

UN NUEVO ESQUEMA DEL NEGOCIO DE LA CONSTRUCCIÓN BASADO EN LAS LECCIONES QUE DEJÓ LA CRISIS



*Por: Ing. Andrés F. Santacruz M.**

RESUMEN

Con un incremento de 15,8% de la construcción inmobiliaria en los últimos doce meses, el crecimiento de la economía de 3,8%, la caída en la tasa de desempleo a 14,8% en abril de 2003 (DANE), el aumento significativo en desembolsos de créditos, la valorización de la vivienda, una relativa estabilidad en la financiación y una política de gobierno comprometida, se confirma que la reactivación del sector de la construcción inmobiliaria, aunque tenue, es un hecho que ni los más pesimistas pueden obviar.

Es el momento, entonces, para hacer un alto en el camino y entender el funcionamiento de la actividad, que permita al sector evolucionar a la par con su complejo entorno y cubrir el déficit de vivienda, que ya alcanza los 2,1 millones de unidades en un país que aún está por construirse. Este artículo presenta un análisis metódico del comportamiento del sector durante los últimos 35 años, periodo durante el cual ha sufrido sus más importantes cambios haciendo énfasis en los errores y lecciones que

dejó la crisis y soportándose en estas afirmaciones el autor hace una proyección del comportamiento del sector de la construcción como negocio, bajo un marco financiero, de país y de mundo. Con esto, finalmente se propone un nuevo esquema de negocio que posiblemente funcionará durante un largo periodo de tiempo.

ABSTRACT

An increase of 15,8% of the residential construction in the last twelve months, the economy growth of 3,8%, a fall in the unemployment rate to 14,8% in April 2003 (DANE), the significant increase in payments of credits, the house valuation, a relative financing stability and a jeopardized government policy, confirmed that the residential construction reactivation, although tenuous, is a fact that nor most pessimistic can avoid.

This Is the moment, then, to do stop in way and to understand operation of activity, that allows the sector to evolve on a par

* Magister en Ingeniería y Gerencia de Construcciones, Universidad de los Andes. Ingeniero Civil, Universidad del Cauca. Director del Instituto del Concreto, ASOCRETO.

with its complex surroundings and to cover the house deficit, that already reaches the 2,1 million of units in a country that is still to be built. This paper presents a methodical analysis of the sector behavior during the last 35 years period during which it has suffered its most important changes doing emphasis in errors and lessons that the crisis left and supporting in these affirmations the author makes a projection of the construction sector behavior like business, under a financial frame, of country frame and world frame. With this, finally a new scheme of business sets out that will possibly work during a long period of time.

1. INTRODUCCIÓN

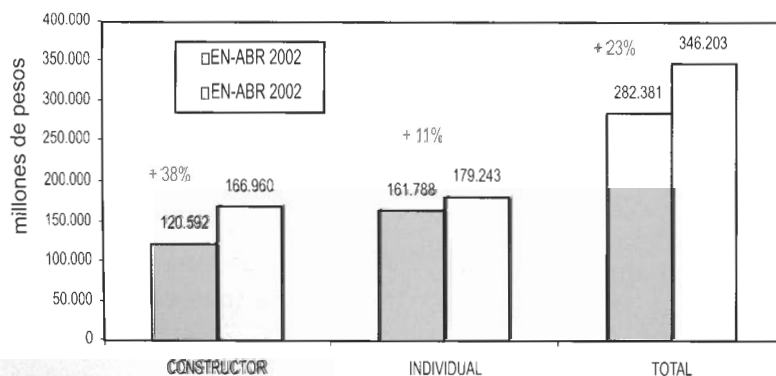
El presente artículo retoma una serie de resultados obtenidos en una investigación realizada por la Universidad de los Andes.

Resultados que, después de casi dos años de emitidos, comienzan a verse reflejados en el sector.

Para su realización se hizo un análisis sistémico de los cambios que ha sufrido la construcción inmobiliaria a través de etapas de auge y de crisis, tomando como hito histórico los comienzos de los años setenta cuando el sector se erige como un negocio estructurado, hasta la época actual, y se identificaron las causas y efectos de los cambios durante 30 años. Posteriormente se presenta un pronóstico de su comportamiento y unas recomendaciones que permitirán al constructor empaparse de las nuevas condiciones del entorno y tomar pautas para adaptarse a ellas, pasada la crisis más profunda que ha enfrentado la construcción inmobiliaria y de la cual sólo hay como antecedente el primer tercio del siglo que ya terminó.

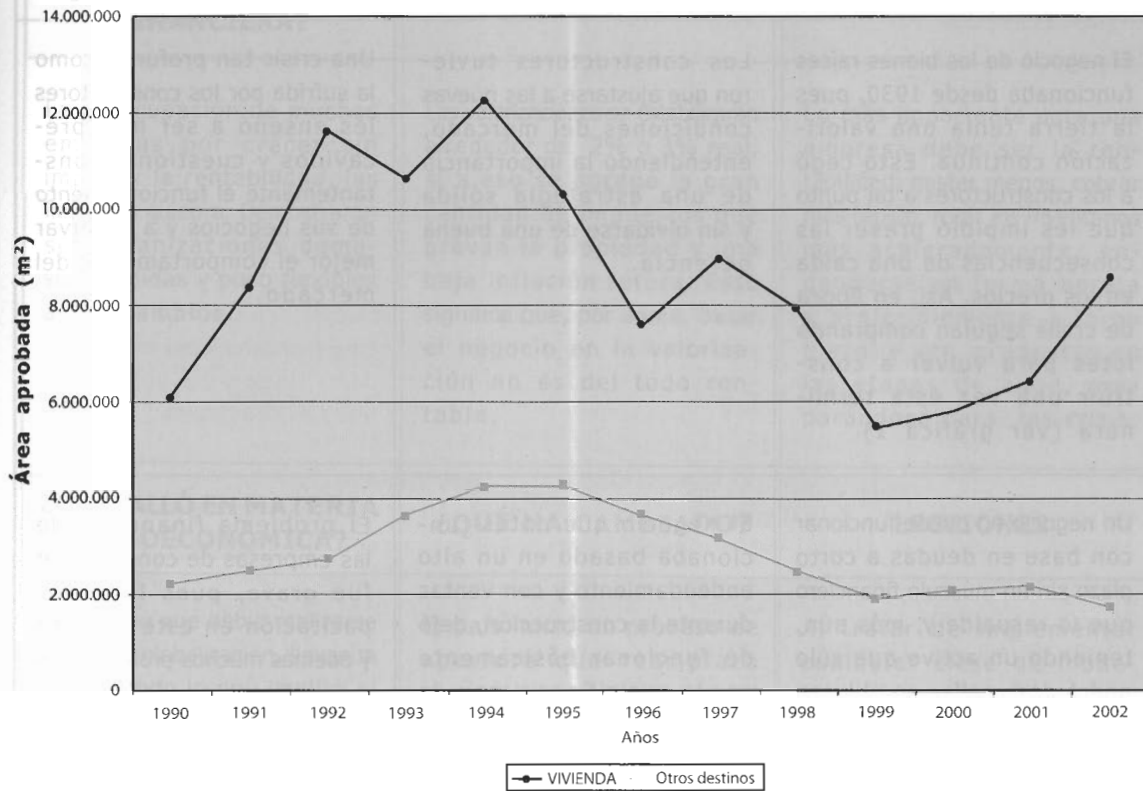
Desembolsos de Crédito Hipotecario

Enero - Abril 2002 - 2003



Fuente: ICAV

Comportamiento de la actividad edificadora según licencias (77municipios)



Fuente: DANE

2. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN

¿QUÉ FALLÓ EN EL NEGOCIO?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
La crisis se previó y no se actuó. Fallaron tanto los constructores como el gremio y las instituciones financieras al no querer afrontarla, asegurando que ésta sería consecuencia del ciclo típico de la construcción (corta duración y baja amplitud).	La duración de la crisis fue extremadamente larga, pues se esperaba que fuera de 2 a 3 años. Ese era el comportamiento normal, pero fue totalmente inverso (larga duración y alta amplitud).	En definitiva, el sector ha demostrado un comportamiento claramente cíclico, que a su vez depende del ciclo económico y más específicamente de la macroeconomía.

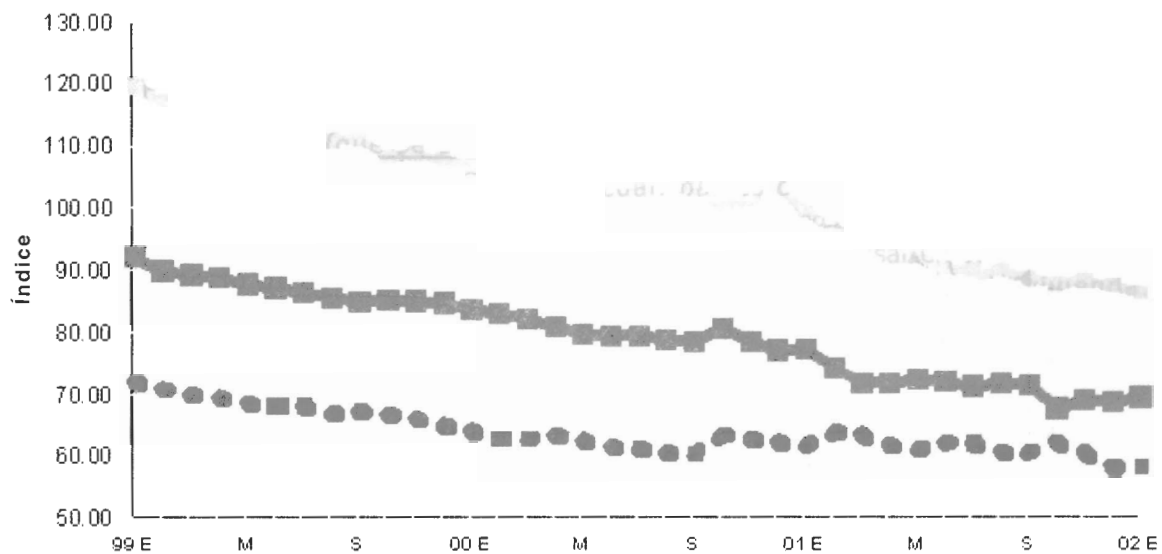
¿QUÉ FALLÓ EN EL NEGOCIO?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
El negocio de los bienes raíces funcionaba desde 1930, pues la tierra tenía una valoración continua. Esto cegó a los constructores a tal punto que les impidió prever las consecuencias de una caída en los precios. Así, en época de crisis seguían comprando lotes para volver a construir una vez ésta terminara (ver gráfica 1).	Los constructores tuvieron que ajustarse a las nuevas condiciones del mercado, entendiendo la importancia de una estrategia sólida y sin olvidarse de una buena gerencia.	Una crisis tan profunda como la sufrida por los constructores les enseñó a ser más precavidos y cuestionar constantemente el funcionamiento de sus negocios y a observar mejor el comportamiento del mercado.
Un negocio no puede funcionar con base en deudas a corto plazo sin un músculo financiero que lo respalde y, más aún, teniendo un activo que sólo podrá desarrollar en el largo plazo. Quizás los constructores simplemente pensaron que las condiciones que permitían la rentabilidad del negocio bajo este esquema, se mantendrían durante mucho más tiempo.	El negocio que antes funcionaba basado en un alto endeudamiento y con ventas durante la construcción, dejó de funcionar básicamente por la crisis financiera y la desvalorización de la tierra. Hoy, el negocio funciona bajo un esquema de pre-ventas, que permita asegurar ingresos al proyecto antes de iniciar su construcción.	El problema financiero de las empresas de construcción fue grave, pues faltó capacitación en este aspecto y además muchos profesionales y empresarios del común entraron en un negocio totalmente desconocido para ellos, convencidos de haber encontrado una mina de oro. Saber construir no es suficiente: es necesario dominar los temas económicos y financieros.
¿QUÉ FALLÓ EN MATERIA FINANCIERA?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
El gobierno de turno no previó el profundo daño que iba a causar al crédito hipotecario al obligarlo a competir con el crédito comercial. Los constructores, por su parte, continuaron como si nada hubiera ocurrido (existía liquidez, facilidades de crédito y valorización).	Creemos que el paso de un sistema totalmente protegido, llamado especialización, a un sistema globalizado como la multibanca fue el cambio que desencadenó toda la crisis. Esta fue una de las medidas de la llamada "apertura".	Un sistema protegido no puede dejarse al descubierto de un momento a otro. Debe dársele garantías suficientes para adaptarse a los cambios y así poder competir adecuadamente.

¿QUÉ FALLÓ EN MATERIA FINANCIERA?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
La preocupación de muchas empresas por crecer sin importar la rentabilidad, las llevó a la quiebra. Demostraron ser organizaciones demasiado rígidas y poco flexibles a los cambios.	Las valorizaciones se estabilizarán alrededor de 2% o 3% real, sí a eso se agrega la gran cantidad de impuestos que gravan la propiedad y una baja inflación futura. Esto significa que, por ahora, basar el negocio en la valorización no es del todo rentable.	Lo más importante para una empresa debe ser la rentabilidad, gastar menos, cobrar más rápido, rotar los inventarios más aceleradamente, endeudarse en forma barata y preferiblemente a largo plazo, y ser prudentes en las etapas de auge, preparándose para las crisis.
¿QUÉ FALLÓ EN MATERIA SOCIOECONÓMICA?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
El proceso que debía realizarse era el de globalización, llevando a cabo todo lo que implica el concepto y no bajo el esquema de "apertura", que fue el que se implantó, el cual a propósito se hizo muy rápidamente, sin cumplir la necesaria adaptación. Esto, sumado al desorden de los estados macroeconómicos e institucionales, junto con otros tales como narcotráfico, lavado de valores, contrabando, competencia desleal, corrupción y, sin lugar a dudas, la guerra interna, han sido obstáculos suficientes para que Colombia no se haya desarrollado de manera ordenada, eficiente y competitiva en la globalización. Se falló al no aprender de países exitosos en estos procesos (Chile lo realizó en 10 años).	El país inició un proceso de apertura que reemplazó el anterior sistema económico, el cual estaba basado en la sustitución de importaciones. Adicionalmente se olvidó, o no supo con la certeza que se sabe hoy, que sin la competencia no es posible lograr la eficiencia; y sin esta los recursos simplemente no alcanzan.	Al tratar de implementar cualquier clase de modelo en la economía interna colombiana deben analizarse primero las consecuencias que este traerá bajo las condiciones propias del país y que además deberá cumplir una debida transición. Los efectos de un mal proceso de globalización son los siguientes: Profundización de las desigualdades sociales, agudización de la pobreza y el desempleo y la inequidad en la distribución de los ingresos. La globalización es un proceso de largo plazo.

¿QUÉ FALLÓ EN MATERIA SOCIOECONÓMICA?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
Durante la década de los 90, los gobiernos abandonaron el sector de la construcción como jalonador de la economía a favor de las exportaciones, sin tener en cuenta los graves problemas que la medida causaría, entre ellos, el desempleo.	Según los gobiernos de la época, la vivienda era un producto que no producía desarrollo. La globalización obliga a abrir los mercados y hace que las exportaciones comiencen a empujar la economía.	Definitivamente, la construcción es un gran generador de empleo en el país (gráfica 2). La construcción y las exportaciones deben ir de la mano. Ninguno de ellos puede reemplazar al otro. Este planteamiento se retoma para finales del periodo de Andrés Pastrana.
Un problema grave que motivó la última crisis consistió en que la tasa de interés dejó de ser un objetivo de la política monetaria para convertirse en un instrumento con el cual las autoridades buscaban otros objetivos como la reducción del ritmo de crecimiento del crédito, frenar la expansión de la demanda, estabilizar la economía durante 1994 y 1996 o la defensa de la banda cambiaria en 1998, todo lo cual que llevó a la total iliquidez. Estas medidas tuvieron consecuencias muy negativas y sin duda fueron una de las causas principales de la gran recesión económica de la cual apenas estamos saliendo (ver gráfica 3)	El problema de fondo no fue el UPAC, sino el haberlo atado a la tasa DTF después de estar atado a la inflación, que en su momento fue la solución al descalce de tasas que sufrieron las Corporaciones de Ahorro y Vivienda al entrar al sistema multibancario. El alza de la tasa hizo impagables los créditos de vivienda. En la actualidad, el sistema de crédito hipotecario basado en una Unidad de Valor Real (UVR) se encuentra de nuevo atado a la inflación. Tasa que según los expertos, no necesita de intervenciones drásticas en los medios de pago para controlarla después de que ha bajado de los dos dígitos.	Medidas como esta deben ser evaluadas por un grupo interdisciplinario que analice detalladamente los cambios de corto y largo plazo que acarrearían, con el fin de determinar su viabilidad dentro del sistema económico. La tasa de colocación para los créditos hipotecarios no puede estar atada a una tasa que sea volátil y cuyas fluctuaciones estén fuera del control político del Estado. Sin tasas de interés razonables y estables, la demanda de vivienda no podrá recuperarse.

¿QUÉ FALLÓ A NIVEL MUNDIAL?	¿QUÉ HA CAMBIADO?	LECCIONES
No existía un benchmarking que permitiera referenciarse a los constructores para poder actuar ante situaciones como la crisis iniciada en 1994.	Gracias a la tecnología de la información y a la revolución en las comunicaciones, se puede acceder a cualquier tipo de información fácil y rápidamente.	Un país no puede vivir encerrado, sin observar lo que sucede a su alrededor. Si se aprende de las experiencias vividas por otros países es posible evitar muchos errores.

**ÍNDICE DE PRECIOS REALES DE LA VIVIENDA
EN BOGOTÁ POR ESTRATOS
A ENERO 2002
(Enero 1994 = 100)**



Fuente: ICAV

Gráfica 1

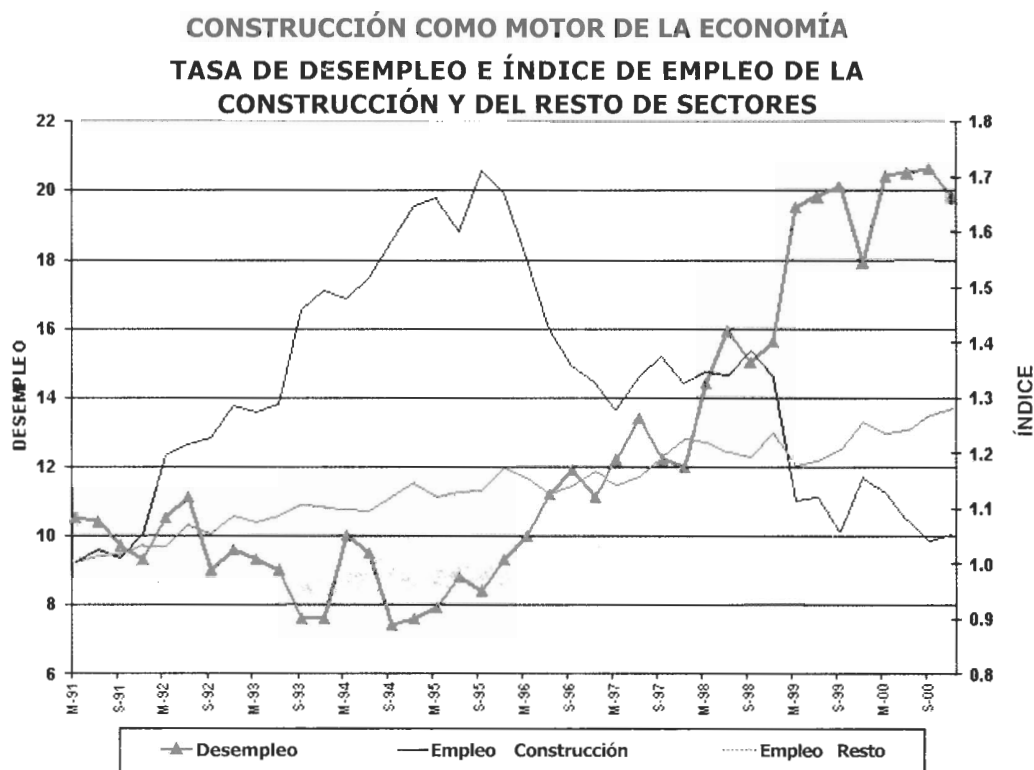
2.1 El cambio en la oferta y en la demanda

Después de la crisis del sector de la construcción, la oferta pasó de concentrarse en los estratos alto y medio a los bajos, donde se presenta una demanda represada entre los estratos 2 y 3 cercana a 80%¹.

Los estímulos a los estratos medio y bajo han hecho que la demanda en estos se haya reanimado y por lo tanto, los constructores

oferten. Sin embargo, es motivo de preocupación que nuevamente ocurra una sobreoferta en estos estratos y muchos vuelvan a quebrar, como sucedió durante la crisis, debido a que esta demanda es rápidamente cubierta y por lo tanto altamente volátil.

La demanda ha cambiado en su totalidad. El país pasó de ser rural a urbano, puesto que la población de las ciudades actualmente está cercana a 70% del total de habitantes, cifra que era inversa hace 40 años².

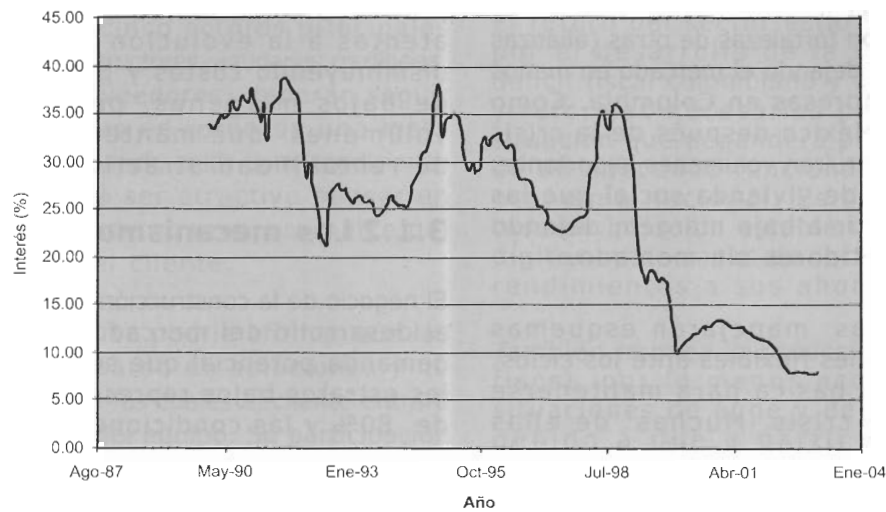


Fuente: ICAV

Gráfica 2

- 1 <http://www.metrovivienda.gov.co/flash/index.html>. Página web de METROVIVIENDA, *Déficit de vivienda en Bogotá*, 2003.
- 2 BURAGLIA, PEDRO G. *Diseño Urbano y Política Urbana en Colombia*. Universidad Nacional de Colombia, marzo 2001.

CDT-90-DÍAS (mensual) vs. TIEMPO



Fuente: Banco de la República.

Gráfica 3

3. VISIÓN FUTURA DEL SECTOR

Más que una visión, lo que se presenta a continuación es una perspectiva de lo que requerirá el sector de la construcción en el futuro cercano, para poder desarrollarse como un negocio atractivo.

3.1 El negocio de la construcción

El uso eficiente de la técnica y la tecnología es el primer factor que hace posible obtener altas tasas de productividad y calidad. Cada vez más, las ventajas competitivas de los países provienen no sólo del empleo eficaz de la tecnología sino de la velocidad de absorción de ésta, en el sistema productivo. Por lo

tanto, la tecnología unida a la innovación permanente serán piezas fundamentales en el desarrollo de empresas competitivas, dentro de un mundo globalizado, en el cual, países como los Estados Unidos o los de la Comunidad Europea están considerando la posibilidad de ingresar en otros mercados de altos índices negativos de vivienda.

Todo indica entonces que países como el nuestro deberán estar preparados tanto para defender el mercado local como para ingresar en nuevos mercados donde se cuenta con alguna experiencia. El fenómeno del mercado global de la construcción es un hecho. Y está creciendo a tal punto que, dentro de tres años, los Estados Unidos tendrán 80% del mercado de la construcción por fuera de sus territorios nacionales³.

3 VANIGAS, JORGE. *Diseño y Construcción Sostenibles*. Seminario de Construcción, Universidad de los Andes, junio - julio de 2001.

3.1.1 La estructura empresarial

Las compañías se unirán complementando debilidades con fortalezas de otras (alianzas estratégicas), dejando el mercado en manos de pocas empresas en Colombia. Como sucedió en México después de la crisis de 1994, construirán volúmenes importantes de unidades de vivienda social que las harán producir a bajo margen, dejando a sus competidores sin mercado.

Las empresas manejarán esquemas organizacionales flexibles ante los ciclos, herramienta básica para mantenerse durante las crisis. Muchas de ellas buscarán perdurar, haciéndose cada vez más fuertes en un producto específico. Esto les permitirá afianzarse en sus mercados actuales y competir en los nuevos. Cabe decir, que en estos últimos jugará un papel fundamental la globalización, pues les permitirá a las empresas romper barreras geográficas, apoyadas por la implementación de las tecnologías en comunicaciones y procesos, las cuales están en constante evolución. Lo anterior funcionará ligado a la coopectencia (cooperación-competencia), de donde resultan las alianzas estratégicas. Esto es, internacionalización del mercado.

En el mundo se mueven cerca de 3,7 trillones de dólares americanos en el sector de la construcción, de los cuales sólo 47% son valor agregado⁴, lo que indica que las empresas tienen mucho camino por recorrer en cuanto a mejoramiento de procesos en los ámbitos tanto administrativo como constructivo. Esto debe ser una motivación para las empresas que busquen competir con eficiencia y efectividad. En este punto será primordial una gerencia que logre la integración de todos los participantes

del proyecto y que visualice una base comercial mucho más agresiva, con prácticas comerciales en ventas, más atentas a la evolución del mercado, disminuyendo costos y precios a costa de bajos márgenes, pero con altos volúmenes que mantengan niveles de rentabilidad atractivos.

3.1.2 Los mecanismos de acción

El negocio de la construcción estará enfocado al desarrollo del mercado de la VIS. La demanda potencial que se encuentra en los estratos bajos representada en más de 80% y las condiciones en cuanto a gerencia del negocio, como ya se ha expresado, obligarán a una posible industrialización de la actividad.

La demanda será así parte fundamental dentro del negocio y se convertirá en una gran oportunidad para fortalecerlo pues, según el Instituto de Desarrollo Urbano, para el año 2010 Bogotá será una de las 50 metrópolis del mundo. Esto representa una oportunidad grande para la realización de proyectos urbanos de envergadura y además obliga a abastecer la demanda, que obviamente puede llegar a estallar, pues en estos momentos ni siquiera se cubre el déficit de crecimiento anual, lo cual hace que cada año se incremente el acumulado.

El modelo de pre-ventas obligará a utilizar sistemas que permitan realizar un proyecto rápidamente. Esto implicará una rebaja significativa en los costos indirectos, agregando confianza del cliente hacia el constructor. De otra parte, el modelo estará apoyado en una disminución de trámites, lo que también permitirá disminuir los retrasos en los proyectos.

⁴ Ídem.

3.1.3 Los actores del negocio

Cuatro de los cinco actores principales del negocio (constructores, entidades crediticias, gobierno y proveedores) deberán seguir uniendo fuerzas en torno de una meta en particular. Es decir, crear unas condiciones donde vuelva a ser atractivo pensar en las decisiones de compra por parte del quinto actor, el cliente.

Por lo anterior, se podría afirmar que las empresas pensarán en soluciones y no en proyectos, en los cuales el cliente entrará a formar parte del equipo. Su participación será fundamental para desarrollar soluciones apropiadas a las necesidades del comprador y rentables para el constructor.

Los proveedores estarán aliados estratégicamente con las compañías constructoras mediante contratos de exclusividad, donde los primeros se ajustarán a los flujos de caja de los proyectos, dando de esta forma flexibilidad de pago.

3.2 Marco país

El futuro del sector estará enmarcado por el desarrollo de la situación de déficit fiscal colombiano y de los ajustes y reformas necesarias para suplirlo, situación que dependerá principalmente de un adecuado funcionamiento de la economía nacional. Es decir, de una tasa de inflación estable inferior a dos dígitos, y de tasas de interés que den rendimientos a sus ahorradores.

También implica la reducción del déficit fiscal, por lo menos acorde con las situaciones de auge y de crisis. Esto, debido a que a partir de 1990 el déficit tiene un crecimiento vertiginoso, a pesar del auge de los primeros años de esa década. El saldo de la deuda total del sector público ascendió a diciembre del 2002 a 53,8% del PIB⁵; cifra que ha venido disminuyendo durante el presente año gracias al ajuste fiscal en lo que corresponde al gasto público. Todo esto significa que el país no puede seguir gastando más de lo que le ingresa.

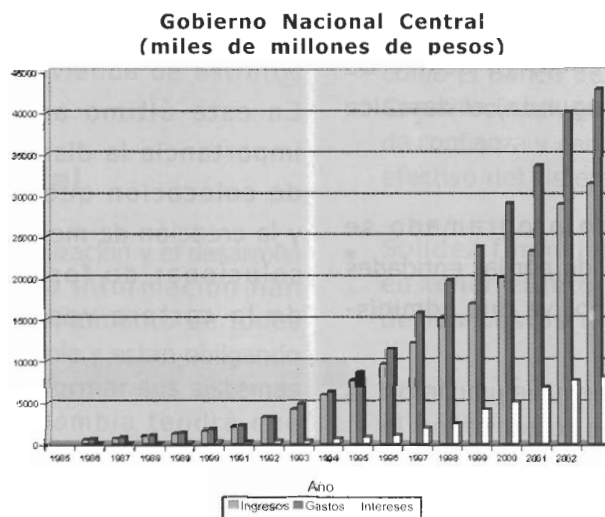


Gráfico 4

5 Estimativo de la DGPM - Ministerio de Hacienda y Crédito Público, con base en el informe de deuda pública elaborado por el Banco de la República.

Adicionalmente, se requerirá un marco de estabilidad en lo relativo al proceso de paz, que permita una mayor inversión en el país.

3.3 Marco financiero

El sistema financiero funcionará quizás apoyado por un sistema cobertor del descalce de plazos. El avance en este tema es realmente positivo gracias al desempeño de la titularizadora colombiana cuyo fin es financiar la cartera hipotecaria mediante la emisión de títulos, completando dos emisiones durante el año 2002: una de 215 millones de dólares en mayo y otra de 220 en noviembre⁶.

Lo anterior hace pensar que el sector financiero se desenvolverá nuevamente dentro de un sistema protegido, pero esta vez orientado al mercado de capitales y a buscar economías de escala donde se cubra en primera instancia el descalce de tasas como ya ocurre de alguna manera, y en segunda, el descalce de plazos.

En el tema del ahorro programado se piensa que será promovido por las entidades de crédito y el Gobierno, ya que adminis-

trativamente representa un costo alto, el cual sólo podría ser solventado por un volumen grande de cuentas. Además, es necesario que se amplíe el plazo mínimo de seis meses a por lo menos uno o dos años, para aumentar el porcentaje de incidencia de este ahorro en el valor total de la vivienda (actualmente es de 10%) e ir disminuyendo así la incidencia de los subsidios, pues estos se han rebajado en cerca de 35%⁷ entre los años 2001-2003. Esta cifra confirma que en unos dos o tres años el desmonte de los subsidios será inminente, debido a las deficiencias presupuestales del Gobierno central.

Las fiduciarias entrarán a formar parte fundamental dentro de este mercado. Se encargarán de mejorar la velocidad de los desembolsos a los constructores, colaborando en el manejo de las cuentas de ahorro programado.

En este último aspecto será de vital importancia la disminución en las tasas de colocación que siguen siendo altas y la creación de mecanismos que permitan solucionar de forma real el problema de la cartera vencida.

6 TITULARIZADORA COLOMBIANA S.A. *Titularización de Activos Hipotecarios*. Seminario Regional sobre Desarrollo de IFNB, diciembre 2002.

7 Recursos para subsidios de las cajas de compensación familiar. Constructora Norco S.A, junio de 2003.

más la satisfacción que la valorización, por lo cual se deberá perseguir un equilibrio entre calidad y precios bajos. Esto sólo se logrará rediseñando el negocio.

- Las experiencias de países cercanos como Brasil, Chile, Argentina y México nos permitirán implementar soluciones que resultaron benéficas en ellos.
- Las entidades crediticias deben apoyar a las empresas en proceso de reestructuración, estableciendo nuevas reglas de calificación para acceder a los créditos por parte de las entidades respectivas, con el fin de no perjudicar a las empresas en mora y así obtener que estas logren capitalizarse.
- El área comercial de la empresa deberá ser la más importante. Esta se encargará de buscar mercados atractivos y de generar estrategias para atraer demanda a través de un producto con calidad y competitivo, especialmente en situaciones de sobreoferta.
- Los títulos y bonos hipotecarios serán el futuro del sector, en materia financiera.

4. CONCLUSIONES

Los marcos de referencia que funcionaban en 1970 en lo financiero, lo macroeconómico y lo empresarial, han cambiado casi en su totalidad. Ahora el sector se encuentra realizando el complejo proceso de recoger lo que quedó de una crisis sin precedentes y tratando de armar de nuevo un rompecabezas basado en experiencias aprendidas, en un conocimiento de causa y en una visión

más amplia del entorno. Dicho rompecabezas estará conformado por fichas antiguas que permanecen vigentes, de unas nuevas que serán adaptables a diferentes posibilidades de solución del rompecabezas y de otras que se traerán de rompecabezas similares, que puedan eventualmente funcionar en el nuestro. Este es el gran reto que se plantea.

La crisis de considerable magnitud, agravada por un entorno internacional recesivo y de agudos trastornos en la economía mundial y nacional, reiteró a los constructores colombianos el carácter cíclico del negocio. Sin embargo, los hechos han mostrado que lo ocurrido fue mucho más que una fase recesiva particularmente larga del ciclo de la construcción. Fue una crisis histórica, un evento que cambió la forma como se estaba manejando la actividad, y sólo lograrán el éxito quienes acepten esta realidad y entiendan que el nuevo modelo implica cambios radicales en el negocio.

Para terminar, una de las conclusiones más importantes que deja este estudio radica en que la crisis comenzó a gestarse a principios de la década de los 90, con el proceso de apertura y los demás cambios que esta trajo consigo, al igual que factores exógenos como la corrupción y el narcotráfico, entre otros. Sin embargo, la crisis no fue vislumbrada en dicha época por dos motivos principales: primero, porque el gobierno existente financió con crédito externo un auge de consumo y no de inversión, y segundo, porque

en dicha época existía una sobreliquidez en el mercado. Estos motivos postergaron la crisis hasta 1994, año en el cual las crisis económica, política y financiera se unieron para causar por primera vez una desvalorización en los precios de la tierra, jamás vista desde la década de 1930, una disminución en la demanda y una caída en los precios de la vivienda que mostraron las cifras reales de la crisis.

5. AGRADECIMIENTOS

El autor agradece el apoyo de los ingenieros Antonio Vergara Ph.D., y Diego Echeverry Ph.D., quienes fueron los asesores de la Tesis de Magíster sobre la cual se fundamentó en gran medida el presente artículo.

6. BIBLIOGRAFÍA

- CONPES 3200: Bases de la Política de Vivienda 2002-2006: Ajustes al Programa de Subsidio Familiar de Vivienda e Incentivos de Oferta y Demanda para créditos de Vivienda en UVRs. Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Ministerio de Desarrollo Económico, DNP: DDUPRE, Bogotá, septiembre 2002.
- BURAGLIA, PEDRO G.: **Diseño Urbano y Política Urbana en Colombia**. Universidad Nacional de Colombia, marzo 2001.
- PIZANO DE NARVÁEZ, EDUARDO: Coyuntura actual de la **construcción**. Asamblea de CAMACOL, junio 2003.
- SANTACRUZ M. ANDRÉS: **El Cambio en la Construcción: el Pasado, el Presente y una Proyección de su Futuro**. Tesis de Magíster, Universidad de los Andes, Bogotá, 2001.
- TITULARIZADORA COLOMBIANA S.A.: Titularización de Activos Hipotecarios. Seminario Regional sobre Desarrollo de IFNB, diciembre 2002 Uribe, Álvaro: Mensaje del Señor Presidente de la República en la celebración de los 45 años de CAMACOL diciembre de 2002.
- VANEGAS, JORGE: **Diseño y Construcción Sostenibles**, Seminario de Construcción, Universidad de los Andes, junio - julio de 2001.
- VILLOTA B. ÁLVARO: **Panorama del Sector de la Construcción**. Seminario: Construcción de Vivienda con Sistemas Industrializados de Muros en Concreto, Asocreto, Bogotá, junio 2003.
- www.viviendaglobal.com: Las Siete Pistas de la Recuperación, junio 2003.