CANADEVI: DE LA INTERLOCUCIÓN AL PROTAGONISMO

La directiva y su comisión estratégica transformaron la relación institucional en oportunidades concretas para los afiliados.

≈750 MIL

viviendas en proyectos recibidos a través de CANADEVI y canalizados para revisión y priorización del INFONAVIT.

01 PARTICIPACIÓN

Abrimos la puerta

Se obtuvo la aprobación para que desarrolladores afiliados participaran como ejecutores en predios donados al Instituto.

02 ESCALAMIENTO

Sumamos suelo privado

Se acordó presentar reservas territoriales de los afiliados para ampliar el potencial del programa, con acompañamiento de la Cámara.

CONVERTIMOS LA GESTIÓN EN UNA CARTERA DE PROYECTOS

Un proceso estructurado para identificar suelo, preparar propuestas y acompañar su evaluación hasta la contratación.

01 IDENTIFICAR

Suelo viable

CANADEVI revisó la cartera de predios donados, emitió opiniones técnicas y coordinó visitas de inspección con los desarrolladores.

02 PRESENTAR

Proyectos sólidos

Convocatoria abierta, criterios de prototipo y entorno, revisión preliminar y repositorio para proyectos de afiliados.

03 ACOMPAÑAR

Seguimiento puntual

Tablero de estatus y reuniones con INFONAVIT para resolver condicionantes de viabilidad y avanzar hacia la contratación.

MEJORES REGLAS, MAYOR VIABILIDAD FINANCIERA

La Cámara intervino en condiciones contractuales y garantías para reducir barreras y proteger proyectos de varios años.

CONTRATACIÓN

Mayor flexibilidad

Se habilitó que el propietario del suelo y el constructor fueran personas distintas; también se diseñó un adéndum para etapas multianuales.

GARANTÍAS

Menor carga

Se gestionó bajar la fianza de anticipo del 10% al 1% del proyecto, además de reducir costos de otras fianzas y del seguro de responsabilidad civil.

PROTECCIÓN DEL VALOR

Indexación anual

Se incorporó la actualización de precios para proyectos multianuales, protegiendo la viabilidad ante cambios en costos de construcción.

GESTIONES QUE MANTIENEN LAS OBRAS EN MARCHA

Además de abrir oportunidades, CANADEVI acompaña la ejecución para reducir fricciones técnicas, administrativas y financieras.

TRAZABILIDAD

RUV sin costo

Se acordó que el INFONAVIT absorbiera el costo del registro de oferta, verificación y seguro de calidad, manteniendo trazabilidad de las viviendas.

LIQUIDEZ

Pagos y anticipos

Gestión de estimaciones oportunas, anticipo para urbanización, segundos anticipos y continuidad de pagos al cierre del año.

OPERACIÓN

Acompañamiento

Ajustes al diseño para sostener precios, homologación de CFDI, talleres técnicos, visitas a obra y coordinación con delegaciones.

BENEFICIOS ECONÓMICOS MEDIBLES PARA LOS AFILIADOS

Ejercicio ilustrativo para un desarrollo de 1000 viviendas: ahorro en fianzas y actualización contractual por indexación.

01 NEGOCIACIÓN CON AFIANZADORAS

$597,712

≈ $597 de ahorro por vivienda

1,000 × $550,000

$5.5 millones afianzados Anticipo

$55.5 millones afianzados Cumplimiento

$55.5 millones afianzados Vicios ocultos

Prima negociada: 0.70% (42% menor).

02 INDEXACIÓN PARA CONTRATOS 2026

$30,002,500

$30,000 adicionales por vivienda

Precio base 2025: $550,000 por vivienda.

Indexación 2026: 5.45%.

Precio actualizado: $580,000 por vivienda.

Nota: las fianzas dependen de la suma realmente afianzada; la indexación es actualización contractual, no utilidad neta.