

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
MONTERREY**

CAMPUS MONTERREY

DIVISION DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

PROGRAMA DE GRADUADOS EN INGENIERÍA



**TECNOLOGICO
DE MONTERREY®**

**FACTIBILIDAD DE DESARROLLO DE CASAS DE INTERÉS
SOCIAL YA AMUEBLADAS**

TESIS

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER
EL GRADO ACADEMICO DE:**

**MAESTRIA EN INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA
CONSTRUCCIÓN CON ESPECIALIDAD EN
ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**

POR:

GWENOLA HECAEN

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
MONTERREY**

CAMPUS MONTERREY

DIVISIÓN DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

PROGRAMA DE GRADUADOS EN INGENIERÍA

Los miembros de comité de tesis recomendamos que el proyecto de tesis presentado por la Ing. Gwénola Hélène Marie Hécaen sea aceptado como requisito parcial para obtener el grado académico de:

**Maestro en Ciencias con Especialidad en Ingeniería y Administración de la
Construcción**

Especialidad en Administración de Proyectos

Francisco Carlos Matienzo Cruz, MSE

Asesor

Dr. Salvador García Rodríguez

Sinodal

Roberto Domínguez Pérez, MAF

Sinodal

Joaquín Acevedo Mascarúa, Ph. D.
Director de Investigación y Posgrado
Escuela de Ingeniería

Diciembre, 2009

AGRADECIMIENTOS

A mi asesor, el M.C. Carlos Matienzo Cruz, profesor y maestro por haberme apoyado, aconsejado, aportándome su experiencia, sus recomendaciones, su dedicación e ideas.

A mi sinodal, el Dr. Salvador García Rodríguez, profesor y maestro, por el apoyo en esta investigación.

Al Ingeniero Alfonso Romo y el Señor Luís Maíz, por haberme abierto las puertas del Grupo Krone.

A mi sinodal, el C.P Roberto Domínguez Pérez, de Casas Convivir, quien me introdujo al conocimiento del mercado de vivienda, por su presencia y sus recomendaciones.

A todo el equipo de Casas Convivir que supo apoyarme.

A mis compañeros de la maestría que desde el principio estuvieron a mi lado y me ayudaron en momentos de duda.

A mis amigos mexicanos, que siempre estuvieron acompañándome, apoyándome y dándome consejos.

A todas aquellas personas que incluso sin saberlo aportaron su piedra a mi proyecto.

CONTENIDO:

ÍNDICE DE TABLAS	2
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	3
CAPITULO 1 – INTRODUCCION	4
1.1 ANTECEDENTES	4
1.1.1 EL SECTOR VIVIENDA	4
1.1.2 EL INCREMENTO DE EQUIPO EN LAS VIVIENDAS	9
1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	10
1.3 OBJETIVO	11
1.4 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	12
CAPITULO 2 – PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA	14
2.1 INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN MÉXICO	14
2.2 SITUACIÓN ACTUAL	15
CAPITULO 3 – PRESENTACION GENERAL DE LOS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL	19
3.1 ORGANISMOS DE APOYO A LA VIVIENDA EN MÉXICO	19
3.1.1 FOVI (SHF)	20
3.1.2 CONAVI	22
3.1.3 INFONAVIT	22
3.1.4 FOVISSSTE	30
3.1.5 FONHAPO	32
3.2 SOCIEDADES DE FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA Y A LA BANCA COMERCIAL	33
3.2.1 SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL	33
3.2.2 BANCA COMERCIAL	34
3.3 FINANCIAMIENTO ACTUAL PARA VIVIENDA	35

CAPITULO 4 – PANORAMA DE LA EMPRESA Y ENCUESTA PARA PLAN DE MEJORAMIENTO	36
4.1 PANORAMA DE LA EMPRESA	37
4.1.1 SITUACIÓN ACTUAL	38
4.2 DESCRIPCIÓN DE LA CASA EN LA CUAL SE APLICARÍA EL PLAN	39
4.2 PROPUESTA DE PLAN	45
4.3 PRESENTACIÓN DEL CUESTIONARIO	46
4.4 RESULTADOS DEL CUESTIONARIO	49
4.4.1 IMPORTANCIA DEL EQUIPO	51
4.4.2 PREFERENCIA DEL EQUIPO EN LA COCINA	52
4.4.3 PREFERENCIA DEL EQUIPO EN LA SALA	53
4.4.4 PREFERENCIA DEL EQUIPO EN LAS RECAMARAS	54
4.5 CONCLUSIONES PARCIALES Y RECOMENDACIONES	55
4.5.1 LA RELEVANCIA DEL PLAN DE CASAS CONVIVIR	55
4.5.2 UN PLAN MÁS COMPLETO	56
CAPITULO 5 – CASO DE ESTUDIO, SIMULACIONES DE FINANCIAMIENTO	57
5.1 SIMULACIÓN DE FINANCIAMIENTO DE LA CASA “DIAMANTE”	58
5.1.1 SIMULACION 1: CASA “DIAMANTE” VENDIDA SIN AMUEBLADO	61
5.1.2 SIMULACION 2: CASA “DIAMANTE” PLAN DE AMUEBLADO CASAS CONVIVIR	63
5.1.3 SIMULACION 3: CASA “DIAMANTE” PLAN DE AMUEBLADO RESULTADO DEL CUESTIONARIO	64
5.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS	65
CAPITULO 6 – COMENTARIOS Y CONCLUSIONES	67
BIBLIOGRAFIA	70

Índice de tablas

Tabla 1- Características Socioeconómicas de los residentes. (Estado actual de la vivienda en México 2009)	5
Tabla 2- Características Socioeconómicas de los residentes 2nda parte. (Estado actual de la vivienda en México 2009)	6
Tabla 3- Comparativa de crecimiento de unidades anuales de vivienda de interés social. (CONAFOVI)	15
Tabla 4- México: Producción de la industria de la construcción. (Elaborado por SHF con cifras del INEGI)	16
Tabla 5- Construcción y desplazamiento de vivienda. (Elaboración propia)	38
Tabla 6- Perfil de las personas que respondieron a la encuesta. (Elaboracion Propria)	49
Tabla 7- Importancia del equipo. (Elaboración Propia)	51
Tabla 8- Preferencia del equipo en la cocina. (Elaboración Propia)	52
Tabla 9- Preferencia del equipo en la sala. (Elaboración Propia)	53
Tabla 10- Preferencia el equipo en las recamaras. (Elaboración Propia)	54
Tabla 11- Características del precio propuesto con y sin equipo. (Casas Convivir)	59
Tabla 12 - Características del precio con un plan de amueblado "Extra"	60
Tabla 14- Simulación del plan COFINAVIT AG para vivienda de \$700 000 pesos. (Casas Convivir)	62
Tabla 15- Simulación plan COFINAVIT para una vivienda de \$755 000 pesos. (Casas Convivir)	63
Tabla 16 - Simulación plan COFINAVIT para una vivienda de \$780 000 pesos. (Casas Convivir)	64
Tabla 17- Resumen del aumento al cambiar el monto del crédito (Casas Convivir)	66

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 – Ejes de la Estrategia Vivir Infonavit. (Infonavit)	24
Ilustración 2- Objetivos según ejes del programa vivir Infonavit. (Infonavit 2009)	26
Ilustración 3- Beneficios y Requisitos del INFONAVIT. (Elaboración Propia)	27
Ilustración 4 - Beneficios y Requisitos del COFINAVIT. (Elaboración Propia)	29
Ilustración 5 - Diferentes tipos de crédito FOVISSSTE. (Elaboración Propia)	31
Ilustración 6 - Beneficios y Requisitos del FOVISSSTE. (Elaboración Propia)	32
Ilustración 7- Distribución de los financiamiento. (INFONAVIT)	35
Ilustración 8 - Hoja promocional del Modelo Diamante. (Casas Convivir)	40
Ilustración 9- Plan arquitectónico, planta baja de la casa "Diamante". (Casas Convivir)	41
Ilustración 10- Plan arquitectónico, planta alta de la casa "Diamante". (Casas Convivir)	42
Ilustración 11- Localización. (Casas Convivir)	43
Ilustración 12- Vista exterior o fachada. (Personal)	43
Ilustración 13-Vista de la cocina en casa muestra. (Personal)	44
Ilustración 14- Closet incluido en las recamaras. (Personal)	44

CAPITULO 1 – INTRODUCCION

1.1 Antecedentes

1.1.1 El sector vivienda

La vivienda es un indicador básico de bienestar de la población, constituye la base del patrimonio familiar y es al mismo tiempo, condición para tener acceso a otros niveles de bienestar. Es el lugar donde las familias reproducen sus buenas costumbres, propicia un desarrollo sano, así como mejores condiciones para su inserción social.

La vivienda resulta un factor detonador para ampliar las posibilidades, oportunidades y capacidades de desarrollo de toda la población. También resulta un eslabón fundamental en el círculo de desarrollo humano ya que al convertirse en el núcleo del patrimonio y ahorro, es posible que las parejas que forman un nuevo hogar cuenten con la infraestructura y la base necesaria para ofrecer a sus hijos un espacio digno que cubra las condiciones adecuadas para su desarrollo integral. A medida que los padres de familia adquieren un patrimonio en vivienda digna, serán capaces de enfocar sus esfuerzos y capacidades para mejorar permanentemente su calidad de vida y la de sus hijos.

Según las tablas 1 y 2, el residente típico es casado, ocupa una vivienda propia que está pagando, tiene entre 26 y 35 años de edad, es asalariado en el sector privado con ingreso familiar mensual menor a 10 mil pesos.

Tabla 1- Características Socioeconómicas de los residentes. (Estado actual de la vivienda en México 2009)

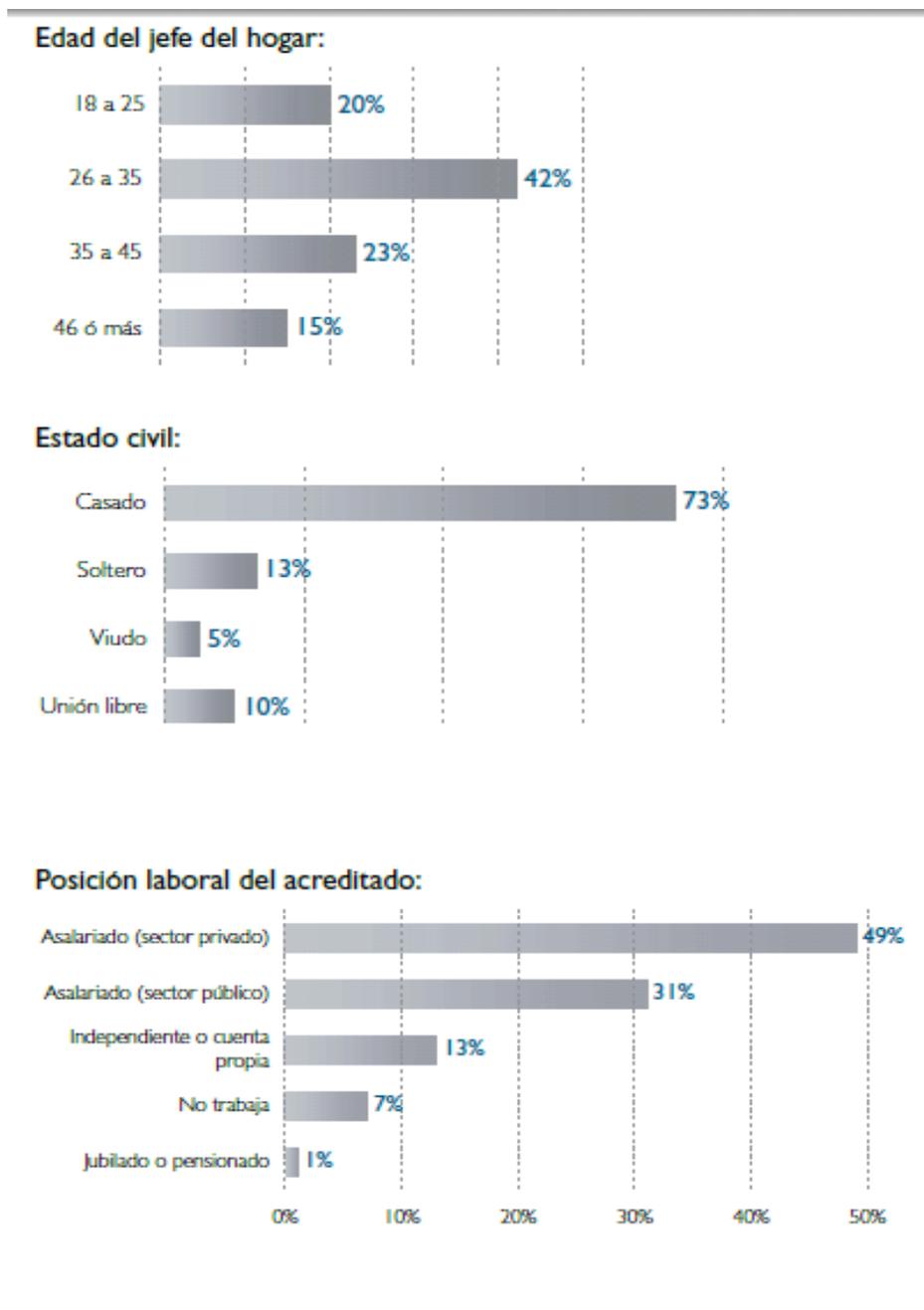
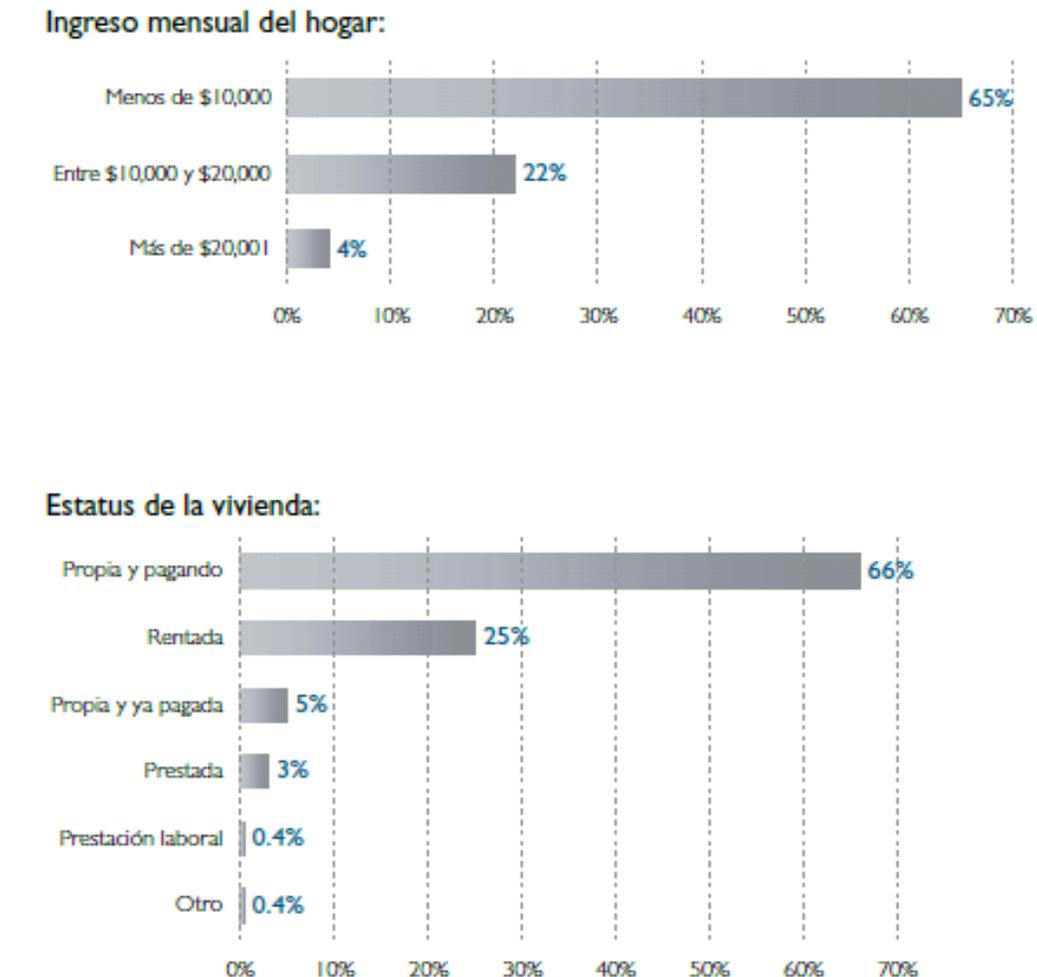


Tabla 2- Características Socioeconómicas de los residentes 2nda parte. (Estado actual de la vivienda en México 2009)



En México, el derecho a la vivienda tiene significativas raíces históricas. La Constitución de 1917, en su artículo 123, fracción XII, estableció la obligación de los patronos de proporcionar a sus trabajadores viviendas cómodas e higiénicas.

Posteriormente el país se abocó a construir la infraestructura de seguridad social para atender a las diversas necesidades de la población. En 1943 se creó el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), para brindar seguridad social a los trabajadores, aunque en sus inicios, también proporcionó vivienda a sus derechohabientes.

Cuando México entró en una etapa de urbanización y de desarrollo industrial más avanzada, se crearon los principales Organismos Nacionales de Vivienda. En 1963 el gobierno federal constituye en el Banco de México, el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), como una institución promotora de la construcción y de mejora de la vivienda de interés social para otorgar créditos a partir de la banca privada.

En febrero de 1972, con la reforma al artículo 123 de la Constitución, se obligó a los patrones, mediante aportaciones, a constituir un Fondo Nacional de la Vivienda y a establecer un sistema de financiamiento que permitiera otorgar crédito barato y suficiente para adquirir vivienda. Esta reforma fue la que dio origen al Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT), el 24 de abril de 1972. En mayo de ese mismo año, también se creó el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE).

FOVI es un Fideicomiso Público constituido en 1963 por el Gobierno Federal a través de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público en el Banco de México, el cual es administrado por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF) a partir del 26 de febrero de 2002. FOVI existe actualmente, pero la entidad que lo administra es SHF. FOVI no tiene ningún tipo de contacto con el público, es decir ya no otorga créditos nuevos, únicamente administra, como parte de SHF, los créditos otorgados con anterioridad.

Dentro de sus fines se encuentra el otorgar apoyos financieros y garantías para la construcción y adquisición de vivienda de interés social. Canalizando los recursos a través de los intermediarios financieros, siendo estas las instituciones de banca múltiple y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLDES) del ramo hipotecario e inmobiliario registradas ante FOVI. Los recursos de financiamiento se asignan a través del sistema de subastas a las que están llamados los promotores de vivienda registrados en FOVI, así como los intermediarios financieros autorizados.

Sociedad Hipotecaria Federal S.N.C. (SHF) es una institución de financiera perteneciente a la Banca de Desarrollo, creada en el año 2001, con el fin de propiciar el acceso a la vivienda de calidad a los mexicanos que la demandan, al establecer las condiciones para que se destinen recursos públicos y privados a la oferta de créditos hipotecarios. Mediante el otorgamiento de créditos y garantías, SHF promueve la construcción y adquisición de viviendas de interés social y medio.

Según el reporte del Estado de la Vivienda en México 2009, unas características del parque habitacional actual son:

- En 48.2% de las viviendas, la superficie construida no rebasa 75m², 21.4% tiene entre 76 y 100 m² y 21.9% más de 100 metros cuadrados.
- En promedio, las viviendas tienen 3.9 cuartos, de los cuales 2.1 son dormitorios.
- El 71.5% del parque habitacional es de uso propio, es decir que se encuentran habitado por sus dueños, 14.3% está en renta y 12.8% prestado.
- Del total de viviendas propias, 3.5 millones fueron adquiridas mediante financiamiento, el 59.7% de éstos fueron otorgados por Infonavit, Fovissste o Fonhapo, 28.0% por la banca comercial, Sofoles o cajas de ahorro y 12.3% por prestamistas o familiares.
- En cuanto al equipamiento de electrodomésticos, 93.7% del total de viviendas tienen al menos un televisor; 53.4% estéreo, modular o microcomponente, 56.3% reproductor de discos de video (DVD) y computadora sólo 23.3 por ciento.

1.1.2 El incremento de equipo en las viviendas

El número de casas de interés social en México se mantiene en continuo aumento. Con el apoyo del gobierno ya se han desarrollado muchos planes con las empresas desarrolladoras, y eso permite tener precios muy competitivos para el usuario.

Existe mucha competencia entre las empresas desarrolladoras para obtener el mercado. Para distinguirse, ciertas empresas empezaron a proponer casas con un mínimo de amueblado (Ej.: Homex).

Algunos ejemplos de esfuerzos ya existentes o en proceso:

- Los proveedores de insumos para la construcción, como las cementeras y acereras, firmaron el acuerdo (Pacto Nacional Para la Vivienda, marzo 2009) para garantizar precios accesibles, así como descuentos en estas industrias y la del cobre, al igual que en **aparatos domésticos y otros insumos**.
- Se puede obtener un crédito hipotecario de Banamex en las tiendas departamentales de Liverpool.
- Hipotecaria Su Casita firmó un convenio con Mabe para ofrecer a sus clientes además del crédito hipotecario la posibilidad de estrenar casa con refrigerador, estufa y horno de microondas, con la ventaja de que los compradores de vivienda ahorran hasta 40% en sus muebles nuevos

- Diferentes créditos ya existen con bancos en la compra de una vivienda. Tal como el Fonacot dedicado al la compra de muebles pero a corto plazo (6 a 9 meses).
- La “Nueva Visión” del INFONAVIT incluye iniciativas tal como el *Hogar Digital* que, de manera progresiva, propiciará que las viviendas financiadas por el Instituto cuenten con la tecnología necesaria para que quien compre una casa cuente con teléfono, Internet y televisión y así reducir la brecha cultural.

1.2 Definición del problema

Las personas que compran casas de interés social cuenta con recursos económicos limitados, por lo que una vez conseguido un crédito de financiamiento de su casa, todavía le falta invertir para amueblarla. No solo se trata proponer planes, sino también aprender a ser más pragmático.

El gobierno, las empresas o el usuario tienen que estar consientes del beneficio de un plan para resolver esta problemática. El gobierno ha creado instituciones como el INFONAVIT (Instituto de Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores) para ayudar a la gente más necesitada a tener una vivienda y asegurar a cada familia el mínimo de calidad de vida. Así, el fomentar un plan de casas de interés social ya amuebladas iría en el mismo sentido de lo que aspira el gobierno para sus ciudadanos. Por otro lado, el 80% de los mexicanos quienes compran su casa ya no se van a mudar, así suelen comprar de una vez sus equipos y muebles. Por eso es importante que de una vez se encuentren con una vivienda que le ofrece buena calidad de vida.

Los proyectos de casas de interés social son perfectibles. Hay que definir los muebles y el equipo básico (cocina, camas, boiler, refrigerador...). Estos podrían ya ser parte de la casa e incluirse en su precio con el fin de poder entrar en el crédito a largo plazo que contratará el cliente.

En un entorno siempre más competitivo, es importante para las empresas innovar y ofrecer nuevos productos los cuales las hacen más atractivas en el mercado.

Así, la desarrolladora podría proponer sus casas con un valor agregado adicionando equipo o muebles al fin de satisfacer al cliente y participar en su bienestar. Por su parte el usuario haría el esfuerzo de pagar un poco más pero sabiendo que este dinero se incluiría en su crédito hipotecario, o sea su esfuerzo quedo minimizado. En cuanto el gobierno, además de proporcionar créditos al usuario, las organizaciones financieras podrían ayudar a las empresas en el financiamiento de este equipo adicional.

1.3 Objetivo

1. Mejorar el desplazamiento de oferta de casas de interés social proponiéndolas ya amuebladas con el “equipo básico”.
2. Determinar por medio de encuestas, el equipo y mueble que le interesan más al cliente.
3. Definir la implementación de un plan de financiamiento en beneficio de los clientes y de las empresas desarrolladoras de vivienda.

4. Encontrar una empresa que ya tenga en sus planes esta idea, al fin de poder compartir con ellos esta visión y permitir otorgar de manera concreta esta propuesta.
5. Sobre todo, a través de esta propuesta, proponer un plan de financiamiento que pudiera impulsar al usuario a la adquisición de dichos muebles de necesidad básica.

1.4 Metodología de investigación

Para poder lograr el objetivo de este trabajo de investigación se propone la siguiente metodología:

- 1) Realizar una investigación para encontrar la mayor cantidad posible de información relacionada al tema de este trabajo, tanto en bibliografía como en publicaciones.
- 2) Determinar los antecedentes que se tienen con respecto a la forma de lograr el objetivo de la tesis.
- 3) Buscar una empresa que le interese desarrollar este plan o ya lo esté considerando y que le gustaría apoyo para ponerlo en marcha.

- 4) Determinar un tipo de cuestionario, conjunto a lo que desea la empresa, con el fin de poder llevar a cabo un estudio de mercado para un tipo de cliente, para un tipo de casa, y para una zona específica, y poder ilustrar los resultados de manera visual.

- 5) Finalmente, exponer los resultados que se obtuvieron al final de las encuestas. Posteriormente, analizar los resultados obtenidos por medio de gráficos y en caso necesario, indicar posibles áreas que requieran una investigación más profunda.

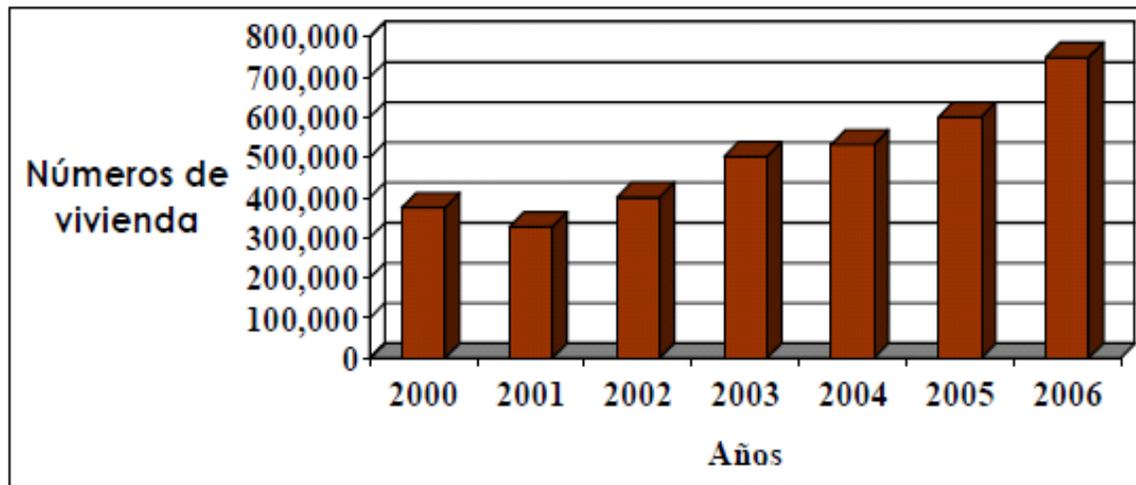
CAPITULO 2 – PANORAMA GENERAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION DE VIVIENDA

2.1 Industria de la construcción en México

Durante la última década, la industria de la construcción en México ha demostrado que la demanda supera a la oferta lo cual da como resultado un déficit importante de vivienda que continuará en ascenso de acuerdo a las características que presenta la población joven en México. Entre los años 2000 al 2006 (tabla 3) la demanda de vivienda alcanzó 4.7 millones de hogares y solamente se atendieron 3 millones.

Tabla 3- Comparativa de crecimiento de unidades anuales de vivienda de interés social.
(CONAFOVI)

Comparativa de crecimiento de viviendas anuales



Se estima que durante los últimos años el promedio de construcción de vivienda ascendió a 660,000 casas anuales.

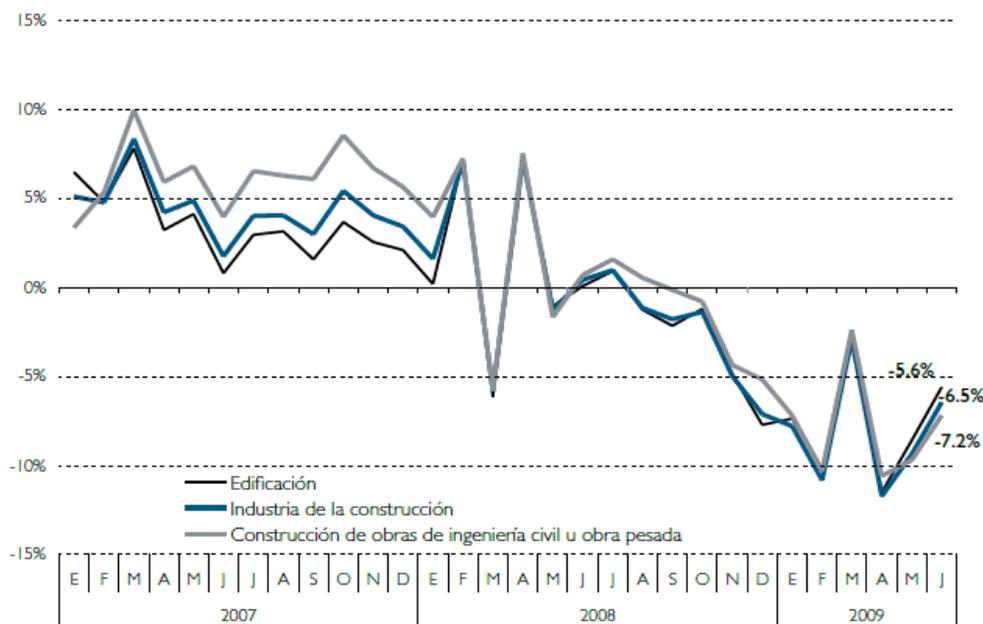
2.2 Situación actual

Durante el último trimestre del 2008 se presentó una desaceleración en la industria de construcción de vivienda en México, esto debido a la recesión mundial que se está viviendo.

De acuerdo con cifras proporcionadas por el director general de la Comisión Nacional de Vivienda se espera que la demanda de hogares para el año 2009 sea superior a las 700 mil viviendas. Actualmente están en construcción entre 250 mil y 300 mil debido a la escasez de créditos hipotecarios otorgados.

Según se observa en la tabla 4, la producción de la industria de la construcción cayó (-) 6.5% real en junio de 2009 a tasa anual debido a una menor edificación residencial (unifamiliar y multifamiliar) contribuyendo también la reducción en construcción no residencial como plantas industriales e inmuebles comerciales, entre otros.

Tabla 4- México: Producción de la industria de la construcción. (Elaborado por SHF con cifras del INEGI)



El 13 de marzo de 2009, con el testimonio del Presidente de la República, Felipe Calderón, se concretó la firma del *Pacto Nacional por la Vivienda para Vivir Mejor* ante representantes de gobiernos estatales, legisladores, empresarios, banqueros, notarios y desarrolladores inmobiliarios. El Pacto establece una inversión de 180 mil millones de pesos para la construcción o mejoramiento de 800 mil viviendas en 2009. Eso potencia su rol tradicional en la creación y conservación de empleos y en la demanda de insumos de 37 ramas de la economía.

En esa ocasión, el Presidente de México subrayó la necesidad de mantener el ritmo de crecimiento de la industria para enfrentar la crisis financiera al tiempo en que se beneficia a las familias más vulnerables de México. Por ello, como otro compromiso del Pacto, la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) fondea a intermediarias financieras como las Sofoles, con el propósito de que otorguen créditos para vivienda cuyo valor sea menor a los 300 mil pesos.

Los intermediarios financieros se comprometieron a garantizar disponibilidad de créditos para financiar un mínimo de 150 mil créditos por un importe de 80 mil millones de pesos. Los proveedores de insumos para la construcción, como las cementeras y acereras, firmaron el acuerdo para garantizar precios accesibles, así como descuentos en estas industrias y la del cobre, al igual que en aparatos domésticos y otros insumos.

Con este Pacto se incentiva la cohesión del sector de la vivienda en México, tanto de instituciones públicas como privadas para garantizar la integralidad en materia de desarrollo habitacional, así como la ordenación urbana y territorial.

Su objetivo central es mantener el crecimiento de la vivienda en México por medio del fomento de la construcción de espacios habitacionales y el aumento de los recursos que se destinan al financiamiento hipotecario. Gracias a ello se espera elevar el número de las familias mexicanas que tengan acceso a una vivienda, en especial, aquellas con menores ingresos.

Principales puntos del acuerdo:

- Los organismos promotores de vivienda mantendrán su fondeo para que se puedan construir y remodelar más de 800 mil casas.
- La generación de más de 2.5 millones de empleos temporales en la rama de la construcción.
- El apoyo continuo para las familias de bajos ingresos.
- Se reforzará el crédito hipotecario para las familias de 4 salarios mínimos.

CAPITULO 3 – PRESENTACION GENERAL DE LOS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO PARA VIVIENDA DE INTERES SOCIAL

3.1 Organismos de apoyo a la vivienda en México

La gran mayoría de los organismos de apoyo para la vivienda en México provienen de los fondos otorgados por el Gobierno Federal e Instituciones que se clasifican de acuerdo al giro de la empresa y a la accesibilidad que tienen los empleados a cada uno de ellos.

Este apartado incorpora datos básicos sobre los organismos nacionales de vivienda que, en su conjunto, reciben la denominación de Onavis y ofertan créditos hipotecarios en programas habitacionales para atender a derechohabientes, como son los del Infonavit y el Fovissste; créditos y garantías destinados a población abierta, en el caso de la SHF; y los subsidios de Fonhapo y Conavi.

Las modalidades más frecuentes son: compra de vivienda nueva o usada, mejoramiento, autoproducción de vivienda y compra de lote con servicios.

Existen otros intermediarios financieros privados, cuyos créditos hipotecarios alcanzan cobertura nacional, sobre todo para adquisición de vivienda, como los bancos comerciales, Sofoles y Sofomes.

Otros intermediarios como microfinancieras, cajas de ahorro, cooperativas y autofinanciamientos inmobiliarios operan con tipos de crédito distintos.

Por otra parte, en cada entidad federativa se han constituido organismos estatales para atender la vivienda, e incluso hay una presencia cada vez más numerosa de organismos municipales de vivienda en los gobiernos locales. La diversidad de actividades entre estos organismos es muy amplia; destacan como ejecutores locales de programas que incorporan subsidio federal, y en ocasiones con recursos propios, en programas para adquisición o mejoramiento de vivienda.

3.1.1 FOVI (SHF)

El Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI) es creado en 1963 para inducir el financiamiento privado a la vivienda de interés social y promover su desarrollo y constante modernización.

Este es un fideicomiso público que es administrado por la SHF comenzó a funcionar a partir del 26 de febrero del 2002.

Los fines del FOVI es otorgar apoyos financieros y garantías para la construcción y adquisición de vivienda de interés social, los cuales son canalizados a través de intermediarios financieros, como las instituciones de banca múltiple y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES) del ramo hipotecario e inmobiliario, que se encuentran registradas ante el FOVI.

El FOVI tiene como funciones principales:

- Financiar la construcción de vivienda de interés social
- Financiar la adquisición de vivienda nueva y usada, la mejora de vivienda, con créditos a largo plazo, los cuales serán dirigidos por los Intermediarios Financieros
- Otorgar garantías parciales a las instituciones financieras sobre el incumplimiento de los créditos
- Conceder los financiamientos y las garantías a las instituciones financieras, para que estos puedan otorgar el crédito a los promotores de vivienda y a los adquirientes

Requisitos indispensables para que los promotores puedan participar en las subastas del FOVI:

- Registro de promotor actualizado del FOVI
- Registro del proyecto
- Carta de intención del Intermediario Financiero que operará el crédito
- La documentación señalada en la convocatoria de la subasta correspondiente

3.1.2 CONAVI

El Consejo Nacional de Vivienda es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, no sectorizado, por conducto del cual el Ejecutivo Federal ejerce las atribuciones de coordinación del sector vivienda que le confiere la *Ley de Vivienda* (2006) y otras leyes. Le antecedió la Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda, que fue creada en 2001.

Tiene por objeto formular, ejecutar conducir, coordinar, evaluar y dar seguimiento a la *Política Nacional de Vivienda* y al programa nacional en la materia. Instancia normativa del *Programa de Esquemas de Financiamiento y Subsidio Federal Ésta es tu casa* desde 2007, que opera con la colaboración de SHF.

3.1.3 INFONAVIT

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) se estableció en 1971 después de más de 53 años de lucha por ese derecho.

El INFONAVIT es un derecho o prestación que tienen los trabajadores a adquirir una vivienda digna. Este se estableció para obligar a los patrones a proporcionar a sus trabajadores viviendas cómodas e higiénicas.

Es un préstamo que se realiza en veces del salario mínimo y con tasas de interés que van desde el 4% al 9%, dependiendo del ingreso salarial del trabajador.

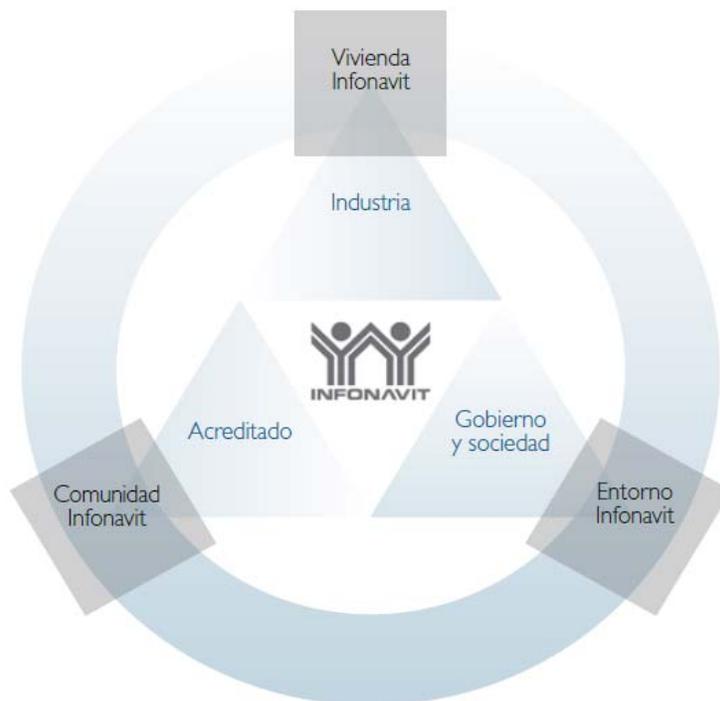
La nueva visión del INFONAVIT:

De 2001 a 2007 el Infonavit logró fortalecerse financieramente de manera que pudo alcanzar cifras históricas en otorgamiento de crédito hipotecario. En 2008 llevó a cabo una reflexión estratégica con el fin de evaluar sus logros y repensar la manera de contribuir a la calidad de vida de los trabajadores; estudió sus capacidades para consolidar la excelencia en el servicio y, de esta manera, asegurar la innovación continua con el fin de acercarse hacia lo que la sociedad requiere e involucrar en sus tareas a diversos agentes externos.

Como consecuencia, el Infonavit ha realineado su estrategia con el fin de incidir en los factores relacionados a la vivienda, el entorno y la comunidad para fomentar la calidad de vida de los trabajadores; satisfacer sus necesidades de habitación en entornos sustentables y propicios para su desarrollo; promover una cultura financiera entre sus acreditados con el fin de que seleccionen, adquieran y protejan su patrimonio, ahorren e inviertan pensando en su retiro, mejoren su comunidad y cuiden el medio ambiente; y a través del *Infonavit Ampliado*, impulsar la creación de alianzas con gobiernos municipales, estatales y el federal, empresas y sindicatos, con organizaciones de la sociedad civil y del sector académico.

En esta *Nueva Visión*, el Instituto plantea, sobre el cimiento del tripartismo y la autonomía, contribuir a la prosperidad de México siendo la institución que materializa el esfuerzo de los trabajadores para incrementar su patrimonio y su bienestar al financiar sus requerimientos de vivienda en un entorno sostenible, propicio para desarrollar su potencial individual y en comunidad, mejorando así su calidad de vida.

Ilustración 1 – Ejes de la Estrategia Vivir Infonavit. (Infonavit)



La *Nueva Visión* propone un Instituto que se asume, en el ámbito de su competencia, como impulsor del bienestar social: los esfuerzos futuros estarán encaminados hacia una nueva transformación que parte de un modelo de gobernanza basado en alianzas, que maximizará el desarrollo social e impulsará el estilo de vida denominado *Vivir Infonavit* (Ilustración 1), y que posibilita al Instituto producir valor patrimonial y calidad de vida para los derechohabientes.

Además de continuar su fortalecimiento como una hipotecaria social y de proporcionar atención más acorde con las necesidades y características de la demanda, promoverá iniciativas relacionadas con el mantenimiento de los desarrollos financiados por el Infonavit, la vida en comunidad, el conocimiento de

derechos y obligaciones de los acreditados. La estrategia contempla una serie de acciones que harán que las viviendas ofrecidas a los derechohabientes tengan mayores atributos de calidad, protejan el patrimonio y favorezcan el desarrollo de ciudadanos en un entorno urbano sostenible.

Adicionalmente, el Instituto llevará a cabo estudios que permitirán conocer de forma permanente el grado de vulnerabilidad social de quienes habitan las viviendas que ha financiado, con el fin de diseñar acciones que la frenen, reduzcan y contribuyan a eliminarla, impulsando el desarrollo social de las personas. Asimismo, obtendrá un indicador que mida el nivel de bienestar inicial y posterior de cada acreditado y permita realizar evaluaciones periódicas.

El objetivo del programa *Vivir Infonavit* es asegurar que mediante la función del Infonavit se genere calidad de vida y valor patrimonial para los derechohabientes. Este objetivo se pretende cubrir a través de cuatro ejes (Ilustración 2) que tienen propósitos específicos.

- Eje Vivienda, que representa a la industria.
- Eje Entorno, que representa a los gobiernos
- Eje Comunidad, representado por la sociedad, donde están los derechohabientes y acreditados del Infonavit.
- Eje Ser, parte referida a la educación al derechohabiente, pilar fundamental de la acción, base del programa *Vivir Infonavit* y de todas las iniciativas.

Ilustración 2- Objetivos según ejes del programa vivir Infonavit. (Infonavit 2009)

Ser	Promover la formación del derechohabiente, gobierno e industria en una cultura de sustentabilidad
Vivienda	Impulsar el desarrollo de vivienda que atienda las necesidades de los derechohabientes en cantidad y bajo estándares de calidad que contemplen una lógica social, urbana, y ecológica, así como acciones que incentiven el crecimiento del patrimonio
Entorno	Fomentar un entorno urbano competitivo en materia de habitabilidad
Comunidad	Contribuir a un desarrollo armónico y entorno de bienestar con tejido social en las comunidades Infonavit

Los programas que se llevarán a cabo en estos ejes son innovadores, pero dependen de la alianza y colaboración con los terceros que están representados en cada eje. Por ejemplo, dentro del eje *Vivienda*, están el programa *Hipoteca Verde*, que ya está en marcha, y *Hogar Digital*; en el eje *Entorno* está el *Programa de Competitividad Municipal en Materia de Vivienda*; y en el de *Comunidad* el *Programa de Organización Vecinal y Centros Comunitarios*.

Las iniciativas del *Programa Vivir Infonavit* tienen por objeto aumentar la calidad y la sustentabilidad de las viviendas financiadas con créditos del Infonavit, mejorar el entorno en que son construidas y asegurar que contribuyan a desarrollar comunidades más armónicas e integradas. Es decir, el Programa lleva a cabo una serie de estrategias de cambio que cumplen con la misión institucional de contribuir al bienestar y patrimonio de los trabajadores y sus familias, por medio de involucrar de manera permanente a las autoridades, la industria y la sociedad.

Entre los elementos relevantes para determinar la factibilidad del otorgamiento del crédito, así como la determinación del monto, tasa de interés y plazo del mismo, están los siguientes:

- Edad y salario del trabajador
- Tiempo de permanencia laboral de manera continua
- Tiempo de permanencia laboral en el mismo empleo
- Monto del saldo de subcuenta de vivienda

Los beneficios y requisitos de un crédito con INFONAVIT se presentan en la ilustración 3.

Ilustración 3- Beneficios y Requisitos del INFONAVIT. (Elaboración Propia)

Beneficios	Requisitos
<ul style="list-style-type: none">• Se utiliza el saldo de la Subcuenta de Vivienda.• Las aportaciones patronales subsecuentes ayudan a amortizar tu crédito.• Se puede tramitar un crédito conyugal para aumentar el monto, sumando el crédito del otro(a).• Se cuenta con un Seguro de Vida y un Seguro de Protección de Pagos.	<ul style="list-style-type: none">• La opción que se elija no debe rebasar de \$583,072.00(350VN).• Ser derechohabiente del INFONAVIT, con relación laboral vigente• Cumplir con la puntuación mínima requerida de 116 puntos.• La vivienda deberá ser de uso habitacional exclusivamente.

INFONAVIT TOTAL es un programa que inició en 2008 destinado a los derechohabientes de ingresos entre 4 y 15 salarios mínimos de ingreso que adquieran viviendas con valor de hasta 350 VSM (Veces Salario Mínimo del D.F.). Las condiciones financieras del crédito son las mismas que en un crédito del Instituto, pero con monto mayor de financiamiento y una entidad financiera adquiere una parte del crédito. La administración del mismo la lleva el Instituto. El crédito no puede ser conyugal.

INFONAVIT TOTAL AG es igual salvo que no hay un valor mínimo para la vivienda a adquirir y se puede solicitar un crédito conyugal. El remanente del saldo de subcuenta de vivienda (SSV) se utilizará para el pago del crédito que otorga el Infonavit, garantizando hasta cinco anualidades que reducen la deuda sin penalización. Se obtiene un monto máximo de crédito de hasta \$ 1'161,146.24 (697 VSMMDF) y el monto de crédito a otorgar no será mayor al 95% del valor de la operación.

El crédito **COFINAVIT** está dirigido a las personas que reciben su sueldo por nómina y cotizan ante el IMSS. Puede ser utilizado para la adquisición de un Inmueble para uso habitacional, ya sea nuevo o usado. Puede ser utilizado el ahorro de la subcuenta de vivienda y el resto se complementa con un crédito hipotecario proporcionado por Bancos o Sofoles.

Es un solo crédito, ya que la parte del INFONAVIT se cubre tanto con el saldo de la subcuenta más las futuras aportaciones patronales y el resto se deberá liquidar mensualmente al banco o Sofol con el que se haya realizado el trámite.

Los beneficios y requisitos de un crédito con COFINAVIT se presentan en la ilustración 4.

Ilustración 4 - Beneficios y Requisitos del COFINAVIT. (Elaboración Propia)

Beneficios	Requisitos
<ul style="list-style-type: none">• El valor de la vivienda que se desea adquirir no tiene límite.• Una parte del crédito la otorga el <u>Infonavit</u>.• La otra parte del crédito la otorga un banco o <u>Sofol</u>.• La vivienda es elegida por el cliente sin importar la localización.• Se utiliza el saldo de la subcuenta de vivienda para ampliar la capacidad de compra.• El crédito es otorgado por el <u>Infonavit</u> se paga con los descuentos que ofrece la empresa.• Se cuenta con un seguro de vida y un fondo de protección de pagos y la vivienda contara con un seguro contra daños.	<ul style="list-style-type: none">• Ser derechohabiente del <u>Infonavit</u> con relación laboral vigente.• Contar con 116 puntos en la precalificación del <u>Infonavit</u>.• Aplicar el crédito para comprar una vivienda nueva o usada.• Obtener la aprobación del crédito del banco o <u>Sofol</u>.

El COFINAVIT tiene una amplia participación dentro del total de créditos otorgados por SHF. Hasta 2006 constituía más de la mitad de los créditos ministrados. Sin embargo, a partir de 2007 la participación del COFINAVIT dentro de la mezcla de programas de SHF ha ido disminuyendo hasta representar 34% del total de créditos (junio de 2009).

Esta disminución está relacionada con el incentivo que generó el programa en la banca comercial cuando en agosto de 2007 se amplió el límite del valor de vivienda, el que, a febrero de 2008, terminó eliminándose. Debido al agotamiento prematuro de los recursos a finales de 2008 a causa de esta apertura, este programa sufrirá nuevamente cambios durante 2009.

Estos programas de cofinanciamiento, se instrumentaron para proporcionar alternativas de financiamiento a los derechohabientes de ingresos medios y altos, así como a quienes cuentan con otras fuentes de ingresos no consideradas como parte integrante de su salario base.

3.1.4 FOVISSSTE

El Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) es un organismo que otorga créditos a los trabajadores que tienen una relación vigente, mismos que deben estar cotizando, no haber obtenido un crédito FOVISSSTE anteriormente, que cuenten con antigüedad mínima de 18 meses de aportación a la subcuenta de vivienda del sistema de ahorro para el retiro y finalmente aplicar al crédito al resultar ganadores en el Sorteo de Créditos de Vivienda, que se realiza de forma anual.

La ilustración 5 muestra los diferentes tipos de crédito que maneja el FOVISSSTE y la ilustración 6 los Beneficios y Requisitos.

Ilustración 5 - Diferentes tipos de crédito FOVISSSTE. (Elaboración Propia)

<p>Créditos Tradicionales</p>	<p>Se puede utilizar para la adquisición de viviendas usadas o nuevas. Puede ser utilizado para la construcción en terreno propio o para remodelación de la vivienda deseada o ampliación.</p> <p>El monto del crédito que se otorga depende del sueldo mensual que se percibe y por otro lado el descuento máximo de nómina que se hace es de 30% del salario del trabajador.</p> <p>También hay un límite de crédito que va de los 98 mil pesos hasta los 524 mil pesos. Y tiene un plazo máximo a pagarse de 30 años. La tasa de interés también depende del salario que se percibe.</p> <p>Como en muchas ocasiones he mencionado, es importante tener claro los datos, cuánto es nuestro crédito, cuánto vamos a pagar, qué interés tenemos para llevar un exacto control de lo que estamos pagando</p>
<p>Créditos Conyugales</p>	<p>En esta parte nos encontramos que Fovissste e Infonavit se unen para otorgar a sus derechohabientes legalmente casados, financiamiento para la compra de una vivienda; sólo basta que un cónyuge cotice en el Infonavit y el otro en el Fovissste. Debe demostrarse la existencia del vínculo matrimonial con la independencia del régimen conyugal.</p> <p>Sólo en este aspecto el derechohabiente en Fovissste no debe esperar a ser sorteado (a). El crédito máximo que se otorga es un millón de pesos y puede ser usado para la adquisición en copropiedad de una vivienda terminada, nueva o usada.</p>
<p>Crédito para Jubilados</p>	<p>Es un crédito con garantía hipotecaria para la compra de una vivienda nueva o usada, también se puede utilizar el crédito para reparación, ampliación o remodelación de una vivienda. Este crédito es sólo para los que no ejercieron su crédito en su vida laboral. El plazo a pagar es menor (20 años), la tasa de interés es de 4% a 6%, según el monto de pensión.</p>
<p>Crédito con Subsidio</p>	<p>Se trata de un programa en el que el gobierno federal otorga un subsidio en beneficio a las personas de escasos recursos. Aquí se cubren parcialmente los montos de crédito para facilitar su acceso a una de las soluciones habitacionales contempladas en el programa “Esta es tu casa”.</p>

Ilustración 6 - Beneficios y Requisitos del FOVISSSTE. (Elaboración Propia)

Beneficios	Requisitos
<ul style="list-style-type: none">• El cliente utiliza el saldo de la subcuenta de vivienda y su crédito FOVISSSTE sin necesidad de entrar a sorteos.• El cliente no desembolsa de sus recursos para el pago del crédito de FOVISSSTE, este se cubre con las aportaciones patronales subsecuentes.• Crédito otorgado por una SOFOL para adquisición de vivienda nueva o usada en donde FOVISSSTE aporta el saldo de la subcuenta de vivienda (SSV).• Las aportaciones patronales futuras se van al fondo para el retiro del trabajador.	<ul style="list-style-type: none">• Estar Casado con un derechohabiente del INFONAVIT• Estar Activo en el Sector Publico.• No haber recibido un <u>credito</u> con anterioridad.• Que no se encuentre con un <u>credito</u> vigente en tramite.• Debe de presentarse el derechohabiente para la firma de la <u>solicitud</u>.

3.1.5 FONHAPO

El Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) es un fideicomiso manejado por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) que tiene por objetivo financiar los créditos para las viviendas de familias de bajos recursos.

Este opera financieramente dependiendo del presupuesto y capacidad de crédito de cada familia fortaleciendo el patrimonio de cada trabajador para elevar el estilo de vida y mejorar sus viviendas.

Su principal enfoque es el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural e indígena, en situación de pobreza patrimonial que requiera apoyo para ampliación o mejoramiento de su vivienda.

3.2 Sociedades de financiamiento a la vivienda y a la Banca Comercial

Las sociedades de financiamiento (SHF, SOFOM) son intermediarias de los fondos federales para otorgarle créditos a las empresas desarrolladoras y la banca comercial es la que otorga los créditos personales, solo a personas físicas o morales con capacidad de endeudamiento y comprobantes de ingresos.

3.2.1 Sociedad Hipotecaria Federal

Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., (SHF) es una institución financiera perteneciente a la Banca de Desarrollo, se creó en el año 2001, con el propósito de crear una entrada a la vivienda de buenas condiciones a los mexicanos que la solicitan, al constituir las condiciones para que se destinen recursos públicos y privados a la oferta de créditos hipotecarios. La SHF otorga créditos y garantías, al igual que fomenta la construcción y obtención de inmuebles de interés social y medio.

Los programas de esta institución impulsan un mejor estilo de vida para que las familias mexicanas, de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario y puedan gozar de habitaciones y viviendas decentes, construidas con tecnología moderna, espacios y servicios funcionales y seguridad jurídica en su tenencia; sin importar de donde viene la persona, cual es su salario, casado o no casado, en fin, es para todo Mexicano que requiera de una ayuda hipotecaria.

La SHF no atiende directamente al público, lo que se hace es que se trabaja con apoyo de intermediarios financieros (Instituciones de Banca Múltiple, Instituciones de Seguros, Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y Entidades de Ahorro y Crédito Popular). Los intermediarios financieros son los que otorgan y administran los créditos de principio a fin.

3.2.2 Banca Comercial

Los bancos comerciales son instituciones que tienen como cargo acaparar dinero o bienes de personas, empresas u otro tipo de organizaciones y colocarlo en cuentas de ahorro, cuentas corrientes, certificados de depósito a término (CDT).

Con estos bienes obtenidos por individuos que lo depositan se crean créditos para otros individuos que así lo necesiten, en otras palabras el banco obtiene dinero o recursos de las personas o empresas que tienen dinero disponible y colocan recursos en manos de quienes necesiten de algún tipo de apoyo financiero, por lo tanto, son un intermediario entre quienes tienen recursos y quienes los necesitan.

Los términos de colocación y captación son distintos. Nos referimos a colocación al dinero que entra en circulación en la economía. Con el dinero que los bancos obtienen a través de la captación se crean créditos para personas, empresas, u organizaciones que lo necesiten o soliciten. Los intereses en este caso es el monto que el banco cobra por realizar los préstamos a quien lo solicite. A su vez, el banco les otorga un pago a las personas o empresas que coloquen dinero a la institución, estos se llaman intereses de colocación. La ganancia que el banco obtiene con la diferencia de la captación y de la colocación se le llama el margen de intermediación.

En el caso actual en México a febrero del 2009 la banca comercial otorgo en los últimos seis meses créditos por 40.467 millones de pesos (2.843 millones de dólares) lo que supuso un crecimiento del 6,18% respecto al cierre de agosto pasado. Así también la cartera de vivienda ascendió a 292.478 millones de pesos (20.532 millones de dólares) con un crecimiento de 5,12%. Las instituciones que operan en México han continuado con la expansión del crédito pese al "entorno de gran volatilidad" que se ha registrado en los mercados emergentes entre los pasados septiembre y febrero por la crisis financiera, según datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

3.3 Financiamiento actual para vivienda

Ilustración 7- Distribución de los financiamiento. (INFONAVIT)



CAPITULO 4 – PANORAMA DE LA EMPRESA Y ENCUESTA PARA PLAN DE MEJORAMIENTO

Este capítulo se dedica a la presentación de la empresa Casas Convivir así que el plan de mejoramiento cual de aplicaría para su modelo de vivienda “Diamante” ubicado en Santa Catarina, N.L.

4.1 Panorama de la empresa

Grupo Krone es una empresa especializada en el ramo inmobiliario que inicio operaciones en Enero de 1995. A lo largo de más de una década se ha consolidado al brindar servicios integrales de urbanización, construcción de vivienda y comercialización de desarrollos habitacionales.

Tiene como misión conceptualizar, diseñar y construir espacios arquitectónicos que mejoren la calidad de vida de quienes los habitan por medio de la innovación constante, así como del uso adecuado de la tecnología más avanzada sin perjuicio del entorno ecológico garantizando su permanencia en el largo plazo.

CONVIVIR es una empresa del grupo KRONE, 100% mexicana, y con más de diez años en el mercado. En 1996 fue fundada bajo la dirección del Ing. Alfonso Romo Garza y el Ing. Gustavo Romo Garza, constituyendo así, una de las empresas más especializadas en el ramo de la promoción y edificación de vivienda, urbanización, venta de lotes residenciales y la producción de concreto celular.

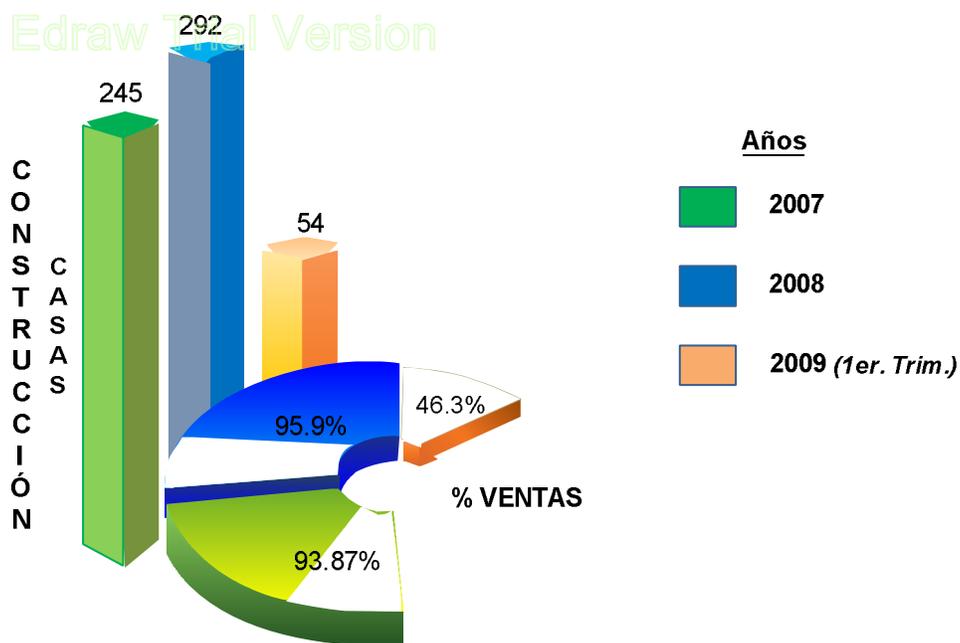
Hoy en día, Casas Convivir es un proveedor de servicios integrales que da su apoyo a las empresas en Nuevo León, desde la elaboración de proyectos de inversión, pasando por la tramitología, urbanización, construcción y diseño, promoción, venta, créditos, formalización y cobranza, entre otras especialidades.

4.1.1 Situación actual

Los cambios continuos en el manejo de los diferentes tipos de créditos (Infonavit, Cofinavit, Apoyo Infonavit y Bancarios), además del manejo estricto de las Instituciones de crédito del buró de crédito de los clientes y la desconfianza que existe entre estos últimos con Sofoles y bancos, y principalmente a la incertidumbre de mantener los empleos debido a la actual crisis financiera; han generado una reducción en el desplazamiento de las viviendas construidas y en consecuencia la disminución de los recursos monetarios suficientes para el pago de tierra, la urbanización de los nuevos proyectos y el mantenimiento operativo de la planta laboral.

La tabla 5 muestra el número de casas construidas y el porcentaje de ventas por año. Se nota que en el año 2007 y 2008 las viviendas fueron vendidas casi en su totalidad y en el año actual se puede ver que las ventas en el primer trimestre se redujeron al 46.3% de las 54 casas construidas, o sea la mitad del porcentaje de los dos años anteriores.

Tabla 5- Construcción y desplazamiento de vivienda. (Elaboración propia)



El número de casas vendidas tipo “Diamante” fue:

- en el año 2008: 60
- a septiembre del año 2009: 45

La caída en las ventas en 2009 es un reflejo de la crisis económica y la falta de créditos. Casas Convivir espera que en el año 2010 se recupere totalmente la economía y con la aplicación de otras formas de venta (por ejemplo: renta con opción a Compra, COFINAVIT e Infonavit Total AG) se incrementen las ventas.

En los siguientes 12 meses (Octubre 2009 a Septiembre 2010) se esperan construir 170 casas.

4.2 Descripción de la casa en la cual se aplicaría el plan

Se trata de un fraccionamiento ubicado en Santa Catarina “Misión de Santa Catarina”. En el fraccionamiento se tiene tres tipos de casas diferentes, pero para fines de la aplicación de la investigación se aplicará específicamente al modelo “Diamante”.

Este modelo se vende hoy día a \$700, 000 pesos e incluye protectores, cancelas de baño y closet en cada uno de los tres cuartos. El área de la vivienda es de 116 m². A continuación se presentan varias ilustraciones que describen la promoción del fraccionamiento, las plantas arquitectónicas, y varias fotografías interior y exterior de las viviendas “Diamante”.

Ilustración 8 - Hoja promocional del Modelo Diamante. (Casas Convivir)

modelo
Diamante

Planta Baja

Planta Alta

PROMOCIÓN
casas **CONVIVIR**

2 Plantas
3 Recámaras
(principal con baño-vestidor)
2 1/2 baños
Cuarto de Lavandería
105 mts2 de terreno
116 mts2 de construcción

Ilustración 9- Plan arquitectónico, planta baja de la casa "Diamante". (Casas Convivir)

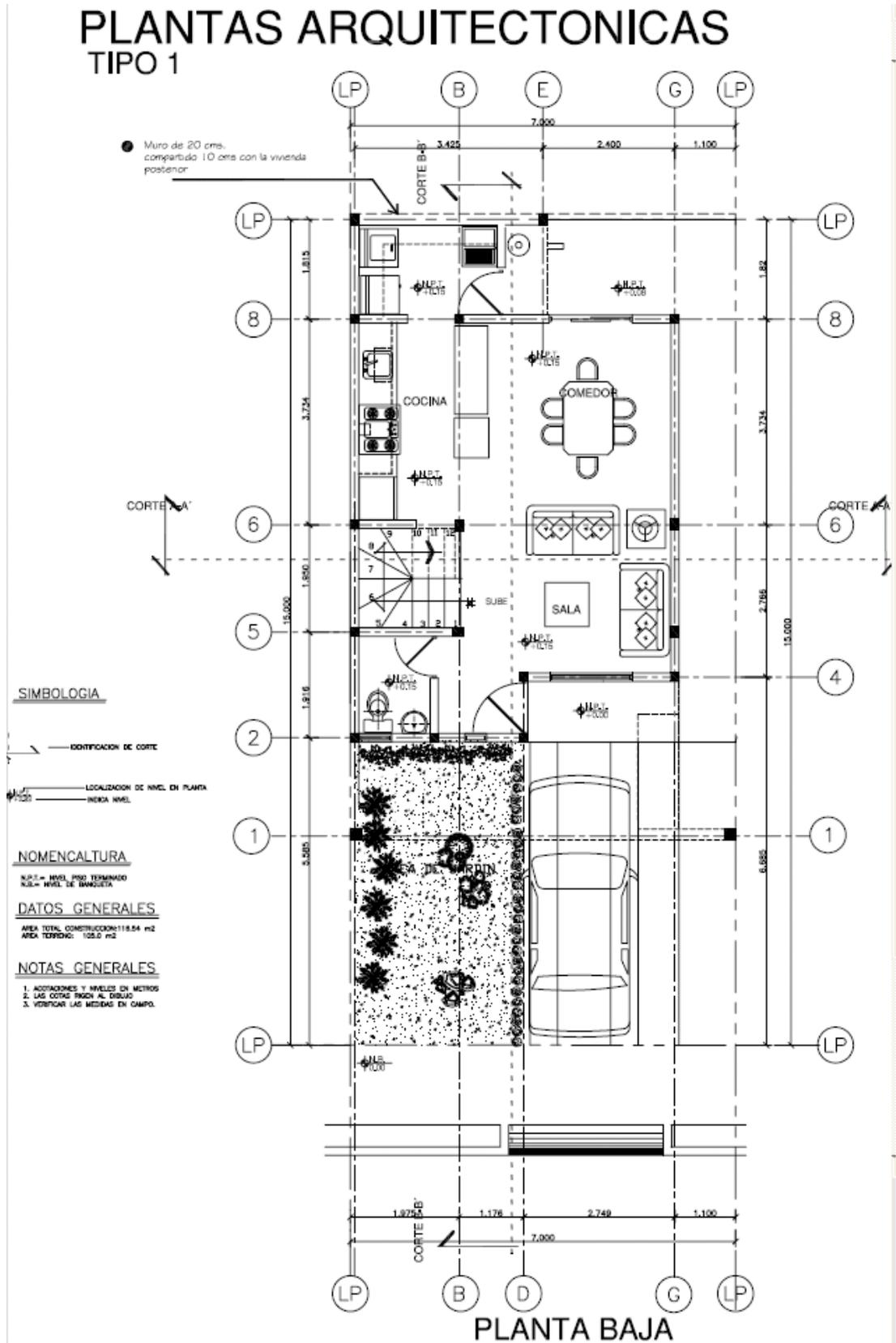


Ilustración 10- Plan arquitectónico, planta alta de la casa "Diamante". (Casas Convivir)

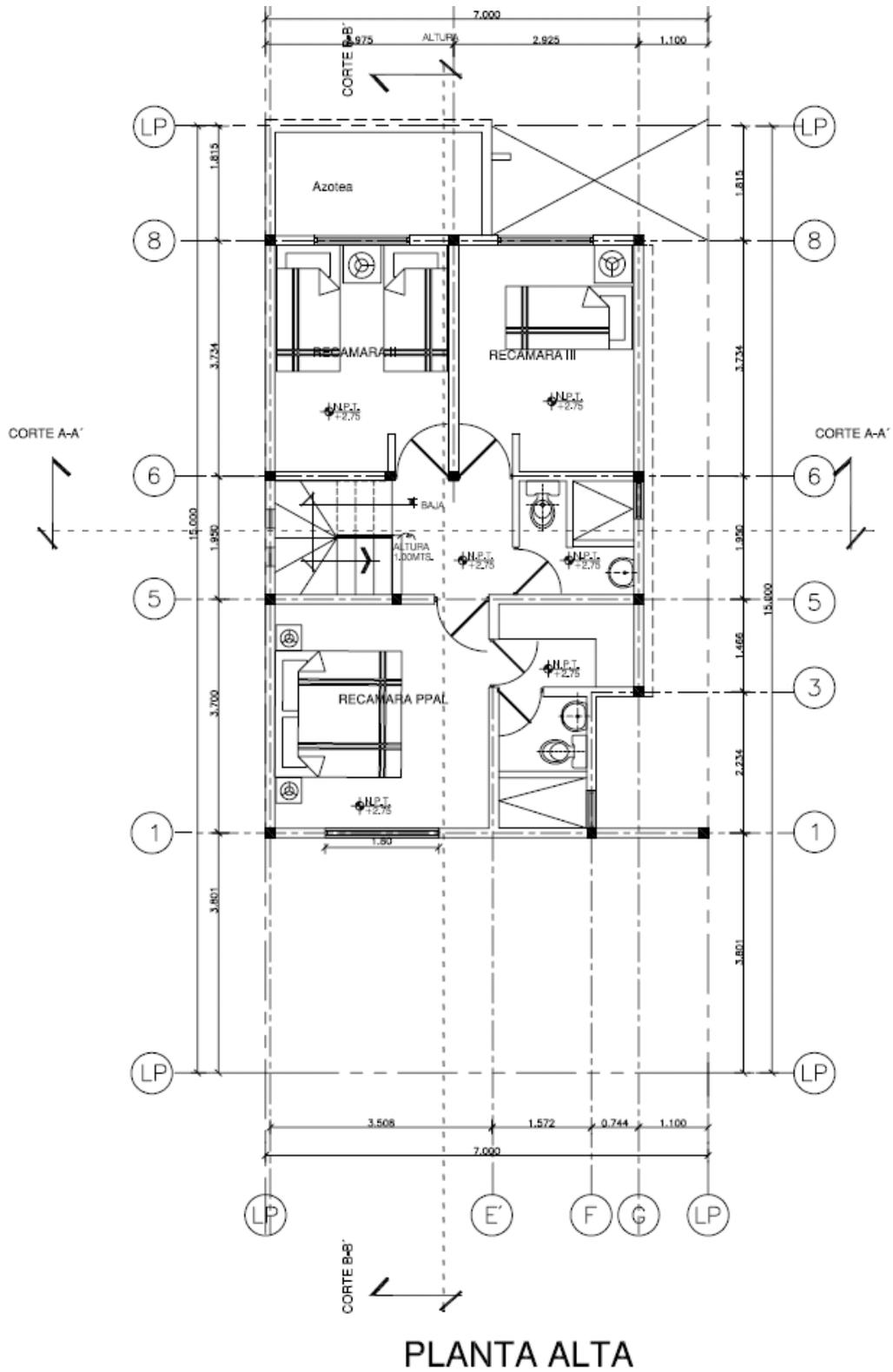


Ilustración 11- Localización. (Casas Convivir)



Ilustración 12- Vista exterior o fachada. (Personal)



Ilustración 13-Vista de la cocina en casa muestra. (Personal)



Ilustración 14- Closet incluido en las recamaras. (Personal)



4.2 Propuesta de Plan

Después de varias pláticas con Ejecutivos de el grupo KRONE, se pudo identificar cual era el plan que quería llevar a cabo Casas Convivir, de que se trataba y cuales eran los nuevos retos y las problemáticas que se tenían que enfrentar. Se acordó hacer un estudio de mercado dirigido al fraccionamiento Misión de Santa Catarina y a un tipo especial de casa. También, para aprovechar el estudio, se propuso investigar de manera más amplia el aspecto del amueblado y equipos más específicos, con la finalidad de tener datos para otros proyectos futuros.

El proyecto que le gustaría llevar a cabo a Casas Convivir es proponer este mismo modelo de casa, la cual ya incluye protectores, cancelas de baño y closets, con los siguientes aditamentos:

- Cocina
- Boiler
- Refrigerador
- Estufa
- Lavadora/secadora

Todo eso con un precio total de \$755,000 pesos, el cual se pagará con el mismo crédito que hubiera conseguido el cliente para su casa de \$700,000 pesos.

4.3 Presentación del cuestionario

Basándose en encuestas tipo satisfacción al cliente, y considerando que lo más importante era detectar que tanto les importaba a los usuarios que se amueble su casa y mas específicamente con que tipo de muebles.

Primero se cuestiono el interés de adquirir una vivienda amueblada (equipo básico).

Luego se cuestiona acerca de cual tipo de mueble o equipo les importa más. O sea, sabiendo que existe la oportunidad de amueblar ciertas áreas, cual sería lo más relevante que podría proponer una empresa para un plan de amueblamiento. Por eso es importante saber del cliente su orden de preferencia.

Finalmente, se presenta la propuesta de Casas Convivir:

¿Estaría dispuesto a pagar \$ 55,000.00 adicionales (incluye Cocina, Estufa, Refrigerador, Lavadora, Secadora y Boiler) al crédito de la casa?

Cuestionario: Plan de mejoramiento CASAS CONVIVIR

¿Numero de niños? _____

¿Edad? _____

1	No tiene ninguna importancia
2	Poco importante
3	Algo Importante
4	Importante
5	Muy importante

Para cada pregunta siguiente, señale el número a la derecha que mejor representa lo que opina. Utilice la escala mostrada en la parte de arriba.

Pregunta	escala				
1. Comprar una casa con equipamiento adicional, ayudaría a ya NO tener otro pago adicional.	1	2	3	4	5
2. ¿Al adquirir su casa compraría la COCINA?	1	2	3	4	5
3. ¿Compraría equipo adicional como Estufa, Refrigerados, Horno, etc.?	1	2	3	4	5
4. ¿Al adquirir su casa compraría el COMEDOR?	1	2	3	4	5
5. ¿Al adquirir su casa compraría la SALA?	1	2	3	4	5
6. ¿Que la casa adquirida cuente con boiler?	1	2	3	4	5
7. ¿Que la casa adquirida cuente con lavadora y secadora?	1	2	3	4	5
8. ¿Que la casa adquirida cuente con mini-split?	1	2	3	4	5
9. ¿Que la casa adquirida cuente con protectores para sus ventanas?	1	2	3	4	5
10. ¿Que la casa adquirida cuente con Vitro piso y paredes acabado yeso?	1	2	3	4	5
11. ¿Le gustaría que la casa adquirida contara con muebles en la Recamara Principal (cama Q.S., Cómoda, Tocado)?	1	2	3	4	5

❖ Que sería lo primero (mueble o equipo) que comprara luego de la adquisición de tu casa.

❖ Responden ordenando por su preferencia (1 es lo que preferían primero)

-En la cocina que elementos considera por orden de importancia adquirir:

- _____ Mesa con silla (ante comedor)
- _____ Alacena o despensa
- _____ Refrigerador
- _____ Horno
- _____ Estufa
- _____ Mesa para cocinar
- _____ Gavetas
- _____ Campana
- _____ Micro ondas

-En el la sala que sería en orden de importancia conseguir:

- _____ Sala Completa (Sillón, Love Seat e individual)
- _____ 1 Sillón Love Seat
- _____ Juego de Mesas (3)
- _____ Mesa centro
- _____ Juego de Lámparas

-En las recamaras que sería en orden de importancia conseguir:

- _____ Recamara
- _____ Closet
- _____ Mini Split
- _____ Lámpara de buró
- _____ Cortinas
- _____ Abanico de techo

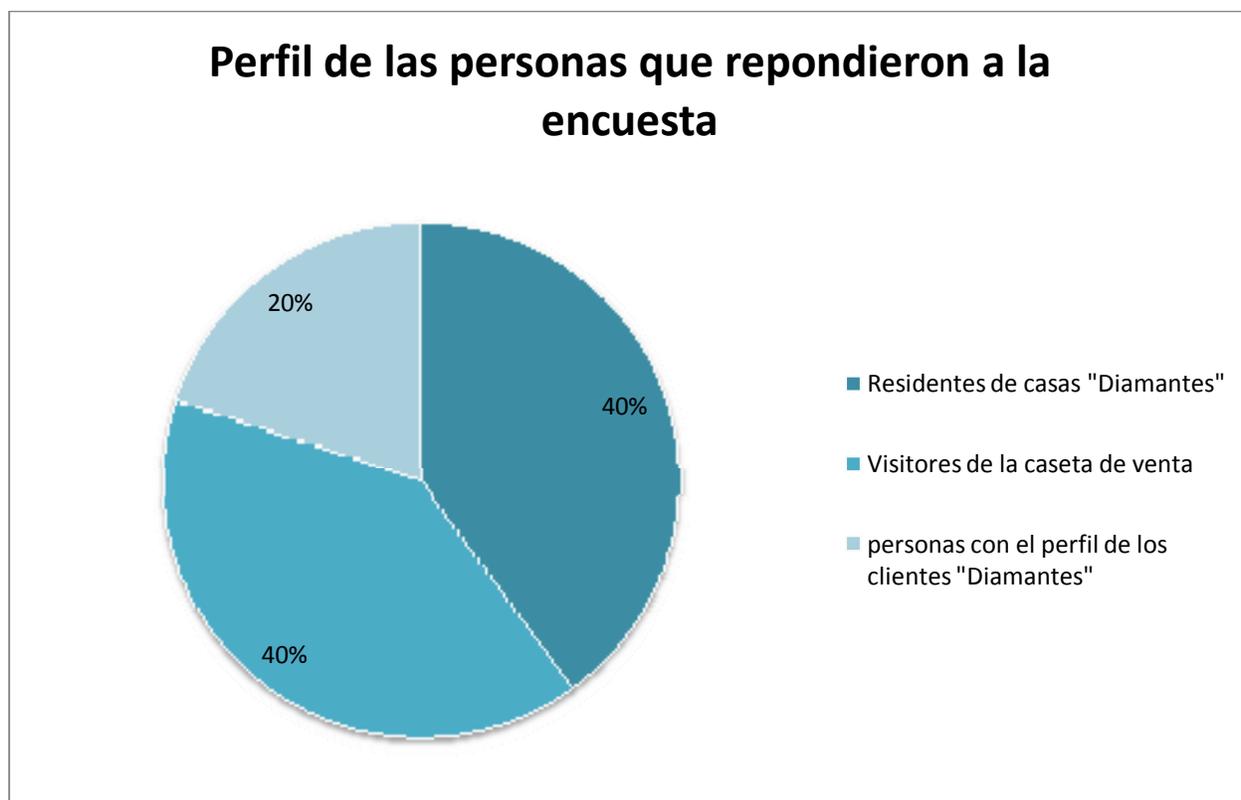
❖ ¿Estaría listo a pagar \$ 55,000.00 (incluye Cocina, Estufa, Refrigerador , Lavadora, Secadora y Boiler) dentro del crédito de la casa?

- SI
- NO

4.4 Resultados del cuestionario

La encuesta fue aplicada a veinte personas (tabla 6): ocho de ellas actualmente son residentes de una casa “Diamante”, otras ocho son clientes que visitaron la caseta de venta de Casas Convivir en Santa Catarina, y las últimos cuatro son personas cuyo perfil corresponde al tipo de cliente para las características de estas viviendas.

Tabla 6- Perfil de las personas que respondieron a la encuesta. (Elaboracion Propria)



Para presentar los resultados del estudio, se hicieron unos gráficos.

Método:

1. Entré todas las respuestas en tablas, se obtuvo el promedio de las respuestas. O sea si tantas personas habían contestado cierto numero para su preferencia por el refrigerador, se calculo el promedio del ranking del refrigerador.
2. Luego en el orden de importancia del equipo, el numero 1 es el mas importante. Para que se pudiera visualizar el orden de importancia en la grafica de barra se resto del número total de proposiciones (9 para la cocina) el resultado promedio calculado. Así salieron las barras con un tamaño lógicamente relacionado a su importancia.
3. Por fin se subrayaron los resultados que salieron más relevantes.

4.4.1 Importancia del equipo

La primera parte del cuestionario se enfocaba a saber que tan importante era para el usuario, no tener gastos adicionales y cual tipo de mueble le gustaría tener al adquirir su casa.

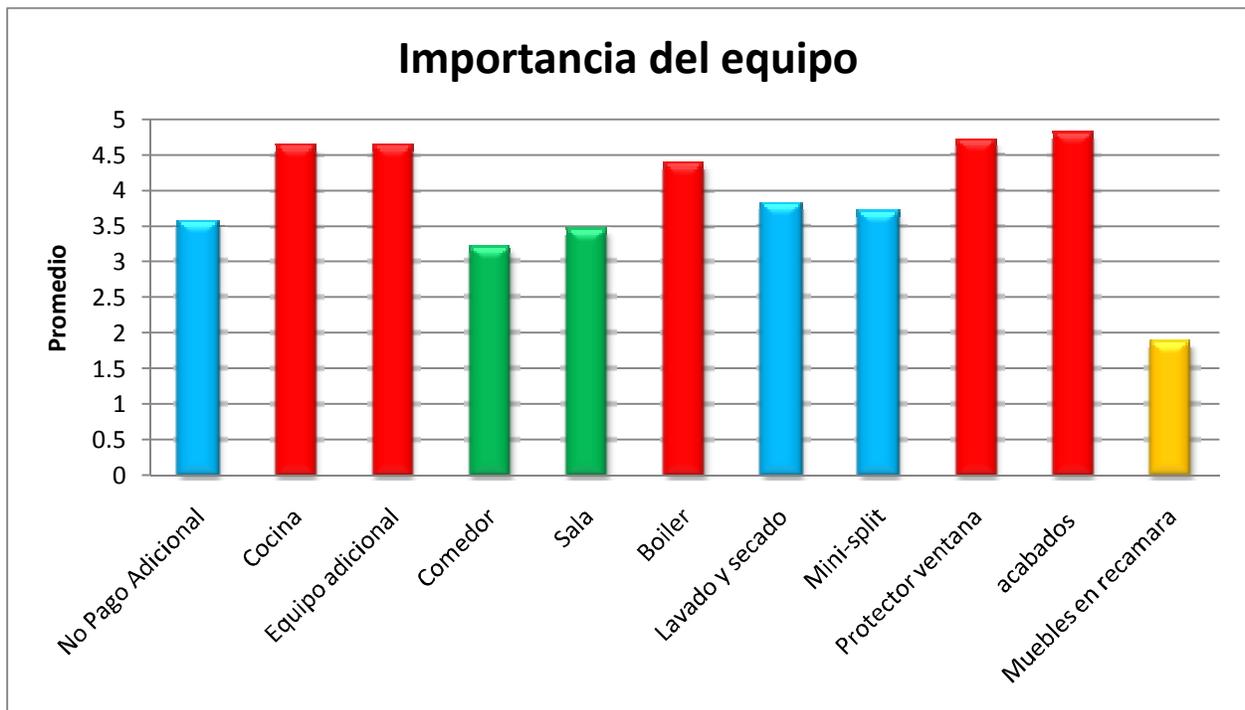
En la tabla 7 se nota de manera general que a la gente si le gustaría tener equipo adicional. Luego se nota que 4 equipos obtuvieron un promedio superior a 4 sobre una escala de 5. En el orden de más importancia, salieron: **Los acabados, los protectores de ventana, la cocina y el boiler.**

Luego entre 3.5 y 4 se encuentran: Lavadora-Secadora y Mini-Split.

Entre 3 y 3.5: muebles para la sala y el comedor.

Y al final con un promedio de 1.85, los muebles en la recamara principal. En efecto, este lugar es el más personal y la gente lo quiere amueblar a su gusto.

Tabla 7- Importancia del equipo. (Elaboración Propia)

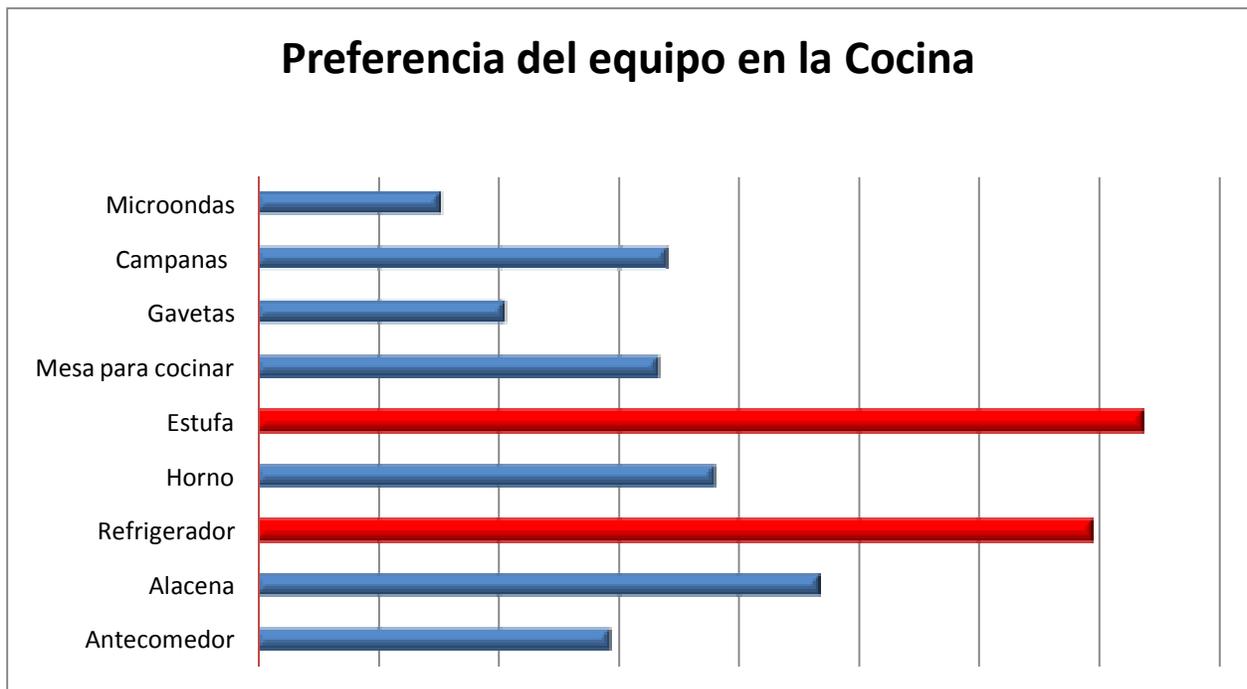


4.4.2 Preferencia del equipo en la cocina

Esta parte del cuestionario es para conocer, según el usuario, cual es lo más importante a tener en su cocina. Se hizo una lista de 9 equipos los cuales se encuentran en una cocina en general, y como se observa en la tabla 8, salieron muy adelante la **Estufa** y el **Refrigerador**.

Luego se comparten con un rango inferior: la alacena, el horno, las campanas y mesa para cocinar.

Tabla 8- Preferencia del equipo en la cocina. (Elaboración Propia)

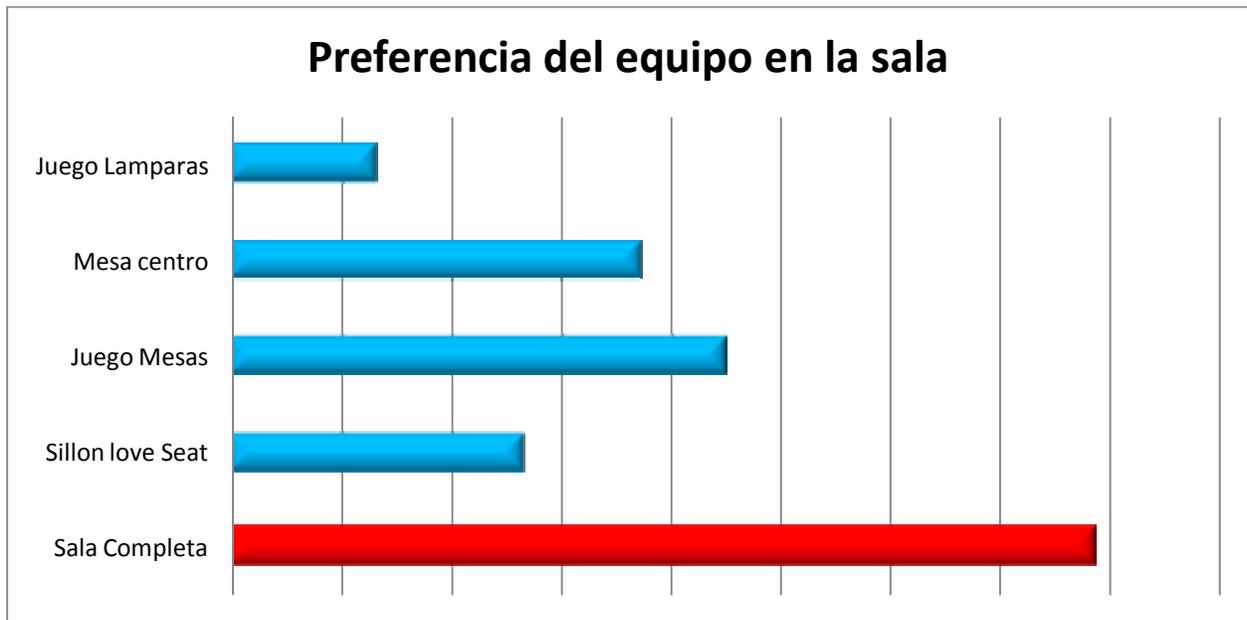


4.4.3 Preferencia del equipo en la sala

Esta parte del cuestionario se dedica a conocer, según el usuario cual es lo más importante a tener en su sala. Se hizo una lista de 5 equipos los cuales se encuentran en una sala en general. Como se observa en la tabla 9, salió muy adelante la **Sala Completa** o sea Sillón, Love Seat e individual.

Sigue en un rango inferior, el juego de mesas.

Tabla 9- Preferencia del equipo en la sala. (Elaboración Propia)



4.4.4 Preferencia del equipo en las recamaras

Esta parte del cuestionario se dedica a conocer, según el usuario cual es lo más importante a tener en sus recamaras. Se hizo una lista de 5 equipos los cuales se encuentran en una recamara en general. Como se observa en la tabla 10, salió adelante la **Recamara** seguida en rango un poco inferior por las cortinas y el closet.

Tabla 10- Preferencia el equipo en las recamaras. (Elaboración Propia)



4.5 Conclusiones parciales y recomendaciones

4.5.1 La relevancia del plan de Casas Convivir

Los resultados obtenidos del cuestionario son bastante satisfactorios si se comparan con el plan que desea proponer Casas Convivir.

Si, a la gente le gustaría contar con muebles al adquirir su casa, sus órdenes de preferencia también coincidirían en su mayoría con lo que quiere ofrecer Casas Convivir.

El plan propone que la casa ya cuente con **los acabados, los protectores de ventana, la cocina y el boiler**. Además, aunque en un rango justo inferior resultado de la encuesta, contará también con lavadora y secadora.

En la cocina habrá **Estufa y Refrigerador**.

En las recámaras se contará con **closet** y cortinas pero solo de baño.

Además **80%** de los clientes de casas tipo “Diamante” estarían dispuestos a pagar \$ 55,000.00 (incluye Cocina, Estufa, Refrigerador, Lavadora, Secadora y Boiler) dentro del crédito de la casa. O sea comprar la casa equipada en **\$ 755,000.00** pesos mexicanos.

Así se puede concluir que el plan que tiene Grupo Krone, no solo es innovador, sino también responde realmente a una demanda de los clientes en este segmento del mercado.

4.5.2 Un plan más completo

Para estar más en fase con lo que los usuarios manifestaron en la encuesta, se podría proponer un plan más completo para Casas Convivir que sería el siguiente:

Además de todo lo que propone ya el plan del grupo Krone, se añadiría:

- Cortinas para todas las ventanas de la casa.
- Unos muebles para la sala tipo love seat y mesa de centro.
- La recámara completa en el cuarto principal.

Por supuesto que son solo algunas cosas adicionales, y se enfocan más en la comodidad personal pero serían bienvenidos como accesorios extra.

Sin embargo eso supone un riesgo más, ya que podría no convenirle al 100% de los usuarios ya que implica un nuevo aumento al precio de la casa.

CAPITULO 5 – CASO DE ESTUDIO, SIMULACIONES DE FINANCIAMIENTO

Este capítulo presenta la simulación del financiamiento de la casa según tres esquemas:

- 1) La casa básica: \$700, 000 pesos
 - 2) La casa con el plan de amueblado Casas Convivir: \$755, 000 pesos
 - 3) La casa con un plan de amueblado de nivel superior: \$780, 000 pesos
- El plan de financiamiento es un COFINAVIT AG (Anualidades Garantizadas), ya que se trata de una vivienda con un monto superior 350VS MDF (\$583,072.00).

5.1 Simulación de financiamiento de la casa “Diamante”

Apoyándose en un caso real de venta de Casas Convivir de una de sus casas modelo “Diamante”, se presentan tres simulaciones: compra actual sin amueblado, compra futura con la propuesta de amueblado Casas Convivir, y un amueblado con accesorios extra para más comodidad.

Para entender de donde se sacaron las cifras que aparecen en las siguientes tablas, primero se hará una simulación apoyándonos en la página web del Infonavit www.infonavit.org.mx

Se subraya sobre todo el margen de contribución o ganancia de la empresa (tabla 11 y 12), así como el pago mensual del crédito que obtendría el cliente.

Tabla 11- Características del precio propuesto con y sin equipo. (Casas Convivir)

PRECIO BASE ACTUAL	\$700 000,00
COSTO DE LA TIERRA	105 000,00
COSTO DE CONSTRUCCION	\$389 680,00
COSTO TOTAL	\$494 680,00
MARGEN DE CONTRIBUCION	\$205 320,00
% SOBRE VENTAS	29,3%

ACCESORIOS COMPLEMENTARIOS	
COCINA	25 000,00
REFRIGERADOR	5 000,00
ESTUFA	4 000,00
CENTRO DE LAVADO	10 000,00
BOILER	4 000,00
	\$ 48 000,00

PRECIO DE VENTA NUEVO	\$755 000,00
COSTO DE LA TIERRA	105 000,00
COSTO DE CONSTRUCCION	
MATERIALES Y MANO DE OBRA	\$389 680,00
ACCESORIOS NUEVOS	48 000,00
	\$437 680,00
COSTO TOTAL	\$542 680,00
MARGEN DE CONTRIBUCION	\$212 320,00
% SOBRE VENTAS	28,1%

Tabla 12 - Características del precio con un plan de amueblado “Extra”

ACCESORIOS EXTRA	
PERSIANAS	11 000,00
RECAMARA COMPLETA	7 500,00
LOVE SEAT	2 500,00
MESA CENTRO	1 000,00
TOTAL EXTRA	\$ 22 000,00
PRECIO DE VENTA NUEVO 2	\$ 780 000,00
COSTO DE LA TIERRA	105 000,00
COSTO DE CONSTRUCCION	
MATERIALES Y MANO DE OBRA	\$ 389 680,00
ACCESORIOS NUEVOS EXTRA	22,000.00
ACCESORIOS INCLUIDOS YA	48 000,00
COSTO TOTAL	\$ 564 680,00
MARGEN DE CONTRIBUCION	\$ 215 320,00
% SOBRE VENTAS	27,6%

5.1.1 SIMULACION 1: Casa “diamante” vendida sin amueblado

Se considera un plan COFINAVIT AG con Banorte con un plazo de 15 años.

Las cifras del plan Infonavit resultan de una precalificación en www.infonavit.org.mx.

En este caso el cliente obtiene un crédito neto de \$186,193.25 que pagará a través de su nomina mensual por un monto de \$1,301.08.

Por otra parte adquiere un crédito neto complementario de Banorte por \$513,791.21 que pagará directamente en la institución por \$6,982.59.

En este tipo de crédito de la subcuenta de vivienda se toma solo una parte inicial que puede ser hasta \$70,000.00 y si hubiera saldo este se considera el remanente, para este ejemplo se aplicó inicialmente \$63,304.96

Sub cuenta de vivienda	\$289,777.35
- Aplicación inicial	\$63,304.96
= Remanente	\$226,472.39

El remanente de subcuenta de vivienda por \$226,472.39 se aplicará durante los próximos cinco años directamente al capital, disminuyendo en este caso el pago mensual al Banco por parte del cliente.

Las cifras de Banorte provienen directamente de la simulación en www.banorte.com.

Tabla 13- Simulación del plan COFINAVIT AG para vivienda de \$700 000 pesos. (Casas Convivir)

2 de Octubre de 2009

NOMBRE DEL CLIENTE:

FRACCIONAMIENTO:

MISION DE SANTA CATARINA

LOTE _____

MANZANA _____

COFINAVIT AG /BANORTE

VALOR DE VENTA **700 000,00**

INFONAVIT

CREDITO OTORGADO

TITULAR 144 935,04
 SUB-CTA VIVIENDA 63 304,96
TOTAL DE CREDITO \$208 240,00

GASTOS

COMISION TITULAR 7 246,75
 COMISION COTITULAR 0,00
 I.S.A.I. 14 800,00
 PRIMA SEG. PROTECC. DE PAGOS
 PRIMA SEG. PROTECC. DE 2DO.
 TITULAR 0,00
TOTAL DE GASTOS \$22 046,75

REMANENTE DE SUBCUENTA VIVIENDA \$226 472,39

Descuento Mensual \$1 301,08

CREDITO NETO \$186 193,25

VALOR DE VENTA	700 000,00
TOTAL DE CREDITOS	699 984,46
ENGANCHE	15,54
PAGADO	0,00
POR LIQUIDAR	15,54

BANORTE

CREDITO OTORGADO 549 810,00
 PLAZO 15 AÑOS PESOS
 TASA 12,90
MENSUALIDAD 6 982,59

GASTOS

COMISION APERTURA 16 494,30
 AVALUO 2 800,00
 INVESTIGACION 780,00
 1ER. MENSUALIDAD 0,00
 NOTARIO 15 944,49
 I.S.A.I. 0,00
TOTAL DE GASTOS \$36 018,79

CREDITO BANORTE \$513 791,21

NOTA: SE CALCULO CON INGRESOS DE \$ 25,000.00 MENSUAL

5.1.2 SIMULACION 2: Casa "diamante" plan de amueblado Casas Convivir

Tabla 14- Simulación plan COFINAVIT para una vivienda de \$755 000 pesos. (Casas Convivir)

2 de Octubre de 2009	
NOMBRE DEL CLIENTE:	
<hr/>	
FRACCIONAMIENTO:	
MISION DE SANTA CATARINA	
<hr/>	
LOTE _____	MANZANA _____
COFINAVIT AG /BANORTE	
VALOR DE VENTA	755 000,00
INFONAVIT	
CREDITO OTORGADO	
TITULAR	144 935,04
SUB-CTA VIVIENDA	63 304,96
TOTAL DE CREDITO	\$208 240,00
GASTOS	
COMISION TITULAR	7 246,75
COMISION COTITULAR	0,00
I.S.A.I.	15 900,00
PRIMA SEG. PROTECC. DE PAGOS	
PRIMA SEG. PROTECC. DE 2DO.	
TITULAR	0,00
TOTAL DE GASTOS	\$23 146,75
REMANENTE DE SUBCUENTA VIVIENDA	\$226 472,39
CREDITO NETO	\$185 093,25
BANORTE	
CREDITO OTORGADO	609 795,00
PLAZO	15 AÑOS PESOS
TASA	12,90
MENSUALIDAD	7 744,40
GASTOS	
COMISION APERTURA	18 293,85
AVALUO	2 800,00
INVESTIGACION	500,00
1ER. MENSUALIDAD	0,00
NOTARIO	18 293,85
I.S.A.I.	0,00
TOTAL DE GASTOS	\$39 887,70
CREDITO BANORTE	\$569 907,30
VALOR DE VENTA	755 000,00
TOTAL DE CREDITOS	755 000,55
ENGANCHE PAGADO	-0,55
POR LIQUIDAR	-0,55

5.1.3 SIMULACION 3: Casa "diamante" plan de amueblado resultado del cuestionario

Tabla 15 - Simulación plan COFINAVIT para una vivienda de \$780 000 pesos. (Casas Convivir)

NOMBRE DEL CLIENTE:		_____	
FRACCIONAMIENTO:		MISION DE SANTA CATARINA	
LOTE	_____	MANZANA	_____
COFINAVIT AG /BANORTE			
VALOR DE VENTA	780 000,00		
INFONAVIT		BANORTE	
CREDITO OTORGADO		CREDITO OTORGADO	636 922,00
TITULAR	144 935,04	PLAZO	15 AÑOS PESOS
SUB-CTA VIVIENDA	63 304,96	TASA	12,90
TOTAL DE CREDITO	\$208 240,00	MENSUALIDAD	8 088,91
GASTOS		GASTOS	
COMISION TITULAR	7 246,75	COMISION APERTURA	19 107,66
COMISION COTITULAR	0,00	AVALUO	2 800,00
I.S.A.I.	16 400,00	INVESTIGACION	500,00
PRIMA SEG. PROTECC. DE PAGOS		1ER. MENSUALIDAD	0,00
PRIMA SEG. PROTECC. DE 2DO. TITULAR	0,00	NOTARIO	19 107,66
TOTAL DE GASTOS	\$23 646,75	I.S.A.I.	0,00
REMANENTE DE SUBCUENTA VIVIENDA	\$226 472,39	TOTAL DE GASTOS	\$41 515,32
CREDITO NETO	\$184 593,25	CREDITO BANORTE	\$595 406,68
VALOR DE VENTA	780 000,00		
TOTAL DE CREDITOS	779 999,93		
ENGANCHE PAGADO	0,00		
POR LIQUIDAR	0,07		

NOTA: SE CALCULO CON INGRESOS DE \$ 25,000.00 MENSUAL

Enganche de cero: En los créditos en los que se involucra el INFONAVIT, si el derechohabiente (cliente) tiene un saldo muy alto, en la Subcuenta de vivienda (SAR) es común que no paguen enganche. En todos los demás créditos si se paga enganche.

5.2 Análisis de resultados

Se observa que a pesar de invertir en equipo adicional, el margen de la empresa casi no se modifica en valor porcentual baja pero en valores absolutos aumenta.

Luego, se puede notar (tabla17), que la diferencia en la mensualidad que tendría que pagar el cliente es relativamente baja **\$ 761,81 pesos** o sea un incremento de 10,9%. Este incremento del pago a su mensualidad le permitiría tener toda la lista de mueble y equipo que se mencionó anteriormente con el plan de Casas Convivir.

Si el cliente desea su casa como lo que propone la simulación 3, su mensualidad se incrementa en un 15,8% o sea tendría que pagar \$ 1 106,32 pesos adicionales al mes.

Tabla 16- Resumen del aumento al cambiar el monto del crédito (Casas Convivir)

CONSIDERANDO QUE EL PAGO AL MILLAR ES DE 11 A 1 Y QUE EL CREDITO ES DEL 90%	
PAGO BASE	\$ 6 982,59
NUEVO PAGO	\$ 7 744,40
INCREMENTA EL PAGO EN	\$ 761,81
% DE INCREMENTO	10,9%
¿ESTARA EL CLIENTE DISPUESTO A PAGAR ESTE DIFERENCIAL EN EL TIEMPO DEL CREDITO?	
NUEVO PAGO 2	\$ 8 088,91
INCREMENTA EL PAGO EN	\$ 1 106,32
% DE INCREMENTO	15,8%

Así se puede concluir que no hay duda sobre la eficacia y validez de este plan ya que ambos, cliente y empresa, resultan beneficiados.

CAPITULO 6 – COMENTARIOS Y CONCLUSIONES

Frente a la desaceleración de la economía mexicana, afectada por las condiciones internacionales, 2009 ha sido un año de retos y desafíos para el sector vivienda y sin duda, durante el primer semestre se han observado ajustes en el comportamiento del tren de vivienda.

México, a diferencia de otros países que han mostrado una problemática de sobreoferta, continúa atendiendo la demanda y el rezago de este sector, lo que garantiza la viabilidad financiera de las políticas de vivienda para el sexenio. Los apoyos derivados del *Pacto Nacional por la Vivienda para Vivir Mejor*, firmado a principios del año, han estimulado al sector con una inversión de 180 mil millones de pesos, traducidos en 800 mil acciones de vivienda; el apoyo se reforzó con dos préstamos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo por mil y 2 mil 500 millones de dólares respectivamente, lo que permite a SHF promover el desarrollo de mercados hipotecarios eficientes e inclusivos en México.

Con esta tesis, se demuestra la importancia de buscar cómo mejorar su entorno, ayudar a elevar la calidad de vida de la gente para quienes los ingresos no son ilimitados. Existen muchas áreas de oportunidades y solo falta individuos, organizaciones, voluntades, para atreverse a enfrentar nuevos retos y arriesgarse a mejorar el entorno de todos. En un mundo siempre más competitivo, se vuelve primordial ser fuerza de proposiciones e innovar para demarcarse en el mercado y desarrollarse como líder.

Si cada uno hace un esfuerzo, podemos encontrar soluciones para que por un lado, el cliente encuentre mas satisfacciones y comodidades, por otro lado para que las empresas sigan siendo competitivas, desarrollando nuevas ideas, generando nuevos empleos y por último que las organizaciones públicas participen en este desempeño, proponiendo soluciones y servicios con mayor flexibilidad y de interés al usuario final.

El gobierno ha buscado como proporcionar ayuda a la gente necesitada, con este fin, el Infonavit participa en gran parte de este proyecto. Además, proponer una oferta de casas de interés social más completa con el fin de incrementar la calidad de vida, no solo responde a esta problemática sino también permite nuevas áreas de oportunidades. Como ya está indicado en la introducción, el 80% de los mexicanos quienes compran su casa ya no se van a mudar, así suelen comprar de una vez sus equipos y muebles. Por eso es importante que se encuentren desde el principio, con una vivienda que le ofrece una buena calidad de vida desde el inicio del crédito.

El reporte sobre el estado actual de la vivienda en México, menciona unos retos del país:

- Mejorar la planeación, coordinación de programas y políticas de vivienda, con visión de largo plazo, metas cuantificables y criterios de medición del desempeño.
- Consolidar instituciones que promuevan la accesibilidad a la vivienda a nivel nacional, que ayuden a reducir los costos de transacción e información en todos los segmentos y contribuyan al ordenamiento del mercado de suelo.
- Atender en forma eficiente las necesidades de vivienda de la población de menores ingresos y/o perteneciente a la economía informal, donde los programas de la banca de desarrollo pueden tener mayor impacto.
- Ordenar el crecimiento urbano y alinearlos a la capacidad de expansión de la infraestructura y los servicios urbanos.
- Generar estadísticas e indicadores confiables y oportunos sobre el sector que reduzcan los costos de información.

Con esta tesis se comprueba la factibilidad de desarrollo de casas de interés social amuebladas, no solo por el lado del usuario ya que responde a una real demanda sino también por lado del financiamiento ya que se ha probado que si es válido y rentable. Solo falta ponerlo en ejecución. Queda pendiente el plan de Casas Convivir y ver cómo ha evolucionado el mercado de viviendas de interés social, el cual seguramente está por cambiar y mejorar en los próximos meses.

BIBLIOGRAFIA

- Colección Legislando la agenda social *La vivienda en México: construyendo análisis y propuestas*, Primera edición: octubre de 2006.
- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública CESOP
- Estado de la Vivienda en México 2009. Primera edición, septiembre de 2009. D.R.© Fundación Cidoc y Sociedad Hipotecaria Federal.
- <http://espaciohogar.com/muebles-flexibles-1%C2%AA-parte/>
- http://www.consumer.es/web/es/economia_domestica/servicios_y-hogar/2007/03/09/160600.php
- http://www.avisosdeocasion.com/mty/portada_bienes.asp
- Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores: <http://portal.infonavit.org.mx>
- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. : www.shf.gob.mx
- <http://www.canadevi.org.mx>
- <http://www.convivir.com.mx/>
- Comisión Nacional de Vivienda : www.conavi.gob.mx/
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía: www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx
- www.banorte.com
- http://www.flylosophy.com/archives/flexibles_8_news.htm

- <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/96867.amueblaran-laguneros-vivienda-economica.html>
- http://www.urbi.com/tc/tc_tc_cc.asp
- <http://www.galeon.com/franciscosilva/enlaces1129294.html>
- <http://tucasaenmexico.com/index2.php>
- http://sv.elmundo.es/sv/uploads/anuncios/40/77/23/237740/p_datos_inmueble_237740.htm