Gobierno de México | INFONAVIT

Reporte Anual de Vivienda

2026

Gobierno de México | INFONAVIT

Reporte Anual de Vivienda

2026

CONTENIDO

PRESENTACIÓN 4

INTRODUCCIÓN 6

1. CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES ECONÓMICOS PROVEEDORES DE INSUMOS PARA LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL 8

2. LAS UNIDADES ECONÓMICAS QUE EDIFICAN VIVIENDA: ESTRUCTURA OPERATIVA Y DINÁMICA 2003-2023 21

3. PROGRAMA DE VIVIENDA PARA EL BIENESTAR: UN NUEVO IMPULSO A LA VIVIENDA SOCIAL 35

RESUMEN DE INDICADORES 54

PRESENTACIÓN

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) presenta el Reporte Anual de Vivienda 2026. En este documento se presenta información relevante sobre la evolución y situación de la vivienda en México, así como las condiciones en las que opera la industria de la construcción y los avances del Programa de Vivienda para el Bienestar.

En los últimos años, el INFONAVIT se concentró, principalmente, en otorgar créditos a personas derechohabientes de mayores ingresos, mientras la producción de vivienda económica disminuyó y los precios aumentaron hasta quedar fuera del alcance de millones de trabajadoras y trabajadores de menores ingresos. La reforma al artículo 123 constitucional y la posterior reforma a la Ley del INFONAVIT permiten al Instituto realinear la estrategia y fortalecer sus objetivos para atender las necesidades de vivienda de interés social y continuar con la colocación de créditos hipotecarios para las y los trabajadores. Las reformas mencionadas, entre otros puntos, permiten al Instituto adquirir reserva territorial y participar directamente en la construcción, lo cual permite reducir costos y facilitar el acceso de las viviendas a la derechohabiencia de menores ingresos.

Por instrucciones de la Presidenta Claudia Sheinbaum Pardo, la meta del Instituto, durante esta administración, es construir y financiar al menos 1 millón 200 mil viviendas, dirigidas principalmente a personas derechohabientes que ganan entre 1 y 2.9 salarios mínimos y que no cuentan con vivienda propia. De igual forma, se implementará un esquema de arrendamiento social que permita a todas y todos los mexicanos contar con una vivienda digna y asequible.

Para cumplir esta meta, es necesario conocer con precisión la capacidad productiva del sector. Por ello, este reporte analiza las industrias que suministran los materiales necesarios para la construcción de vivienda, entre otros, el cemento, el concreto, el hierro y el acero, así como el comercio de materiales. Todas estas actividades forman parte de una cadena productiva que genera empleo y dinamiza distintas ramas de la economía del país.

También se analizan las empresas constructoras de vivienda y los cambios que han experimentado en las últimas dos décadas. La información muestra que, a partir de 2018, se redujo la actividad del sector y cambió su composición: aumentó la participación de empresas pequeñas y disminuyó la de empresas de mayor tamaño.

Esta situación representa un reto, pero también una oportunidad para que el INFONAVIT retome un papel más activo en la producción de vivienda. Para hacerlo de manera responsable, es necesario conocer cómo opera actualmente la industria, cuáles son sus costos, cuánto destina al pago de remuneraciones y sus márgenes de operación. Esta información permitirá diseñar estrategias, ampliar la capacidad de construcción y cumplir las metas planteadas.

Asimismo, se informan los avances del Programa de Vivienda para el Bienestar. Al cierre de junio de 2026 se han aprobado proyectos para la construcción de 497 mil 500 viviendas, en 210 municipios de 31 entidades federativas, lo que representa un avance de 41.5 %, respecto a la meta de 1 millón 200 mil viviendas.

Las viviendas del Programa de Vivienda para el Bienestar que se han construido, las que se están construyendo y las que están por construirse tienen y tendrán mayor superficie y mejores condiciones de asequibilidad que las que actualmente se ofrecen en el mercado para las familias de menores ingresos. Además, se ubicarán en áreas urbanas o periurbanas, por lo que contarán con acceso a empleos, escuelas, servicios de salud, comercio y transporte.

La vivienda social tiene un efecto que va más allá de la obra: cada vivienda representa bienestar y prosperidad para las familias, pero también empleo, actividad económica y desarrollo para las comunidades donde se construye.

Vamos avanzando. Aún tenemos mucho trabajo por delante, pero contamos con las facultades, los recursos y la capacidad para cumplir. El compromiso del INFONAVIT es que las aportaciones de las y los trabajadores se administren con responsabilidad y se traduzcan en viviendas dignas, adecuadas y accesibles, así como garantizar su ahorro de la Subcuenta de Vivienda.

Los invito a consultar el Reporte Anual de Vivienda 2026. La información que aquí presentamos permite conocer dónde estamos, medir los avances y tomar mejores decisiones para seguir fortaleciendo una política de vivienda con sentido social, transparencia y responsabilidad.

Octavio Romero Oropeza
Director general del INFONAVIT

INTRODUCCIÓN

Las reformas de 2024 y 2025 al artículo 123 constitucional y a la Ley del INFONAVIT ampliaron las atribuciones de esta institución, entre otros, para adquirir reserva territorial (suelo) y construir vivienda, lo que marcó un cambio significativo en su papel dentro de la política habitacional del país. Con estas modificaciones, el Instituto dejó de limitarse al financiamiento tradicional y pasó a contar con facultades para participar directamente en la producción de vivienda social. Este nuevo marco institucional busca fortalecer la capacidad del Estado para atender el rezago habitacional y ampliar la oferta de vivienda asequible.

Esta transformación institucional responde a un problema estructural del mercado de vivienda. Durante la última década, la producción habitacional disminuyó de manera considerable, especialmente, en el segmento dirigido a las familias de menores ingresos, al mismo tiempo que los precios crecieron por encima de los salarios. En este contexto, el Programa de Vivienda para el Bienestar plantea la construcción de 1 millón 200 mil viviendas durante la presente administración, prioritariamente, para personas derechohabientes que perciben entre 1 y 2.9 salarios mínimos y no cuentan con vivienda propia.

El Reporte Anual de Vivienda 2026 analiza las condiciones productivas, empresariales y territoriales que inciden en el cumplimiento de este objetivo. El documento se estructura en tres capítulos analíticos y un apartado final de anexos estadísticos. Los capítulos siguen el proceso de producción habitacional, desde los insumos que demanda la edificación y las empresas que la realizan hasta las características y los avances de los desarrollos impulsados por el Programa de Vivienda para el Bienestar. De esta manera, el reporte ofrece una visión integral de la capacidad del sector para ampliar la oferta de vivienda social y de los efectos económicos y urbanos asociados con esta política.

El primer capítulo caracteriza a los principales sectores proveedores de la edificación residencial mediante un análisis de la matriz insumo-producto y de los censos económicos. Los resultados muestran que, por cada 100 pesos de producción de vivienda, la cadena de suministro genera 52.7 pesos adicionales. Aunque este efecto se distribuye entre 262 actividades, 25 industrias concentran 80.1 % del impacto. Entre ellas destacan el comercio al por mayor y al por menor, la fabricación de cemento y productos de concreto, y la industria del hierro y el acero.

El análisis también evidencia la heterogeneidad de la proveeduría. El comercio minorista concentra la mayor parte de las unidades económicas, mientras que las actividades industriales de mayor escala reúnen una proporción considerable del empleo y del valor agregado. En términos territoriales, la distribución de los proveedores coincide, en general, con la ubicación de la producción de vivienda, lo que sugiere que una parte importante de los insumos se abastece localmente. En contraste, las grandes empresas que producen materiales más complejos se concentran, principalmente, en el norte del país.

El segundo capítulo examina la estructura y operación de las empresas dedicadas a la edificación residencial entre 2003 y 2023. A partir de los censos económicos y de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras, se identifica que la producción realizada por unidades económicas permanece alrededor de 30 % por debajo de su nivel de 2018. Al mismo tiempo, el sector experimentó una recomposición: entre 2003 y 2023 se duplicó el número de empresas con hasta 10 personas ocupadas, mientras que el número de empresas con más de 250 personas ocupadas se redujo en 45.5 %.

El capítulo profundiza en los costos y resultados operativos de estas empresas. En 2023, los materiales y la subcontratación representaron 53.9 % de sus ingresos y las remuneraciones, 11.5 %. Pese a las presiones laborales recientes, el margen bruto de operación se ubicó en 25.8 % y no mostró una contracción generalizada. Por ello, la disminución de la actividad no parece explicarse únicamente por un deterioro agregado de los márgenes; los resultados apuntan a la necesidad de seguir analizando la capacidad productiva del sector y las diferencias por tamaño de empresa y región.

El tercer capítulo estudia el Programa de Vivienda para el Bienestar como respuesta a la reducción de la oferta de vivienda social y al deterioro de la asequibilidad. Al cierre de junio de 2026, se había aprobado la contratación de 497.5 mil viviendas, equivalentes al 41.5 % de la meta sexenal, distribuidas en 210 municipios de 31 entidades federativas. El Programa tiene presencia en 75 de las 92 metrópolis del país y complementa la oferta tanto en polos de crecimiento económico como en regiones con rezago habitacional histórico.

Además de documentar los avances de contratación, obra y colocación, el capítulo evalúa la habitabilidad, asequibilidad y ubicación de los proyectos. Las viviendas tendrán al menos 60 metros cuadrados de superficie habitable y un tamaño promedio de 63.1 metros cuadrados. Su valor máximo en 2026 equivale, en promedio, a 2.8 años del salario local, lo que representa una mejora de 39.1 % frente a una vivienda típica del mercado. Asimismo, los desarrollos presentan acceso a empleos, escuelas, unidades de salud y establecimientos de abasto.

En conjunto, los tres capítulos muestran que ampliar la vivienda social requiere fortalecer simultáneamente la cadena de insumos, la capacidad de las empresas constructoras y la calidad urbana de los proyectos.

Finalmente, el reporte incorpora un apartado de anexos estadísticos que reúne los principales indicadores del sector vivienda, el mercado hipotecario, el mercado laboral y el entorno macroeconómico. Esta información permite consultar la evolución de variables relevantes para el INFONAVIT y ofrece elementos adicionales para el análisis y seguimiento del sector habitacional en México.

1. CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES ECONÓMICOS PROVEEDORES DE INSUMOS PARA LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL

La edificación residencial influye en otros sectores de la economía al demandar insumos que son necesarios para la construcción de una vivienda[1]. A través de este mecanismo, las variaciones en su producción afectan a otros sectores económicos en una magnitud de 53 pesos. Esto es, por cada 100 pesos de producción de vivienda, sus proveedores generan 53 pesos adicionales para satisfacer la demanda de insumos del sector. En general, los sectores económicos que dependen en mayor medida de la edificación residencial son el comercio al por mayor, el comercio al por menor, el cemento y el acero. En este sentido, el comercio al por menor concentra 90.8 % de las empresas, aunque solo representa 39.5 % del empleo, lo que refleja el predominio de las microempresas en este sector. No obstante, la influencia de la edificación residencial sobre este sector se traduce en 12 pesos adicionales por cada 100 pesos de producción de vivienda, mientras que en los tres sectores restantes genera 27 pesos adicionales. La influencia restante se reparte entre 259 sectores económicos. En este documento, el análisis se enfocará en 25 sectores que concentran 80 % de la influencia que la edificación residencial ejerce sobre la economía. Por otro lado, la ubicación de las empresas proveedoras de la edificación residencial coincide con la distribución de la edificación de vivienda, excepto en lo que respecta a las empresas grandes. Esto podría implicar que los productores de vivienda se abastecen de diversos materiales en el ámbito local, aunque los proveedores de insumos que requieren procesos industriales más complejos se ubican, generalmente, en los estados del norte del país.

En la economía, la producción generada por un sector específico requiere insumos producidos en otras industrias. En la medida en que estos requerimientos sean mayores, también lo será la influencia del sector. Este proceso se puede definir como el "incremento que experimenta una variable en una actividad específica ante variaciones en la demanda final [del sector económico de interés]"[2]; es decir, permite medir cuántos pesos adicionales generan las empresas proveedoras ante un aumento en la producción del sector económico que se estudia. La metodología que permite realizar este análisis es la de insumo-producto, mediante la cual se cuantifica este efecto para las 263 industrias en que se descompone la economía. Esto es, para cada sector económico es posible medir el efecto que tiene sobre los 262 sectores restantes.

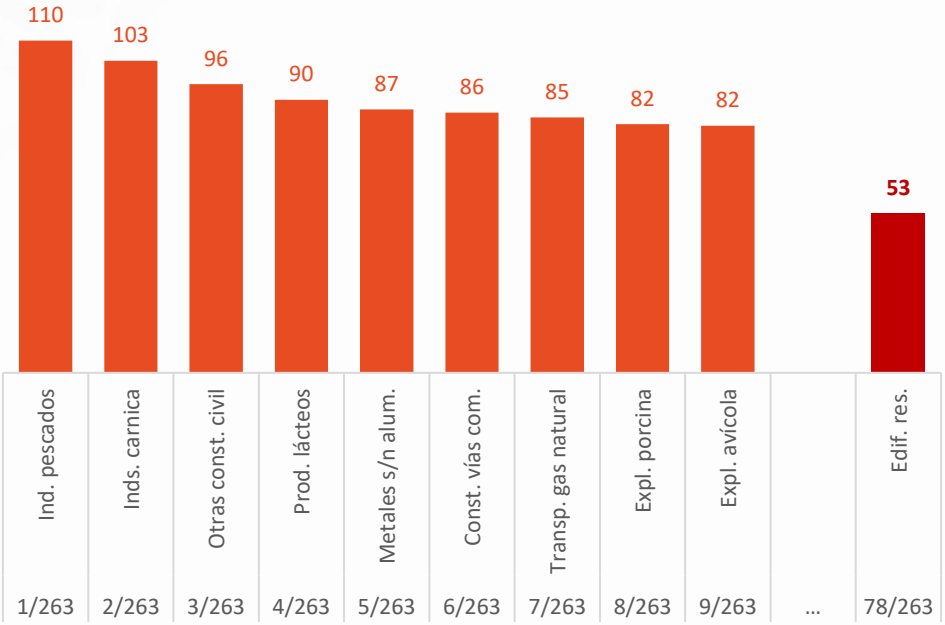
Para el caso de México, el sector que tiene mayor influencia es la preparación de pescados y mariscos, cuya cadena de suministro produce 110 pesos adicionales en el conjunto de la economía por cada 100 pesos de producción. Es necesario aclarar que este efecto debe ponderarse por el peso que tiene esta industria en la economía, que es de 0.1 %. Por su parte, en la edificación residencial, por cada 100 pesos de producción, su cadena de suministro genera 53 pesos adicionales, es decir, amplifica su impacto económico en más de 50 %, con lo que ocupa el lugar 78 de los 263 sectores económicos analizados.

[1] En el documento se usa de manera indistinta "sector económico" e "industria", con la finalidad de facilitar la lectura.
[2] Karina Garduño Maya, *Medición de los principales impacto económico-urbanos en el Sector Construcción en la Región Centro de México,* 2015-2019, p. 105.

Como se dijo, anteriormente, este efecto se debe ponderar por la representatividad que tiene el sector en la economía, que es de 4.7 %, lo que lo posiciona como la segunda industria con mayor peso en la economía, después de la fabricación de automóviles.

FIGURA 1.1. INDUSTRIAS CON MAYOR INFLUENCIA EN LA ECONOMÍA

Pesos generados por cada 100 pesos de producción en la demanda final

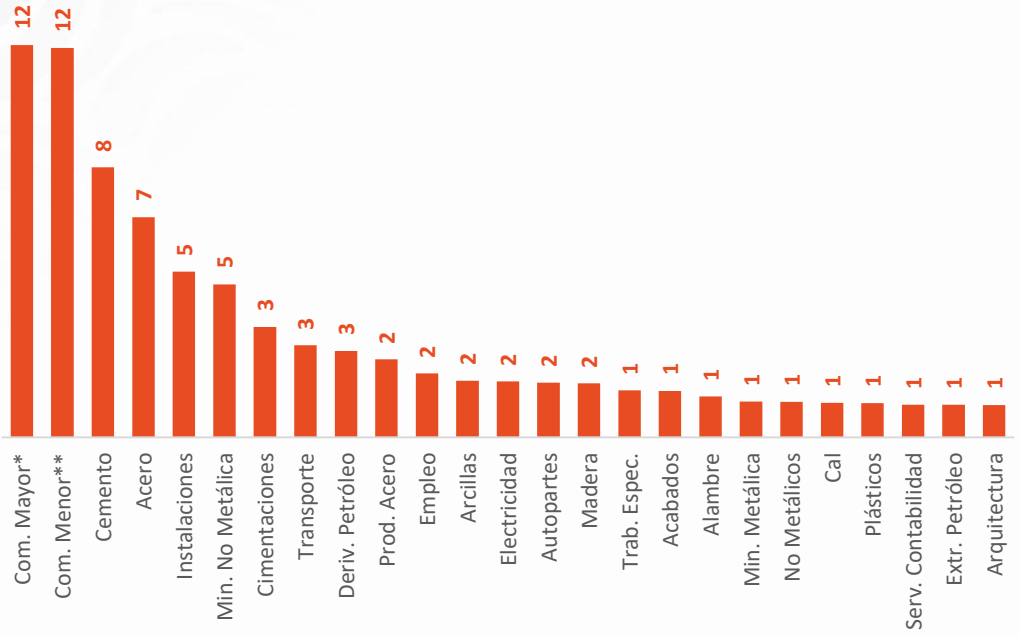


Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

De los 262 sectores de la economía, la influencia de la edificación residencial en la economía se concentra en 25 industrias que representan 80 % del efecto total. En esta sección se analizarán estos 25 principales sectores, para evitar la dispersión de los datos causada por las cadenas de suministro marginales. De esta manera, se puede entender con mayor detalle la dinámica de las industrias que determinan la viabilidad, el costo y el impacto macroeconómico de la edificación residencial. Dentro de este grupo, la industria más importante es el comercio al por mayor, que incluye la distribución de la maquinaria y equipo. En segundo lugar, se encuentra el comercio al por menor, que comprende las tlapalerías, herrerías y casas de materiales, entre otros establecimientos encargados de la distribución de los insumos. Ambos sectores representan 24 % del efecto total. La fabricación de cemento y productos de concreto, así como la industria del hierro y el acero, representan en conjunto 15 % del efecto total. Finalmente, las instalaciones y equipamiento en construcciones, la minería de minerales no metálicos y las cimentaciones, montaje de estructuras prefabricadas y trabajos en exteriores representan 13 % del total. En conjunto, estos siete sectores representan 52 % del efecto total.

Figura 1.2. Influencia de la edificación residencial en otras industrias

Distribución de su influencia, porcentaje



Fuente: INEGI.
Nota: La suma no es del cien por ciento, ya que se excluyen 237 industrias que proveen de insumos a la edificación residencial, pero que reciben menos de 1 % de influencia. Entre ellas se encuentran: fabricación de químicos básicos, alquiler de maquinaria y equipo, fabricación de otros productos de madera, tala de árboles, servicios de publicidad, entre otros.
* Se refiere al comercio y distribución de maquinaria y equipo de construcción.
** Se refiere a tlapalerías, casas de materiales, vidrierías, etc.

Para efectos analíticos, estos 25 sectores se han clasificado según la influencia que la edificación residencial ejerce sobre ellos y la importancia que tiene como cliente. Como se explicó con anterioridad, la influencia se entiende como la producción adicional que las empresas proveedoras deben realizar para satisfacer la demanda de insumos de la edificación residencial. A mayor influencia del sector residencial, mayor importancia tiene esa industria como proveedora. Por otro lado, la dependencia de los proveedores, respecto a la edificación residencial, se puede medir a partir del lugar que este ocupa entre las 262 industrias a las que proveen. Cuando se realiza ese ordenamiento y se construyen percentiles, se considera que la edificación residencial es un cliente importante para un sector proveedor cuando se encuentra en el primer cuartil de sus clientes. En este sentido, se construyen los grupos de acuerdo con dos criterios: que la influencia individual sea superior a la mediana, es decir, 1.7 pesos, y que, para la industria proveedora de interés, la edificación residencial, se encuentre dentro del primer cuartil de clientes. Al cruzar estos dos criterios, se obtienen cuatro cuadrantes:

- Industrias estratégicas: son aquellas en las que la influencia del sector residencial es superior a 1.7 pesos y la edificación residencial se encuentra en el primer cuartil de sus clientes. Este grupo está conformado por once industrias que representan el 61 % de la influencia de la edificación residencial y, en promedio, por cada cien pesos de producción del sector, cada industria produce 6 pesos adicionales.

- Industrias de nicho: aquellas en las que la influencia del sector residencial es menor o igual a 1.7 pesos y la edificación residencial se encuentra en el primer cuartil de sus clientes. Este grupo se conforma por ocho industrias que representan el 10 % de la influencia total de la edificación residencial y, en promedio, por cada 100 pesos de producción del sector, cada industria produce 1.3 pesos adicionales.

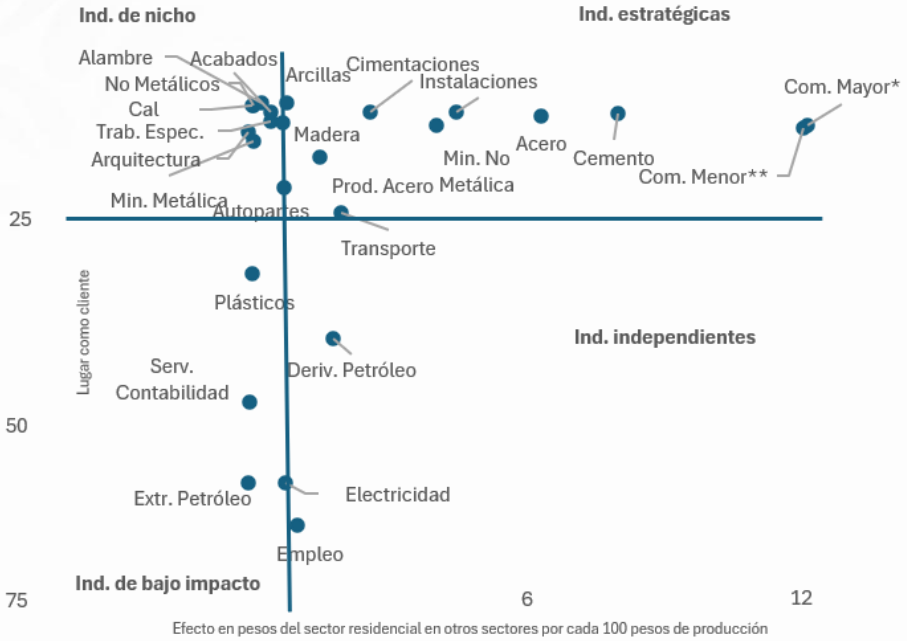
- Industrias de bajo impacto: aquellas en las que la influencia del sector residencial es menor o igual a 1.7 pesos y la edificación residencial no es relevante como cliente, ya que se encuentra después del primer cuartil de sus clientes. Este grupo se conforma por cuatro industrias que representan el 5 % de la influencia total de la edificación residencial. En promedio, por cada 100 pesos de producción del sector, cada industria produce 1.2 pesos adicionales.

-Industrias independientes: aquellas en las que la influencia del sector residencial es mayor a 1.7 pesos y la edificación residencial no es relevante como cliente, ya que se encuentra después del primer cuartil de sus clientes. Este grupo se conforma por dos industrias que representan 5 % de la influencia total de la edificación residencial. En promedio, por cada 100 pesos de producción del sector, cada industria produce 2.3 pesos adicionales.

En el caso de las industrias estratégicas destacan el comercio al por mayor y el comercio al por menor, así como sectores más complejos, como la industria del cemento y concreto, del hierro y acero, y de la minería no metálica, que proveen algunos de los principales insumos para la edificación residencial. Dentro de las industrias de nicho se encuentran sectores como los servicios de arquitectura, la minería metálica y no metálica e industrias más genéricas, como la fabricación de autopartes y el transporte. Por otro lado, las industrias de bajo impacto están conformadas por sectores genéricos, como la fabricación de plásticos, la extracción de petróleo, la electricidad y los servicios de contabilidad. Finalmente, las industrias independientes están conformadas por la industria de derivados del petróleo y los servicios de empleo.

FIGURA 1.3. INDUSTRIAS PROVEEDORAS Y SU DEPENDENCIA HACIA LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL

Pesos de producción adicional por cada 100 pesos de producción de edificación residencial, lugar respecto al total de clientes en percentiles



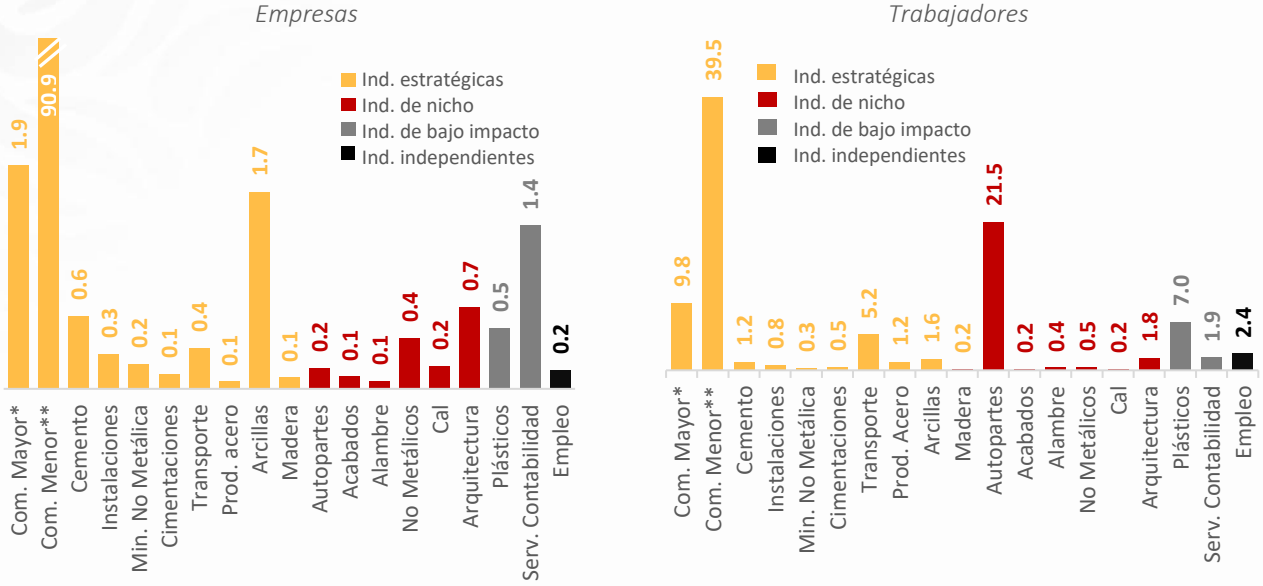
Fuente: INEGI.
* Se refiere al comercio y distribución de maquinaria y equipo de construcción.
**Se refiere a tlapalerías, casas de materiales, vidrierías, entre otros.

Al analizar a los proveedores de la edificación por sector económico y aplicar la clasificación propuesta anteriormente, se observa una marcada diferencia entre el número de empresas y la capacidad de generación de empleo. Por un lado, las industrias estratégicas concentran la mayoría de las unidades económicas (96.3 %), pero aportan una proporción menor del empleo total (60.3 %). Esta alta concentración de unidades económicas se explica porque 90.8 % de las empresas se dedica al comercio al por menor (tlapalerías y casas de materiales), las cuales cuentan, en promedio, con dos trabajadores.

En contraste, las industrias de nicho presentan un panorama inverso: agrupan solo 1.7 % de las empresas, pero emplean 24.7 % del personal de las 25 principales industrias proveedoras. Esto indica que este grupo está conformado por empresas de gran escala o corporativos con amplias plantillas laborales, como los dedicados a la producción de acero o autopartes. En cuanto a las industrias de bajo impacto, su participación es marginal: representan 1.9 % de las empresas y 8.9 % del empleo. Finalmente, las industrias independientes representan 0.2 % de las empresas y 2.4 % del empleo.

FIGURA 1.4. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS Y TRABAJADORES POR SECTOR ECONÓMICO

Porcentaje respecto del total de las empresas o trabajadores de los 25 principales sectores proveedores

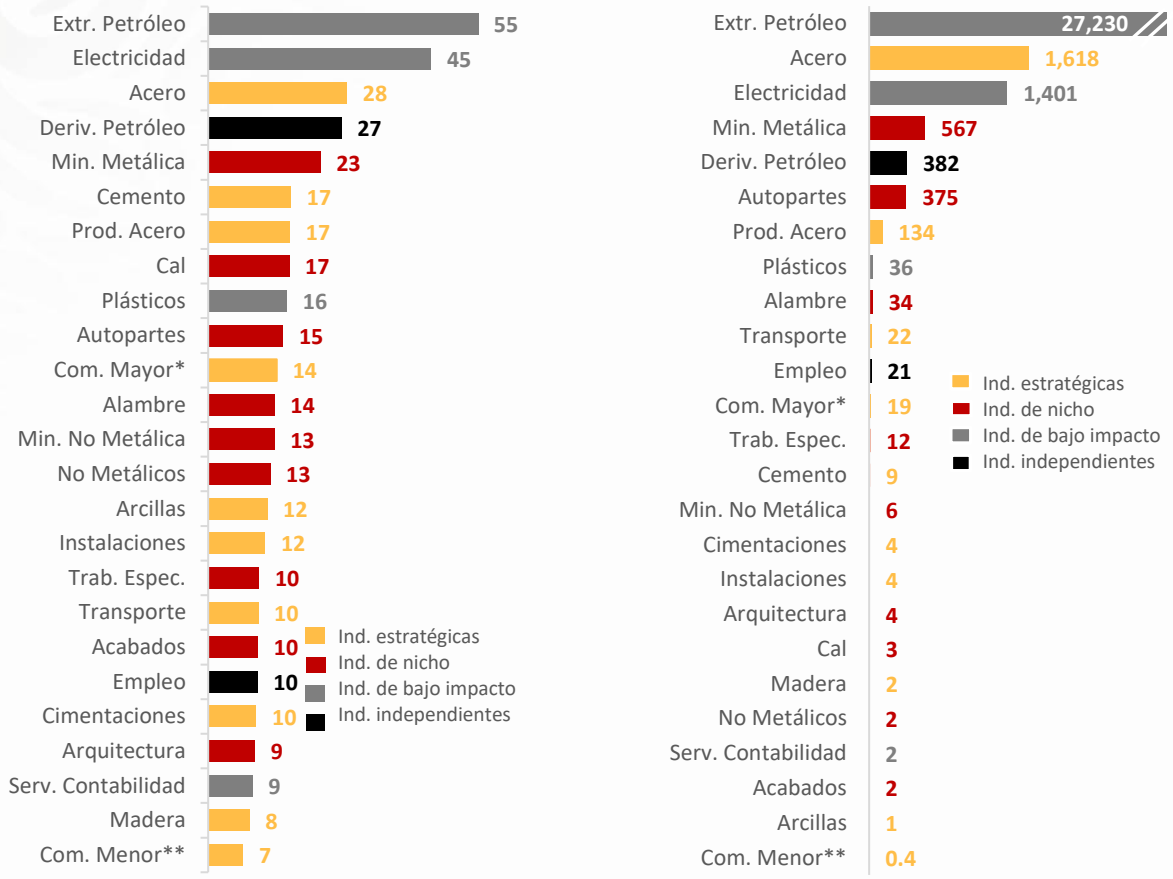


Fuente: INEGI.
Nota 1: La gráfica está ordenada de acuerdo con el grado de influencia de la edificación residencial. El lado izquierdo recibe más influencia, mientras que el derecho menos influencia.
Nota 2: Se excluyen de la gráfica las industrias con menos de 0.1 % de participación en las empresas para una mejor visualización.
*Se refiere al comercio y distribución de maquinaria y equipo de construcción.
**Se refiere a tlapalerías, casas de materiales, vidrierías, etc.

Las remuneraciones medias reales promedian 14 mil pesos mensuales en las empresas proveedoras de la edificación residencial, aunque entre los 25 sectores analizados existe una marcada diversidad. En el grupo de las industrias estratégicas, los menores salarios corresponden al comercio al por menor (7 mil pesos mensuales), sector que también presenta el menor Valor Agregado Bruto (VAB) promedio (0.4 millones de pesos de 2023). El salario más alto de este cuadrante corresponde a la industria del acero, cuyo VAB promedio es el segundo más alto de toda la cadena. En las industrias de nicho, las diferencias salariales son similares; en este grupo destaca la minería metálica, que registra el mayor salario promedio (23 mil pesos mensuales) y ocupa el cuarto lugar en VAB promedio por empresa (567 millones de pesos de 2023). En las industrias de bajo impacto, las diferencias salariales son amplias y se registran los dos salarios más altos: 55 mil pesos mensuales en la extracción de petróleo y 45 mil pesos mensuales en el sector de electricidad. Finalmente, las industrias independientes comprenden solo dos sectores, con salarios mensuales de 27 mil en derivados del petróleo y 10 mil pesos en servicios de empleo.

FIGURA 1.5. REMUNERACIONES MEDIAS REALES MENSUALES Y VAB POR EMPRESA

Miles de pesos corrientes de 2023, millones de pesos corrientes de 2023



Fuente: INEGI.
Nota: VAB se refiere al Valor Agregado Bruto.
* Se refiere al comercio y distribución de maquinaria y equipo de construcción.
**Se refiere a tlapalerías, casas de materiales, vidrierías, etc.

El margen bruto de operación mide la rentabilidad de la empresa antes de descontar los costos financieros[3], los impuestos y la depreciación del capital físico. En el contexto de las empresas proveedoras de la edificación residencial, esta métrica permite identificar los márgenes de ganancia de los sectores que influyen en mayor medida en los costos finales de la producción de vivienda y comparar su grado de exposición ante cambios en los precios.

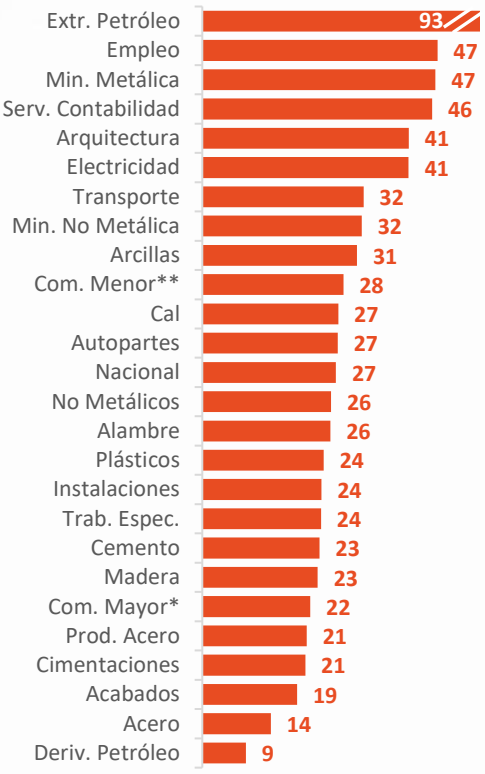
[3] El INEGI define al margen bruto de operación o margen operativo como el resultado de dividir el total de los ingresos de la empresa, entre los gastos totales más las remuneraciones Ingresos/(Gastos +Remuneraciones) expresado en porcentajes. Este concepto no descuenta los costos financieros, los impuestos y la depreciación del capital físico.

En el primer caso, se pueden identificar posibles cuellos de botella e idear acciones para prevenirlos; en el segundo, se pueden identificar las empresas pertenecientes a los sectores con menores márgenes, las cuales están más expuestas a los cambios en los precios y tienen menor capacidad para absorber dichas variaciones.

En este sentido, en la figura 1.6 se observa que, a nivel nacional, la mediana del margen bruto de operación de las empresas es de 27 %, aunque existen diferencias importantes entre industrias: los derivados del petróleo y carbón tienen un margen de 9 %, mientras que la extracción de petróleo y gas alcanza 93 %. Estas diferencias se deben al grado de inversión que necesita cada industria y a la competencia internacional. En el caso de los derivados del petróleo, su insumo principal es precisamente el crudo de la industria extractiva, la cual tiene márgenes de ganancia altos porque la extracción es relativamente barata en comparación con los precios internacionales. Por esa razón, la industria de los derivados está más expuesta a los cambios en el precio de su materia prima. En el caso de las ramas que pertenecen a las industrias estratégicas de la producción de vivienda, se observa que tienen márgenes de ganancia similares al promedio. El comercio al por menor y el comercio al por mayor tienen márgenes de 28 % y 22 %, respectivamente, mientras que la industria del acero y la industria del cemento tienen márgenes de 14 % y 23 %.

Figura 1.6. Margen bruto de operación de las empresas proveedoras de la edificación residencial

Porcentaje respecto a los ingresos totales, mediana de la industria



Fuente: INEGI.

* Se refiere al comercio y distribución de maquinaria y equipo de construcción.

**Se refiere a tlapalerías, casas de materiales, vidrierías, etc.

El sector de la edificación residencial representa 5.4 % del Producto Interno Bruto (PIB) total[4], pero, al considerar su influencia sobre el resto de la economía, su representatividad asciende a 8.2 %[5]. No obstante, su distribución presenta diferencias regionales. A partir de las macrorregiones funcionales propuestas por Normand Eduardo Asuar Sanén[6], la figura 1.7 muestra una marcada concentración espacial del PIB de la vivienda: las regiones centro, centro occidente y centro norte agrupan 55 % del total.

[4] Se considera el PIB sin alquiler imputado y los datos disponibles en la Cuenta Satélite de Vivienda de 2024. Se extrapola la influencia que mide la matriz de insumo producto, la cual es de 2018.

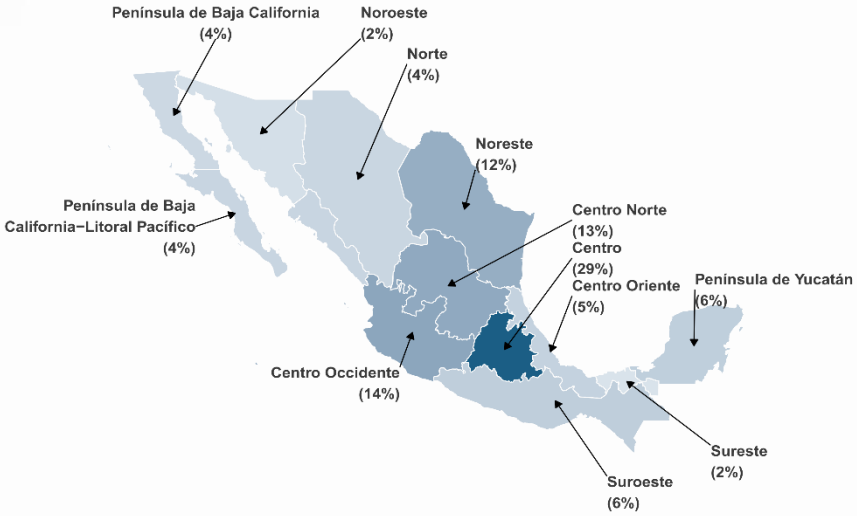
[5] Este cálculo se obtiene de sumar el 5.4 % más la influencia del 2.8 %.

[6] La región de la Península de Baja California comprende al estado de Baja California; la de Península de Baja California-Litoral Pacífico comprende a los estados de Sinaloa y Baja California Sur; la Noroeste a Sonora; la Norte a Chihuahua y Durango; la Noreste a Nuevo León, Tamaulipas y Coahuila; la Centro a Puebla, Estado de México, Hidalgo, Tlaxcala, Morelos y Ciudad de México; la Centro Norte a Guanajuato, San Luis Potosí, Zacatecas, Querétaro y Aguascalientes; la Centro Occidente a Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit y Colima; la Centro Oriente a Veracruz; la Sureste a Tabasco; la Suroeste a Oaxaca, Chiapas y Guerrero; y la Península de Yucatán a Yucatán, Quintana Roo y Campeche. Metodología y resultados de la construcción de matrices estatales de insumo-producto de abajo hacia arriba, mediante la elaboración de Cuadros de Oferta y Utilización Estatales, en "Realidad, datos y espacio. Revista internacional de estadística y geografía", V11, N2, ago (2020).

Esta cifra es más del doble de la participación conjunta de las regiones del norte del país[7], que suman 27 % y supera en más de tres veces la participación conjunta de las regiones del sur del país y centro oriente[8], que representan 18 % del total de la edificación residencial nacional. Como se mostrará más adelante, esta distribución es muy similar a la observada en las empresas proveedoras de la industria.

FIGURA 1.7. PIB DE LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL POR REGIÓN

Porcentaje respecto al total del PIB



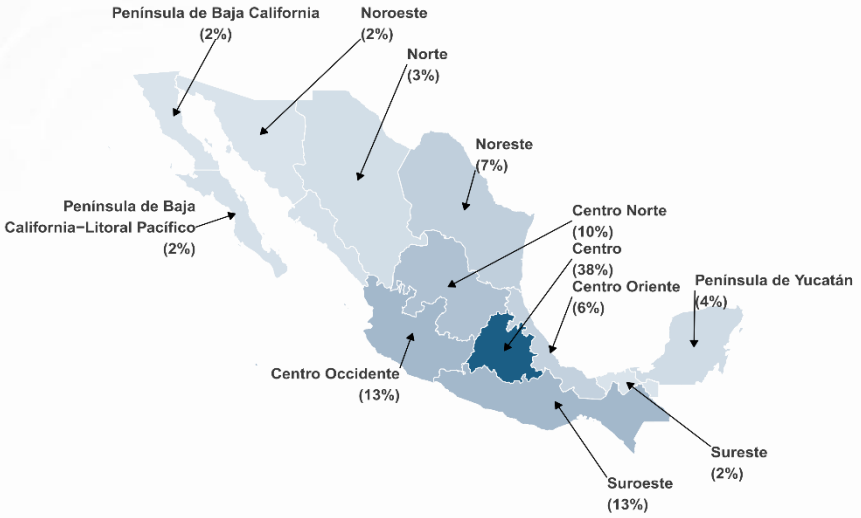
Fuente: INEGI.

La distribución de las empresas proveedoras de la edificación es muy similar a la del PIB de la vivienda, tal como se muestra en la figura 1.8. Las regiones centro, centro occidente y centro norte agrupan 61 % del total, cifra que supera en más de cuatro veces la participación del bloque del norte del país (15 %) y en más del doble la de las regiones del sur y centro oriente (24 %). Esta coincidencia en la distribución geográfica podría deberse a que la edificación residencial se abastece localmente de insumos como cemento, varilla, vidrio y cal, entre otros, con la finalidad de reducir los costos de transporte.

[7] Se considera a la región Noreste, Península de Baja California-Litoral Pacífico, Península de Baja California y Noreste.
[8] La región sur considera a la región de la península de Yucatán, suroeste y sureste.

Figura 1.8. Distribución de las empresas proveedoras de la edificación residencial por región

Porcentaje respecto al total de las empresas



Fuente: INEGI.

Para aproximar la productividad de las empresas proveedoras de la edificación residencial, es necesario analizar esta variable desde dos ángulos complementarios: el tamaño y la formalidad de las unidades económicas[9]. Este doble enfoque es indispensable debido a que, para preservar la confidencialidad de las empresas, el censo no reporta el tamaño de la empresa para 62 % de las unidades económicas ni para 35 % del personal, tal como se observa en la figura 1.9. Con base en los datos disponibles por tamaño, se observa una marcada diferencia en la distribución del empleo. Mientras que las microempresas conforman la mayor parte del conjunto de las unidades económicas con tamaño identificado (36 % de las empresas), solo emplean 16 % de las y los trabajadores. En el otro extremo, las grandes empresas representan solo 0.2 % de las unidades, pero concentran 34 % de las y los trabajadores (las empresas pequeñas y medianas representan 1.5 % y emplean a 15 %, respectivamente). Al cruzar esta información con el criterio de formalidad[10], esta diferencia se confirma: 88 % de las empresas opera en la informalidad (empleando a 37 % de la fuerza laboral), mientras que 12 % de las firmas formales emplea a casi dos tercios (63 %) de las y los trabajadores.

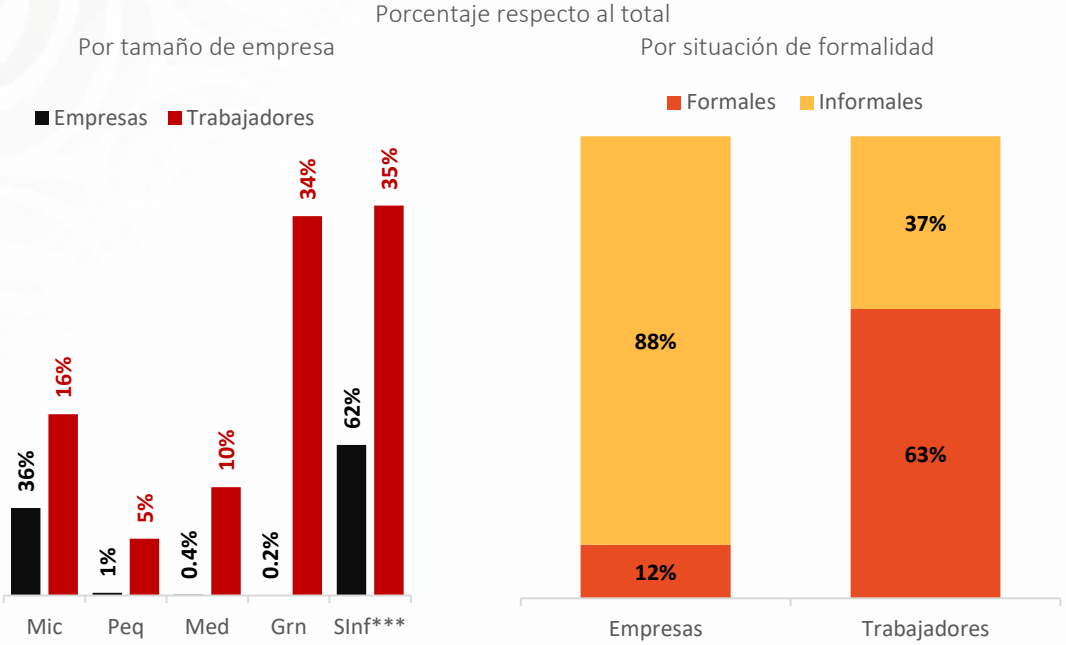
---

[9] Ver: Ulyssea, G. (2018), *Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil. American Economic Review,* donde se elabora un marco teórico en el que se muestra que las empresas informales no crecen y que los costos de formalización inciden en el tamaño de las empresas. Por otro lado, Busso, M., Fazio, M. V., & Levy, S. (2012). *(In)Formal and (Un)Productive: The Productivity Costs of Excessive Informality in Mexico. IDB Working Paper Series,* muestran evidencia de que en México existen brechas de productividad entre empresas formales e informales de distintos tamaños en México.

[10] Ver: Medición de la economía informal. Fuentes y Metodología, INEGI, p. 8. https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825079123.pdf. Para realizar esta clasificación se utilizó el criterio de la Matriz de Hussmanns, la cual cruza la naturaleza de la unidad económica con la condición del vínculo laboral. De acuerdo con el INEGI, la medición de la informalidad laboral integra dos dimensiones.
Por el tipo de unidad económica (Sector Informal): abarca a quienes trabajan en negocios no constituidos en sociedad o que operan a partir de los recursos del hogar sin registros contables formales (aplica a independientes y a sus subordinados).
Por las condiciones del vínculo laboral (Informalidad fuera del sector informal): clasifica como informales a las y los trabajadores subordinados en empresas formales o en el hogar que carecen de acceso a la seguridad social o prestaciones laborales, así como a las y los trabajadores no remunerados. Los datos del censo permiten construir esa variable considerando el criterio de seguridad social de sus trabajadoras y trabajadores.

FIGURA 1.9. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS Y TRABAJADORES

Porcentaje respecto al total

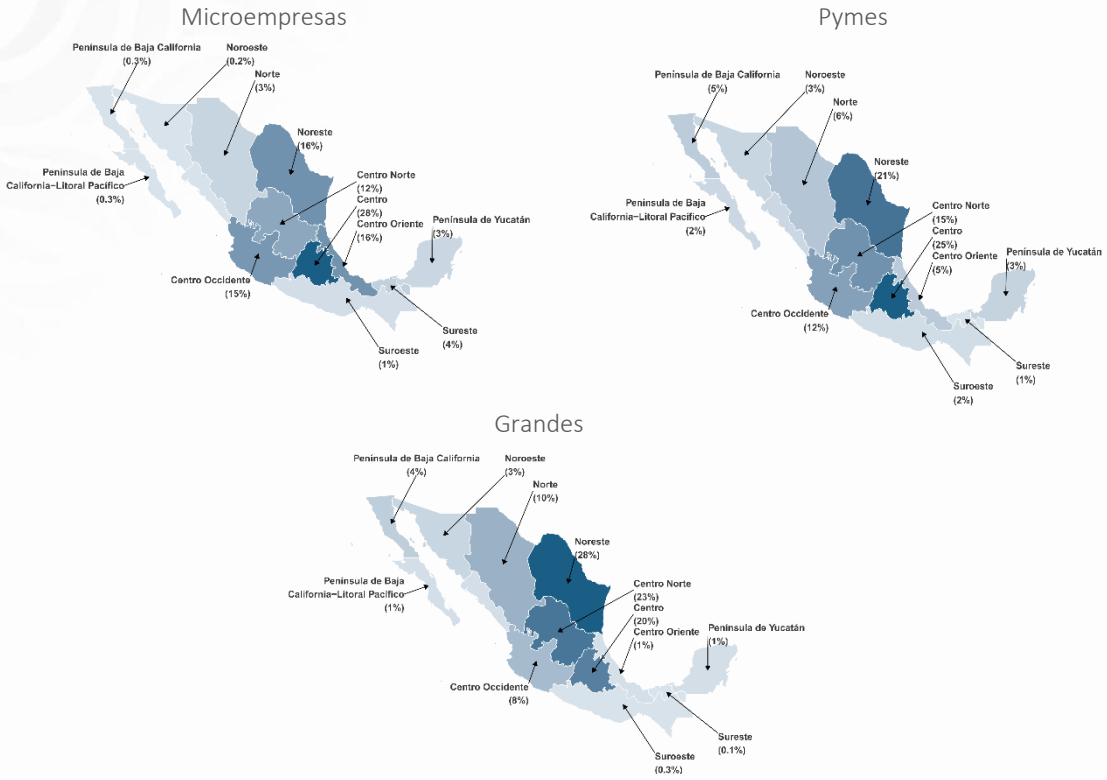


Fuente: INEGI.
Nota 1: Mic se refiere a Microempresa, Peq, a Pequeñas empresas, Med a Empresas Medianas, Grn, a Empresas Grandes.
Nota 2: Se reporta la distribución porcentual y, después del punto y coma, el número de empresas o trabajadores.
*** No hay información del tamaño de la empresa.

En la figura 1.10 se observa que la distribución del tamaño de las empresas por región presenta un patrón espacial muy similar a la producción de la edificación residencial. Sin embargo, las Pymes y las empresas grandes presentan una mayor concentración en la región norte. Mientras que 27 % de la edificación residencial se localiza en esta región, las empresas medianas representan 37 % y las grandes, 46 %. Esta mayor concentración se debe a que en la región norte se encuentra una parte importante de la industria del país, por lo que los insumos que requieren procesos productivos más complejos se manufacturan, principalmente, en esta región.

FIGURA 1.10. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS POR TAMAÑO

Porcentaje respecto al total de cada tamaño



Fuente: INEGI.

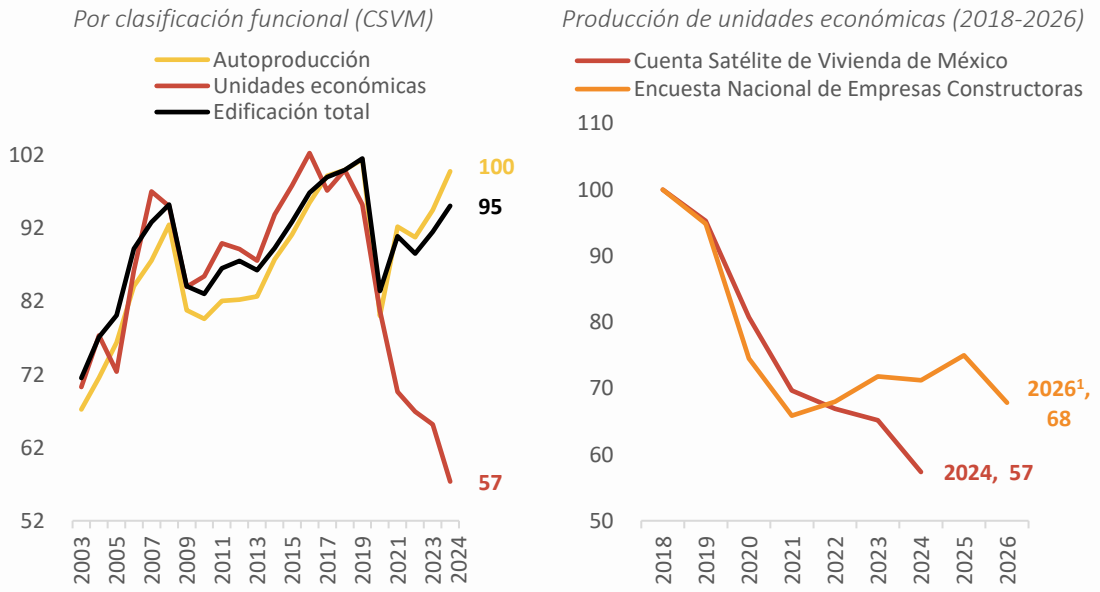
En resumen, el efecto multiplicador de la edificación residencial, que genera 53 pesos adicionales por cada 100 pesos producidos, recae principalmente en 25 sectores que concentran 80 % de este impacto. La estructura de esta cadena de suministro revela una alta concentración de unidades económicas en las industrias estratégicas, que agrupan 96 % de las empresas (con un amplio predominio del comercio minorista), y generan más de la mitad del empleo. Por su parte, aunque indicadores como las remuneraciones (14 mil pesos mensuales) y el margen bruto de ganancia (27 %) mantienen medianas estables a nivel nacional, esconden una profunda heterogeneidad que está dictada por la intensidad de capital, la productividad y la sensibilidad internacional de cada industria. Finalmente, la geografía de la proveeduría confirma que el suministro es eminentemente local para evitar costos de transporte; sin embargo, existe una clara diferenciación industrial: mientras el pequeño comercio minorista presenta una distribución similar a la de la vivienda en todo el país, las grandes empresas fabricantes de insumos complejos se concentran principalmente en la región norte.

2. Las unidades económicas que edifican vivienda: estructura operativa y dinámica 2003-2023

En el Reporte Anual de Vivienda 2025 se analizaron las tendencias de la edificación de vivienda a partir de la información de la Cuenta Satélite de Vivienda de México (CSVM), publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Dentro de esta actividad, se identificó que la autoproducción constituye el componente de mayor participación, al representar 81 % de la producción total en 2024, frente a 10 % correspondiente a las unidades económicas[11]. Este hecho es relevante porque la trayectoria agregada de la edificación de vivienda está determinada, principalmente, por la autoproducción. En este sentido, el pánel izquierdo de la figura 2.1 compara la trayectoria de la producción de vivienda a cargo de las unidades económicas en México con la correspondiente a la autoproducción.

Figura 2.1. Producción en el sector de la edificación de vivienda en México

Índice (2018=100), precios constantes



Fuente: INEGI, CSVM Año Base 2018 y ENEC Serie 2018.
[1]En el caso de 2026, el valor anual se estimó a partir de la información acumulada de enero a mayo, multiplicándola por un factor de 12/5.
Nota 1: La serie de la ENEC se deflactó utilizando el Índice Nacional de Precios Productor (INPP) de la construcción.
Nota 2: El índice toma un valor de 100 en el año base; valores superiores (inferiores) a 100 indican un aumento (disminución) porcentual respecto de ese año.

[11] El INEGI refiere a la autoproducción como "la producción de vivienda llevada a cabo por el hogar, pero con la intervención de mano de obra contratada para participar en algunas tareas de la edificación, principalmente, en la construcción". Véase INEGI (2023), *Sistema de Cuentas Nacionales de México: fuentes y metodologías: año base 2018,* p. 503.

Al cierre de 2024, la edificación total de vivienda se ubicó 5 % por debajo de su nivel de 2018. Sin embargo, esta evolución agregada presenta diferencias entre sus componentes. Mientras que la autoproducción registró un índice de 100, prácticamente igual a su nivel de 2018, el índice asociado con la edificación realizada por unidades económicas fue de 57, es decir, se ubicó 43 % por debajo del observado en 2018. El pánel derecho contrasta esta trayectoria con la reportada por la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC).

Al comparar la información procesada como parte de la CSVM con la de la ENEC, ambas fuentes muestran el rezago que mantiene el sector. Si bien, la ENEC presenta una tendencia de crecimiento moderado, esta se mantiene aún por debajo de sus niveles históricos. Con datos a mayo de 2026, se estima que su índice se ubique en 68 puntos, equivalente a un nivel 32 % inferior al de 2018. En ausencia de información más reciente de la CSVM, este comportamiento sugiere que la producción de vivienda por unidades económicas se mantiene alrededor de 30 % por debajo de los niveles observados en 2018.

Lo anterior motiva un análisis más detallado de la operación de las unidades económicas dedicadas a la edificación residencial. Para ello, se recurre a los censos económicos del INEGI, una fuente que se levanta cada cinco años y que ofrece información detallada sobre las características y la operación de las unidades económicas del país. El documento se estructura de la siguiente manera. La primera sección caracteriza a las unidades económicas dedicadas a la edificación residencial. En ella se analiza la distribución del sector por tamaño y por región; asimismo, se presenta su evolución entre 2003 y 2023. La segunda sección examina la trayectoria y la diversidad de los principales indicadores operativos y financieros de estas unidades económicas. Para ello, se analizan sus pagos en remuneraciones y consumo intermedio, así como su margen bruto de operación.

2.1. ¿Quiénes son? Dimensionamiento del mercado

Para delimitar el universo de análisis de los censos económicos, es importante señalar que, en el caso de la construcción, la información se recopila y presenta a nivel de empresa. El INEGI denomina unidades económicas a las entidades que realizan actividades de producción bajo una sola entidad propietaria o controladora, en un espacio fijo y determinado. En ese sentido, para las actividades manufactureras, comerciales y proveedoras de servicios, se levanta la información a nivel de establecimiento; los establecimientos distintos se identifican por su ubicación geográfica. Sin embargo, existen excepciones. En el caso de la construcción, el INEGI utiliza como unidad de observación a la empresa, que integra las operaciones de un establecimiento matriz y de sus sucursales bajo una misma entidad, siempre y cuando tenga una razón social o jurídica única. Por lo tanto, las unidades reportadas en la edificación residencial corresponden a empresas constructoras[12].

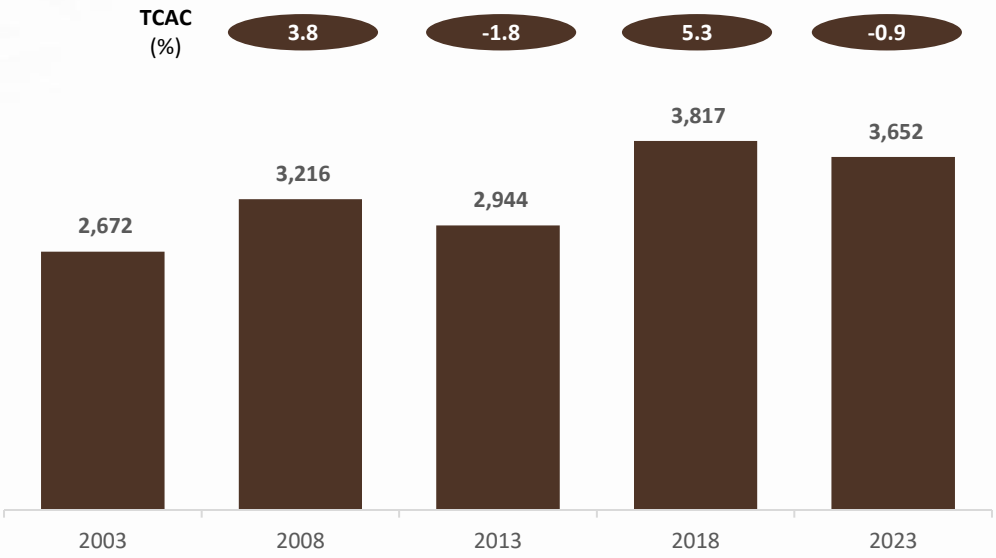
En 2023 se contabilizaron 3 mil 652 empresas dedicadas a la edificación residencial. En términos relativos, estas representaron 21 % del total en el sector de la construcción y 51 % de las correspondientes al subsector de la edificación. En cuanto a su evolución histórica, la figura 2.2 presenta el número de empresas dedicadas a la edificación residencial entre 2003 y 2023.

[12] Para mayor referencia, véase INEGI (2025) Censos económicos 2024: metodología, pp. 20-22 y 44.

En el periodo completo se observa una tendencia general de crecimiento: entre ambos años, el número de empresas aumentó en 980 unidades, lo que equivale a una variación acumulada de 37 %. Este incremento fue superior al registrado en la edificación no residencial, que fue de 8 %, y al observado en el conjunto del sector de la construcción, que alcanzó 30 %.

Figura 2.2. Empresas dedicadas a la edificación residencial

Número de empresas



Fuente: INEGI, Sistema Automatizado de Información Censal Censos Económicos 2024 (SAIC –CE2024).
Nota: Los óvalos sobre las barras muestran la tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) respecto del periodo inmediato anterior, calculada como la tasa anual constante que, de forma compuesta, reproduce el cambio entre el valor inicial y el final.

Dicho lo anterior, la trayectoria de crecimiento no fue continua. En ese sentido, la figura 2.2 muestra también la tasa de crecimiento anual compuesta para cada periodo comprendido en la gráfica. Esto permite identificar etapas de expansión y contracción en la dinámica del sector. En particular, entre 2008 y 2013, el número de empresas dedicadas a la edificación residencial disminuyó a una tasa promedio de 1.8 % anual, mientras que entre 2018 y 2023, se redujo a una tasa de 0.9 % anual. Estas contracciones coinciden con periodos de menor crecimiento económico: en el primer caso, podría relacionarse con la recesión de 2008-2009 y, en el segundo, con la de 2020. En ambos periodos, las disminuciones no fueron exclusivas de la edificación residencial, sino que también se observaron en la edificación no residencial y en el sector de la construcción en su conjunto.

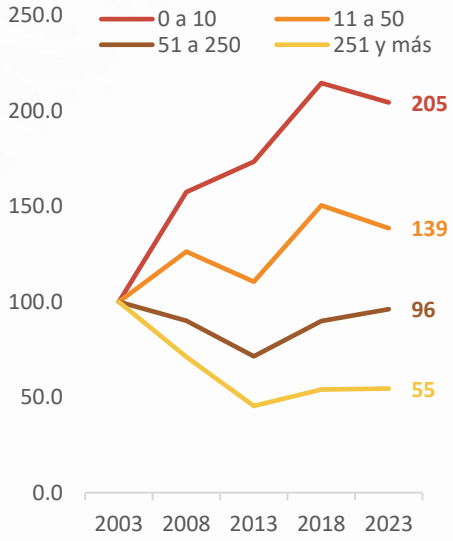
Asimismo, conviene señalar que la estructura de la actividad se caracteriza por una alta concentración de empresas de menor tamaño y por una distribución geográfica desigual. Por un lado, en 2023, 33 % de las empresas empleó hasta 10 personas, mientras que 47 % contó con entre 11 y 50. En conjunto, ambos estratos representaron 80 % del total. En contraste, las empresas con más de 250 personas ocupadas constituyeron 3 % del total, pero generaron 31 % del valor agregado nacional. Por otro lado, 68 % de las empresas se concentró en cinco regiones: centro, centro occidente, centro norte, noreste y península de Baja California–Litoral Pacífico, ordenadas de mayor a menor participación y de acuerdo con la regionalización definida en el capítulo 1.

Estas mismas regiones concentraron 73 % del valor agregado. Desde una perspectiva temporal, la estructura descrita ha evolucionado. Para profundizar en sus cambios, la figura 2.3 presenta la evolución de las empresas por estrato de tamaño y región entre 2003 y 2023.

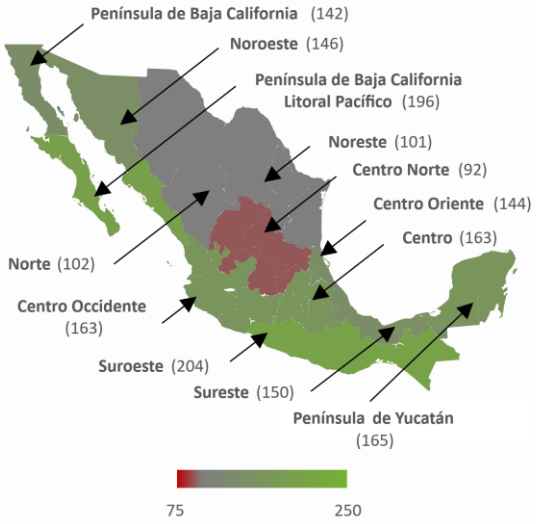
FIGURA 2.3. EMPRESAS DEDICADAS A LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL

Índice (2003=100)

Número de empresas por estratos de personal ocupado



Número de empresas por regiones a 2023



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota 1: Regionalización basada en Asuad Sanén (2020), *Metodología y resultados de la construcción de matrices estatales de insumo-producto,* de abajo hacia arriba, mediante la elaboración de Cuadros de Oferta y Utilización Estatales, Realidad, Datos y Espacio, 11(2). Usa las correspondencias: Centro (CDMX, Estado de México, Hidalgo, Morelos, Puebla y Tlaxcala); centro norte (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas); centro occidente (Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit); centro oriente (Veracruz); noreste (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas); norte (Chihuahua y Durango); noroeste (Sonora); península de Baja California (Baja California); península de Baja California–Litoral Pacífico (Baja California Sur y Sinaloa); península de Yucatán (Campeche, Quintana Roo y Yucatán); sureste (Tabasco); suroeste (Chiapas, Guerrero y Oaxaca).
Nota 2: La clasificación de las empresas por estrato de personal ocupado se basa en la cantidad de personas que emplean.
Nota 3: El índice toma un valor de 100 en el año base; valores superiores (inferiores) a 100 indican un aumento (disminución) porcentual respecto de ese año.

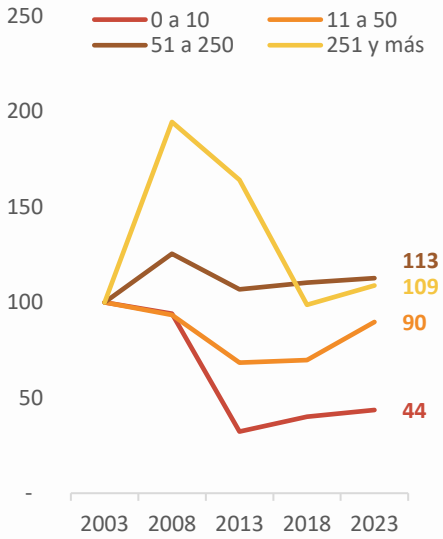
El pánel izquierdo de la figura 2.3 muestra una relación inversa entre el tamaño de las unidades económicas y su tendencia de crecimiento. La reducción más pronunciada se registró entre las empresas grandes, con más de 250 personas ocupadas: el índice alcanzó 55, lo que implica que en 2023 había 45 % menos empresas de este estrato que en 2003. En contraste, el número de unidades económicas aumentó conforme disminuyó su tamaño. El grupo de empresas con hasta 10 personas ocupadas presentó un índice de 205, equivalente a un incremento de 105 % respecto de 2003. Los estratos intermedios presentaron el mismo patrón. Por su parte, en cuanto a la distribución geográfica, el pánel derecho muestra diferencias regionales. El número de empresas aumentó en casi todo el país, salvo en la región centro norte, cuyo índice fue de 92, equivalente a una disminución de 8 %. En las regiones norte y noreste, los niveles se mantuvieron prácticamente sin cambios, con aumentos de 2 y de 1 %, respectivamente.

El aumento en el número de empresas pequeñas y la disminución de las grandes reflejan un cambio en la estructura empresarial de la actividad. Para examinar este fenómeno, la figura 2.4 presenta la evolución del valor agregado real promedio por empresa, calculado como el valor agregado a precios constantes de cada grupo dividido entre el número de empresas que lo generan. Este indicador permite evaluar si los cambios en el número de unidades económicas se reflejan también en su producción promedio. El pánel izquierdo de la figura 2.4 muestra que las empresas de mayor tamaño experimentaron un proceso inicial de consolidación entre 2003 y 2008. Durante ese periodo, un menor número de unidades económicas grandes concentró una proporción creciente del valor agregado del sector. No obstante, esta tendencia disminuyó en los años posteriores y, en 2023, el indicador de las empresas con más de 250 personas ocupadas se ubicó 9 % por encima de su nivel de 2003. En contraste, las unidades con hasta 10 personas ocupadas disminuyeron su valor agregado real promedio. En 2023, su índice alcanzó 44 puntos, equivalente a una reducción de 56 % respecto de 2003.

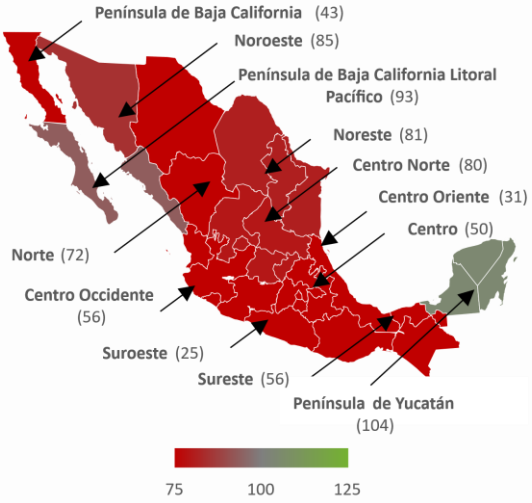
FIGURA 2.4. VALOR AGREGADO REAL POR EMPRESA

Índice (2003=100), precios constantes

Valor agregado por estratos de personal ocupado



Valor agregado por regiones al 2023



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota 1: Regionalización basada en Asuad Sanén (2020). Para consultar la correspondencia entre entidades federativas y regiones, véase la nota 1 de la figura 2.3.
Nota 2: La clasificación de las empresas por estrato de personal ocupado se basa en la cantidad de personas que emplean.
Nota 3: El índice toma un valor de 100 en el año base; valores superiores (inferiores) a 100 indican un aumento (disminución) porcentual respecto de ese año.

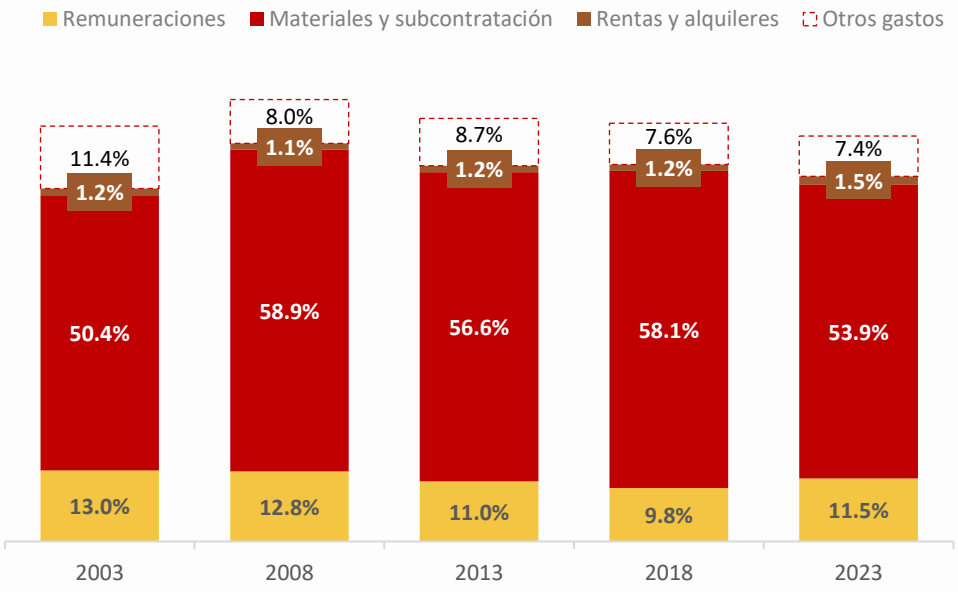
El pánel derecho de la figura 2.4 refuerza sobre el argumento de un cambio en la estructura empresarial del sector, pero desde una perspectiva regional. Con excepción de la península de Yucatán, todas las regiones del país registraron menores niveles de valor agregado real por empresa respecto de los observados en 2003. Esta evidencia es consistente con la hipótesis de que existe un número creciente de empresas pequeñas: hay más unidades económicas que, en promedio, generan menos valor agregado que dos décadas atrás. A partir de estos hallazgos, resulta pertinente examinar con mayor detalle la forma en que operan las empresas. La siguiente sección analiza la información de los censos económicos a través de sus principales variables operativas.

2.2. ¿Cómo operan? Remuneraciones, consumo intermedio y rentabilidad de las empresas

El INEGI recopila información sobre las remuneraciones y los componentes del consumo intermedio erogados por las empresas del país. Con base en las partidas disponibles, se identifican cuatro categorías principales. La primera corresponde a las remuneraciones del personal dependiente de la empresa. La segunda comprende los materiales utilizados en la construcción y los pagos por trabajos ejecutados por subcontratistas; esta categoría incluye los materiales aportados por estos y el alquiler de maquinaria con operador. La tercera corresponde a las rentas y alquileres de bienes muebles e inmuebles. Finalmente, la cuarta categoría agrupa otros bienes y servicios necesarios para la operación. Entre ellos, se encuentran los pagos al personal contratado indirectamente, como el suministrado por otra razón social, los pagos por servicios profesionales y honorarios, así como los correspondientes a papelería, combustibles, energía eléctrica y fletes. La figura 2.5 muestra la distribución de estos rubros entre las empresas dedicadas a la edificación residencial.

Figura 2.5. Componentes del consumo intermedio y remuneraciones en la edificación residencial

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios



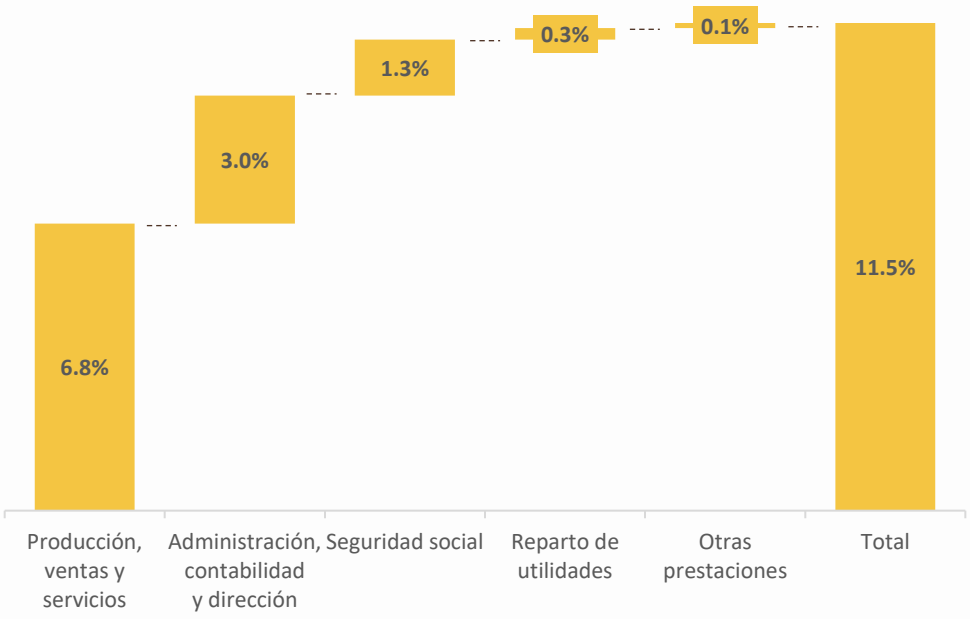
Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota 1: De acuerdo con INEGI, en la construcción los pagos a subcontratistas "considera el valor de los materiales de construcción utilizados y que son propiedad de la empresa subcontratista e incluye el alquiler de la maquinaria con operador". Dado que ambos conceptos pueden sustituirse parcialmente en el registro de los costos de obra y presentan movimientos en sentido opuesto en algunos periodos, se agrupan para fines del análisis. Para mayor detalle, véase INEGI, SAIC–CE 2024 en https://www.inegi.org.mx/app/saic/default.html.
Nota 2: Las remuneraciones corresponden únicamente al personal dependiente de la razón social, es decir, a las personas que trabajaron bajo la dirección y control de la empresa. Véase INEGI (2025) Censos económicos 2019 Los servicios relacionados a la construcción, p. 77.
Nota 3: "Otros gastos" incluye fletes; envases y empaques; mercancías para reventa; agua; comunicación; papelería; energía eléctrica; honorarios y comisiones; reparaciones y refacciones; publicidad; pagos por personal suministrado; servicios profesionales; combustibles; materiales para prestación de servicios; y otros bienes y servicios.

La figura 2.5 muestra que el costo de los materiales y los pagos a subcontratistas constituyen el principal componente de las erogaciones de las empresas dedicadas a la edificación residencial. Entre 2003 y 2023, su participación osciló entre 50 % y 60 % de los ingresos totales y, en 2023, se ubicó en 53.9 %. En contraste, los alquileres y las remuneraciones al personal dependiente de la empresa representaron proporciones menores. Los primeros se mantuvieron entre 1.2 % y 1.5 % de los ingresos totales durante el periodo y alcanzaron su nivel máximo en 2023. Por su parte, las remuneraciones representaron entre 9.8 % y 13.0 % de los ingresos; en 2023, equivalieron a 11.5 %. Entre 2018 y 2023, ambos componentes mostraron un crecimiento, aunque marginal, mientras que la participación de los materiales y los pagos a subcontratistas disminuyó.

El contraste por tipo de empresa muestra que, mientras el peso de las remuneraciones en los ingresos aumenta con la escala productiva, el correspondiente a materiales y subcontratación se mantiene relativamente estable. En 2023, este último representó 54.1 % de los ingresos en las empresas que emplearon hasta 10 personas y el 52.9 % en las que ocuparon a más de 250. En cambio, las remuneraciones representaron 8.7 % de los ingresos de las empresas pequeñas (con hasta 10 personas) y 14.3 % de los ingresos de las grandes (más de 250). Este fenómeno motiva a examinar con mayor detalle el componente laboral, desagregado en la figura a continuación.

FIGURA 2.6. REMUNERACIONES EN LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL EN 2023

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota: Seguridad social comprende las aportaciones monetarias cubiertas por la empresa con sus propios recursos a instituciones de seguridad social en beneficio del personal remunerado. El reparto de utilidades corresponde a los pagos en efectivo distribuidos entre el personal, antes de deducciones, conforme a la legislación laboral o a los acuerdos aplicables. Otras prestaciones incluyen beneficios adicionales a sueldos y salarios, otorgados directamente o mediante instituciones privadas, como servicios médicos, despensas, seguros, apoyos educativos y guarderías, excluyendo contribuciones patronales, capacitación, uniformes, viáticos y otros gastos reembolsables para las personas trabajadoras.

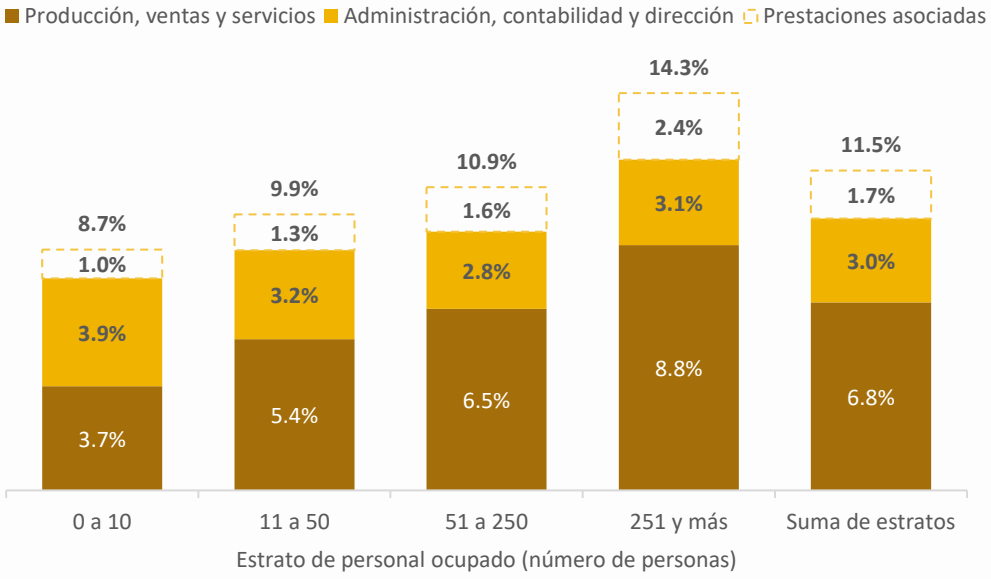
La figura 2.6 muestra que las remuneraciones se concentran principalmente en los pagos directos al personal, mientras que una proporción menor corresponde a prestaciones asociadas. Aunque el INEGI presenta estos conceptos como una desagregación de las remuneraciones, la clasificación se basa en el tipo de erogación y no exclusivamente en el tipo de trabajador.

Los pagos directos representan 9.8 % de los ingresos totales y se distribuyen entre dos grupos. Los salarios al personal de producción, ventas y servicios, vinculado de manera directa con los procesos productivos y de comercialización, representan 6.8 %. Por su parte, los sueldos al personal administrativo, contable y de dirección representan 3.0 % de los ingresos. El 1.7 % restante corresponde a prestaciones asociadas a ambos grupos de personal. Las aportaciones patronales a la seguridad social representan 1.3 % de los ingresos totales; el reparto de utilidades, 0.3 %; y otras prestaciones, 0.1 %. La suma de todos los componentes es de 11.5 %, como ya se señaló en la figura 2.6.

Ahora bien, la mayor proporción de los ingresos destinada a remuneraciones en las empresas de mayor tamaño se relaciona principalmente con los pagos al personal de producción, ventas y servicios. La figura 2.7 descompone este indicador por tipo de erogación y estrato de empresa, lo que permite identificar diferencias en la composición del gasto laboral. La proporción correspondiente al personal administrativo, contable y de dirección oscila entre 2.8 % de los ingresos totales en las empresas con entre 51 y 250 personas ocupadas y 3.9 % en las de hasta 10. Aunque la diferencia entre estratos es reducida, el menor peso de este concepto en las empresas de mayor tamaño podría asociarse con economías de escala en las funciones administrativas. En contraste, los pagos al personal que participa de manera directa en la producción, las ventas y los servicios aumentan conforme crece la escala de operación. Mientras las empresas con hasta 10 personas ocupadas destinan 3.7 % de sus ingresos a este concepto, las de más de 250 destinan, 8.8 %.

Figura 2.7. Remuneraciones en la edificación residencial por estratos de personal ocupado en 2023

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota: "Prestaciones asociadas" incluye las contribuciones patronales a la seguridad social, el reparto de utilidades y otras prestaciones sociales.

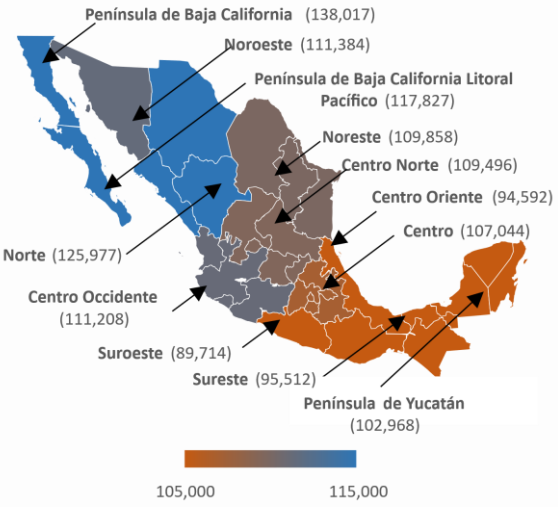
El mayor peso de las remuneraciones al personal de producción, ventas y servicios en las empresas de mayor tamaño se asocia, en parte, con niveles más altos de remuneración media por persona ocupada.

En todos los levantamientos de los censos económicos realizados a partir de 2008 se observa, en general, una asociación positiva entre el tamaño de la empresa y el nivel de las remuneraciones medias. En 2023, la remuneración media del personal ocupado en la edificación residencial se ubicó en 110 mil 551 pesos corrientes al año. Este indicador debe interpretarse como una medida de referencia y no como la percepción promedio recibida por cada trabajador. Se obtiene al dividir el total de remuneraciones pagadas entre el total de personas ocupadas, es decir, se agregan todas las nóminas en una sola suma y a todos los trabajadores en un solo grupo para calcular un promedio general. En consecuencia, el resultado puede diferir de lo efectivamente percibido por un trabajador promedio, ya que no considera diferencias en tiempo trabajado ni la permanencia durante el periodo. Por estrato, las empresas con entre 51 y 250 personas ocupadas registraron la remuneración media anual más alta, de 112 mil 722 pesos, frente a 105 mil 534 pesos en aquellas con hasta 10 personas ocupadas. La diferencia es más amplia al considerar exclusivamente al personal de producción, ventas y servicios, cuya remuneración media en el sector fue de 80 mil 32 pesos corrientes anuales. En dicho grupo, el indicador alcanzó 85 mil 151 pesos por año en las empresas con más de 250 personas ocupadas y 67 mil 859 pesos en las de hasta 10.

Además de las diferencias observadas entre estratos, la evolución reciente del indicador muestra un cambio respecto de los periodos anteriores. Entre 2018 y 2023, la remuneración media registró una variación real positiva en todos los tamaños de empresa y tipos de personal, con un crecimiento anual compuesto de 1.2 % anual. En las empresas de mayor tamaño, el incremento fue de 1.5 % anual. Por tipo de personal, las remuneraciones medias del personal de producción, ventas y servicios aumentaron 0.9 % anual, mientras que las correspondientes al personal administrativo, contable y de dirección crecieron 2.3 % por año. Este comportamiento contrasta con la tendencia descendente observada entre 2008 y 2013 y entre 2013 y 2018, periodos en los que las remuneraciones medias reales disminuyeron de manera generalizada.

Figura 2.8. Remuneraciones medias en la Edificación residencial por regiones en 2023

Pesos corrientes por año



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota 1: Regionalización basada en Asuad Sanén (2020). Para consultar la correspondencia entre entidades federativas y regiones, véase la nota 1 de la figura 2.3.
Nota 2: La remuneración media corresponde al conjunto total del personal remunerado. Se calcula como el cociente del total de remuneraciones por región entre el personal remunerado total correspondiente.

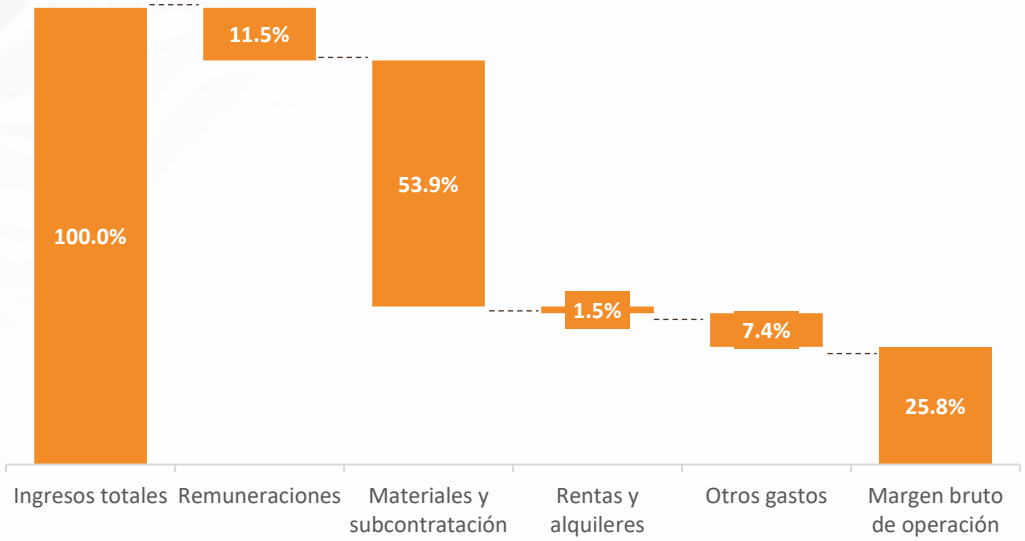
La distribución geográfica de las remuneraciones medias muestra diferencias considerables entre regiones. Para facilitar su comparación, la figura 2.8 presenta los niveles registrados en 2023. La región de Baja California alcanzó la remuneración media más alta, con 138 mil 17 pesos corrientes anuales, cifra 24.8 % superior al promedio nacional. En contraste, la región sureste registró el nivel más bajo, con 95 mil 512 pesos, 13.6 % inferior a la media del país. Las diferencias también varían según el tipo de personal. Baja California presentó la remuneración media más elevada entre el personal de producción, ventas y servicios, con 106 mil 600 pesos anuales. Por su parte, la región noreste registró el mayor nivel para el personal administrativo, contable y de dirección, con 179 mil 227 pesos al año.

En 2023, el margen bruto de operación de la edificación residencial se ubicó en 25.8 % de los ingresos totales. El INEGI lo define como el "porcentaje de rentabilidad con respecto a los ingresos totales obtenidos por la unidad económica" y resume la diferencia entre los ingresos y las principales erogaciones asociadas con la operación de las empresas, discutidas anteriormente [13]. Si bien esta medida integra los conceptos que desagrega la figura 2.9, no contempla la deducción de costos fiscales, financieros y depreciaciones, entre otros conceptos. Por ello, debe considerarse un margen bruto de operación: no equivale a la utilidad neta ni constituye una medida de rentabilidad final de la empresa, sino que refleja el excedente generado por la operación antes de considerar dichos conceptos. En términos comparativos, la edificación residencial registró el margen más alto entre las principales actividades del sector de la construcción: 25.8 %, frente a 23.8 % en los trabajos especializados de la construcción, al 22.0 % en la edificación no residencial y a 14.3 % en la construcción de obras de ingeniería civil.

[13] INEGI (2025) SAIC–CE 2024 en https://www.inegi.org.mx/app/saic/default.html

Figura 2.9. Margen bruto de operación en la edificación residencial en 2023

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios

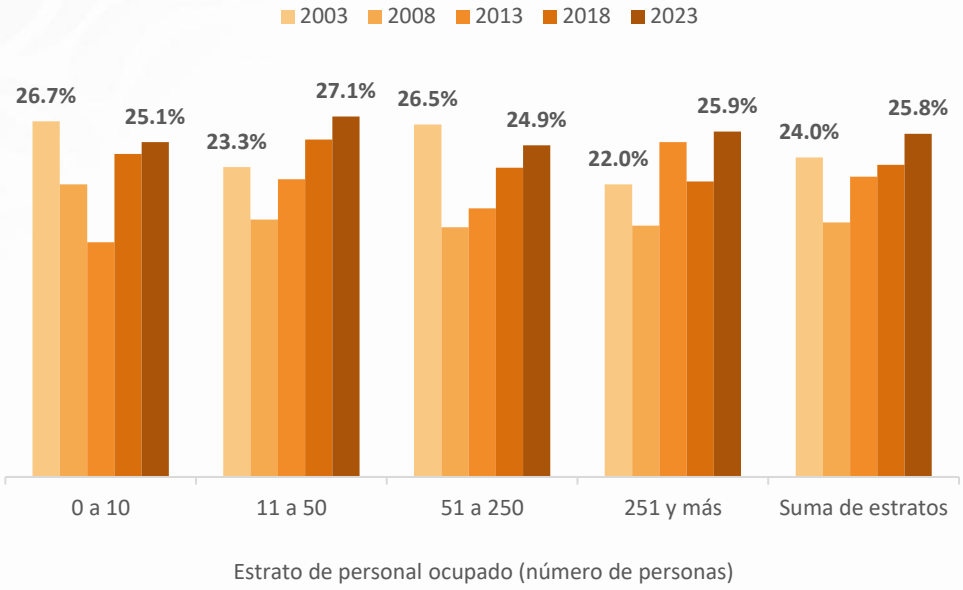


Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.

En su comparación temporal, la figura 2.10 muestra que el margen bruto de operación presenta una tendencia creciente desde 2008. Este comportamiento es consistente con la evolución de la estructura de erogaciones presentada en la figura 2.5: la participación de los materiales y la subcontratación pasó de 58.9 % de los ingresos en 2008 a 53.9 % en 2023. Esta reducción compensó los cambios observados en los demás componentes y permitió una ampliación del margen. Al comparar por tamaño de empresa, las diferencias son reducidas. En 2023, el margen bruto de operación se ubicó entre 25.1 % de los ingresos totales en las empresas con hasta 10 personas ocupadas y 27.1 % en aquellas con entre 11 y 50. Los estratos de entre 51 y 250 personas y de más de 250 registraron márgenes de 26.5 % y 25.9 %, respectivamente. En conjunto, los resultados muestran que, pese a las diferencias en escala y en la composición de las erogaciones, el margen bruto de operación se mantiene en niveles similares entre estratos.

Figura 2.10. Margen bruto de operación en la edificación residencial por estratos de personal ocupado

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.

A diferencia de la distribución por estratos de personal ocupado, la desagregación regional muestra mayores diferencias en los márgenes brutos de operación, como se observa en la figura 2.11. En 2023, los márgenes oscilaron entre 18.6 % de los ingresos totales en la región península de Baja California-Litoral Pacífico y 30.7 % en el noreste. En general, se observan niveles altos en el norte del país: la península de Baja California registró un margen de 29.9 %; el noroeste, 27.0 %; y el norte, 26.6 %. Una excepción a este patrón es la región centro, con un margen de 27.5 % de los ingresos totales.

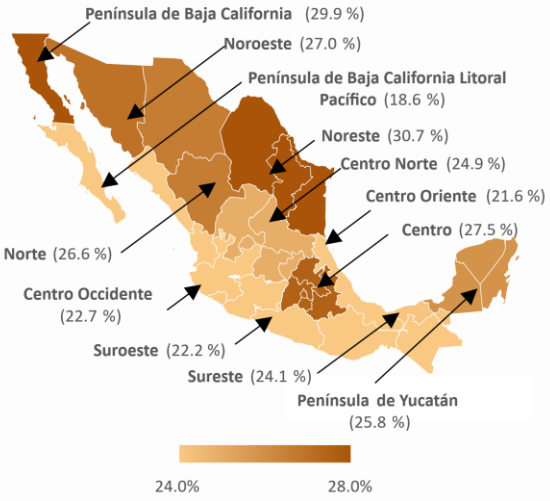
En su comparación temporal, los márgenes han registrado cambios durante las últimas dos décadas. Tomando como referencia 2008, nueve de las doce regiones consideradas tuvieron incrementos, en línea con lo señalado en el párrafo anterior. Entre las regiones con mayores aumentos, destacan la península de Yucatán, cuyo margen pasó de 8.6 % a 25.8 %; la región norte, de 14.0 % a 26.6 %; y la península de Baja California, de 18.1 % a 29.9 %. En contraste, el margen disminuyó en la región centro oriente, que pasó de 33.6 % a 21.6 %; la península de Baja California-Litoral Pacífico, de 22.5 % a 18.6 %; y el noroeste, de 28.4 % a 27.0 %.

Estos cambios regionales del margen se explican, principalmente, por una reducción del peso de los materiales y la subcontratación respecto de 2008, a pesar de que, en el periodo más reciente, las remuneraciones ejercieron presiones adicionales sobre los costos. Por un lado, entre 2008 y 2023, la participación del componente de materiales y subcontratación disminuyó en ocho de las doce regiones. Las mayores reducciones de dicho componente se localizaron en el sureste, de 61.1 % de los ingresos totales a 42.2 %; en el norte, de 67.3 % a 52.9 %; la península de Yucatán, de 65.0 % a 53.2 %; y el centro, de 61.9 % a 50.5 %.

Por otro lado, las remuneraciones aumentaron su peso en los ingresos en prácticamente todas las regiones, aunque con distinta intensidad entre 2018 y 2023. Los mayores incrementos se observaron en el norte, donde pasaron de 7.5 % a 12.7 % de los ingresos totales; en el noroeste, de 10.7 % a 15.4 %; en la península de Baja California, de 7.7 % a 11.1 %; en centro oriente, de 12.1 % a 15.1 %; y en la península de Baja California–Litoral Pacífico, de 13.3 % a 16.2 %. En estas regiones, el mayor peso de los costos laborales compensó parcialmente el efecto positivo sobre el margen asociado con la menor participación de materiales y subcontratación.

Figura 2.11. Margen bruto de operación en la edificación residencial por regiones en 2023

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota: Regionalización basada en Asuad Sanén (2020). Para consultar la correspondencia entre entidades federativas y regiones, véase la nota 1 de la figura 2.3.

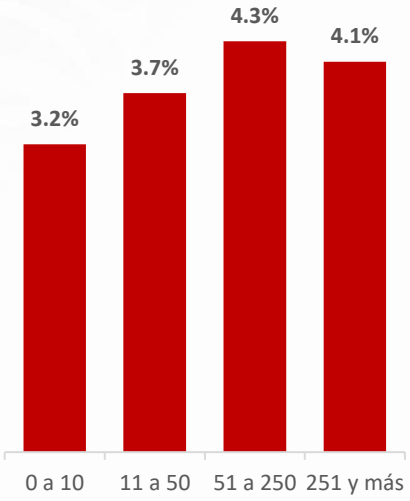
Por último, se considera relevante examinar los gastos fiscales, financieros y donaciones, que representaron 4.0 % de los ingresos totales de la edificación residencial en 2023. Estos conceptos no se incorporaron en el análisis previo debido a que los tabulados de los censos económicos no permiten identificarlos antes de 2023 con el nivel de desagregación utilizado en este documento. La figura 2.12 muestra que el peso de estos gastos tiende a aumentar con el tamaño de la empresa[14]. En 2023, representaron 3.2 % de los ingresos en las empresas con hasta 10 personas ocupadas y 4.1 % en las de más de 250. La desagregación regional presenta mayores diferencias: el indicador osciló entre 1.9 % de los ingresos en el sureste y 5.2 % en el norte. También registraron niveles relativamente altos las regiones centro norte, con 4.7 %, y centro occidente y la península de Yucatán, ambas con 4.5 %. En contraste, otros de los menores porcentajes se observaron también en la península de Baja California-Litoral Pacífico, con 2.6 %, y en el centro oriente, con 2.8 %.

[14] Aunque los Censos Económicos tampoco desglosan la fuente del financiamiento, la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras señala que, entre las empresas del sector de la construcción que recurren a financiamiento, 72.9 % utiliza recursos de instituciones bancarias.

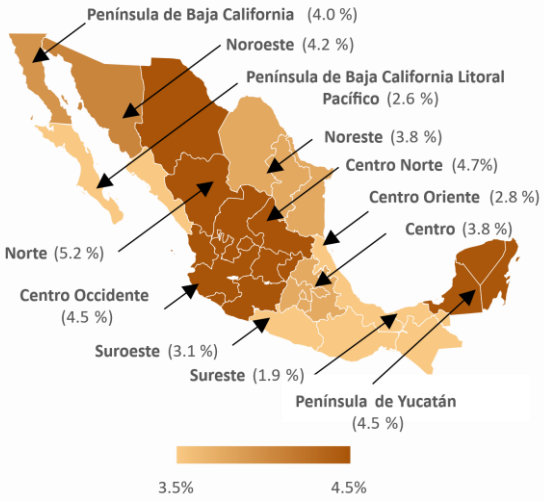
FIGURA 2.12. GASTOS FISCALES, FINANCIEROS Y DONACIONES EN LA EDIFICACIÓN RESIDENCIAL EN 2023

Porcentaje de los ingresos totales por suministro de bienes y servicios

Participación en cada estrato de personal ocupado al 2023



Participación en cada región a 2023



Fuente: INEGI, SAIC–CE 2024.
Nota: El concepto se define como sigue: "Son los gastos que la empresa destinó a conceptos fiscales y de financiamiento. Incluye las donaciones." Véase INEGI (s. f.). Glosario en https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=EAT

En conjunto, los resultados confirman la relevancia de entender con mayor profundidad la operación de las empresas dedicadas a la edificación residencial, particularmente, ante la reducción de su actividad observada a partir de 2018. Los censos económicos sugieren que esta disminución se ha concentrado principalmente en las empresas de mayor tamaño y que ha estado acompañada por un aumento en el número de empresas pequeñas. Por el lado de los costos, no se identifican presiones generalizadas que expliquen claramente este fenómeno. Si bien, entre 2018 y 2023, se observan mayores presiones laborales, tanto por el aumento de las remuneraciones medias reales como por la mayor proporción de los ingresos destinada a este concepto, los materiales y la subcontratación continúan representando el principal componente de las erogaciones. Además, su menor peso relativo ha contribuido al aumento del margen bruto de operación desde 2008, por lo que, en términos agregados, no se observa una reducción de los márgenes. En adelante, será relevante dar seguimiento a estas tendencias y a su posible interacción con la capacidad productiva del sector.

3. Programa de Vivienda para el Bienestar: un nuevo impulso a la vivienda social

En 2024 se reformaron el artículo 123 constitucional y la Ley del INFONAVIT para facultar al Instituto a construir vivienda social a través de su empresa filial, INFONAVIT Constructora (INCO). En el marco del Programa de Vivienda para el Bienestar, durante esta administración, el INFONAVIT tiene como meta construir 1 millón 200 mil viviendas dirigidas a personas derechohabientes con ingresos de hasta dos salarios mínimos[15], sin vivienda propia y con al menos seis meses de antigüedad en su empleo. En este capítulo se analiza el avance del Programa de Vivienda para el Bienestar, a partir de la información de los contratos firmados por INCO hasta agosto de 2026, así como las características de los desarrollos y de las viviendas por construir.

3.1. Introducción

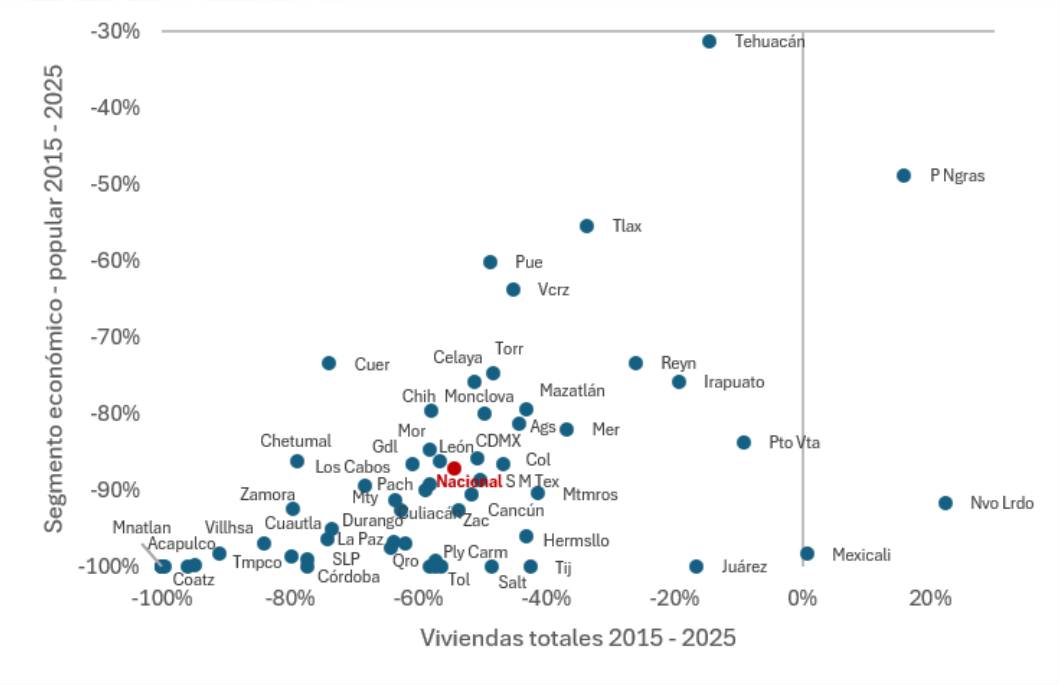
El Programa de Vivienda para el Bienestar está orientado a atender la demanda de vivienda de la derechohabiencia de bajos ingresos, que enfrenta dificultades crecientes para financiar una vivienda adecuada, dado el incremento de los precios por encima de los salarios. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2021)[16], el desafío de la asequibilidad de la vivienda tiene su origen, principalmente, en la incapacidad de la oferta para responder a la alta demanda que se genera en los centros urbanos de mayor dinamismo en términos de empleo y atracción de migrantes.

De acuerdo con el Registro Único de Vivienda (RUV), la producción de vivienda en México se redujo sustancialmente desde 2015, particularmente la dirigida a los hogares de menores ingresos. A nivel nacional, entre 2015 y 2025, la construcción de vivienda se redujo 54.2 %, mientras que la producción de vivienda económica–popular, con valor de hasta 200 UMA (Unidad de Medida y Actualización) mensuales (equivalente a 687.9 mil pesos en 2025), registró una reducción de 87.3 %. La caída en la producción de vivienda ha sido aún mayor en algunas ciudades del país, como se observa en la figura 3.1, que presenta la dinámica registrada en las 59 ciudades donde se construyeron al menos 500 viviendas durante 2015 (las cuales concentraron 90.6 % de las viviendas producidas en el país). En este conjunto la producción total de viviendas se redujo en más de 60 % en 24 ciudades, mientras que la producción de vivienda económica–popular disminuyó en más de 90 % en 33 ciudades.

[15] Recientemente se anunció la ampliación del Programa para incluir a derechohabientes de hasta 2.9 salarios mínimos.
[16] OECD (2021), *Brick by Brick: Building Better Housing Policies,* OECD Publishing, Paris.

FIGURA 3.1. DINÁMICA DE LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDA PARA EL MERCADO ABIERTO

Producción total y del segmento económico–popular; 2015-2025



Fuente: INFONAVIT.

Una menor oferta, en combinación con el incremento en los costos de construcción y una demanda creciente de vivienda, derivada del crecimiento de la población y de la reducción del tamaño promedio de los hogares, ha contribuido a generar problemas de asequibilidad que requieren una respuesta de política pública. En este sentido, el Programa de Vivienda para el Bienestar busca ampliar la oferta dirigida a las familias de menores ingresos, que encuentran cada vez menos opciones para adquirir una vivienda. De acuerdo con los criterios de Naciones Unidas (2015)[17], el Programa de Vivienda para el Bienestar puede ser descrito como un programa de vivienda social, cuyo objetivo es ofrecer viviendas por debajo del precio de mercado, a través de un desarrollador privado sin fines de lucro, en este caso, la empresa filial INFONAVIT Constructora (INCO), que se encuentra regulado y supervisado, además de ser sujeto a procesos de auditoría y criterios de transparencia financiera.

[17] United Nations Economic Commission for Europe (2015), Social Housing in the UNECE Region: Models, Trends and Challenges, United Nations, Geneva, Switzerland.

3.2. Caracterización de los desarrollos

De acuerdo con información del Instituto, al cierre de agosto de 2026 se ha aprobado la contratación de 533 mil viviendas, en línea con el Plan Estratégico y Financiero 2026[18], que plantea terminar el año con 700 mil viviendas contratadas. Para dimensionar esta cifra, en 2025 se produjeron, para el mercado abierto, 125.7 mil viviendas, de las cuales solo 25.5 mil estuvieron dirigidas a la población de bajos ingresos, clasificadas dentro del segmento económico–popular, con precios por debajo de las 200 UMA (equivalentes a 687.9 mil pesos en 2025)[19].

La base de datos disponible contiene información sobre 462 contratos de construcción de desarrollos que serán financiados por INCO y ejecutados por desarrolladores privados. Los análisis que se presentan en este capítulo utilizan la información de estos contratos, complementada con datos sobre las viviendas reportadas en el RUV y con registros administrativos del INFONAVIT. La base de datos cuenta con la ubicación exacta (coordenadas) de 203 proyectos (216 mil viviendas), mientras que del resto se dispone por el momento de su ubicación municipal. Como se observa en la figura 3.2, el Programa de Vivienda para el Bienestar posee un alcance nacional, con desarrollos distribuidos en 223 municipios de 31 entidades del país[20], donde habita 38.9 % de la población nacional.

Figura 3.2. Desarrollos aprobados del Programa de Vivienda para el Bienestar

Fuente: INFONAVIT.
Nota: Los desarrollos que no cuentan con una ubicación exacta aparecen ubicados en el mapa en la coordenada correspondiente a la cabecera municipal.

[18] Recuperado de: https://portalmx.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/029dbd83-b80b-4616-bf07-6d988f45269d/PEF+2026_VF.pdf?MOD=AJPERES&CVID=plkj1tE.
[19] De acuerdo con la clasificación del Código de Edificación de Vivienda, el segmento popular abarca viviendas de hasta 118 UMA, mientras que el popular de 118 – 200 UMA.
[20] La Ciudad de México es la única entidad donde, hasta ahora, no existe una meta de construcción de vivienda.

Cobertura de mercados locales

Los centros urbanos emergen alrededor de mercados laborales locales, entendidos como áreas geográficas donde se desarrolla la interacción cotidiana entre trabajadores y empleadores. Berger et al. (2022) señalan que la concentración de población y actividad económica en estos espacios da lugar a economías de aglomeración, las cuales incrementan la productividad y sustentan la existencia de las ciudades[21]; la definición del sistema metropolitano en México se basa en criterios que reconocen esta interacción[22]. A partir de parámetros relacionados con el tamaño y la densidad de la población, la continuidad física entre localidades y el volumen de traslados por motivos de empleo, se identifican 92 centros urbanos o metrópolis del país, donde habitan dos terceras partes de la población (82.5 millones de habitantes). Al tercer bimestre de 2026, se identifican 11.9 millones de derechohabientes que ganan hasta dos salarios mínimos, cuentan con al menos seis meses cotizados de forma continua, no poseen un crédito del Instituto y no superan la edad límite para obtenerlo (70 años para hombres y 75 para mujeres). El sistema metropolitano concentra a 10.2 millones de los derechohabientes que cumplen con los requisitos del Programa, equivalentes a 85.8 % del total[23].

La figura 3.3 resume la distribución de las viviendas dentro del sistema metropolitano, tanto las contratadas por el Programa de Vivienda para el Bienestar hasta agosto 2026 como las producidas por desarrolladores privados para el mercado abierto en 2025[24]. Nueve de cada diez viviendas producidas en 2025 por el mercado abierto se ubican dentro de una metrópoli, al igual que ocho de cada diez viviendas contratadas hasta ahora por el Programa de Vivienda para el Bienestar.

Si bien, el Programa de Vivienda para el Bienestar no difiere significativamente del mercado abierto en su grado de concentración en el sistema metropolitano, sí presenta diferencias en su distribución dentro de este. De cada diez viviendas producidas en el mercado abierto durante 2025, seis se ubicaron en las grandes metrópolis, con más de un millón de habitantes[25], tres en metrópolis medianas, con hasta 500 mil habitantes, y una fuera del sistema metropolitano. La distribución de las viviendas dirigidas a la población de bajos ingresos, producidas en 2025 por desarrolladores privados, es similar. En contraste, de cada 10 viviendas contratadas hasta ahora por el Programa de Vivienda para el Bienestar, dos se ubican en las grandes metrópolis, seis en metrópolis medianas y dos fuera del sistema metropolitano, en ciudades más pequeñas.

---

[21] Berger, D., Herkenhoff, K. & Mongey, S. (2022), Labor Market Power, American Economic Review.

[22] El catálogo de metrópolis, definido por la Sedatu, Conapo e INEGI en 2020, incluye a (i) 48 zonas metropolitanas, definidas como un conjunto de municipios que presentan un alto grado de integración física y funcional, cuya población agregada es igual o mayor a 200 mil habitantes; (ii) 22 metrópolis municipales, compuestas por un municipio con población igual o mayor a 300 mil habitantes, o que representa a la capital política estatal; (iii) 22 zonas conurbadas, definidas como un conjunto de municipios que presentan un alto grado de integración física y funcional, cuya población agregada es de 50-200 mil habitantes. Véase https://www.gob.mx/conapo/documentos/las-metropolis-de-mexico-2020.

[23] Recientemente se anunció la ampliación del Programa para incluir a derechohabientes de hasta 2.9 salarios mínimos; la distribución del universo ampliado de derechohabientes resulta similar al anterior.

[24] De acuerdo con información del Registro Único de Vivienda (RUV).

[25] Considerando la información del Censo de población y vivienda 2020.

Figura 3.3. Tamaño de las metrópolis y distribución de las viviendas

Ubicación	Producidas para el mercado abierto (RUV, 2025)				Programa de Vivienda para el Bienestar	
	Total		Económico-popular		Contratadas hasta ago-26	
	Viviendas	Porcentaje	Viviendas	Porcentaje	Viviendas	Porcentaje
Dentro de una metrópoli	**125,686**	**90.9%**	**25,459**	**88.8%**	**436,267**	**81.9%**
Más de 1 millón de habitantes	79,103	57.2%	14,777	51.5%	127,373	23.9%
500 mil-1 millón de habitantes	29,160	21.1%	7,686	26.8%	205,476	38.6%
Menos de 500 mil habitantes	17,423	12.6%	2,996	10.4%	103,418	19.4%
Fuera de una metrópoli	**12,552**	**9.1%**	**3,223**	**11.2%**	**96,726**	**18.1%**
Total	**138,238**	**100.0%**	**28,682**	**100.0%**	**532,993**	**100.0%**

Fuente: INFONAVIT.

El Programa de Vivienda para el Bienestar ha contratado la construcción de desarrollos en 76 de las 92 metrópolis, complementando la oferta de los mercados locales. La figura 3.4 desglosa la distribución de las viviendas contratadas por el Programa en las ciudades con más de 500 mil habitantes, donde se observa una mayor presencia en ciudades del sur y del norte del país. El Programa de Vivienda para el Bienestar permitirá incrementar sustancialmente la oferta en ciudades que representan polos de crecimiento económico, donde la creación de empleos ha atraído un flujo significativo de población migrante con necesidades de vivienda. Tal es el caso de Cancún, por ejemplo, donde se han contratado 35 mil viviendas, multiplicando 35 veces la oferta local (de 2025) dirigida a las familias de bajos ingresos; lo mismo sucede en Mérida (34.5 mil viviendas contratadas), Veracruz (30.6 mil), Villahermosa (24.5 mil), La Laguna (21.2 mil), Reynosa (14.6 mil), Mexicali (12.9 mil) o Querétaro (12.1 mil). Si bien, hasta ahora no se ha contratado vivienda al interior de la Ciudad de México, como entidad, sí se está haciendo en su zona metropolitana, es decir, en los municipios conurbados de la metrópoli, pertenecientes al Estado de México.

En otros casos, el Programa contribuirá a atender el rezago habitacional histórico que experimentan algunas regiones [26], particularmente, en el sureste del país, caracterizadas por mercados laborales precarios, preponderantemente informales y de bajos salarios, donde los desarrolladores privados han concentrado una proporción menor de su producción. De acuerdo con la Sedatu (2025)[27], los cinco estados con mayor proporción de viviendas en rezago son Chiapas (66.2 %), Tabasco (63.8 %), Oaxaca (50.9 %), Guerrero (48.9 %) y Veracruz (43.7 %).

[26] Una vivienda se encuentra en condición de rezago habitacional cuando (i) alguno de sus elementos básicos (paredes, techo o pisos) está construido con materiales no adecuados; (ii) la vivienda no cuenta con excusado; o (iii) sus habitantes se encuentran en hacinamiento (residen 2.5 o más personas por cuarto).
[27] Véase Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (2025), Rezago Habitacional 2024, Análisis de resultados.

FIGURA 3.4. PRINCIPALES METRÓPOLIS Y DISTRIBUCIÓN DE VIVIENDAS

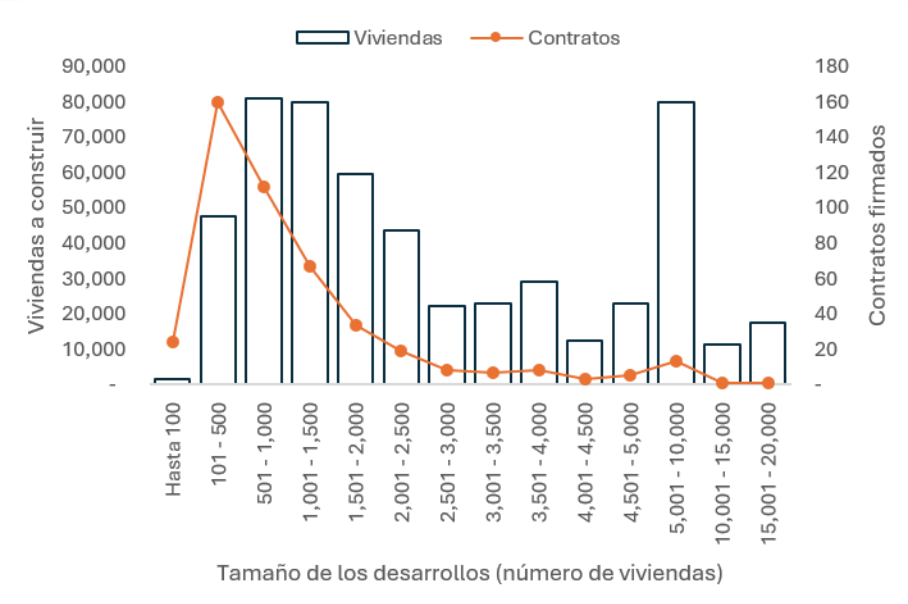
Metrópoli	Población	Producidas para el mercado abierto (RUV, 2025)		Programa de Vivienda para el Bienestar
	Censo 2020	Total	Económico-popular	Contratadas hasta agosto 2026
Ciudad de México	21,436,911	13,323	2,436	2,416
Monterrey	5,322,117	17,232	3,601	11,278
Guadalajara	5,110,617	12,040	3,434	3,294
Puebla-Tlaxcala	2,776,893	2,885	1,207	832
Toluca	2,353,924	1,034		2,568
Tijuana	2,049,413	3,159		4,256
León	1,935,928	2,973	587	
Querétaro	1,530,820	3,478	133	12,056
Juárez	1,512,450	3,478	3	728
La Laguna	1,375,248	2,738	1,051	21,187
Mérida	1,324,771	5,570	1,130	34,484
San Luis Potosí	1,243,980	1,037	28	3,328
Aguascalientes	1,140,916	3,563	774	8,056
Cuernavaca	1,121,122	678	172	488
Mexicali	1,049,792	2,266	26	12,922
Saltillo	1,031,779	2,371	3	
Culiacán	1,003,530	1,278	192	9,480
Morelia	988,704	2,241	674	6,928
Chihuahua	988,065	1,883	638	6,622
Hermosillo	936,263	2,386	120	8,706
Cancún	934,189	5,465	935	35,072
Tampico	927,379	497	80	9,385
Veracruz	882,011	3,741	2,025	30,561
Tuxtla Gutiérrez	848,274	285	15	8,680
Reynosa	837,251	4,435	1,533	14,566
Villahermosa	833,907	253	41	24,480
Xalapa	798,858	321	65	
Acapulco	779,566	7		2,952
Oaxaca	744,912	78	7	368
Durango	688,697	637	90	7,890
Celaya	684,888	1,059	344	10,095
Tlaxcala-Apizaco	674,510	364	215	3,851
Pachuca	610,753	2,346	326	11,024
Irapuato	592,953	787	59	9,964
Matamoros	541,979	1,186	192	3,396
Mazatlán	501,441	1,189	327	10,936
Metrópolis ≤ 500 mil hab.	13,999,404	17,423	2,996	103,418
Municipios no metropolitanos	12,340,373	12,552	3,223	96,726
Total	**94,454,588**	**138,238**	**28,682**	**532,993**

Fuente: INFONAVIT.

Tamaño de los desarrollos

Los desarrollos que se construyen bajo el Programa de Vivienda para el Bienestar contarán, en promedio, con mil 154 viviendas cada uno; como se muestra en la figura 3.5, 39.8 % de los desarrollos incluirán menos de 500 viviendas, mientras que 15 proyectos contemplan más de 5 mil viviendas. Los desarrollos más grandes hasta ahora contratados son "Mayab" y "Nizuc", en Cancún, con 17.5 mil y 7.5 mil viviendas, respectivamente; "Flora" en Querétaro, con 11.4 mil viviendas; "Los vientos" y "Tejería" en Veracruz con 7.6 mil y 7.5 mil viviendas; "Ciudad del Bienestar", en Mérida, con 6.9 mil viviendas.

FIGURA 3.5. TAMAÑO DE LOS DESARROLLOS EN CONSTRUCCIÓN



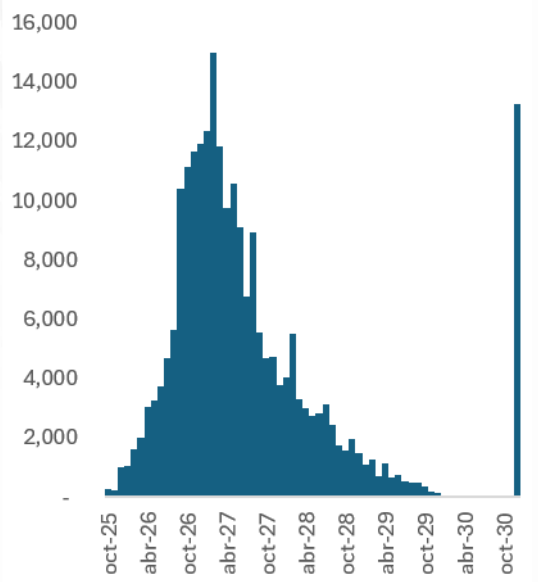
Fuente: INFONAVIT.

Los proyectos ejecutivos de cada desarrollo establecen un calendario de entrega de las viviendas, el cual puede abarcar varios meses o incluso años, dependiendo de la dimensión del desarrollo por construir. A la fecha de corte (agosto 2026), se han autorizado 216 proyectos ejecutivos, que abarcan 229.9 mil viviendas, cuya entrega se prevé durante los siguientes cuatro años, como se muestra en el pánel izquierdo de la figura 3.6.

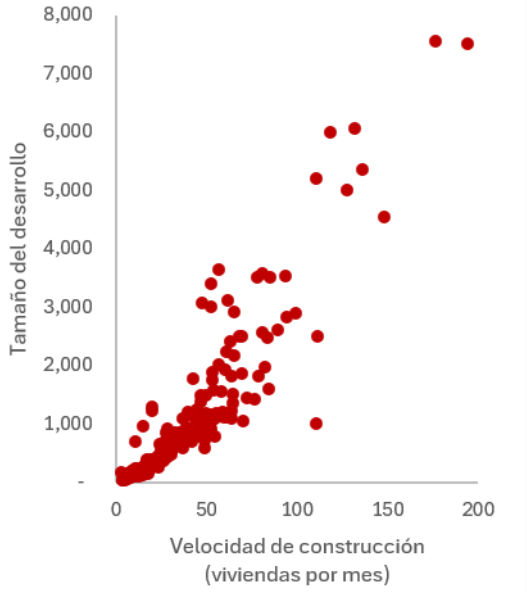
El calendario establecido en los proyectos sugiere la existencia de economías de escala, ya que los desarrollos de mayor tamaño se comprometen a entregar un mayor número de viviendas por unidad de tiempo. La mayor eficiencia constructiva de los grandes proyectos suele estar relacionada con (i) el uso de maquinaria y equipo especializado, por ejemplo, cimbras reutilizables, elementos prefabricados y plantas móviles de concreto; (ii) procesos constructivos estandarizados, que requieren de la repetición de tareas (rutinas), lo que permite una mayor especialización de las cuadrillas de trabajo. El pánel derecho muestra la relación positiva que existe entre el tamaño del proyecto y la velocidad de construcción, calculada como la razón entre el número de viviendas por entregar y el número de meses que transcurren desde la autorización del proyecto hasta la entrega de la última vivienda. En promedio, cada desarrollador construirá 38.8 viviendas por mes, sin embargo, en los desarrollos de más de 3,000 viviendas se construirían 103 viviendas al mes.

FIGURA 3.6. CALENDARIOS DE ENTREGA DE VIVIENDA

Entregas de vivienda por mes



Velocidad de construcción planeada



Fuente: INFONAVIT.

Prototipos y densidad de las viviendas

El Programa de Vivienda para el Bienestar entregará distintos prototipos de vivienda, con el objetivo de adaptarse a las diferentes necesidades y preferencias de la derechohabiencia. De acuerdo con los datos del RUV, la mayor parte (82.4 %) de los desarrolladores asociados al Programa reporta la construcción de departamentos (vivienda multifamiliar vertical y dúplex), mientras que 11.3 % reporta la construcción de casas (vivienda unifamiliar y multifamiliar horizontal). En el resto de los desarrollos se registra una mezcla de ambos prototipos, como se muestra en el pánel izquierdo de la figura 3.7.

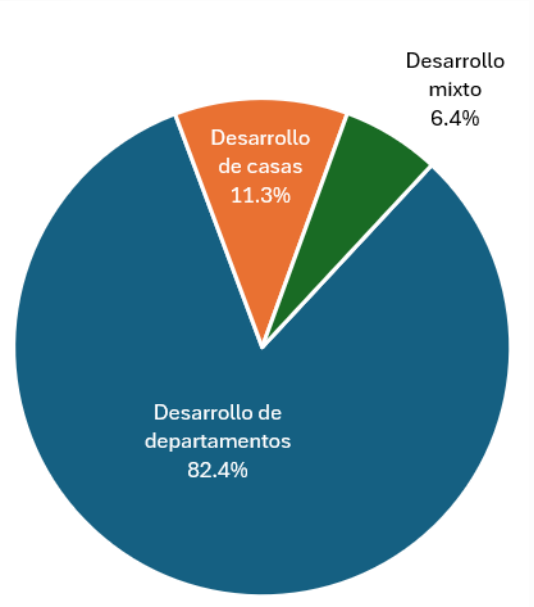
La densificación constituye un mecanismo central para mejorar la eficiencia económica, ambiental y fiscal de las ciudades. Organismos internacionales, como la ONU-Hábitat (2012)[28], y economistas urbanos, como Glaeser (2011)[29], resaltan los beneficios que ofrecen los barrios y ciudades compactas, relacionados principalmente con (i) economías de aglomeración: reducen el costo de la infraestructura urbana y aumentan la viabilidad económica de ofrecer servicios y transporte público; y (ii) menor impacto ambiental: contienen la expansión urbana, reducen el uso de automóviles. Los estudios también señalan que, para aprovechar los beneficios que ofrece la densidad, se requiere una adecuada planeación urbana que mitigue sus efectos negativos, como la congestión de los servicios públicos.

[28] Véase, UN-Habitat (2012), *Urban patterns for a green economy leveraging density.*
[29] Véase, Glaeser, E. L. (2011), *Triumph of the City.*

Una mayor densidad habitacional reduce el costo del suelo por vivienda, al distribuir el valor del terreno entre un mayor número de unidades habitacionales, por lo que los desarrollos de vivienda social suelen presentar altas densidades, de entre 120–500 viviendas por hectárea, de acuerdo con ONU-Hábitat. En promedio, los desarrollos que se construyen bajo el Programa de Vivienda para el Bienestar presentan una densidad de 140.5 viviendas por hectárea. La densidad de cada desarrollo se encuentra relacionada con el prototipo de vivienda que contempla, como se muestra en el pánel derecho. Seis de cada diez desarrollos compuestos por departamentos presentan una densidad mayor a 150 viviendas por hectárea, mientras que ocho de cada diez desarrollos compuestos por casas presentan una densidad menor a 150 viviendas por hectárea.

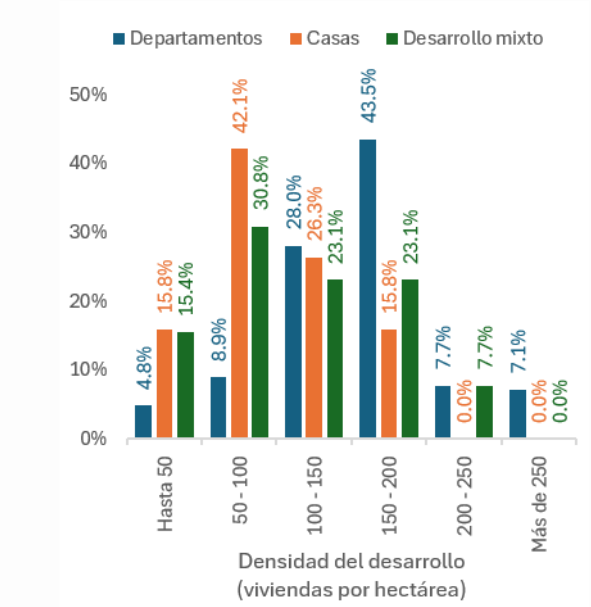
FIGURA 3.7. PROTOTIPOS Y DENSIDAD HABITACIONAL

Prototipos de vivienda



Fuente: INFONAVIT.
Nota: Con información de 204 proyectos que reportan el prototipo de vivienda en el RUV.

Densidad habitacional



Fuente: INFONAVIT.
Nota: Con información de 204 proyectos que reportan el tamaño del terreno y prototipo de vivienda en el RUV.

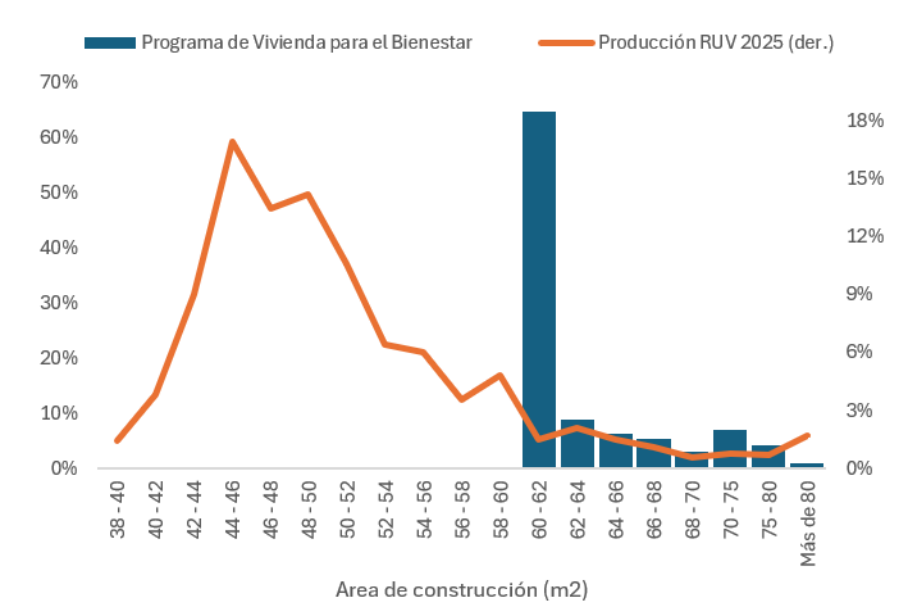
3.3. CUALIDADES DE LAS VIVIENDAS

El Plan Estratégico y Financiero 2026 señala una serie de características que deberán cumplir los proyectos de construcción, lo que permitirá al Instituto fortalecer su orientación social al ofrecer viviendas adecuadas a la derechohabiencia.

Habitabilidad

Las dimensiones de las viviendas que se construyen bajo el Programa permitirán mejorar las condiciones de habitabilidad que ofrece el mercado a las familias de menores ingresos. Si bien, todas las viviendas cuentan con un espacio habitable mínimo de 60 m^2, su tamaño promedio es de 63.1 m^2, dado que una proporción de las viviendas cuenta con mayor metraje, incluso por arriba de los 70 m^2, como se observa en la figura 3.8. La gráfica dimensiona la mejora en habitabilidad, al comparar la distribución del espacio habitable de las viviendas del Programa con las viviendas económica-popular producidas en 2025 para el mercado abierto; de acuerdo con el RUV, solo una de cada diez viviendas ofertadas en el mercado abierto en 2025 contaba con al menos 60 m^2 de construcción, con un promedio de 51 m2 de espacio habitable.

FIGURA 3.8. ÁREA HABITABLE DE LAS VIVIENDAS



Fuente: INFONAVIT.
Nota: Con información de 245.6 mil viviendas del Programa reportadas en el RUV.

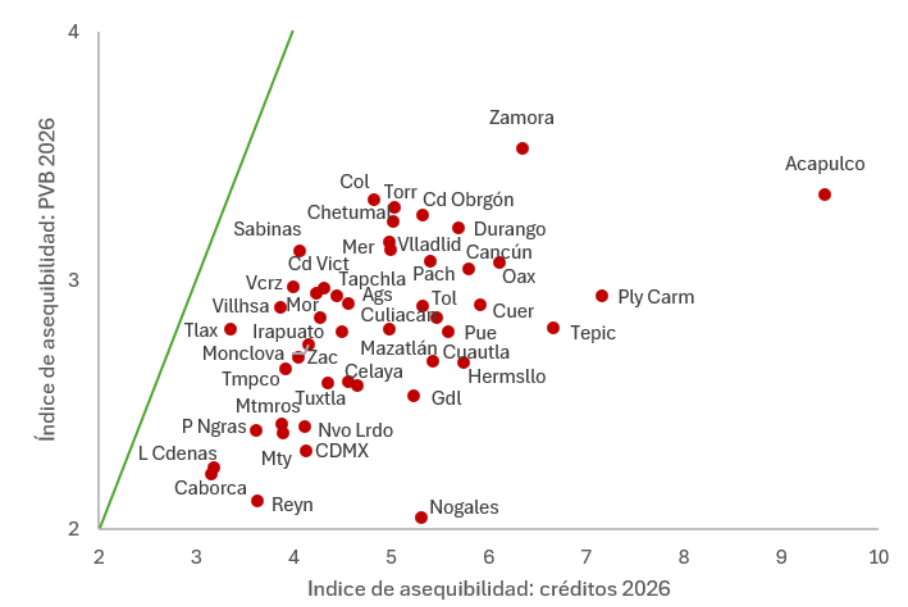
Asequibilidad

El grado de asequibilidad de la vivienda en una región o ciudad puede establecerse al calcular el valor relativo de una vivienda típica (es decir, de especificaciones estandarizadas) respecto del ingreso promedio de las familias que habitan esa región o ciudad, lo que se conoce como un indicador *price to income*. En 2025, por ejemplo, a nivel nacional, el valor promedio de una vivienda nueva, de 60 m^2 de construcción, adquirida con un crédito del INFONAVIT, equivalió a 4.6 años del salario promedio nacional.

A nivel local, la asequibilidad muestra diferencias significativas, que reflejan distintas condiciones de oferta y demanda. En la figura 3.9 se muestra, en el eje horizontal, el grado de asequibilidad (indicador *price to income*) de la vivienda en 48 metrópolis del país, donde se concentró 79.3 % de la originación de crédito del Instituto; se observa que las ciudades menos asequibles se caracterizan por ser destinos turísticos, como Acapulco, Playa del Carmen, Oaxaca, Cuernavaca, Mazatlán o Cancún. En estos mercados, la elevada demanda asociada a la adquisición de viviendas vacacionales coincide con una oferta de suelo relativamente inelástica, debido a las restricciones geográficas y regulatorias que limitan la expansión de las zonas con mayor atractivo, como las áreas cercanas a playas y centros históricos. Como resultado, la asequibilidad de la vivienda es significativamente menor, por lo que el valor de una vivienda típica representa 4.7 años del salario promedio local.

El Programa de Vivienda para el Bienestar, además de ampliar la oferta local, ofrecerá viviendas por debajo del precio de mercado, lo que contribuirá a mejorar las condiciones de asequibilidad observadas en los últimos años. En el eje vertical de la gráfica se muestra el indicador metropolitano de asequibilidad para las viviendas del Programa, considerando el precio máximo establecido en 2026 por el Consejo de Administración del Instituto, de 658 mil 476 pesos. Destaca que, en todos los casos, existe una mejora sustancial en la asequibilidad (los puntos se ubican por debajo de la línea verde de 45 grados). En promedio, el valor de las viviendas del Programa equivale a 2.8 años del salario promedio local, lo que representa una mejora de 40.4 % en el índice de asequibilidad.

FIGURA 3.9. ÍNDICE DE ASEQUIBILIDAD DE LAS VIVIENDAS



Fuente: INFONAVIT.
Nota: La diagonal representa una línea de 45 grados, lo que facilita ubicar a las ciudades que experimentarán un mayor aumento en la asequibilidad de la vivienda.

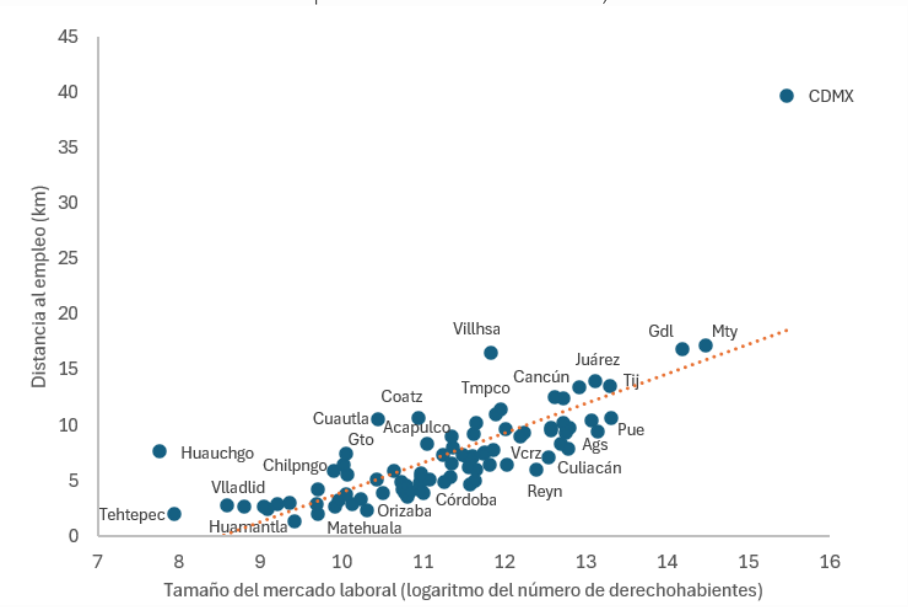
Ubicación

La ubicación de la vivienda define las condiciones bajo las cuales la derechohabiencia accede al mercado laboral. La evidencia empírica sugiere que la cercanía entre vivienda y empleo reduce los costos de transporte (tiempo y dinero), aumenta el ingreso disponible y facilita la permanencia en el mercado laboral, lo que contribuye a reducir la probabilidad de incumplimiento de los créditos y favorece la calidad de la cartera hipotecaria del INFONAVIT[30].

En la figura 3.10 se muestra, en el eje vertical, la distancia mediana entre el empleo y la vivienda adquirida por las personas derechohabientes que originaron un crédito hipotecario del INFONAVIT, entre 2015 y 2025[31]. Se observa que la distancia que debe recorrer la persona acreditada entre su vivienda y su empleo aumenta con el tamaño del mercado laboral, medido por el número de derechohabientes que trabajan en la ciudad (expresado en logaritmo en el eje horizontal). Por ejemplo, en los 31 mercados laborales con menos de 50 mil empleos (logaritmo menor a 10.8), la vivienda promedio se encuentra a 4.1 kilómetros del empleo, mientras que en los seis mercados laborales con más de 500 mil empleos (logaritmo mayor a 13.1) la vivienda promedio se encuentra a 17.9 kilómetros del empleo. Destaca la Zona Metropolitana del Valle de México (identificada como CDMX), donde la distancia entre empleo y vivienda alcanza los 39.7 kilómetros. En promedio, el empleo de las personas acreditadas del INFONAVIT que adquirieron su vivienda entre 2015–2025 se ubicaba a 12.8 kilómetros de la vivienda adquirida.

FIGURA 3.10. DISTANCIA MEDIANA ENTRE LA VIVIENDA Y EL EMPLEO

Viviendas adquiridas en la misma ciudad; 2015–2025



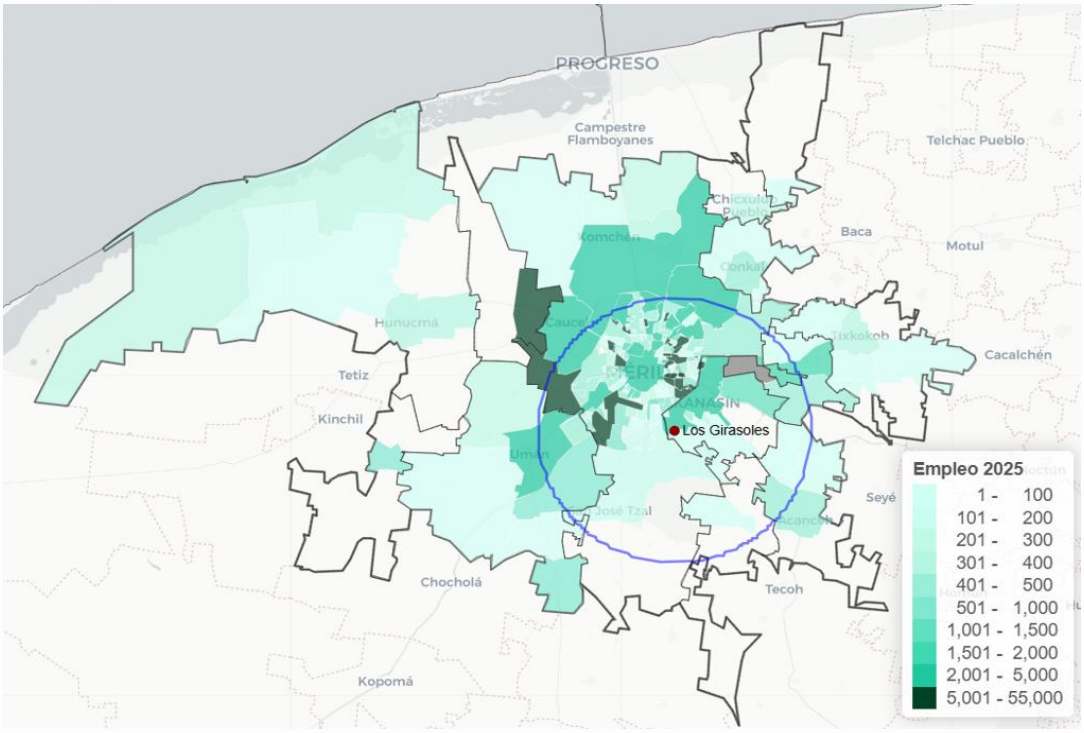
Fuente: INFONAVIT.

[30] Véase Stephanie Rauterkus, Grant Thrall & Eric Hangen (2010), *Location Efficiency and Mortgage Default, Journal of Sustainable Real Estate.*

[31] Se excluyen a las viviendas adquiridas en una metrópoli distinta a donde trabaja la persona derechohabiente.

Los desarrollos que se construyen bajo el Programa de Vivienda para el Bienestar ofrecen acceso a un amplio número de empleos formales, en proporción al tamaño del mercado laboral local. La figura 3.11 esquematiza la metodología utilizada para establecer el número de empleos que se encuentran en un radio de 15 kilómetros alrededor de cada desarrollo del Programa[32], una distancia similar a la observada para las viviendas adquiridas en el mercado abierto.

Figura 3.11. Estimación del número de empleos formales al que se accede en un radio de 15 kilómetros alrededor de un desarrollo

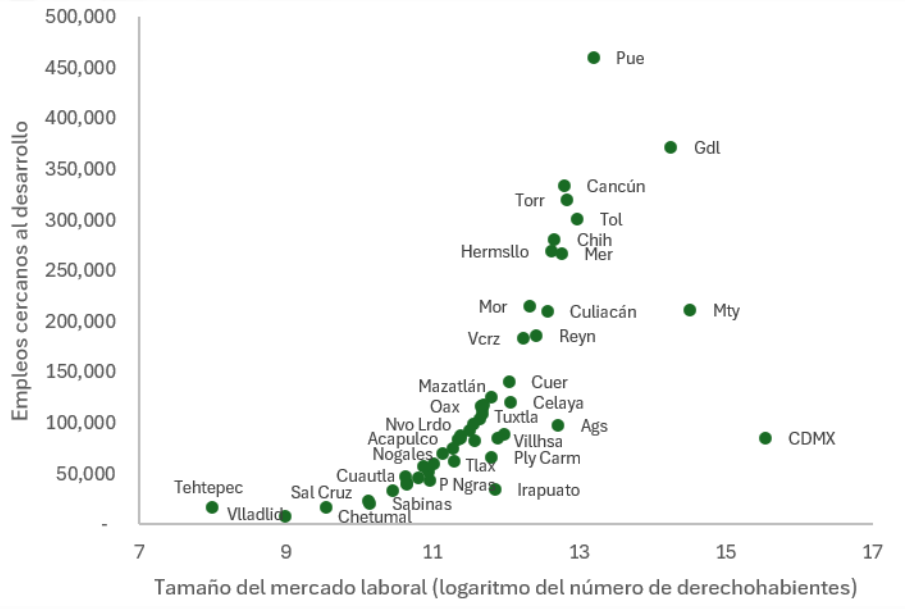


Fuente: INFONAVIT.

El grado de acceso al empleo que proporcionarán las viviendas del Programa aumenta conforme crece el tamaño del mercado laboral local. En la figura 3.12 se muestra, en el eje vertical, el número promedio de empleos a los que se puede acceder en un radio de 15 kilómetros alrededor de los proyectos que se construyen en cada ciudad[33]. En los mercados con menos de 50 mil empleos formales (logaritmo menor a 10.8), como Tehuantepec o Chetumal, se accede, en promedio, a 29.3 mil empleos, mientras que en los mercados con más de 500 mil empleos formales (logaritmo mayor a 13.1), se accede, en promedio, a 281.9 mil empleos. Esta relación creciente no se observa en las tres grandes metrópolis del país, lo que se relaciona con el tamaño de la mancha urbana y con la ubicación periférica de las viviendas. A pesar de que el radio de 15 kilómetros abarca una porción limitada del mercado laboral local, el número de empleos ubicados en esa zona de la ciudad es significativo (más de 85 mil empleos).

[32] Se considera la ubicación aproximada de las empresas, basándose en el centroide del código postal al que pertenecen.
[33] Se considera información de 145 proyectos contratados, ubicados en 51 metrópolis, que cuentan con su coordenada exacta.

FIGURA 3.12. ACCESO AL MERCADO LABORAL LOCAL

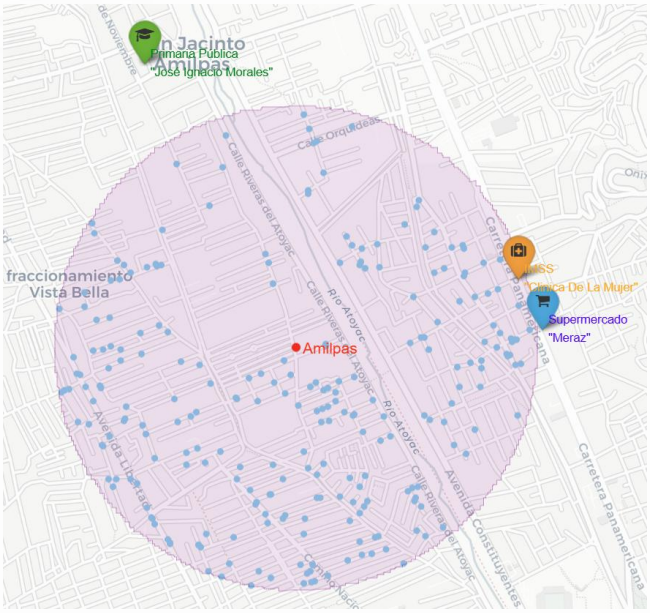


Fuente: INFONAVIT.

Una adecuada localización de la vivienda no solo mejora el acceso al empleo, sino también a servicios esenciales como escuelas, hospitales, centros de abasto y espacios públicos. La proximidad a estos equipamientos reduce los costos monetarios y los tiempos de traslado de los hogares, lo que incrementa su bienestar y les permite destinar una mayor proporción de sus ingresos y tiempo a actividades productivas, educativas y de cuidado. Asimismo, facilita la acumulación de capital humano al favorecer la asistencia escolar y el acceso oportuno a servicios de salud, mientras que la cercanía a comercios y servicios cotidianos reduce los costos de consumo y fortalece la capacidad de los hogares para enfrentar choques económicos.

La figura 3.13 esquematiza la metodología utilizada para medir el grado de acceso a los principales satisfactores urbanos que ofrecen las viviendas del Programa. Se calculan las distancias lineales mínimas a (i) una escuela pública de nivel básico (primaria o secundaria); (ii) una clínica u hospital perteneciente al Instituto Mexicano del Seguro Social; y (iii) un supermercado. De igual forma, se contabiliza, en un radio de 1 km, el número de unidades económicas que realizan actividades relacionadas con el abasto, entendido como el comercio al por menor de bienes de consumo básico.

FIGURA 3.13. ESTIMACIÓN DEL GRADO DE ACCESO A SATISFACTORES URBANOS ALREDEDOR DE LAS VIVIENDAS DE UN DESARROLLO



Fuente: INFONAVIT.

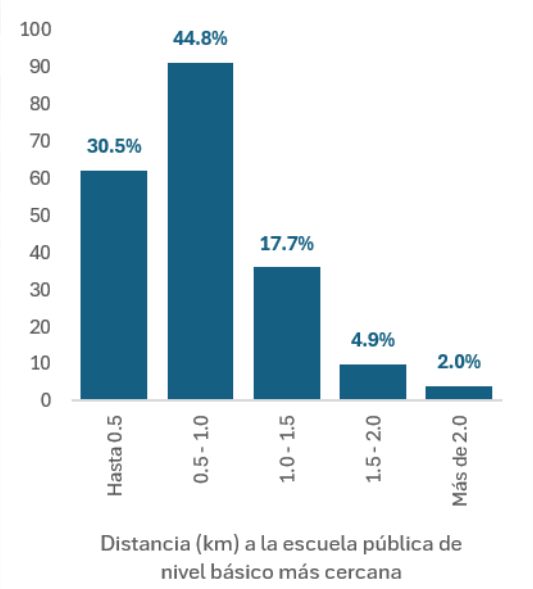
En el pánel izquierdo de la figura 3.14 se muestra la distribución de la distancia mínima promedio entre los desarrollos del Programa de Vivienda para el Bienestar de cada ciudad y la escuela pública de educación básica más cercana, de acuerdo con la información de los centros de trabajo que reporta la Secretaría de Educación Pública[34]. La distancia promedio a una primaria o secundaria pública es de 780 metros, y en 98.0 % de los proyectos la escuela más cercana se encuentra a menos de dos kilómetros.

Por su parte, en el pánel derecho se muestra la distribución de la distancia mínima entre los desarrollos del Programa de Vivienda para el Bienestar y la clínica u hospital del IMSS más cercano —considerando que los derechohabientes del INFONAVIT se encuentran afiliados a ese sistema de salud—, de acuerdo con la información del Catálogo de Establecimientos en Salud (CLUES)[35]. La distancia promedio a una clínica u hospital del IMSS es de 2.3 kilómetros, y en 58.1 % de los proyectos la clínica u hospital más cercano se encuentra a menos de dos kilómetros.

[34] Recuperado de https://www.datos.gob.mx/dataset/catalogo_centros_trabajo_sep.
[35] Recuperado de https://gobi.salud.gob.mx/Bases_Clues.html.

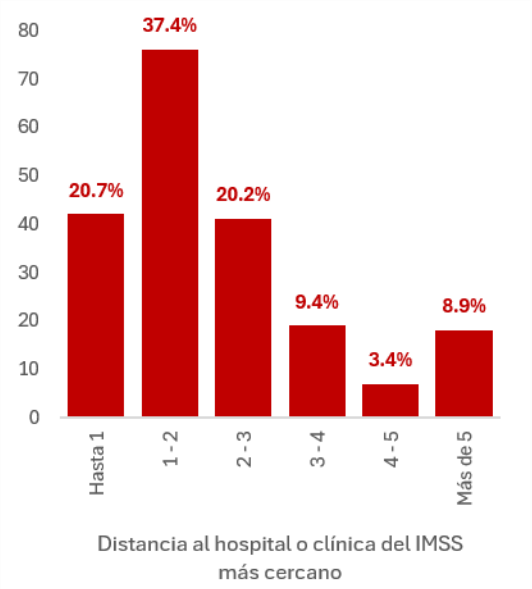
FIGURA 3.14. ACCESO A SATISFACTORES URBANOS

Escuela pública de educación básica



Fuente: INFONAVIT.

Clínica u hospital del IMSS



Fuente: INFONAVIT.

Respecto del abasto, en el pánel izquierdo de la figura 3.15 se muestra la distribución de la distancia mínima promedio entre los desarrollos del Programa de Vivienda para el Bienestar de cada ciudad y el supermercado más cercano con al menos 10 empleados, de acuerdo con la información del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI, el cual ofrece datos de identificación, ubicación, giro y tamaño de los negocios activos en el territorio nacional[36]. La distancia promedio a un supermercado es de 1.6 kilómetros, y en 70.9 % de los proyectos el supermercado más cercano se encuentra a menos de dos kilómetros.

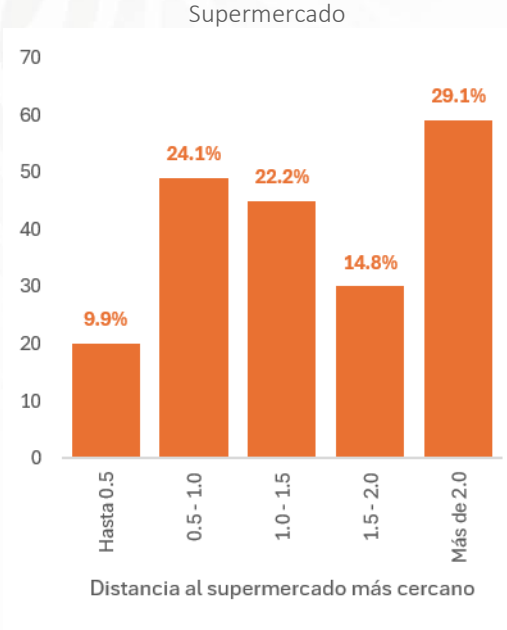
Por último, en el pánel derecho se muestra la distribución del número de centros de abasto y comercios de proximidad[37], ubicados a menos de un kilómetro del desarrollo —una distancia que podría recorrerse en menos de 20 minutos—, de acuerdo con la información del DENUE. En promedio, en un radio de un kilómetro alrededor de los desarrollos contratados por el Programa se encuentran 74 negocios dedicados al servicio de abasto y comercio minorista, y 34.0 % de los proyectos cuentan con más de 80 negocios en sus cercanías.

[36] Recuperado de https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx.

[37] Incluye minisupers y supermercados (con hasta 10 empleados); tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas; comercio al por menor de carne de aves y carnes rojas; frutas y verduras frescas; leche, otros productos lácteos y embutidos; pescados y mariscos; semillas y granos alimenticios, especias y chiles secos; tortillas de maíz y molienda de nixtamal; panificación tradicional; dulces y materias primas para repostería; otros alimentos.

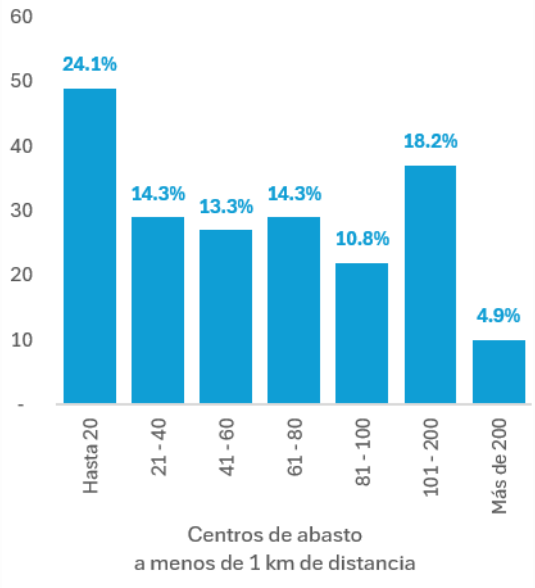
Figura 3.15. Acceso a centros de abasto

Supermercado



Fuente: INFONAVIT.

Comercios de proximidad



Fuente: INFONAVIT.

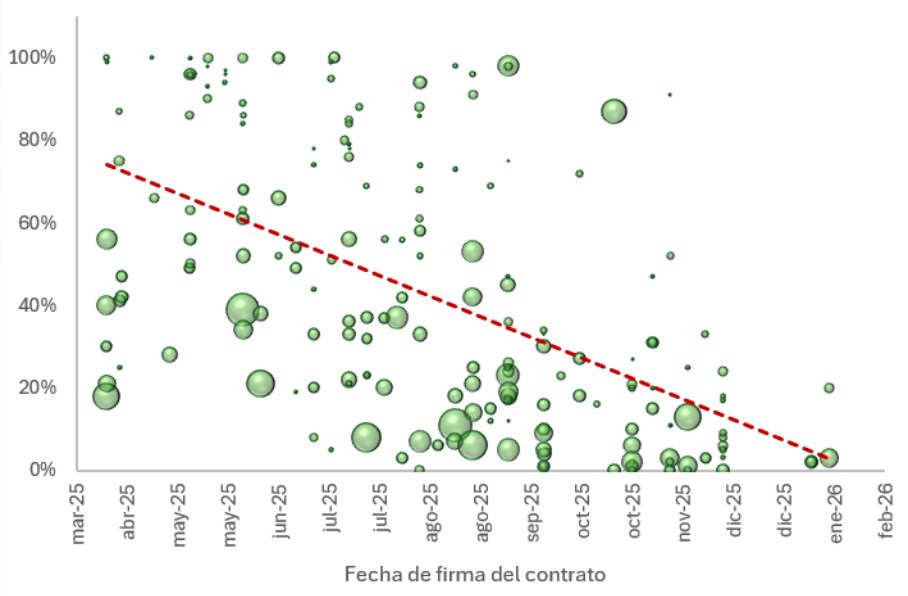
3.4. Avances del Programa

Al cierre de agosto de 2026, el Programa de Vivienda para el Bienestar ha aprobado la contratación de 532.9 mil viviendas, lo que representa un avance de 44.4 % respecto de la meta de 1 millón 200 mil viviendas. Los proyectos aprobados deben ser formalizados mediante la firma de un contrato y requieren, además, el establecimiento de un proyecto ejecutivo y un calendario de entrega de viviendas. Los desarrollos son financiados a través de anticipos y pagos que se realizan conforme a los avances de obra reportados. El proceso de comercialización inicia incluso antes de que el desarrollo se encuentre totalmente terminado, conforme la constructora entrega las viviendas.

Avance de obra

La figura 3.16 muestra, en el eje vertical, el avance de obra reportado en 186 desarrollos, cuyos contratos fueron firmados entre abril de 2025 y enero de 2026 (eje horizontal). En promedio, al cierre de agosto, los desarrollos muestran un avance de obra de 42.2 %. La gráfica muestra una relación entre el tiempo transcurrido desde la firma del contrato y el avance de obra reportado. Los desarrollos cuyos contratos se firmaron en el primer semestre de 2025 muestran, en promedio, un avance de 63.1 %, mientras que aquellos que se firmaron en el segundo semestre han avanzado 34.3 %. La gráfica muestra también un mayor porcentaje de avance en los desarrollos de menor tamaño, con un menor número de viviendas por construir (expresado por el tamaño del círculo); los desarrollos con menos de 500 viviendas muestran un avance promedio de 54.7 %, mientras que los desarrollos con más mil viviendas han avanzado 28.0 %.

Figura 3.16. Avance de obra de los desarrollos del Programa



Fuente: INFONAVIT.

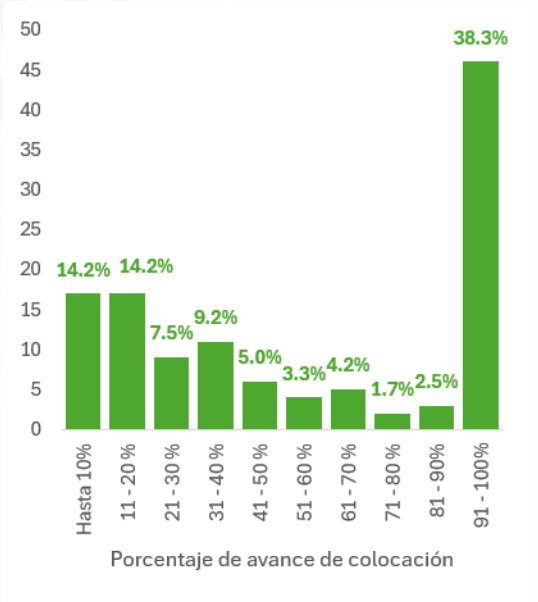
Colocación

Al cierre de agosto se reportan 4 mil 96 viviendas terminadas (se reporta 100 % de avance); sin embargo, ya se han colocado 37.4 mil viviendas pertenecientes a 120 desarrollos. El pánel izquierdo de la figura 3.17 muestra la distribución del avance en la colocación de las viviendas correspondientes a los desarrollos que han iniciado el proceso de comercialización. En promedio, 31.4 % de las viviendas de estos desarrollos ya se encuentran colocadas, y 46 desarrollos se encuentran totalmente vendidos.

Cuatro de cada 10 viviendas del Programa se han colocado entre derechohabientes menores a 30 años, como se muestra en el pánel derecho, mientras que más de la mitad de las viviendas (52.7 %) se ha colocado entre mujeres derechohabientes.

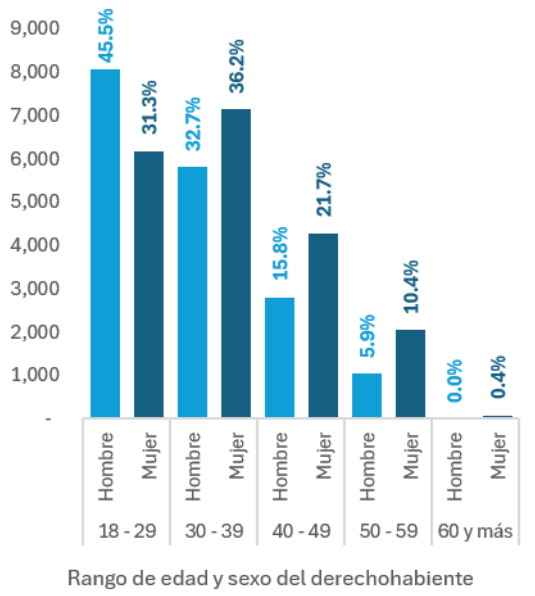
FIGURA 3.17. COMERCIALIZACIÓN DE LAS VIVIENDAS DEL PROGRAMA

Avance en la comercialización



Fuente: INFONAVIT.

Características de los compradores



Fuente: INFONAVIT.

Conclusiones

El Programa de Vivienda para el Bienestar constituye la principal respuesta de política pública a los desafíos de asequibilidad habitacional que enfrenta el país. Durante la presente administración se construirán 1 millón 200 mil viviendas destinadas a familias de bajos ingresos, con lo que se busca revertir la disminución de la oferta de vivienda social observada en la última década. El Programa tiene un alcance nacional y, hasta el momento, contempla proyectos en 223 municipios de 31 entidades federativas, con prioridad en la atención de las necesidades habitacionales de los principales mercados laborales del país.

Los proyectos del Programa incorporan atributos consistentes con el concepto de vivienda adecuada. Las viviendas ofrecen una mayor superficie y mejores condiciones de asequibilidad que las disponibles actualmente en el mercado para este segmento de la población, además de ubicarse en zonas con acceso a fuentes de empleo, equipamiento urbano y servicios. A medida que avancen las obras y aumente gradualmente la entrega de viviendas el Programa contribuirá a ampliar la oferta habitacional, fortalecer la actividad económica mediante la generación de empleo en la construcción y mejorar el bienestar de la derechohabiencia, al facilitar el acceso a una vivienda de mayor calidad y mejor ubicada.

RESUMEN DE INDICADORES

NÚMERO DE CRÉDITOS FORMALIZADOS POR AÑO EN EL INFONAVIT

Miles

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026[1]
Aguascalientes	11.5	8.3	10.0	11.6	12.7	7.4
Baja California	26.7	19.3	22.1	31.8	29.9	18.6
Baja California Sur	5.5	3.2	3.3	4.5	6.6	3.6
Campeche	3.3	2.1	2.6	3.5	6.5	3.6
Coahuila	25.2	19.1	21.8	28.9	32.8	19.3
Colima	3.7	2.7	3.6	4.4	5.5	3.1
Chiapas	8.4	4.4	7.0	8.9	12.1	5.6
Chihuahua	43.8	23.8	26.7	39.4	44.0	30.1
CDMX	35.2	16.1	25.2	46.9	49.1	33.0
Durango	11.1	8.0	10.5	12.2	13.3	7.2
México	50.5	30.1	32.3	47.8	43.7	25.6
Guanajuato	26.4	19.0	21.7	31.9	33.6	21.2
Guerrero	2.9	2.2	5.8	24.5	3.2	1.7
Hidalgo	9.6	8.1	10.0	16.0	31.8	30.7
Jalisco	41.6	31.1	42.0	56.3	44.8	28.9
Michoacán	7.0	4.9	5.9	7.8	9.4	4.9
Morelos	5.4	3.7	4.2	5.2	7.6	4.2
Nayarit	3.3	2.1	2.5	3.8	5.4	2.8
Nuevo León	61.2	43.2	51.5	66.9	66.4	41.9
Oaxaca	2.4	1.5	2.1	2.8	5.2	2.7
Puebla	13.9	9.2	10.7	13.9	13.9	7.7
Querétaro	13.4	9.9	11.9	15.3	16.9	8.8
Quintana Roo	11.5	10.1	12.1	16.1	19.3	10.9
San Luis Potosí	10.4	8.6	10.0	12.9	12.9	6.5
Sinaloa	11.8	8.8	9.8	12.9	17.1	10.7
Sonora	17.8	12.0	14.2	19.5	26.4	14.9
Tabasco	5.5	4.2	5.1	7.7	11.3	6.0
Tamaulipas	25.6	20.0	24.0	32.1	39.8	23.6
Tlaxcala	3.2	2.4	2.6	3.2	3.8	2.0
Veracruz	17.0	12.0	15.8	20.8	25.4	13.4
Yucatán	12.0	7.6	8.5	10.1	12.2	7.1
Zacatecas	3.8	2.4	2.9	3.8	5.1	2.7
Nacional	**530.6**	**360.2**	**438.8**	**623.3**	**667.6**	**410.3**

Última actualización: septiembre de 2026. Corte de cifras a julio de 2026.
Fuente: Sistema de Información Infonavit (SII).
Notas: Incluye los productos hipotecarios para vivienda nueva o existente, créditos cofinanciados, créditos coparticipados, mejoramientos y autoproducción. Cifras preliminares. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.
[1]El número de créditos es el acumulado a julio de 2026.

MONTO DE CRÉDITO OTORGADO POR AÑO EN EL INFONAVIT

Miles de millones de pesos a precios corrientes

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026[1]
Aguascalientes	3.2	3.1	4.0	4.5	5.5	3.3
Baja California	6.8	7.2	9.3	13.4	14.3	9.5
Baja California Sur	1.1	1.0	1.2	1.8	2.2	1.3
Campeche	0.6	0.5	0.8	1.0	1.3	0.7
Coahuila	7.5	7.5	9.6	13.1	15.8	9.1
Colima	1.3	1.1	1.7	2.2	2.8	1.7
Chiapas	1.2	1.0	1.5	2.0	2.4	1.3
Chihuahua	8.5	7.8	10.3	14.1	15.9	10.0
CDMX	7.5	4.7	7.1	10.8	12.9	6.7
Durango	2.4	2.3	3.5	4.3	4.5	2.6
México	10.0	9.8	12.5	16.7	17.0	10.5
Guanajuato	7.5	7.1	9.1	13.0	14.7	9.2
Guerrero	0.8	0.8	1.5	3.2	1.2	0.6
Hidalgo	3.7	3.8	5.0	6.7	9.0	6.3
Jalisco	11.3	11.4	15.7	20.4	21.4	14.2
Michoacán	2.1	1.9	2.7	3.6	4.4	2.3
Morelos	1.4	1.4	1.7	2.3	2.8	1.5
Nayarit	1.0	0.9	1.3	1.8	2.2	1.2
Nuevo León	19.0	18.3	23.1	28.2	31.0	19.0
Oaxaca	0.4	0.4	0.5	0.7	0.9	0.5
Puebla	3.8	3.5	4.6	5.7	6.5	3.6
Querétaro	4.3	4.3	6.3	8.6	9.7	5.2
Quintana Roo	4.2	4.6	6.5	8.9	11.6	7.0
San Luis Potosí	3.5	3.6	4.9	6.4	7.2	3.9
Sinaloa	3.7	3.4	4.4	5.6	7.0	4.6
Sonora	5.0	4.4	6.0	8.3	10.4	6.4
Tabasco	1.2	1.2	1.7	2.4	2.7	1.4
Tamaulipas	7.4	7.4	9.3	11.5	13.9	8.0
Tlaxcala	0.8	0.6	0.8	0.9	1.1	0.5
Veracruz	5.0	4.7	6.5	8.5	10.7	5.5
Yucatán	3.1	3.0	3.9	4.3	5.4	3.3
Zacatecas	1.0	0.9	1.2	1.5	1.7	0.9
Nacional	**140.3**	**133.4**	**178.0**	**236.1**	**270.2**	**161.9**

Última actualización: septiembre de 2026. Corte de cifras a julio de 2026.

Fuente: Sistema de Información Infonavit (SII).

Notas: En productos cofinanciados y coparticipados, se considera únicamente la parte financiada por el Infonavit. No se consideran productos donde el Instituto únicamente provee la garantía hipotecaria. A precios corrientes. Cifras preliminares. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.

[1]Acumulado a julio de 2026.

NÚMERO DE EMPRESAS APORTANTES AL INFONAVIT

Al sexto bimestre de cada año, miles

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026[1]
Aguascalientes	16.0	15.9	16.0	16.0	15.6	15.5
Baja California	39.8	40.0	40.2	39.4	37.5	36.7
Baja California Sur	13.1	14.0	14.4	14.5	14.3	14.3
Campeche	6.0	6.3	6.3	6.3	6.2	5.9
Coahuila	33.8	33.8	34.3	34.3	33.6	33.1
Colima	11.1	11.3	11.5	11.7	11.5	11.5
Chiapas	14.7	14.9	15.2	15.1	14.9	14.5
Chihuahua	41.1	41.2	41.7	41.4	40.2	39.6
CDMX	124.9	126.5	127.5	126.8	125.2	123.7
Durango	14.1	13.9	13.9	13.9	13.4	13.3
México	48.6	48.8	49.3	49.2	48.0	47.4
Guanajuato	13.4	13.5	11.0	13.0	12.6	12.1
Guerrero	15.9	16.2	16.7	17.1	17.1	16.9
Hidalgo	101.8	104.3	106.0	105.9	104.7	103.3
Jalisco	75.1	76.8	77.6	78.0	77.6	76.6
Michoacán	35.8	35.7	35.5	34.7	33.9	33.3
Morelos	12.4	12.4	12.5	12.2	11.9	11.5
Nayarit	13.1	13.4	13.4	13.2	12.8	12.4
Nuevo León	72.5	74.5	76.3	77.8	77.3	76.8
Oaxaca	14.4	14.4	14.6	15.0	15.4	14.9
Puebla	33.8	34.3	35.1	35.2	34.9	34.7
Querétaro	27.5	28.6	29.3	30.0	30.3	30.2
Quintana Roo	18.8	20.2	21.4	21.9	21.9	21.3
San Luis Potosí	23.2	23.2	23.4	23.6	23.0	22.6
Sinaloa	41.2	41.7	41.7	40.7	38.6	37.6
Sonora	38.9	39.0	38.7	38.2	36.3	36.1
Tabasco	11.5	11.8	12.3	12.3	12.2	11.9
Tamaulipas	31.7	31.3	31.1	30.7	29.2	28.7
Tlaxcala	5.4	5.5	5.6	5.6	5.6	5.5
Veracruz	43.7	43.5	43.4	42.5	40.8	39.9
Yucatán	20.2	20.9	21.8	21.8	21.4	21.1
Zacatecas	12.1	11.8	11.6	11.4	11.1	10.8
Nacional	**1,025.4**	**1,039.5**	**1,049.3**	**1,049.4**	**1,029.0**	**1,013.7**

Última actualización: agosto de 2026. Corte de cifras a junio de 2026.

Fuente: Sistema de Información Infonavit (SII).

Notas: Considera a las que realizaron aportaciones a favor de las y los derechohabientes con y sin crédito, y las empresas que aportaron a favor de las y los derechohabientes por concepto de amortización de crédito. Cifras preliminares. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.

[1]Número de empresas aportantes al tercer bimestre de 2026.

MONTO DE FLUJO DE RECAUDACIÓN DEL INFONAVIT

Acumulado del primero al sexto bimestre de cada año, miles de millones de pesos corrientes

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026[1]
Aguascalientes	4.4	4.9	5.3	5.7	6.2	3.3
Baja California	13.8	15.8	17.6	19.4	20.7	10.8
Baja California Sur	2.3	2.8	3.1	3.3	3.5	1.9
Campeche	2.0	2.2	2.4	2.7	2.5	1.3
Coahuila	12.7	13.9	14.8	16.3	17.3	8.9
Colima	1.7	1.8	2.0	2.2	2.4	1.3
Chiapas	2.3	2.6	2.7	3.0	3.2	1.7
Chihuahua	13.2	14.8	16.2	17.7	19.0	10.0
CDMX	49.4	54.7	59.9	65.3	68.9	36.2
Durango	2.8	3.2	3.4	3.7	3.9	2.1
México	12.3	13.8	15.0	16.7	17.9	9.4
Guanajuato	1.4	1.6	1.6	1.7	1.8	1.0
Guerrero	2.4	2.9	3.1	3.6	3.8	2.1
Hidalgo	21.5	24.4	26.9	29.6	31.6	16.6
Jalisco	19.3	21.4	23.0	25.7	27.8	15.0
Michoacán	4.3	4.8	5.0	5.4	5.7	3.1
Morelos	2.0	2.1	2.2	2.4	2.6	1.4
Nayarit	1.5	1.8	2.0	2.2	2.3	1.2
Nuevo León	30.4	34.1	37.8	41.7	44.8	23.4
Oaxaca	1.6	1.7	1.9	2.1	2.2	1.2
Puebla	7.0	7.7	8.3	9.1	9.6	5.1
Querétaro	8.5	9.7	10.8	12.1	13.0	6.9
Quintana Roo	5.5	6.8	7.7	8.6	9.2	4.9
San Luis Potosí	6.1	6.7	7.4	8.2	8.8	4.6
Sinaloa	6.2	6.8	7.3	8.1	8.3	4.6
Sonora	8.5	9.5	10.2	11.1	11.7	6.2
Tabasco	2.3	3.1	3.6	3.5	3.3	1.7
Tamaulipas	10.3	11.6	12.4	13.6	14.5	7.6
Tlaxcala	1.0	1.1	1.2	1.4	1.5	0.8
Veracruz	7.1	7.9	8.3	9.2	9.7	5.1
Yucatán	4.1	4.7	5.2	5.8	6.1	3.2
Zacatecas	2.1	2.3	2.4	2.7	2.7	1.4
Nacional	**270.1**	**303.2**	**330.7**	**363.8**	**386.9**	**204.0**

Última actualización: agosto de 2026. Corte de cifras a junio de 2026.

Fuente: Sistema de Información Infonavit (SII).

Notas: Considera el monto aportado a favor de las y los derechohabientes con y sin crédito y los flujos por amortizaciones de las y los derechohabientes. No se consideran los flujos accesorios. A precios corrientes. Cifras preliminares. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.

[1]Acumulado al tercer bimestre de 2026.

NÚMERO DE RELACIONES LABORALES REGISTRADAS ANTE EL INFONAVIT

Al sexto bimestre de cada año, miles

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026[1]
Aguascalientes	343.6	344.4	358.3	359.8	364.9	361.1
Baja California	1,180.6	1,201.1	1,184.5	1,144.4	1,101.3	1,079.2
Baja California Sur	222.7	247.4	251.3	252.7	255.2	247.6
Campeche	149.4	146.9	150.8	144.6	132.2	129.4
Coahuila	905.6	931.0	958.4	966.3	931.9	902.3
Colima	139.5	142.9	144.1	147.8	150.5	150.3
Chiapas	230.7	233.6	240.9	257.1	251.9	249.3
Chihuahua	1,065.5	1,096.1	1,090.5	1,058.6	1,034.5	1,010.2
CDMX	3,831.0	3,948.4	3,998.1	4,048.5	4,032.2	3,999.0
Durango	274.9	277.7	275.5	271.4	265.8	267.8
México	1,864.6	1,926.6	1,988.0	2,086.1	2,175.0	2,207.4
Guanajuato	1,135.4	1,171.2	1,206.1	1,228.1	1,215.3	1,213.4
Guerrero	162.5	162.9	143.4	171.6	167.0	161.7
Hidalgo	262.8	279.8	298.2	311.1	308.6	310.6
Jalisco	1,932.5	1,997.5	2,028.3	2,080.8	2,072.5	2,070.1
Michoacán	461.3	460.0	463.4	461.3	461.9	466.7
Morelos	208.8	203.2	205.1	209.4	209.4	208.6
Nayarit	167.4	177.6	194.6	194.5	195.7	190.6
Nuevo León	1,980.3	2,052.2	2,159.0	2,240.6	2,252.1	2,228.1
Oaxaca	187.9	193.7	198.5	211.9	202.3	208.9
Puebla	674.1	677.1	703.3	719.3	705.5	700.3
Querétaro	700.4	729.1	759.9	771.7	767.3	766.8
Quintana Roo	507.9	553.1	589.1	603.0	587.2	587.5
San Luis Potosí	470.5	480.0	499.5	508.6	498.6	490.7
Sinaloa	641.2	651.5	658.7	661.0	611.3	656.0
Sonora	764.4	769.3	775.0	772.5	747.8	775.8
Tabasco	241.2	267.7	279.0	240.7	219.7	222.1
Tamaulipas	758.7	766.4	741.0	732.4	710.0	701.4
Tlaxcala	114.0	120.4	121.8	122.7	123.0	121.6
Veracruz	641.7	644.7	666.0	676.2	672.2	659.2
Yucatán	389.3	403.1	422.9	427.1	413.3	404.8
Zacatecas	195.1	188.7	188.4	182.3	181.8	179.3
Nacional	**22,805.6**	**23,445.0**	**23,941.8**	**24,264.1**	**24,017.8**	**23,927.4**

Última actualización: agosto de 2026. Corte de cifras a junio de 2026.

Fuente: Sistema de Información Infonavit (SII).

Notas: Una relación laboral contabiliza una única relación contractual entre empresa y derechohabiente. Cifras preliminares. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.

[1]Número de relaciones laborales al tercer bimestre de 2026.

MERCADO DE VIVIENDA

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026[1]
PIB de vivienda[2] (mdp)	1,358,009	1,484,766	1,595,625	1,693,949		
IMAI[3] construcción (índice base 2018=100)	87.4	93.7	105.9	99.3	105.6	107.7
VAB[4] construcción ENEC[5] (mmdp a pesos corrientes)	40.4	47.8	69.2	56.6	56.0	54.2
Obra pública	14.9	19.2	33.3	20.1	19.6	19.5
Obra privada	25.5	28.6	35.9	36.6	36.4	34.7
VAB[4] edificación residencial ENEC[5] (mmdp a precios de 2018)	17.4	20.6	26.4	26.5	27.1	24.4
IFB[6] en construcción (índice base 2018=100)	87.4	93.0	111.0	101.1	104.9	106.0
IFB[6] en construcción residencial (índice base 2018=100)	86.2	85.9	86.0	87.2	99.4	95.2
Viviendas registradas (miles de viviendas)	257.4	144.6	165.5	178.6	310.5	297.2
Viviendas con inicio de obra[7] (miles de viviendas)	219.3	118.0	141.6	152.8	241.1	207.2
Viviendas terminadas[7] (miles de viviendas)	164.2	135.6	131.0	128.1	138.2	77.7
Índice de precios de SHF[8] (variación % anual)	8.5%	10.3%	10.0%	8.7%	8.9%	7.3%
INPP[9] construcción residencial (variación % anual)	12.7%	10.1%	3.9%	3.9%	4.5%	5.6%
Empleo IMSS[10] sector construcción (miles de trabajadores)	1,591.9	1,680.2	1,816.2	1,702.4	1,663.6	1,769.9
Empleo ENOE[11] sector construcción (miles de trabajadores)	4,384.0	4,475.6	4,710.5	4,592.2	4,619.3	4,691.8
Formales	854.3	953.0	1,051.5	995.5	883.4	866.3
Informales	3,529.6	3,522.6	3,659.0	3,596.7	3,735.9	3,825.5
Saldo de Crédito Puente banca comercial (monto en millones de pesos)	101.1	93.4	103.8	118.7	128.6	137.6
Tasa de interés del Crédito Puente de la banca comercial (a diciembre de cada año)	8.9%	13.1%	14.6%	14.1%	11.5%	11.1%
Carencia en calidad y espacio de la vivienda[12] (porcentaje)		9.1%		7.9%		
Carencia en acceso a los servicios básicos[13] (porcentaje)		19.8%		14.1%		

Fuentes: Registro Único de Vivienda (RUV), Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), Banco de México (Banxico).
Notas: mdp: miles de pesos, mmdp: miles de millones de pesos. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.
[1]Datos hasta junio.
[2]Producto Interno Bruto de vivienda sin alquiler imputado.
[3]Indicador Mensual de la Actividad Industrial.
[4]Valor Agregado Bruto.
[5]Encuesta Nacional de Empresas Constructoras.
[6]Inversión Fija Bruta.
[7]Vivienda con inicio de obra es la que cuenta con verificación; vivienda terminada es la que cuenta con Dictamen Técnico Único (DTU).
[8]Sociedad Hipotecaria Federal.
[9]Índice Nacional de Precios Productor.

[10]Instituto Mexicano del Seguro Social.
[11]Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.
[12]Con datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos del Hogar; la vivienda se considera como no carente solo si cuenta con piso firme de cemento o con recubrimiento, techos de losa de concreto o viguetas con bovedilla, madera, terrado con viguería, lámina metálica, de asbesto, palma, teja, o de calidad superior; muros de tabique, ladrillo, block, piedra, concreto, madera, adobe, o de calidad superior y si el número de personas por cuarto (contando la cocina pero excluyendo pasillos y baños) sea menor a 2.5.
[13]La vivienda se considera como no carente en servicios básicos si cuenta con agua entubada dentro de la vivienda o fuera de la vivienda, pero dentro del terreno, drenaje conectado a la red pública o a una fosa séptica, electricidad obtenida del servicio público, de panel solar o de otra fuente, planta particular, y que el combustible para cocinar sea gas LP o gas natural, electricidad, y si es leña o carbón que la cocina cuente con chimenea.

INFONAVIT

Variables	2021	2022	2023	2024	2025	2026 [1]
Saldo de la cartera de vivienda total[1, 3, 4, 10] (mmdp)	2,993.4	3,224.2	3,426.0	3,657.7	3,872.4	3,890.2
INFONAVIT	1,592.0	1,658.1	1,715.6	1,827.2	1,948.4	1,919.6
Fovissste	268.6	308.7	342.2	361.3	375.0	390.0
Banca comercial	1,118.7	1,243.4	1,355.2	1,456.8	1,536.5	1,568.4
Variables del Infonavit						
Monto de colocación de crédito total [2, 3, 4, 9] (mmdp)	140.3	133.4	178.0	236.1	270.2	161.9
De 0 a 4 UMA[5]	53.8	40.9	51.6	63.8	69.9	43.9
De 4 a 9 UMA[5]	48.6	48.7	62.4	87.3	102.3	62.4
Más de 9 UMA[5]	37.9	43.8	62.8	84.3	98.0	55.6
Créditos colocados para adquisición[2] (miles de créditos)	312.8	276.0	297.8	344.3	363.7	200.2
Vivienda nueva	163.8	146.2	151.6	167.0	180.6	103.3
Vivienda existente	149.1	129.9	146.2	177.3	183.0	96.9
Monto colocado crédito de adquisición[2, 3] (mmdp)	129.4	128.0	166.0	206.0	241.4	143.1
Vivienda nueva	67.5	67.3	84.5	100.1	120.1	73.7
Vivienda existente	62.0	60.7	81.4	105.9	121.2	69.4
SCV administradas[1, 6] (millones de cuentas)	72.6	74.7	76.7	78.7	80.5	81.4
Saldo administrado en la SCV[1, 3, 6] (mmdp)	1,477.8	1,633.5	1,868.7	2,095.1	2,266.4	2,380.2
Rendimiento nominal a la SCV[1, 6] (porcentaje)	7.36	7.82	6.33	6.98	5.00	3.96
Entrega de depósitos SCV 92-97[1, 3, 6] (mmdp)	35.8	35.0	37.5	45.0	52.4	26.8
Entrega de la SCV a créditos[1, 3, 6] (mmdp)	34.9	34.2	33.2	49.6	44.2	21.2
Saldo en cartera-INFONAVIT[1, 3, 4, 11] (mmdp)	1,592.0	1,658.1	1,715.6	1,827.2	1,948.4	1,919.5
VSM[7]	745.9	681.3	493.1	331.3	78.3	30.9
Pesos[8]	872.9	1,005.6	1,255.6	1,535.2	1,908.9	1,928.4

Última actualización: septiembre de 2026.
Fuentes: Banxico, SEDATU, INFONAVIT.
Notas: mmdp: miles de millones de pesos. Los datos son al cierre de diciembre excepto para 2026.
[1]Datos al mes de junio.
[2]Datos al mes de julio.
[3]Monto en cifras nominales.
[4]Incluye todos los destinos de crédito para la vivienda.
[5]Unidad de Medida y Actualización
[6]Subcuenta de Vivienda.
[7]Se refiere a la cartera denominada en veces salario mínimo.
[8]Se refiere a la cartera denominada en pesos.
[9]El total no es igual a la suma de los elementos, ya que el total incluye los créditos sin un nivel de ingreso identificado.
[10]El total no es igual a la suma de los elementos, ya que el saldo de la cartera de vivienda total incluye intermediarios no bancarios (SOFOLES y SOFOMES) y que no son desglosadas en esta tabla.
[11]El total no es igual a la suma de los elementos, ya que la cartera total incluye el concepto de amortizaciones pendientes de aplicar y que no es desglosado en esta tabla.

AVISO LEGAL

Es indispensable que la o el usuario lea previamente el presente Aviso y lo analice de manera cuidadosa, a efecto de que conozca y acepte los términos y condiciones establecidos en el mismo, entendiendo que su acceso a la información implica su sujeción a las disposiciones aquí previstas. En caso de que la o el usuario no esté de acuerdo, total o parcialmente, con el contenido del presente Aviso, deberá abstenerse de acceder, utilizar, reproducir o emplear la información en cualquiera de sus partes o secciones.

TÉRMINOS Y CONDICIONES

Los términos y condiciones que a continuación se establecen constituyen el acuerdo entre el INFONAVIT y cualquier usuario que consulte, utilice, publique, promocione o realice cualquier acto derivado del acceso, uso o manejo de la presente información, entendiéndose por usuario a cualquier persona que acceda a la misma y ello implica su adhesión plena e incondicional a estos términos y condiciones que forman parte del presente Aviso Legal. La o el usuario reconoce y acepta que cualquier uso que realice de la información no le confiere ningún derecho de propiedad sobre la misma, ni sobre cualquiera de sus elementos o contenidos. El INFONAVIT se reserva el derecho a modificar, en cualquier momento y sin necesidad de aviso previo, la presentación, configuración, información, contenidos y, en general, cualquier parte o aspecto relacionado directa o indirectamente con la información.

El INFONAVIT no controla y no garantiza la ausencia de virus en la información, ni de otros elementos que puedan producir alteraciones o afectaciones en el sistema informático del usuario (*software* y/o *hardware*) o en los documentos electrónicos y archivos almacenados en su sistema informático. Al ser una institución de servicio social, sin fines de lucro, independiente y ajena a partidarismos religiosos, el INFONAVIT no permite la publicación de contenidos que contravengan a este carácter y se reserva el derecho de publicar o sugerir sitios, subsitios o material ajenos a la presente información y al INFONAVIT, que considere de interés para las y los usuarios. En caso de hacerlo, el INFONAVIT no asumirá responsabilidad alguna respecto de dichos sitios y materiales, así como del acceso o uso que la o el usuario realice de estos. El INFONAVIT se reserva el derecho a negar, suspender o retirar el acceso a la información en cualquier momento y sin previo aviso, por iniciativa propia o a petición de cualquier persona, a cualquier usuario por cualquier motivo, incluyendo de manera enunciativa mas no limitativa, a aquellas o aquellos que den un uso indebido a la información, a cualquiera de sus partes o secciones, o que incumplan total o parcialmente con lo establecido en el presente Aviso.

La o el usuario será responsable de cualquier daño y/o perjuicio de cualquier naturaleza que pudiera ocasionar como consecuencia del incumplimiento del presente Aviso o cualquier normatividad aplicable, por lo que mantendrá al INFONAVIT libre de cualquier responsabilidad civil, penal, administrativa o de cualquier otra índole. Cualquier derecho que no se haya conferido expresamente en este documento se entiende reservado al INFONAVIT.

ACCESO Y UTILIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La o el usuario se compromete a utilizar la información conforme a las leyes aplicables, a lo dispuesto en este Aviso y con respeto al orden público. La o el usuario se obliga a utilizar la información o cualquier aspecto relacionado con él, de una manera en que no lesione los derechos o intereses del INFONAVIT, de las personas vinculadas a este, directa o indirectamente, o de terceros. La o el usuario utilizará la información de forma que no los dañe, inutilice, deteriore o menoscabe total o parcialmente. El Infonavit no será responsable por la interpretación y aplicación que la o el usuario haga de los resultados obtenidos a través del uso de la información, por lo que la o el usuario reconoce y acepta que cualquier decisión basada en dicha interpretación es bajo su exclusiva y estricta responsabilidad, sin que pueda atribuirse al INFONAVIT de compromiso alguno.

El INFONAVIT no se responsabiliza por el uso indebido o incorrecto de la información descrita o contenida en este documento y no asume ninguna responsabilidad por el uso que cualquier persona haga de la misma. La información, estimaciones y pronósticos contenidos en este documento representan la opinión de la Subdirección de Investigación y Finanzas, y no deberán ser considerada como la posición oficial del INFONAVIT. Este material no debe ser modificado, reproducido o distribuido sin el previo consentimiento del INFONAVIT. Los datos no deben ser utilizados para fines oficiales, legales, comerciales o de ningún otro tipo sin previo consentimiento del INFONAVIT. En consecuencia, la o el usuario deberá abstenerse de obtener o intentar obtener por cualquier medio información, mensajes, gráficos, dibujos, archivos de imagen, *software* y, en general, cualquier clase de material accesible al público.

ESTE REPORTE FUE ELABORADO POR

José María Del Olmo Blanco
Subdirector
de Investigación y Finanzas
jdelolmo@infonavit.org.mx

Juan Mateo Lartigue Mendoza
jlartigue@infonavit.org.mx

Alayn Alejandro González Martínez
aagonzalez@infonavit.org.mx

Luis Gerardo Zapata Barrientos
lzapatab@infonavit.org.mx

Miguel Ángel Monroy Cruz
mmonroyc@infonavit.org.mx

Francisco Felipe Villegas Rojas
fvillegas@infonavit.org.mx

Armando Estrada Gámez
aestradag@infonavit.org.mx

Belem Tapia Ramos
btapia@infonavit.org.mx

Liliana Martínez Perea
lmartinezp@infonavit.org.mx

Roberto Cerón Enríquez
rceron@infonavit.org.mx

Gobierno de México | INFONAVIT

Reporte Anual de Vivienda

2026

Gobierno de México

INFONAVIT