

Conclusiones.

Del capítulo 1.

1.- El bien vivienda se define como un conjunto de instalaciones (albergue) para uso exclusivo de un grupo social separado llamado familia (intimidad), en donde la serie de instalaciones parece variar en forma bastante predecible conforme se elevan los niveles generales de vida (distribución y nivel del ingreso).

2.- Si en una economía de mercado, caracterizada por un mercado competitivo y completo, donde exista completa información, donde no hubiese bienes públicos ni externalidades, entonces todos los consumidores (familias) podrían obtener la cantidad de vivienda deseada y maximizarían su nivel de utilidad. El hecho de que esta proposición no se cumpla en alguno de sus supuestos, es lo que genera lo que se ha dado en llamar: El problema de la vivienda. Proposición que a su vez, establece las condiciones para que el mercado de la vivienda funcione de manera eficiente.

3.- Si el mercado de la vivienda no funciona de manera eficiente, entonces existe la posibilidad de que el Gobierno pueda minimizar los fallos del mercado. Este hecho no garantiza que se reduzcan los fallos, pues el Gobierno también se enfrenta a problemas semejantes a los del mercado, por ejemplo: El problema de la información.

4.- A nivel microeconómico sabemos que las preferencias y nivel de ingresos de los consumidores determinarán si adquieren en propiedad o en renta el bien vivienda. Según nuestro análisis el que lo adquieran en *propiedad* es mejor que a través del *sistema de renta*, pues mejoraría su bienestar en un lapso de tiempo menor. El lapso del tiempo en el que mejora el bienestar de los consumidores depende del grado de competencia del mercado de vivienda, de que estos mercados sean completos y de la política tecnológica que se lleve en el sector.

5.- A nivel macroeconómico, las tecnologías encaminadas a disminuir los costos y tiempos de producción de vivienda, repercuten en el nivel de ingreso del consumidor, trasladándose su impacto hacia otros mercados al formar una parte importante del gasto del consumidor. Así, una política adecuada de tecnologías para el sector vivienda, puede garantizar un crecimiento económico constante y suavizar el ciclo económico (Hipótesis Lee).

Del capítulo 2.

1.- Contrariamente al sistema de autoprovisión de vivienda característico del campo, la urbanización monetariza las formas de producción: el individuo debe contar con los medios económicos para adquirir tierra, pagar la infraestructura y comprar materiales de construcción y mano de obra para erigir su casa.

2.- En lo referente a la urbanización el México de 1900 no presentaba aun problemas serios de crecimiento urbano: el 72% de la población habitaba en ciudades de menos de 2500 habitantes y el 92% en ciudades de menos de 25,000 habitantes. Además la Ciudad de México, con sus 344,000 habitantes, había registrado índices de incremento poblacional bastante bajos, del orden de 1% anual en los últimos decenios del siglo; por lo que la presión por la demanda de vivienda nueva no era significativa

3.- La tierra es el factor primero al tratar la cuestión de la vivienda urbana. Si bien no es un elemento intrínsecamente escaso, éste entra en una lógica de escasez en la medida que se aproxima a los centros urbanos.

4.- El problema de la vivienda aparece como un problema de características urbanas, relacionado con factores cuantitativos (como lo es el crecimiento de la población) y con factores cualitativos (como lo es la aparición de nuevas tecnologías). Esto no implica que en las zonas rurales no exista un problema de la vivienda, sino más bien, que es en la urbe, donde se conjugan una serie de factores que hacen más sensible a la población sobre la forma de satisfacerse del bien vivienda.

5.- Entre 1900 y 1920, la producción anual promedio fue de alrededor de 45,000 unidades, sin considerar las viviendas que fueron destruidas por la revolución. Ahora bien, si consideramos como criterio único el número de matrimonios anuales en promedio, que osciló entre 54,000 después de la Revolución y 63,000 en épocas de auge, observamos que la relación entre nuevas familias y generación habitacional era de aproximadamente 1.3 y la tasa de ocupación de 4.86, esta última se refiere al número promedio de individuos por vivienda. De esta suerte, este periodo presentaba una situación de relativo equilibrio, originando probablemente en la alta tasa de población rural; pues esta condición facilitaba la autoconstrucción y favorecía la coexistencia de varias familias bajo un mismo techo. Entonces los problemas de vivienda se manifestaban únicamente en las grandes ciudades del país.

6.- Desde mediados de los años veinte, gracias a la pacificación del país, el número de matrimonios empezó a crecer. Para 1930, se contaba con 100,000 matrimonios anuales en promedio, casi el doble de la década anterior; dicha progresión continuó en la medida en que la población se consolidó y la tasa de mortalidad infantil disminuyó llegando más personas a edad de matrimonio. Este proceso tomó velocidad a partir de 1940 de suerte que en 1950 el número de matrimonios anuales era de 177,000 y de 239,000 en 1960. Entretanto, la generación habitacional no lograba adecuarse a las nuevas condiciones; esta fue de 54,000 unidades anuales en promedio entre 1930 y 1950, es decir, apenas en 20% superior al promedio anterior

7.- Históricamente dos factores contribuyeron al surgimiento de un sector formal de la vivienda: Por un lado la caída del sistema de autoconstrucción que se reflejó en el fuerte desequilibrio de los años 30 a los 40's, al no poder hacer frente a los procesos de urbanización. Y por otro lado, los incentivos creados por el gobierno de fomentar el crédito a través de una serie de instituciones financieras. El sector formal de la vivienda se agrupa en lo que se denomina promotores, estos a su vez se clasifican en: Constructores, promotores, integradas y off-shores. La característica principal de los promotores mexicanos es su fuerte arraigo local. Sin embargo a partir de los 80's aparecen formas de diversificación tales como: Extenderse a nivel regional y/o

convertirse en empresas inmobiliarias. La principal organización de promotores de vivienda es el PROVIVAC.

8.- Del periodo que va de 1990 a 1995 observamos que 4 son las instituciones más importantes: INFONAVIT; FOVI, FOVISSTE y FONHAPO las cuáles de manera conjunta representan el 46.7% de todos los créditos otorgados y el 56.5% de todas las inversiones realizadas en el año de 1990. Para 1995, estas 4 instituciones tienen 47.2% de todos los créditos otorgados y el 72.4% de las inversiones. Y dentro de estas 4, la más importante es INFONAVIT, la cuál tenía en 1990 el 19.9% de créditos totales y para 1995 ya alcanzaba el 22.4%. Para el 2000 el INFONAVIT participaba ya con el 53.1% con respecto a los créditos totales y con el 71.8% con respecto al monto de las inversiones, consolidándose así como la institución de financiamiento a la vivienda más fuerte de nuestro país.

9.- De todas las transformaciones en la construcción de vivienda, la que menos ha impactado cuantitativamente en nuestro país ha sido la evolución tecnológica. Si bien es innegable que las tecnologías edificatorias avanzadas tienen una trayectoria importante en México, su aplicación en el ámbito de la vivienda ha sido limitada; de suerte que la gran mayoría de las casas que se producen anualmente en el país se erigen con tecnología tradicional y carecen de componentes prefabricados.

Del capítulo 3.

1. El país necesita de una urgente política regional encaminada sobre todo a mejorar las condiciones de vivienda de los estados con una menor evaluación en su nivel de vivienda: Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Veracruz, Campeche, SLP, Tabasco, Quintana Roo, entre otros. La calificación promedio de los 10 rubros aquí evaluados en cada uno de los estados son: Nuevo León (3.5), Aguascalientes(3.4), Jalisco(3.4), Coahuila(3.35), D.F.(3.35), Sonora(3.30), Chihuahua(3.28), México(3.20), Morelos(3.15), Baja California(3.08), Tlaxcala(3.06), Sinaloa(3.02), Colima(3), Durango(2.98), BCS (2.95), Querétaro(2.92), Tamaulipas(2.91), Nayarit(2.9), Guanajuato(2.83), Zacatecas(2.75), Michoacán(2.63), Hidalgo (2.53), Yucatán (2.45), Puebla(2.32), Quintana Roo (2.31), Tabasco (2.30), SLP (2.3), Veracruz (2.07), Oaxaca(1.75), Guerrero (1.73) y Chiapas(1.59).

2. La política también debe de ir encaminada a mejorar la forma de tenencia de la propiedad y en mejorar la calidad de vivienda de las familias. Pues aunque si bien el país tiene calificaciones altas en tenencia de la propiedad: 3.11 y uso de materiales sólidos en paredes(3.01), presenta una calificación muy baja en cuanto a cuartos por vivienda(2.51), lo que da origen a un alto grado de hacinamiento en nuestro país (calificación de 2.71). Siendo la calificación más baja la obtenida en el uso de materiales sólidos en paredes (2.33).

Del capítulo 4.

1. Los mercados que resultaron con una evaluación *excelente* son: Baja California, Chihuahua, Distrito federal y Nuevo León. Los que resultaron con una evaluación *buena* son: Sonora, Campeche, Durango, Estado de México y Quintana Roo. La mayor parte de los estados de la República caen bajo la calificación de *Regular*: Baja California Sur, Querétaro, Aguascalientes, Colima, Jalisco, Sinaloa, Tamaulipas, Coahuila, Guanajuato, Guerrero, Michoacán, Morelia, Nayarit, Oaxaca, Puebla y San Luis Potosí. Y los mercados que resultaron con las más *bajas* calificaciones son: Chiapas, Hidalgo, Tabasco, Veracruz, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas. Esta información nos dice que existen mercados muy buenos y que no han sido explotados en su totalidad como es el caso de Baja California y Chihuahua, y en el otro extremo que existen mercados como el de Jalisco donde observamos una concentración excesiva de empresas, y que en general no es un mercado muy bueno para la vivienda, o que si lo fue, hoy existen mercados con un mayor potencial.

Del Capítulo 5.

1. A nivel agregado el poder de explicación de los factores de mercado sobre la calidad de la vivienda en nuestro país, en términos promedio es la siguiente: Financiamiento(2.463), Demanda (2.473), Oferta (2.504) y Mercado Potencial (2.938). La Demanda es la que mejor explica 4 de los rubros de calidad de vivienda, misma cantidad que explica el factor Oferta. Por su parte el factor financiamiento explica 2 rubros de calidad de la vivienda y el factor Mercados Potenciales no aparece como primer lugar en ninguno. Sin embargo como enunciábamos en principio, el factor más poderoso en explicar la calidad de la vivienda en nuestro país es el financiamiento.

2. Al analizar la forma en que cada uno de los factores de calidad de la vivienda es explicada por factores de mercado, el orden de resultados obtenido es el siguiente: Servicios de drenaje (2.00), Tamaño de las viviendas (2.15), materiales sólidos utilizados en techos (2.20), Ratio de viviendas por número de familias (2.21), Hacinamiento (2.34), materiales sólidos utilizados en pisos (2.53), servicios de agua(2.69), materiales sólidos utilizados en muros (2.89), servicios de electricidad (3.43) y finalmente ratio de propiedad (3.47). El orden en que presentamos los datos va de los que en términos *promedio* son mejor explicados por los factores de mercado hasta los que son menos explicados en términos *promedio* por los mismos. En 8 de 10 rubros encontramos que el factor de mercado que mejor explicaba el rubro de calidad de la vivienda caía en el rango de *muy alta* explicación. Sin embargo en dos rubros, el factor de mercado que mejor explicaba al rubro de calidad de vivienda, caía en el rango de *alta* explicación, dichos rubros son: servicios de agua (con mejor factor de explicación el factor demanda), y servicios de electricidad (con mejor factor de explicación el factor demanda).

3. Un hecho importante es que los rubros que tienen relación con el *régimen de propiedad*: Ratio de propiedad y ratio de viviendas por número de familias, el factor de mercado que mayor explicación tuvo sobre los mismos fue el *factor Oferta*. En el caso de los rubros que tienen relación con el *tamaño de las viviendas*: Tamaño medido por número de cuartos y hacinamiento, el factor de mercado que más incidencia tuvo sobre los mismos fue el *factor demanda*. En el caso de los

factores de calidad relacionados con los *servicios a la vivienda* (servicios de agua, luz y drenaje) los factores que más incidencia tuvieron sobre los mismos fueron los *factores del lado de la demanda*: capacidad de la demanda y financiamiento. Y en el caso de los rubros relacionados con *materiales sólidos* empleados en la construcción de las viviendas, *no existe un patrón claro de explicación*: Materiales sólidos utilizados en techos es mejor explicado por el financiamiento. Mientras que materiales sólidos utilizados en Pisos y Muros, es mejor explicado por el factor Oferta.

Bibliografía.

Blank y Winnick, L. (1953): "The structure of the housing market". *Quarterly Journal of Economics*, pp. 181-208.

Constitución Política de los E.U.M., Edit. Oxford, México, 1999

De Leew, F. : "The supply of rental housing". *The American Economic Review* 61, pp. 806-817.

De Gortari Rabiela, Hira, en "Memorias y encuentros del Departamento del Distrito federal", Instituto de Investigación Dr. José María Luis Mora, 1988, tomo III, pp. 55.

Estadísticas de vivienda 1997, Subsecretaría de desarrollo Urbano y Vivienda, SEDESOL, México, 1997.

Follain, J. R. (1979): "A study of the demand for housing by low versus high income household". *Journal Finance Quarterly* 14, pp. 769-782.

Halvorsen, E. (1981): "Choice of functional form for hedonic price equations". *Journal of urban economics* 16, pp. 37-49.

Hanushek, E. A. : "The dynamics of the housing market: A stock adjustment model of housing consumption" *Journal of Urban Economics*, Vol. 6, pp 90-111.

Henderson, J. (1983): "A model of housing tenure choice". *American Economic Review* 73, pp.98-113.

INEGI, Censo de Población y Vivienda, Varios: 1970,1980,1990,1995 y2000, México.

INFONAVIT, La vivienda comunitaria en México, México, 1988, pp. 226-228.

Kain, J. F. (1976) : "Housing market and racial discrimination: A microeconomic analysis". *National Bureau Economic Research*, Nueva York.

Lee, T. H. (1981): "Housing and permanent income: Test based on a three year reinterview survey", *Journal of urban economics*, pp. 90-110.

Legorreta, Jorge. La autoconstrucción de vivienda en México, México, Centro de Ecodesarrollo, 1984, pp. 149-159.

Mendez Sainz, Eloy. Urbanismo y morfología en las ciudades novohispanas, UNAM – UAP, 1988

Murray, M.P. (1983): "Mythical demands and mythical supplies for proper estimation of Rosen – Lee's hedonic price model". *Journal of Urban Economics*, Vol. 17, pp. 327-337.

Nickel, Herbert, J. *Paternalismo y economía moral en las haciendas mexicanas del Porfiriato*, México, Universidad Iberoamericana, 1992.

Pollack, R.A. y Waller, T.J. (1978): "Estimation of complete demand systems from household budget data: The linear and Quadratic Expenditure systems". *American Economic Review* 68, pp.348-359.

Smith, L.B. y Rosen, K.T., (1988) : "Recent developments in Economic models of housing markets". *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, pp. 29-64.