400,291	304,221	704,512
2003	500,721	234,447	735,168
2004	532,012	283,011	815,023
2005	561,550	116,793	678,343
jun-06	272,328	59,045	331,373
Total	2,593,659	1,132,687	3,726,346

Figura 3.11. Créditos otorgados en el periodo 2001-2006
Fuente: EAVM 2006 con datos de la CONAFOVI

<u>Organismo</u>	<u>No. De créditos</u>
INFONAVIT	350,000
SHF	435,000
FOVISSSTE	455,000
FONHAPO	501,000
	<hr/>
	1,741,000

Figura 3.12. Créditos otorgados por los principales organismos 2001-2006

Fuente: EAVM 2006 con datos de la CONAFOVI

Según el EAVM 2006 durante este periodo la participación de la banca privada comenzó a tener más participación llegando en 2005 a cubrir en 25% de las viviendas financiadas, en este sentido es importante destacar que se volvió prioritario dentro de la política de vivienda aumentar la participación de la banca privada. En el caso de la dotación de fondeo para los sectores de bajos ingresos se siguió solventando la demanda por medio de las opciones de la FONHAPO y cobró mayor presencia en este primer periodo el micro financiamiento por parte de algunas instituciones de la banca privada.

Lo cierto es que de este último las repercusiones negativas en los sectores de bajo ingresos son preocupantes tal como lo explica Almazán (2013):

Mención aparte, pero no menos importante en esta reflexión, es el hecho que en los últimos años también existe una sobre-oferta de micro financiamientos a través de intermediarios financieros que solo ven a la población en pobreza, como un mercado cautivo, dejando de lado por supuesto, el potencial del manejo de las finanzas populares para lograr la autonomía económica, social y política de la población. En estas condiciones estos mecanismos solo ofertan servicios financieros para el consumo ocasionando un sobreendeudamiento en la población y en este contexto se encuentra la oferta para la adquisición de vivienda. (pp.3,4).

Continuando con los financiamientos ofertados durante el segundo sexenio panista, encontramos que se registraron un total de 10 millones de créditos de acuerdo a la información de la Figura 3.13., se debe tomar en cuenta que algunas operaciones están ligadas y no necesariamente los créditos se pueden traducir en número de viviendas, de esos créditos el 29% fueron otorgados por el INFONAVIT, que sigue siendo el principal captador de derechohabientes con respaldo institucional.

Por otro lado, se puede observar que también cobraron fuerza los subsidios, que como ya se ha dicho su principal función es la de completar el importe necesario para la adquisición de una vivienda de los segmentos de la población que se encuentran en el límite inferior de ingresos que pueden dejarlos fuera del acceso a un crédito si no se valen de este tipo de mecanismo.

Organismo	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{5/}
INFONAVIT	458,701	494,073	447,481	475,072	501,292	578,396
FOVISSTE	71,240	90,140	100,082	91,050	75,163	64,284
SHF	61,965	128,380	45,761	40,180	26,666	70,187
FONHAPO CRÉDITOS	7					
FONHAPO SUBSIDIOS ^{2/}	186,357	222,036	180,929	149,197	149,873	120,657
CONAVI ÉSTA ES TU CASA	130,931	230,296	159,540	210,704	165,704	209,374
ENTIDADES FINANCIERAS ^{3/}	203,102	198,592	156,511	130,497	115,641	118,335
OTRAS ENTIDADES ^{4/}	156,297	646,014	572,725	642,055	559,674	632,704
TOTAL	1,268,600	2,009,531	1,663,029	1,738,755	1,594,013	1,795,209

1/ Una vivienda puede estar financiada por más de un organismo debido a la existencia de cofinanciamientos y los subsidios ligados a créditos. Por ello, el número de financiamientos no equivale necesariamente al número de viviendas.

2/ Incluye: FONHAPO "Vivienda Rural" y FONHAPO "Tu Casa" que a partir de 2013 recibe el nombre de "Vivienda Digna"

3/ Incluye: Banca, Sofoles y Banjercito.

4/ Incluye: ISSFAM PEFVM, INFONACOT, LyFC, CFE, PEMEX, PDZP,PET, Hábitat México y OREVIS.

5/ Cierre preliminar.

Figura 3.13. Programa anual de financiamiento para vivienda. Financiamientos ejercidos del 2007 a 2012

Fuente: EAVM 20013 con datos de la CONAVI

Ahora bien, en la Figura 3.14. se puede observar que la tendencia en el otorgamiento de créditos que se destinaron para la adquisición de vivienda mantuvo su tendencia al alza, sirviendo como indicador base para seguir priorizando y potenciando el mercado inmobiliario, atendiendo en menor medida otras opciones.

Destino del financiamiento	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{5/}
Adquisición de vivienda ^{2/}	920,965	961,981	849,474	844,734	780,058	753,460
Mejoramiento ^{3/}	330,335	1,027,156	796,582	884,188	805,040	1,033,510
Otras soluciones ^{4/}	17,300	20,394	16,973	9,833	8,915	8,239
TOTAL	1,268,600	2,009,531	1,663,029	1,738,755	1,594,013	1,795,209
	73%	48%	51%	49%	49%	42%

1/ Una vivienda puede estar financiada por más de un organismo debido a la existencia de cofinanciamientos y los subsidios ligados a créditos. Por ello, el número de financiamientos no equivale necesariamente al número de viviendas.
2/ Adquisición de vivienda incluye: vivienda nueva, usada, en arrendamiento, con disponibilidad de terreno, pie de casa, autoconstrucción y autoproducción.
3/ Mejoramiento incluye ampliación y rehabilitación.
4/ Otras soluciones incluye: Pago de pasivos, pago de enganche, liquidez, adquisición de suelo, urbanización para el uso habitacional, lotes con servicios e insumos para vivienda.
5/ Cierre preliminar.

Figura 3.14. Financiamientos para vivienda 2007-2012, por destino de financiamiento

Fuente: EAVM 2013 con datos de la CONAVI

Al continuar buscando formas de incorporar al mercado financiero a toda la población sin entender cuáles son los medios de los que se vale para generar sus ingresos, lo único que se provoca es el sobreendeudamiento, puesto que esta solución aunque sea la más aplicable contrario a lo que se piensa no es la más viable, dado que no es una opción que mejore el nivel de ingreso de las familias, solo funciona como un potenciador para cumplir con los requisitos de los mecanismos de financiamiento y representa un gasto adicional, una obligación de deuda que puede atentar contra el poco patrimonio del que disponga una familia, aumentando su nivel de deuda, evitando que genere recursos excedentes que le permitan ahorrar, recrudesciendo así sus condiciones de pobreza.

Los alcances de los mecanismos de financiamiento se vuelven limitados solo a un sector de la población, no ofrecen soluciones que ayuden a resolver las necesidades de vivienda, ni tienen impacto en el mejoramiento de su nivel de vida, por el contrario, las soluciones que ponen en marcha son excluyentes y desatienden a los sectores de la población que mayor atención requieren.

Todo esto es avalado desde las propuestas de gestión de los gobiernos, siendo así evidente que la prioridad no es el bien común, sino el bienestar de los sectores en el poder.

También hay que considerar que la generación en exceso de créditos tiene repercusiones en el espacio, pues influyen en un proceso de urbanización apresurado y no planeado como lo señala Albino (2015), la construcción de vivienda y el otorgamiento de créditos solo se concentraron en algunas regiones del país, donde existe mayor actividad económica, por ende, se generan más fuentes de empleo y el acceso al sistema financiero resulta más fácil.

Y como los temas económicos son los que definen el potencial del mercado hipotecario el resultado es la concentración de la oferta solo en los polos de desarrollo y la desatención de las zonas con menor acumulación de capital.

Por lo que a continuación revisaremos la oferta de vivienda registrada en el Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV)²³ durante los sexenios panistas donde se privilegió la construcción de vivienda nueva por parte de promotores privados, tomando como muestra los años 2006, 2007 y 2012²⁴.

²³ El SNIIV es “una herramienta informática pública que conjunta toda la información de la vivienda integrada de datos provistos por las principales instituciones públicas del sector”. En: <https://www.canadevi.com.mx>. Revisado el 14 de junio de 2019.

²⁴ Se considera como muestra esos años para conocer las condiciones al inicio y cierre de sexenio, no se dispone de la información del año 2000 por falta de datos en las fuentes oficiales.

En la figura 3.15. podemos apreciar que en el año 2006 a finales del sexenio foxista el total de viviendas ofertadas que se tenían registradas en el RUV (Registro Único de Vivienda)²⁵ fueron un total de 100 mil 946 unidades, de las cuales el 41.32% era de vivienda con un valor de hasta 158 veces s.m. que agrupa la oferta de vivienda de tipo social y económica.

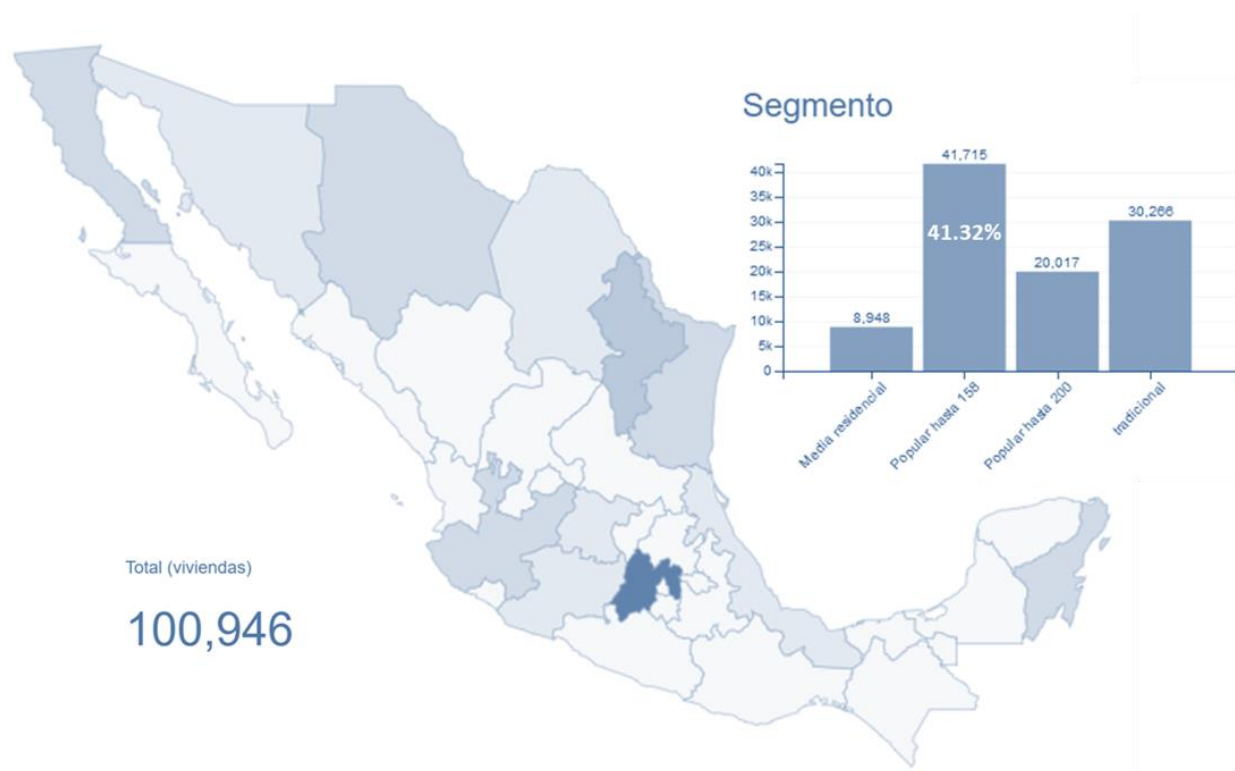


Figura 3.15. Mapa registro de oferta de vivienda por estado año 2006

Fuente: <http://sniiv.conavi.gob.mx:9000>

Siendo el estado de Chihuahua el que presentó mayor oferta de vivienda social y económica seguido del Estado de México, Tamaulipas, Jalisco, Nuevo León, Baja California y Coahuila con una producción por encima de las 2 mil 500 unidades, como se puede ver en la figura 3.16.

²⁵ El registro único de vivienda (RUV) integra la información de la oferta de vivienda de las empresas constructoras y sirve como fuente de información tanto para quien quiera adquirir una vivienda, como para todos los involucrados en el sector.

Año		2006			Total	
Estado	Segmento	Media residencial	Popular hasta 158	Popular hasta 200		tradicional
Aguascalientes		64	849	565	355	1,833
Baja California		902	2,694	157	3,119	6,872
Baja California Sur		45	11	371	1,123	1,550
Campeche		2	136	50	25	213
Chiapas		56	90	317	222	685
Chihuahua		431	4,445	572	772	6,220
Ciudad de México		269		40	250	559
Coahuila		67	2,567	644	472	3,750
Colima		194	752	435	313	1,694
Durango		31	384	114	97	626
Guanajuato		259	1,034	914	1,351	3,558
Guerrero		61	609	144	1,258	2,072
Hidalgo		382	1,153	201	363	2,099
Jalisco		1,281	3,574	565	922	6,342
Michoacán		244	1,870	735	136	2,985
Morelos		693	514	14	978	2,199
México		622	4,171	5,210	7,752	17,755
Nayarit		195	324	133	31	683
Nuevo León		331	2,900	2,720	3,274	9,225
Oaxaca		31	127	4	33	195
Puebla		16	997	633	875	2,521
Querétaro		303	136	379	587	1,405
Quintana Roo		524	1,516	1,377	2,095	5,512
San Luis Potosí		66	189	329	393	977
Sinaloa		300	623	784	489	2,196
Sonora		309	1,985	471	638	3,403
Tabasco		281	1,268	94	461	2,104
Tamaulipas		779	3,728	977	911	6,395
Tlaxcala			8	34	1	43
Veracruz		173	2,480	883	792	4,328
Yucatán		37	400	150	135	722
Zacatecas			181	1	43	225
Total		8,948	41,715	20,017	30,266	100,946

Figura 3.16. Registro de oferta de vivienda por estado año 2006

Fuente: <http://sniiiv.conavi.gob.mx:9000>²⁶

²⁶ Los rangos de valor de la vivienda de acuerdo al SHF son: a) Vivienda social hasta 118vsm, b) Vivienda económica 118 a 200 v.s.m. (veces salario mínimo), c) Vivienda popular tradicional 200 a 350 v.s.m., d) Vivienda media 350 a 750 v.s.m., e) Vivienda residencial 750 a 1,500 v.s.m., f) Vivienda residencial plus más de 1,500. En: <http://doc.shf.gob.mx/glosario/Paginas/default.aspx>. Revisado el 14 de junio de 2019.

Durante el primer año del segundo sexenio panista en 2007 podemos apreciar en la figura 3.17., que el total de viviendas ofertadas se incrementaron más del 600% con un total de 692 mil 557 unidades de las cuales el 42.29% correspondían a vivienda de tipo social y económica.

Dicho incremento resulta sorprendente y sirvió de base para justificar la meta tan ambiciosa en el otorgamiento de créditos que se plasmó en el Programa Nacional de Vivienda del sexenio de Felipe Calderón

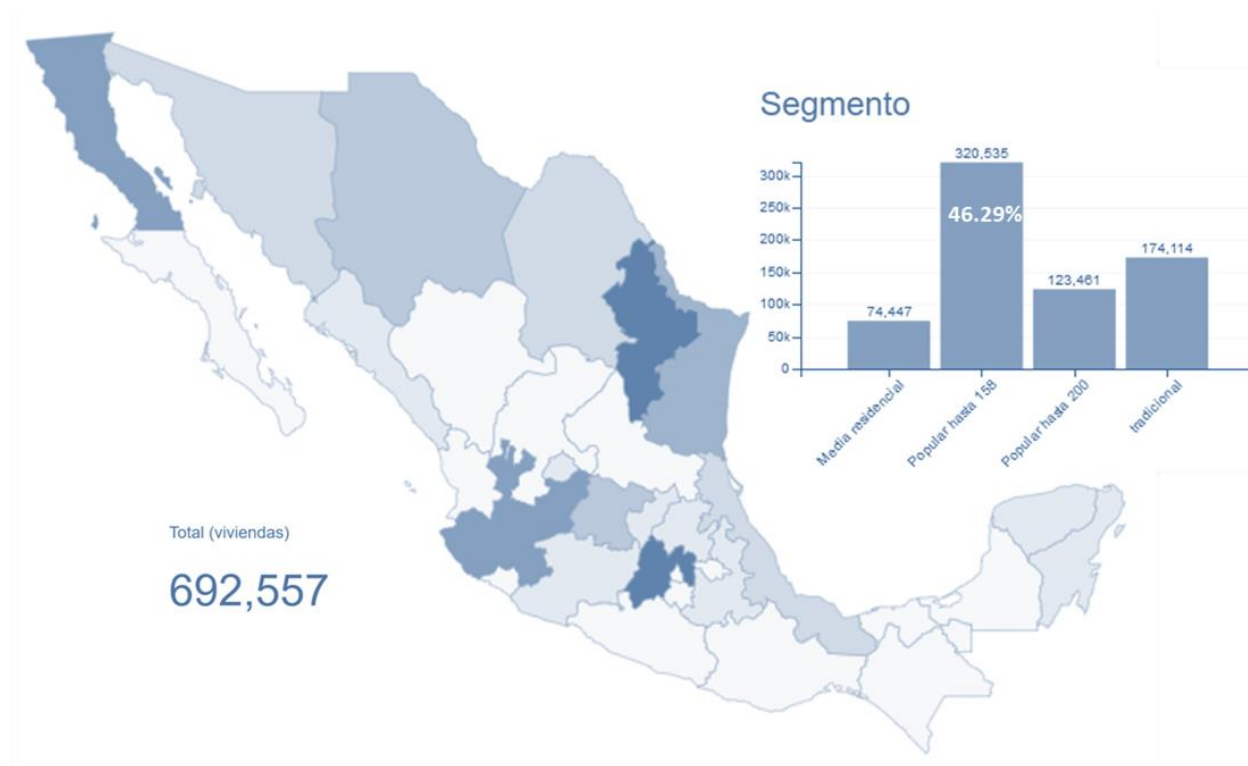


Figura 3.17. Mapa registro de oferta de vivienda por estado año 2007

Fuente: <http://sniiv.conavi.gob.mx:9000>

Encabezando la oferta estaba el estado de Nuevo León, seguido de Tamaulipas, Chihuahua, Jalisco y Baja California, como se puede ver en la figura 3.18.

Año		2007			Total	
Estado	Segmento	Media residencial	Popular hasta 158	Popular hasta 200		tradicional
Aguascalientes		2,148	6,176	1,988	2,427	12,739
Baja California		8,409	23,716	8,248	17,473	57,846
Baja California Sur		2,458	128	663	1,851	5,100
Campeche		244	723	596	414	1,977
Chiapas		1,066	3,242	643	943	5,894
Chihuahua		3,626	27,791	5,868	4,451	41,736
Ciudad de México		4,720	43	2	7,237	12,002
Coahuila		1,829	19,346	3,497	2,538	27,210
Colima		413	2,414	1,434	1,457	5,718
Durango		174	7,495	1,465	865	9,999
Guanajuato		3,834	15,717	7,615	7,096	34,262
Guerrero		1,267	2,066	1,387	3,768	8,488
Hidalgo		623	11,192	5,399	3,561	20,775
Jalisco		9,076	27,713	9,043	14,311	60,143
Michoacán		768	9,453	4,006	3,715	17,942
Morelos		1,846	794	879	4,062	7,581
México		6,457	13,011	21,465	34,728	75,661
Nayarit		1,294	3,706	1,209	1,348	7,557
Nuevo León		5,046	36,696	10,326	16,484	68,552
Oaxaca		238	1,421	749	1,729	4,137
Puebla		823	6,183	3,655	4,491	15,152
Querétaro		1,971	4,720	3,068	6,029	15,788
Quintana Roo		3,123	6,134	3,841	4,883	17,981
San Luis Potosí		1,180	3,643	2,035	2,750	9,608
Sinaloa		4,815	6,592	4,235	4,817	20,459
Sonora		1,437	14,904	4,928	3,019	24,288
Tabasco		622	1,692	665	1,468	4,447
Tamaulipas		2,250	36,004	5,900	6,409	50,563
Tlaxcala		56	1,444	518	468	2,486
Veracruz		1,984	17,158	5,467	5,160	29,769
Yucatán		544	7,773	1,537	2,725	12,579
Zacatecas		106	1,445	1,130	1,437	4,118
Total		74,447	320,535	123,461	174,114	692,557

Figura 3.18. Registro de oferta de vivienda por estado año 2006

Fuente: <http://sniiv.conavi.gob.mx:9000>²⁷

²⁷ Op. Cit.

En el último año de los gobiernos panistas en el 2012, la oferta de vivienda se redujo casi a la mitad debido a que en el transcurso de los años 2007 y 2008 las condiciones económicas no fueron muy alentadoras y se redujo la inversión, aun así, se ofertaron un total de 341 mil 277 unidades y la vivienda económica y social representó el 44.55% de la oferta total del parque habitacional.

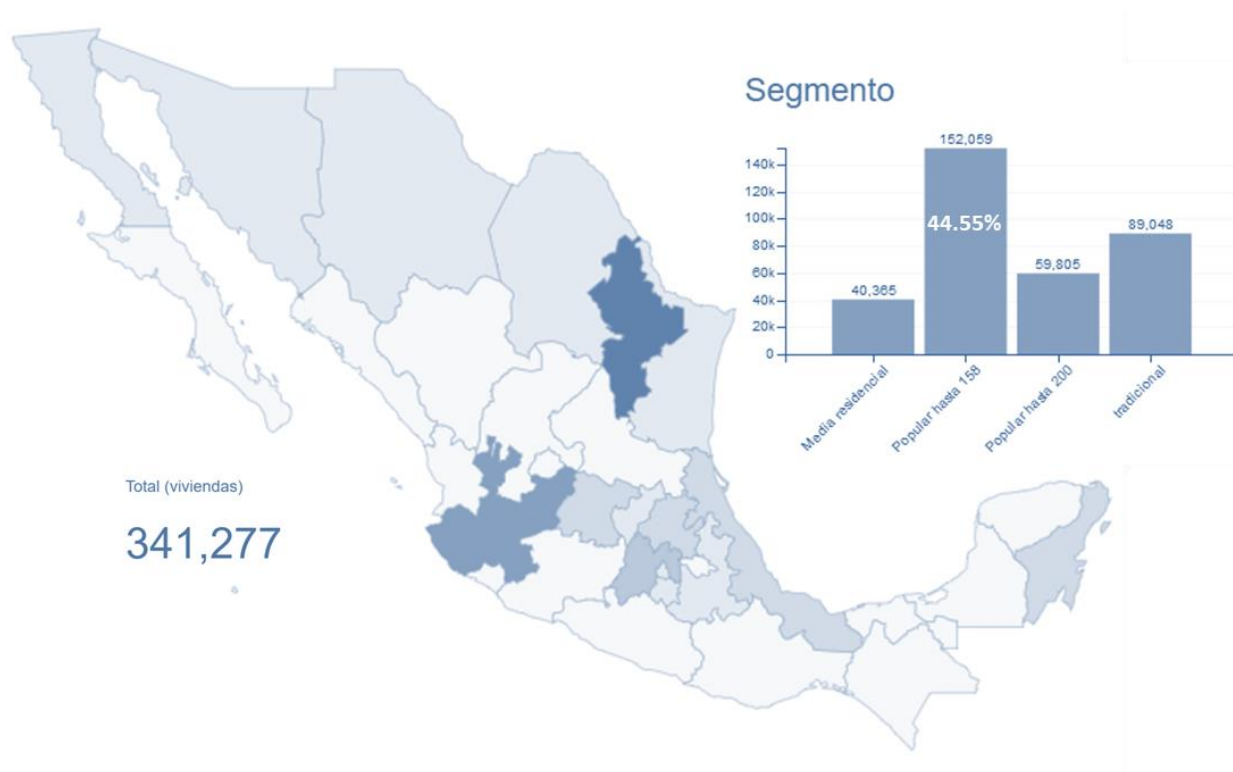


Figura 3.19. Mapa registro de oferta de vivienda por estado año 2007

Fuente: <http://sniiv.conavi.gob.mx:9000>

En este cierre de sexenio con la contracción en la oferta solo dos estados Nuevo León y Jalisco registraron arriba de 20 mil unidades y Quintana Roo y Veracruz registraron entre 9 mil y 12 mil unidades correspondiente a la producción de vivienda económica y social, como se aprecia en la figura 3.20.

Año	2012				Total	
	Segmento	Media residencial	Popular hasta 158	Popular hasta 200		tradicional
Estado						
Aguascalientes		738	2,993	610	1,756	6,097
Baja California		1,273	4,318	1,985	1,677	9,253
Baja California Sur		179	560	1,436	2,037	4,212
Campeche		522	248	121	489	1,380
Chiapas		174	2,006	549	355	3,084
Chihuahua		1,254	6,690	1,163	1,076	10,183
Ciudad de México		5,900	11	192	1,872	7,975
Coahuila		917	6,268	1,524	2,195	10,904
Colima		292	1,753	719	1,239	4,003
Durango		183	2,027	1,293	1,242	4,745
Guanajuato		2,018	7,524	3,362	4,627	17,531
Guerrero		649	423	381	2,601	4,054
Hidalgo		1,199	5,733	2,489	4,951	14,372
Jalisco		3,676	22,858	7,772	6,942	41,248
Michoacán de		694	3,558	1,216	1,443	6,911
Morelos		1,446	766	1,837	3,604	7,653
México		4,331	3,222	6,512	11,890	25,955
Nayarit		132	962	1,373	746	3,213
Nuevo León		3,774	25,235	9,189	9,946	48,144
Oaxaca		171	3,039	664	288	4,162
Puebla		811	5,489	937	3,921	11,158
Querétaro		2,191	2,379	2,896	5,402	12,868
Quintana Roo		2,159	11,212	2,157	3,639	19,167
San Luis Potosí		935	1,321	1,007	1,929	5,192
Sinaloa		1,115	2,600	890	2,776	7,381
Sonora		508	6,393	1,803	2,020	10,724
Tabasco		293	1,230	599	830	2,952
Tamaulipas		524	7,656	1,472	1,317	10,969
Tlaxcala		70	387	218	149	824
Veracruz		887	9,257	1,964	3,438	15,546
Yucatán		1,155	3,066	848	2,002	7,071
Zacatecas		195	875	627	649	2,346
Total		40,365	152,059	59,805	89,048	341,277

Figura 3.20. Registro de oferta de vivienda por estado año 2012

Fuente: <http://sniiv.conavi.gob.mx:9000>²⁸

²⁸ Op. Cit.

Cabe destacar que poco más de 40% de la oferta registrada y producida fue dirigida en su mayoría al segmento de la población con ingresos diarios de poco menos de 5.5 s.m. y parte de la población que genera entre 8 y 16 s.m., que es el sector de la población que la AMI define que puede adquirir la vivienda social y económica, lo que nos permite darnos cuenta de que los sectores de menores ingresos fueron excluidos de la oferta del mercado durante esos años.

Además, resulta evidente que la concentración de la producción de vivienda se dio en los estados donde se ubicaron los principales polos de desarrollo económico del país, así como, en los estados con las principales zonas fronterizas de esa época que eran Baja California y Tamaulipas.

En contra tenemos que estados ubicados en el sureste del país como Oaxaca y Chiapas, no presentaron el mismo dinamismo y no tuvieron una participación importante en el mercado, justamente por no ubicarse en zonas económicamente atractivas a la inversión, provocando una desigualdad de índole económica y de organización espacial.

Conclusiones

La vivienda siempre representará una solución espacial para satisfacer las necesidades más básicas de todo ser humano, su presencia en la vida cotidiana del individuo y su familia la convierte en un elemento que cambia y se ajusta conforme a la evolución de la sociedad en la que se desenvuelven sus ocupantes, se vuelve un elemento dinámico, cambiante y de suma importancia para su desarrollo.

Este bien resulta tan importante en la vida cotidiana, que además de consolidarse como un elemento satisfactor de las necesidades más básicas, se debe apreciar más como un derecho de carácter humano pues todos deben contar con los medios idóneos que le permitan su adquisición.

Solo que uno de los grandes problemas que encontramos al analizar este bien como una necesidad y derecho, es que su importancia aumenta su nivel de deseabilidad, convirtiéndolo en un objeto tan deseado que todo mundo busca obtenerlo para sí, transformándolo en un bien de consumo que entra en el juego de la oferta y la demanda, donde se le asigna un valor que estará en función de variantes de carácter económico y que su acceso se termina condicionando a la capacidad de ingreso que ostente un individuo o familia para adquirirlo, tal y como se puede apreciar a lo largo de este trabajo.

Lo que sucede en esa transformación es que la vivienda pierde su característica principal como un bien destinado a garantizar el bienestar de la población en general y se convierte en una mercancía cuyo objeto principal es el de generar ganancias para aquellos que se encarguen de su producción, de seguir tratándola exclusivamente como una mercancía no se resolverá la necesidad real y el acceso a esta continuará siendo un problema social.

Si consideramos que en el Programa Nacional de Vivienda del sexenio de Fox se estimó una necesidad de vivienda de poco más de 731 mil unidades anuales y este número se tradujo en

una meta de otorgar 750 mil créditos para la adquisición de vivienda y en el caso del programa del sexenio de Calderón se estimó una demanda anual de 560 mil unidades por año, equivalentes a una meta de 6 millones de créditos; en una primera aproximación, estos datos nos dejan ver que la postura del Estado fue la de privilegiar la adquisición por medio del financiamiento, sin ofrecer otras alternativas, este dato se confirma pues durante el periodo de 2000 a 2006 se otorgaron poco más de 2.5 millones de créditos y durante el periodo de 2006 a 2012 se otorgaron poco más de 5.1 millones de créditos, lo que represento un total de 7.6 millones en ambas administraciones.

Estos créditos no se pueden traducir en unidades, pues muchos de ellos operan de manera conjunta para incrementar el monto del financiamiento mediante la mezcla de subsidios y cofinanciamientos entre OREVI's y banca privada, siendo complicado estimar realmente el nivel de atención y de qué manera impacta en la disminución del rezago de vivienda, lo que sí es evidente es que en este periodo la tendencia fue al alza en la generación de crédito y la población acepto o simplemente se vio obligada a utilizar este mecanismo para solucionar su necesidad de vivienda, lo que se puede mal interpretar como el éxito de la política y presumiblemente como la solución más viable para dotar de vivienda a toda la población.

Lo que no hay que perder de vista es que, entre todos los requisitos establecidos y necesarios para poder acceder a un crédito el más importante está ligado al ingreso y a la estabilidad laboral, que al parecer y bajo los criterios de quienes otorgan el financiamiento solo se puede obtener al formar parte del mercado formal de empleo.

Independientemente de la fuente del ingreso económico de la población, lo que se debe entender es cuál es la relación que existe entre la generación de ingreso de la población y como se estructura su gasto, esta relación es la que determina la solvencia del individuo y por ende su capacidad de pago, pues entre menos sea el gasto se cuenta con mayor liquidez y capacidad de afrontar otro tipo de obligaciones además de las meramente necesarias para el día a día.

En el periodo de estudio y según los datos de la ENIGH obtenemos que aproximadamente el 40% de los hogares en México percibían ingresos por debajo de los 4 s.m. que queda fuera de la oferta del mercado formal de vivienda nueva y según las clasificaciones impuestas por el mercado, quienes perciban menores ingresos pertenecen a un nivel socioeconómico que solo le permitiría adquirir una vivienda mínima, que en muchos casos no necesariamente es producida por los promotores privados.

Lo que realmente resulta preocupante es que el gasto en este segmento de la población llega a ser superior al nivel de ingreso, es decir, viven al día y potencialmente endeudados para solventar los gastos diarios que no siempre van de la mano ni les garantizan un nivel de bienestar adecuado.

Y volviendo a que el nivel de ingreso es determinante para acceder a un crédito tenemos que casi el 40% la población total del país no cumplía con las características económicas necesarias para pagar un crédito hipotecario que le permitiera adquirir una vivienda.

Quedando en evidencia que el crédito como solución no es capaz de atender al grueso de la población y se evidencia que las decisiones tomadas generan un fuerte proceso de exclusión que representa un gran problema a nivel social, al final las políticas enfocadas al financiamiento orquestadas por el Estado están diseñadas para aquellos que tengan el ingreso necesario y una fuente regular de ingresos.

El papel que jugó el Estado en este periodo y las acciones que implementó estaban encaminadas a favorecer la operación de los mecanismos de financiamiento y la inclusión al sistema financiero de toda su población, se valió de una necesidad y de su obligación para justificar acciones que estuvieran en función de los requerimientos que solicitaron entes internacionales encargados de regular los temas económicos a nivel mundial.

Y como se ha expuesto, el Estado es el encargado de ofrecer los medios para el bienestar de toda su población, pero en este caso, contrario a lo que debe ser su función real durante los sexenios panistas se consolidó la conversión de sus instituciones en meros intermediarios financieros valiéndose del poder legislativo para su instrumentación y relego su obligación al sector privado, siendo estos actores los que de manera conjunta determinaron el modo de resolver el acceso a la vivienda pero no con una perspectiva social, sino con una perspectiva de negocio y de generación de riqueza.

El tema es que la distribución de la riqueza generada por estos mecanismos no se distribuyó en toda la población, lo que se confirma en la relación del ingreso-gasto en este periodo pues a lo largo de tiempo la única constante fue que los sectores de menores ingresos siguieron endeudados y excluidos del acceso a la vivienda.

Los actores que determinaron los modos de acceso trabajaron en conjunto de tal forma que solo favorecieron la consolidación de su relación y sus lazos en función de sus propios intereses, dejando caer sobre el individuo toda una serie de condicionantes y obligaciones a cumplir que no estuvieron pensadas en función de garantizarle una solución rentable y en función de su verdadera capacidad económica.

Pero todo esto no habría sido posible sin la intervención directa del Estado que relego su función primordial y modificó las reglas de operación de todos sus organismos para funcionar acorde a los intereses de los sectores en el poder, diseñando mecanismos cuyos alcances son limitados y no atienden a la mayoría de la población que requiere cubrir su necesidad de vivienda, recrudeciendo sus condiciones de pobreza al no contar con características asequibles que les permitan atender a toda la población independientemente de su condición económica.

El financiamiento funcionó como potenciador de la producción de vivienda y tomando en cuenta que el mercado hipotecario no se define ni se condiciona por el rezago habitacional, y en

cambio se construye por las condiciones económicas de la población, que pueden ser mejores en aquellas zonas donde se llevan a cabo las principales actividades económicas y desatienden las necesidades de los estados que no son atractivos para la inversión, ocasionando que las personas migren a las zonas que en teoría les pueden ofrecer mejorar sus condiciones de ingreso y por ende de vida, solo que quienes no estén en posibilidad de cambiar su residencia seguirán siendo excluidos del acceso a la vivienda y no solo por el hecho de no contar con los ingresos suficientes, sino también por el hecho de que en sus lugares de origen no se prioriza su producción.

La estructura del mercado provocó que la única forma que la población tenía entre 2000 y 2012 de adquirir una vivienda era mediante la obtención de un crédito hipotecario, forma respaldada y avalada por el Estado, cambiando la necesidad de habitar un espacio que provea seguridad por la necesidad de adquirir financiamiento para cubrir esa necesidad, lo que desvirtúa el acceso a la vivienda como un derecho humano garantizado para todo individuo.

Índice de figuras

<i>Figura 2.1.</i>	Evolución de la tasa promedio para crédito hipotecario.....	33
<i>Figura 2.2.</i>	Actores institucionales que definen el financiamiento de vivienda.....	41
<i>Figura 3.1.</i>	Correspondencia entre las formas de producción de la vivienda y los estratos socioeconómicos.....	50
<i>Figura 3.2.</i>	Tipos de producción de vivienda, acceso a crédito y capacidad de pago.....	52
<i>Figura 3.3.</i>	Histórico de número de hogares segmentados según múltiplos de s.m.....	53
<i>Figura 3.4.</i>	Histórico del ingreso total trimestral promedio por hogar.....	53
<i>Figura 3.5.</i>	Histórico del gasto total trimestral promedio por hogar.....	54
<i>Figura 3.6.</i>	Histórico de ingreso vs gasto total trimestral promedio por hogar.....	55
<i>Figura 3.7.</i>	Porcentaje de gasto promedio por hogares de los rubros más representativos...56	
<i>Figura 3.8.</i>	Rubros de gasto en los hogares.....	56
<i>Figura 3.9.</i>	Distribución de créditos según grupos de ingreso del INFONAVIT.....	58
<i>Figura 3.10.</i>	Créditos otorgados para adquisición y mejoramiento de vivienda.....	59
<i>Figura 3.11.</i>	Créditos otorgados en el periodo 2001-2006.....	59
<i>Figura 3.12.</i>	Créditos otorgados por los principales organismos 2001-2006.....	60
<i>Figura 3.13.</i>	Programa anual de financiamiento para vivienda. Financiamientos ejercidos del 2007 al 2012.....	61
<i>Figura 3.14.</i>	Financiamientos para vivienda 2007-2012, por destino de financiamiento.....	62
<i>Figura 3.15.</i>	Mapa registro de oferta de vivienda por estado año 2006.....	64
<i>Figura 3.16.</i>	Registro de oferta de vivienda por estado año 2006.....	65
<i>Figura 3.17.</i>	Mapa registro de oferta de vivienda por estado año 2007.....	66
<i>Figura 3.18.</i>	Registro de oferta de vivienda por estado año 2007.....	67
<i>Figura 3.19.</i>	Mapa registro de oferta de vivienda por estado año 2012.....	68
<i>Figura 3.20.</i>	Registro de oferta de vivienda por estado año 2012.....	69

Siglas y abreviaturas

A

ADI: Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios

AMAI: Asociación Mexicana de Agencias de Investigación de Mercados y Opinión Pública

AMPI: Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios

B

BANOBRAS: Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos

Banjersito: Banco Nacional del Ejercito

C

CANADEVI: Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda

CENVI: Centro de Vivienda y Estudios Urbanos A.C.

CFE: Comisión Federal de Electricidad

CIDOC: Centro de Investigación y Documentación de la Casa

CNBV: Comisión nacional Bancaria y de Valores

CONAVI: Comisión Nacional de Vivienda

CONDUSEF: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios Financieros

COPEVI: Centro Operacional de Vivienda y Poblamiento A.C.

CORETT: Comisión para la Regularización de la Tenencia de la Tierra

D

DIME: Dinámica de Mercado Inmobiliario

E

EAVM: Estado Actual de la Vivienda en México

ENIGH: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares

EMBI: Emerging Markets Bond Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes

F

FOGA: Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda

FONACOT: Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores

FONHAPO: Fideicomiso del Fondo Nacional de Habitantes Populares

FONAVI: Fondo Nacional de Vivienda

FOVI: Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda

FOVIMI: Fondo de Vivienda Militar

FOVISSSTE: Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores del Estado

I

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía

INDECO: Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad y de la Vivienda

INFONACOT: Instituto del Fondo Nacional para el Consumo de los Trabajadores

INFONAVIT: Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores

INVI: Instituto de Vivienda del Distrito Federal

ISSFAM: Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas

L

LyFC: Luz y Fuerza del Centro

O

ONAVI: Organismo Nacional de Vivienda

OREVIS: Organismos Estatales de Vivienda

P

PDZP: Programa para el Desarrollo de Zonas Prioritarias

PEFVM: Programa Especial de Financiamiento para la Vivienda del Magisterio

PEMEX: Petróleos Mexicanos

PET: Programa de Empleo Temporal

PIB: Producto Interno Bruto

PIDESC: Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales

R

RUV: Registro Único de Vivienda

S

SEDESOL: Secretaría de Desarrollo Social

SEDATU: Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano

SEDUE: Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

s.m.: salario mínimo o salarios mínimos

SOFOLES: Sociedades Financieras de Objeto Limitado

SOFOMES: Sociedades Financieras de Objeto Múltiple

SOFTEC: Empresa especializada en la consultoría e investigación

STPS: Secretaría del Trabajo y Previsión Social

SNIIV: Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda

U

UNAM: Universidad Autónoma de México

UAM: Universidad Autónoma Metropolitana

V

v.s.m.: veces salario mínimo

Bibliografía

Albino Gervacio, Felipe (2015), “Los impactos de la crisis financiera en el sector inmobiliario en México”, en Crisis del modelo “fosilista” y la insustentabilidad: ¿o debacle de la “civilización” occidental?, Coordinadores Carrasco Aquino Roque Juan, Castellanos Suarez José Alfredo (Publicación electrónica), Universidad Autónoma Chapingo, Texcoco, Estado de México, México, ISBN78-607-12-0379-3

Almazan Villalobos, Cristina (2013), “El posicionamiento de la producción social de vivienda en la política nacional de vivienda. Retos y perspectivas”, Memorias Congreso Nacional de Vivienda 2013, Universidad Nacional Autónoma de México, mayo 2013 : [Fecha de consulta: 29 de marzo de 2019] Disponible en: <https://www.puec.unam.mx/index.php/publicaciones/pd>

Carrasco Aquino, Roque Juan, “La vivienda como elemento de segregación o lógica de su reproducción”, en: Scripta Nova, Revista de Geografía y Ciencias Sociales [en línea] 2003, Vol.VII, núm. 146 (126), agosto. Disponible en: [http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146\(126\).htm](http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-146(126).htm)

Catalán Valdés, Rafael (1994), “Las Nuevas Políticas de Vivienda, Fondo de Cultura Económica.

Chacón Castillo, Benjamín (2009), “La política de vivienda implementada por los gobiernos de Acción Nacional”: [Fecha de consulta: 15 de agosto de 2015] Disponible en: http://www.fundacionpreciado.org.mx/Reflexion/PDF/P_reflexion70.pdf

Chertorivvski Woldenberg, Salomón (2006), “Vivienda en el país, tarea inconclusa”, en: Borjas Benavente, Adriana y Bucio Escobedo, Mónica. La vivienda en México. Construyendo

análisis y propuestas, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública : [Fecha de consulta 18 de febrero de 2019] Disponible en:<http://www3.diputados.gob.mx>

Connolly, Dietrichsen Priscilla (1997), “El financiamiento de vivienda en México”, en Reporte de Investigación “Estudios sobre Innovaciones Financieras Recientes de la Política Habitacional en México”, Centro de la Vivienda y Estudios Urbanos, Banco Iberoamericano de Desarrollo : [Fecha de consulta: 2 de mayo de 2019] Disponible en: <https://infonavit.janium.net/janium/UAM/Documentos/19752.pdf>

Correa López, Gabriela, “Construcción y acceso a la vivienda en México; 2000-2012”, Revista Intersticios Sociales [en línea] 2014, No.7 marzo-agosto : [Fecha de consulta: 1 de abril de 2019] Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/ins/n7/n7a5.pdf>

Coulomb, René (2010), “Evolución reciente y la situación actual del derecho a la vivienda”, en: Garza, G. y Schteingart, M. Los grandes problemas de México, El Colegio de México. : [Fecha de consulta: 18 de febrero de 2019] Disponible en: <https://2010.colmex.mx/16tomos/II.pdf>

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, varios años. INEGI. Disponibles en: <https://www.inegi.org.mx>

Dinámica de Mercado Inmobiliario Habitacional (DIME) Zona Metropolitana de la Ciudad de México Centro, Softec, febrero año 30, No.456, 2019.

Elizalde Hevia, Antonio, Martí Vilar, Manuel, Martínez Salvá, Francisco A., Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el Enfoque Centrado en la Persona. POLIS, Revista Latinoamericana [en línea] 2006, 5 (Sin mes) : [Fecha de consulta: 16 de febrero de 2019] Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30517306006>

Esquivel, M. T.; Maya, E.; Cervantes, J. “La promoción privada y los grandes conjuntos habitacionales: nuevas modalidades de acceso a la vivienda”, Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales, Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2005, vol. IX, núm. 194 (21) : [Fecha de consulta: 18 de febrero de 2019] Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-21.htm>

Esquivel Hernández, María Teresa (2006), “Política habitacional y calidad de vida: impacto de los nuevos desarrollos habitacionales”, en: Borjas Benavente, Adriana y Bucio Escobedo, Mónica, La vivienda en México. Construyendo análisis y propuestas, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública : [Fecha de consulta 18 de febrero de 2019] Disponible en: <http://www3.diputados.gob.mx>

Estado Actual de la Vivienda en México, varios años, Fundación Centro de Investigación y Documentación de la Casa (CIDOC) y Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) : [Fecha de Consulta 10 de abril de 2019] Disponibles en: <http://www.cidoc.org/>

Flores Rodríguez, Liliam, “La vivienda en México y las condiciones de pobreza”, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Documento de trabajo No.63, 2009 : [Fecha de consulta: 12 de abril de 2019] Disponible en: <http://desarrollodiputados.gob.mx>

Garza, Gustavo (2010), “La transformación urbana de México, 1970-2020, en: Garza, G. y Schteingart, M. Los grandes problemas de México. México, El Colegio de México : [Fecha de consulta: 18 de febrero de 2019] Disponible en <https://2010.colmex.mx/16tomos/II.pdf>

González Arrieta, Gerardo M., “El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina”, Santiago de Chile: Unidad de Estudios Especiales de la Secretaría Ejecutiva, CEPAL, serie Financiamiento del Desarrollo No.122,

- septiembre 2002 : [Fecha de consulta: 25 de abril de 2019] Disponible en:
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/11003-credito-hipotecario-acceso-la-vivienda-hogares-menores-ingresos-america-latina>
- González Tejeda, Leonardo (2011), “Economía y Política de la Vivienda en México”, Análisis Editorial Académica Española: [Fecha de consulta: 12 de febrero de 2019] Disponible en:
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/4005/lgt1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Guzmán Huitrón, José Ignacio (2013), “El financiamiento y su impacto en el mercado inmobiliario para sectores populares”, Memorias Congreso Nacional de Vivienda 2013, Universidad Nacional Autónoma de México, mayo 2013 : [Fecha de consulta: 29 de marzo de 2019] Disponible en: <https://www.puec.unam.mx/index.php/publicaciones/pd>
- Lahera Parada, Eugenio (2002), “Introducción a las políticas públicas”, Fondo de Cultura Económica, Chile. Disponible en:
<http://ecaths1.s3.amazonaws.com/politicapublica/435499296.Lahera-Parada-Introducci%C3%B3n-a-las-pol%C3%ADticas-p%C3%BAblicas.pdf>.
- Leal Iga, Jorge (2012), “La política de vivienda social en México desde la perspectiva funcional gubernamental (The policy of social housing in México from the government functional perspective)”, *Innovaciones de Negocios* Año 9, No.18:341 – 365, México, UANL : [Fecha de consulta: 16 de febrero de 2019] Disponible en:
<http://eprints.uanl.mx/8101/1/A7.pdf>
- Maya Pérez, Esther, “Balance de la política habitacional en México en las dos últimas décadas (1990-2010), en: Quiroz Rothe, Héctor y Maya Pérez Esther (2012), *Urbanismo. Temas y tendencias* Colección de Textos FA.

Mellado Hernández, Roberto (2013), “La política de vivienda en las administraciones del partido Acción Nacional 2000-2012”, Memorias Congreso Nacional de Vivienda 2013, Universidad Nacional Autónoma de México: [Fecha de consulta: 29 de marzo de 2019] Disponible en: <https://www.puec.unam.mx/index.php/publicaciones/pd>

Morales Segura, Francisco (2015), “Apuntes Seminario de Vivienda en México”, Universidad Nacional Autónoma de México.

“Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales” (1966). Organización de las Naciones Unidas : [Fecha de consulta: 10 de febrero de 2019] Disponible en: <http://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx>

Pérez Duarte y Noroña, Alicia E., “La Vivienda Familiar”(sin fecha) : [Fecha de Consulta : 10 de febrero de 2019] Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/5/2108/29.pdf>

Programa nacional de vivienda 2000-2006: [Fecha de consulta: 10 de marzo de 2019] Disponible en:
http://www.cpware.com/sam/web/info/1/DOF/DOF_2002/DOF2002_05/2002_05_29_sedesol02.pdf

Programa Nacional de Vivienda 2007-2012. Hacia un desarrollo habitacional sustentable: [Fecha de consulta : 10 de marzo de 2019] Disponible en :
https://www.cmic.org.mx/comisiones/sectoriales/vivienda/doc.index/PNV_2007-2012.pdf

Puebla Cadena, Claudia, “Las instituciones públicas de vivienda en México”, en: Borjas Benavente, Adriana y Bucio Escobedo (2006), Mónica, La vivienda en México.

Construyendo análisis y propuestas, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública :
[Fecha de consulta 18 de febrero de 2019] Disponible en: <http://www3.diputados.gob.mx>

Puerta Rodríguez, Fermina; González Martos, Miguel, “Vivienda y exclusión social. Población vulnerable y vivienda”. Exclusión y hábitat urbano, Jornadas sobre vivienda y cohesión social. Granada, 27 y 28 de septiembre de 2016 : [Fecha de consulta: 11 de marzo de 2019] disponible en: <http://blog.asociacionprohabitat.es/wp-content/uploads/2017/01/POBLACION%CC%81N-VULNERABLE-Y-VIVIENDA.pdf>

Santana Cartas, Sandra Alicia, “Salud y vivienda. Los ejes de la Política Social en los Gobiernos de PAN” : [Fecha de consulta 18 de febrero de 2019] Disponible en:<https://www.pan.org.mx>

Subirats i Humet, Joan; Gomà Carmona, Ricard; Burgué Torruella, joaquin (2005), “Análisis de factores de exclusión social”, Fundación BBVA e Institut d'Estudis Autonòmics, Generalitat Catalunya : [Fecha de consulta 11 de marzo de 2019] Disponible en:http://www.grupobbva.com/TLFU/dat/DT_2005_04.pdf

Tello, Macías Carlos (2009), “Sobre la crisis económica”, en Reyes, Heróles Federico, Suárez, Dávila Francisco, La crisis testimonios y perspectivas, Fondo de Cultura Económica.