



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

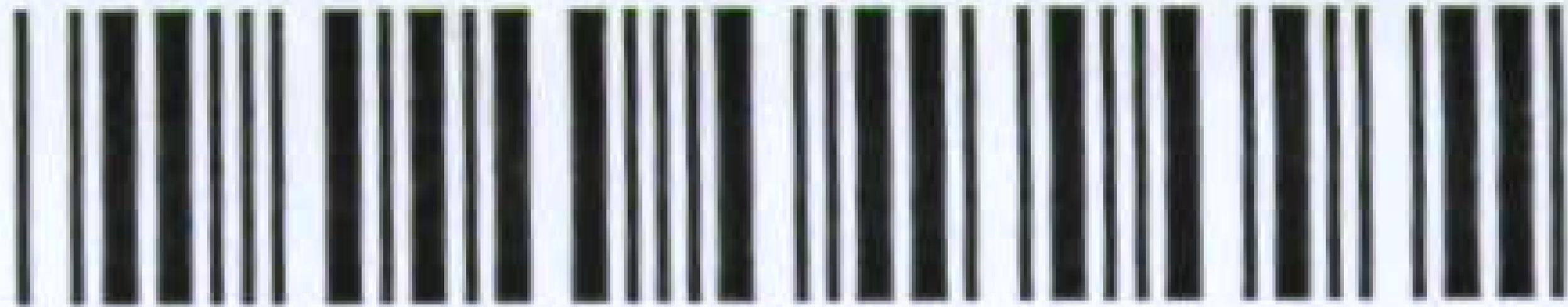
SEDE GUADALAJARA

"EL MERCADO INMOBILIARIO DE INTERÉS SOCIAL  
DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA EN  
1996. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO"

OMAR MICHAEL RON ZEKOS

Trabajo presentado para optar por el Título de Licenciado en  
Administración y Finanzas con Reconocimiento de Validez Oficial  
de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,  
según acuerdo número 81691 con fecha 17-XII-81.

Zapopan, Jal. Noviembre de 1997



46289





**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

SEDE GUADALAJARA



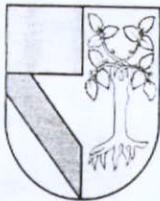
UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
SEDE GUADALAJARA  
BIBLIOTECA

**"EL MERCADO INMOBILIARIO DE INTERÉS SOCIAL  
DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA EN  
1996. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO"**

**OMAR MICHAEL RON ZEKOS**

Tesis presentada para optar por el Título de **Licenciado en  
Administración y Finanzas** con Reconocimiento de Validez Oficial  
de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,  
según acuerdo número 81691 con fecha 17-XII-81.

Zapopan, Jal. Noviembre de 1997.



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

## SEDE GUADALAJARA

Noviembre 21 de 1997

COMITE DE EXAMENES PROFESIONALES  
P R E S E N T E

Muy señores nuestros:

Les comunico que, el Sr. Omar Michael Ron Zekos ha desarrollado el programa encaminado a la elaboración de su proyecto de Tesis titulado: "EL MERCADO INMOBILIARIO DE INTERES SOCIAL DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA EN 1996. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO" Programa para el cual fui asignado como asesor de tesis.

La elaboración del proyecto de tesis mencionado ha terminado, lo que comunico a ustedes como constancia y para que se sigan los pasos necesarios para la conclusión del trabajo de Tesis.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read "R. Morelos Oseguera". The signature is fluid and cursive, written over a light blue grid background.

Dr. Raúl Morelos Oseguera  
Asesor de Tesis



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

SEDE GUADALAJARA

## DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACION

OMAR MICHAEL RON ZEKOS

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales y después de haber analizado el trabajo de titulación en la alternativa de investigación y campo titulado: "EL MERCADO MOBILIARIO DE INTERES SOCIAL DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA AÑO 1996. ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO" presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Ententamente

Raúl Morelos Oseguera  
Presidente de la Comisión

Zapopan, Jal. a 21 de noviembre de 1997

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**ESCUELA DE FINANZAS**

**" EL MERCADO INMOBILIARIO DE INTERES SOCIAL  
DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA EN 1996.  
ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO "**

**OMAR MICHAEL RON ZEKOS**

**ASESOR: ING. SALVADOR BARRERA S.**

**ZAPOCAN, JAL., 21 DE NOVIEMBRE DE 1997**

# INDICE

	PAGINA
<b>INTRODUCCION</b>	<b>3</b>
<b>I.- ANTECEDENTES.</b>	<b>6</b>
I.1.- CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA	7
I.2.- DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN LA ZMG.	12
I.3.- ESTUDIOS ANTERIORES DEL MERCADO Y PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA EN LA ZMG.	17
<b>II. CARACTERIZACION DE LA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL</b>	<b>23</b>
<i>II.1 INTRODUCCION</i>	<i>24</i>
<i>II.2. CRITERIOS APLICADOS A LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA INFONAVIT</i>	<i>26</i>
<i>II.3 TIPOLOGIA DE VIVIENDA ESTABLECIDA POR EL INFONAVIT</i>	<i>28</i>
<i>II.4. NECESIDADES BASICAS A SATISFACER.</i>	<i>28</i>
<b>III. MERCADO DE LA VIVIENDAS DE INTERES SOCIAL DE LA ZMG</b>	<b>32</b>
<i>III.1 DEMANDA</i>	<i>33</i>
III.1.1.- METODOLOGÍA	33
III.1.1.1.- EVOLUCIÓN DE LA VIVIENDA EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA	34
III.1.1.2.- EVOLUCIÓN DE LOS MATRIMONIOS EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.	36
III.1.1.3.- POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SU NIVEL DE INGRESO.	37
III.1.2.- ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL.	39
<i>III.2 OFERTA.</i>	<i>41</i>
III.2.1.- METODOLOGIA	41
<i>III.3 OFERTA DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN LA ZMG.</i>	<i>43</i>
III.3.1. POLITICAS DE COMERCIALIZACION Y DE FINANCIAMIENTO	45
<i>III.4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	<i>46</i>
III.4.1.- CONCLUSIONES.	46
III.4.1.2.- RESPECTO AL MERCADO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL.	46
III.4.2.- RECOMENDACIONES.	48
<b>IV.- FONDOS Y POLITICAS DE FINANCIAMIENTO ENFOCADO A LA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL .....</b>	<b>49</b>
<i>IV.1.EL INFONAVIT</i>	<i>50</i>
IV.1.1. BREVE HISTORIA DEL INFONAVIT	50
IV.1.2. CONTRIBUCION HABITACIONAL DEL INFONAVIT DESDE SU CREACIÓN EN LA ZMG	53
IV.1.3.LA RENOVACION DEL INSTITUTO	56
IV. 1.4.CREDITO INFONAVIT .	61
IV.1.4.1 PROCEDIMIENTOS PARA LA ASIGNACION Y OTORGAMIENTO DE CREDITOS DEL INFONAVIT.	65

IV.1.4.1.1 CRITERIOS DE CALIFICACION PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS POR PARTE DEL INSTITUTO	65
IV.1.4.2. INSCRIPCION	68
IV.1.4.3. PROCESO DE SELECCION	69
IV.1.4.4. INTEGRACION DOCUMENTAL	70
IV.1.4.5. EJERCICIO DEL CREDITO	72
IV.1.5. CONCLUSIONES	73
<i>IV.2. CREDITO FOVI</i>	75
IV.2.1. INTRODUCCION	76
IV.2.2. CONDICIONES GENERALES DE FINANCIAMIENTO	77
IV.2.2.1. DESTINO DEL CREDITO	78
IV.2.2.2. ACREDITADOS	80
IV.2.2.3. CONDICIONES FINANCIERAS	82
IV.2.2.4. PAGO DEL CREDITO	84
IV.2.3. CONCLUSIONES	86
<i>IV.3 INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA</i>	89
IV.3.1. INTRODUCCION	90
IV.3.2. PROBLEMÁTICA ACTUAL	91
IV.3.3. CONDICIONES GENERALES DEL CRÉDITO	93
IV.3.4. CRISIS CREDITICIA	94
IV.3.4.1. ALIANZA PARA LA VIVIENDA	96
IV.3.5. CONCLUSIONES	101
<i>IV.4 AUTOFINANCIAMIENTOS</i>	104
IV.4.1. ANTECEDENTES	105
IV.4.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL AUTOFINANCIAMIENTO.	107
IV.4.2.1. COSTO DEL SISTEMA	108
IV.4.2.2. PROCEDIMIENTOS PARA LAS ADJUDICACIONES.	110
IV.4.2.2.1. Puntaje o Calificación.	111
IV.4.2.2.2. Subasta.	112
IV.4.2.2.3. Antigüedad.	113
IV.4.2.2.4. Sorteo.	113
IV.4.2.2.5. Adjudicación Directa.	114
IV.4.2.3. CAUSAS DE RESCISIÓN	114
IV.4.3. CONCLUSIONES	115
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>117</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>123</b>

## INTRODUCCION

Hoy y siempre el hombre ha buscado una vivienda digna que forme parte de su patrimonio. En la actualidad el acceso a esta vivienda se ha dificultado para un gran sector de la población, principalmente para aquellos que reciben una percepción menor a los 5 salarios mínimos.

El presente estudio fue elaborado en respuesta a la grave situación por la que esta pasando la población de nuestro país. Esta se ha reflejado en la disminución drástica del poder adquisitivo de la población en general, disminución en su nivel de vida y un gran porcentaje no tiene acceso a una vivienda por falta de créditos o condiciones crediticias que no pueden ser cumplidas por el acreditado.

A lo largo de este estudio se plantearan los antecedentes que originaron esta crisis, al igual que se buscará definir el concepto de vivienda de interés social y cual es su mercado meta. En el mismo se realiza un análisis de la oferta y demanda de la vivienda de interés social en la Zona Metropolitana de Guadalajara, identificando los desarrollos que ofrecen este tipo de vivienda con sus respectivos precios y condiciones crediticias. Así mismo se realizó un ejercicio estadístico con el fin de identificar una demanda potencial para ser comparada con la oferta actual.

En el apartado dedicado a los fondos enfocados a la vivienda de interés social se enumeraran cada uno de los fondos públicos o privados destinados para tal fin, así

como los tipos de créditos otorgados por la banca comercial, anexando dentro de el mismo, una sección dedicada a los autofinanciamientos. Todos estos seran criticados y analizados desde un punto de vista financiero para detectar la mejor opción para el acreditado.

Al final se daran las recomendaciones pertinentes y condiciones necesarias que se tendran que dar , para mejorar, agilizar e incrementar el acceso a una vivienda digna para la población de escasos recursos.

## I.- ANTECEDENTES.

## I.1.- CARACTERIZACIÓN DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA

En el contexto nacional, el Estado de Jalisco y particularmente la zona metropolitana de Guadalajara ( ZMG ) se distinguen en varias cuestiones :

En términos de población, en Jalisco residen 5.99 millones de personas que representan el 6.57 % de la población total del país. Constituyéndose por ello en la cuarta entidad más poblada de la nación.

Del total de la población estatal, el 55 % ( o sea 3.3 millones de personas ) reside en la zona metropolitana de Guadalajara. Siendo por ello el segundo conglomerado urbano del país.

Según estimaciones realizadas, para 1995 la edad promedio de los habitantes del Estado será de 19 años ; el 38.6 % de la población será menor de 15 años y sólo el 4.8 % tendrá más de 65 años.

De acuerdo con los dos últimos conteos poblacionales, el de 1990 y el de 1995, la población total del estado creció a una tasa promedio anual del 2.47 %, mientras que la población de la zona metropolitana creció a un ritmo del 2.83 % anual.

**CUADRO NO. 1**  
**POBLACION TOTAL Y TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL DE LA Z.M.G.**  
**(1980-1995)**

MUNICIPIO	POBLACION TOTAL 1980	POBLACION TOTAL 1990	POBLACION TOTAL 1990 (%)	TASA DE (%) CRECIMIENTO ANUAL	POBLACION TOTAL 1995
GUADALAJARA	1,626,152	1,650,205	31.10%	0.15%	1,633,000
ZAPOPAN	389,081	712,008	13.40%	6.23%	939,495
TLAQUEPAQUE	177,324	339,649	6.40%	6.71%	449,495
TONALA	52,158	168,555	3.20%	12.44%	271,969
<b>TOTAL</b>	<b>2,244,715</b>	<b>2,870,417</b>	<b>54.10%</b>	<b>*2.49%</b>	<b>3,293,959</b>

FUENTE: 1994. INEGI. CUADERNO ESTADISTICO MUNICIPAL DE LOS MUNICIPIOS DE GUADALAJARA, ZAPOPAN, TLAQUEPAQUE Y TONALA.,

En términos económicos, el Estado de Jalisco se distingue por ser la tercer economía del país al generarse en su territorio aproximadamente el 7 % del Producto Interno Bruto nacional; gran parte del cual se produce la en zona metropolitana de Guadalajara.

Igualmente, la entidad se distingue también por ser la tercera zona comercial del país, el cuarto estado industrial y el segundo estado turísticamente hablando.

Al interior del Estado, la zona metropolitana de Guadalajara se distingue por concentrar el 55 % de la población total del Estado ; por concentrar también el 60 % de la población ocupada total de la entidad ; el 70 % de la industria ; el 60 % de los establecimientos comerciales ; el 67 % de los servicios ; el 75 % de las instituciones de educación superior y el 90 % de la oferta educativa a nivel superior del estado. Concentra también casi el 100 % de la infraestructura médico-hospitalaria de alta especialidad. Todas ellas cifras por demás elocuentes de la importancia socioeconómica de la ZMG.

**CUADRO NO. 2**  
**POBLACION OCUPADA TOTAL Y POR SECTORES DEL ESTADO DE JALISCO Y DE LOS MUNICIPIOS DE LA Z.M.G. (1990)**

MUNICIPIO SECTOR	ESTADO JALISCO		MUNICIPIO GUADALAJARA		MUNICIPIO ZAPOPAN		MUNICIPIO TLAQUEPAQUE		MUNICIPIO TONALA	
		%		%		%		%		%
PRIMARIO	232,980	15.0%	4,381	0.3%	5,809	0.4%	3,447	0.2%	1,979	0.1%
SECUNDARIO	509,450	32.8%	186,212	12.0%	79,319	5.1%	47,242	3.0%	22,736	1.5%
TERCIARIO	757,963	48.8%	339,564	21.9%	130,262	8.4%	46,938	3.0%	21,722	1.4%
NO ESPECIFICADO	52,809	3.4%	17,526	1.1%	8,044	0.5%	3,751	0.2%	1,834	0.1%
<b>TOTAL</b>	<b>1,553,202</b>	<b>100.0%</b>	<b>547,683</b>	<b>35.3%</b>	<b>223,434</b>	<b>14.4%</b>	<b>101,378</b>	<b>6.5%</b>	<b>48,271</b>	<b>3.1%</b>

FUENTE. 1994. INEGI. CUADERNO ESTADISTICO MUNICIPAL DE LOS MUNICIPIOS DE GUADALAJARA, ZAPOPAN, TLAQUEPAQUE Y TONALA.

Segun cifras del censo de 1990, la distribución del ingreso entre la población ocupada de la zona metropolitana de Guadalajara es la siguiente : el 20.3 % de la población ocupada percibe menos de un salario mínimo mensualmente ; el 37 % recibe entre uno y dos salarios mínimos ; el 32.2 % de los empleados perciben entre

dos y cinco salarios mínimos y sólo el 10.5 % de la población ocupada total percibe más de cinco salarios mínimos por mes.

**CUADRO NO.3**  
**POBLACION OCUPADA POR NIVEL DE INGRESO MENSUAL( EN SALARIO MINIMO)**  
**EN EL ESTADO DE JALISCO Y EN LA Z.M.G. 1990**

REGION	ESTADO			
NIVEL DE INGRESO	JALISCO	%	Z.M.G	%
NO RECIBE INGRESOS	83,242	5.4%	22,890	2.5%
HASTA 0.5 S.M.	79,974	5.1%	44,488	4.8%
DE 0.5 A 1.0 S.M.	133,864	8.6%	81,125	8.8%
UN SALARIO MINIMO	7,663	0.5%	5,006	0.5%
DE 1.0 A 2.0 S.M.	557,203	35.9%	340,826	37.0%
DE 2.0 A 3.0 S.M.	279,529	18.0%	164,732	17.9%
DE 3.0 A 5.0 S.M.	203,553	13.1%	131,893	14.3%
DE 5.0 A 10.0 S.M.	96,806	6.2%	64,258	7.0%
MAS DE 10.0 S.M.	48,670	3.1%	32,050	3.5%
NO ESPECIFICADO	62,898	4.0%	33,498	3.6%
<b>TOTAL</b>	<b>1,553,202</b>	<b>100%</b>	<b>920,766</b>	<b>100%</b>

FUENTE. 1994. INEGI. ANUARIO ESTADISTICO DEL ESTADO DE JALISCO.

En lo que a infraestructura urbana se refiere, durante el decenio 1980-1990 el número de viviendas en la zona metropolitana registró un incremento promedio anual de casi 17,000 viviendas adicionales por año. No obstante se acumuló también un gran déficit de vivienda en toda la ZMG. Rezago que el propio Gobierno del Estado calculó en 336,351 viviendas para el año de 1995.

**CUADRO NO. 4**  
**VIVIENDAS HABITADAS, NUMERO DE OCUPANTES Y TASA ANUAL**  
**DE CRECIMIENTO EN LOS MUNICIPIOS DE LA Z.M.G. 1980-1990**

MUNICIPIO	NUMERO DE VIVIENDAS 1980	NO. MEDIO DE OCUPANTES 1980	NUMERO DE VIVIENDAS 1990	NO. MEDIO DE OCUPANTES 1990	INCREMENTO MEDIO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
GUADALAJARA	292,700	5.5	331,485	5.0	3,878.5	1.25%
ZAPOPAN	69,500	5.5	146,507	4.8	7,700.7	7.74%
TLAQUEPAQUE	30,400	5.8	61,348	5.5	3,094.8	7.27%
TONALA	8,400	6.1	30,704	5.3	2,230.4	13.84%
<b>Z.M.G.</b>	<b>401,000</b>	<b>5.7</b>	<b>570,044</b>	<b>5.2</b>	<b>16,904.4</b>	

FUENTE: 1994. INEGI CUADERNO ESTADISTICO MUNICIPAL DE LOS MUNICIPIOS DE GUADALAJARA, ZAPOPAN, TLAQUEPAQUE Y TONALA.

Según estudios recientes, la densidad promedio de la ZMG es de 110 habitantes por hectárea y su crecimiento demanda anualmente aproximadamente 610 hectáreas de suelo urbanizado y un promedio de 60,000 nuevos empleos. Cifra que equivale a construir cada año la infraestructura necesaria para una población como la de Puerto Vallarta, que es la segunda ciudad del estado.

Territorialmente hablando, casi la mitad de esta expansión se está produciendo en el municipio de Zapopan, una tercera parte en los municipios de Tlaquepaque y Tonalá, y el resto en el municipio de Guadalajara, donde prácticamente se han agotado las reservas urbanas.

En materia inmobiliaria, el mercado de la zona metropolitana de Guadalajara presenta una conducta muy sui géneris, ya que por un lado existe un mercado déficit

habitacional de interés social y popular ; y por otro lado, es posible detectar una sobreoferta inmobiliaria del tipo medio, residencial y residencial plus. Esto, a decir de los expertos, obedece a que los precios de la tierra en la ZMG son muy altos, lo que encarece mucho el costo de la vivienda e impide el desarrollo y desplazamiento de la vivienda barata. De ahí que el problema de la vivienda de interés social y popular sea bastante grave.

## I.2.- DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN LA ZMG.

En el Estado de Jalisco, y concretamente en la zona metropolitana de Guadalajara, el problema de la vivienda no es un problema nuevo. Desde antes de la gran depresión del año pasado la problemática habitacional era manifiesta y el mercado de ésta presentaba las características siguientes:

a) El poder adquisitivo de la población de la zona metropolitana es sumamente bajo y eso les impide la consecución de un crédito para la compra de vivienda. Lo anterior puede constatarse con ayuda de las cifras censales de 1990, en donde la distribución del ingreso entre la población ocupada de la ZMG es la siguiente: el 20.3 % de la población ocupada percibe mensualmente un ingreso menor a un salario mínimo; el 37 % recibe entre uno y dos salarios mínimos; reciben entre dos y cinco salarios el

32.2 % y sólo el 10.5 % de la población ocupada recibe más de cinco salarios mínimos por mes.

b) Debido a factores como el acaparamiento, la especulación, la escasez de suelo en determinadas zonas y la fuerte demanda; el costo del suelo en la zona metropolitana es muy alto. Esto, encarece mucho el costo de la vivienda e impide el desarrollo de la vivienda barata.

Como consecuencia de lo anterior, el mercado habitacional de la zona metropolitana de Guadalajara se caracteriza por tener un marcado déficit de vivienda de interés social y popular junto a una sobreoferta inmobiliaria de tipo medio, residencial y residencial plus e incluso de interés social.

Lo anterior pudo constatarse por medio de una investigación que permitió identificar 38 desarrollos inmobiliarios del tipo popular y de interés social con grandes inventarios que no han podido desplazar. Se identificaron también 11 desarrollos del tipo medio, 10 del tipo residencial y 12 desarrollos del tipo residencial plus en condiciones muy similares.

Según el Gobierno del Estado de Jalisco, para 1995 el déficit habitacional de la zona metropolitana de Guadalajara alcanzó la cifra de 336,351 viviendas. De ahí que el rezago habitacional ( sobre todo el de interés social y el popular ) de la ZMG sea considerado como grave.

De acuerdo con las estimaciones de la CNIC, durante el período 1996-2000 las necesidades globales de vivienda en el estado de Jalisco ascenderán a 185,060 unidades ; 60 % de las cuales serán necesarias para la zona metropolitana de Guadalajara.

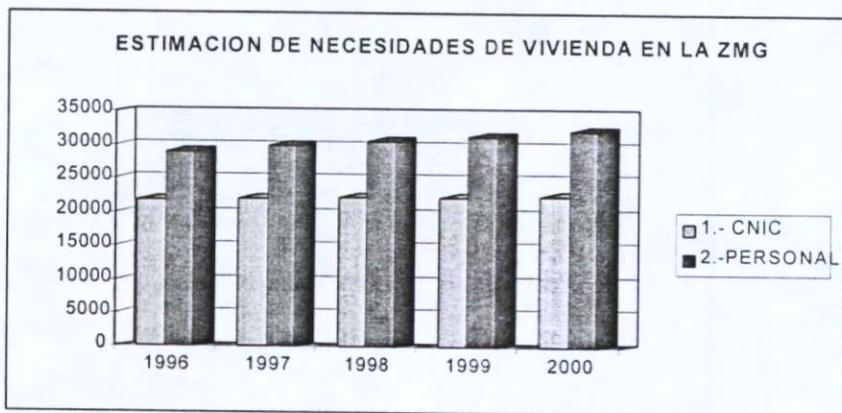
Con fundamento en la información censal disponible, estimamos que durante el período 1996-2000 las necesidades de vivienda en la zona metropolitana de Guadalajara ascenderán aproximadamente a 150,000 viviendas distribuidas de la siguiente manera:

**CUADRO NO. 5**  
**ESTIMACION DE NECESIDADES DE VIVIENDA EN LA ZMG**

PERIODO DEPENDENCIA	1996	1997	1998	1999	2000
1.- CNIC	21,915	22,058	22,204	22,354	22,506
2.-PERSONAL	29,100	29,900	30,600	31,400	32,250

FUENTE: 1.- CNIC 1996. Situación de la Industria de la Construcción.  
Representan el 60% de los necesidades estimados para el estado

2.- Estimados a partir de la información censal disponible.



c) Ante las grandes necesidades de espacio derivadas del acelerado crecimiento de la población de la zona metropolitana de Guadalajara, el mercado de suelo urbano informal ( producto de la urbanización de los ejidos ) ha desplazado a la oferta formal en una proporción que se estima de 1.5 a 1; es decir, por cada 4 hectáreas que se urbanizan de acuerdo a las normas y la regulación existente, 6 se urbanizan en condiciones ilegales.

Territorial y geográficamente hablando, aproximadamente la mitad de la expansión de la ZMG se está produciendo en el municipio de Zapopan, una tercera parte en los municipios de Tlaquepaque y Tonalá y el resto en el municipio de Guadalajara, donde prácticamente se han agotado las reservas urbanas.

Ante ésta problemática caracterizada por la incapacidad del mercado para satisfacer las necesidades sociales de vivienda, y como parte de una estrategia estatal de desarrollo, el Gobierno del Estado de Jalisco se ha propuesto recuperar su papel regulador e interventor en el mercado de la vivienda. Así lo anunció la Secretaría de Desarrollo Urbano del Gobierno del Estado al dar a conocer el nuevo Programa Estatal de Suelo y Vivienda.

Dicho programa tiene como objetivo central promover y coordinar la acción de los sectores público, privado y social dentro de un sistema de producción habitacional que

incorpore a los estratos populares, apoye la reactivación económica e induzca el reordenamiento urbano y regional.

Según cifras del programa antes mencionado, el 60 % de las familias de Jalisco no disponen de recursos para adquirir una vivienda en el mercado; el otro 20 % resuelve su problema de vivienda por medio de la adquisición de un crédito privado y el otro 20 % utilizan el crédito y adquieren el tipo de vivienda que promueven los fondos oficiales.

Para atender las necesidades de vivienda en el estado, el Infonavit y el Fovissste han anunciado lo siguiente:

a) Según el programa mínimo de créditos del Infonavit para el período 1996-2000, al Estado de Jalisco le corresponden 37,336 créditos nuevos distribuidos de la siguiente manera:



b) Para el Fovissste los problemas financieros son tan fuertes, que el presupuesto de los años 1996,1997 y 1998 se dedicará únicamente a depurar, regularizar e individualizar todos los compromisos pendientes.

### I.3.- ESTUDIOS ANTERIORES DEL MERCADO Y PROBLEMÁTICA DE LA VIVIENDA EN LA ZMG.

Otros trabajos de investigación relacionados con el tema, han analizado distintos aspectos del mercado y de la problemática de la vivienda en la zona metropolitana de Guadalajara :

Chong Muñoz ( 1995 ), en trabajo denominado "Infonavit en el área metropolitana de Guadalajara" hace una descripción y caracterización de la evolución de la vivienda construída por el INFONAVIT a lo largo de su historia en la zona metropolitana de Guadalajara : Número de viviendas, su distribución en la ZMG, así como la caracterización de los conjuntos más importantes en las últimas décadas.

La autora concluye en su estudio que, de 1972 a 1993, el INFONAVIT construyó en la Zona Metropolitana de Guadalajara 50,458 viviendas para dar

cabida a poco más de 280,000 personas, lo que da una proporción de 5.6 personas por vivienda.

Señala además que, hasta 1990, una de cada 10 casas habitación censadas en la ZMG, fué construída por el INFONAVIT.

Señala también, que un gran porcentaje de las unidades habitacionales construidas por el instituto se concentran en la zona norte y oriente de la Zona Metropolitana de Guadalajara ; contando con el mayor número de conjuntos habitacionales el Municipio de Guadalajara con 37, seguido por los Municipios de Zapopan, Tlaquepaque y Tonalá respectivamente como se muestra en la siguiente cuadro.

CUADRO NO. 6  
CONJUNTOS HABITACIONALES DEL INFONAVIT. 1990

MUNICIPIO	NO.UNID. HAB.	NO. VIVIENDAS	DENSIDAD
GUADALAJARA	37	31245	75.4 VIV/HA
ZAPOPAN	13	12269	80.4 VIV/HA
TLAQUEPAQUE	2	2590	76.4 VIV/HA
TONALA	3	4354	77.2 VIV/HA

En un estudio realizado en 1994 y denominado "Estudios del Mercado de Vivienda Nueva en Guadalajara, Jal." ,se utiliza una metodología para estimar algunos parámetros o indicadores del mercado de la vivienda nueva en la zona metropolitana.

Tal metodología, que es lo más destacable del citado estudio, consiste básicamente en recopilar información acerca de un sin número de variables y aspectos de la oferta de vivienda nueva, con base en una encuesta de más de 100 variables, dentro de la cuales se destacan :

1) Los datos generales sobre el conjunto habitacional, como lo son ubicación, viviendas concluidas , viviendas en obra y el reconocimiento de la viviendas vendidas.

2) Datos generales sobre el promotor del conjunto,

3) Características urbanísticas del desarrollo,

4) Situación de la ventas y de la oferta no vendida

5) Precios de venta

6) Características del financiamiento operado,

7) Características del producto constructivo- arquitectónico

8) Marcas empleadas por el constructor.

Toda esta información, en la medida de lo posible es cruzada mediante la observación directa del encuestador en busca de evitar la recopilación de información errónea o parcial.

De igual manera, el estudio establece una metodología para estimar la demanda potencial o teórica, basada en la información censal disponible, la cual considera variables tales como :

1) La población ocupada según los ingresos mensuales que percibe. Con lo anterior, se busca obtener una curva teórica de distribución del ingreso de la población que sea congruente con los datos censales obtenidos, con el objeto de cuantificar el número de personas que pertenecen a determinados estratos de ingreso, considerando una escala de 0 a 100 salarios mínimos mensuales.

2) Información histórica sobre la generación de vivienda en la localidad, con el propósito de medir las necesidades futuras de vivienda, y

3) Todos aquellos datos relacionados con la existencia de déficit de vivienda en la zona de estudio, así como información actualizada sobre los esquemas de financiamiento propuestos por la banca.

Este estudio, que fue realizado con el fin de cuantificar la oferta y la demanda de vivienda nueva en la zona metropolitana de Guadalajara, presenta cifras para el primer semestre de 1994 relativas a : venta, preventa, viviendas concluidas no vendidas, viviendas en obra, lotes disponibles y un análisis del financiamiento.

Para ello, desglosa el mercado en segmentos, atendiendo a criterios utilizados por la banca y organismos financieros del Estado.

Así, el estudio divide el mercado inmobiliario en varios segmentos y subsegmentos : vivienda de interés social con tres subsegmentos ; vivienda popular con dos subsegmentos ; vivienda media con cuatro subsegmentos ; vivienda media residencial con cuatro ; vivienda residencial con cuatro subsegmentos y un segmento superior denominado vivienda de lujo. Lo cual se resume a continuación :

**CUADRO NO. 7  
VENTAS TOTALES AL PRIMER SEMESTRE DE 1994  
DATOS URBISDATA**

RANGO DE PRECIOS	CLASIFICACIÓN	NO. DE	EN PREVENTA	VENTAS	DEMANDA TEORICA CENSAL ANUAL
		FRACCIONAMIENTOS			
38-45	INTERES SOCIAL 1	0	0	0	
46-60	INTERES SOCIAL 2	0	0	0	
61-75	INTERES SOCIAL 3	1	283	21	
	<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>283</b>	<b>21</b>	<b>8741</b>
76-103	POPULAR BAJO	13	432	549	
104-131	POPULAR ALTO	21	75	161	
	<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>507</b>	<b>710</b>	<b>4683</b>
132-159	MEDIA BAJA	32	99	455	
160-187	MEDIA MEDIA	40	87	634	
188-215	MEDIA ALTA	23	143	531	
216-243	MEDIA PLUS	8	22	198	
	<b>TOTAL</b>	<b>103</b>	<b>351</b>	<b>1818</b>	<b>1943</b>
244-271	MEDIA RESIDENCIAL BAJA	8	57	66	
272-299	MEDIA RESIDENCIAL MEDIA	6	48	38	
300-327	MEDIA RESIDENCIAL ALTA	2	0	5	
328-358	MEDIA RESIDENCIAL PLUS	7	27	57	
	<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>132</b>	<b>166</b>	<b>599</b>
356-383	RESIDENCIAL BAJA	6	4	2	
384-411	RESIDENCIAL MEDIA	2	0	10	
412-439	RESIDENCIAL ALTA	3	12	3	
440-467	RESIDENCIAL PLUS	3	0	14	
	<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>29</b>	<b>249</b>
468- ADELANTE	DE LUJO	28	66	144	
	<b>TOTALES</b>	<b>203</b>	<b>1355</b>	<b>2888</b>	

En Febrero de 1994, el periódico El Informador publicó un reportaje especial relativo a la vivienda denominado "El acceso a una vivienda propia", En él se hacen una serie de aseveraciones muy elocuentes respecto del problema de la vivienda en la zona metropolitana de Guadalajara.

Se afirma que la vivienda en la ZMG es prácticamente inaccesible a la clase trabajadora que percibe menos de cuatro salarios mínimos mensuales ; al igual que el crédito hipotecario en Jalisco es caro, burocratizado y con plazos de recuperación muy cortos.

Hacen mención además de que los múltiples requisistos que piden los bancos a los solicitantes del crédito hipotecario, hacen que sólo uno de cada diez solicitantes, tenga éxito en la consecución del mismo.

Afirman también que a pesar de que existe una enorme oferta de bienes inmuebles, las unidades se caracterizan por sus altos costos ; a grado tal que la clase media está teniendo acceso a la vivienda popular, mientras que la gran mayoría de asalariados están quedandose al margen.

## **II. CARACTERIZACION DE LA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL**

## II.1 INTRODUCCION

Generalmente la vivienda y los terrenos urbanizados para la edificación de casas habitación se clasifican en función de dos características: el tamaño del terreno y su valor de venta.

De acuerdo a ello, la vivienda y los terrenos urbanizados usualmente se clasifican de la manera siguiente:

TIPO	SUPERFICIE ( M2 )	VALOR ( \$ )*
<b>Interés social</b>	<b>Hasta 90</b>	<b>Hasta 105,000</b>
Popular	Hasta 110	105,000 - 180,000
Media	Hasta 200	180,000 - 340,000
Residencial	200 - 400	340,000 - 650,000
Residencial Plus	400 o más	650,000 en adelante.

\* Estas cantidades corresponden a los precios de finales de 1995.

Por otra parte, el Infonavit ha descrito una serie de parámetros y características de lo que debe considerarse como vivienda de interés social.

Tales parámetros y características, han sido fijados por el INFONAVIT para que sean aplicados en los proyectos de vivienda que le son presentados por los promotores interesados en comercializar este tipo de casa habitación.

De acuerdo con el "Manual de Normas de Vivienda Infonavit", el definir y caracterizar la vivienda de interés social tiene como objetivo, buscar la optimización de todos los aspectos de la vivienda para ponerla al alcance de un número mayor de trabajadores.

Para el INFONAVIT, la correcta aplicación de estas normas permitirá :

- \* Abatir los costos de construcción
- \* Aprovechar al máximo la superficie
- \* Optimizar la utilización de los materiales disponibles
- \* Garantizar la buena calidad y comportamiento de los materiales de construcción
- \* Construir en forma racionalizada
- \* Utilizar elementos y componentes industrializados
- \* Usar preferentemente materiales de extracción o fabricación regional
- \* Asegurar la vida útil de las construcciones por un lapso mínimo de 20 años
- \* Obtener bajos costos de mantenimiento.

Según el INFONAVIT, para desarrollar un programa de vivienda deberán conocerse las características básicas del núcleo familiar, a fin de establecer los indicadores específicos que determinan cuáles son las necesidades humanas con relación a la vivienda. Para el instituto de fomento de la vivienda, se debe tomar en cuenta que la población derechohabiente del mismo, está constituida por familias con un alto número de miembros y con un nivel de ingreso reducido.

La familia INFONAVIT característica está compuesta por 5.6 miembros por familia y percibe menos de 5 salarios mínimos mensualmente.

## II.2 CRITERIOS APLICADOS A LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA INFONAVIT

Para dar cabal cumplimiento a las necesidades básicas de toda familia INFONAVIT, los proyectos de vivienda que se presenten al INFONAVIT deberán ser congruentes con los siguientes criterios :

**Habitabilidad.** Deberá contar con las áreas indispensables para la realización de las actividades familiares básicas, con la privacidad y comodidad requerida.

**Salubridad.** La vivienda debe contar con agua y drenaje dentro del predio, con las instalaciones necesarias para cada uno de los servicios, así como con los requerimientos mínimos de iluminación y ventilación naturales para cada uno de sus locales.

**Seguridad.** El diseño deberá garantizar la estabilidad de la estructura y la resistencia y durabilidad de los materiales, para asegurar la protección física de los usuarios.

**Privacidad.** La ubicación, orientación, construcción y materiales de la vivienda reunirán las características que garanticen la tranquilidad y aislamiento de los usuarios tanto interior como exterior.

**Flexibilidad.** Para aprovechar al máximo los espacios, el diseño de la vivienda debe contemplar el uso múltiple de los locales, a fin de adaptarlos a otras actividades distintas a las originales.

**Adecuación al clima.** Todo diseño de vivienda dará respuesta a las condiciones climáticas locales.

## II.3 TIPOLOGIA DE VIVIENDA ESTABLECIDA POR EL INFONAVIT

El tipo de vivienda se clasifica por el número de viviendas desarrolladas en un sólo lote. En este sentido, la vivienda podrá ser :

- **Unifamiliar** es aquella vivienda desarrollada en un lote y las dimensiones mínimas de lote son de 6 m. de frente por 15 m. de fondo.
- **Duplex**. Edificio de dos viviendas desarrolladas en un lote.
- **Multifamiliar**. Edificio con seis o más viviendas desarrolladas en un solo lote.

## II.4. NECESIDADES BASICAS A SATISFACER.

El instituto en busca de describir con mayor detalle las características de la vivienda la divide en cuatro zonas, basadas en las necesidades mínimas identificadas (estar, comer, dormir y de servicios). Estas zonas deberán cumplir con un conjunto de funciones que se deberán satisfacer plenamente.

- **Zona de estar:** Cumple con las funciones de descanso, reunión, recepción, ver televisión, escuchar música, actividades intelectuales. Además de utilizarse ocasionalmente como alcoba.
- **Zona de comer:** Cumple con las funciones de comer, realizar trabajos domésticos y actividades escolares.
- **Zona de dormir:** Sus funciones a satisfacer son las de dormir, guardado de ropa, arreglo personal y estudio.
- **Zona de servicios:** cumplirá con las funciones de preparación de alimentos, lavado y guardado de utensilios, aseo personal y satisfacción de necesidades fisiológicas, lavado y tendido de ropa, alojamiento de utensilios de limpieza.

Se hace necesario aclarar que los criterios y necesidades mínimas anteriormente expuestas corresponden y son aplicadas a los tres tipo de vivienda utilizada por el Infonavit.

Para complementar esta caracterización se incluye un cuadro resumen de áreas mínimas para cada una de las zonas.

El cuadro es resultado del análisis y la evaluación realizada a los prototipos de vivienda INFONAVIT ; las áreas y porcentajes no representan una vivienda determinada, sino el mínimo de cada espacio de la vivienda razón por la cual no suman el 100%, más en los proyecto el área total de los espacios si deberá ser el 100% de la construcción.

**CUADRO NO. 8**  
**RESUMEN DE AREAS MINIMAS**

ZONA	ESPACIO	MOBILIARIO BASICO		AREA MINIMA M2	% MINIMO DEL TOTAL
		CANTIDAD	MUEBLE		
<b>ESTAR</b>	ESTANCIA	1	SOFA	7.29	9.78
		2	SILLON INDIVIDUAL		
		1	MESA DE CENTRO		
		1	MESA ESQUINERA		
	TOTALES	1	LIBRERO, CONSOLA O SIMILAR	7.29	9.78
<b>COMER</b>	COMEDOR	1	MESA	7.29	9.28
		6	SILLAS		
		1	TRINCHADOR		
	TOTALES			7.29	9.28
<b>DORMIR</b>	RECAMARA A	1	CAMA MATRIMONIAL	7.29	9.28
		1	CANASTILLA, CUNA O MESA		
		2	BUROS		
		1	SILLA		
		1	TOCADOR		
	RECAMARA B	1	CLOSET O ROPERO	7.29	9.28
		2	CAMAS INDIVIDUALES		
		1	BURO		
		1	SILLA		
	ALCOBA	1	CLOSET O ROPERO	4.86	8.57
		1	SOFA CAMA		
		1	MESA O ESCRITORIO		
		1	LIBRERO, CONSOLA O SIMILAR		
TOTALES	1	SILLA	16.02	31.5	

SERVICIOS				AREA MAXIMA	% MAXIMO
SERVICIOS	COCINA	1	ESTUFA		
		1	FREGADERO		
		1	MESA DE TRABAJO	4.05	6.18
		1	ALACENA (GABINETE)		
		1	REFRIGERADOR		
	BAÑO	1	REGADERA CON JABONERA		
		1	LAVABO CON BOTIQUIN. ESPEJO	3.24	4.12
		1	INODORO CON PEPELERA		
	PATIO DE SERVICIO	1	LAVADERO		
		1	LAVADORA		
		1	TENEDERO	3.24	4.8
		1	CALENTADOR DE AGUA		
	TOTALES		CESTO DE BASURA		
			VIVIENDA UNIFAMILIAR	7.29	10.3
		VIVIENDA MULTIFAMILIAR	10.53	17.9	
COMPLEMENTARIAS	CIRCULACION		EN VIVIENDA DE 1 NIVEL	5	7.4
			EN VIVIENDA DE 2 NIVELES	10.35	13.1
	DENSIDAD DE MUROS		EN VIVIENDA DE 1 NIVEL	9.2	13.65
			EN VIVIENDA DE 2 NIVELES	11.9	15.15
	TOTALES		EN VIVIENDA DE 1 NIVEL	14.2	21.15
			EN VIVIENDA DE 2 NIVELES	22.25	28.25

FUENTE: NORMAS DE VIVIENDA INFONAVIT. FEBRERO DE 1984

El FOVI, no establece requisitos de área mínima, de distribución de espacios, de materiales específicos a utilizar, ni de técnicas de construcción. Sin embargo, se les pide a los constructores cumplir mínimamente con las especificaciones y criterios del INFONAVIT.

### **III. MERCADO DE LA VIVIENDAS DE INTERES SOCIAL DE LA ZMG**

## III.1 DEMANDA

### III.1.1.- METODOLOGÍA.

Uno de los aspectos de mayor dificultad para estimarse, es la demanda real y/o potencial de cualquier tipo de bien.

De acuerdo a la teoría económica, la demanda de cualquier bien está determinada por cinco factores: 1) el precio del bien en cuestión, 2) el número de consumidores o el tamaño de la población consumidora, 3) el ingreso de los consumidores y su distribución, 4) el precio de otros bienes relacionados ( sustitutos o complementarios ) y 5) los gustos y preferencias de los consumidores.

Para el caso de los bienes inmobiliarios resulta muy complicado configurar un modelo empírico de demanda, ya que no se cuenta con datos históricos confiables acerca de las principales variables que seguramente la determinan: el número real de lotes vendidos en los últimos años, el número de personas con la capacidad económica para adquirir el bien, etc..

Por tal motivo, se buscó diseñar una metodología alterna que sea útil para estimar una demanda potencial, aunque sólo sirva como un parámetro de referencia.

Esta metodología, se basa fundamentalmente en la información censal disponible para establecer algunos parámetros cuantitativos que permitan estimar, aunque sea indirectamente, una demanda potencial. Tales variables censales son las siguientes: 1) El número de viviendas y su tasa de crecimiento, en la zona bajo estudio, 2) El número de matrimonios reportados y su tendencia de crecimiento y, 3) El número de personas ocupadas de la zona bajo mención y su distribución según su nivel de ingreso.

Para complementar la base de estimación, es necesario considerar el comportamiento reciente de las principales variables macroeconómicas, además de las condiciones recientes del mercado financiero y del producto objeto de estudio.

### **III.1.1.1.- EVOLUCIÓN DE LA VIVIENDA EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.**

De acuerdo a los datos de los dos últimos censos generales de población y vivienda, para 1980 había en la zona metropolitana de Guadalajara 401,000 viviendas: 292,700 en el municipio de Guadalajara, 69,500 en el municipio de Zapopan, 30,400 en el municipio de Tlaquepaque y 8,400 viviendas en el municipio de Tonalá.

Para 1990, en el municipio de Guadalajara se registraron 331,485 casas habitación; 146,507 viviendas en el municipio de Zapopan; en Tlaquepaque 61,348 casas

y 30,704 viviendas en el municipio de Tonalá; dando un total para toda la ZMG de 570,044 viviendas.

De acuerdo a éstos datos, de 1980 a 1990 se registró un incremento promedio anual de 16,904 viviendas adicionales cada año. Destacándose por su ritmo de crecimiento el municipio de Tonalá con un 13.84 % anual; mientras que en el municipio de Guadalajara la construcción de vivienda sólo creció a un ritmo del 1.25 % anual. Cuadro No. 9

**CUADRO NO.9  
VIVIENDAS HABITADAS, NUMERO DE OCUPANTES Y TASA ANUAL DE CRECIMIENTO EN  
LOS MUNICIPIOS DE LA Z.M.G. 1980-1990,**

MUNICIPIO	NUMERO DE VIVIENDAS 1980	NO. MEDIO DE OCUPANTES 1980	NUMERO DE VIVIENDAS 1990	NO. MEDIO DE OCUPANTES 1990	INCREMENTO MEDIO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
GUADALAJARA	292,700	5.5	331,485	5.0	3,878.5	1.25%
ZAPOPAN	69,500	5.5	146,507	4.8	7,700.7	7.74%
TLAQUEPAQUE	30,400	5.8	61,348	5.5	3,094.8	7.27%
TONALA	8,400	6.1	30,704	5.3	2,230.4	13.84%
<b>Z.M.G.</b>	<b>401,000</b>	<b>5.7</b>	<b>570,044</b>	<b>5.2</b>	<b>16,904.4</b>	

FUENTE: 1994. INEGI CUADERNO ESTADISTICO MUNICIPAL DE LOS MUNICIPIOS DE GUADALAJARA, ZAPOPAN, TLAQUEPAQUE Y TONALA.

### III.1.1.2.- EVOLUCIÓN DE LOS MATRIMONIOS EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA.

Teóricamente, es de suponerse que cada matrimonio que se realiza tiene una alta propensión a comprar, autoconstruir o rentar una casa habitación. Por ello, se incluye como parámetro de estimación el número de matrimonios registrados.

De acuerdo a un conteo oficial realizado en los años de 1986 y 1991, en la zona metropolitana de Guadalajara se llevaron a efecto 21,732 matrimonios en 1986 y 25,797 actos matrimoniales en el año de 1991.

Con base en los datos anteriores, fué posible detectar que el municipio de más alto ritmo de crecimiento en el número de matrimonios fué el de Tonalá, con un 7.6 % anual; mientras que la menor tasa de crecimiento se registra en el municipio de Guadalajara con el 2.4 % anual.

De igual manera, considerando la tasa de crecimiento anual registrada en cada uno de los municipios de la Zona Metropolitana de Guadalajara, se pudo estimar que para el año de 1995 se registrarían 29,702 actos matrimoniales. Lo cual es un indicador del número de casas habitación adicionales que será necesario construir en el presente año.

**CUADRO NO. 10**  
**MATRIMONIOS Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL EN LOS MUNICIPIOS DE LA Z.M.G. 1986- 1991**

MUNICIPIO	1986	1991	INCREMENTO MEDIO ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL(%)	MATRIMONIOS ESTIMADOS PARA 1995
GUADALAJARA	13,357	15,039.0	336.4	2.4%	16,535
ZAPOPAN	5,027	6,282.0	251.0	4.6%	7,508
TLAQUEPAQUE	2,190	2,803.0	122.6	5.1%	3,414
TONALA	1,158	1,673.0	103.0	7.6%	2,245
<b>Z.M.G.</b>	<b>21,732</b>	<b>25,797</b>	<b>813.0</b>	<b>19.7%</b>	<b>29,702</b>

FUENTE: 1993. INEGI. CUADERNO ESTADISTICO MUNICIPAL DE LOS MUNICIPIOS DE GUADALAJARA, ZAPOPAN, TLAQUEPAQUE Y TONALA.

### III.1.1.3.- POBLACIÓN OCUPADA SEGÚN SU NIVEL DE INGRESO.

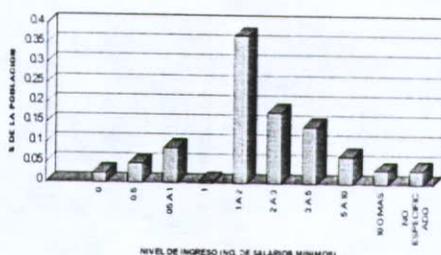
De acuerdo al censo de 1990, en el estado de Jalisco y en la zona metropolitana de Guadalajara la población ocupada, estratificada de acuerdo a su nivel de ingreso mensual, se puede observar en el siguiente cuadro:

**CUADRO NO.11**  
**POBLACION OCUPADA POR NIVEL DE INGRESO MENSUAL( EN SALARIO MINIMO)**  
**EN EL ESTADO DE JALISCO Y EN LA Z.M.G. 1990**

REGION	ESTADO			
NIVEL DE INGRESO	JALISCO	%	Z.M.G	%
NO RECIBE INGRESOS	83,242	5.4%	22,890	2.5%
HASTA 0.5 S.M.	79,974	5.1%	44,488	4.8%
DE 0.5 A 1.0 S.M.	133,864	8.6%	81,125	8.8%
UN SALARIO MINIMO	7,663	0.5%	5,006	0.5%
DE 1.0 A 2.0 S.M.	557,203	35.9%	340,826	37.0%
DE 2.0 A 3.0 S.M.	279,529	18.0%	164,732	17.9%
DE 3.0 A 5.0 S.M.	203,553	13.1%	131,893	14.3%
DE 5.0 A 10.0 S.M.	96,606	6.2%	64,258	7.0%
MAS DE 10.0 S.M.	48,670	3.1%	32,050	3.5%
NO ESPECIFICADO	62,898	4.0%	33,498	3.6%
<b>TOTAL</b>	<b>1,553,202</b>	<b>100%</b>	<b>920,766</b>	<b>100%</b>

FUENTE: 1994. INEGI. ANUARIO ESTADISTICO DEL ESTADO DE JALISCO.

POBLACION OCUPADA POR NIVEL DE SALARIO EN LA Z.M.G. (SEGUN CENSO DE 1990)



De dicha información es posible sacar las conclusiones siguientes:

En la ZMG, el 37 % de la población ocupada recibe un ingreso mensual que oscila entre uno y dos salarios mínimos. El 17.9 % recibe un ingreso mensual entre dos y tres salarios mínimos y sólo el 14.3 % gana más de tres y hasta cinco salarios mínimos por mes.

En el año de referencia, solo 64,258 personas ocupadas, equivalentes al 7 % de la población ocupada total en la ZMG, obtenían un ingreso mensual superior a cinco y hasta diez salarios mínimos.

Sólo el 3.5 % ( 32,050 ) del total de la población ocupada percibía un ingreso superior a diez salarios mínimos mensualmente. Extrapolando , esto significa que si el salario mínimo mensual actual es de 20.50 pesos, sólo el 3.5 % de las personas empleadas perciben un ingreso mensual mayor de \$ 5,610.00

### III.1.2.- ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL.

Para llegar a determinar numéricamente la demanda potencial, es necesario extrapolar algunas situaciones respecto del crecimiento de la vivienda y de los matrimonios. Adicionalmente es necesario establecer una curva teórica de distribución del ingreso que permita cuantificar el número de personas que teóricamente perciben determinado ingreso mensual en la zona metropolitana de Guadalajara.

Particularmente, para los fines del presente estudio, interesa el segmento de la población ocupada que percibe de 1 a 10 salarios mínimos mensuales, por ser el segmento de la población que teóricamente puede aspirar a adquirir una vivienda de interés social mediante un crédito del INFONAVIT.

Sin embargo, para el INFONAVIT el segmento de la población ocupada que percibe de 1 a 5 salarios mínimos mensuales, es el segmento más favorecido de acuerdo con su sistema de puntuación. Aunque es conveniente mencionar que el poder adquisitivo y la capacidad de suscribir un crédito de parte de las familias que perciben de 1 a 2 salarios mínimos por mes es muy limitada.

Por tal motivo, consideraremos al segmento de 2 a 5 salarios mínimos como el segmento demandante natural de vivienda de interés social. Por otra parte, se considerará

que las personas o familias que perciban desde 5 hasta menos de 10 salarios mínimos mensuales, serán tentativamente demandantes de una vivienda de tipo popular, dados el valor real del salario, los precios de las casas habitación y las condiciones financieras del mercado y del país.

Por otra parte, si se acepta que el número de matrimonios es un indicador muy confiable respecto de las necesidades de vivienda nueva, habremos de aceptar que en teoría las necesidades anuales de vivienda en la zona metropolitana ascienden a la cantidad de 29,000 a 30,000 viviendas.

De acuerdo con la información censal disponible respecto de la distribución del ingreso, sólo el 32.2 % de la población ocupada en la zona metropolitana de Guadalajara percibe de 2 a 5 salarios mínimos mensuales como ingreso.

Ajustando el número de matrimonios esperados a la curva de distribución del ingreso, es de esperarse que de los 29,700 matrimonios esperados para el presente año en la ZMG., 9,563 de ellos pertenezcan al segmento de la población que percibe entre 2 y cinco salarios mínimos mensuales. Por consiguiente, entonces estamos hablando de una demanda potencial de aproximadamente 9,500 casas de interés social para el presente año.

Además, habrá que considerar que aproximadamente el 7 % de la población ocupada total de la ZMG percibe un ingreso entre 5 y 10 salarios mínimos mensuales. Esto significaría una demanda potencial de 2,079 casas habitación pertenecientes al segmento de vivienda popular.

Así, estimamos que las necesidades totales de vivienda del tipo interés social y popular ascienden a 22,631 viviendas ; sin embargo la demanda potencial total de vivienda de interés social y popular para la zona metropolitana de Guadalajara, es de alrededor de 11,579 viviendas para el año de 1996.

Cabe señalar que debido a las condiciones crediticias y el deterioro del poder adquisitivo de la población, la demanda de vivienda de interés social y popular se esté desplazando a niveles de ingresos superiores, dejando desprotegida y sin capacidad de adquirir una vivienda digna a un gran sector de la población.

## **III.2 OFERTA**

### **III.2.1.- METODOLOGÍA.**

La información contenida en el presente apartado, fue obtenida mediante una visita personal a todos y cada uno de los desarrollos detectados y valiéndonos de todos los medios a nuestro alcance para conseguirla.

Asimismo, toda ella corresponde a las condiciones prevalencientes durante el mes de octubre de 1996.

En primer término, se realizó un proceso de localización y de observación directa para identificar a todos y cada uno de los desarrollos inmobiliarios que aparentemente forman parte del estrato objeto de estudio.

Posteriormente, y previa definición de la estrategia a seguir a la hora de la entrevista y de las información por conseguir en la misma, se efectuó de manera programada la visita y la entrevista en cada uno de los desarrollos previamente seleccionados.

En aquellos casos en los que en una primera visita no fue posible obtener toda la información necesaria, fué indispensable programar una segunda visita , o bien, recurrir a la vía telefónica.

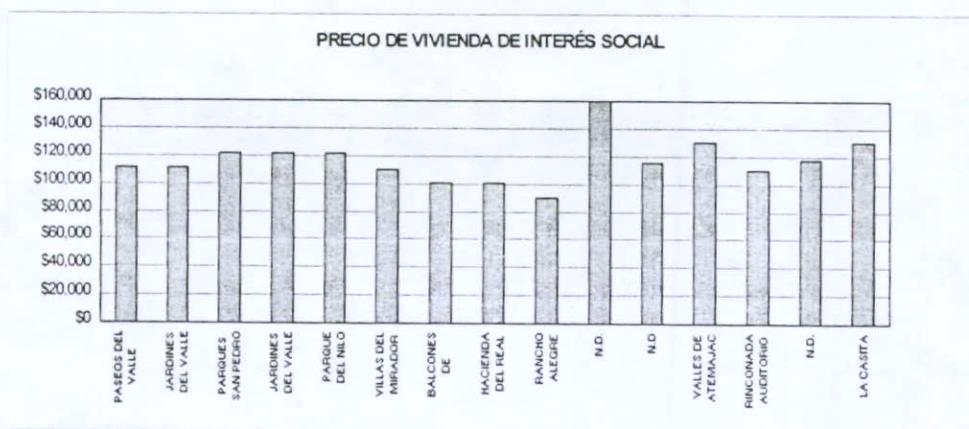
Así, identificamos 15 desarrollos y obtuvimos la información siguiente expuesta en el anexo no. 1:

### III.3 OFERTA DE VIVIENDA DE INTERES SOCIAL EN LA ZMG

De acuerdo a la información antes expuesta, se concluye lo siguiente:

Respecto al tamaño de los lotes, la superficie mínima detectada fué de 90 metros cuadrados y la máxima fué de 110.4 metros cuadrados en caso de vivienda duplex.

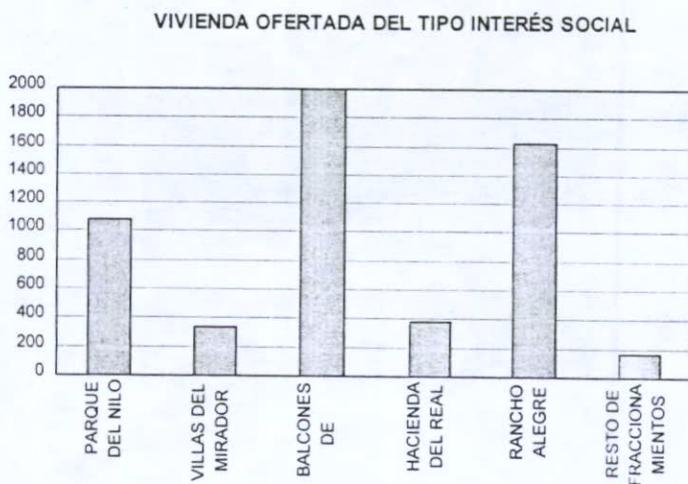
En relación con los precios , el precio mínimo detectado fué de \$ 90,448.00 la vivienda de una recamara, que corresponde al desarrollo Rancho Alegre. El precio máximo, corresponde a vivienda construida por GOMCO INMOBILIARIA, con un precio de \$ 160,000.00. El precio promedio, descontando el precio mínimo y el máximo, asciende a la cifra de \$106,900. Obsérvese la siguiente gráfica:



La variación en los precios obedece fundamentalmente a tres criterios: su ubicación dentro del desarrollo, el número de recamaras y los acabados con que cuenta la vivienda.

De los dos aspectos anteriores se desprende que, en promedio, un vivienda de interés social en la Zona Metropolitana de Guadalajara puede costar alrededor de \$110,000.00 .

También fué posible detectar un inventario cercano a los 5,590 viviendas de interés social en la ZMG. Casi todas ellas concentradas en 5 fraccionamientos, cuyos inventarios sumados ascienden a la cantidad de 5,431 viviendas. Tal información puede corroborarse en la gráfica siguiente:



### **III.3.1- POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN Y DE FINANCIAMIENTO.**

De todos los desarrollos investigados, prácticamente todos ofrecen crédito Fovi, aceptan el crédito Infonavit, además de ofrecer el sistema de autofinanciamiento. Estos esquemas son explicados con mayor detalle en el capítulo cuatro.

En la mayoría de los casos se exige un enganche que va desde un 10% (crédito Fovi) hasta un 20%, y planes de financiamiento con plazos desde 10 hasta 30 años ( si se compra mediante autofinanciamiento ). Se encuentran planes de financiamiento con tasas de interés fijas o indexadas al INPC.

En lo que a fuentes de financiamiento de refiere, detectamos que debido a los desajustes macroeconómicos ocurridos durante 1995, sobrevino una fuerte disminución y un encarecimiento tal de los créditos inmobiliarios, que obligó a la mayoría de los bancos e instituciones de crédito a cerrar sus líneas de crédito hipotecarios desde finales de 1995.

## **III.4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **III.4.1.- CONCLUSIONES.**

#### **III.4.1.2.- RESPECTO AL MERCADO DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL.**

Ante la imposibilidad práctica de estimar la demanda real de la vivienda de interés social en la ZMG, debido fundamentalmente a la falta de información real acerca de las variables determinantes de ésta, fué necesario diseñar una metodología alterna que nos permitiera cuantificar una demanda potencial.

Mediante dicha metodología ( basada fundamentalmente en algunas variables censales de la ZMG ) y considerando el comportamiento reciente de las principales variables macroeconómicas, del mercado financiero e inmobiliario, fué posible establecer que, de no cambiar sustancialmente las condiciones y el comportamiento de las variables macroeconómicas en el corto plazo, es de esperarse una demanda potencial o un desplazamiento potencial de viviendas de interés social durante el año de 1996, en toda la Zona Metropolitana de Guadalajara.

En toda la Zona Metropolitana de Guadalajara, fueron detectados 15 desarrollos inmobiliarios que ofrecen vivienda considerada ( por sus características y su precio ) dentro del segmento denominado vivienda de interés social.

De ellos, 8 se localizan en el municipio de Zapopan, 2 en el municipio de Tlajomulco de Zúñiga y 5 en los municipios de Tlaquepaque y Tonalá.

Por sus características, prácticamente todos se ofrecen bajo el concepto de vivienda unifamiliar ó duplex.

Por sus dimensiones, se encuentran terrenos que van desde los 90 hasta los 110 metros cuadrados. El promedio de los terrenos oscila alrededor de los 100 metros cuadrados.

El precio mínimo detectado fué de \$ 90,448.00 y el máximo de \$ 160,00.00 la vivienda . El precio promedio estimado fué de \$ 110,000.00.

Según las estimaciones, hay una oferta de alrededor 5,590 viviendas de interés social en toda la ZMG. Esto significa que, de seguir contraída la demanda en los niveles previstos, los inventarios están aproximadamente 4 a 1 por debajo de la demanda.

Todos los desarrollos inmobiliarios estudiados ofrecen crédito Fovi y aceptan el crédito infonavit. En cuanto a los planes de venta bajo financiamiento son inexistentes pues las instituciones bancarias lo destinan a otro segmento de vivienda. Los enganches van desde el 10 hasta el 20% ; los plazos van desde un 10 años hasta 30 ( si se adquiere

por medio de un autofinanciamiento ) c) los intereses pueden ser a tasa fija o indexada al INPC.

En lo que a fuentes de financiamiento se refiere, la gran mayoría de los bancos privados han suprimido temporalmente sus líneas de crédito, por considerarlas de muy alto riesgo y por no tener demanda alguna.

### **III.4.2.- RECOMENDACIONES.**

Mientras las tasas de interés no regresen a niveles más razonables, no exista un ahorro por parte de la familia y mientras el poder adquisitivo del salario y el volumen de empleo no se recuperen significativamente, el mercado de bienes inmobiliarios seguirá fuertemente deprimido. Si a ello añadimos la sobre demanda existente en la Zona Metropolitana de Guadalajara se hace urgente encontrar los esquemas financieros que sean suficientes para la construcción de vivienda y su desplazamiento a la población que percibe 5 o menos salarios mínimos.

**IV.- FONDOS Y POLITICAS DE  
FINANCIAMIENTO ENFOCADO A LA VIVIENDA  
DE INTERES SOCIAL**

## **IV.1.EL INFONAVIT**

El instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) a sido, desde sus inicios, la institución con mayor aportación de vivienda para los trabajadores de escasos recursos en nuestro país, de ahí la importancia de conocer sus orígenes, contribución habitacional y su esquema crediticio.

### **IV.1.1. BREVE HISTORIA DEL INFONAVIT**

Para poder fundamentar la creación del Infonavit es necesario referirse a la Constitución Política Mexicana específicamente a los artículos 4 y 123 fracción XII. En el primero se manifiesta que todo mexicano tendrá derecho a una vivienda decorosa, en el segundo se considera que aquellas empresas que contaran con los servicios de más de 100 trabajadores y estuvieran ubicadas en ciertas zonas urbanas deberían proporcionar a sus trabajadores de una vivienda digna. Estas disposiciones constitucionales se incorporan en el año de 1931 a la Ley Federal del trabajo, más en esta solo se les obliga a aquellas empresas que económicamente les sea posible proporcionar vivienda a sus trabajadores.

En el año de 1971 dado al gran déficit de vivienda que se presentaba en nuestro país se crea una comisión tripartita con la finalidad de resolver el problema de vivienda que afectaba principalmente a la clase obrera. Esta comisión tripartita esta conformada por representantes del sector empresarial, obrero y gobierno federal . El trabajo conjunto de los sectores que conformaban esta comisión no tardo en rendir sus frutos.

El 23 de abril de 1972 el Sr. Presidente de la República Mexicana Luis Echeverría Álvarez funda el **Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.(INFONAVIT)**, el cual se crea como un organismo para el servicio de la sociedad teniendo por objeto primordial :

I. Administrar los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda;

II. Establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para:

- a) La adquisición en propiedad de habitaciones cómodas e higiénicas,
- b) La construcción, reparación, ampliación o mejoramiento de sus habitaciones
- c) El pago de pasivos contraídos por los conceptos anteriores;

III. Coordinar y financiar programas de construcción de habitaciones destinadas a ser adquiridas en propiedad por los trabajadores....”<sup>1</sup>

Como es de observarse la misión del INFONAVIT es la de otorgar créditos de vivienda para ser utilizados por el derecho habiente en:

- La compra de vivienda nueva o usada,.
- Construcción de vivienda,
- Remodelaciones o adiciones a la vivienda,
- o pagar créditos hipotecarios contraídos con terceros ya sea personas físicas o morales.

Este organismo social tiene un gran valor para la sociedad mexicana, en particular para la clase trabajadora, ya que el INFONAVIT representa para esta clase la opción más viable de adquirir una vivienda propia y digna, además, de ser hoy por hoy la forma legal más accesible para obtenerla (otorga créditos con tasa de interés entre el 4 y 8 por ciento anuales y plazos de hasta 30 años). Desde su creación el INFONAVIT sea considerado como la hipotecaria social más importante del país.

---

<sup>1</sup> Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, 1992.

Art. 3 fracción I,II,III.

El Infonavit tiene el encargo de ocuparse de la administración de los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda (Fondo de Ahorro, SAR); además de establecer y operar un sistema de financiamiento que permita a los trabajadores obtener crédito barato y suficiente para ejercerlo en cualquiera de las cinco líneas de crédito con las que cuenta el Instituto.

#### **IV.1.2. CONTRIBUCION HABITACIONAL DEL INFONAVIT DESDE SU CREACIÓN EN LA ZMG**

En cuanto a su contribución de casas habitación en la Zona Metropolitana de Guadalajara es más que tangible ya que en 1990 existían 569 962 viviendas según el censo de población y vivienda, de las cuales el INFONAVIT ha contribuido con la construcción de 50,458 viviendas distribuidas en 52 unidades habitacionales las cuales benefician a una población de aproximadamente más de 280 mil personas , todo esto en el periodo comprendido entre 1972 hasta 1993.

De las cifras anteriores se deduce que aproximadamente una de cada diez casas habitación existentes en la Zona Metropolitana de Guadalajara es construida por el INFONAVIT.

La gran mayoría de estas viviendas están concentradas en el norte y oriente de la Zona Metropolitana de Guadalajara, mientras que en el sur la producción de unidades es menor y su distribución dispersa.

En el municipio de Guadalajara el INFONAVIT ha construido 31 245 viviendas distribuidas en 36 unidades habitacionales; en el municipio de Zapopan construyó en el mismo periodo 12 269 viviendas en nueve conjuntos habitacionales; en el de Tlaquepaque existen 2 590 viviendas en 2 fraccionamientos y por último en el municipio de Tonalá el instituto contribuye con la construcción de 4 354 viviendas en tres unidades habitacionales.

**CUADRO NO. 12**  
**CONJUNTOS HABITACIONALES APORTADOS POR EL INFONAVIT 1970 - 1994**

MUNICIPIO	UNIDADES HABITACIONALES	NUMERO VIVIENDAS	POBLACION BENEFICIADA
<b>ZMG</b>			
1970- 1976	9	8,228	46,077
1976-1982	23	14,524	81,334
1982-1988	14	12,300	68,880
1988-1994	9	15,406	86,274
<b>GUADALAJARA</b>			
1970- 1976	7	5,509	30,850
1976-1982	16	9,990	55,944
1982-1988	9	5,612	31,427
1988-1994	5	10,134	56,750
<b>TLAQUEPAQUE</b>			
1970- 1976	0	0	0
1976-1982	1	438	2,452
1982-1988	1	2,152	12,051
1988-1994	0	0	0
<b>TONALA</b>			
1970- 1976	0	0	0
1976-1982	0	0	0
1982-1988	1	930	5,208
1988-1994	2	3,424	19,174
<b>ZAPOPAN</b>			
1970- 1976	2	2,719	15,226
1976-1982	6	4,096	2,938
1982-1988	3	3,606	20,194
1988-1994	2	1,848	10,348

FUENTE: INFONAVIT EN EL AREA METROPOLITANA DE GUADALAJARA. INESER. UDEG

Cabe señalar que la densidad promedio de viviendas por hectárea en las unidades habitacionales construidas por el INFONAVIT en la Zona Metropolitana de Guadalajara es de 77.35 viviendas por hectárea.

A continuación se presenta una lista de la unidades habitacionales del INFONAVIT en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

1. Arcos de Zapopan I	22. Arcos de Zapopan II	43. José López Portillo
2. Primavera	23. Tepeyac	44. Av. Del Trabajo
3. Nueva Primavera	24. El Colli	45. Rancho Nuevo
4. General Díaz Ordaz	25. El Sauz	46. Planetario
5. Colon	26. Miravalle	47. Huentitan-Zoológico
6. La Tuzania	27. Arboledas	48. Ramón Corona
7. El Zalate	28. Revolución	49. Manuel Galindo
8. Loma Dorada	29. Río Nilo	50. San Andrés
9. La Soledad	30. Villa de los Robles	51. Lomas de Zapopan
10. Lázaro Cárdenas	31. El Rosario	52. Arboledas
11. San Rafael	32. Javier Mina	
12. Benito Juárez	33. Los Arrayanes	
13. Ramón López Velarde	34. San Eugenio	
14. Plutarco Elías Calles	35. Industrial	
15. Cuauhtémoc	36. El Porvenir	
16. Privada Iris	37. Tetlan río Verde	
17. El Verde	38. Federación	
18. Margarita Maza de Juárez	39. Independencia	
19. Sierra Leona	40. Santa Monica	
20. J. García	41. Río San Juan de Dios	
21. Estadio	42. Esteban Loera	

FUENTE: EL INFONAVIT

Las unidades habitacionales de mayor dimensión son Miravalle con 203 hectáreas con 9 044 viviendas, seguida de El Sauz con 97 hectáreas ambas ubicadas en el sur de la Zona Metropolitana y la Tuzania con 62 hectáreas en el norponiente de la Zona Metropolitana.

Como puede observarse el INFONAVIT es el organismo social que contribuye con más fraccionamientos de vivienda de interés social en la Zona Metropolitana, muy por encima de el FOVISSSTE y el Fondo de Pensiones del Estado.

### **IV.1.3.LA RENOVACION DEL INSTITUTO**

El Infonavit, a través del tiempo a cumplido con su función social, la cual consiste en construir vivienda digna y otorgar un financiamiento accesible para aquellos ciudadanos que perciben un ingreso pobre y limitado. Cabe señalar que en 1992 se realizaron ajustes a la reforma estructural del Instituto los cuales beneficiaran en gran medida a la clase trabajadora.

Entre los cambios realizados en 1992 destaca la individualización de las cuentas de los trabajadores en la cual el trabajador podrá hacer aportaciones mayores a las que exige la ley (5% del salario) para incrementar su saldo real y tener mayor posibilidad de adquirir una vivienda propia y más digna.

El 6 de junio de 1996 entraron en vigor la nuevas reglas para el otorgamiento de créditos a los trabajadores derechohabientes del INFONAVIT con la finalidad de

agilizar el cálculo de puntaje de los derechohabientes y los trámites de otorgamiento de créditos.

Entre las reformas que se aplicaron al reglamento de puntuación y otorgamiento de créditos destacan las siguientes:

1. Aumento de montos máximos de los créditos.
2. Se otorgará más puntos a los trabajadores que obtengan ingresos por hasta 2 salarios mínimos.
3. Se otorgará 20% de la puntuación total necesaria a los trabajadores que acumulen un ahorro en un contrato de arrendamiento con opción de compra.
4. Se amplía al 75% al crédito de un cónyuge cuando el derechohabiente haya obtenido un crédito para que adquiera una vivienda de mejor calidad.
5. El monto de los créditos se define en base al salario integrado del acreditado.

6. El instituto tendrá la facultad de actualizar los montos máximos de crédito con base al INPC en función al tiempo transcurrido entre la última revisión de los salarios mínimos y el momento en que se otorgue el crédito.
7. El instituto tiene la facultad de quedar en segundo lugar de la garantía de un crédito hipotecario obtenido por el acreditado con alguna otra institución.
8. Se define una tasa de interés variable entre 4 y 8 por ciento sobre saldos insolutos, dependiendo del nivel salarial siempre y cuando la tasa promedio de la cartera no sea menor al 6%.

Estos puntos serán explicados con mayor detenimiento en los siguientes capítulos.

Es importante señalar que en el periodo de enero a julio del año de 1996 se suspendió la recepción de solicitudes de créditos, no así, el otorgamiento de créditos que fueron autorizados y asignados en el año de 1995, de estos créditos hasta la fecha se han realizado 3000 créditos.

Esta pausa en la recepción de solicitudes tuvo la finalidad para reorganizar al instituto y realizar las modificaciones pertinentes en el sistema de puntuación y

otorgamiento de créditos, estas modificaciones y adiciones se explican en el apartado de crédito Infonavit.

El periodo de inscripción para la recepción de solicitudes se reabrirá del 19 junio al 31 de julio de 1996, donde la puntuación mínima requerida para que el trabajador pueda inscribirse es de 160 puntos. En este periodo el Instituto tiene planeado otorgar 1250 créditos de los 4500 créditos asignados en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

#### **IV.1.4.CREDITO INFONAVIT.**

Una vez mencionada de forma breve la historia del INFONAVIT se revisará lo que interesa para este estudio, concretamente las características del crédito que otorga el instituto a sus derecho habientes.

Antes es necesario mencionar que el patrimonio del instituto está integrado por cuatro rubros principalmente que a continuación se mencionan:

1. Con las aportaciones del 5% que sobre el salario integrado realizan los patrones en forma bimestral a cuenta de sus trabajadores a la subcuenta de

vivienda, del sistema de ahorro para el retiro (SAR). Por este rubro el instituto obtiene aproximadamente el 68% de sus ingresos.

2. Con las aportaciones en efectivo, servicios y subsidios que proporcione el gobierno federal o estatal. Este rubro se refiere a las facilidades que otorgan para la construcción de vivienda, facilitando la tramitología de un proyecto determinado.
  
3. Con los bienes y derechos que adquiera por cualquier título; y por último
  
4. Con los rendimientos que obtiene de la inversión de sus recursos. En este punto se hace referencia a la recuperación de cartera propia del instituto la cual representa un 24% de los ingresos totales del fondo.

En lo que se refiere a las aportaciones del punto número uno, como se menciona estas aportaciones se integran en una subcuenta de vivienda a favor de cada trabajador, la cual se puede ser identificada a través de su registro federal de contribuyentes y la cual esta generando intereses.

Con los recursos generados a través de este fondo, se otorgarán créditos aquellos trabajadores que se hayan hecho acreedores a un crédito después de haber pasado por el proceso de selección y otorgamiento de créditos.

Las principales características del crédito INFONAVIT, que hacen que sea el crédito hipotecario más codiciado del mercado son las siguientes:

- El pago inicial del crédito es igual al saldo que el trabajador tenga en su subcuenta de vivienda y el ahorro que haya acumulado a tiempo que se le otorga el crédito.
- “ Los intereses que se aplican al crédito oscilan entre un 4 y un 8 por ciento anual sobre los saldos insolutos ”<sup>2</sup>
- El plazo máximo del crédito será de 30 años.
- El porcentaje de descuento que se le realiza a los trabajadores en sus ingresos por el concepto de pago de su crédito contraído con el Instituto será de 20% para aquellos trabajadores que perciban un salario mínimo y de un 25% para aquellos que perciban más de un salario mínimo.
- En el crédito se contemplan los gastos erogados por escrituras y servicios de notaria pública.

---

<sup>2</sup> Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, 1992.

- El crédito cuenta con un seguro el cual protege al trabajador contra daños a la vivienda que adquirió y también o libera de la deuda al trabajador o sus beneficiarios en los siguientes casos:

**Incapacidad total permanente:** Cuando el trabajador pierde las facultades y aptitudes, imposibilitado para desempeñar cualquier trabajo el resto de su vida, por cualquiera que haya sido la causa.

**Muerte del acreditado:** Se liberará el adeudo

**Incapacidad parcial permanente:** Se libera del adeudo siempre y cuando el trabajador no sea sujeto a una nueva relación laboral por un periodo mínimo de 2 años.

Si puede ser sujeto a otro empleo se le otorgará una prórroga, para el pago del crédito por 2 años y sin causa de intereses.

**Invalidez definitiva:** Se liberará el adeudo

El costo de este seguro corre a cuenta del Instituto.

- En caso de que el acreditado pierda su trabajo se le otorgará el derecho a solicitar una prórroga en el pago de sus intereses, hasta por un plazo máximo de 12 meses. Este derecho solo puede ser aplicado durante una sola vez en transcurso de la vida del crédito.
- Una característica muy particular del crédito Infonavit es la de que el cónyuge del trabajador al cual le haya sido otorgado un crédito ,tendrá derecho a solicitar un crédito conyugal hasta por un 75% del monto que recibió el acreditado. El cónyuge necesita contar con una afiliación mínima al instituto de 2 años y que los créditos se apliquen a la misma vivienda que se piensa adquirir.
- Otra particularidad del crédito Infonavit es la de que los montos de los créditos otorgados se traducen a veces salario mínimo mensual del Distrito Federal vigente en la fecha en la que se ejerce el crédito ,así como los abonos que se realizan al crédito por parte del trabajador.

El instituto ha fijado montos máximos para los créditos que ha de otorgar y el precio tope de la viviendas ha adquirir.

Estos montos se fijan de acuerdo a una tabla proporcionada por el instituto bajo los criterios de los salarios percibidos por el trabajador y el plazo esperado para

la amortización del crédito. El monto máximo de un crédito Infonavit será el equivalente a 180 salarios mínimos del D.F., actualmente esto representa aproximadamente \$120,384 pesos.

Además de este máximo el Instituto ha fijado un tope para la viviendas que podrán ser objeto de los créditos que este otorga. Este tope es de 300 veces el salario mínimo del D.F. lo que significa que el trabajador podrá adquirir una vivienda de hasta \$ 200,000 pesos aproximadamente.

Como se puede observar en este esquema crediticio por sus características ofrece al derechohabiente del Instituto muchas facilidades para el pago de su crédito de vivienda, no así otros créditos otorgados por otras instituciones financieras, los cuales exigen muchos más requisitos para poder acceder al crédito y una vez que se obtuvo las mensualidades son bastante altas, principalmente por los rendimientos tan altos que pretenden obtener dichas instituciones, marginando de antemano a este sector de la población de bajos recursos.

#### **IV.1.4.1 PROCEDIMIENTOS PARA LA ASIGNACION Y OTORGAMIENTO DE CREDITOS DEL INFONAVIT.**

El instituto también cuenta con un procedimiento de otorgamiento de créditos muy particular en comparación a los otros esquemas de financiamiento de vivienda. En las siguientes paginas se describirán y se darán a conocer a detalle los criterios de calificación, requisitos de inscripción, pasos a seguir, procesos, documentación necesaria y el periodo en el que puede ser ejercido el crédito una vez que es otorgado el mismo.

##### **IV.1.4.1.1.CRITERIOS DE CALIFICACION PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS POR PARTE DEL INSTITUTO**

Como se mencionó con anterioridad, para que el derechohabiente para ser sujeto de inscribirse al proceso de asignación y otorgamiento de créditos Infonavit, es necesario que acumule una puntuación o calificación mínima.

Esta puntuación se obtiene a través de un sistema de calificación contemplado en el **Reglamento para el otorgamiento de créditos a los trabajadores derechohabientes del Infonavit** incluido en la Ley del Infonavit y que a continuación se explican los criterios para otorgar esta calificación.

1. El criterio más importante en este sistema es el de la **Edad - Salario**, en el cual se considera la edad del trabajador y el número de salarios integrados que percibe el trabajador, con este factor se advierte la capacidad de pago del derechohabiente. Para facilitar el cálculo de la calificación el Instituto cuenta con una tabla de puntuación donde relaciona estos dos factores (anexo).

2. El siguiente criterio a tomar en cuenta es la antigüedad del trabajador como derechohabiente del Instituto. Por este concepto se le otorgará un punto por cada bimestre que ha cotizado en el Instituto.

3. El saldo en la subcuenta de vivienda le otorgará al derechohabiente un punto por cada salario mínimo mensual .

4. Con las nuevas modificaciones que se realizaron en 1996 a la Ley y reglamentos del Infonavit el ahorro voluntario tiene un peso específico más importante, ya que con estas modificaciones se le otorgarán dos puntos por cada salario mínimo mensual a la calificación final del derechohabiente.

5. En lo que respecta al número de dependientes económicos el Instituto solo reconocerá a 2 dependientes otorgándole al trabajador 5 puntos por cada uno a su calificación.

Todos estos criterios entraron en vigor el 6 de junio de 1996 derivadas de las modificaciones de la Ley y reglamentos del instituto.

Para dejar más claro este proceso a continuación se presenta un ejemplo para el cálculo de puntuación:

El Sr. Salvador Huerta tiene una edad de 35 años, actualmente percibe 3 salarios mínimos, el Sr. Salvador tiene una antigüedad dentro del Instituto de 10 años, su saldo en su subcuenta de ahorro es de 6 salarios mínimos mensuales, no a aportado nada adicional a su cuenta individual y tiene 3 dependientes económicos.

<b>Factor</b>	<b>Puntuación</b>
Edad - Salario(ver anexo)	106
Antigüedad dentro del Instituto (10 AÑOS)(6 BIMESTRES)(1 PUNTO POR BIMESTRE)	60
Saldo en subcuenta (1 PUNTO)(6 SMM)	6
Ahorro Voluntario	0
Dependientes Económicos* (2 DEPENDIENTES) (5 PUNTOS)	10
<b>Total</b>	<b>182.</b>

En este caso en particular el derechohabiente alcanza la puntuación mínima de 160 puntos para solicitar la inscripción para el otorgamiento de créditos, por lo tanto se le entregará una constancia de su puntuación y un instructivo para el proceso de asignación y otorgamiento de créditos. Se hace necesario recalcar que el alcanzar esta puntuación mínima no significa que se le otorgará de antemano el crédito, solo tiene derecho a participar en el proceso de selección.

#### **IV.1.4.2. INSCRIPCIÓN**

El Instituto determina un periodo de inscripción que oscila entre 4 y 6 semanas. Durante el año habrá 2 periodos de inscripción. Estos periodos se harán públicos a través de una convocatoria a todos los derechohabientes del Instituto de una entidad o varias entidades. En esta invitación el instituto dará a conocer al derechohabiente el número de créditos que se otorgarán junto con los municipios o localidades a los cuales se otorgarán dichos créditos, la puntuación mínima para poder ser sujeto de crédito ( la puntuación mínima para este último periodo de inscripción fue de 160 puntos), la fecha de inicio del periodo de inscripción (para la zona metropolitana de Guadalajara este periodo abarcó del 19 de junio al 31 de julio de 1996) , así como un instructivo para la inscripción el cual da los pormenores para que los derechohabientes conozcan los requisitos con los cuales deben presentarse ante el instituto para solicitar su inscripción.

En esta primera etapa el instituto dará a conocer a cada derechohabiente, que se presente (no es necesario que presente ningún documento), su puntuación y si es sujeto o no de pasar a la segunda etapa, la de solicitar su inscripción.

En caso de no obtener la puntuación mínima requerida para inscribirse se le entregará al derechohabiente una constancia de su puntuación a la fecha que la solicitó y podrá solicitar su inscripción de nueva cuenta hasta el próximo periodo. Si el derechohabiente obtiene la puntuación mínima requerida también se le entregará una constancia de su puntuación junto con un instructivo que le ayudará a agilizar el trámite de su crédito y podrá pasar a la siguiente etapa, el proceso de selección.

#### **IV.1.4.3.PROCESO DE SELECCION**

Una vez terminado el periodo de inscripción se realizará un proceso de selección de los candidatos a obtener un crédito de entre las solicitudes que se recibieron durante la etapa de inscripción. Esta selección se realiza bajo los siguientes criterios( también incluidos la Ley y reglas del Infonavit).-

- Antigüedad expresada en bimestres aportados al Instituto. Se selecciona a los derechohabientes más antiguos.

- Puntuación acumulada por el derechohabiente. Aquel que obtenga la mayor puntuación.
- Se selecciona al derechohabiente que tenga un saldo mayor en su subcuenta de vivienda.

Este proceso de selección tiene una duración aproximada de 15 días naturales después del cierre de inscripciones

Una vez que el Instituto ha seleccionado a los derechohabientes que tendrán acceso a un crédito, (de acuerdo a los criterios anteriores y al número de créditos autorizados en la localidad o región que se otorgan en el periodo) publicará en un periódico de la localidad la lista de los trabajadores que obtuvieron el crédito. Esta lista publica el nombre del trabajador, el monto del crédito que obtuvo y el periodo que tiene para ejercer su crédito.

#### **IV.1.4.4.INTEGRACION DOCUMENTAL**

En esta etapa el trabajador tendrá 15 días naturales para integrar y presentar ante el Instituto su expediente personal, el cual, debe respaldar con documentos fidedignos la información que presentó al solicitar su inscripción como es su

identidad, la empresa donde labora, el salario que percibe, el número de dependientes, etc..

La documentación que debe presentar el seleccionado para respaldar los datos anteriores es la siguiente:

- El último estado de cuenta de su cuenta individual del SAR
- La tarjeta de afiliación expedida por el IMSS que determine a los dependientes económicos del trabajador.
- Copia de su último recibo de sueldo o una constancia expedida por el patrón.
- Acta de nacimiento
- Algún comprobante de domicilio

Una vez revisada y comprobada la documentación entregada por el derechohabiente, el Instituto entregará al seleccionado una **carta de asignación** ( en ella se señala el periodo para que el trabajador ejerza su crédito) acompañado de

un instructivo para la integración de documentos de la vivienda en la que ejercerá su crédito.

En este instructivo se le solicita al trabajador , que en un periodo no mayor a los 60 días naturales, integrar un expediente técnico de la vivienda que desea adquirir o construir en cualquiera de las líneas de crédito con las que cuenta el Instituto.

#### **IV.1.4.5.EJERCICIO DEL CREDITO**

Una vez completo el expediente personal y el expediente técnico del seleccionado, el departamento técnico/jurídico del Instituto lo verifica y dictamina para autorizar la vivienda a adquirir o en su caso rechazarla.

En caso de autorizar la vivienda se envían los expedientes y se solicitan los recursos al área de servicios jurídicos para que se elabore y se entregué el cheque para el pago de vivienda o la primera ministración, según la línea de crédito elegida. A su vez se entrega al trabajador un aviso de retención de descuentos para ser firmado de recibido por la empresa donde labora.

Estas retenciones o descuentos tendrán un máximo del 25% para aquellos trabajadores que perciban más de un salario mínimo y 20% para los trabajadores que reciben un salario mínimo.

#### **IV.1.5. CONCLUSIONES**

En verdad el Infonavit es una opción real para que los trabajadores puedan adquirir a una vivienda digna. El grave problema del Instituto es que no puede cubrir la creciente demanda de vivienda de interés social que existe actualmente en la zona metropolitana, la cual según su actual director Alfredo del Mazo es de aproximadamente de 4 a 1. Aun cuando se han aumentado el número de créditos para su asignación estos siguen siendo insuficientes.

Cabe señalar que para acceder a un crédito Infonavit es necesario ser derecho habiente del instituto, por lo que son muy pocos los que tiene este privilegio, además de pasar por todo el proceso de asignación del crédito lo cual resulta engorroso muchas veces. Es efectivamente esto lo que esta tratando de evitar el instituto con la puesta en marcha de las nuevas reformas en el ejercicio de 1996.

En cuanto a los aspectos financieros estos de verdad son inmejorables con tasas del 4 al 8 por ciento anualizado sobre saldos insolutos, plazos de hasta de 30 años y con la gran ventaja de que los pagos son descontados del salario del trabajador evitando que los recursos sean desviados por el trabajador a otros gastos.

## **IV.2. CREDITO FOVI**

## IV.2.1 INTRODUCCION

El Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi) es un fondo creado y operado por el Banco de México con el fin de impulsar la construcción y la mejora de vivienda en el país.

El Banco de México distribuye los recursos provenientes de este fondo por medio de subastas, asignando una determinada cantidad de recursos a instituciones bancarias o promotores de vivienda. Estos créditos, a su vez, son canalizados e individualizados al gran público a través de los créditos otorgados por las instituciones bancarias o promotores de vivienda bajo condiciones crediticias realmente inmejorables.

En el anexo no.5 se muestra el cuadro resumen donde se describe el tipo de crédito que otorga el fondo, la subasta por la cual se asignan los recursos, el destino de los mismos, el ó los acreditados, los proyectos financiables, así como el plazo del crédito.

Existen 6 tipos de mecanismos para la distribución de los recursos con los que cuenta FOVI, como es de observarse los recursos son aplicados por individuos o inversionistas que urbanicen y/o vendan terrenos y/o bases de vivienda, además de que adquieran, construyan o mejoren vivienda. El fondo cuenta también con un financiamiento para empresas que desarrollen nuevas tecnologías y productos en el

ramo de la construcción de vivienda ; así como aquellas empresa que presten servicios de apoyo al mercado de la vivienda.

Los proyectos financiables a los cuales pueden ser destinados los recursos subastados se resumen en los siguientes puntos.-

- a) vivienda nueva
- b) base de vivienda
- c) mejora de vivienda
- d) proyecto habitacional
- e) conjunto habitacional
- f) lotes con servicios
- g) terrenos para conjuntos

Todos ellos deben ser presentados para su revisión y aprobación técnica ante el FOVI o la institución que el Fondo autorice.

#### **IV.2.2. CONDICIONES GENERALES DE FINANCIAMIENTO**

Con base al manual de promotores y las reglas de operación del Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI) se definen las condiciones generales de financiamiento a las cuales están sujetos los recursos del fondo.

#### IV.2.2.1. DESTINO DEL CREDITO

Como primer punto se definirá el destino al cual puede dar el acreditado al crédito que se le otorgo.

Se podrá observar que son muy similares a los conceptos que el mismo Infonavit define para el uso de sus créditos.

Los créditos podrán ser utilizados para :

- 1) La adquisición de vivienda nueva o usada, para ser habitada o arrendada por el propietario.
- 2) Liquidación de pasivos contraídos para la adquisición de una vivienda por parte del acreditado.
- 3) Construcción o mejora de la vivienda
- 4) El financiamiento de intereses, ordinarios o moratorios, financiamiento de comisiones por apertura de crédito, o en su caso, estudios socioeconómicos, o de factibilidad y avalúo para la adquisición de una vivienda.

Como es de observarse el crédito Fovi otorga créditos no solo aquellas personas que desean obtener su casa , sino también, aquellas personas físicas o morales que se dedican a la construcción o compra de vivienda para su posterior arrendamiento a una tercer persona. Con esto se busca satisfacer la demanda de vivienda en todos sus niveles, desde la adquisición de una casa, hasta la demanda de la renta de viviendas.

Se hace necesario aclarar que dentro de estas condiciones de financiamiento se entenderá por vivienda, toda aquella vivienda en cualquiera de sus etapas desde el terreno hasta que ya este finiquitada con todos los servicios. El fondo, a su vez, tiene contemplado también créditos para la construcción, los cuales son destinados para la ampliación, mejora y auto construcción de vivienda.

Para dejar aun más claro los conceptos anteriormente expuestos, a continuación se definen los conceptos de vivienda que comprenden el financiamiento por parte de Fovi :

**Lote con servicios** es aquel que cuenta como mínimo con los servicios de : luz, agua, drenaje, alumbrado público, etc.

La **base de vivienda** es cualquier edificación sobre un lote con servicios básicos como son agua, drenaje, luz, etc.

En cuanto **mejora de vivienda** comprenderá las obras que permiten la renovación, la ampliación y/o mejor distribución y/o terminación de la vivienda y otras afines.

Se entenderá por **vivienda nueva** aquella que por primera vez es habitada.

**Proyecto habitacional** se refiere a un grupo de viviendas de una misma categoría, que pueden estar ubicadas en distintos predios, destinadas a la adquisición o arrendamiento por parte de acreditado. Con una misma categoría se entiende por vivienda con las mismas características físicas y que se oferte bajo las mismas condiciones de venta y crediticias.

**Conjunto habitacional** es un grupo de viviendas bajo un mismo predio, este si puede comprender varias categorías de valor, así como diferentes destinos.

#### IV.2.2.2. ACREDITADOS

En cuanto a los acreditados estos son personas físicas que vayan a habitar la vivienda, o bien, personas físicas o morales en el caso de que la vivienda vaya a hacer arrendada a un tercero.

Otra característica del acreditado es la de que su ingreso mensual no excederá de 15 veces el salario mínimo mensual del D.F. vigente al día primero del mes en que se autorice el crédito por la institución.

El acreditado deberá demostrar ingresos por cuatro veces sobre la mensualidad que va a erogar por concepto del crédito, esto lo tendrá que demostrar por medio de recibos salariales o de honorarios, si no es así con su declaración fiscal podrá comprobar sus ingresos, en caso extremo que no pueda comprobar sus ingresos, el acreditado podrá abrir una cuenta en la institución dejando un saldo mínimo que garantice a la institución el pago del crédito.

Los documentos requeridos por el banco o promotor al acreditado para tramitar su crédito son los que a continuación se enumeran y deberán de ser entregados en original y dos copias :

- Acta de nacimiento (solicitante y cónyuge)
- Acta de matrimonio
- Comprobante de domicilio (reciente)
- Identificación oficial con fotografía (ambos)
- Ultimas 6 quincenas de pago (recibos)
- Constancia de percepciones (antigüedad, sueldo, puesto)
- Estado de cuenta S.A.R.
- Aviso de inscripción al ISSSTE O IMSS

- Carta de referencias personales
- Carta de referencias bancarias o comerciales
- Ultimos 3 estados de cuenta bancarios o comerciales (si se tienen)

#### **IV.2.2.3 CONDICIONES FINANCIERAS**

En las condiciones generales de financiamiento se define el valor máximo de la vivienda sujeta a crédito por parte de FOVI, este valor no deberá de exceder los 216 salarios mínimos mensuales del D.F., el valor podrá estar sujeto a ajustes en el tiempo ya sea por el incremento mismo en los salarios o por alguna indexación especial definida en su momento por FOVI.

FOVI cuenta con una clasificación de vivienda por categorías de acuerdo a las siguientes características generales :

- 1) a un valor mínimo y máximo de la vivienda,
- 2) a la ubicación geográfica de la vivienda dentro del territorio nacional y
- 3) otras características definidas por el FOVI al momento de las subastas de la vivienda.

A continuación se presenta la tabla donde se definen las categorías de la vivienda de acuerdo a los parámetros anteriormente expuestos.

## VALOR DE LA VIVIENDA.

CATEGORIA	VALOR MINIMO	VALOR MAXIMO	UBICACION GEOGRAFICA
1	0	100	RESTO DEL PAIS
2	0	100	ZMG, ZMDF, ZMM *
3	101	130	RESTO DEL PAIS
4	101	130	ZMG, ZMDF, ZMM *
5	131	216	RESTO DEL PAIS
6	131	216	ZMG, ZMDF, ZMM *
7	0	85	RESTO DEL PAIS
8	0	85	ZMG, ZMDF, ZMM *
9	0	50	RESTO DEL PAIS
10	0	50	ZMG, ZMDF, ZMM *

FUENTE : MANUAL PARA PROMOTORES BANCO DE MEXICO. REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO DE OPERACIÓN Y FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LA VIVIENDA (FOVI).

NOTA : El valor de la vivienda esta expresado e numero de salarios minimos mensuales del D.F.

\* Zonas Metropolitanas De Guadalajara, Distrito Federal y Monterrey .

El valor de la vivienda se determina mediante un avalúo bancario una vez que se otorga el crédito, este debe reflejar el valor de mercado del inmueble.

En lo que respecta al monto a financiar del total de valor de la vivienda, FOVI financiara hasta un 90% si el destino de crédito es la construcción , adquisición o mejora de la vivienda, en cambio si el acredito desea adquirir vivienda para posteriormente arrendarla, FOVI solo le otorgara un crédito por 70% del valor total del inmueble.

#### IV.2.2.4. PAGO DEL CREDITO

Una vez asignado el crédito la institución bancaria determinará una erogación mensual que deberá cubrir el acreditado. La mensualidad se determina en base a un factor el cual se aplica al monto del crédito en la fecha que se otorga el mismo. Estos factores se muestran a continuación en la siguiente tabla.

CATEGORIA	VALOR MINIMO	VALOR MAXIMO	FACTOR
1	0	100	7.5 POR MILLAR
2	0	100	7.5 POR MILLAR
3	101	130	7.5 POR MILLAR
4	101	130	7.5 POR MILLAR
5	131	216	10 POR MILLAR
6	131	216	10 POR MILLAR
7	0	85	7.5 POR MILLAR
8	0	85	7.5 POR MILLAR
9	0	50	7.5 POR MILLAR
10	0	50	7.5 POR MILLAR

FUENTE : MANUAL PARA PROMOTORES BANCO DE MEXICO. REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO DE OPERACIÓN Y FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LA VIVIENDA (FOVI).

NOTA : El valor de la vivienda esta expresado e numero de salarios mínimos mensuales del D.F.

Esta mensualidad variara en el tiempo solo si se registra un incremento en los salarios mínimos del D.F., es decir, se encuentra indizada al salario mínimo del D.F. En lo que respecta al monto de crédito, se le aplicara una tasa de interés pactada con la institución financiera que otorga el crédito, más esta no afectara el pago mensual del acreditado, pero si incrementara su deuda con el paso del tiempo. Un mecanismo instituido por el fondo consiste, en que si el acreditado a los 30 años no a finiquitado su

deuda con la institución de inmediato se cancelara su adeudo, quedando libre de cualquier compromiso.

A continuación se ejemplificará el calculo del pago que deberá ser erogado por el acreditado mensualmente :

**Ejemplo :**

Salario mínimo mensual del D .F.-	\$ 680.25
Vivienda categoría :	100 SMMDF
Precio Actual :	\$83,480
Enganche 10%	<u>8,348</u>
Crédito Hipotecario a 30 años :	<b>75,132</b>
Pago mensual 7.5 por millar :	83.48 x 7.5 = <b>563.50</b>

## IV.2.3 CONCLUSIONES

Al parecer las condiciones crediticias y de pago de este esquema son inmejorables para los acreditados, más no es así, comencemos con los requisitos para solicitar el crédito.

El acreditado para ser sujeto de crédito en primera instancia deberá presentar una historia crediticia favorable de lo contrario el banco le negará el crédito, en segundo término debe demostrar ingresos por cuatro veces sobre la mensualidad de su pago del crédito, lo anterior significa aproximadamente \$2,500 a \$4,000 de ingresos mensuales. Esto significa que aquellos que perciban menos de 4 salarios mínimos mensuales están descartados de antemano, lo cual representa aproximadamente un 71.5 % de la población en la zona metropolitana en 1990, como se puede observar en el siguiente cuadro.

**CUADRO NO. 13**  
**POBLACION OCUPADA POR NIVEL DE INGRESO MENSUAL( EN SALARIO MINIMO),**  
**EN EL ESTADO DE JALISCO Y EN LA Z.M.G. 1990,**

REGION	ESTADO			
NIVEL DE INGRESO	JALISCO	%	Z.M.G	%
NO RECIBE INGRESOS	83,242	5.4%	22,890	2.5%
HASTA 0.5 S.M.	79,974	5.1%	44,488	4.8%
DE 0.5 A 1.0 S.M.	133,964	8.6%	81,125	8.8%
UN SALARIO MINIMO	7,663	0.5%	5,006	0.5%
DE 1.0 A 2.0 S.M.	557,203	35.9%	340,826	37.0%
DE 2.0 A 3.0 S.M.	279,529	18.0%	164,732	17.9%
DE 3.0 A 5.0 S.M.	203,553	13.1%	131,893	14.3%
DE 5.0 A 10.0 S.M.	96,606	6.2%	64,258	7.0%
MÁS DE 10.0 S.M.	48,670	3.1%	32,050	3.5%
NO ESPECIFICADO	62,898	4.0%	33,498	3.6%
<b>TOTAL</b>	<b>1,553,202</b>	<b>100%</b>	<b>920,766</b>	<b>100%</b>

FUENTE: 1994. INEGI. ANUARIO ESTADISTICO DEL ESTADO DE JALISCO.

Otro requisito es el enganche el cual asciende a un 10% del bien a comprar , pero a este enganche se le suman los gastos bancarios por conceptos de tramites, avalúos , estudios crediticios y gastos notariales los cuales tiene que ser cubiertos por el acreditado. Lo anterior da un total , si se toma en cuenta que el costos promedio de la vivienda es de \$110,000, de aproximadamente \$19,000 que tiene que ser erogados por el acreditado al momento de la compra del bien (ver ejemplo) . Lo anterior significa un ahorro posterior por parte del acreditado para cubrir todos los gastos iniciales del crédito FOVI.

Más la desventaja más grave que se detecto fue la capitalización de intereses del crédito. Aún cuando la mensualidad se fija en base a un factor y dicha mensualidad esta indizada a los cambios en los salarios mínimos, el monto total del crédito esta generando intereses a un tasa de mercado previamente pactada en el contrato, por lo que si los intereses se comportan como se han comportado los años recientes y los salarios continúan perdiendo poder adquisitivo como lo han venido experimentando , la situación se complica para el acreditado, dificultándole el pago de sus mensualidades, además de que el plazo para cubrir su saldo seria en promedio de hasta 15 años. (ver anexo 2)

Bajo este esquema al acreditado no le es conveniente adelantar pagos a su deuda ya que esta disminuirá relativamente y sus pagos serian casi constantes a lo largo del crédito.

Como se puede observar la limitante más importante son los ingresos solicitados al acreditado, esto obliga que un poco más de un 70% del población total de la zona metropolitana de Guadalajara quede sin posibilidad alguna de acceder a un crédito Fovi de interés social para la vivienda.

A continuación se muestra un ejemplo de una operación de tipo Fovi en la Zona metropolitana de Guadalajara con datos a octubre de 1996.

VIVIENDA FOVI	\$109,400.00
GASTOS BANCARIOS HIP. MEX.	\$ 3,855.50
GASTOS NOTARIALES	\$ 4,529.16
<b>VALOR TOTAL</b>	<b>\$117,784.66</b>
<b>FORMA DE PAGO</b>	
ENGANCHE 10%	\$ 10,940.00
CREDITO FOVI	\$ 98,460.00
ENGANCHE MAS GASTOS	\$ 19,324.66
<b>MENSUALIDAD</b>	<b>\$ 984.60</b>
<b>INGRESOS REQUERIDOS</b>	<b>\$ 3,938.40</b>

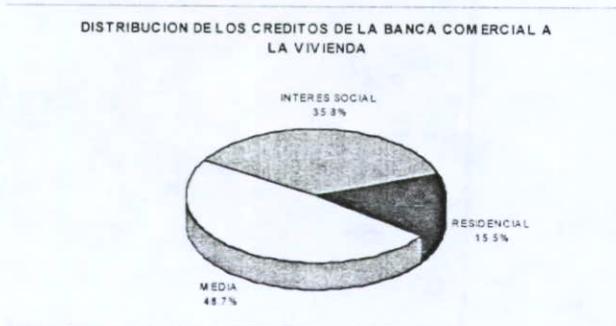
**IV.3 INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA ZONA  
METROPOLITANA DE GUADALAJARA  
QUE OTORGAN CREDITOS PARA  
LA ADQUISICION DE VIVIENDA**

### IV.3.1 INTRODUCCION

Otro medio de financiamiento de vivienda que interesa para el estudio son las instituciones financieras. Por instituciones financieras se entenderán los bancos comerciales . Es el sector bancario privado donde se concentra poco más del 90 por ciento del crédito hipotecario.

El financiamiento por parte de la banca comercial juega un papel muy importante para la construcción de vivienda, sin embargo, en México los créditos en este sector son siete veces menores que los que se destinan en los Estados Unidos.

El financiamiento de las viviendas de tipo medio es la que históricamente ha tenido una mayor prioridad para la banca comercial, por ser un mercado con mayor dinamismo. Los recursos destinados a la vivienda media representan un 48.7% del total de los créditos que la banca comercial otorga a la vivienda, en cambio los otorgados a interés social y residencial representan 35.6% y el 15.5% respectivamente mostrando un crecimiento moderado estos dos últimos.



El sistema bancario se encuentra frente a un enorme reto , pues necesita mejorar sus condiciones crediticias , a fin de que en el mediano plazo se logren una mayor edificación de casas y una mejor distribución de los créditos entre la población demandante de vivienda.

### IV.3.2. PROBLEMATICA ACTUAL

"Aunado a la falta de recursos bancarios para destinarlos en el área de infraestructura habitacional, las altas tasas de interés minimizan la intención de los clientes bancarios para solicitar recursos para la adquisición de casa o departamentos en la ciudad de Guadalajara."<sup>3</sup>

Esta situación no es privativa de los consumidores, también afecta en gran medida a los constructores que atacan el mercado inmobiliario, los cuales carecen de recursos para pagar sus propias deudas y han llegado al extremo de vender las casas habitación solo recuperando los costos sin ninguna utilidad.

Los problemas que se lograron detectar en los respecta al financiamiento de vivienda por instituciones financieras se enumeran a continuación.-

---

<sup>3</sup> BALLESCA, MONICA "Udis insuficientes para reestructurar cartera vencida" El

- Capacidad de pago muy deteriorada por parte del consumidor final.
- No existe un ahorro interno a largo plazo, necesario para otorgar créditos a largo plazo con condiciones financieras más accesibles.
- Falta de recursos para ser destinados a la vivienda. Normalmente las instituciones financieras los destinan a otros proyectos más rentables y de menor tiempo de recuperación.
- Altos diferenciales cobrados por los bancos a los deudores hipotecarios.
- Altas tasas de inflación y por ende un financiamiento caro poco accesible para la gran mayoría de la población.
- Enganches que oscilan entre 20% y 30% del bien a adquirir.
- Requisito elevados ingresos económicos. (demostrar ingresos cuatro veces mayores al pago de la mensualidad)
- En la actualidad ningún banco financia vivienda popular con recursos propios solo vía FOVI.

"La oferta de créditos hipotecarios vía bancos comerciales e instituciones de gobierno, solo responde al 50% de la demanda que anualmente genera el mercado."<sup>4</sup>

A raíz de lo anterior se hace necesario el encontrar nuevos esquemas de crédito que satisfagan las necesidades de vivienda de la población, principalmente , de aquellos cuyos recursos son limitados para la adquisición de una vivienda digna y de su propiedad.

### **IV.3.3. CONDICIONES GENERALES DEL CRÉDITO**

Los créditos otorgados por estas instituciones normalmente son créditos hipotecarios con tasas que oscilan entre la tasa líder + 6 , tasa líder + 8, udis + 8, con plazos de 15 a 30 años. Los bienes inmuebles que son financiados deben ser de cuando menos 160,000 pesos. Dado las condiciones anteriores estos créditos, descartan de entrada, los créditos para adquirir vivienda popular destinada a aquellos que percibe menos de 5 salarios mínimos mensuales, ya que uno de los requisitos que debe cubrir el acreditado, es el de obtener ingresos 4 veces la mensualidad del pago de su crédito, siendo un grupo muy limitado de la población el

---

<sup>4</sup> Claudia Olguín. El Financiero "Urgen nuevos esquemas de crédito para vivienda" Viernes 26 abril de 1996. México

que puede cubrir estos requisitos y por ende recurrir al banco a solicitar un crédito hipotecario.

Cabe destacar que estas instituciones tienen la posibilidad de obtener recursos vía FOVI con mejores condiciones para el deudor, más para el presente estudio se clasifico en otro apartado por sus características muy particulares.

#### **IV.3.4. CRISIS CREDITICIA**

A raíz del colapso financiero sufrido por nuestro país en diciembre de 1994, los deudores hipotecarios sufrieron las consecuencias, al elevarse sus mensualidades hasta 4 veces de la original, provocando con ello la imposibilidad de seguir pagando sus créditos. Muchos de ellos se vieron obligados a entrar a cartera vencida y en casos extremos a entregar el bien inmueble al banco por falta de pago.

En respuesta el gobierno en conjunto con la banca comercial implementaron el **Programa de Reestructuración de Pasivos para los Créditos Hipotecarios** contemplado en el ADE.

Este programa busco que los créditos otorgados hasta antes de Diciembre de 1994 se reestructuraran bajo el esquema de financiamiento udis (unidades de inversión). Para efectos del programa se asignaron 52 millones de udis a nivel

nacional distribuido entre todas la instituciones bancarias como se presenta en el siguiente cuadro.

**RECURSOS ASIGNADOS EN UDIS PARA DEUDORES DE CRÉDITOS DE VIVIENDA**

INSTITUCIÓN FINANCIERA	% DE PARTICIPACIÓN	MONTO (MILLONES DE UDIS)
TOTAL	0	0
BANCOMER	26.92	13,998
BANAMEX	26	13,520
SERFIN	11.11	5,777
INVERLAT	7.89	4,103
ATLANTICO	4.35	2,262
BITAL	4.18	2,174
BANCA PROMEX	3.59	1,867
BANCRECER	3.28	1,706
MEXICANO	1.99	1,035
CONFIA	1.8	936
PROBURSA	1.76	915
CREMI	1.59	827
BANORTE	1.18	614
BANPAÍS	0.97	504
UNION	0.77	400
OBRERO	0.76	395
BANCEN	0.61	317
BANORO	0.5	260
BONORIE	0.44	229
INBURSA	0.2	104
INDUSTRIAL	0.04	21
CAPITAL	0.03	16
INTERESTATAL	0.02	10
CITIBANK	0.01	5
INTERACCIONES	0.01	5

FUENTE: CNBV. EL ECONOMISTA 26 ENERO 1996. INDUSTRIA Y COMERCIO

A pesar de todo solo se logro una respuesta parcial por parte de los deudores, pues al final del programa, en septiembre de 1996, solo un 71% de los créditos hipotecarios fueron estructurados en udis, lo anterior representa 634 mil créditos hipotecarios de un universo de 893 mil créditos, según datos de la CNBV.

Además, los deudores que habían reestructurado su deuda, caían de nueva cuenta en moratoria de pagos, pues las condiciones financieras y económicas del país aun no eran las optimas (inflación por arriba del 50% anualizado, comisiones bancarias hasta por 10 puntos por arriba de inflación, decremento en el poder adquisitivo en forma generalizada, etc.).

Las autoridades al percatarse de lo anterior decidieron implementar la **Alianza para la Vivienda**. Programa anunciado por el Sr. Presidente Ernesto Zedillo el 16 de mayo de 1996.

#### IV.3.4.1. ALIANZA PARA LA VIVIENDA

La Alianza para la Vivienda surgió en respuesta del crecimiento desmedido de la cartera vencida en las instituciones financieras, donde los créditos hipotecarios representaban un porcentaje importante. El saldo de la cartera hipotecaria al inicio del programa era de 117 mil millones de pesos, de los cuales 30 mil millones son recursos provenientes de Fovi, 75 mil millones de pesos están reestructurados en Udis, el resto seguía sin reestructurarse.

El 16 de mayo de 1996 es anunciado por el Sr. Presidente Ernesto Zedillo **El Programa De Beneficios Adicionales A Los Deudores De Créditos Para La Vivienda** con los objetivos específicos de alentar la cultura del pago, aliviar las

condiciones del pago de los créditos hipotecarios, promover la adquisición de vivienda para familias de escasos recursos a través del Fonhapo el cual pondrá en marcha el programa de Casa Ahorro (mecanismo parecido al de autofinanciamientos) , permitir concluir los proyectos habitacionales suspendidos, reactivar el mercado hipotecario y promover el de interés social.

Este programa tiene un costo de 42 mil millones de pesos compartido entre el gobierno y la banca, el primero aportara 27 mil millones de pesos, lo cual representa un costo del 1.2% del PIB ; mientras que el costo absorbido por la banca sumaran 15 mil millones de pesos. Estos recursos se espera que se amorticen en los siguientes 30 años.

Las características generales del programa son las siguientes :

- El programa aplica para aquellos créditos que fueron reestructurados en Udis antes del 30 de abril de 1996 o los que redocumenten antes del 30 de septiembre de 1996.
- Los deudores deberán estar ai corriente de sus pagos.
- Los descuentos a aplicarse a los créditos se ilustran en la siguiente tabla.

TABLA DE DESCUENTOS PARA EL PROGRAMA DE ALIANZA PARA LA VIVIENDA

CREDITOS HIPOTECARIOS		CREDITOS TIPO FOVI		
AÑO	TASA%	AÑO	AL CORRIENTE %	CON CAPITALIZACIÓN %
1996	30	1996	30	24
1997	25	1997	24	18
1998 Y 1999	20	1998	18	12
2000 Y 2001	15	1999	12	6
2002 Y 2003	10	2000	6	0
2004 Y 2005	5			

FUENTE : ABM/CNBV. EL FINANCIERO. 17 DE MAYO DE 1996 PAG 4

- Los descuentos solo se aplican a las primeras 500 mil Udis.
- El primer descuento se realizó a partir de la mensualidad de junio de 1996.
- Los deudores que realicen pagos anticipados antes del 31 de mayo de 1999 recibirán un descuento adicional del 10%.
- Para los créditos Fovi los descuentos se aplicarán solo durante un periodo de 5 años.
- Aquellos deudores que reestructuraron su crédito vía Udis, se vean imposibilitados a cubrir a tiempo sus mensualidades, podrán seguir habitando la vivienda durante 6 años pagando una renta la cual no deberá exceder del 0.9% del valor total del inmueble con una opción de recompra, para la cual se

tomarán en cuenta las rentas pagadas, así como la posibilidad de obtener un nuevo crédito bancario.

- El beneficio del programa se extiende a aquellos créditos a la vivienda de interés social que sean otorgados con recursos Fovi hasta el 31 de abril de 1997.

Las instituciones bancarias en los años de 1995 y 1996 han centrado sus esfuerzos a la recuperación y reestructuración de los créditos hipotecarios, lo anterior y la volatilidad en las tasas de interés que ha experimentado nuestro país durante este periodo ha obligado a las instituciones a suspender temporalmente la apertura y otorgamiento de nuevos créditos para la vivienda.

Como se puede observar en el siguiente cuadro de las 17 instituciones bancarias que existen en la Zona Metropolitana de Guadalajara 5 de ellas otorgan créditos para la vivienda, tres de ellas, Banamex, Bancentro, Bancomer, con recursos proveniente de FOVI, Bital ofrece créditos hipotecarios con plazos hasta de 20 años y por último Banco Mexicano ofrece un crédito a la vivienda denominado en udis, con plazos de hasta 20 y 25 años, donde el monto mínimo del crédito es de 100,000 udis.

**INSTITUCIONES BANCARIAS EN LA ZONA METROPOLITANA DE  
GUADALAJARA QUE OTORGAN CREDITOS PARA LA ADQUISICION DE  
VIVIENDA**

INSTITUCION	OTORGA	NO OTORGA	TIPO DE CREDITO	PLAZO(S) EN AÑOS	MONTO MINIMO DEL CREDITO
ATLANTICO		✓			
BANAMEX	✓		FOVI	30	100 SMMDF
BANCAPROMEX		✓			
BANCENTRO	✓		FOVI	30	100 SMMDF
BANCO INDUSTRIAL		✓			
BANCO MEXICANO	✓		UDIS	20 A 25	100,000 UDIS
BANCO OBRERO		✓			
BANCOMER	✓		FOVI	30	100 SMMDF
BANCRECER		✓			
BANORTE		✓			
BANSI		✓			
BANPAIS		✓			
BBV		✓			
BITAL	✓		HIPOTECARIO	20	N.D.
CONFIA		✓			
INVERLAT		✓			
SERFIN		✓			

Encuesta realizada al mes de noviembre de 1996 a las instituciones bancarias de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

SMMDF : Salarios Mínimos Mensuales Del DF.

N.D. : No Disponible.

Hasta el mes de noviembre de 1996, las instituciones restantes no otorgaban créditos a la vivienda, según los datos arrojados por una encuesta que se realizó durante el mes de noviembre, no será hasta el próximo año (1997) que se abran las líneas de crédito para la vivienda, esperando que las variables macro económicas muestren una franca recuperación y los movimientos bruscos en las tasas líderes desaparezcan.

Por lo anterior se hace necesario el encontrar nuevos esquemas de financiamiento que sean accesibles para la población y a la vez rentables para las

instituciones bancarias, en busca de satisfacer la creciente demanda de créditos hipotecarios para la adquisición de una vivienda digna.

Como se puede observar en la actualidad las instituciones bancarias descartan el otorgamiento de créditos para la vivienda de interés social, a menos que cuenten con recursos subastados vía Fovi, destinando sus recursos principalmente a la vivienda media y residencial, si es que los acreditados cumplen con los excesivos requisitos que solicitan las instituciones bancarias.

Un esquema novedoso , en cuanto a su operación , y de más fácil acceso que ha venido cosechando nuevos adeptos en los últimos años es el del Autofinanciamiento, tema que se abordara con más amplitud en el siguiente apartado.

### **IV.3.5 CONCLUSIONES**

De antemano las instituciones bancarias han limitado la apertura de nuevos créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda en el año de 1996 y se espera que la situación se mantenga hasta el primer semestre de 1997, prueba de ello es la de que solo dos instituciones( Bital, Banco Mexicano) son las que están otorgando créditos hipotecarios, mientras que las restantes no lo hacían esperando que las condiciones económicas sean más alentadoras.

El financiamiento de vivienda popular es casi inexistente, el mercado que se esta atacando es el de vivienda media y residencial normalmente bajo el esquema crediticio de las udis. Cabe señalar que los requisitos y las condiciones crediticias son cada vez menos accesibles para el acreditado y solo un pequeño porcentaje de la población podría tener acceso al mismo. (aproximadamente un 10.5% de la población total, la cual percibe 5 salarios mínimos o más).

Los requisitos mínimos para acceder al crédito hipotecario son el de cubrir en promedio el 20% de enganche del bien inmueble, ha esto se le suman los gastos bancarios y notariales cubiertos por el mismo acreditado, ingresos de 4 a 5 veces la mensualidad a pagar y una historia crediticia favorable

En lo respecta al esquema crediticio de las udis, principalmente utilizado por la instituciones bancarias para la reestructuración de los créditos hipotecarios y el otorgamiento de nuevos , se hizo una simulación de un crédito de una vivienda del segmento popular de \$108,840 con una tasa de interés de 8% sobre saldos insolutos, valor de la udi 1.62 , estimando una inflación anual del 18% a un plazo de 30 años.(ver anexo 3)

Lo que se observo fue lo siguiente, el primer pago mensual en pesos del crédito ascendía a \$ 1,027.93, para el quinto año del crédito esta era de \$2,188.10

se había duplicado, mientras que el monto del crédito en ese momento es del orden de \$219,052.91 también se había duplicado con respecto al monto del crédito contratado, es decir, que el acreditado también tuvo que duplicar sus ingresos para poder seguir pagando su crédito hipotecario en udis. Hacia el final del crédito el acreditado tendrá que hacer pagos de hasta \$ 60,000.00 mensuales.

Considerando que el poder adquisitivo de la población en general no crece ni siquiera al ritmo de la inflación es imposible que una persona asalariada cubra al menos el monto de los pagos mensuales del crédito, dejando desprotegido por completo el patrimonio del acreditado.

## **IV.4 AUTOFINANCIAMIENTOS**

## IV.4.1. ANTECEDENTES

El Autofinanciamiento es un esquema que viene operando en Sudamérica desde hace 40 años, tal es la importancia de este esquema en esta región que representa el dos por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y mediante este esquema se ha adquirido el 18 por ciento del total de los inmuebles disponibles en esta parte del continente.

Este esquema fue introducido en México hace 25 años por el señor Benito Albarrán, distribuidor de Volkswagen. Utilizo este esquema para la venta de automóviles con un rotundo éxito en el mercado, surgiendo con este una infinidad de planes de autofinanciamiento alrededor del territorio nacional. Para 1994 e 60 por ciento de los automóviles en el país, fueron vendidos por sistemas de autofinanciamiento.

No fue hasta 1989 cuando surge el primer sistema formal de autofinanciamiento inmobiliario con las empresas de **Autoconstrucción (ACO)** , propiedad del Sr. Roberto Díaz Arcieniega y **Plan Firme** del Sr. Carlos Lozano Gallegos.

Estas empresas tuvieron que enfrentar varias controversias ante las autoridades financieras, ya que, estas decretaron que el otorgamiento de créditos hipotecarios correspondía únicamente a los bancos.

En 1994 estas controversias se resolvieron al surgir la reglamentación de los sistemas de autofinanciamiento, la cual fue publicada en el mes de mayo del mismo año en el Diario Oficial de la Federación, la Norma Oficial Mexicana (NOM) y su reglamento correspondiente, avalada por la Ley de Protección al Consumidor.

Por medio de esta reglamentación se establece que las empresas de autofinanciamiento no son empresas financieras, sino de comercialización, a pesar de que en el proceso intervienen instituciones bancarias.

Las empresas de autofinanciamiento están obligadas por reglamento a manejar los recursos de sus clientes a través de un fideicomiso constituido en cualquier banco nacional. El problema que presenta este esquema es que los clientes no son considerados depositantes y en caso de quebranto no puede intervenir el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) para apoyarlos.

En la actualidad la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), tiene registradas 31 empresas a lo largo y ancho de la República Mexicana, de las

cuales 15 están afiliadas a la Asociación Mexicana de Administradores y Promotores de Sistemas de Autofinanciamiento (Amapsa).

Estas 31 empresas registran un total de 40 mil consumidores en todo el estado, inscritos en sistemas de autofinanciamientos tan solo en el sector inmobiliario.

En la ZMG se detectaron 11 autofinanciamientos los cuales se describen sus características principales en el anexo 4.

#### **IV.4.2. CARACTERISTICAS GENERALES DEL AUTOFINANCIAMIENTO.**

Normalmente estos esquemas se basan en la integración de grupos consumidores, los cuales aportan periódicamente sumas de dinero durante un plazo determinado por los mismos, estos plazos normalmente oscilan de un año hasta 15 años. Los recursos son administrados por cada empresa de autofinanciamiento mediante un fideicomiso bancario. La relación entre los integrantes del grupo y el proveedor está regida mediante un contrato de adhesión debidamente registrado en la PROFECO. Los recursos normalmente son utilizados para los siguientes rubros :

- 1) la adquisición de bienes muebles (automóviles, electrodomésticos, equipo de oficina)
- 2) bienes inmuebles ( casa, terreno, local comercial, departamento, bodegas) ,
- 3) así como la contratación de un servicio de ampliación, construcción o remodelación de un bien inmueble.

Los recursos son asignados a los integrantes por medio de los procedimientos de adjudicación expuestos en los siguientes párrafos aplicados por la gran mayoría de las empresas de autofinanciamiento.

#### IV.4.2.1. COSTO DEL SISTEMA

El primer costo asociado a estos sistemas es el de la **cuota de inscripción**, expresada en puntos porcentuales aplicable sobre el valor total del contrato. Algunos sistemas solo aplican esta cuota de inscripción una vez firmado el contrato de adhesión al sistema, mientras que otros sistemas, además de percibir esta cuota, perciben una segunda, cada vez que se hace efectiva la adjudicación del bien.

La cuota de administración se aplica sobre el importe de cada aportación periódica o anticipada, dicha cuota es utilizada para la administración de los recursos percibidos por la empresa de autofinanciamiento y cubrir los costos del fideicomiso.

Las empresas de autofinanciamiento contratan por cuenta y a nombre del consumidor, un seguro de vida e incapacidad total permanente a partir del pago de su primera aportación total, todo esto con el fin de que si el siniestro asegurado llegara a ocurrir, la aseguradora liquidará a la empresa de autofinanciamiento el saldo de las aportaciones pendientes de pagar y la diferencia del monto asegurado se pagará a los beneficiarios previamente señalados en el contrato de adhesión.

Una vez sucedido lo anterior la empresa de autofinanciamiento debe proceder a efectuar la adjudicación directa y total o la liberación del gravamen si ya se le adjudico el bien al consumidor.

Cada vez que la empresa adjudique los recursos al consumidor para la compra de un bien, la empresa de autofinanciamiento de nueva cuenta contratará por cuenta y a nombre de consumidor un seguro pero esta ocasión será contra daños que amparen al bien que sirve de garantía. Estos gastos se incluyen en la cuota periódica total.

La cuota periódica total es la cantidad en el contrato de adhesión, expresada en dinero, que el consumidor deberá pagar a cuenta del precio del bien o servicio

La cuota esta compuesta por los siguientes conceptos :

- Importe de la aportación periódica.

- Cuota de administración.
- sobre la cuota de administración.
- Prima de seguro de vida e incapacidad total permanente

Cabe señalar que al monto del valor del contrato, así como las cantidades correspondiente a las cuotas periódicas totales, tendrán un ajuste semestral o mensual (dependiendo de la empresa), tomando como base el incremento a los salarios mínimos o el Índice Nacional de Precios al Consumidor a elección del consumidor.

En caso de que el consumidor deseara ceder los derechos de sus aportaciones o de su adjudicación a un tercero, este deberá pagar a la empresa un porcentaje sobre el valor presente de su contrato para realizar la operación.

#### **IV.4.2.2. PROCEDIMIENTOS PARA LAS ADJUDICACIONES.**

Por procedimientos de adjudicación se entenderá por los diferentes medios que se han diseñado para la designación de los beneficiarios en cada cesión de adjudicación. Estos son :

- 1) Puntaje o calificación.
- 2) Subasta.
- 3) Antigüedad.

#### 4) Sorteo.

Las cesiones de adjudicación se realizan normalmente cada mes , en fecha especificada por cada empresa de autofinanciamiento, estas cesiones se podrán realizar en una o varias partes de la República Mexicana simultáneamente con la finalidad de determinar los consumidores adjudicados.

Es requisito que el consumidor se encuentre al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales para que la empresa de autofinanciamiento comience la designación de recursos a los consumidores adjudicados de acuerdo a los siguientes procedimientos.

#### IV.4.2.2.1. Puntaje o Calificación.

Se designará adjudicatarios a los consumidores que hayan acumulado mayor puntuación por cuotas periódicas totales pagadas, normales y anticipadas. Para la asignación de puntos o calificación se toma como base una tabla la cual es determinada en forma particular por cada empresa de autofinanciamiento.

Para dar un ejemplo ilustrativo a continuación se presenta la tabla de puntaje del sistema de autofinanciamiento "Plan Justo".

PLAZO EN MESES	72	120	144	180	240
Pago anticipado de cuota	151	90	76	60	45
Pago de cuota 5 días antes del vencimiento	145	87	73	58	44
Pago de cuota al vencimiento	140	84	70	56	42
Por cada nuevo integrante referido por el consumidor	14	9	8	6	5

FUENTE : MANUAL INFORMATIVO PLAN JUSTO

En caso de que exista un empate entre los consumidores, la designación del adjudicatario se hará por antigüedad de inscripción, atendiendo a la fecha y hora de la misma.

#### **IV.4.2.2.2. Subasta.**

En este procedimiento las empresas de autofinanciamiento les exigen a los consumidores un mínimo de antigüedad en el sistema que normalmente varía de 60 a 90 días, además de un mínimo de aportaciones pagadas el cual oscila entre 8% y el 10%. Aquellos que cumplan con los requisitos anteriores podrán ofrecer en un sobre cerrado con acuse de recibo, el número de cuotas periódicas totales que desea aportar en ese instante. Una vez analizadas todas las ofertas se le adjudicará el bien al consumidor que acumule mayor puntuación. Sumando los puntos del pago ofrecido a los puntos acumulados por pagos efectuados anteriormente. En caso de que dos o más consumidores participantes en la subasta acumulen la misma puntuación se asignará a quien tenga mayor antigüedad en el Sistema, atendiendo a la fecha y hora de su inscripción.

En caso de que el consumidor no cumpla con el pago de su ofrecimiento en tres días hábiles, después de haber sido notificado, perderá el derecho que se le había otorgado y este será traspasado al consumidor que había quedado en

segundo termino en la subasta y así sucesivamente. La determinación de las subasta más altas son constatadas , siempre, mediante fe de hechos de un Fedatario Público.

#### **IV.4.2.2.3. Antigüedad.**

En este procedimiento, adquieren el derecho a ser adjudicados los consumidores que acumulen una antigüedad determinada, lo normal es de 35% a 40% del plazo que se eligió al principio del contrato. Al igual que los procedimientos anteriores si existe empate este se resolverá en primer término por puntaje, y después por fecha y hora del contrato de adhesión.

#### **IV.4.2.2.4. Sorteo.**

Este procedimiento siempre se implementa previa autorización de la Secretaría de Gobernación, además de ser supervisado por un interventor de dicha Secretaría.

En el procedimiento de sorteo tienen derecho a participar todos los consumidores que se encuentren al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales. Todos los resultados son constatados mediante fe de hechos de un Fedatario Público. Los resultados son publicados al día siguiente en los periódicos de mayor circulación.

#### IV.4.2.2.5. Adjudicación Directa.

La última forma de adjudicación es el de **adjudicación directa** la cual consiste en adjudicar a los beneficiarios del consumidor, cuando este fallezca o se encuentre en incapacidad total permanente. Para el efecto, el consumidor , persona física, deberá estar al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales.

Cabe señalar que el consumidor debe tener mucho cuidado cuando se den los hechos anteriormente señalados, ya que el seguro cubre el monto total contratado , por lo que la empresa de autofinanciamiento se cobrará las aportaciones faltantes por lo que deberá de entregar a los beneficiarios :

El monto total de la adjudicación.

El dinero sobrante del seguro.

El monto ahorrado o aportado hasta el momento del siniestro.

#### IV.4.2.3 CAUSAS DE RESCISIÓN

El consumidor podrá cancelar en cualquier momento, si así lo desea, mediante un escrito, el contrato de adhesión. Algunos sistemas si se encuentra al corriente en

el pago de sus cuotas no se le cobra una penalización, en otros se les cobra una penalización de dos aportaciones periódicas.

Se le reintegrará el monto pagado por aportaciones periódicas a valor histórico, normalmente dentro de los 30 días naturales siguientes a la notificación de la renuncia.

En caso de que el consumidor que este solicitando su renuncia no se encuentra al corriente de sus pagos los sistemas aplican una pena convencional que representan el importe de dos aportaciones periódicas a valor promedio.

La otra forma de que el consumidor pueda ser dado de baja del sistema es que este deba dos aportaciones periódicas totales, al consumidor se le reintegrara el importe de sus aportaciones periódicas a valor histórico, menos dos aportaciones periódicas, por concepto de pena convencional dentro de los 30 días naturales posteriores a la fecha de la notificación o en su caso se le exigirá el pago de la totalidad de su adeudo si ya le fue adjudicado el bien.

### **IV.4.3. CONCLUSIONES**

Estos esquema o sistema, la gran ventaja que tienen contra los esquemas crediticios anteriores es que es accesible para un sector de la población más amplio

y es un aliciente al ahorro familiar , los requisitos para acceder al sistema son mínimos y si el consumidor esta al corriente de su aportación mensual que contrato al principio puede ser adjudicado por cualquiera de los procedimientos de adjudicación .

Cabe señalar que todos los recursos aportados por los consumidores son depositados en un fideicomiso por lo que solo podrán ser utilizados en caso de adjudicación y no se podrán desviar a otra actividad.

Es importante señalar que este es un ahorro programado y no una rifa o tanda, por lo que el periodo de adjudicación tardara en promedio el 40% del plazo contratado, el valor del dinero no se deteriora ya que el monto total contratado se va actualizando de acuerdo a la inflación, incrementos salariales o fijo dependiendo del sistema que se contrato (ver anexo 4).

Estos sistemas como se observa ha encontrado una gran respuesta por parte de la gente, más falta mucho para que sea la respuesta del problema de la vivienda, la respuesta se encuentra en fomentar el ahorro familiar a nivel nacional, en aumentar la credibilidad de la instituciones para que el consumidor tenga la confianza de ahorrar su dinero sin temor a perder su poder adquisitivo, solo así se podrán ofrecer créditos más accesibles y superar el gran déficit de vivienda que existe actualmente.

## CONCLUSIONES

Una vez analizados todos los aspectos referentes al mercado de la vivienda de interés social se llega a las siguientes conclusiones.

En la Zona Metropolitana de Guadalajara residen 3.3 millones de personas ubicandola como el segundo conglomerado urbano a nivel nacional. Se detecto que el poder adquisitivo es sumamente bajo pues , según dato censales analizados, aproximadamente el 85.8% de la población percibe 5 o menos salarios mínimos al mes.

En lo que respecta a la vivienda a 1995 se detecto un rezago habitacional de 336,351 viviendas en general, de acuerdo a datos oficiales publicados por la misma autoridad, lo anterior obedece al grave déficit habitacional que existe en los segmentos de vivienda de interés social y popular, los altos precios de la tierra lo cual provoca un encarecimiento de la vivienda y al bajo poder adquisitivo que prevalece en la Zona Metropolitana.

En cuanto a las características generales de la vivienda de interés social se recurrió a los parámetros utilizado por el Infonavit obteniendo las siguientes características : La vivienda deberá cubrir las necesidades básicas del consumidor resumidas en los aspectos de habitabilidad, salubridad , seguridad y privacidad. El instituto utiliza una clasificación de la vivienda para la presentación de los proyectos, estas se clasifican en unifamiliar, duplex o multifamiliar .

En el estudio se detecto que la vivienda ofertada en la ZMG se distribuye en 15 desarrollos ubicandose 8 en el municipio de Zapopan, 5 en los municipios de Tonalá y Tlaquepaque y 2 en el municipio de Tlajomulco de Zuñiga. Prevaleciendo las viviendas del tipo unifamiliar y duplex, con dos recamaras y con un costo promedio de \$110,000.

El total de vivienda ofertada que se observo fue de 5,590 viviendas distribuidos en los 15 desarrollos detectados y una demanda estimada de 25,000 viviendas lo cual representa que la demanda supera a la oferta aproximadamente 4 a 1, señal de la existencia de un grave déficit habitacional en el segmento de estudio.

En lo correspondiente a los esquemas de financiamientos abiertos al público se analizaron los siguiente por ser los de mayor participación en el mercado de créditos a la vivienda.

**El crédito Infonavit** es una opción muy real para los consumidores, más su acceso es demasiado burocratizado y limitado ya que el instituto cuenta con un monto de créditos a distribuir en un periodo determinado. A decir del propio director del Infonavit Alfredo del Mazo, el instituto esta 4 a 1 por debajo de la demanda del mercado e imposibilitado a cubrirla en el futuro inmediato.

**El crédito Fovi** tiene condiciones crediticias accesibles, más por la decaída del poder adquisitivo de la población en el último año, el segmento al cual va dirigido a quedado desplazado y sin posibilidad de acceder a otro esquema de financiamiento.

**La banca comercial** actualmente ninguno de los bancos existentes en la ZMG están otorgando créditos a este segmento de vivienda ya que han suprimido temporalmente sus líneas de crédito, por considerarlas de muy alto riesgo.

Durante el año de 1996 se han limitado a cumplir con los programas de reestructuras en udis implementados por ellos mismos en conjunción con el gobierno de la República, logrando un avance, según datos de CNBV, del 70% de créditos reestructurados.

Más la capitalización de intereses es un enemigo al cual no han podido vencer y el cual les ha provocado una cartera vencida muy importante y sin solución en el corto plazo.

**El sistema del Autofinanciamiento** cada día gana más adeptos, más se tiene que hacer énfasis que este es un ahorro programado, el cual permitirá al consumidor en un período determinado por el mismo y con el pago de mensualidades de acuerdo a su capacidad económica, la adquisición del bien inmueble de su preferencia. Aun

cuando no es la solución real es un buen comienzo para el fomento del ahorro familiar el cual hace mucha falta en nuestro país para evitar caer en las crisis económicas.

En busca de encontrar solución al problema y reducción de los costos de los créditos hipotecarios, la Asociación Mexicana de banqueros, funcionarios de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Desarrollo Social en forma conjunta con los constructores pretenden iniciar un programa de **bursatilización de hipotecas** en México.

Para ello es necesario primero realizar una reglamentación general que relacionará al mercado de crédito con el de la valuación y registro inmobiliario para facilitar la bursatilización de los créditos.

Este esquema se ha querido implementar ya años atrás mas las condiciones económicas no lo permitieron, de hecho ya varios grupos constructores de vivienda han incursionado al mercado bursátil a través de emisión de deuda en el país como en el extranjero disminuyendo en forma importante los costos de los créditos para el consumidor final. Mas estos solo han sido ensayos y solo han beneficiados a unos pocos, con la apertura de este nuevo esquema y vigilando que estos ahorros sean tangibles al consumidor final se podrá contar en México con un esquema que realmente beneficie a la clase popular en la adquisición de una vivienda digna.

A decir de los expertos esta acción difícilmente se llevaría a cabo en el corto plazo pues aun cuando el gobierno mexicano garantizara los valores emitidos, estos no compensarían el elevado riesgo que representa un inversionista la ineficiente práctica bancaria, insuficiente historial crediticio de los deudores, elevada cartera vencida, caída del mercado inmobiliario y falta de evidencia de recuperación efectiva en la capacidad de pago de los deudores de vivienda en México, avalúos amañados y falta de calificación independiente del riesgo asumido por los bancos.

Es decir es necesario acabar primero con una serie de vicios que se han presentado a lo largo de los años en el sistema financiero y una reglamentación general para que sea posible en el mediano o largo plazo un programa de bursatilización de hipotecas en México.

Como conclusión final se hace necesario, para reactivar la construcción de vivienda de interés social; que se fomente al ahorro, todo ello bajo esquemas transparentes y rentables para el mismo ahorrador, buscando con esto que las condiciones crediticias sean mejores y más accesibles para el consumidor; la estabilización de las tasas se hace necesario, conjuntamente con la disminución de los diferenciales cobrados por la banca comercial, para facilitar el acceso a un sector más amplio de la población a los créditos hipotecarios.

## ANEXOS

## **ANEXO 1**

# OFERTA DE VIVIENDA DE TIPO INTERÉS SOCIAL.

OCTUBRE DE 1996

FRACCIONAMIENTO	UBICACIÓN	CONSTRUCTOR	TIPO DE CREDITO	COSTO PROMEDIO DE LA VIVIENDA	ENGANCHE	PLAZOS EN AÑOS
1 PASEOS DEL VALLE	AV. REAL DE LOS CAMICHINES 61 FRENTE A NUEVA CENTRAL CAMIONERA ZAPOCAN, JAL.	GRUPO G	FOVI INFONAVIT	\$111,000	10 AL 25%	10 A 30
2 JARDINES DEL VALLE	AV. FEDERALISTAS 2000 ZAPOCAN, JAL.	GRUPO G	FOVI INFONAVIT	\$111,000	10 AL 25%	10 A 30
3 PARQUES SAN PEDRO	ENTRE AV. PATRIA Y AV. RIO NILO TACUETIAQUE, JAL.	GRUPO SAN CARLOS	FOVI INFONAVIT	\$121,400	10 AL 25%	10 A 30
4 JARDINES DEL VALLE	AV. VALLE DE ATEMALIAC Y VALLE DE LOS HELECHOS ZAPOCAN, JAL.	GRUPO SAN CARLOS	FOVI INFONAVIT	\$121,400	10 AL 25%	10 A 30
5 PARQUE DEL NILO	AV. RIO NILO FRENTE A SORIANA TONALA, JAL.	GRUPO SAN CARLOS	FOVI INFONAVIT	\$121,400	10 AL 25%	10 A 30
6 VILLAS DEL MIRADOR	AV. RIO BLANCO POR CAMINO A SAN ISIDRO ZAPOCAN, JAL.	GEO. JALISCO	INFONAVIT	\$110,000	10 AL 25%	10 A 30
7 BALCONES DE SANTA MARIA	UBICADO EN EL SUR DE LA ZONA METROPOLITANA SOBRE AV. COLON A 150 MTS. DE LA ESTACION "EL TESORO" DEL TREN LIGERO	CONSORCIO HOGAR	FOVI INFONAVIT	\$100,488	10 AL 25%	10 A 30
8 HACIENDA DEL REAL	UBICADO EN EL SUR DE LA ZONA METROPOLITANA A 250 MTS. DEL PERIFERICO SUR, TLAQUEPAQUE, JALISCO	CONSORCIO HOGAR	FOVI INFONAVIT	\$100,488	10 AL 25%	10 A 30
9 RANCHO ALEGRE	UBICADO EN EL KM. 23.5 DE LA CARRETERA GUADALAJARA-CHAPALA EN EL MUNICIPIO DE TLAJOMULCO DE ZUÑIGA	CONSORCIO HOGAR	FOVI INFONAVIT	\$90,448	10 AL 25%	10 A 30
10 N. D.	ECCO DE AYZA 2646 GUADALAJARA	GOMCO INMOB	INFONAVIT	\$160,000	\$0	10 A 30
11 N. D.	BEATRIZ HERNANDEZ 3102 LAGOS DEL COUNTRY ZAPOCAN	FIANCO	INFONAVIT	\$110,000	\$0	10 A 30
12 VALLES DE ATEMALIAC	AV. VALLE DE GUADALUPE Y VALLE DEL TAMESIS ZAPOCAN	FOM. HAB. ZAPOCANO	INFONAVIT	\$130,000	\$0	10 A 30
13 RINCONADA AUDITORIO	ALBERTO CINTA NO. 268 Y 272 ZAPOCAN	LODELA S. A. DE C. V.	INFONAVIT	\$110,000	\$0	10 A 30
14 N. D.	AV. CONSTITUYENTES 1070 COLONIA CONSTITUCION ZAPOCAN	FROM VILLA SAN IGNACIO	INFONAVIT	\$110,000 \$125,000	\$0	10 A 30
15 LA CASITA	GALEANAS 1681 ZAPOCAN	INMOB. PANFOSA	INFONAVIT	\$130,000	\$0	10 A 30

NOTA: SE CONSIDERA QUE TODAS LAS VIVIENDAS PUEDEN SER ADQUIRIDAS POR MEDIO DE AUTOFINANCIAMIENTO SI ASI LO DESEA EL CONSUMIDOR

## ANEXO 2

CAPITAL EN PESOS	108,840
ENGANCHE 10%	10,884
MONTO DEL CREDITO	97,956
PLAZO EN MESES	360
PAGO MENSUAL	979.56
INTERESES ANUAL S/SALDOS	40%
INCREMENTO ANUAL A SALARIOS	0%
INCREMENTO MENSUAL A SALARIOS	0.0%

MES	SALDO MENSUAL	PAGO MENSUAL	INGRESOS MINIMOS	INTERESES MENS. 3.33%	SALDO MENS EN PESOS
1	97,956.00	979.56	3,918.24	653.04	97,629.48
2	97,629.48	979.56	3,918.24	650.86	97,300.78
3	97,300.78	979.56	3,918.24	648.67	96,969.90
4	96,969.90	979.56	3,918.24	646.47	96,636.80
5	96,636.80	979.56	3,918.24	644.25	96,301.49
6	96,301.49	979.56	3,918.24	642.01	95,963.94
7	95,963.94	979.56	3,918.24	639.76	95,624.14
8	95,624.14	979.56	3,918.24	637.49	95,282.07
9	95,282.07	979.56	3,918.24	635.21	94,937.72
10	94,937.72	979.56	3,918.24	632.92	94,591.08
11	94,591.08	979.56	3,918.24	630.61	94,242.13
12	94,242.13	979.56	3,918.24	628.28	93,890.85
13	93,890.85	979.56	3,918.24	625.94	93,537.23
14	93,537.23	979.56	3,918.24	623.58	93,181.25
15	93,181.25	979.56	3,918.24	621.21	92,822.90
16	92,822.90	979.56	3,918.24	618.82	92,462.16
17	92,462.16	979.56	3,918.24	616.41	92,099.01
18	92,099.01	979.56	3,918.24	613.99	91,733.45
19	91,733.45	979.56	3,918.24	611.56	91,365.44
20	91,365.44	979.56	3,918.24	609.10	90,994.99
21	90,994.99	979.56	3,918.24	606.63	90,622.06
22	90,622.06	979.56	3,918.24	604.15	90,246.65
23	90,246.65	979.56	3,918.24	601.64	89,868.73
24	89,868.73	979.56	3,918.24	599.12	89,488.29
25	89,488.29	979.56	3,918.24	596.59	89,105.32
26	89,105.32	979.56	3,918.24	594.04	88,719.80
27	88,719.80	979.56	3,918.24	591.47	88,331.70
28	88,331.70	979.56	3,918.24	588.88	87,941.02
29	87,941.02	979.56	3,918.24	586.27	87,547.74
30	87,547.74	979.56	3,918.24	583.65	87,151.83
31	87,151.83	979.56	3,918.24	581.01	86,753.28
32	86,753.28	979.56	3,918.24	578.36	86,352.07
33	86,352.07	979.56	3,918.24	575.68	85,948.20
34	85,948.20	979.56	3,918.24	572.99	85,541.62
35	85,541.62	979.56	3,918.24	570.28	85,132.34
36	85,132.34	979.56	3,918.24	567.55	84,720.33
37	84,720.33	979.56	3,918.24	564.80	84,305.57
38	84,305.57	979.56	3,918.24	562.04	83,888.05
39	83,888.05	979.56	3,918.24	559.25	83,467.74
40	83,467.74	979.56	3,918.24	556.45	83,044.63
41	83,044.63	979.56	3,918.24	553.63	82,618.71

MES	SALDO MENSUAL	PAGO MENSUAL	INGRESOS MINIMOS	INTERESES MENS. 3.33%	SALDO MENS EN PESOS
42	82,618.71	979.56	3,918.24	550.79	82,189.94
43	82,189.94	979.56	3,918.24	547.93	81,758.31
44	81,758.31	979.56	3,918.24	545.06	81,323.80
45	81,323.80	979.56	3,918.24	542.16	80,886.40
46	80,886.40	979.56	3,918.24	539.24	80,446.09
47	80,446.09	979.56	3,918.24	536.31	80,002.83
48	80,002.83	979.56	3,918.24	533.35	79,556.63
49	79,556.63	979.56	3,918.24	530.38	79,107.44
50	79,107.44	979.56	3,918.24	527.38	78,655.27
51	78,655.27	979.56	3,918.24	524.37	78,200.07
52	78,200.07	979.56	3,918.24	521.33	77,741.85
53	77,741.85	979.56	3,918.24	518.28	77,280.57
54	77,280.57	979.56	3,918.24	515.20	76,816.21
55	76,816.21	979.56	3,918.24	512.11	76,348.76
56	76,348.76	979.56	3,918.24	508.99	75,878.19
57	75,878.19	979.56	3,918.24	505.85	75,404.49
58	75,404.49	979.56	3,918.24	502.70	74,927.62
59	74,927.62	979.56	3,918.24	499.52	74,447.58
60	74,447.58	979.56	3,918.24	496.32	73,964.34
61	73,964.34	979.56	3,918.24	493.10	73,477.87
62	73,477.87	979.56	3,918.24	489.85	72,988.16
63	72,988.16	979.56	3,918.24	486.59	72,495.19
64	72,495.19	979.56	3,918.24	483.30	71,998.93
65	71,998.93	979.56	3,918.24	479.99	71,499.37
66	71,499.37	979.56	3,918.24	476.66	70,996.47
67	70,996.47	979.56	3,918.24	473.31	70,490.22
68	70,490.22	979.56	3,918.24	469.93	69,980.59
69	69,980.59	979.56	3,918.24	466.54	69,467.57
70	69,467.57	979.56	3,918.24	463.12	68,951.13
71	68,951.13	979.56	3,918.24	459.67	68,431.24
72	68,431.24	979.56	3,918.24	456.21	67,907.89
73	67,907.89	979.56	3,918.24	452.72	67,381.05
74	67,381.05	979.56	3,918.24	449.21	66,850.70
75	66,850.70	979.56	3,918.24	445.67	66,316.81
76	66,316.81	979.56	3,918.24	442.11	65,779.36
77	65,779.36	979.56	3,918.24	438.53	65,238.33
78	65,238.33	979.56	3,918.24	434.92	64,693.69
79	64,693.69	979.56	3,918.24	431.29	64,145.42
80	64,145.42	979.56	3,918.24	427.64	63,593.50
81	63,593.50	979.56	3,918.24	423.96	63,037.90
82	63,037.90	979.56	3,918.24	420.25	62,478.59
83	62,478.59	979.56	3,918.24	416.52	61,915.55
84	61,915.55	979.56	3,918.24	412.77	61,348.76
85	61,348.76	979.56	3,918.24	408.99	60,778.19
86	60,778.19	979.56	3,918.24	405.19	60,203.82
87	60,203.82	979.56	3,918.24	401.36	59,625.62
88	59,625.62	979.56	3,918.24	397.50	59,043.57
89	59,043.57	979.56	3,918.24	393.62	58,457.63
90	58,457.63	979.56	3,918.24	389.72	57,867.79

MES	SALDO MENSUAL	PAGO MENSUAL	INGRESOS MINIMOS	INTERESES MENS. 3.33%	SALDO MENS EN PESOS
91	57,867.79	979.56	3,918.24	385.79	57,274.01
92	57,274.01	979.56	3,918.24	381.83	56,676.26
93	56,676.28	979.56	3,918.24	377.84	56,074.56
94	56,074.56	979.56	3,918.24	373.83	55,468.83
95	55,468.83	979.56	3,918.24	369.79	54,859.06
96	54,859.06	979.56	3,918.24	365.73	54,245.23
97	54,245.23	979.56	3,918.24	361.63	53,627.31
98	53,627.31	979.56	3,918.24	357.52	53,005.26
99	53,005.26	979.56	3,918.24	353.37	52,379.07
100	52,379.07	979.56	3,918.24	349.19	51,748.70
101	51,748.70	979.56	3,918.24	344.99	51,114.13
102	51,114.13	979.56	3,918.24	340.76	50,475.33
103	50,475.33	979.56	3,918.24	336.50	49,832.28
104	49,832.28	979.56	3,918.24	332.22	49,184.93
105	49,184.93	979.56	3,918.24	327.90	48,533.27
106	48,533.27	979.56	3,918.24	323.56	47,877.27
107	47,877.27	979.56	3,918.24	319.18	47,216.89
108	47,216.89	979.56	3,918.24	314.78	46,552.11
109	46,552.11	979.56	3,918.24	310.35	45,882.90
110	45,882.90	979.56	3,918.24	305.89	45,209.22
111	45,209.22	979.56	3,918.24	301.39	44,531.06
112	44,531.06	979.56	3,918.24	296.87	43,848.37
113	43,848.37	979.56	3,918.24	292.32	43,161.13
114	43,161.13	979.56	3,918.24	287.74	42,469.31
115	42,469.31	979.56	3,918.24	283.13	41,772.88
116	41,772.88	979.56	3,918.24	278.49	41,071.81
117	41,071.81	979.56	3,918.24	273.81	40,366.06
118	40,366.06	979.56	3,918.24	269.11	39,655.61
119	39,655.61	979.56	3,918.24	264.37	38,940.42
120	38,940.42	979.56	3,918.24	259.60	38,220.46
121	38,220.46	979.56	3,918.24	254.80	37,495.70
122	37,495.70	979.56	3,918.24	249.97	36,766.12
123	36,766.12	979.56	3,918.24	245.11	36,031.66
124	36,031.66	979.56	3,918.24	240.21	35,292.31
125	35,292.31	979.56	3,918.24	235.28	34,548.04
126	34,548.04	979.56	3,918.24	230.32	33,798.80
127	33,798.80	979.56	3,918.24	225.33	33,044.56
128	33,044.56	979.56	3,918.24	220.30	32,285.30
129	32,285.30	979.56	3,918.24	215.24	31,520.97
130	31,520.97	979.56	3,918.24	210.14	30,751.55
131	30,751.55	979.56	3,918.24	205.01	29,977.00
132	29,977.00	979.56	3,918.24	199.85	29,197.29
133	29,197.29	979.56	3,918.24	194.65	28,412.38
134	28,412.38	979.56	3,918.24	189.42	27,622.23
135	27,622.23	979.56	3,918.24	184.15	26,826.82
136	26,826.82	979.56	3,918.24	178.85	26,026.11
137	26,026.11	979.56	3,918.24	173.51	25,220.06
138	25,220.06	979.56	3,918.24	168.13	24,408.63
139	24,408.63	979.56	3,918.24	162.72	23,591.79

MES	SALDO MENSUAL	PAGO MENSUAL	INGRESOS MINIMOS	INTERESES MENS. 3.33%	SALDO MENS EN PESOS
140	23,591.79	979.56	3,918.24	157.28	22,769.51
141	22,769.51	979.56	3,918.24	151.80	21,941.75
142	21,941.75	979.56	3,918.24	146.28	21,108.47
143	21,108.47	979.56	3,918.24	140.72	20,269.63
144	20,269.63	979.56	3,918.24	135.13	19,425.20
145	19,425.20	979.56	3,918.24	129.50	18,575.14
146	18,575.14	979.56	3,918.24	123.83	17,719.42
147	17,719.42	979.56	3,918.24	118.13	16,857.99
148	16,857.99	979.56	3,918.24	112.39	15,990.81
149	15,990.81	979.56	3,918.24	106.61	15,117.86
150	15,117.86	979.56	3,918.24	100.79	14,239.08
151	14,239.08	979.56	3,918.24	94.93	13,354.45
152	13,354.45	979.56	3,918.24	89.03	12,463.92
153	12,463.92	979.56	3,918.24	83.09	11,567.45
154	11,567.45	979.56	3,918.24	77.12	10,665.01
155	10,665.01	979.56	3,918.24	71.10	9,756.55
156	9,756.55	979.56	3,918.24	65.04	8,842.03
157	8,842.03	979.56	3,918.24	58.95	7,921.42
158	7,921.42	979.56	3,918.24	52.81	6,994.67
159	6,994.67	979.56	3,918.24	46.63	6,061.74
160	6,061.74	979.56	3,918.24	40.41	5,122.59
161	5,122.59	979.56	3,918.24	34.15	4,177.18
162	4,177.18	979.56	3,918.24	27.85	3,225.47
163	3,225.47	979.56	3,918.24	21.50	2,267.42
164	2,267.42	979.56	3,918.24	15.12	1,302.97
165	1,302.97	979.56	3,918.24	8.69	332.10
166	332.10	979.56	3,918.24	2.21	0.00
167	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
168	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
169	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
170	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
171	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
172	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
173	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
174	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
175	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
176	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
177	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
178	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
179	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
180	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
181	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
182	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
183	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
184	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
185	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
186	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
187	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
188	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

## **ANEXO 3**

CAPITAL EN PESOS	108.840
CAPITAL EN UDIS	67,185.19
PLAZO EN MESES	360
ABONO A CAPITAL UDIS	186.63
INTERESES ANUAL S/SALDOS	8%
CAMBIO UDIS A PESOS	1.62
INFLACIÓN MENSUAL ESTIMADA	1.5%

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
1	67,185.19	186.63	447.90	634.53	1.62000	1,027.93	108,840.00
2	66,998.56	186.63	446.66	633.28	1.64430	1,041.31	110,165.73
3	66,811.93	186.63	445.41	632.04	1.66896	1,054.85	111,506.75
4	66,625.31	186.63	444.17	630.79	1.69400	1,068.56	112,863.20
5	66,438.68	186.63	442.92	629.55	1.71941	1,082.45	114,235.27
6	66,252.06	186.63	441.68	628.31	1.74520	1,096.52	115,623.10
7	66,065.43	186.63	440.44	627.06	1.77138	1,110.76	117,026.86
8	65,878.81	186.63	439.19	625.82	1.79795	1,125.19	118,446.72
9	65,692.18	186.63	437.95	624.57	1.82492	1,139.80	119,882.84
10	65,505.56	186.63	436.70	623.33	1.85229	1,154.59	121,335.40
11	65,318.93	186.63	435.46	622.09	1.88006	1,169.57	122,804.56
12	65,132.30	186.63	434.22	620.84	1.90828	1,184.74	124,290.50
13	64,945.68	186.63	432.97	619.60	1.93690	1,200.10	125,793.38
14	64,759.05	186.63	431.73	618.35	1.96595	1,215.65	127,313.38
15	64,572.43	186.63	430.48	617.11	1.99544	1,231.41	128,850.68
16	64,385.80	186.63	429.24	615.86	2.02536	1,247.36	130,405.46
17	64,199.18	186.63	427.99	614.62	2.05576	1,263.51	131,977.88
18	64,012.55	186.63	426.75	613.38	2.08659	1,279.87	133,568.14
19	63,825.93	186.63	425.51	612.13	2.11789	1,296.43	135,176.41
20	63,639.30	186.63	424.26	610.89	2.14966	1,313.20	136,802.87
21	63,452.67	186.63	423.02	609.64	2.18191	1,330.18	138,447.72
22	63,266.05	186.63	421.77	608.40	2.21463	1,347.38	140,111.12
23	63,079.42	186.63	420.53	607.16	2.24785	1,364.80	141,793.28
24	62,892.80	186.63	419.29	605.91	2.28157	1,382.43	143,494.38
25	62,706.17	186.63	418.04	604.67	2.31579	1,400.28	145,214.61
26	62,519.55	186.63	416.80	603.42	2.35053	1,418.36	146,954.16
27	62,332.92	186.63	415.55	602.18	2.38579	1,436.67	148,713.23
28	62,146.30	186.63	414.31	600.93	2.42158	1,455.21	150,492.00
29	61,959.67	186.63	413.06	599.69	2.45790	1,473.98	152,290.67
30	61,773.05	186.63	411.82	598.45	2.49477	1,492.98	154,109.44
31	61,586.42	186.63	410.58	597.20	2.53219	1,512.23	155,948.51
32	61,399.79	186.63	409.33	595.96	2.57017	1,531.71	157,808.08
33	61,213.17	186.63	408.09	594.71	2.60873	1,551.44	159,688.35
34	61,026.54	186.63	406.84	593.47	2.64786	1,571.42	161,589.52
35	60,839.92	186.63	405.60	592.22	2.68757	1,591.65	163,511.79
36	60,653.29	186.63	404.36	590.98	2.72789	1,612.13	165,455.37
37	60,466.67	186.63	403.11	589.74	2.76881	1,632.87	167,420.47
38	60,280.04	186.63	401.87	588.49	2.81034	1,653.86	169,407.30
39	60,093.42	186.63	400.62	587.25	2.85249	1,675.12	171,416.06
40	59,906.79	186.63	399.38	586.00	2.89526	1,696.65	173,446.97
41	59,720.16	186.63	398.13	584.76	2.93871	1,718.44	175,500.23

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
42	59,533.54	186.63	396.89	563.52	2.98279	1,740.51	177,576.07
43	59,346.91	186.63	395.65	582.27	3.02753	1,762.85	179,674.70
44	59,160.29	186.63	394.40	581.03	3.07295	1,785.47	181,796.33
45	58,973.66	186.63	393.16	579.78	3.11904	1,808.37	183,941.16
46	58,787.04	186.63	391.91	578.54	3.16583	1,831.55	186,109.48
47	58,600.41	186.63	390.67	577.29	3.21331	1,855.03	188,301.43
48	58,413.79	186.63	389.43	576.05	3.26151	1,878.80	190,517.27
49	58,227.16	186.63	388.18	574.81	3.31043	1,902.86	192,757.22
50	58,040.53	186.63	386.94	573.56	3.36009	1,927.22	195,021.50
51	57,853.91	186.63	385.69	572.32	3.41049	1,951.89	197,310.34
52	57,667.28	186.63	384.45	571.07	3.46165	1,976.86	199,623.96
53	57,480.66	186.63	383.20	569.83	3.51357	2,002.14	201,962.60
54	57,294.03	186.63	381.96	568.59	3.56628	2,027.74	204,326.48
55	57,107.41	186.63	380.72	567.34	3.61977	2,053.65	206,715.83
56	56,920.78	186.63	379.47	566.10	3.67407	2,079.88	209,130.89
57	56,734.16	186.63	378.23	564.85	3.72918	2,106.44	211,571.90
58	56,547.53	186.63	376.98	563.61	3.78512	2,133.33	214,039.08
59	56,360.91	186.63	375.74	562.36	3.84189	2,160.55	216,532.67
60	56,174.28	186.63	374.50	561.12	3.89952	2,188.10	219,052.91
61	55,987.65	186.63	373.25	559.88	3.95802	2,216.00	221,600.03
62	55,801.03	186.63	372.01	558.63	4.01739	2,244.24	224,174.29
63	55,614.40	186.63	370.76	557.39	4.07765	2,272.83	226,775.91
64	55,427.78	186.63	369.52	556.14	4.13881	2,301.78	229,405.14
65	55,241.15	186.63	368.27	554.90	4.20089	2,331.08	232,062.22
66	55,054.53	186.63	367.03	553.66	4.26391	2,360.74	234,747.40
67	54,867.90	186.63	365.79	552.41	4.32787	2,390.76	237,460.92
68	54,681.28	186.63	364.54	551.17	4.39278	2,421.16	240,203.03
69	54,494.65	186.63	363.30	549.92	4.45868	2,451.93	242,973.97
70	54,308.02	186.63	362.05	548.68	4.52556	2,483.08	245,774.00
71	54,121.40	186.63	360.81	547.43	4.59344	2,514.61	248,603.36
72	53,934.77	186.63	359.57	546.19	4.66234	2,546.53	251,462.29
73	53,748.15	186.63	358.32	544.95	4.73228	2,578.84	254,351.07
74	53,561.52	186.63	357.08	543.70	4.80326	2,611.54	257,269.92
75	53,374.90	186.63	355.83	542.46	4.87531	2,644.65	260,219.11
76	53,188.27	186.63	354.59	541.21	4.94844	2,678.16	263,198.89
77	53,001.65	186.63	353.34	539.97	5.02267	2,712.09	266,209.52
78	52,815.02	186.63	352.10	538.73	5.09801	2,746.43	269,251.25
79	52,628.40	186.63	350.86	537.48	5.17448	2,781.18	272,324.33
80	52,441.77	186.63	349.61	536.24	5.25209	2,816.37	275,429.02
81	52,255.14	186.63	348.37	534.99	5.33067	2,851.98	278,565.57
82	52,068.52	186.63	347.12	533.75	5.41084	2,888.03	281,734.26
83	51,881.89	186.63	345.88	532.50	5.49200	2,924.52	284,935.32
84	51,695.27	186.63	344.64	531.26	5.57438	2,961.45	288,169.03
85	51,508.64	186.63	343.39	530.02	5.65800	2,998.83	291,435.64
86	51,322.02	186.63	342.15	528.77	5.74286	3,036.67	294,735.41
87	51,135.39	186.63	340.90	527.53	5.82901	3,074.97	298,068.60
88	50,948.77	186.63	339.66	526.28	5.91644	3,113.73	301,435.47
89	50,762.14	186.63	338.41	525.04	6.00519	3,152.96	304,836.28
90	50,575.51	186.63	337.17	523.80	6.09527	3,192.67	308,271.29

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
91	50,388.89	186.63	335.93	522.55	6.18670	3,232.87	311,740.77
92	50,202.26	186.63	334.68	521.31	6.27950	3,273.55	315,244.96
93	50,015.64	186.63	333.44	520.06	6.37369	3,314.72	318,784.15
94	49,829.01	186.63	332.19	518.82	6.46929	3,356.39	322,358.57
95	49,642.39	186.63	330.95	517.57	6.56633	3,398.57	325,968.50
96	49,455.76	186.63	329.71	516.33	6.66483	3,441.26	329,614.21
97	49,269.14	186.63	328.46	515.09	6.76480	3,484.46	333,295.93
98	49,082.51	186.63	327.22	513.84	6.86627	3,528.18	337,013.95
99	48,895.88	186.63	325.97	512.60	6.96927	3,572.43	340,768.52
100	48,709.26	186.63	324.73	511.35	7.07381	3,617.22	344,559.89
101	48,522.63	186.63	323.48	510.11	7.17991	3,662.54	348,388.34
102	48,336.01	186.63	322.24	508.87	7.28761	3,708.42	352,254.11
103	48,149.38	186.63	321.00	507.62	7.39693	3,754.84	356,157.46
104	47,962.76	186.63	319.75	506.38	7.50788	3,801.82	360,098.66
105	47,776.13	186.63	318.51	505.13	7.62050	3,849.37	364,077.96
106	47,589.51	186.63	317.26	503.89	7.73481	3,897.48	368,095.62
107	47,402.88	186.63	316.02	502.64	7.85083	3,946.18	372,151.89
108	47,216.26	186.63	314.78	501.40	7.96859	3,995.46	376,247.02
109	47,029.63	186.63	313.53	500.16	8.08812	4,045.32	380,381.28
110	46,843.00	186.63	312.29	498.91	8.20944	4,095.79	384,554.91
111	46,656.38	186.63	311.04	497.67	8.33258	4,146.86	388,768.16
112	46,469.75	186.63	309.80	496.42	8.45757	4,198.54	393,021.28
113	46,283.13	186.63	308.55	495.18	8.58444	4,250.84	397,314.53
114	46,096.50	186.63	307.31	493.94	8.71320	4,303.76	401,648.14
115	45,909.88	186.63	306.07	492.69	8.84390	4,357.31	406,022.36
116	45,723.25	186.63	304.82	491.45	8.97656	4,411.50	410,437.44
117	45,536.63	186.63	303.58	490.20	9.11121	4,466.34	414,893.62
118	45,350.00	186.63	302.33	488.96	9.24788	4,521.83	419,391.14
119	45,163.37	186.63	301.09	487.71	9.38659	4,577.98	423,930.23
120	44,976.75	186.63	299.84	486.47	9.52739	4,634.80	428,511.13
121	44,790.12	186.63	298.60	485.23	9.67030	4,692.29	433,134.07
122	44,603.50	186.63	297.36	483.98	9.81536	4,750.46	437,799.28
123	44,416.87	186.63	296.11	482.74	9.96259	4,809.32	442,507.00
124	44,230.25	186.63	294.87	481.49	10.11203	4,868.88	447,257.44
125	44,043.62	186.63	293.62	480.25	10.26371	4,929.14	452,050.83
126	43,857.00	186.63	292.38	479.01	10.41766	4,990.12	456,887.39
127	43,670.37	186.63	291.14	477.76	10.57393	5,051.81	461,767.34
128	43,483.74	186.63	289.89	476.52	10.73254	5,114.24	466,690.89
129	43,297.12	186.63	288.65	475.27	10.89352	5,177.40	471,658.24
130	43,110.49	186.63	287.40	474.03	11.05693	5,241.30	476,669.61
131	42,923.87	186.63	286.16	472.78	11.22278	5,305.96	481,725.19
132	42,737.24	186.63	284.91	471.54	11.39112	5,371.38	486,825.20
133	42,550.62	186.63	283.67	470.30	11.56199	5,437.56	491,969.81
134	42,363.99	186.63	282.43	469.05	11.73542	5,504.52	497,159.23
135	42,177.37	186.63	281.18	467.81	11.91145	5,572.27	502,393.64
136	41,990.74	186.63	279.94	466.56	12.09012	5,640.81	507,673.22
137	41,804.12	186.63	278.69	465.32	12.27147	5,710.16	512,998.15
138	41,617.49	186.63	277.45	464.08	12.45555	5,780.31	518,368.60
139	41,430.86	186.63	276.21	462.83	12.64238	5,851.29	523,784.73

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
140	41,244.24	186.63	274.96	461.59	12.83202	5,923.09	529,246.72
141	41,057.61	186.63	273.72	460.34	13.02450	5,995.73	534,754.72
142	40,870.99	186.63	272.47	459.10	13.21986	6,069.22	540,308.88
143	40,684.36	186.63	271.23	457.85	13.41816	6,143.57	545,909.34
144	40,497.74	186.63	269.98	456.61	13.61943	6,218.78	551,556.25
145	40,311.11	186.63	268.74	455.37	13.82373	6,294.86	557,249.73
146	40,124.49	186.63	267.50	454.12	14.03108	6,371.82	562,989.92
147	39,937.86	186.63	266.25	452.88	14.24155	6,449.68	568,776.93
148	39,751.23	186.63	265.01	451.63	14.45517	6,528.44	574,610.88
149	39,564.61	186.63	263.76	450.39	14.67200	6,608.12	580,491.88
150	39,377.98	186.63	262.52	449.15	14.89208	6,688.71	586,420.01
151	39,191.36	186.63	261.28	447.90	15.11546	6,770.23	592,395.38
152	39,004.73	186.63	260.03	446.66	15.34219	6,852.70	598,418.07
153	38,818.11	186.63	258.79	445.41	15.57232	6,936.11	604,486.15
154	38,631.48	186.63	257.54	444.17	15.80591	7,020.49	610,605.68
155	38,444.86	186.63	256.30	442.92	16.04300	7,105.84	616,770.74
156	38,258.23	186.63	255.05	441.68	16.28364	7,192.17	622,983.35
157	38,071.60	186.63	253.81	440.44	16.52790	7,279.48	629,243.58
158	37,884.98	186.63	252.57	439.19	16.77582	7,367.80	635,551.43
159	37,698.35	186.63	251.32	437.95	17.02745	7,457.14	641,906.95
160	37,511.73	186.63	250.08	436.70	17.28286	7,547.49	648,310.13
161	37,325.10	186.63	248.83	435.46	17.54211	7,638.88	654,760.96
162	37,138.48	186.63	247.59	434.22	17.80524	7,731.31	661,259.48
163	36,951.85	186.63	246.35	432.97	18.07232	7,824.79	667,805.62
164	36,765.23	186.63	245.10	431.73	18.34340	7,919.34	674,399.35
165	36,578.60	186.63	243.86	430.48	18.61855	8,014.97	681,040.65
166	36,391.98	186.63	242.61	429.24	18.89783	8,111.68	687,729.44
167	36,205.35	186.63	241.37	427.99	19.18130	8,209.49	694,465.66
168	36,018.72	186.63	240.12	426.75	19.46902	8,308.41	701,249.23
169	35,832.10	186.63	238.88	425.51	19.76105	8,408.45	708,080.05
170	35,645.47	186.63	237.64	424.26	20.05747	8,509.62	714,958.02
171	35,458.85	186.63	236.39	423.02	20.35833	8,611.94	721,883.00
172	35,272.22	186.63	235.15	421.77	20.66371	8,715.41	728,854.87
173	35,085.60	186.63	233.90	420.53	20.97366	8,820.04	735,873.47
174	34,898.97	186.63	232.66	419.29	21.28827	8,925.86	742,938.64
175	34,712.35	186.63	231.42	418.04	21.60759	9,032.86	750,050.19
176	34,525.72	186.63	230.17	416.80	21.93171	9,141.07	757,207.93
177	34,339.09	186.63	228.93	415.55	22.26068	9,250.49	764,411.64
178	34,152.47	186.63	227.68	414.31	22.59459	9,361.13	771,661.09
179	33,965.84	186.63	226.44	413.06	22.93351	9,473.02	778,956.02
180	33,779.22	186.63	225.19	411.82	23.27751	9,586.15	786,296.19
181	33,592.59	186.63	223.95	410.58	23.62668	9,700.55	793,681.29
182	33,405.97	186.63	222.71	409.33	23.98108	9,816.22	801,111.03
183	33,219.34	186.63	221.46	408.09	24.34079	9,933.18	808,585.06
184	33,032.72	186.63	220.22	406.84	24.70590	10,051.44	816,103.11
185	32,846.09	186.63	218.97	405.60	25.07649	10,171.01	823,664.74
186	32,659.47	186.63	217.73	404.36	25.45264	10,291.91	831,269.60
187	32,472.84	186.63	216.49	403.11	25.83443	10,414.15	838,917.28
188	32,286.21	186.63	215.24	401.87	26.22195	10,537.73	846,607.35

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
189	32,099.59	186.63	214.00	400.62	26.61527	10,662.69	854,339.37
190	31,912.96	186.63	212.75	399.38	27.01450	10,789.01	862,112.87
191	31,726.34	186.63	211.51	398.13	27.41972	10,916.74	869,927.34
192	31,539.71	186.63	210.26	396.89	27.83102	11,045.86	877,782.27
193	31,353.09	186.63	209.02	395.65	28.24848	11,176.40	885,677.12
194	31,166.46	186.63	207.78	394.40	28.67221	11,308.37	893,611.31
195	30,979.84	186.63	206.53	393.16	29.10229	11,441.79	901,584.25
196	30,793.21	186.63	205.29	391.91	29.53883	11,576.67	909,595.32
197	30,606.58	186.63	204.04	390.67	29.98191	11,713.02	917,643.86
198	30,419.96	186.63	202.80	389.43	30.43164	11,850.85	925,729.19
199	30,233.33	186.63	201.56	388.18	30.88811	11,990.18	933,850.62
200	30,046.71	186.63	200.31	386.94	31.35143	12,131.03	942,007.40
201	29,860.08	186.63	199.07	385.69	31.82171	12,273.40	950,196.77
202	29,673.46	186.63	197.82	384.45	32.29903	12,417.32	958,423.93
203	29,486.83	186.63	196.58	383.20	32.78352	12,562.79	966,682.05
204	29,300.21	186.63	195.33	381.96	33.27527	12,709.83	974,972.26
205	29,113.58	186.63	194.09	380.72	33.77440	12,858.46	983,293.68
206	28,926.95	186.63	192.85	379.47	34.28102	13,008.68	991,645.38
207	28,740.33	186.63	191.60	378.23	34.79523	13,160.52	1,000,026.38
208	28,553.70	186.63	190.36	376.98	35.31716	13,313.99	1,008,435.69
209	28,367.08	186.63	189.11	375.74	35.84692	13,469.10	1,016,872.28
210	28,180.45	186.63	187.87	374.50	36.38462	13,625.87	1,025,335.06
211	27,993.83	186.63	186.63	373.25	36.93039	13,784.31	1,033,822.94
212	27,807.20	186.63	185.38	372.01	37.48435	13,944.43	1,042,334.75
213	27,620.58	186.63	184.14	370.76	38.04661	14,106.26	1,050,869.30
214	27,433.95	186.63	182.89	369.52	38.61731	14,269.81	1,059,425.36
215	27,247.33	186.63	181.65	368.27	39.19657	14,435.09	1,068,001.66
216	27,060.70	186.63	180.40	367.03	39.78452	14,602.12	1,076,596.88
217	26,874.07	186.63	179.16	365.79	40.38129	14,770.91	1,085,209.66
218	26,687.45	186.63	177.92	364.54	40.98700	14,941.48	1,093,836.58
219	26,500.82	186.63	176.67	363.30	41.60181	15,113.84	1,102,482.20
220	26,314.20	186.63	175.43	362.05	42.22584	15,288.01	1,111,139.02
221	26,127.57	186.63	174.18	360.81	42.85922	15,464.01	1,119,807.48
222	25,940.95	186.63	172.94	359.57	43.50211	15,641.84	1,128,485.98
223	25,754.32	186.63	171.70	358.32	44.15464	15,821.54	1,137,172.89
224	25,567.70	186.63	170.45	357.08	44.81696	16,003.10	1,145,866.50
225	25,381.07	186.63	169.21	355.83	45.48922	16,186.55	1,154,565.04
226	25,194.44	186.63	167.96	354.59	46.17156	16,371.90	1,163,266.73
227	25,007.82	186.63	166.72	353.34	46.86413	16,559.17	1,171,969.69
228	24,821.19	186.63	165.47	352.10	47.56709	16,748.38	1,180,672.00
229	24,634.57	186.63	164.23	350.86	48.28060	16,939.54	1,189,371.69
230	24,447.94	186.63	162.99	349.61	49.00481	17,132.66	1,198,066.72
231	24,261.32	186.63	161.74	348.37	49.73988	17,327.76	1,206,754.99
232	24,074.69	186.63	160.50	347.12	50.48598	17,524.87	1,215,434.34
233	23,888.07	186.63	159.25	345.88	51.24327	17,723.98	1,224,102.55
234	23,701.44	186.63	158.01	344.64	52.01192	17,925.13	1,232,757.34
235	23,514.81	186.63	156.77	343.39	52.79210	18,128.33	1,241,396.35
236	23,328.19	186.63	155.52	342.15	53.58398	18,333.58	1,250,017.16
237	23,141.56	186.63	154.28	340.90	54.38774	18,540.92	1,258,617.28

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
238	22,954.94	186.63	153.03	339.66	55.20355	18,750.35	1,267,194.14
239	22,768.31	186.63	151.79	338.41	56.03161	18,961.89	1,275,745.13
240	22,581.69	186.63	150.54	337.17	56.87208	19,175.56	1,284,267.52
241	22,395.06	186.63	149.30	335.93	57.72516	19,391.38	1,292,758.55
242	22,208.44	186.63	148.06	334.68	58.59104	19,609.35	1,301,215.34
243	22,021.81	186.63	146.81	333.44	59.46990	19,829.50	1,309,634.97
244	21,835.19	186.63	145.57	332.19	60.36195	20,051.84	1,318,014.42
245	21,648.56	186.63	144.32	330.95	61.26738	20,276.39	1,326,350.58
246	21,461.93	186.63	143.08	329.71	62.18639	20,503.17	1,334,640.27
247	21,275.31	186.63	141.84	328.46	63.11919	20,732.19	1,342,880.22
248	21,088.68	186.63	140.59	327.22	64.06598	20,963.46	1,351,067.08
249	20,902.06	186.63	139.35	325.97	65.02697	21,197.01	1,359,197.39
250	20,715.43	186.63	138.10	324.73	66.00237	21,432.84	1,367,267.63
251	20,528.81	186.63	136.86	323.48	66.99241	21,670.99	1,375,274.15
252	20,342.18	186.63	135.61	322.24	67.99729	21,911.45	1,383,213.23
253	20,155.56	186.63	134.37	321.00	69.01725	22,154.25	1,391,081.05
254	19,968.93	186.63	133.13	319.75	70.05251	22,399.41	1,398,873.68
255	19,782.30	186.63	131.88	318.51	71.10330	22,646.94	1,406,587.10
256	19,595.68	186.63	130.64	317.26	72.16985	22,896.85	1,414,217.17
257	19,409.05	186.63	129.39	316.02	73.25240	23,149.16	1,421,759.66
258	19,222.43	186.63	128.15	314.78	74.35118	23,403.90	1,429,210.23
259	19,035.80	186.63	126.91	313.53	75.46645	23,661.06	1,436,564.42
260	18,849.18	186.63	125.66	312.29	76.59645	23,920.68	1,443,817.66
261	18,662.55	186.63	124.42	311.04	77.74742	24,182.75	1,450,965.27
262	18,475.93	186.63	123.17	309.80	78.91363	24,447.31	1,458,002.45
263	18,289.30	186.63	121.93	308.55	80.09734	24,714.37	1,464,924.28
264	18,102.67	186.63	120.68	307.31	81.29880	24,983.93	1,471,725.71
265	17,916.05	186.63	119.44	306.07	82.51628	25,256.03	1,478,401.58
266	17,729.42	186.63	118.20	304.82	83.75605	25,530.66	1,484,946.59
267	17,542.80	186.63	116.95	303.58	85.01240	25,807.85	1,491,355.31
268	17,356.17	186.63	115.71	302.33	86.28758	26,087.61	1,497,622.17
269	17,169.55	186.63	114.46	301.09	87.58189	26,369.96	1,503,741.49
270	16,982.92	186.63	113.22	299.84	88.89562	26,654.91	1,509,707.42
271	16,796.30	186.63	111.98	298.60	90.22906	26,942.47	1,515,513.99
272	16,609.67	186.63	110.73	297.36	91.58249	27,232.66	1,521,155.07
273	16,423.05	186.63	109.49	296.11	92.95623	27,525.50	1,526,624.39
274	16,236.42	186.63	108.24	294.87	94.35057	27,820.99	1,531,915.53
275	16,049.79	186.63	107.00	293.62	95.76563	28,119.16	1,537,021.92
276	15,863.17	186.63	105.75	292.38	97.20232	28,420.01	1,541,936.81
277	15,676.54	186.63	104.51	291.14	98.66036	28,723.56	1,546,653.32
278	15,489.92	186.63	103.27	289.89	100.14026	29,029.82	1,551,164.40
279	15,303.29	186.63	102.02	288.65	101.64236	29,338.81	1,555,462.80
280	15,116.67	186.63	100.78	287.40	103.16700	29,650.54	1,559,541.15
281	14,930.04	186.63	99.53	286.16	104.71451	29,965.01	1,563,391.87
282	14,743.42	186.63	98.29	284.91	106.28522	30,282.25	1,567,007.21
283	14,556.79	186.63	97.05	283.67	107.87950	30,602.26	1,570,379.25
284	14,370.16	186.63	95.80	282.43	109.49769	30,925.06	1,573,499.88
285	14,183.54	186.63	94.56	281.18	111.14016	31,250.66	1,576,360.79
286	13,996.91	186.63	93.31	279.94	112.80726	31,579.07	1,578,953.49

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
287	13,810.29	186.63	92.07	278.69	114.49937	31,910.30	1,581,269.29
288	13,623.66	186.63	90.82	277.45	116.21686	32,244.36	1,583,299.29
289	13,437.04	186.63	89.58	276.21	117.96011	32,581.26	1,585,034.42
290	13,250.41	186.63	88.34	274.96	119.72952	32,921.02	1,586,465.35
291	13,063.79	186.63	87.09	273.72	121.52546	33,263.63	1,587,582.58
292	12,877.16	186.63	85.85	272.47	123.34834	33,609.12	1,588,376.37
293	12,690.53	186.63	84.60	271.23	125.19857	33,957.49	1,588,836.77
294	12,503.91	186.63	83.36	269.98	127.07654	34,308.75	1,588,953.60
295	12,317.28	186.63	82.12	268.74	128.98269	34,662.90	1,588,716.44
296	12,130.66	186.63	80.87	267.50	130.91743	35,019.96	1,588,114.65
297	11,944.03	186.63	79.63	266.25	132.88119	35,379.94	1,587,137.35
298	11,757.41	186.63	78.38	265.01	134.87441	35,742.83	1,585,773.40
299	11,570.78	186.63	77.14	263.76	136.89753	36,108.65	1,584,011.43
300	11,384.16	186.63	75.89	262.52	138.95099	36,477.40	1,581,839.81
301	11,197.53	186.63	74.65	261.28	141.03526	36,849.09	1,579,246.63
302	11,010.91	186.63	73.41	260.03	143.15078	37,223.72	1,576,219.74
303	10,824.28	186.63	72.16	258.79	145.29805	37,601.30	1,572,746.71
304	10,637.65	186.63	70.92	257.54	147.47752	37,981.83	1,568,814.84
305	10,451.03	186.63	69.67	256.30	149.68968	38,365.32	1,564,411.15
306	10,264.40	186.63	68.43	255.05	151.93502	38,751.77	1,559,522.37
307	10,077.78	186.63	67.19	253.81	154.21405	39,141.18	1,554,134.93
308	9,891.15	186.63	65.94	252.57	156.52726	39,533.55	1,548,234.97
309	9,704.53	186.63	64.70	251.32	158.87517	39,928.88	1,541,808.33
310	9,517.90	186.63	63.45	250.08	161.25830	40,327.18	1,534,840.55
311	9,331.28	186.63	62.21	248.83	163.67717	40,728.45	1,527,316.82
312	9,144.65	186.63	60.96	247.59	166.13233	41,132.68	1,519,222.04
313	8,958.02	186.63	59.72	246.35	168.62431	41,539.87	1,510,540.77
314	8,771.40	186.63	58.48	245.10	171.15368	41,950.02	1,501,257.24
315	8,584.77	186.63	57.23	243.86	173.72098	42,363.14	1,491,355.33
316	8,398.15	186.63	55.99	242.61	176.32680	42,779.20	1,480,818.58
317	8,211.52	186.63	54.74	241.37	178.97170	43,198.22	1,469,630.17
318	8,024.90	186.63	53.50	240.12	181.65628	43,620.18	1,457,772.93
319	7,838.27	186.63	52.26	238.88	184.38112	44,045.06	1,445,229.30
320	7,651.65	186.63	51.01	237.64	187.14684	44,472.92	1,431,981.37
321	7,465.02	186.63	49.77	236.39	189.95404	44,903.68	1,418,010.82
322	7,278.40	186.63	48.52	235.15	192.80335	45,337.35	1,403,298.95
323	7,091.77	186.63	47.28	233.90	195.69540	45,773.93	1,387,826.68
324	6,905.14	186.63	46.03	232.66	198.63063	46,213.41	1,371,574.50
325	6,718.52	186.63	44.79	231.42	201.61029	46,655.77	1,354,522.49
326	6,531.89	186.63	43.55	230.17	204.63445	47,101.01	1,336,650.32
327	6,345.27	186.63	42.30	228.93	207.70397	47,549.11	1,317,937.22
328	6,158.64	186.63	41.06	227.68	210.81952	48,000.05	1,298,361.97
329	5,972.02	186.63	39.81	226.44	213.98182	48,453.82	1,277,902.94
330	5,785.39	186.63	38.57	225.19	217.19154	48,910.40	1,256,538.00
331	5,598.77	186.63	37.33	223.95	220.44942	49,369.78	1,234,244.58
332	5,412.14	186.63	36.08	222.71	223.75616	49,831.94	1,210,999.64
333	5,225.51	186.63	34.84	221.46	227.11250	50,296.85	1,186,779.65
334	5,038.89	186.63	33.59	220.22	230.51919	50,764.50	1,161,560.58
335	4,852.26	186.63	32.35	218.97	233.97698	51,234.86	1,135,317.92

MES	SALDO MENSUAL UDIS	ABONO MENSUAL UDIS	INTERESES MENS. 0.67% UDIS	PAGO MEN CAP. INTR UDIS	CAMBIO UDIS PESOS CON INF. ESTIMADA	PAGO MEN EN PESOS	SALDO MENS EN PESOS
336	4,665.64	186.63	31.10	217.73	237.48663	51,707.91	1,108,026.62
337	4,479.01	186.63	29.86	216.49	241.04893	52,183.62	1,079,661.14
338	4,292.39	186.63	28.62	215.24	244.66467	52,661.97	1,050,195.39
339	4,105.76	186.63	27.37	214.00	248.33464	53,142.93	1,019,602.74
340	3,919.14	186.63	26.13	212.75	252.05965	53,626.47	987,856.02
341	3,732.51	186.63	24.88	211.51	255.84055	54,112.56	954,927.48
342	3,545.88	186.63	23.64	210.26	259.67816	54,601.16	920,788.83
343	3,359.26	186.63	22.40	209.02	263.57333	55,092.25	885,411.15
344	3,172.63	186.63	21.15	207.78	267.52693	55,585.78	848,764.97
345	2,986.01	186.63	19.91	206.53	271.53983	56,081.73	810,820.18
346	2,799.38	186.63	18.66	205.29	275.61293	56,580.05	771,546.08
347	2,612.76	186.63	17.42	204.04	279.74713	57,080.69	730,911.32
348	2,426.13	186.63	16.17	202.80	283.94333	57,583.63	688,883.92
349	2,239.51	186.63	14.93	201.56	288.20248	58,088.81	645,431.24
350	2,052.88	186.63	13.69	200.31	292.52552	58,596.19	600,519.98
351	1,866.26	186.63	12.44	199.07	296.91340	59,105.72	554,116.16
352	1,679.63	186.63	11.20	197.82	301.36710	59,617.36	506,185.12
353	1,493.00	186.63	9.95	196.58	305.88761	60,131.04	456,691.46
354	1,306.38	186.63	8.71	195.33	310.47592	60,646.72	405,599.10
355	1,119.75	186.63	7.47	194.09	315.13306	61,164.34	352,871.22
356	933.13	186.63	6.22	192.85	319.86006	61,683.85	298,470.24
357	746.50	186.63	4.98	191.60	324.65796	62,205.18	242,357.64
358	559.88	186.63	3.73	190.36	329.52783	62,728.27	184,494.90
359	373.25	186.63	2.49	189.11	334.47075	63,253.05	124,841.55
360	186.63	186.63	1.24	187.87	339.48781	63,779.47	63,357.09

## ANEXO 4

**AUTOFINANCIAMIENTO EN LA ZONA METROPOLITANA DE GUADAJALAJARA**

HOMBRE DE LA EMPRESA	AUTO CONSTRUCCION	AUTOHOGAR	CASA FN	PLAN JUSTO	PLAN DINAMICO	PLAN 2000	FIRME PLUS	AUTOFNCASA	CREDITO CONSTRUCTOR	PLUSVALIA	SOLUCION REAL
TIPO DE GRUPO	ABIERTO	CERRADO	CERRADO	CERRADO	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
MONTO MAXIMO POR CONTRATO	250,000	540,000	300,000	250,000	600,000	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
INSCRIPCION	2% Valor del contrato	1.8% Valor del contrato	1.5% Valor del contrato	1.5% Valor del contrato	1.2% Valor del contrato	N/D	N/D	N/D	NINGUNA	N/D	N/D
PLAZO EN MESES	72-144-288	120-180	12 A 240	72-120-144-180	72 A 144	N/D	N/D	N/D	120	N/D	N/D
GASTO DE ADMINISTRACION	0.115%	0.12%	0.13%	0.10%	0.10%	N/D	N/D	N/D	NINGUNO	N/D	N/D
GASTOS DE ADJUDICACION	2.8% Valor del Contrato	1.8% Valor del Contrato	1.5% Valor del Contrato	2.2% Valor del contrato	2.2% Valor del Contrato	N/D	N/D	N/D	NINGUNO	N/D	N/D
GARANTIA	1 a 1	1 a 1	1 A 1	1 a 1 Sobre mensualidades	1 a 1	N/D	N/D	N/D	1 A 1	N/D	N/D
SEGURO DE VIDA	0.04%	35 MILLAR	0.04%	0.02% 0.03%	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
CASTIGO POR RETIRO	2 mensualidades	2 mensualidades	n.s	2 mensualidades	2 mensualidades	N/D	N/D	N/D	NINGUNO	N/D	N/D
FORMA DE PAGO	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	N/D	N/D	N/D	Mensual	N/D	N/D
GARANTIA DE ADJUDICACION	99% de probabilidad	NO HAY	40% del tiempo contratado	40% del tiempo contratado	N/D	N/D	N/D	N/D	no hay	N/D	N/D
RENDIMIENTO	INCP + Igesacion 0 Salarios mínimos inferiores constante al 1%	CEMS O INCP AL 50%	INCP Salario Mínimo Pto. 1%	INCP al 50% Salarios Mínimos semestral	Hedóna del contrato mínimo e INP.C MENSUAL	N/D	N/D	N/D	UDIS	N/D	N/D
PERIODO DE ACTUALIZACION	MENSUAL	SEMESTRAL	MENSUAL	semestral	MENSUAL	N/D	N/D	N/D	DIARIA	N/D	N/D
TASA MORATORIA	4 VECES TIP	C.P.P + 1.5	N/D	C.P.P + 1.5	NO HAY	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

## BIBLIOGRAFIA

## BIBLIOGRAFIA

BALLESCA, Monica "Udis insuficientes para reestructurar cartera vencida" El Financiero, México.D.F. Lunes 12 de febrero de 1996. p 3A.

BANCO DE MEXICO. "Manual para promotores. Reglas de operación del Fondo de Operación y Financiamiento a la vivienda(FOVI)". México. 1993. 240 p.

BECERRIL, Isabel. "Se requiere 29 años para eliminar el déficit de vivienda : Canacintra" El Financiero, México, D.F. enero de 1996. p.8

CAMARA DE COMERCIO DE GUADALAJARA. "Reformas y Adiciones a la ley del Infonavit". Guadalajara, Jal. Junio de 1996. 50 p.

CANO, Araceli " No es un programa de posturas teóricas o ideológicas" El Economista, México. D.F. 17 de mayo de 1996. p. 17.

IBIDEM , "Se reactivará la economía a través del sector inmobiliario" p. 19

IBIDEM "Reasignan a bancos \$52,000 millones en udis para créditos de vivienda". El Economista, México, D.F. 26 de enero de 1996. p. 34

IDEM " Persiste el predominio de las Udis como inversión rentable " El Economista.  
México, D.F. Jueves 22 de Febrero de 1996,p 15.

CARDENAS, Rogelio "Autofinanciamiento, compra de ilusiones, o real opción para  
adquirir bienes". El Financiero. México D.F. 17 de septiembre de 1996.p.6

CASTRUITA, César " Nadie perderá su casa por falta de pago, habra más vivienda" El  
Economista. México D.F. 17 de mayo de 1996. p. 13

CENIC. "Situación de la Industria de la construcción.1996". Departamento de Economía  
estadística. México. Febrero de 1996. 81p.

CHONG MUÑOZ, Mercedes Arabela. "Infonavit en el area metropolitana de  
Guadalajara". Carta económica regional año 8, núm. 44. U de G. pp 34-38

EL CASTILLO, Agustín. "Vivienda, el regreso del Estado" Siglo 21, Guadalajara,  
Queretaro. 28 de marzo de 1996. p. 6

LORES, Armando " A penas en su primera fase la reforma del Infonavit : Coparmex".  
El Economista. México, D.F.p.14

GASCO, Armando "Iniciará este mes programa de vivienda para reactivar la construcción" El Economista. México D.F. 21 de octubre de 1996 p.55

GONZALEZ, María Luisa. "Sin protección clientes de autofinanciamiento" El Financiero, México. D.F. 10 de noviembre de 1996. p. 10A

GONZALEZ, Víctor "Va para largo la solución al grave déficit de vivienda : CNIC" El Financiero. México. D.F. 15 de mayo de 1996. p 33.

GONZALEZ, Víctor ;SALGADO, Alicia "EZ : indispensable la cultura de pago para la salvación del sistema financiero". El Financiero. México, D.F. 17 de mayo de 1996. Pp. y 5.

HANONO, Arturo "Por fin, el programa de deudores hipotecarios". El Financiero. México D.F. 17 de mayo de 1996. p.23

INFONAVIT. "Normas de vivienda Infonavit" Febrero de 1989. 105p.

INFONAVIT. "Programas de labores y de Financiamiento 1996". México .D.F. noviembre de 1995. 64 p.

IPROVPE, SEDEUR, " Proyecto de programa estatal de suelo y vivienda". Guadalajara, Jal. Marzo de 1996. 40 p.

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores. (México) junio de 1996.

LOZANO, Alberto "El Infonavit dará preferencias a trabajadores con salario mínimo". El Economista, México. D.F. 25 de abril de 1996 p. 36.

MARTINEZ NICOLAS, Oscar " Con alta inflación, imposible dar más créditos y rendimientos reales" El Economista, México, D.F. 31 de enero de 1996. p. 43

IDEM " Industria de la construcción: paralizado, 37.27% de las empresas " El Economista. México, D.F. Miercoles 7 de Febrero de 1996,p 30.

MAYORAL VAZQUEZ, Carlos " Crecerá 5% el número de créditos otorgados por el Infonavit en 1996" El Economista, México, D.F. 30 de abril de 1996 . p. 45

NAFINSA, S.N.C. Subdirección de Información Técnica y Publicaciones. "Guía para la formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión." México. 1995. 167 pp.

NAFINSA, S.N.C. Subdirección de Información Técnica y Publicaciones. "Diplomado en el Ciclo de Vida de Los Proyectos de Inversión" México. 1992. 155 pp.

OLGUIN, Claudia "Retoman constructoras el negocio de la vivienda" El Economista. México, D.F. 19 de diciembre de 1995. p. 14

IDEM "Urgen nuevos esquemas de crédito para vivienda". El Financiero. México D.F. 26 de abril de 1996 p. 5.

RAMOS Guadalupe. " La crisis dejó semiderruida a la industria de la construcción:CNIC" El Economista, México. Diario. Lunes 15 de enero de 1996. p. 6

IDEM " Capacidad de pago y financiamiento principales problemas en vivienda" El Economista. México D.F. 25 de octubre de 1996. p 30.

IDEM " Se contrajo 52% la construcción en 1995 "El Economista. México, D.F. Lunes 15 de Enero de 1996,p 1.

IDEM " Se contrajo 56% El mercado inmobiliario en 1995 "El Economista. México, D.F. Viernes 19 de Enero de 1996,p 32.

RENE NAVARRO,Luis. "El acceso a una vivienda propia". El Informador/Reportajes de 1994. Guadalajara, Jal.: (19 de febrero de 1994) pp 56-63.

SIN NOMBRE, "Cae 25.1% la actividad del sector constructor". El financiero, México, D.F. enero de 1996.p.5

SIN NOMBRE, "Financiamiento a la vivienda" El Financiero. México, D.F. 9 de mayo de 1996. p. 13.

TALAMANTES, Armando "Nafin se resiste en apoyar a la industria de la construcción" El Financiero. México, D.F. 15 de mayo de 1996. p. 33.

IDEM "Reestructurados vía Udis, 70% de los créditos para la vivienda". El Financiero. México, D.F. 24 de julio de 1996. p. 7.

URBIDATA, "Estudios del mercado de vivienda nueva, Guadalajara, Jal." Urbis internacional S.A. de C.V. 1994 340 p.

VELAZQUEZ MAYORAL,Carlos "Con cargo al futuro" El Economista. México. D.F. 17 de mayo de 1996. p. 16.

*Servitesis*

OTRA OPCION PARA SU TESIS

**615-18-61**

AV. MEXICO 2210

(CASI ESQUINA CON AMERICAS)