

4  
24.

**EL MERCADO INMOBILIARIO FRENTE A UNA ECONOMIA CON CRISIS FINANCIERA**  
**EL MERCADO INMOBILIARIO FRENTE A UNA ECONOMIA CON CRISIS FINANCIERA**

**Caso de estudio: "Las Golondrinas"**

*Fernando José Guzmán Rivera Río*

1997



DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACION  
FACULTAD DE ARQUITECTURA. U.N.A.M.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

00164

4

24.

**El Mercado Inmobiliario  
frente a una economía con crisis financiera.  
Caso de Estudio : "Las Golondrinas"**

Tesis que para obtener el grado de:  
**Maestro en Arquitectura. Tecnología.**

Presenta:

**Fernando José Guzmán Rivera Río**

División de Estudios de Posgrado e Investigación.  
Facultad de Arquitectura. UNAM.

1997

**Director de Tesis:**

**Mto. en Arq. Francisco Reyna Gómez**

**Sinodales:**

**Dr. Álvaro Sánchez González**

**Dr. Alfonso Torres Roqueñi**

**Mto. en Arq. Jorge Rangel Dávalos**

**Mto. en Arq. Fidel Sánchez Bautista**

El presente trabajo, fruto de un gran esfuerzo y cariño, lo dedico a mis dos grandes cariños: mi esposa y mi hija.

Agradezco a todas aquellas personas que me ayudaron a poderla terminar.

Agradezco especialmente a mi familia por toda su ayuda.

Por último, quiero agradecer el gran interés hacia mi trabajo que tan amablemente tuvieron mi director de tesis y mis demás sinodales.

Índice<sup>1</sup>

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
Hipótesis.....	1
Finalidad.....	2
Propuesta.....	2
Objetivo de la investigación.....	3
Metodología.....	3

**1 Crisis Financiera..... 4**

<b>1.1 Economía.....</b>	<b>4</b>
• Población.....	4
• Población total de 1810 a 1990.....	6
• Crecimiento poblacional en la Megalópolis de la región centro, escenario tendencial.....	7
• Tasa de crecimiento poblacional en la Megalópolis de la región centro, escenario tendencial.....	7
• Tasa de crecimiento medio anual de la población.....	9
• Salario mínimo general por área geográfica a 1995.....	10
• Tasa de Inflación de 1985 a 1997.....	12

<b>1.2 Impacto de la crisis financiera en las instituciones de gobierno.....</b>	<b>15</b>
• Antecedentes.....	15
• La crisis bancaria mexicana.....	16
Balanza de pagos en el largo plazo a 1994.....	18
Deuda externa pública.....	20
Saldos de la deuda externa pública.....	21
Indicadores económicos por sexenios presidenciales.....	22
Últimos indicadores.....	23
• El problema de la "Cartera Vencida".....	25
Balances publicados al 31 de Diciembre de 1995.....	26
Evolución y comportamiento de la cartera vencida.....	27

<sup>1</sup> Las imágenes utilizadas fueron tomadas de los programas Microsoft Word y Microsoft Works



<b>1.3 Impacto de la crisis financiera en el Mercado Inmobiliario.....</b>	<b>29</b>
a) Definición de "Mercado Inmobiliario".....	25
b) Impacto en el "Mercado Inmobiliario".....	29
<b>1.4 Impacto de la crisis financiera para los promotores de vivienda.....</b>	<b>31</b>
<b>1.5 Programas destinados a solventar la crisis económica.....</b>	<b>31</b>
1 UDI's .....	31
2 ADE .....	32
3 FOBAPROA .....	32
Esquemas de capitalización .....	32
4 Saneamiento de autopistas concesionadas.....	33
5 Sistemas de Autofinanciamiento .....	33
• Manual de Autofinanciamiento de: <i>Aco Inmobiliario, Oción Proa S.A. de C.V.; Mi Casa Autofinanciamiento</i> .....	34
• Esquema de Autofinanciamiento(plan 10meses).....	37



## **2 Los desarrollos Inmobiliarios..... 41**

<b>2.1 Tipos y características generales.....</b>	<b>41</b>
<b>2.2. El negocio Inmobiliario.....</b>	<b>43</b>
a) El Inmueble es la razón de ser del desarrollo.....	43
1 Venta de tierra .....	43
2 Vivienda .....	44
Estadísticas de vivienda .....	46
Unidades de vivienda concluidas a 1992.....	48
Inversión ejercida en vivienda 1992 .....	48
3 Oficinas .....	45
4 Parque Industrial .....	49



b) El Inmueble es un instrumento para desarrollar otro tipo de negocio.....	49
5 Centros Comerciales .....	49
6 Hospitales.....	50
7 Bodegas (Maquiladoras).....	51
8 Desarrollos Hoteleros.....	51
9 Marinas.....	52
10 Club deportivo.....	52
11 SPA.....	52
12 Monasterios.....	52

### 3 Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios..... 53



3.1 Gestión Inmobiliaria.....	53
3.2 Proceso de Planeación.....	54
a Visión preliminar.....	55
b Estudio de factibilidad.....	58
c Estudio de factibilidad.....	58
3.3 Bases en las que se fundamenta el estudio.....	59
3.4 Propuesta de Partición.....	59
3.5 Análisis Estático.....	59
3.6 Flujo Financiero.....	60
3.7 Análisis de sensibilidad.....	60

### 4 Caso de Estudio: Las Golondrinas..... 64



4.1 Antecedentes a la planeación.....	64
4.2 El Terreno.....	64
4.3 Normatividad.....	65
4.4 Estudio de Mercado.....	66
a) Determinación del tipo de vivienda.....	66
b) Determinación de la zona de influencia y el impacto que el conjunto tendrá.....	66
c) Determinación del costo de venta.....	66
d) Determinación del perfil del comprador.....	67
Tabla comparativa.....	68



4.5 El Proyecto.....	70
Ubicación.....	70
Colindancia.....	70
Descripción de la vivienda.....	70
Datos de proyecto.....	70
Planta de Conjunto.....	71
Plantas: Estacionamiento y Baja.....	72
Plantas: Alta y Servicio.....	73
Planta Azotea y Fachada principal.....	74
4.6 Análisis Estático.....	75
4.7 Análisis de Ventas.....	78
Gráfica de Ingresos.....	81
4.8 Flujo de Efectivo.....	82
Gráfica de flujo operativo.....	84

## 5 Modelo para un análisis preliminar de inversión (propuesta)..... 85

5.1 Antecedentes.....	85
5.2 Justificación.....	85
Tabla de análisis de los porcentajes del caso de estudio: "Las Golondrinas".....	86
Gráfica de porcentajes.....	87
5.3 El modelo.....	88
Descripción.....	88
Formato de llenado.....	89
Ejemplo.....	90



## Conclusiones..... 91



## Bibliografía..... 94



## Introducción

**M**éxico atraviesa actualmente por una de las peores crisis económicas de su historia. Esto, sumado al crecimiento poblacional y a los problemas socio-políticos que ha tenido nuestra nación, en especial la Cd. de México, ha hecho de ella, una economía de riesgo, transformando radicalmente la concepción del negocio inmobiliario, de la vivienda y su visión urbana.

Todos estos factores, que intervienen en el desarrollo y funcionamiento de nuestra ciudad, hacen de ella, para arquitectos, urbanistas y promotores de vivienda, o cualquier otro bien inmueble, **todo un reto**, por la gran cantidad de variables que intervienen limitando el planteamiento del proyecto y la inversión. Variables que deben armonizar para el correcto funcionamiento de una ciudad.

Tanto para los inversionistas, como para los desarrolladores, constructores, funcionarios del gobierno -que están encargados de dar el visto bueno de un proyecto de inversión-, urbanistas y todos aquellos que intervienen en la ocupación física de un espacio de nuestra ciudad, debería ser tan importante

el concepto de **negocio**, como el de la **adecuación del proyecto al entorno y a las condicionantes económicas y sociales de la región** y de manera muy importante: **¡sin afectar el medio ambiente!**

Pero lo anterior raramente se da, debido a que estamos insertos en una estructura financiera del gobierno muy compleja, donde las políticas fiscales, y de deuda pública afectan drásticamente al inversionista, y a cualquier habitante de nuestro país, causando un daño social muy alto. Donde el concepto de globalización impera, y el predominio de los países fuertes por los débiles y por la mano de obra "barata", se agudiza en nuestra época.

### Hipótesis.

De lo anterior me surge la hipótesis de que "El mercado inmobiliario" es el reflejo de la situación económica-política y social de la época de estudio, constituyéndose como un marco de referencia, ante el cual, los escenarios son cambiantes. Ante esto, el poder visualizar el conjunto de las variables que intervienen en el negocio inmobiliario, constituye una herramienta eficaz para la mejor toma de decisiones, en una inversión de tipo financiero e inmobiliario y así poder reducir el riesgo probabilístico que este conlleva. A diferencia de las instituciones marxistas de otras épocas, el concepto "interés" se constituye como una de las principales variables en un proyecto de inversión.



### Finalidad

La presente tesis, tiene como finalidad el mostrar como las condiciones económicas del país afectan al negocio inmobiliario, y así establecer la interrogante de, **hasta que punto y como**, son factibles las inversiones inmobiliarias en nuestro país.

El entender mejor el fenómeno económico que hemos vivido, el cual se convierte en un reflejo de su comportamiento histórico, nos permitirá entender mejor el fenómeno inmobiliario y así poder visualizar mejores alternativas de solución al problema, que actualmente tenemos.

Comenzaré analizando de forma global la situación económica del país, observando su evolución histórica. Dentro de esto se verá : el incremento de la población a través de los años, su tasa de crecimiento anual; el incremento de los salarios mínimos; la inflación; las finanzas del país y su deuda histórica pública; además de otros indicadores económicos que a mi juicio convenga incluir para la mejor comprensión del mismo.

**Sólo después de comprender el entorno económico en que se desarrollan las actividades en México, es posible hablar del fenómeno inmobiliario.** Debido a que el fenómeno del mercado

inmobiliario es muy complejo desde su concepción, trataré de definirlo basándome en la bibliografía expuesta, así como en la experiencia de promotores de vivienda. Se abordarán los distintos tipos de negocio inmobiliario, comentando algunas características propias. Dentro de esto, por lo extenso del tema, y por ser los más característicos, se profundizará más en vivienda y centros comerciales.

Se analiza el impacto sufrido por la crisis, además del sufrido en la economía del país, el sufrido en el Mercado Inmobiliario, las promotoras inmobiliarias y las instituciones de gobierno.

### Propuesta.

Se describe "El proceso de Planeación para la viabilidad de los negocios inmobiliarios" bajo un enfoque muy personal, con el fin de poder mostrarlo de una manera muy sencilla y práctica para los Arquitectos y demás interesados.

Analiza un caso típico de inversión inmobiliaria, denominado: **"Las Golondrinas", como ejemplo típico de una Inmobiliaria, que se vió afectada con la crisis de 1995 y la estrategia que siguió para poder afrontar su problemática.**

Para lo anterior, **se propone un modelo que sintetiza los principales requerimientos mínimos a**



### **abordar en la planeación de bienes inmuebles.**

Al realizar un análisis de sensibilidad de las principales variables que afectaron su inversión, **propongo un modelo para desarrollar un análisis preliminar de inversión para vivienda, considerando el nuevo plan de desarrollo urbano, versión 1997.**

Este modelo, tiene como objetivo, traducir la experiencia de los promotores de vivienda, en base a los costos paramétricos, para poder escoger un determinado terreno, y saber su costo ideal, así como, en base al estudio desarrollado, saber si puede ser viable su inversión o no. Este modelo lo considero muy útil para cuando se tienen que analizar muchos terrenos.

### **Objetivo de la Investigación.**

Se espera lograr una investigación metodológica que sirva para poder comprender mejor y con una visión más general la problemática que se ha ido presentando desde hace varias décadas en nuestro país, desde el punto de vista económico y su reflejo en el mercado inmobiliario. - Lo anterior servirá para poder tomar conciencia de la importancia de nuestra profesión, como arquitectos o desarrolladores de vivienda ( bienes inmuebles) y mejorar nuestros métodos de análisis ante una mejor toma de decisiones.

### **Metodología.**

Dentro de la metodología a seguir se contempló lo siguiente: Ante una hipótesis fundada se delimitó el problema, se realizó una estrategia de fuentes de información, se recopiló y se seleccionó la información adecuada. Se hizo un análisis de lo anterior, y al finalizar, se sacaron conclusiones. Siempre de modo retroalimentativo y no totalmente lineal. Dentro de las Estrategias de fuentes de información se analizan:

- a) Publicaciones en bibliotecas generales de títulos de libros, tesis o revistas que tuvieran relación con el proyecto de investigación;
- b) Publicaciones de investigaciones especializadas, con respecto a los modelos matemáticos via Internet;
- c) Diversos artículos sobre bienes raíces y economía financiera en diferentes periódicos, mediante lo cual, se pudo observar muy claramente la problemática actual.
- d) Los comentarios de diversos desarrolladores de vivienda para conocer sus puntos de vista y así obtener información sobre el tema.



# 1. Crisis financiera

## 1.1 Economía

México ha sufrido a través de los años, grandes transformaciones socioeconómicas. Estas constituyen el reflejo de la economía de nuestro país, la cual incide directamente en el mercado inmobiliario. -El poder tener una visión clara de las variables que intervienen en una economía y de como se han dado estos elementos, nos permitirá tener una perspectiva más clara para poder entender el problema inmobiliario y así buscar soluciones alternativas al problema que se presenta actualmente.

Por ello, haré un análisis comparativo de los principales elementos que a mi juicio puedan hacernos comprender la situación general que enfrenta el país y así poder entender el manejo de su economía y su relación con los bienes inmuebles.

Como primera variable, tocaré el tema de la población existente, de su crecimiento histórico, tendencias y proyecciones al año 2020 y de como repercute en la estructura de una ciudad.

Analizaré el crecimiento histórico del Salario mínimo de 1980 a 1995, donde se muestra como se ha dado el deterioro del poder adquisitivo de la población. -Dentro del tema de las Fianzas públicas, se analiza bajo una perspectiva global y a través de los

años el problema financiero, su inflación y deuda pública.

Será necesario hablar de la crisis financiera que tuvo lugar en diciembre de 1994, la cual tuvo grandes repercusiones en el ámbito económico, político y social, así como en sus relaciones políticas y económicas con los demás países.

## Población.

Una de las primeras variables que intervienen para entender el macro-comportamiento económico, político y social de un país o de una ciudad es su población, su crecimiento así como sus tendencias de crecimiento. Es importante, ya que no es lo mismo la estructura y funcionamiento de las ciudades de nuestro país -como la Cd. de México-, la cual está considerada como la más grande del mundo, al funcionamiento de ciudades con no tan alto crecimiento poblacional.

El crecimiento poblacional, así como sus tendencias de crecimiento, están íntimamente relacionadas con las tendencias de crecimiento urbano de las ciudades. Por ejemplo, las tasa de crecimiento del país pasó de 3.3 en el periodo de 1980-1990, a 2.0 en el periodo de 1990 a 1995, lo que significa un decrecimiento poblacional, y más aún dentro del Distrito Federal, que dentro de los mismos periodos pasó de 1.5 a 0.3<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Fuente: Estadística Históricas de México y Programa General de Desarrollo Urbano, EDDI, versión 1996.

Esto señala la importancia que para un inversionista inmobiliario tiene el analizar con sumo cuidado las tendencias de crecimiento histórico de cualquier país, ciudad o zona de que se trate. Por ejemplo, debido al decrecimiento poblacional observado en el centro de la Cd. de México, se ha observado un incremento notable poblacional en las ciudades corona del Distrito Federal, modificando radicalmente la estructura y funcionamiento de la ciudad.

El programa de desarrollo Urbano del D.F. en su versión 1996, se ve obligado a integrar dentro del estudio de la Planeación urbana correspondiente el concepto de "**Ciudad-Región**", para aludir a una formación de tipo megalopolitano y describir porciones de territorio, relativamente integradas entre sí y con la ciudad central, dentro de una amplia zona denominada "**corona regional**", ya que el problema se vuelve muy complejo y es necesario elaborar programas de forma integral y no aislada como se había venido dando.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Fuente: Programa General de Desarrollo Urbano del D.F., Versión 1996. Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda

La *Megalópolis* es un área aproximadamente circular que comprende los municipios correspondientes a las zonas metropolitanas de las capitales de los estados limítrofes al Valle de México, más la totalidad de los municipios que mantienen una relación funcional estrecha con la Ciudad de México y los que se ubican entre las zonas metropolitanas que integran la corona regional de ciudades y el Distrito Federal, además de las delegaciones del Departamento del Distrito Federal

Son en total 189 municipios que corresponden, respectivamente, 91 al Estado de México, 16 al Estado de Morelos, 29 al Estado de Puebla, 37 al

---

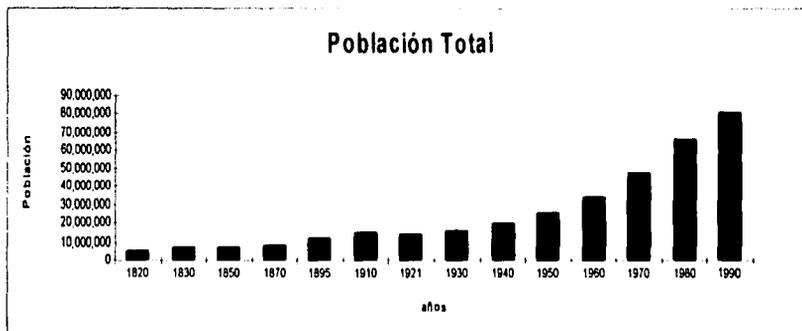
Estado de Tlaxcala y 16 al estado de Hidalgo, además de las 16 delegaciones del Distrito Federal.

La *Corona regional* de la Cd. de México abarca una porción significativa de la región central del país, donde se han formado, a lo largo de la historia de México, cinco zonas metropolitanas y siete núcleos urbanos aislados. Se identifican tres no es de zonas metropolitanas: México y Puebla Tlaxcala, en el segundo, Cuernavaca y Tehuaca y en el tercero, Pachuca



**Población Total de 1810 a 1990**

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Fuente</b>	<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Fuente</b>
1810	6,122,354	Fernando Navarro y Noriega	1921	14,334,780	IV Censo General de Población
1820	6,204,000	1er. Congreso Mexicano. 1909	1900	16,562,722	V Censo General de Población
1830	7,996,000	Burkhardt.	1940	19,662,562	VI Censo General de Población
1860	7,500,000	A. J. Valdés	1960	25,791,017	VII Censo General de Población
1870	8,782,198	Jesús Hermosa	1960	34,923,129	VIII Censo General de Población
1886	12,632,427	Antonio García Cubas	1970	48,225,238	IX Censo General de Población
1910	15,160,369	III Censo General de Población	1980	66,846,833	X Censo General de Población
			1990	81,249,645	XI Censo General de Población



## Crisis financiera

### Crecimiento Poblacional en la Megalópolis de la Región Centro, Escenario Tendencial<sup>1</sup> (millones de habitantes)

	1970	1980	1990	1995	2000	2010	2020
Distrito Federal	6.8	8.0	8.2	8.5	8.6	8.8	9.0
58 Municipio del Valle de México	2.4	4.9	7.3	8.6	10.1	13.6	17.2
Total del Valle de México	9.2	12.9	15.5	17.1	18.8	22.5	26.2
Corona de Ciudades	2.8	4.0	5.4	6.2	7.1	8.6	9.6
Megalópolis	12.0	16.9	20.9	23.3	26.0	31.1	35.8
País	48.2	66.8	81.2	91.6	100.3	116.4	130.5

### Tasas de Crecimiento Poblacional en la Megalópolis de la Región Centro, Escenario Tendencial<sup>4</sup> (millones de habitantes)

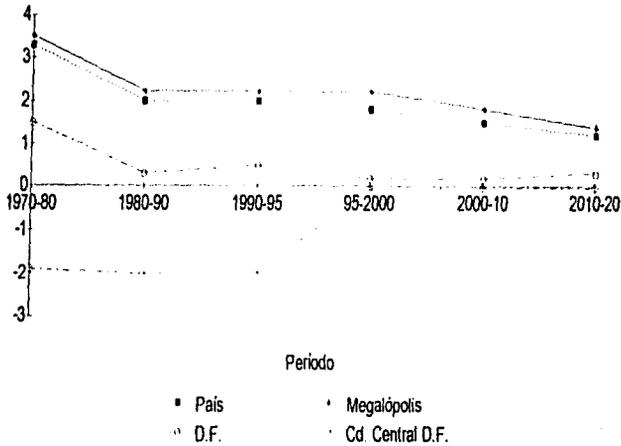
	1970-80	1980-90	1990-95	95-2000	2000-10	2010-20
Distrito Federal	1.5	0.3	0.5	0.2	0.2	0.3
58 Municipio del Valle de México	7.4	4.0	3.3	3.2	3.0	2.4
Total del Valle de México	3.4	1.9	1.9	1.9	1.8	1.5
Corona de Ciudades	3.6	3.0	2.8	2.7	1.9	1.3
Megalópolis	3.5	2.2	2.2	2.2	1.8	1.4
País	3.3	2.0	1.8	1.8	1.5	1.2

<sup>1</sup> Fuente: Información censal corregida y calculada por Portas Macías, A. 1995, *Programa General de Desarrollo Urbano del DF, Versión 1996*

<sup>4</sup> Fuente: Portas Macías, A. cálculos en base al cuadro anterior, *Programa General de Desarrollo Urbano, Versión 1996*



Tasas de Crecimiento.

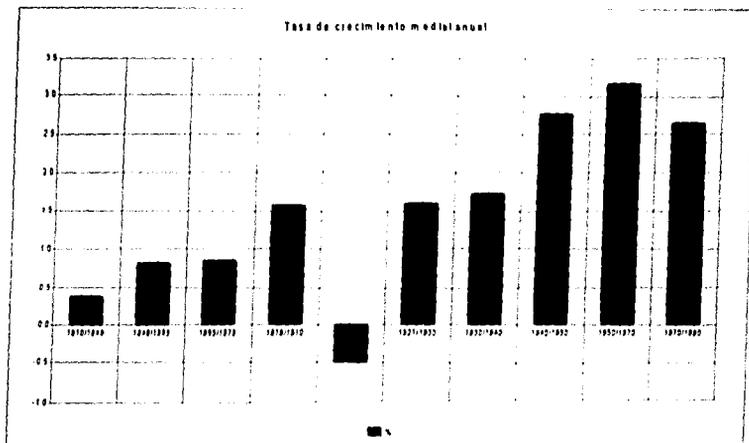


El Mercado Inmobiliario frente a una economía con crisis financiera



**Tasa de Crecimiento Medio Anual de la Población**

Periodo	%	Periodo	%
1810/1846	0.373	1921/1930	1.611
1846/1865	0.836	1930/1940	1.732
1865/1878	0.863	1940/1950	2.755
1878/1910	1.583	1950/1970	3.179
1910/1921	-0.508	1970/1990	2.643

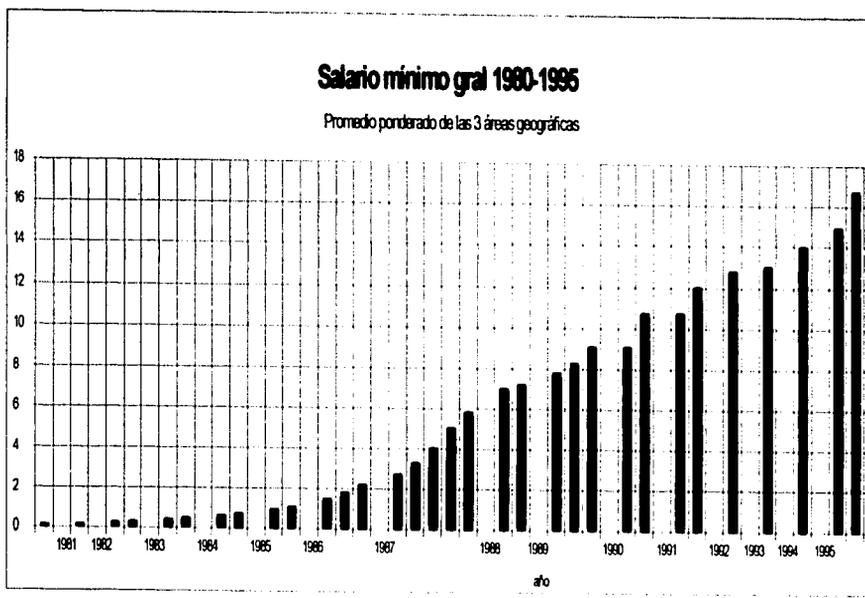


Fuente: Estadística Históricas de México. Tomo I INEGI 1994

## Crisis financiera

### Salario mínimo general por área geográfica

Año	Periodo	%	Año	Periodo	%
1980	Del 1o. de Enero al 31 de Diciembre	0.14	1988	Del 1o. de Enero al 30 de Junio	7.04
1981	Del 1o. de Enero al 31 de Diciembre	0.18		Del 1o. de Julio al 31 de Diciembre	7.25
1982	Del 1o. de Enero al 31 de Octubre	0.24	1989	Del 1o. de Enero al 30 de junio	7.83
	Del 1o. de Noviembre al 31 de Diciembre	0.32		Del 1o de Julio al 3 de Diciembre	8.31
1983	Del 1o. de Enero al 13 Junio	0.40		Del 4 de Diciembre al 31 de Diciembre	
	Del 14 de Junio al 31 de Diciembre	0.46	1990	Del 1o. de Enero al 15 de Noviembre	9.14
1984	Del 1o. de Enero al 10 Junio	0.60		Del 16 de Nov. al 31 de Dic.	
	Del 11 de Junio al 31 de Diciembre	0.72	1991	Del 1o. de Enero al 31 al 10 de Nov.	10.79
1985	Del 1o. de Enero al 3 Junio	0.94		Del 11 de Noviembre al 31 de Dic.	
	Del 4 de Junio al 31 de Diciembre	1.08	1992	Del 1o. de Enero al 31 de Diciembre	12.84
1986	Del 1o. de Enero al 31 de Mayo	1.47	1993	Del 1o. de Enero al 31 de Diciembre	13.06
	Del 1o. de Junio al 21 de Octubre	1.84	1994		
	Del 22 de Octubre al 31 de Diciembre	2.24		Del 1o de Enero al 31 de Diciembre	13.97
1987	Del 1o. de Enero al 31 de Marzo	2.76	1995	Del 1o. de Enero al 31 de Marzo	14.95
	Del 1o. de Abril al 30 de Junio	3.31		Del 1 de Abril al 3 de Diciembre	16.74
	Del 1o. de Julio al 30 de Septiembre	4.08			
	Del 1o. de Octubre al 15 de Diciembre	5.10	Nota:		
	Del 16 de Diciembre al 31 de Diciembre	5.87	Es el promedio ponderado de las tres áreas geograficas		



## Crisis financiera

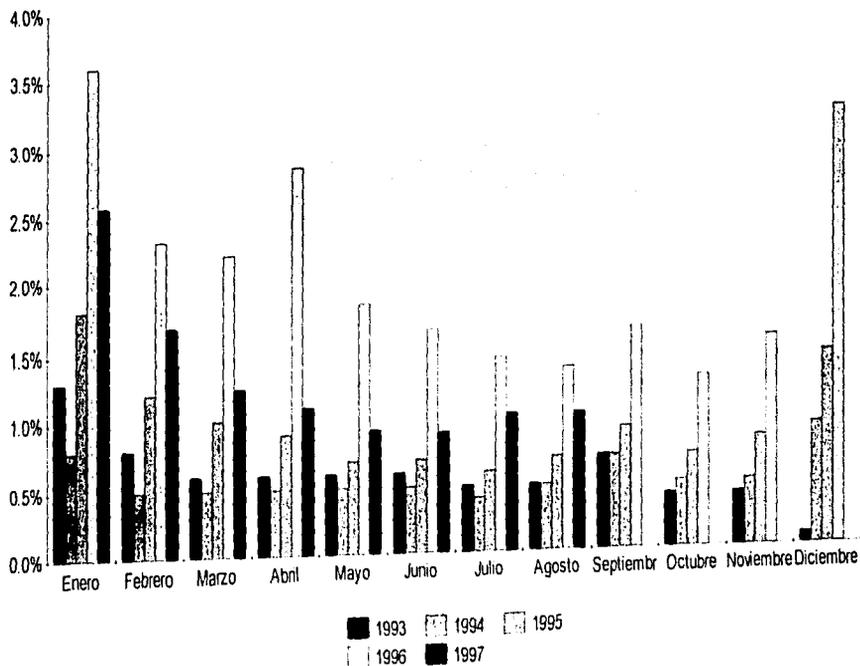
### Tasa de Inflación de 1985 a 1997<sup>1</sup>

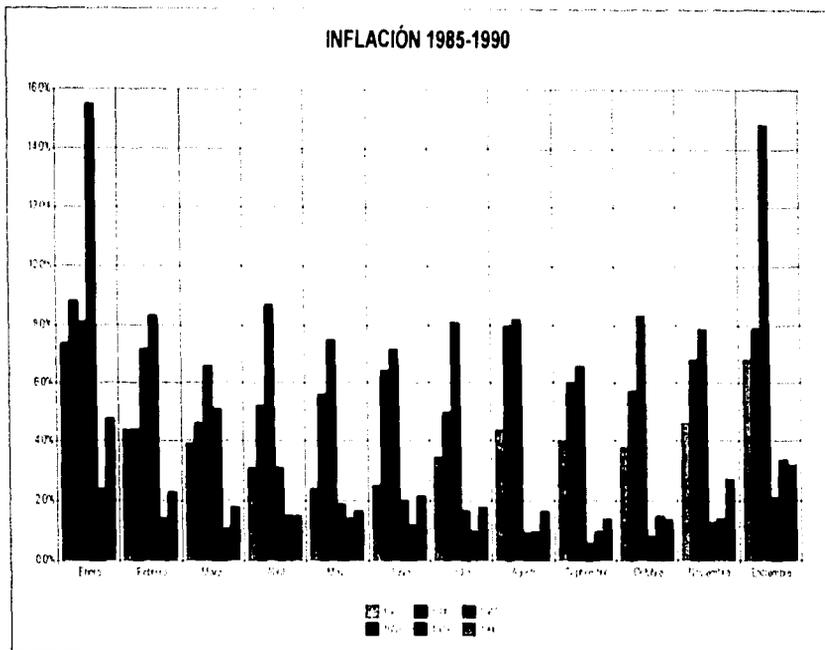
MESES	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Enero	7.4%	8.8%	8.1%	15.5%	2.4%	4.8%	2.5%	1.8%	1.3%	0.8%	1.8%	3.6%	2.6%
Febrero	4.4%	4.4%	7.2%	8.3%	1.4%	2.3%	1.7%	1.2%	0.8%	0.5%	1.2%	2.3%	1.7%
Marzo	3.9%	4.6%	6.6%	5.1%	1.1%	1.8%	1.4%	1.0%	0.6%	0.5%	1.0%	2.2%	1.2%
Abril	0.031	5.2%	8.7%	3.1%	1.5%	1.5%	1.0%	0.9%	0.6%	0.5%	0.9%	2.8%	1.1%
Mayo	0.024	5.6%	7.5%	1.9%	1.4%	1.7%	1.0%	0.7%	0.6%	0.5%	0.7%	1.8%	0.9%
Junio	0.025	6.4%	7.2%	2.0%	1.2%	2.2%	1.0%	0.7%	0.6%	0.5%	0.7%	1.6%	0.9%
Julio	0.035	5.0%	8.1%	1.7%	1.0%	1.8%	0.9%	0.6%	0.5%	0.4%	0.6%	1.4%	1.0%
Agosto	0.044	8.0%	8.2%	0.9%	1.0%	1.7%	0.7%	0.7%	0.5%	0.5%	0.7%	1.3%	1.0%
Septiembre	0.04	6.0%	6.6%	0.6%	1.0%	1.4%	1.0%	0.9%	0.7%	0.7%	0.9%	1.6%	
Octubre	0.038	5.7%	8.3%	0.8%	1.5%	1.4%	1.2%	0.7%	0.4%	0.5%	0.7%	1.3%	
Noviembre	0.046	6.8%	7.9%	1.3%	1.4%	2.7%	2.5%	0.8%	0.4%	0.5%	0.8%	1.5%	
Diciembre	0.068	7.9%	14.8%	2.1%	3.4%	3.2%	2.4%	1.4%	0.1%	0.9%	1.4%	3.2%	
<b>Suma</b>	<b>50.82%</b>	<b>74.40%</b>	<b>99.20%</b>	<b>43.30%</b>	<b>18.30%</b>	<b>26.50%</b>	<b>17.30%</b>	<b>11.40%</b>	<b>7.08%</b>	<b>6.80%</b>	<b>11.40%</b>	<b>24.76%</b>	<b>10.39%</b>

<sup>1</sup> Información obtenida del Banco de México. Publicado en la revista "Negocios y Bancos" 15 de Marzo de 1996 y para tasas de inflación de los años 1996 y 1997 ver Revista "Notas Fiscales" de Octubre de 1997 Año 2 No. 23 pag 87

## Crisis financiera

Gráfica de Inflación de 1993 a 1997







## Crisis financiera

---

### 1.2 Impacto de la crisis financiera en las instituciones de gobierno.

#### Antecedentes.

En 1970, con la intención de resolver los problemas de índole político, social y económico, el gobierno de México procura expandir la riqueza económica e incrementar el papel que desempeña el Estado en la economía como banquero, empresario y empleador. El sector público se expandió mientras la capacidad para reunir ingresos se quedó a la zaga, dando como resultado un déficit gubernamental muy grande, financiado por préstamos del exterior. Para ese entonces, la carga fiscal figuraba entre las más bajas del mundo debido a que se temía que si se cambiaba el esquema prevaleciente propiciaría una fuga de capitales.

En 1972 se realiza un intento de reforma fiscal, la cual fué frustrada por la oposición empresarial. Se optó por un gasto deficitario en gran escala, un endeudamiento externo y un enorme incremento en la oferta monetaria. El sector público se incrementó aumentando de 84 empresas paraestatales en 1970 a

845 en 1976. Lo anterior propició, a finales de 1976, que el gasto público alcanzara montos sin precedentes, sumado a la desconfianza de los inversionistas y por consiguiente la fuga de capitales. Finalmente fué impuesta la carga fiscal debido al agotamiento de las reservas monetarias. Durante 1977 y 1978 se trató de dar reversa a la tendencia del cada vez mayor de déficit gubernamental, pero fué abandonada por la captación de ingresos por concepto del petróleo.

La deuda exterior se incremento de 30,500 millones de dólares en 1976 a 82,000 millones de dólares a finales de 1982. El costo anual del pago del servicio de la deuda llega a ser de 16,000 millones de dólares, siendo esto más del total de ingresos por concepto de exportaciones petroleras en 1982. La decisión del gobierno de pedir prestamos extranjeros dando como garantía el petróleo se basó en la expectativa de que los precios del petróleo crecerían indefinidamente. Se dió una tendencia hacia las políticas expansionistas tanto en el sector público como en el privado. Muchas de las empresas privadas más grandes de México se expandieron indiscriminadamente durante estos años, y con frecuencia pidiendo préstamos del exterior. El resultado se visualiza como un endeudamiento excesivo, una economía sobrecalentada y un estallido inflacionario.

En 1982, 22 mil millones de dólares en ahorro de inversión de capital salieron del país como resultado del desplome de la economía, demostrando la

---

Bibliografía  
Estadísticas Históricas de México. Tomo II. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI)  
Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEGI)



## Crisis financiera

---

ineficacia de las políticas seguidas a la fecha así como también resultaron inadecuadas la nacionalización de la banca y los estrictos controles bancarios para conservar el capital del país.

Cuando Miguel de la Madrid asume la presidencia de la República Mexicana, el déficit del sector público es equivalente casi al 18% del PIB (producto interno bruto). Las reservas del Banco Central se encontraban casi agotadas y la inversión pública y privada estaban estancadas. Para remediar lo anterior, en materia de deuda pública, las acciones se orientaron a incrementar la participación del ahorro interno en el financiamiento de las finanzas del sector público y reducir el aporte del ahorro externo a lo indispensable. Se realizó una mayor emisión de valores gubernamentales y se redujo el empleo de carácter legal. En cuanto a la deuda externa, la estrategia seguida consistió en recuperar el prestigio nacional y restaurar la capacidad de negociación en los mercados internacionales de capital.

En 1983, el endeudamiento neto interno del sector público fué de 914,800 millones de pesos y el saldo de la deuda pública externa fué de 62,556. 2 millones de dólares, 6.3% mayor que la de 1982. Durante este año se concluyó la reestructuración de la deuda externa que se había iniciado a finales de 1982 por un monto de 23,000 millones de dólares, permitiendo esta alargar los vencimientos de 1982, 1983 y 1984 concentrándolos en los años de 1985 a 1988, haciendo necesaria una reestructuración con

vencimientos mejorables que permitiesen el crecimiento de la economía. En este año se logra un acuerdo con los bancos del grupo asesor para reestructurar los pagos de la deuda pública externa con la comunidad financiera internacional.

La deuda bruta total (interna y externa), sin consolidar con la del Banco de México, tuvo un crecimiento real extraordinariamente veloz a principio de los ochentas, alcanzando en 1982, 438 billones de dólares. En 1985 se mantuvo al mismo nivel y en 1986 tuvo otro gran ascenso. En 1988 empieza a declinar y en 1989 se reduce en un 60% real con respecto a 1988.

### Crisis Bancaria Mexicana.

A finales 1994 estalla la crisis bancaria, como parte de la crisis financiera que tiene su origen en el proceso de reforma financiera efectuada en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari. El marco de la crisis se expresa en los problemas de capitalización y las carteras vencidas, así como en el alto nivel de endeudamiento de empresas particulares, bancos comerciales y bancos de desarrollo. La crisis bancaria de México, difícil por su complejidad, es sin duda alguna<sup>2</sup> (según Alicia Girón González, directora del IIE de la UNAM), reflejo de la creciente integración y de las

<sup>2</sup> Véase el artículo "Crisis Bancaria Mexicana" en el artículo "Artículo publicado en la revista "Mundo Económico" N° 1 elaborado por Alicia Girón González.



innovaciones financieras en las operaciones de crédito y préstamos, de la conversión de activos bancarios e valores o "titularización", donde la regulación y la supervisión se exigen ser más específicas.

A la crisis de los ochentas, caracterizada por "la crisis de los tesobonos" o "crisis de la deuda interna", que va acompañada de una "crisis de cartera vencidas" de las empresas, la banca comercial y la banca de desarrollo, se suman: deuda externa, crisis bancaria, crisis de bolsa, inestabilidad cambiaria, etc., expresando los reajustes del sistema financiero nacional en el marco de los cambios en los mercados internacionales de capital.

Además se tiene un ambiente de volatilidad financiera, un entorno recesivo, la política monetaria restrictiva (cuyo principal instrumento es la contención del crédito interno), la falta de liquidez, el incremento inflacionario, el sobreendeudamiento de empresas y particulares con la banca comercial y la deuda externa. Lo anterior explica la grave crisis bancaria que se precipitó después de la devaluación de diciembre, significando el aceleramiento en el deterioro de los balances y activos bancarios, de la cartera crediticia (créditos al consumo, corporativos e hipotecarios) y de los niveles de capitalización.

Debido al crecimiento de la cartera vencida con respecto al total de préstamos y/o al índice de morosidad de los bancos comerciales, así como las dificultades tanto para constituir reservas preventivas

como de capitalización, se constituyó el **Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa)** y el **Programa de Capitalización Temporal (Procapte)**. El primero actúa como una ventanilla de créditos para que los bancos con problemas en su posición financiera, puedan solventar sus obligaciones financieras de corto plazo<sup>6</sup>. El Procapte, está orientado a apoyar a las instituciones con problemas temporales de capitalización (índices inferiores a 8% de sus activos en riesgo), y tiene por objeto garantizar su solvencia. -En los primeros meses de 1996, la rentabilidad del sistema bancario cayó 22.7%.

Para poder valorar la magnitud de la crisis, tenemos las siguientes cifras:

1) La deuda pública externa a diciembre de 1995, se estima, según la SHCP, en 117,000 millones de dólares. Representa alrededor de 18 años del valor presente de las exportaciones petroleras.<sup>7</sup> Sólo los intereses de un año por concepto de dicha deuda, representan 1.3 años de exportación petrolera.

2) La deuda externa del sector privado no financiero se estima, a diciembre de 1995, en 25,000 millones de dólares.

3) la deuda externa de los bancos mexicanos se estima, a diciembre de 1995, en 30,000 millones de dólares, suma que representa casi 24% de los activos

<sup>6</sup> El total al junio de 1995, los recursos del Fobaproa comprometidos con la banca comercial ascendió a 24,438 millones de pesos.

<sup>7</sup> Ver "Monitoreo económico 87", Crisis financiera y cartera vencidas artículo "Carteras vencidas y salidas a la crisis bancaria" de la DICTA en economía Eugenio Cervera Vazquez UNAM.

## Crisis financiera

totales de la banca, o bien el 40% de su cartera total vigente.

La crisis no termina con este

sobreendeudamiento externo, como sucedió en la pasada crisis de 1982, sino que se agrega el sobreendeudamiento en moneda nacional de las empresas medianas y pequeñas y de los hogares

### Balanza de Pagos en el Largo Plazo, 1970-1994.

(en millones de dólares)<sup>8</sup>

	1970	1975	1980	1988	1991	1992	1993	1994
1.- Cuenta corriente	-1,187.9	-4,426.2	-7,223.3	-2,901	-13,283	-22,809	-23,392	-29,104
2.- Cuenta de capital.	848.6	5,458.9	11,948.3	-3,361	20,179	26,542	30,882	-
3.- derechos especiales de giro.	45.4	-	73.5	-	-	-	-	-
4.- Errores y omisiones.	102	165	1,150	-7.1	7,281	1,161.3	6,083	-

<sup>8</sup> Fuente: Banco de México, informes anuales, varios años.



Para entender la crisis financiera, es necesario visualizarla dentro de un concepto de **globalización**, bajo el cual, siempre se trata de crisis compartidas y donde la FMI ocupa un lugar decisivo en la toma de decisiones y donde la explotación de los países débiles por parte de los poderosos ha tomado formas novedosas, como es ya no sólo la explotación de sus recursos naturales sino, fundamentalmente, de su mano de obra barata.

No es posible visualizar la devaluación de 1994 como algo coyuntural y de corto plazo; más bien constituye una faceta más de una larga crisis estructural y de largo plazo derivada de un sector

externo en condiciones de desequilibrio crónico.

El sistema tributario no ha tenido como premisa central la formación de capital, sino que se ha llevado adelante una política de fuerte endeudamiento externo que no se encuentra avalada por un importante crecimiento económico, inversión o ahorro interno, de tal manera que se torna insostenible en el corto y mediano plazo.

Por lo anterior, es urgente que el gobierno reestructure su sistema financiero así como sus políticas al respecto, ya que el costo social ha sido demasiado alto.



**Deuda externa pública**  
(millones de dólares)

Año	Saldo final	Año	Saldo final
1980	33,812.80		
1981	52,960.60	1988	81,003.20
1982	58,874.20	1989	76,059.00
1983	62,556.20	1990	77,770.30
1984	69,377.90	1991	79,987.80
1985	72,080.10	1992	75,755.20
1986	75,350.90	1993	78,747.00
1987	81,406.80	1994	85,436.00

Nota: El Saldo final es el resultado de la suma del saldo inicial, más depósitos, menos amortizaciones, más ajustes por tipo de cambio. Ver Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos.



## Crisis financiera



### SALDOS DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA

Movimientos del 1 de enero al 31 de diciembre de 1996

(Millones de dólares)

	Saldo 31 Dic 95	Disp.	Amort.	Ajustes 2	Saldo 31 Dic 96
DEUDA NETA	90,316 10				89,746 20
ACTIVOS FINANCIEROS EN EL EXTERIOR 1/	-10,617 60		-8,538 30		
DEUDA PUBLICA BRUTA	100,933 70	34,606 70	35,463 00	-1,792 90	98,284 50
LARGO PLAZO	93,737 40	22,703 10	21,268 60	-1,878 40	93,293 50
CORTO PLAZO	7,196 30	11,903 60	14,194 40	85 50	4,991 00
ESTRUCTURA POR USUARIO	100,933 70	34,606 70	35,463 00	-1,792 90	98,284 50
GOBIERNO FEDERAL 2/	77,841 30	16,964 00	17,502 90	-1,665 90	75,636 50
ORGANISMOS Y EMPRESAS	11,698 80	9,469 90	8,015 50	-300 20	12,853 00
BANCA DE DESARROLLO	11,393 60	8,172 80	9,944 60	173 20	9,795 00
POR FUENTE DE FINANCIAMIENTO	100,933 70	34,606 70	35,463 00	-1,792 90	98,284 50
REESTRUCTURADA 1989-1990	31,716 40	0 00	3,780 20	-292 00	27,644 20
NO REESTRUCTURADA	6,512 40	9,089 20	10,322 90	48 30	5,327 00
FONDO DE ESTABILIZACIÓN	10,500 00	0 00	7,000 00	0 00	3,500 00
BILATERAL 3/	15,437 80	6,857 80	7,498 30	-211 00	14,586 30
BONOS COLOCADOS AL GRAN PUBLICO 4/	17,886 80	16,557 30	5,096 60	-137 70	29,209 80
OFIS 3/	18,793 40	2,100 40	1,748 70	-1,196 90	17,948 20
PROVEEDORES	86 90	2 00	16 30	-3 60	69 00

1/ Considera garantías valuadas a precios de mercado, principal y 18 meses de intereses para los Bonos Brady, principal para los Bonos Morgan, así como disponibilidades de FAFEXT

2/ Incluye deuda de los ramos XXIV, XXIX, FAFEXT, Fideicomisos y Garantías del Gobierno Federal

3/ Incluye créditos tradicionales y garantías destinadas para apoyar el colateral de los Bonos del Paquete Financiero 1989-1992

4/ Incluye los Bonos Morgan, su saldo al 31 de diciembre de 1996 fue de 1,057 5 millones de dólares

Actualización: 46 días después del fin del trimestre

Fuente: Elaborado por SHCP

Para mayor información contactar a Felipe Izaguirre Navarro, fax (525) 228 1682, teléfono (525) 228 1715/16.

# Crisis financiera



## Indicadores Económicos por sexenios presidenciales

	Modelos de la Revolución Mexicana									Modelo neoliberal	
	1941-1946	1947-1952	1953-1958	1959-1964	1965-1970	1971-1976	1977-1982	1983-1988	1989-1994	1995-	
	M. Ávila Camacho	Miguel Alemán	A. Ruiz Cortines	A. López Mateos	G. Díaz Ordaz	Luis Echeverría	J. López Portillo	M. de la Madrid	C. Salinas de Gortari	E. Zedillo P. de León	
PIB (a)	42.90	39.90	44.90	47.50	48.80	43.10	42.20	1.10	19.70		
PIB por habitante	17.40	21.40	18.10	21.10	23.10	18.20	20.50	(10.80)	5.70		
Salario mínimo real (b)	(39.30)	13.65	28.57	56.59	19.18	26.98	(16.72)	-53.77	(24.6)		
Inflación	35.80	123.00	74.90	14.40	17.60	126.30	517.40	5164.30	110.90		
Inversión fija Bruta (millones de pesos de 1980) (c)	88,155.0	129,064.0	173,148.0	287,613.0	487,023.0	696,411.0	1,070,400.0	821,100.0	1,235,898.0		
Salario mínimo real (pesos de 1980)	54.2	61.6	79.2	124.1	147.9	187.8	156.4	72.3	54.5		
Paridad peso/dólar	4.9	8.7	12.5	12.5	12.5	15.4	57.2	2,322.1	3,468.0		
Pasivos e intereses (millones de dólares corrientes) (d)	626.2	909.1	1,923.5	4,066.4	7,306.6	25,891.8	91,753.6	125,001.6	254,472.7		
Deuda externa	466.5	382.2	798.0	2,204.3	4,484.3	20,576.0	80,967.2	100,914.2	136,269.7		
Pública	466.5	382.2	798.0	2,056.0	4,262.8	19,600.0	58,874.2	81,003.2	83,565.0		
Privada	nd	nd	nd	148.3	221.5	975.8	17,122.0	7,028.0	23,403.4		
Banca comercial	nd	nd	nd	nd	nd	nd	4,731.0	8,097.0	24,895.3		
Banca de México	nd	nd	nd	nd	nd	nd	240.0	4,786.0	4,406.0		
Inversión extranjera directa	159.7	528.9	1,125.5	1,862.1	2,822.3	5,315.8	10,786.4	24,087.4	43,718.0		
Inversión extranjera de cartera	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	74,485.0		
En títulos de deuda pública "interna"	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	23,543.0		
En renta variable (acciones)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50,942.0		
Pasivos externos de México (millones de dólares constantes de 1988)	2,827.1	4,053.1	7,867.1	15,270.0	22,276.2	53,829.1	112,484.5	125,001.6	210,488.5		
Porcentaje del PIB (e)	18.4	20.9	26.1	26.1	27.2	46.0	67.0	73.7	99.8		
PIB en dólares cuenta constantes de 1988 (f)	15,378.8	19,411.0	30,181.4	58,579.2	81,832.1	117,116.2	167,765.2	169,556.4	201,949.5		

Note: Ver comentarios sobre el cuadro: "Indicadores económicos por sexenios presidenciales".

<sup>1</sup> Elaborada por José Luis Calva (Miembro del personal académico del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM) del libro "México Pasado



## Crisis financiera

---

*Presente y Futuro*" Ed. Siglo Veintiuno y El Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM Tomo II, y basada en Para deuda externa total y pública INEGI, *Estadísticas Históricas de México*, tomo II, Carlos Salinas de Gortari, *Su año laborando de gobierno*, y SHCP, informes haciendarios -Para deuda externa y pública de 1994. SHCP, información en *La Jornada*, 13 de junio, 13 y 20 de Agosto de 1994 -Para deuda externa privada y bancaria de 1980 Rosario Green, *La deuda externa de México 1973-1987 De la abundancia a la escasez de créditos* -Para deuda externa y bancaria de 1981 a 1983 elaboración del autor en base en los flujos de la deuda externa privada y bancaria contenidos en los indicadores del Banco de México -Para deuda externa privada y bancaria de 1984 a 1986. José Angel Guerra, *La política de la deuda externa*, FCE -Para deuda externa privada y bancaria de 1987 a 1993 SHCP, *Mexico Economic and financial Statistic Data Book*, 1990 para 1987, 1991 para 1988, 1992 para 1989, 1990 para 1990, 1994 para 1991 y 1992 -Para deuda externa privada y bancaria de 1993, primer trimestre de 1994, estimados con base en los flujos anuales contenidos en los indicadores económicos del Banco de México -Para PIB de 1994, *Criterios generales de política económica para la iniciativa de Ley de Ingresos y el proyecto de Presupuesto de egresos de la Federación* correspondiente a 1995, México, diciembre de 1994 enero de 1995

(a) A precios constantes de 1969 para 1954-1976, a precios constantes de 1970 para 1976-1987 y a precios constantes de 1980 para 1988-1994

(b) A precios de 1980

(c) Para 1934-1970, índice de precios al mayorero de la ciudad de México, 210 artículos

(d) Para el censo de Carlos Salinas de Gortari se considero deuda externa pública hasta junio de 1994, deuda privada, deuda bancaria y deuda externa del Banco de México hasta el primer trimestre de 1994, inversión extranjera de cartera a junio de 1994

(e) porcentajes del PIB en dólares de cuenta constantes, que eliminan el efecto de la sobrevaluación o subvaluación cambiaria en el crecimiento del PIB nacional en dólares. Los deflatores utilizados para el cálculo de los tipos de cambio de cuenta son el índice de precios implícitos del PIB mexicano y el índice de precios al consumidor de Estados Unidos

(f) Deflatores con el índice de precios al consumidor de Estados Unidos

**FALTA PAGINA**

No. 24



El problema de "La cartera vencida".

Se constituye como una de las principales variables que afectaron drásticamente a la banca mexicana y reflejan en su momento la realidad inmobiliaria. Afectó, tanto a las grandes empresas inmobiliarias como a las personas físicas, quienes, al incrementarse los drásticamente los intereses se vieron en la imposibilidad de continuar, liquidar o adquirir, según sea el caso el crédito. (Ver gráficas).

### 1.3 Impacto de la crisis financiera en el mercado inmobiliario.

#### a) Definición de mercado inmobiliario

- Para poder entender el concepto de **Mercado Inmobiliario** y así poder observar sus limitantes es indispensable, primero, el tratar de definirlo. Me remitiré primero al concepto de "Inmueble".

#### Inmueble :

adj. Que no se mueve. -**Bienes Inmuebles** : Dentro de la rama del Derecho: Son inmuebles por su naturaleza las cosas que se encuentran por si mismas inmovilizadas, como el suelo y todas las partes sólidas o fluidas que forman su superficie o profundidad; todo lo que está incorporado al suelo de una manera orgánica, y todo lo que se encuentra bajo el suelo sin el hecho del hombre. -Al lado de esta categoría se admiten:

- **Inmuebles por acción física:** Cosas muebles que se encuentran realmente inmovilizadas por su adhesión física al suelo, con tal de que esta adhesión tenga el carácter de perpetuidad, como los edificios;
- **Inmuebles por acción moral:** Cosas muebles que se encuentran puestas intencionalmente como accesorias de un inmueble, por el propietario de este, sin

---

Para precisar el concepto busqué el término de un diccionario especializado, para encontrar el mejor resultado el CD Diccionario Enciclopédico Océano El Comercio S.A. Tomo IV y VIII de 42 tomos México D.F. 1989 Edición La Impresora

## Balances publicados al 31 de Diciembre de 1995

Cifras en millones de pesos

Fuente: Revista "Negobancos", Marzo 15/11/1996

Bancos Nacionales	Activo Total	Capital de Crédito	Capital de Crédito Bancario	Reserva Capital del Párrafo 1º	Capital Contable	Unidad
Banco Nacional de México	197,804,710	108,222,373	10,218,683	111,857,081	14,594,534	1,936,931
Bancomer	177,105,534	102,401,377	9,411,143	97,446,581	11,811,735	512,914
Banca Serfin	143,343,039	81,483,295	7,010,839	76,233,738	6,661,760	207,126
Banco Mexicano	70,737,110	34,151,278	2,573,015	28,281,232	2,274,872	Pérdida
Banco Internacional	60,312,954	29,659,241	3,231,085	25,768,310	3,514,727	58,374
Banco del Atlántico	48,144,199	22,625,346	2,281,955	26,828,078	2,570,381	Pérdida
Banca Promex	43,551,077	27,707,639	949,268	22,638,830	1,847,262	196,676
Multibanco Mercantil	27,327,304	9,204,468	2,045,619	15,040,621	1,337,449	Pérdida
Banco Mercantil del Norte	25,727,304	17,525,461	1,438,061	13,997,980	1,684,721	286,584
Banco Inbursa	11,586,634	6,686,371	190,362	1,720,599	2,230,537	1,082,856
Interacciones	5,081,010	3,460,389	82,871	3,630,655	250,472	9,560
Banco Invex	4,191,362	566,879	2,097	812,644	166,472	36,621
Banco Industrial	2,410,786	1,522,061	73,616	1,424,436	124,054	Pérdida
Banca Mifel	2,005,875	728,192	0	595,005	126,060	39,938
Ire Banco	1,767,300	236,047	0	309,585	148,788	621
Banco Anahuac	1,483,242	1,185,281	633	1,070,731	154,226	18,189
Banco del Bajío	1,381,708	1,080,993	1,672	324,410	123,682	48,030
Banco del Sureste	1,221,014	742,558	32,664	1,025,650	134,413	Pérdida
Barregio	1,125,910	1,003,979	6,489	765,900	197,189	99,351
Banca Quadrum	945,276	636,491	4,722	660,529	210,174	16,993
Banco Promotor del Norte	454,185	244,509	1,457	194,016	130,607	24,525
Banco Alanza	227,050	5,651	0	591	126,655	39,294
<b>Totales</b>	<b>827,934,583</b>	<b>451,079,879</b>	<b>39,556,251</b>	<b>430,627,202</b>	<b>50,420,770</b>	<b>4,614,583</b>

Nota: Los demás Bancos no publican balances

## Bancos extranjeros

Citybank de México	11,313,559	3,593,066	153,950	3,709,717	880,669	610,198
Banco Santander	4,581,924	598,700	0	2,128,901	423,737	133,358
Chemical Bank Mexico	2,648,270	130,282	0	1,090,080	167,000	55,240
Bank of America Mexico	1,061,550	262,781	0	438,825	306,000	76,096
Republic National Bank	689,218	207,977	0	48,716	344,096	26,892
Bank of Tokyo Mexico	544,383	181,507	0	305,487	135,150	11,456
Chase Manhattan Bank Mex	475,381	0	0	36,719	83,231	59,092
Fuji Bank Mexico	433,267	133,860	0	222,982	85,000	3,551
Societe Generale Mexico	378,107	39,542	0	15,469	115,000	12,726
ABN Amro Bank	277,434	65,358	0	16,733	102,000	1,616
B N P. Mexico	236,040	18,855	0	100,015	93,807	2,279
Dresdner Bank Mexico	165,947	0	0	6,402	154,765	Pérdida
Ing Bank Mexico	224,392	0	0	1,783	222,609	Pérdida
Banco de Boston	138,886	50,517	0	21,732	82,500	13,885
<b>Totales</b>	<b>23,168,358</b>	<b>5,282,445</b>	<b>153,950</b>	<b>8,143,561</b>	<b>3,195,564</b>	<b>1,006,389</b>

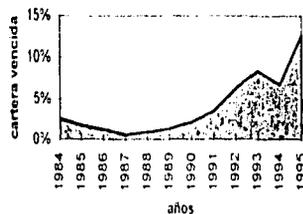
## Comportamiento de la Cartera Vencida de la Banca Comercial

Años	Activos Totales	Cartera		Cartera Vencida/ Activos Totales	Cartera Vencida/ Cartera Total
		Total	Vencida		
1982	428,448.10	195,107.90	7,893.10	1.80%	12.00%
1983	387,195.10	189,146.30	9,146.30	2.40%	12.80%
1984	378,328.20	196,484.30	5,015.40	1.30%	12.80%
1985	373,439.80	218,052.20	4,031.80	1.10%	12.80%
1986	419,723.80	248,962.30	3,138.10	0.70%	11.30%
1987	426,456.70	274,002.60	1,516.00	0.40%	10.80%
1988	273,005.40	148,662.00	1,475.50	0.50%	10.00%
1989	340,187.10	195,876.60	2,791.30	0.80%	11.40%
1990	446,540.20	245,258.60	5,549.30	1.20%	12.80%
1991	541,469.40	298,046.50	10,619.30	0.20%	12.80%
1992	535,006.00	339,589.90	21,768.00	4.10%	12.80%
1993	603,217.60	379,516.00	31,982.60	5.30%	12.80%
1994	782,856.60	607,707.00	41,444.90	5.30%	12.80%
1995	734,916.80	445,725.00	56,444.00	7.70%	12.80%

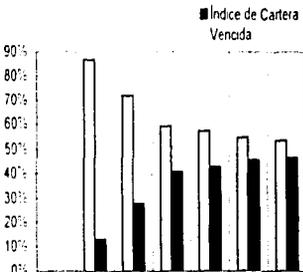
Nota: De 1992 a 1994 se excluyen las cifras del Banco Unión y Banpaís

Fuente: Elaboración propia de la revista Macro Economía, con cifras de la Comisión Bancaria e Indicadores Económicos de Banxico

### Comportamiento de la cartera vencida en relación a la cartera total



### Evolución cartera vencida



### Evolución de la cartera vencida según "Securities Auction Capital (SAC)

Conceptos	Dici.'94	Mayo'95	Sept.'95	Oct.'95	Dic.'95	Ene.'96
Cartera al corriente	86.90%	72.10%	59.20%	57.30%	54.60%	53.60%
Índice de Cartera Vencida	13.10%	27.90%	40.80%	42.70%	45.40%	46.40%
Riesgo mínimo	3.30%	4.40%	7.50%	8.30%	9.30%	9.20%
Riesgo bajo	2.90%	3.70%	6.00%	6.40%	6.10%	6.30%
Riesgo medio	1.90%	5.70%	7.50%	7.40%	7.40%	7.30%
Riesgo alto	1.80%	7.00%	9.80%	10.40%	10.40%	10.80%
Riesgo máximo	3.30%	7.10%	11%	12.20%	12.20%	12.90%



estarlo físicamente como por ejemplo el mobiliario de una casa;

- **Inmuebles por su carácter representativo:** Los instrumentos públicos de donde constare la adquisición de derechos reales sobre bienes inmuebles, con la exclusión de derechos reales de hipotecas y anticresis,

-La clasificación de los bienes inmuebles tiene gran importancia, porque están sometidos a regímenes diferentes en orden a adquirir su dominio, a los efectos de su posesión, a su reivindicación, prescripción y capacidad para disponer de ellos.

**Mercado:** (lat. meatus -cf. ercar)

Concepto económico: Ámbito económico donde convergen las fuerzas de la oferta y de la demanda de una determinada mercancía, determinando la fijación de los precios. La expresión de mercado comprende tres conceptos.

1) **el concepto geográfico:** el mercado es un sitio donde se venden y compran mercancías. -De acuerdo con esta idea, los mercados se dividen en: *locales* (son los que se encuentran ubicados en una determinada zona, región o localidad, con límites más o menos precisos); *nacionales* (los que abarcan toda la extensión territorial de un país); e *internacionales* (los que exceden las fronteras de una nación y se extienden a otros países)

2) **el concepto estructural:** este concepto concibe al mercado como un sistema de organizaciones relacionadas entre sí, que se dedican a comprar, vender, transportar y almacenar una determinada clase de mercancía; y

3) **el concepto de fuerzas que se ejercen sobre el mercado:** este concepto determina condiciones o fuerzas que entran en juego y determinan los precios.

## Crisis financiera

---

tenido la vivienda como reflejo de la situación económica a través de los últimos 10 años. Considero que el fenómeno de la vivienda se puede considerar como un buen detonador. -Esta visualización tiene como objetivo, como mencioné desde un principio, el mostrar desde un panorama general, el comportamiento de los bienes inmuebles como reflejo de la situación económica-política y social del país.

### b) Impacto en el Mercado Inmobiliario

La Construcción se ha constituido como el sector de la actividad industrial que denota mayor mente el estado o pulso de una economía. La actividad inmobiliaria se encuentra estrechamente vinculada a este sector. -Durante el año de 1995 no hubo sector de la construcción que saliera ileso del "sismo económico" ocurrido en

Diciembre de 1994, llamado también "error decembrino". Todos se vieron afectados por la crisis, sólo la vivienda de interés social y la residencial se salvaron. -Con relación a lo anterior esta se favoreció, ya que la gente con posibilidades económicas aprovechó los precios de remate para incrementar su capital inmobiliario.

Los desarrolladores inmobiliarios en 1995 vieron hundir sus proyectos en más de un 70%. El mercado Inmobiliario continuó con un desafortunado balance general. Según Carlos Holschneider, presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios(ADI): "el mercado inmobiliario sufrió en 1995 un gran tropezón. Muchos desarrolladores enfrentan aún la dura lucha por la supervivencia. Por lo menos en cuatro o cinco años no volveremos a vivir el crecimiento de 1993 y mucho menos el de 1994"

Dentro de las causas se pueden observar:

- Los inversionistas se retiraron debido al colapso económico de 1994.
- Se pierde la confianza en México, en los proyectos inmobiliarios. Quienes aportaban capital cuestionan su presencia en el país.
- Falta de capital fresco.

Si se cumplen las expectativas de reactivarse la economía del país y se suponen la desregulación en áreas como: ferrocarriles, las telecomunicaciones, los

---

<sup>1</sup> Informe de opinión pública de la revista Obitivo. Abril de 1996.

## Crisis financiera

---



Basándome en lo anterior puedo definir "mercado inmobiliario" como:

**El ámbito económico donde convergen las fuerzas de la oferta y la demanda de bienes inmuebles. Entendiéndose Bienes Inmuebles como cosas muebles que se encuentran realmente inmovilizadas por su adhesión física al suelo, teniendo esta adhesión el carácter de perpetuidad, añadiéndosele su carácter moral (las cosas muebles que se encuentran puestas intencionalmente dentro, -como accesorias de un inmueble-, por el propietario de este), y representativo (Los instrumentos públicos de donde constare la adquisición de derechos reales sobre bienes inmuebles).**

**Este Mercado Inmobiliario comprende los aspectos geográfico, estructural y de fuerzas. Dentro del aspecto geográfico me refiero a la zona de acción e influencia, la cual puede ser local, nacional e internacional. -El concepto estructural abarcará la sistematización de la compra, venta y renta y; dentro del concepto de fuerzas, como su nombre lo indica, se analizarán todas las variables potentes e impotentes que pudieran intervenir en el juego para determinar el precio.**

En el momento en que interviene la oferta, compra, venta y renta se convierte en un negocio inmobiliario. En el caso de empresas inmobiliarias interviene la compra, venta, renta y demás trámites físicos y legales como se comentó en la definición previa. -En el caso del Banco, el negocio inmobiliario se puede visualizar a largo plazo.

Se analiza la factibilidad de proporcionar al adquirente un crédito pagadero a un tiempo específico, con unas condicionantes específicas, dentro de lo cual interviene una tasa de interés a aplicar, para poder adquirir una vivienda de características predeterminadas.

Para poder mostrar el comportamiento del mercado inmobiliario de la última década sería importante visualizar el aspecto de la compra y venta de vivienda en todas su modalidades, de oficinas, de centros comerciales, hoteles, entre otros.

Pero debido a la limitante del tiempo y a la escasez de información prevaleciente actualmente, me abocaré a tratar demostrar el comportamiento que ha

## Crisis financiera

---

aeropuertos así como los puertos-, tendremos importantes empresas multinacionales iniciando operaciones en México, las cuales pudieran ser la principal fuerza demandante de oficinas AAA, como las que tenemos en Santa Fe.

También las alianzas entre empresas nacionales e internacionales pueden ser generadoras de este importante mercado. -El gobierno podría enfocarse al mercado de oficinas AA como por ejemplo las de Insurgentes sur y Reforma. -Con lo que respecta a la vivienda media, el futuro puede ser incierto debido a que la economía debe estabilizarse. No me refiero a la demanda sino a la falta de empleo y las alzas de créditos que las hacen inalcanzables para los adquirientes.

### 1.4 Impacto de la crisis financiera en los promotores de vivienda.

Los promotores de vivienda, así como los demás desarrolladores de bienes inmuebles se vieron afectados drásticamente. Por un lado, los exagerados incrementos en las tasas de interés hicieron imposible

el desarrollo de cualquier inversión inmobiliaria así como la suspensión de créditos, los cuales paralizaron la economía nacional. Las ventas quedaron estancadas, cuando los posibles compradores no pudieron se sujetos de crédito.

### 1.5 Programas destinados a solventar la crisis financiera.<sup>1</sup>

#### a) UDI's.

Son Unidades de Inversión, que resultan de diversos acuerdos de reestructuración de adeudos. Al denominarse los créditos en unidades de cuenta en valor constante, las UDI's eliminan la amortización acelerada de los créditos causada por la inflación, aliviando la carga del servicio de la deuda.

Destacaron por su importancia los destinados a apoyar a las empresas, a los Estados y Municipios, además de a los deudores hipotecarios, tarjetas de crédito y a los

---

<sup>1</sup> fuente: revista: Macroeconomía. Marzo 15 de 1996. Num. 32.



## Crisis financiera

---

destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero.

### b) ADE

El Apoyo inmediato a deudores de la banca (ADE), se implementó, en septiembre de 1995, para minimizar en el corto plazo, el impacto de las altas tasas de interés para las familias, así como para la pequeña y mediana empresa.

El acuerdo se enfocó a los acreditados en los rubros de tarjetas de crédito, créditos al consumo, créditos a empresas, créditos al sector agropecuario y créditos para vivienda. El costo fiscal se originó por la reducción de las tasas activas nominales en estos créditos.

### c) FOBAPROA

Para apoyar a los bancos ante la crisis provocada por la devaluación del peso y la abrupta alza de las tasas de interés, las autoridades crearon el **Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa)**. Mediante este mecanismo se apoyó a muchas instituciones en

forma directa y a otras por medio del **Programa de Capitalización Temporal (Procapte)**.

Por medio de éste se adquirieron obligaciones subordinadas convertibles forzosamente en acciones, en caso de que aquellas no fueran cubiertas dentro de determinados plazos. (Banca Confía e Inverlat)

### Esquemas de Capitalización.

Con el fin de inducir un proceso de capitalización de la Banca mexicana, se pusieron en marcha **Esquemas de Capitalización**, mediante el **Fobaproa**, que comprende cartera debidamente provisionada, en razón de hasta dos pesos de cartera por cada peso de capital adicional invertido en los bancos.

Fobaproa, compra cartera de los bancos por medio de n pagaré capitalizable a un plazo de diez años, financiado por las mismas instituciones financieras y avalado por la federación. Mediante este esquema, se propició la capitalización de Probusa, Serfin, Promex, Atlántico, Bital, Brancreser, Banoro.

## Crisis financiera

---



Los bancos continúan administrando la cartera adquirida por el Fondo, y los ingresos provenientes de la recuperación de cartera son transferidos al Fobaproa. El costo fiscal, surge por el compromiso de absorber el 80 por ciento de la diferencia que en su caso hubiera entre el monto del pagaré y el valor de la cartera adquirida por Fobaproa al final de los diez años. Dicha diferencia puede ocurrir por el deterioro adicional reflejado en las reservas constituidas que sufra la cartera a lo largo del período señalado.

### d) Saneamiento de Autopistas concesionadas.

Dentro de los últimos programas se encuentra el de las carreteras concesionadas, debido a la volatilidad de los mercados financieros y de un menor nivel de demanda prevista. El gobierno optó por extender los plazos de las concesiones al máximo legal posible reestructurando en UDI's los créditos.

### e) Sistemas de Autofinanciamiento.

Surgen como una alternativa de solución al problema de los créditos hipotecarios, tanto para los promotores y desarrolladores de vivienda, como para los posibles adquirentes. Después de analizar tres sistemas de autofinanciamiento, que considero los más representativos y después de dialogar directamente con promotores de vivienda, puedo comentar lo siguiente:

Constituyen una alternativa para los adquirentes de vivienda, que no se encuentren capitalizados al momento de querer comprar, con el riesgo consecutivo del plazo que se contrae y la cantidad a desembolsar mensualmente.

Para los promotores, significó en un principio una muy buena alternativa para poder vender la vivienda en negocios que ya se encontraban en un procesos muy avanzado o comprometido, pero significó descapitalizarse durante 10 meses promedio.

Estos sistemas, a juicio personal, solamente significan una solución temporal al problema de la crisis financiera para el mercado inmobiliario, ya que, actualmente el costo de las viviendas hace imposible seguir ofreciendo a los adquirentes este sistema y para los promotores, no les ofrece seguridad en el manejo y estrategia de ventas. (Ver tabla).

tabla general

Manual de funcionamiento  
Resumen comparativo de bases de funcionamiento

Archivo: aco.xls (tabla general)

Fuente: Manuales y folletería propios de las empresas.

Nombre	Funcionamiento	No. de contratos a pagar	Plazo mínimo para adjudicación/Plazo máximo	Procedimiento de adjudicación	
ACO Inmobiliario	Integración de un grupo de consumidores. Se maneja a través de un fideicomiso bancario	144	3 meses mínimo y 48 meses máximo	a) Por sorteo mensual. Quienes tengan 36 cuotas o al menos 90 días transcurridos desde la fecha del contrato. b) Adjudicación normal: Contratos con mayor número de pagos hechos c) adjudicación natural. 48 pagos hechos en 48 meses	Primera Cuota: Un mes en el proceso de contratación. Cuota mensual total que incluye: a) Aportación: 1/144, b) prima mensual de seguro de vida, c) gastos de administración.
OPCION PROA S.A. DE C.V. Autofinanciamiento Inmobiliario	Integración de un grupo de consumidores. Se maneja a través de un fideicomiso bancario	180	*****	a) Adjudicación mínima: 100 días con 4 cuotas. b) Puntualidad: 27 cuotas (ordenadas o anticipadas) y mayor puntaje en función del día de pago c) Sorteo: 27 pagos y 5.400 puntos d) Subasta: 27 cuotas + oferta e) constancia: 10.000 puntos + antigüedad	Primera Cuota: Cuota mensual total que incluye: a) Aportación: 1/180, b) prima mensual de seguro de vida, c) gastos de administración.
MI CASA Autofinanciamiento Inmobiliario	Integración de un grupo de consumidores. Se maneja a través de un fideicomiso bancario	Ajustable hasta 200 meses	*****	a) Adjudicación mínima: 50% del valor del bien. b) Sorteo c) Subasta	Primera Cuota: Cuota mensual total que incluye: a) Aportación: 5% por cada \$1000.00, b) prima mensual de seguro de vida, c) gastos de administración (compón 12.5% del valor del bien).

tabla general

Realiz.: Arq. Fernando Guzmán Rivera Río

Código Total del Servicio			
<p>Tiempo mínimo: 3 meses a partir de la fecha de ingreso, haciendo oportunamente cada pago, mas los anticipos necesarios para reunir en este plazo 48 cuotas.</p> <p>Tiempo máximo: 48 meses, habiendo oportunamente cada mes sólo el pago ordinario, sin anticipos.</p>	<p>Tiempo de espera: de 1 a 8 meses, aproximadamente. A partir de la cuota 48 se deposita la cuota mensual total ordinaria. Los contratos se ordenan por el no. de pagos hechos, en caso de empate, se designa por antigüedad.</p>	<p>1.- Gastos de ingreso al fideicomiso: 4.6% del valor del contrato: 2% al Ingreso y 2.6% actualizado a la adjudicación.</p>	<p>2.- Seguro de Vida: Se paga 0.04% del valor actualizado del contrato, con cada cuota total mensual excepto en anticipos. Durante todo el tiempo del plan.</p>
		<p>1.- Gastos de ingreso al fideicomiso: 4% del valor del contrato: 1% al ingreso y 3% actualizado a la adjudicación.</p>	<p>2.- Seguro de Vida: Se paga 0.04% del valor actualizado del contrato, con cada cuota total mensual excepto en anticipos. Durante todo el tiempo del plan. No aplica en anticipos.</p>
		<p>1.- Gastos de ingreso al fideicomiso: 0.5% del valor del bien.</p>	<p>2.- Seguro de Vida</p>

tabla general

	Intereses	Límites del valor a contratar	Destino del monto adjudicado	Factor de actualización
<p>3.- Manejo de cuenta: 0.115% del valor actualizado del contrato. Durante todo el plan. 4.- Seguro vs. daños: Se paga actualizado durante todo el plan. No se da el costo.</p>	<p>No aplican intereses ordinarios. Las aportaciones en el saldo se actualizarán mensualmente conforme al incremento seleccionado por el consumidor.</p>	<p>El importe mínimo es de \$25 000.00 y el importe máximo es de \$250 000 por contrato. Cualquier persona podrá celebrar varios contratos.</p>	<p>El consumidor podrá aplicar libremente el importe de la adjudicación que le corresponda a la adquisición de un bien inmueble cualquiera.</p>	<p>Fijo, con inflación constante o Variable: Índice Nacional de Precios al consumidor</p>
<p>3.- Manejo de cuenta: 0.08% del valor actualizado del contrato. Durante todo el plan. En anticipos 0.08%. 4.- Seguro vs. daños: Se paga actualizado durante todo el plan. No se da el costo.</p>	<p>No aplican intereses ordinarios. Las aportaciones en el saldo se actualizarán mensualmente conforme al incremento seleccionado por el consumidor.</p>	<p>No especificado.</p>	<p>El consumidor podrá aplicar libremente el importe de la adjudicación que le corresponda a la adquisición de un bien inmueble cualquiera.</p>	<p>Índice Nacional de Precios al consumidor</p>
<p>3.- Manejo de cuenta: 0.05% del valor actualizado del contrato. Durante todo el plan. 4.- Seguro vs. daños: Se paga actualizado durante todo el plan. No se da el costo.</p>	<p>No aplican intereses ordinarios. Las aportaciones en el saldo se actualizarán mensualmente conforme al incremento seleccionado por el consumidor.</p>	<p>No especificado.</p>	<p>El consumidor podrá aplicar libremente el importe de la adjudicación que le corresponda a la adquisición de un bien inmueble cualquiera.</p>	<p>CETES a 28 días.</p>

## Esquema

### Esquema de Autofinanciamiento

Archivo: ACO XLS

Fecha: Agosto de 1997

Plan para adjudicación probable en 10 meses.

Realizó: Arq. Fernando José Guzmán Rivera Río

**Valor del contrato: \$ 215,000.00**

Fuente: Manual de ACO Inmobiliario y Promotora Arq. José Rivera Río y Cops.

Mes	Valor Actual del Contrato	Nº de Pagos	Aportación mensual	Gastos de Ingreso	Gastos de Administración	Seguro de vida	Seguro de daños	Manejo de Cuenta	Importe total de cuota
	<i>Valor actual/144</i>			<i>2% del valor del contrato</i>		<i>0.04% valor actual contrato</i>		<i>0.115% valor actual contrato</i>	
1	215,000.00	1	1,493.06	4,300.00	0.00	86.00	0.00	247.25	6,126.31
2	222,525.00	16	24,725.00	0.00	0.00	89.01	0.00	255.90	25,069.91
3	230,313.38	16	25,590.38	0.00	0.00	92.13	0.00	264.86	25,947.36
4	238,374.34	15	24,830.66	0.00	0.00	95.35	0.00	274.13	25,200.14
5	246,717.45	1	1,713.32	0.00	0.00	98.69	0.00	283.73	2,095.73
6	255,352.56	1	1,773.28	0.00	0.00	102.14	0.00	293.66	2,169.08
7	264,289.90	1	1,835.35	0.00	0.00	105.72	0.00	303.93	2,245.00
8	273,540.04	1	1,899.58	0.00	0.00	109.42	0.00	314.57	2,323.57
9	283,113.94	1	1,966.07	0.00	0.00	113.25	0.00	325.58	2,404.90
10	293,022.93	1	2,034.88	0.00	0.00	117.21	0.00	336.98	2,489.07
<b>Suma</b>		<b>54</b>	<b>87,861.57</b>	<b>4,300.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,008.90</b>	<b>0.00</b>	<b>2,900.59</b>	<b>96,071.06</b>

#### Adjudicación

Valor actual del contrato	293,022.93	
Gastos de adjudicación (2.6%)	7,618.60	
Valor total disponible	285,404.33	(Valor actual del contrato - adjudicación)
Plazo para pagar el saldo	82 meses	(Tiempo bancaruido + 72 meses)
Saldo total a pagar	205,161.38	(Valor actual del contrato - suma de aportaciones realizadas)
Aportación inicial del saldo	2,501.97	(saldo total/82 meses)

Esquema

**Integración del saldo**

\*Suponiendo un incremento mensual del 1%

Mes	Saldo actual	Ingresos	Pagos	Aportación mensual	Seguro de vida	Seguro vs daños	Manejo de Cuenta	Importe total de una
					0 04% valor actual contrato	0 027% valor actual contrato	0 115% valor actual contrato	
				(saldo total)82 meses)				
11	293,022.93	1	2,501.97		117 21	79 12	336 98	3,035.27
12	304,743.85	1	2,526.99		121 90	82 28	350 46	3,081.62
13	316,933.60	1	2,552.26		126 77	85 57	364 47	3,129.08
14	329,610.95	1	2,577.78		131 84	88 99	379 05	3,177.67
15	342,795.38	1	2,603.56		137 12	92 55	394 21	3,227.45
16	356,507.20	1	2,629.59		142 60	96 26	409 98	3,278.44
17	370,767.49	1	2,655.89		148 31	100 11	426 38	3,330.69
18	385,598.19	1	2,682.45		154 24	104 11	443 44	3,384.24
19	401,022.11	1	2,709.27		160 41	108 28	461 18	3,439.13
20	417,063.00	1	2,736.37		166 83	112 61	479 62	3,495.42
21	433,745.52	1	2,763.73		173 50	117 11	498 81	3,553.15
22	451,095.34	1	2,791.37		180 44	121 80	518 76	3,612.36
23	469,139.15	1	2,819.28		187 66	126 67	539 51	3,673.11
24	487,904.72	1	2,847 47		195.16	131 73	561 09	3,735.46
25	507,420.91	1	2,875.95		202 97	137 00	583 53	3,799.45
26	527,717.74	1	2,904.71		211 09	142 48	606 88	3,865.15
27	548,826.45	1	2,933.75		219 53	148 18	631 15	3,932.62
28	570,779.51	1	2,963.09		228 31	154 11	656 40	4,001.91
29	593,610.69	1	2,992.72		237 44	160 27	682 65	4,073.09
30	617,355.12	1	3,022.65		246 94	166 69	709 96	4,146.24
31	642,049.33	1	3,052.88		256 82	173 35	738 36	4,221.41
32	667,731.30	1	3,083.40		267 09	180 29	767 89	4,298.68
33	694,440.55	1	3,114.24		277 78	187 50	798 61	4,378.12
34	722,218.17	1	3,145.38		288 89	195 00	830 55	4,459.82
35	751,106.90	1	3,176.84		300 44	202 80	863 77	4,543.85
36	781,151.18	1	3,208.60		312 46	210 91	898 32	4,630.30
37	812,397.22	1	3,240.69		324 96	219 35	934 26	4,719.25
38	844,893.11	1	3,273.10		337 96	228 12	971 63	4,810.80
39	878,688.84	1	3,305.83		351 48	237 25	1,010 49	4,905.04

## Esquema

40	<b>913,836.39</b>	1	3,338.89	365.53	246.74	1,050.91	<b>5,002.07</b>
41	<b>950,389.84</b>	1	3,372.27	380.16	256.61	1,092.95	<b>5,101.98</b>
42	<b>988,405.44</b>	1	3,406.00	395.36	266.87	1,136.67	<b>5,204.90</b>
43	<b>1,027,941.66</b>	1	3,440.06	411.18	277.54	1,182.13	<b>5,310.91</b>
44	<b>1,069,059.32</b>	1	3,474.46	427.62	288.65	1,229.42	<b>5,420.15</b>
45	<b>1,111,821.70</b>	1	3,509.20	444.73	300.19	1,278.59	<b>5,532.72</b>
46	<b>1,156,294.56</b>	1	3,544.29	462.52	312.20	1,329.74	<b>5,648.75</b>
47	<b>1,202,546.35</b>	1	3,579.74	481.02	324.69	1,382.93	<b>5,768.37</b>
48	<b>1,250,648.20</b>	1	3,615.53	500.26	337.68	1,438.25	<b>5,891.71</b>
49	<b>1,300,674.13</b>	1	3,651.69	520.27	351.18	1,495.78	<b>6,018.92</b>
50	<b>1,352,701.09</b>	1	3,688.21	541.08	365.23	1,555.61	<b>6,150.12</b>
51	<b>1,406,809.14</b>	1	3,725.09	562.72	379.84	1,617.83	<b>6,285.48</b>
52	<b>1,463,081.50</b>	1	3,762.34	585.23	395.03	1,682.54	<b>6,425.15</b>
53	<b>1,521,604.76</b>	1	3,799.96	608.64	410.83	1,749.85	<b>6,569.28</b>
54	<b>1,582,468.95</b>	1	3,837.96	632.99	427.27	1,819.84	<b>6,718.06</b>
55	<b>1,645,767.71</b>	1	3,876.34	658.31	444.36	1,892.63	<b>6,871.64</b>
56	<b>1,711,598.42</b>	1	3,915.11	684.64	462.13	1,968.34	<b>7,030.22</b>
57	<b>1,780,062.36</b>	1	3,954.26	712.02	480.62	2,047.07	<b>7,193.97</b>
58	<b>1,851,264.85</b>	1	3,993.80	740.51	499.84	2,128.95	<b>7,363.10</b>
59	<b>1,925,315.44</b>	1	4,033.74	770.13	519.84	2,214.11	<b>7,537.81</b>
60	<b>2,002,328.06</b>	1	4,074.08	800.93	540.63	2,302.68	<b>7,718.31</b>
61	<b>2,082,421.18</b>	1	4,114.82	832.97	562.25	2,394.78	<b>7,904.82</b>
62	<b>2,165,718.03</b>	1	4,155.96	866.29	584.74	2,490.58	<b>8,097.57</b>
63	<b>2,252,346.75</b>	1	4,197.52	900.94	608.13	2,590.20	<b>8,296.79</b>
64	<b>2,342,440.62</b>	1	4,239.50	936.98	632.46	2,693.81	<b>8,502.74</b>
65	<b>2,436,138.25</b>	1	4,281.89	974.46	657.76	2,801.56	<b>8,715.67</b>
66	<b>2,533,583.78</b>	1	4,324.71	1,013.43	684.07	2,913.62	<b>8,935.84</b>
67	<b>2,634,927.13</b>	1	4,367.96	1,053.97	711.43	3,030.17	<b>9,163.53</b>
68	<b>2,740,324.21</b>	1	4,411.64	1,096.13	739.89	3,151.37	<b>9,399.03</b>
69	<b>2,849,937.18</b>	1	4,455.76	1,139.97	769.48	3,277.43	<b>9,642.64</b>
70	<b>2,963,934.67</b>	1	4,500.31	1,185.57	800.26	3,408.52	<b>9,894.67</b>
71	<b>3,082,492.06</b>	1	4,545.32	1,233.00	832.27	3,544.87	<b>10,155.45</b>
72	<b>3,205,791.74</b>	1	4,590.77	1,282.32	865.56	3,686.66	<b>10,425.31</b>
73	<b>3,334,023.41</b>	1	4,636.68	1,333.61	900.19	3,834.13	<b>10,704.60</b>
74	<b>3,467,384.34</b>	1	4,683.04	1,386.95	936.19	3,987.49	<b>10,993.68</b>
75	<b>3,606,079.72</b>	1	4,729.87	1,442.43	973.64	4,146.99	<b>11,292.94</b>

Esquema

76	3,760,322.91	1	4,777.17	1,500.13	1,012.59	4,312.87	11,602.76
77	3,900,336.82	1	4,824.95	1,560.13	1,053.09	4,485.39	11,923.56
78	4,040,349.28	1	4,873.19	1,622.54	1,095.21	4,664.80	12,255.75
79	4,210,603.23	1	4,921.93	1,687.44	1,139.02	4,851.39	12,599.78
80	4,387,347.35	1	4,971.15	1,754.94	1,184.58	5,045.45	12,966.12
81	4,562,841.25	1	5,020.86	1,825.14	1,231.97	5,247.27	13,329.23



## 2 Los Desarrollos Inmobiliarios.

### 2.1 Tipos y características generales.

Según la carta de Atenas "La ciudad no es sino una parte de un conjunto económico, social y político que constituye la región", pero es ante todo un fenómeno cultural y al que Spengler<sup>1</sup> dice: "Hay un hecho decisivo, nunca sin embargo, apreciado en toda su significancia, y es que todas las grandes culturas, son culturas urbanas". Hasta 1960, se precisaba como urbanización a la acción de adecuar áreas, mediante la ejecución de obras, para la instalación de redes de servicios públicos municipales y otros otorgados en concesión. También fue en este año, cuando se menciona el concepto de urbanificación al proceso de crecimiento de los grandes núcleos de población, por migración del campo y poblados menores.

<sup>1</sup> Spengler, Oswald. *El declive del Occidente*. Barcelona: Labor, 1922.

Este proceso de urbanización, que a través de los años se ha venido desarrollando, se ha conformado por las características imperantes de la época. Desde el punto de vista económico, el movimiento se conforma de las actividades: primarias (la agricultura), secundarias (Industria) y terciarias (Comerciales). Las ciudades al crecer se transforman en complejos sistemas de población originando actividades de todo tipo. Visto como un sistema urbano, se desarrolla en forma dinámica, nunca en forma estática.

Esta forma de ver la ciudad, nos permite ramificarla en subsistemas, todos relacionados entre sí, donde cada uno de los subsistemas serían las necesidades propias de la sociedad, y de donde se derivaran, más necesidades físicas, por ejemplo:

- *El aspecto económico*: Origina la necesidad de mercados, centros comerciales, industria, y centros de servicio, etc.
- *Transporte*: Calles, avenidas, canales, estaciones vehiculares, metro, etc.
- *Equipamiento urbano*: Hoteles, Escuelas, Centros de Cultura, etc.
- *Infraestructura*: Presas, etc.
- *Medio Natural*: Programas para el cuidado de las reservas territoriales, reforestación, etc.



## Los desarrollos Inmobiliarios

---

Uno de los principales agentes, que propician el proceso de urbanización, son los Desarrollos Inmobiliarios. Estos desarrollos, inmersos en un contexto socioeconómico que los afecta, constituyen el Mercado Inmobiliario.

-La importancia de este Mercado Inmobiliario que se genera en base a la oferta y demanda de la población, es debido a que define en gran medida las proyecciones y programas de desarrollo urbano dentro de las ciudades, siendo indicador básico del uso de suelo, costo del mismo, concentración de actividades económicas, invasión de zonas rurales por zonas urbanizadas y que se ve afectado por el crecimiento poblacional, y migracional.

### Características.

Como características de los desarrollos Inmobiliarios podríamos tener:

**a) Por su finalidad:** Comerciales, Industriales, Residencial y de Servicios

**b) Económicas:** Por si son rentables o no rentables. Dentro de este aspecto, como se ha venido

mencionado a lo largo del documento, el concepto de interés es fundamental. Dentro de esto, la tasa real es la importante, debido a las constantes variaciones de las tasas de interés bancarias.

*Se puede planear un desarrollo en venta o en renta. Siempre se comparan las utilidades generadas de la inversión con las que se podrían obtener invirtiendo el capital en cetes, o en alguno de los diversos instrumentos bancarios o del mercado existentes en el momento de hacer el negocio. Estos varían conforme a las circunstancias de la época en cuestión.*

**c) Imagen Urbana:** Esta característica se puede considerar de tipo subjetiva y se refiere a si es Agradable o Desagradable. es necesario analizar el impacto psicológico en la población que el desarrollo puede generar.

**d) Función Urbana.** Si son Adecuados o no. Es muy importante que los desarrollos Inmobiliarios se adecuen al entorno socio económico de la región. Muchos de los desarrollos han fracasado por no tomar en cuenta esto.



### 2.2 El Negocio Inmobiliario

Los negocios inmobiliarios se pueden clasificar en función del destino del Inmueble. Dentro de esto, tenemos:

- **El inmueble es la razón de ser del desarrollo:** Se puede vender o rentar el inmueble. Dentro de esta clasificación tenemos negocios que van desde la venta o renta de la tierra ( como sería el caso de los fraccionamientos) hasta la venta o renta de un edificio, o de lotes industriales. Se hablará de: La venta de tierra; la vivienda; las oficinas y; los parques industriales.
- **El inmueble es un instrumento para desarrollar otro tipo de negocio:** El objetivo buscado es proporcionar un servicio y dentro del cual el inmueble es tan solo un elemento para lograrlo. Se hablarán de los centros comerciales, de los hospitales, de las bodegas industriales, de los hoteles, de las manías, de los clubes deportivos y de los centros de salud SPA.

#### a) El inmueble es la razón de ser del desarrollo.

##### 1.- Venta de tierra.

Dentro de este concepto se puede englobar a los negocios que tienen como objetivo la venta de un predio ya sea en lotes pequeños y al menudeo como la venta de grandes extensiones de terreno para un uso comercial, industrial o habitacional. Generalmente se vende urbanizada, es decir, con servicios como: agua potable con toma domiciliaria, energía eléctrica, alumbrado, vialidad, áreas jardinadas, banquetas y drenaje

Lo anterior determina e implica un costo. Para considerar su venta, a este costo de urbanización, se le puede añadir el concepto de plusvalía que se le pueda asignar por accesibilidad, ubicación, visual y forma, además del costo por estudios técnicos y licencias.

Dentro de las consideraciones mas importantes para fundamentar el éxito de este tipo de negocios será cuidar, entre otros aspectos y conforme a un estudio de mercado: el tamaño de los lotes, su orientación, el análisis del suelo y subsuelo así como las condiciones legales en que se encuentre. Los



## Los desarrollos Inmobiliarios

---

anteriores aspectos son factores que influyen directamente en el costo del mismo.

El aspecto del estudio de mercado, mencionado anteriormente será vital para el éxito de este tipo de negocios, ya que ubicados en un contexto histórico y en un momento determinado, nos proporcionará el uso real conforme a la oferta y la demanda existentes.

### 2.- Vivienda

Los desarrollos inmobiliarios se han constituido como uno de los de más importancia en México, por el impacto social, económico y político que han generado los mismos. Existen muchas clasificaciones que establecen las instituciones que se especializan en desarrollar vivienda. Dependiendo del mercado al cual se enfoca, se pudieran englobar en:

- **Vivienda de Interés social:** Se enfoca principalmente a familias de escasos recursos económicos. Dentro de esta

---

<sup>1</sup> Para las tablas y graficas de unidades de vivienda construidas e inversión generada por organismo se utilizó la información proporcionada por Estadística de Vivienda 1987-1988 SEDUE, Secretaría de desarrollo Urbano y Ecología

clasificación se encuentra generalmente la vivienda de menos de 80 m<sup>2</sup>. Cada área se considera con dimensiones mínimas y el concepto principal es la maximización del poco espacio.<sup>2</sup>

- **Vivienda media:** La vivienda media, como su nombre lo indica, va dirigida a las familias clasificadas con un nivel económico medio<sup>3</sup>, y generalmente va de los 80 m<sup>2</sup> a los 300 m<sup>2</sup> de construcción. A diferencia de la clasificación anterior, en este tipo de vivienda tenemos mejores acabados (más caros) y los desarrolladores ofrecen mayor cantidad de servicios integrados en la venta.
- **Vivienda residencial:** Vivienda dirigida a las familias que cuentan con una buena estabilidad económica y de altos ingresos.

---

<sup>2</sup> Aunque este tipo de vivienda se considera, conforme a las circunstancias económicas del país, la más viable para la gente de escasos recursos económicos, es lamentable las condiciones de diseño de las mismas que se han desarrollado. Estoy totalmente en contra de la minimización exagerada de espacios, así como del poco estudio referente al diseño de los mismo conforme a la región de que se trate y al impacto que han generado (climático, vital, psicológico, social)

<sup>3</sup> Aunque en la realidad tiende a desaparecer, perdura en un nivel socio-cultural



## Los desarrollos Inmobiliarios

---

Los desarrollos inmobiliarios de este tipo pueden ser horizontales o verticales (edificios) y pueden basarse en el desarrollo desde una vivienda hasta más de diez.

El éxito de este tipo de negocio inmobiliario radica en la seriedad que se le ponga al estudio de mercado, el cual nos mostrará entre varios aspectos:

a) *El tipo de vivienda requerida conforme a la zona*

b) *La realidad socioeconómica de la población conforme a un área de influencia para poder ser sujetos potenciales de compra. (de crédito en su caso);*

c) *Las características óptimas para ofrecer en venta o renta la vivienda (acabados, decoración, distribución, seguridad, servicios, etc.).*

- ♦ **Ya sea la vivienda para renta o para venta, es necesario contemplar los posibles escenarios que se pudieran presentar de tipo socioeconómico, político y legal, teniendo en cuenta el costo y uso del dinero dentro de un periodo específico de tiempo así como su posible inversión en otros instrumentos de inversión.<sup>4</sup>**

---

<sup>4</sup> En la actualidad (del año 1994 a 1996), el mercado inmobiliario orientado a este tipo de negocios, ha sufrido una caída impresionante. La capacidad de

### 3.- Oficinas

Se refiere a la construcción de áreas para oficina ofrecidas para venta o para renta. Generalmente se trata de desarrollos de tipo vertical (edificios) y como característica general se puede decir que se entregan como espacios abiertos, sin divisiones ni acabados a no ser los de las áreas comunes, con el fin de que el cliente las acondicione.

También, como en los casos anteriores, el estudio de mercado es muy importante. Es muy necesario conocer las condiciones socioeconómicas que tiene el país de que se trate, las tendencias de expansión de las empresas dentro y fuera del país y por lo tanto la relación oferta-demanda que se tiene.

Lo anterior lo comento debido a que se puede dar el caso de que exista, una sobre oferta de espacios para oficina. Dentro de esta reflexión se puede dar el caso, de que la oferta esté saturada para oficinas de tipo medio, pero no para oficinas de lujo y que tengan buena ubicación.

---

compra, debido a la alza de las tasas de interés, ha disminuido drásticamente, provocando la quiebra de los negocios y de las empresas



## El Mercado Inmobiliario

### Estadística de Vivienda de 1983 a 1988

Unidades concluidas e inversión ejercida por organismo

nota: La inversión se considera en millones de pesos

Organismo	1983		1984		1985		1986		1987		1988		Total Unidades Concluidas
	Unidades Concluidas	Inversión Ejercida											
SEV	55,246	65,506	67,151	129,539	74,777	244,062	79,281	366,583	80,247	805,254	57,504	1,751,697	414,206
SEV	11,561	11,079	6,374	25,840	22,256	40,797	23,045	85,912	14,499	177,135	14,923	384,176	92,658
SEV	56,216	74,196	71,894	174,426	88,813	307,657	58,230	489,745	88,581	1,654,242	104,903	3,237,700	468,637
SEV	7,467	5,143	27,002	17,190	30,535	30,005	58,898	42,934	60,162	127,115	61,004	260,674	245,068
SEV	1,824	3,839	4,626	13,161	4,742	24,750	3,496	47,743	5,202	109,852	3,147	104,099	23,037
SEV	2,277	2,540	2,620	4,564	1,856	5,755	1,507	6,053	1,711	9,081	1,584	18,028	11,555
SEV	0	530	85	1,586	262	3,165	712	5,282	311	20,987	1,179	33,658	2,549
SEV	15	0	2,385	2,188	3,862	6,725	904	4,647	1,551	6,388	3,199	53,225	11,916
SEV	3,691	187	4,966	177	0	0	0	0	0	0	2,087	6,235	10,744
SEV	8,693	1,167	11,086	2,367	13,828	3,484	5,472	2,349	4,618	4,376	4,959	9,179	48,656
SEV	0	0	0	0	0	0	24,951	153,956	31,254	323,089	9,960	258,320	46,165
SUMA	148,990	164,187	198,189	371,038	240,931	666,400	256,496	1,205,203	288,136	3,237,519	264,449	6,116,991	1,395,191

#### Nota:

**Unidades Concluidas:** Se consideran unidades concluidas aquellas unidades físicamente terminadas y los créditos ejercidos correspondientes al programa de mejoramiento de vivienda y a los subprogramas adquisición a terceros, construcción en terreno propio y pago de pasivos, al momento del cierre de cada ejercicio anual.

**Inversión Ejercida.** La inversión se refiere al monto ejercido por los organismos de vivienda durante un año calendario y considera tanto los recursos ejercidos destinados a la terminación o continuación de obra que viene en proceso de años anteriores, como a lo asignado a obra que se inicia en el año de referencia, misma que puede quedar concluida en el mismo ejercicio o quedar en proceso para concluirse en años futuros.

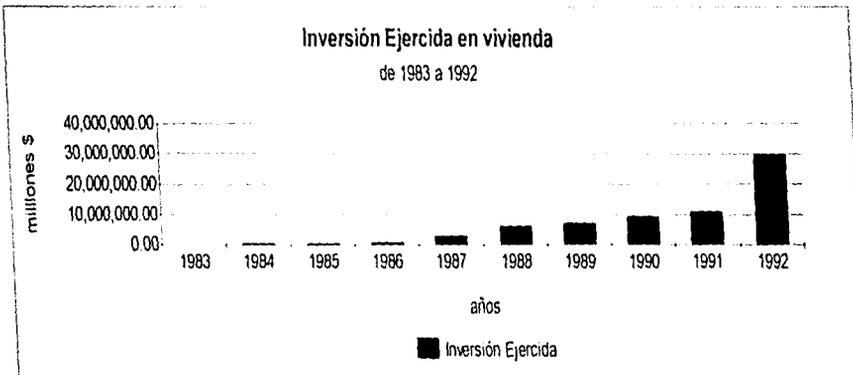
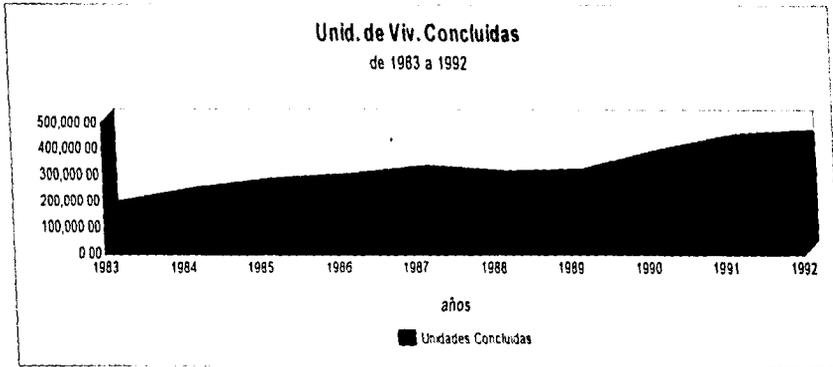


### Estadística de Vivienda de 1989a 1992

Unidades concluidas e inversión ejercida por organismo

nota: La inversión se considera en millones de pesos

Organismo	1989		1990		1991		1992	
	Unidades Concluidas	Inversión Ejercida						
FEFOHAT	71,925	2,237,045	89,536	3,372,557	57,338	3,884,644	89,033	5,304,200
FOVOSSE	19,848	506,750	24,986	744,422	48,178	1,324,202	34,977	843,188
FOM - Inmueble	2,681	19,630	18,349	706,885	29,295	1,022,716		
FOM - Sin Tradicional	14,440	779,183	12,371	223,550	1,476	38,595	24,638	779,183
SOCIEDADES DE CR							129,362	20,991,000
Soc. No de Crédito	35,883	2,869,701	41,557	3,359,367	35,056	2,949,486		
BA OBRAS			2,820	24,776	13	83,794	11,748	389,490
FONHARO	42,834	303,023	59,506	479,798	33,555	430,802	39,205	470,733
PEMEX	531	49,458	1,393	230,042	473	446,543	3,189	565,555
CFE	1,912	33,817	1,104	27,660	1,993	58,129	2,583	83,370
FOVET - ISSFAM	451	30,084	518	86,639	667	258,024	4,129	233,093
FOVAPR					1080	21435.2	2142	86669.2
FINDER	38,623	50,981	58,323	215,944	5,335	99,455	4,515	50,981
AURIS VENTURA	0	0	0	0	0	0	0	0
Organiz. Especiales	35,443	105,683	39,595	193,848	58,987	276,222	17,919	297,612
PROG. SED. E					652	1,433		
FIDELAJ					176	1,614	106	2,583
FIDACA					71	25,665	93	4,644
FINCOBUSA SA DE CV					456	8,096	0	8,614
FRAMU							96	27866.9
OTROS ORGANISMOS	6,106	7,145	1,482	5,795		0		
PROG. RECONSTR.	3,081	138,490	86	30,775	0	23,413		
PROVASCAL					134,892	134,383	66,133	73,161
SUMA	273,758	7,130,990	351,626	9,702,057	409,694	11,088,652	429,868	30,211,944





## Los desarrollos inmobiliarios

---

Otro aspecto que es muy importante hacer notar para este tipo de negocios, es el la reglamentación relativa a los estacionamientos.

Estas normas, las cuales varían conforme a la ciudad de que se trate, incide directamente en la rentabilidad de las mismas.<sup>5</sup>

### 4.- Parque Industrial

Dentro de este tipo de negocio inmobiliario se tiene la venta de lotes para la instalación de industrias. Generalmente se venden con toda la urbanización necesaria para el desarrollo, como por ejemplo: planta de energía eléctrica, drenaje industrial, agua necesaria, etc.

---

<sup>5</sup> El problema de los estacionamientos se ha constituido como uno de los más importantes en la actualidad por el impacto que genera el mismo. Desgraciadamente, en la Cd. de México, hace falta más estudio al respecto por parte de las autoridades ya que la demanda que acepta la ciudad en determinadas horas no va de acuerdo al uso permitido.

**B) El inmueble es un instrumento para desarrollar otro tipo de negocio.**

### 5.- Centros Comerciales

En últimas fechas, se ha acrecentado este tipo de desarrollos en la CD. de México, así como en los demás estados de la República. El buen estudio puede constituir un éxito tanto para el promotor del desarrollo como par los comerciantes que compran, venden o rentan los locales.

Al hablar de los Centros Comerciales, es muy importante tomar en cuenta (entre otras) las reglas básicas como son:

1. *La ubicación de las tiendas Ancla*
2. *Los estacionamientos.* Este concepto es muy importante, ya que su dimensionamiento varía conforme al tipo de edificio, ya que su flujo vehicular y peatonal es muy diferente en cada uno. por ejemplo El diseño del estacionamiento para un



Aurrera es diferente al de un Superama , al de una Bodega de Aurrera o a un Club Sam's.

### 3. *El flujo de personas.*

Este factor es muy importante ya que es necesario diseñar el edificio de tal forma que el flujo de personas se de por todas las áreas de interés, sin que se dejen locales sin flujo.

### 4. *Accesibilidad.*

### 5. *El giro de sus tiendas.*

### 6. *El estudio de Mercado.*

Se puede considerar dentro de los aspectos, como uno de los más importantes.

### 6.- Hospitales ( El inmueble como instrumento)

Como negocio inmobiliario tenemos a los Hospitales para enfermos de estancia muy corta (no enfermos). La razón de lo anterior es la recuperación de la inversión. Como ejemplo de negocio inmobiliario tenemos las clínicas y hospitales de Ginecología, Pediatría o de Especialidades. Lugares en donde la rotación de pacientes es alta y donde hay una muy buena ocupación.

En los hospitales donde los enfermos son de estancia prolongada es muy difícil recuperar la inversión. estos hospitales son promovidos generalmente por instituciones públicas. Teniendo como finalidad el aspecto social.

Actualmente se diseñan dividiendo los espacios en áreas: gris y blanca. La razón es de tipo psicológico además de funcional. Su planeación es muy compleja y es necesario la coordinación con un especialista.



### 7.- Bodegas (Maquiladoras)

En la frontera norte del país, el desarrollo de la industria maquiladora ha tenido un gran desarrollo a partir de 1980, debido principalmente a la cercanía con los Estados Unidos, debido principalmente a la mano de obra barata de nuestro país y a la alta capacidad que los mismos tienen para desarrollar trabajos de calidad artesanal.

Este tipo de desarrollos se enfocan principalmente a la construcción del edificio arquitectónico que pueda servir para la instalación de una industria maquiladora.

El negocio para el propietario reside generalmente en la renta del mismo, ya que puede ser por varios años<sup>6</sup>. Las bodegas pueden rentarse o venderse.

---

<sup>6</sup> La industria maquiladora ha constituido un gran negocio para muchos países, pero el problema económico que han sufrido varios países, como por ejemplo la industria maquiladora de partes vehiculares.

### 8.- Desarrollos Hoteleros

Característico de los países con alta potencialidad turística.

En México, aunque es uno de los conceptos inmobiliarios que más se han desarrollado en los últimos años, no se ha desarrollado como debería, debido en parte porque es necesario mayor infraestructura<sup>7</sup> y una mayor muestra de servicio. Es necesario darle mayor viabilidad por el enorme potencial turístico con que cuenta nuestro país.

Dentro de las características más importantes para su éxito se encuentra **la ubicación**. De aquí se desprenden los hoteles de playa y los hoteles de ciudades. En función de los servicios que ofrece y a las características propias (como por ejemplo la dimensión de los cuartos) se dividen en categorías.

Para los inversionistas, este tipo de negocios son muy atractivos ya que los ingresos que se dan, la mayoría de los casos, en moneda extranjera (dólares) y sus egresos en moneda nacional, los hace inmunes,

---

<sup>7</sup> La infraestructura necesaria para atraer a turistas extranjeros por el hotel sino a un precio.



## Los desarrollos Inmobiliarios

---

hasta cierto punto (según sea el caso) a los factores de inflación y a las devaluaciones<sup>8</sup>.

### 9.- Marinas

Se refiere a los estacionamientos (por así decirlo) para Yates y Veleros. Dadas las características preponderantes del litoral en nuestro país, surge como negocio con alto potencial de desarrollo debido a la demanda existente de sitios para atraque por parte de los propietarios de Yates del país vecino del norte, y sumado a la belleza de nuestro país y a la riqueza de la caza deportiva.

### 10.- Club Deportivo

De gran importancia en nuestro país, su éxito depende en gran parte de su ubicación así como el estrato socioeconómico al cual va dirigido. El estudio de mercado es de gran importancia para poder

---

<sup>8</sup> Dr. Alfonso Torres Bopquin. Apuntes de clase.

observar el área de influencia, así como el análisis de la reglamentación de uso de suelo y estacionamientos vigente. En varios desarrollos habitacionales, se ha utilizado el club de golf como gancho para poder vender.

### 11.- SPA

Ubicado dentro de los nuevos tipos de negocio inmobiliario. Parecido a un hotel, sin ser hotel, parecido a un hospital, sin ser hospital, SPA "Salute Per Acqua", se refiere a un lugar de reposo, con tratamientos a base de masajes, saunas, vapores, lodos, etc. Este tipo de negocios se ha desarrollado principalmente en Europa y Estados Unidos.

### 12.- Monasterios

Aprovechando muchas veces, la belleza arquitectónica del inmueble, así como su ubicación, este tipo de negocio, se ofrece a los ejecutivos para poder eliminar la tensión a la que están sometidos en su trabajo. De reciente concepción.



### 3 Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios.

#### 3.1 Gestión Inmobiliaria

Dentro de la Planeación de Desarrollos de Bienes Inmuebles, La Gestión inmobiliaria se constituye como una de las alternativas más viables para poder minimizar los riesgos financieros a los que toda inversión inmobiliaria está sujeta, y más si dicha inversión se encuentra enmarcada dentro de una economía con una severa crisis inflacionaria.

Se puede definir como la Planeación, Operación y/o Coordinación de todas las actividades necesarias para poder desarrollar un negocio en Bienes Raíces con un criterio de tipo Industrial<sup>1</sup>.

El Bien Inmueble gestionado debe ser el resultado de un exhaustivo análisis de mercado, del análisis de las condicionantes urbanas, así como del análisis de los aspectos legales. Debe adecuarse al

<sup>1</sup> Haro Vergara Guillermo Mto. en Arq Tesis Análisis y Planeación de centros Comerciales como Desarrollos Inmobiliarios pag 27, 1996

entorno socioeconómico político y cultural de la zona, analizando cuidadosamente el impacto que este tendrá a corto, mediano y largo plazo<sup>2</sup>. La meta será la optimización de los recursos y la minimización de los riesgos de las variables que afectaren al negocio. Se puede dividir en :

- actividades pre-operativas y
- gestiones operativas del desarrollo.

Dentro de las actividades preoperativas o proceso de planeación, tenemos todo el estudio que se hace para poder ser factible la inversión y construcción del desarrollo en cuestión. Este proceso de planeación, se enmarcará desde la posible adquisición del terreno, en su caso, hasta el estudio de factibilidad financiera con un anteproyecto que contendrá las vanables mínimas a considerar. Este proceso de planeación se dará con un enfoque personal, a manera de propuesta, con el fin de que sirva como un modelo ejemplificativo sencillo, para que

<sup>2</sup> Por desgracia, este último concepto parece haber sido olvidado por los grandes promotores e inversionistas inmobiliarios, los cuales en un afán desmedido por invertir, han afectado su medio ambiente provocando un gran malestar en la población

Uno de los grandes fracasos de los bienes inmuebles es el no haber podido adecuarse al medio socioeconómico del lugar. Es preciso, al hacer un desarrollo inmobiliario, el visualizar la permanencia del inmueble a corto, mediano y largo plazo, ya que muchos de estos han sido totalmente modificados al paso de los años por los usuarios.



## Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios

los arquitectos, constructores y demás interesados lo puedan entender.

Dentro de las gestiones operativas, tenemos todas aquellas actividades de operación y coordinación necesarias para desarrollar un negocio de bienes raíces. Como gestiones operativas tenemos:

### 3.2 Proceso de Planeación de factibilidad de Inversión.

Una forma sencilla de ver el proceso de planeación sería haciendo una analogía con la forma en que la escuela tradicional de Arquitectura nos enseña a resolver un problema arquitectónico:

Por ejemplo, se da un problema, el cual genera una serie de necesidades constituyéndose en una oportunidad. Las fuentes pueden ser: el cliente, el gobierno o ya sea propio. Al generarse el programa consecuente se da el siguiente proceso de trabajo:

Visualización de un proyecto arquitectónico	Modelo propuesto para el proceso de planeación
a) Análisis conceptual y diseño preliminar	a) <b>Visión preliminar: Es un estudio preliminar de factibilidad de inversión</b>
b) Anteproyecto	b) <b>Estudio de Prefactibilidad</b>
c) Proyecto ejecutivo	c) <b>Estudio de factibilidad plena de Inversión</b>



## Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios

Lo que quiero dar a entender, es que la planeación inmobiliaria se da como un proceso, donde lo esencial es optimizar las acciones a seguir y donde cada una de las etapas se debe de dar con un carácter retroalimentador. Al igual que el diseño arquitectónico va profundizando hasta llegar al detalle, los estudios de factibilidad de inversión tienen como misión el tratar de conocer todas las variables que intervienen dentro del desarrollo del mismo y así poder llevar a buen término un negocio.

### a.- Visión Preliminar

**a.1 Ubicación.** Es la etapa con que se parte el estudio. Dentro de esta se pueden presentar dos opciones: a) contar con el sitio y; b) no contar con el sitio. En este proceso se supondrá la necesidad de proponer el sitio. Es necesario tener siempre en mente el tipo de desarrollo deseado<sup>3</sup>.

**a.2 Localización de la zona apta.** Etapa en la que es necesario determinar las zonas factibles para desarrollar el inmueble y resulta de un análisis, en base a las características propias del proyecto y a los requerimientos de mercado del tipo de desarrollo de que se trate. Está dado por las condiciones propias de

la zona o en base de denotar algún tipo de desequilibrio entre la oferta y la demanda existentes o probabilísticos conforme a las tendencias a corto y mediano plazo del producto (giro inmobiliario).

**a.3 Localización del terreno apto.** Después de localizar, en su caso, la zona apta, la localización del terreno apto constituye la parte medular dentro de la planeación. Este terreno debe responder a la adecuación tanto a los programas nacionales, estatales, municipales y delegacionales como a las características físicas de la zona; a los aspectos legales y sólo después de haberse estudiado el impacto que el posible desarrollo tendrá en la zona, y en la población.

El conocimiento de la mayoría de las características nos permitirá poder desarrollar una mejor toma de decisiones, poder elegir el mejor terreno conforme a los objetivos del proyecto.

**a.4 Área de Influencia.** Será necesario fijarnos un área de influencia, es decir, observar el entorno directo donde se va a desarrollar el inmueble, analizando la estructura y características propias del área. Esta delimitación se fija en relación directa al tipo de desarrollo de que se trate, por lo tanto, ni podrá ser la misma área para un Hospital que para un Centro Comercial, o un Hotel.

<sup>3</sup> Son escasos los casos donde se busca un terreno para desarrollar sin tener bien conceptualizado el tipo de inmueble.



**a.5 Aspectos mínimos a considerar para su correcta ubicación.** (También considerado comúnmente como el análisis del sitio).

**1. Planes y Programas Estatales, Municipales y Delegacionales.** Para un inversionista es muy importante el conocer los planes así como las tendencias generadas a partir de los mismos por considerarlas como una oportunidad así como su correcta adecuación y correspondencia con los mismos.

### 2. Características de sitio

**2.1 Uso de Suelo.** Es uno de los primeros aspectos a considerar para poder dar viabilidad al proyecto.

**2.2 Sistema de Comunicación.** Dentro de esto se analiza la estructura vial existente, dentro de esto los grados de saturación en sus horas picos; La accesibilidad al sitio; el tipo de transporte existente. es importante visualizar también los futuros proyectos que se desarrollarán en la zona y en especial los que tendrían repercusión directa en el proyecto propio.

**2.3 Infraestructura y Equipamiento.** A veces considerado dentro de los estudios de mercado. Nos fija limitantes dentro del proyecto

conceptualizado<sup>4</sup>.

### 2.4 Aspectos socio-demográficos.

Aspecto de vital importancia para la supervivencia del proyecto. Es forzoso comentar que al ser olvidado, o haber sido considerado superficialmente por muchos inversionista, ha constituido el fracaso de muchos desarrollos de vivienda entre otros inmuebles, cuando al paso de los años, después de haber sido construido, el inmueble cambia drásticamente su imagen generando un impacto negativo en la población así como en el lugar.

**2.5 Aspectos físicos-climáticos del lugar:**

**a)Clima.** La consideración de la temperatura, las precipitaciones pluviales, la humedad y pureza del aire, el análisis de los vientos dominantes, su nubosidad y su asoleamiento deben ser siempre considerados al proyectar el inmueble. Existen muchos ejemplos en los cuales el éxito o fracaso de un desarrollo se debió a la debida importancia que se le dio<sup>5</sup>.

**b)Topografía.** Es de vital importancia para la planeación posterior del proyecto inmobiliario.

<sup>4</sup> Dentro de este rubro, es importante tomar en cuenta la infraestructura hidráulica existente, las comunicaciones existentes (líneas telefónicas)

<sup>5</sup> Como característico lo encontramos en el diseño de los hoteles y desarrollos de vivienda. Muchos proyectos de vivienda, aun cuando su destino fue, por ejemplo, para un clima tropical, el proyecto fue realizado en la ciudad de México, y que por la falta de estudio y análisis del sitio, constituyeron el fracaso del mismo



## Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios

Es obvio comentar la importancia de la forma del terreno y de su pendiente para el proyecto. El aspecto de "vista" es considerado como potencial en la elección del mismo.

**c) Hidrología.** Se analiza el nivel freático así como el drenaje superficial e interno. También es necesario analizar la calidad del agua dependiendo de la región de que se trate. Incide directamente en el diseño del proyecto y en la planeación en general. Es necesario cuidar la posibilidad de inundaciones. Dependiendo de la estación del año, constituye un problema en el desarrollo de la construcción del inmueble, sobre todo en la etapa de cimentación.

**d) Suelo.** También es muy importante, sobre todo al hablar de grandes extensiones de terreno, como por ejemplo, en los fraccionamientos. Es importante tanto para las obras de infraestructura como para la estabilidad del inmueble. Dentro de este concepto se estudia "la Edafología" o el estudio de los suelos de acuerdo a sus características físico-químicas y morfológicas; y la "Geología", que es la clasificación de rocas, datos estructurales, fallas, fracturas etc.

El suelo es el manto pulverizado de tierra formado por la descomposición de rocas y plantas debido a la acción del tiempo y de los agentes atmosféricos, considerándose siempre en continua evolución y deterioro.

Se estudia analizando los horizontes, como por ejemplo:

1) Horizonte A: es la parte más superficial del suelo, en donde se deposita la materia orgánica;

2) Horizonte B: la etapa siguiente en profundidad y donde se manifiestan los cambios que está sufriendo el material que dió origen al suelo, y en el que se acumulan los elementos orgánico-minerales del horizonte superficial;

3) Horizontes C y D: son estratos más profundos, siendo el horizonte C donde aún no se manifiestan evidencias de desarrollo edáfico y el horizonte D o R es una capa continua, coherente y dura. Estos horizontes pueden estar formados por subhorizontes.

Es muy importante conocer estas características ya que influyen directamente en el costo de la construcción. Muchas veces es más cara la cimentación que el resto de la construcción y es debido a las características antes comentadas. Es necesario, siempre realizar una inspección del sitio y hacer sondeos, y si existe posibilidad de duda conforme a la historia del mismo es necesario elaborar un estudio más profundo del mismo<sup>6</sup>. También es necesario tener en cuenta la existencia de arcillas expansivas, de tobas, de arenitas etc.

**2.6 Aspectos Legales.** Muchos problemas se han presentado antes, durante y

<sup>6</sup> En la ciudad de México, el análisis del suelo es de vital importancia ya que se conforma por características muy contrastantes



## Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios

después del desarrollo del inmueble por esta causa. Constituye una de las variables más importantes a tomar en cuenta en los estudios de factibilidad económica. Si existe algún conflicto con pocas posibilidades de solución como por ejemplo: la existencia de varios dueños, que sea un terreno de tipo ejidal, que este intestado y que por lo tanto implique demoras en el desarrollo del inmueble, es recomendable elegir otro terreno ya que afectaría sensiblemente en los márgenes de utilidad.

**2.7 Precio.** Para el inversionista y para la planeación en general es fundamental. Es necesario saber negociar con el propietario estas condiciones.

### 3 Impactos generados.

El impacto generado por los desarrollos de bienes inmuebles debería considerarse como el más importante debido al gran malestar que han ocasionado. Dentro de esto se han dado: el impacto de tráfico, problemas en el equilibrio del ecosistema, problemas en el equilibrio de funcionamiento del sitio (ciudades dormitorio, equilibrio socioeconómico).

**Es muy importante, después de cada etapa, dentro de la cual, el desarrollador fijará los límites que crea necesario alcanzar, un compromiso con los inversionistas o clientes, así como con los especialistas involucrados, el cual se irá incrementando conforme el estudio de factibilidad se profundice.**

### b.- Estudio de prefactibilidad

Siguiendo con el proceso, y sin descuidar el estudio de mercado que debe ser de carácter permanente, se procede a determinar el programa arquitectónico más adecuado, conforme a un análisis de las áreas y volúmenes más adecuados. Se estudian los costos paramétricos probables y los tiempos de ejecución factibles. Es muy importante el visualizar distintos escenarios probables (antes, durante y después de construir el desarrollo). Estos escenarios deben de ser tanto de carácter económico, como político y social.

Con lo anterior, y en caso de que el estudio anterior demuestre la viabilidad preliminar de inversión del desarrollo planeado, se puede estar preparado para ofrecer, según sea el caso, una opción de compra. Lo anterior se planea procurando salvar la eventualidad de una negativa de los permisos y licencias necesarios así como los créditos convenientes.

### c.- Estudio de factibilidad

Corresponde a la etapa final del proceso, aclarando que de ninguna manera significa terminado el proceso, ya que como comentó anteriormente el proceso debe ser retroalimentativo, y si en alguna



## Proceso de Planeación de Desarrollos Inmobiliarios

etapa del proceso, alguno de los escenarios cambio, o si surgen escenarios distintos, y si las condiciones del mercado se alteran producto de esos escenarios, es necesario replantear el estudio.

Toda la información obtenida se concentra en un estudio final de factibilidad, el cual es presentado al consejo de inversión o al inversionista, en su caso. En este estudio se contemplan todas las variables probables que encierra el negocio mostrándolas dentro de un flujo financiero, y dentro de un periodo de tiempo. En estudio se muestra la participación de cada uno de los inversionistas, todos los ingresos y egresos así como las utilidades de los inversionistas.

**El estudio se compara con los principales instrumentos de inversión (como cetes), y se analizan las utilidades antes y después de la erogación sufrida por los impuestos respectivos. Será necesario, aunque en la realidad son pocos los inversionistas que lo hacen, visualizar los análisis de sensibilidad del negocio ante las principales variables que intervienen en el desarrollo inmobiliario. Esto nos puede evidenciar los distintos comportamientos que sufre el negocio ante las variables más importantes.**

### 3.3 Bases en las que se fundamenta el estudio.

Se contemplan dentro de este aspecto: la inflación, incrementos de salarios, tasas de interés de los

créditos y de inversiones reales y estimados. Es decir, se contemplan y se fijan los escenarios económicos y financieros predecibles.

### 3.4 Propuesta de Participación (según sea el caso).

Se dimensiona el proyecto, dividiéndolo en partes proporcionales asignándole a cada área valores específicos conforme a su importancia y jerarquía, según sea el desarrollo.<sup>7</sup> Se dimensionan áreas comunes y estacionamientos.

### 3.5 Análisis Estático.

El análisis se puede considerar estático o dinámico en su caso, si se conocieran con toda certeza varios escenarios.

En el análisis estático se consideran todas las variables que intervienen y que son previsible, trasladándolas a valor presente, estudiándose todos los ingresos y egresos así como las recuperaciones de capital. Generalmente dentro de los egresos tenemos:

<sup>7</sup> Al planear un centro comercial, esta participación incluye a cada una de las tiendas ancla.



descontando la inflación, trayendo los flujos a valor presente.

### 3.6 Flujo financiero.

Es la parte más importante de la planeación financiera, debido a que se fija un escenario correspondiente a un periodo de tiempo.

Por medio del flujo financiero, se puede observar el comportamiento que cada una de las partidas tiene a través del tiempo, ya sea semanalmente, mensualmente o semestralmente, según sea la estrategia a seguir.

Se estudian las mismas partidas que en el análisis estático, incluyendo además los intereses devengados, el costo del dinero, impuestos, manejo de caja, etc.

Se puede observar la cantidad a invertir mensualmente, la inversión máxima y finalmente se calcula la TIR, con el fin de que la inversión sea lo más cercana a la realidad y así poder minimizar los riesgos probabilísticos que conlleva la inversión.

Se puede hacer un resumen donde se observan los flujos resultantes después del pago del impuesto sobre la renta ya sea para el inversionista o para el negocio en sí. También es útil hacer un análisis

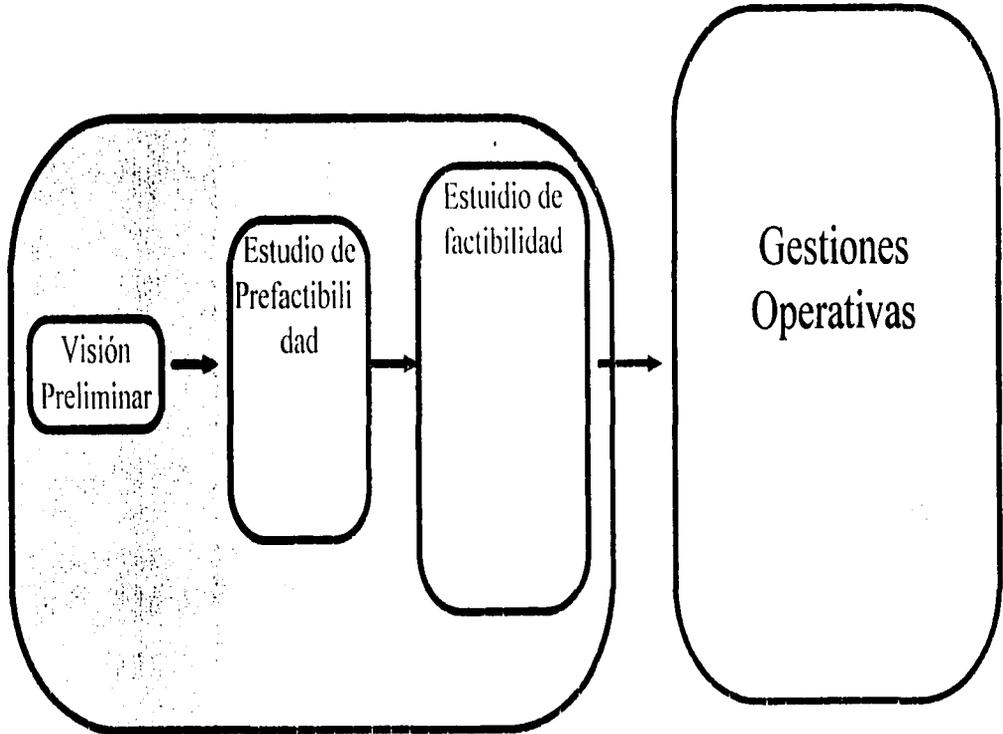
### 3.7 Análisis de sensibilidad.

Es necesario, como se dijo anteriormente, el hacer análisis de sensibilidad conforme a las variables más importantes que intervienen en la planeación y en relación a los distintos escenarios previsibles.

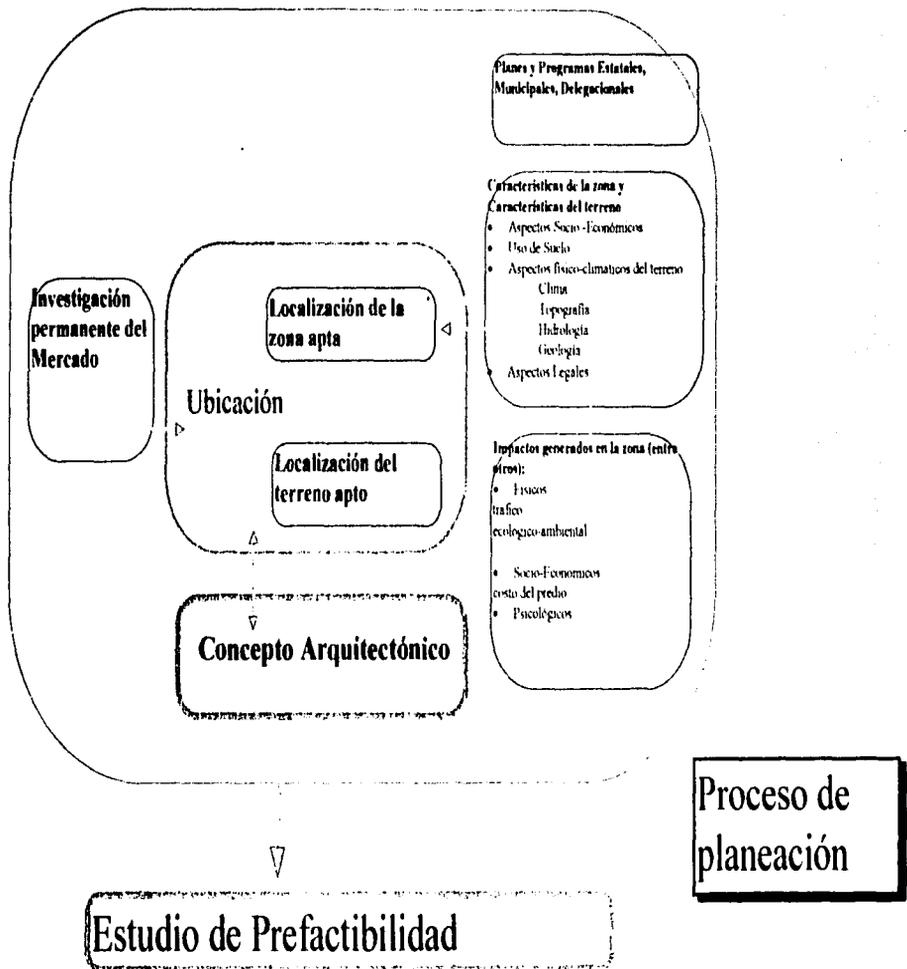
Se debe comparar la inversión conforme a los diferentes instrumentos de inversión, para así tener la certeza de lograr, bajo el punto de vista del negocio, la mejor inversión.

**Nota:** Ver modelo elaborado en el capítulo: Caso de Estudio: Las Golondrinas.

# Gestion Inmobiliara



Proceso de Planeación (gestiones preoperativas)



## Visión Preliminar

Investigación  
permanente del  
Mercado

### Anteproyecto Preliminar :

- Análisis del programa arquitectónico más adecuado
- Análisis de áreas y volúmenes convenientes
- Análisis de costos paramétricos probabilísticos
- Tiempos de ejecución factibles
- Visualización de distintos escenarios probables (durante y después del desarrollo)

Opción de compra del  
terreno adecuado  
Dialogo con el propietario

## Estudio de Prefactibilidad

### Estudio de factibilidad

#### Anteproyecto completo

(Contemplando las variables más importantes de ejecución)

#### Corrida financiera

- Análisis de todas las variables probables que encierra el negocio y su flujo financiero, donde se muestra la participación de cada uno de los inversionista y sus utilidades
- Comparación del negocio con los diferentes instrumentos de inversión
- Análisis de sensibilidad del negocio ante las diferentes variables de riesgo.



### Caso de Estudio

Se propone el siguiente caso de estudio, el cual representa el caso típico de una pequeña empresa dedicada a la planeación y construcción de conjuntos habitacionales, que se ve afectada por la crisis anteriormente comentada y analizada de diciembre de 1994. Para poder analizar la planeación de este desarrollo, denominado: "Las Golondrinas", se proponen **los modelos matemáticos: estático y dinámico**, los cuales contienen información proporcionada por dicha empresa.

Se muestra un análisis típico de estudio del terreno y de mercado. También se muestra el proyecto desarrollado, el cual se encuentra a nivel de anteproyecto y que contempla las características mínimas de información necesarias para poder desarrollar el modelo de Factibilidad económica.

#### Antecedentes a la planeación.

A principios del año de 1994, la empresa desarrolla un conjunto habitacional de aproximadamente 30

viviendas por el rumbo de Xochimilco, en el sur de la cd. de México. Ante el éxito mostrado en las ventas a mediados del mismo año, se decide adquirir el terreno de: 2a. cda. del Deporte, en Cuajimalpa. Considerándose la compra del mismo como una oportunidad se da como enganche la cantidad de ochocientos mil pesos.

En diciembre del mismo año, estalla la crisis. Muchos de los créditos adquiridos ofrecidos para la compra de las casas, se pierden, debido al incremento tan drástico de las tasas de interés, haciéndolos inaccesibles para los futuros adquirentes. Debido a esto, y con una pena por un posible incumplimiento de contrato de : ochocientos mil pesos, la empresa enfrenta el reto de sacar adelante el negocio.

#### El terreno.

- **Ubicación:**  
Calle 2a. cerrada del Deporte. Col. San Fernando  
- La Herradura-. Municipio de Huixquilucan.
- **Propiedad del predio:**  
Arq. José Rivera Río Madero e Ingeniero Alberto Gosselin.
- **Fecha de promoción:**  
Noviembre de 1995
- **Datos del terreno:**



## Caso de Estudio: Las Golondrinas

---

Superficie total: 4,180.00 m<sup>2</sup>.

Uso de suelo Permitido: Habitacional-Multifamiliar.

Uso actual del predio: Baldío

Costo total del predio: \$ 3,976,843.00

- **Normatividad.** (según uso de suelo.)

Licencia: 095/486/94

- 1) Estacionamientos: 2 cajones por casa mas 9 para visitas;
- 2) Altura máxima: 3 niveles o 9 mts.
- 3) Área libre sin construir: 25% del área del predio.
- 4) Se debe prever sistemas para la reutilización de aguas negras y pluviales dentro del condominio.
- 5) Se debe contar con factibilidad de servicios de agua y drenaje;
- 6) Se debe contar con la autorización de subdivisión;
- 7) No existe restricción estatal.



## Caso de Estudio: Las Golondrinas

---

### Estudio de Mercado.

El estudio de mercado se basó en las siguientes premisas:

#### a) Determinación del tipo de vivienda.

De acuerdo al sondeo efectuado y al analizar sus necesidades y prioridades, se llegó a la siguiente conclusión, en orden de importancia:

1. Seguridad
2. Garaje para dos automóviles
3. recámaras
4. Dos baños completos
5. ½ baño
6. Cocina amplia
7. Cuarto de servicio con baño opcional
8. Área recreativa

#### b) Determinación de la zona de influencia y el impacto que el conjunto tendrá.

- La zona de influencia que se determinó como fuente de compradores potenciales fué la siguiente: La parte Norponiente de la delegación Álvaro Obregón, la parte

Surponiente de la Delegación Miguel Hidalgo, la parte Sur de Naucalpan y la parte Norponiente de Cuajimalpa. Si bien en esta última existen varios desarrollo similares al que el estudio ocupa, son con características de precio mucho mayores.

- El terreno colinda con dos clubes hipicos y una zona deportiva. El parque ecológico del Desierto de los Leones se encuentra relativamente cerca, lo que representa una fuerte atracción para los compradores potenciales, debido al concepto ecológico predominante en la actualidad.
- Al terreno se llega por medio de magnificas vialidades.
- El conjunto cuenta con todos los servicios en un radio de 2 km.

#### c) Determinación del costo de venta.

De acuerdo al estudio efectuado en un radio de 3 km. alrededor del desarrollo, los precios son:

Para Casas: de \$2,854 a \$4,900 por m2 (con un incremento mínimo del costo durante el estudio)



## Caso de Estudio: Las Golondrinas

---

Para Departamentos: de \$3,555 a 4,900 por m<sup>2</sup>

Por lo tanto, se determina que el precio por m<sup>2</sup> fluctuará entre \$3,800 a \$4,500

### d) Determinación del perfil del comprador.

El perfil del comprador potencial, de acuerdo al precio establecido, a los conjuntos visitados y a la clase social que habita la zona de influencia, de la cual, según datos del INEGI, sólo el 10% tiene la capacidad y la necesidad comprar vivienda con las características de este proyecto en esta zona, es el siguiente:

1. Ser profesionista independiente, empresario mediano o alto, funcionarios de segundo y primer nivel, comerciante y/o comisionista.
2. Ingresos familiares promedio de \$22,000 mensuales
3. Edad entre 35 y 55 años
4. Segunda casa o casa definitiva
5. familia con tres hijos promedio.

1.- Seguridad. El desarrollo deberá presentar máxima seguridad, teniendo en cuenta:

- Un solo acceso controlado,
- Iluminación interior suficiente,
- Estar totalmente bardado,
- Colocación de relojes checadores para el rondín de la vigilancia.

2.- Dos cajones de estacionamiento.

3.- La vivienda deberá tener:

- recámaras,
- Dos baños completos,
- Un ½ baño,
- Cocina amplia,
- Cuarto de servicio con baño opcional,
- Área recreativa.

4.- Precio de Venta. Fluctuará entre \$ 3,800 y \$4,500

5.- Se diseñará intensa campaña publicitaria, sosteniéndose hasta lograr el 85% de las ventas, con un buen señalamiento, de tal forma y color que permita darle importancia sobre los otros desarrollos. Presentar un casa muestra debidamente amueblada y decorada si es posible.

### Conclusiones:

Caso de Estudio : Las Golondrinas

**Estudio de Mercado**  
**Las Golondrinas**

2a. Cerrada del Deporte Col. San Fernando-la Herradura

graf. analisis-mer.wks

elaboró: Arq. Fernando Guzmán R.

Hoja 1 de 2

No. Desarrollo	Ubicación	Fecha	Vivi. Tipo	No. Vivi.	M2 Construc.	Precio Venta (pesos)	Precio venta/m2 Construc.
1	Real Contadero Dátiles #3 Cuajimalpa	Sep/94	Casa Unif.	14	185.00	667,470	3,608
		Ene/95	Casa Unif.		185.00	734,000	3,968
2	Residencial Olympus Jesus del Monte #104 Cuajimalpa	Ene/95	Casa Unif.	14	200.00	760,000	3,800
3	Residencial Vista Bonita Dátiles Cuajimalpa	Sep/95	Casa Unif.	20	243.50	695,000	2,854
		Ene/95	Casa Unif.		183.50	669,000	3,646
		Feb/95	Casa U. #5		185.00	800,000	4,324
		Feb/95	Casa U. #6		183.80	733,950	3,928
4	Villa Venetia Antonio Ancona #3139 Cuajimalpa	Sep/94	Casa Unif.	12	232.00	824,000	3,552
		Ene/95	Casa Unif.		265.00	874,000	3,298
5	Residencial Nogal Nogal #69 Cuajimalpa	Sep/94	Casa Unif.	12	140.00	530,000	3,786
		Marz/95	Deptos.		140.00	539,000	3,850
6	Alcatraz Jesus del Monte s/n Cuajimalpa	Jun/94	Casa Unif.	19	220.00	775,000	3,523
		Jun/94	Deptos.		24	150.00	
7	Casas Particulares la. cda. Salvador Novo #14 Cuajimalpa	Ene/95	Casa Unif.	1	330.00	1,000,000	3,030
		Ene/95	Casa Unif.		290.00	950,000	3,276
8	Residencial Escondida Av. Centenario #929 Lomas de Tarango	Sep/95	Casa Unif.	25	197.35	630,000	3,192
9	Los Altos Cda. Veracruz s/n Cuajimalpa	Sep/94	Deptos.	45	166.00	590,135	3,555
		Sep/94	Deptos.		148.00	527,800	3,556
10	Bosques de Cedros Antiguo camino a Tecamachalco	Feb/95	Deptos.	152	131.28	918,960	7,000
11	Condominios "ElHidalgo" Prolongación Hidalgo s/n Cuajimalpa	Feb/95	Deptos.	24	144.00	582,500	4,045
12	Conj. Resid. La Cima Cda. Veracruz s/n Cuajimalpa	Feb/95	Deptos.	24	143.00	650,000	4,545
			Deptos.	18	225.00	1,012,500	4,500
13	El Cortijo	Feb/95	Casa unif.	50	270.00	1,323,000	4,900
14	Los Cántaros Priv. Jesús del Monte s/n Cuajimalpa	Marz/95	Casa Unif.		173.42	714,000	4,117

Caso de Estudio : Las Golondrinas

hoja 2 de 2

No	Desarrollo	Precio Venta (pesos)	Enganche	Gastos Notariales	Crédito Banco	Forma de Pago	ventas*	Componentes Vivienda
1	Real Contadero	667,470 734,000	(51%) 340,191 s/gastos not.	-----		Inicial 15,000 Firma 185,241 saldo a la entrega	12 vendidas 12 por	3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, chimenea, cto serv.
2	Residencial Olympus	760,000	(22%) 165,000 s/gastos not	-----	(78%) 595,000	Inicial 60,000 Saldo 6 meses	Todo vendido	3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, sala tv., cto serv
3	Residencial Vista Bonita	695,000 669,000 800,000 733,950	(20%) 139,000 (15%) 99,000 ----- (13%) 91,790	(9%) 61,345 (10%) 65,550 ----- (9%) 67,523	(79%) 551,000 (85%) 570,000 ----- (80%) 587,160		13 vendidas 7 por	3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, chimenea, cto serv.
4	Villa Venetia	824,000 874,000	(30%) 247,200 (30%) 262,600		576,800		Todo vendido	3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, chimenea, cto serv.
5	Residencial Nogal	530,000 539,000	(25%) 132,500 (20%) 107,800	(7%) 35,000	(75%) 397,500 (80%) 431,200	Inicial 5,000 Firma 20,000 saldo a 12 meses	1 por vender	3 recámaras, 2 1/2 baños , cto de serv.
6	Alcastraz	775,000	(30%) 232,782		(70%) 543,158	Inicial 40,000 saldo a 14 pagos		3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, cto serv.
7	Casas Particulares	1,000,000 950,000	A tratar			a tratar	2 por vender	3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, chimenea, cto serv.
8	Residencial Escondida	630,000	(25%) 155,000	(9%) 56,700	(75%) 475,000	Inicial 60,000 saldo a tratar		3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, chimenea, cto serv. jacuzzi
9	Los Altos	590,135 527,800	(20%) 120,735 (16%) 83,000		(80%) 469,400 (84%) 444,800	Inicial 90,000 saldo a 5 meses		2 recámaras, 2 1/2 baños estudio, sala tv., cto serv
10	Bosques de Cedros	918,960	(20%) 183,792					3 recámaras, 2 1/2 baños , cto serv.
11	Condominios "ElHidalgo"	582,500	(30%) 174,750		(70%) 407,750	Enganche 6 pagos y saldo a entrega		2 recámaras, 2 baños. cocina equipada , cto serv.
12	Conj Resid. La Cima	650,000 1,012,500	(40%) 260,000		(60%) 390,000			2 recámaras, 2 baños cocina equipada, cto serv.
13	El Cortijo	1,323,000	-----					3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, cto serv
14	Los Cántaros	714,000	(20%) 142,800		(80%) 571,200			3 recámaras, 2 1/2 baños estudio, jacuzzi, cto serv

## Caso de Estudio: Las Golondrinas



### El proyecto

**Ubicación.** El Proyecto se ubica en una fracción del terreno denominado "El Cacalote", ubicado en 2a. Cerrada del Deporte s/n. Colonia Jesús del Monte, Municipio de Huixquilucan, Distrito de Tlanepantla, Edo. de México.

#### Colindancias.

- Al Norte: Con el club hípico "Villaraua";
- Al Sur: Con área deportiva;
- Al Oriente: Calle 2a. Cerrada del Deporte y
- Al poniente; Club hípico; "San Roque".

El conjunto contará con 31 casas unifamiliares, todo bajo régimen de condominio. A pesar de que, por licencia se uso de suelo se nos brinda la oportunidad de realizar 35 viviendas, al realizar el proyecto, sólo se justifican tan solo 31 unidades. La seguridad interior y el brindar grandes áreas permeables fueron de los aspectos más importantes en la conceptualización del proyecto. El conjunto contará además con:

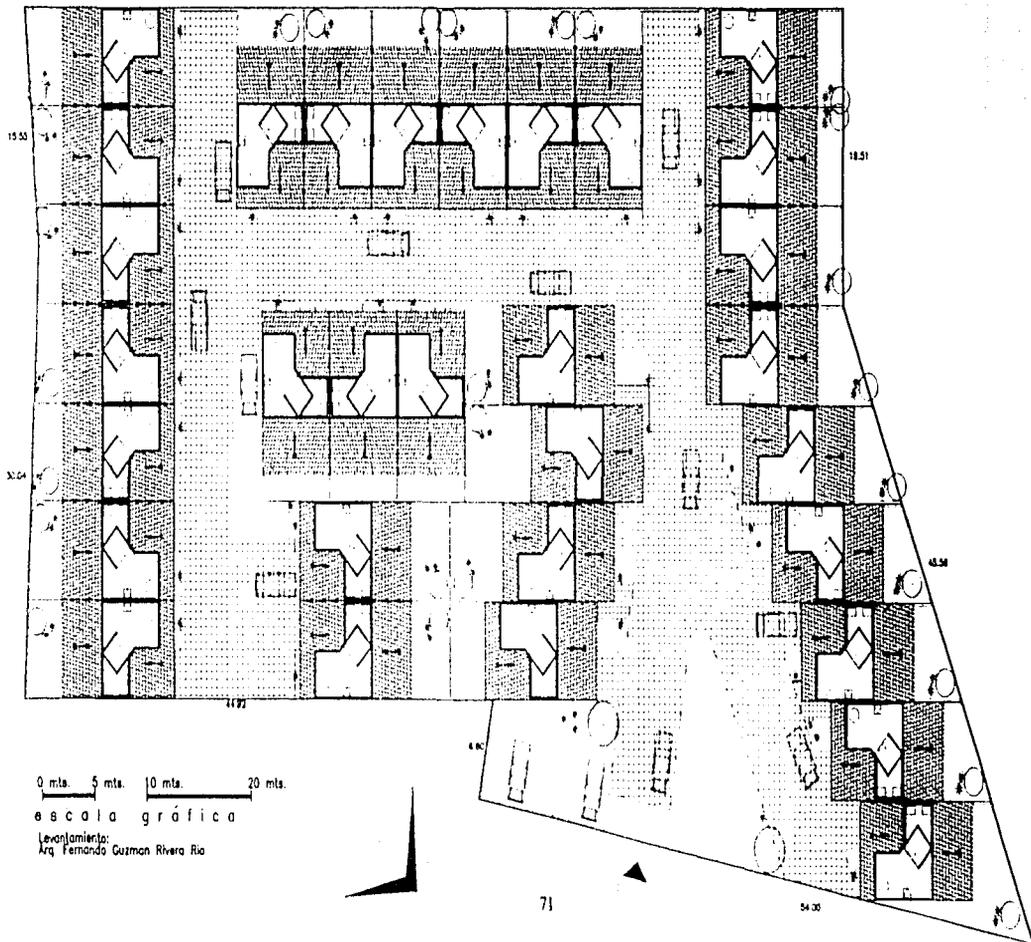
- ◆ Red de aguas negras;
- ◆ Red de aguas pluviales;
- ◆ Red de Energía eléctrica;
- ◆ Red de ductos para teléfonos;
- ◆ Red de interphone de caseta de vigilancia a las viviendas;
- ◆ Área de recolección de basura;
- ◆ Cisterna con equipo automático;
- ◆ Calles adoquinadas;

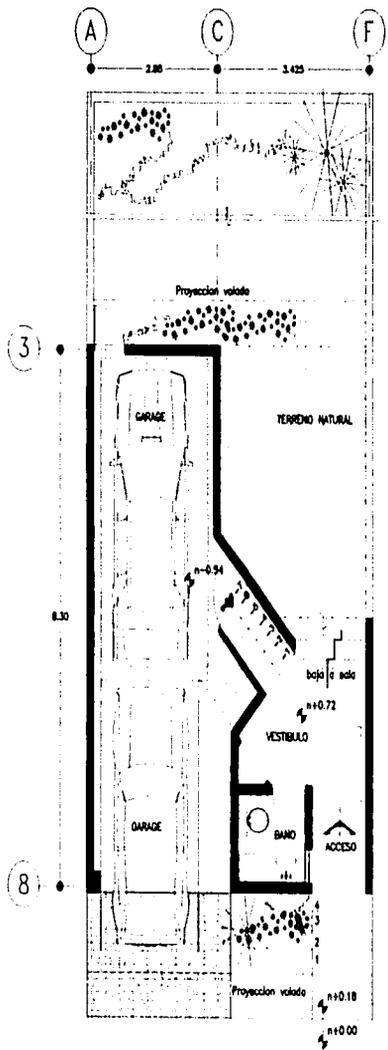
- ◆ Estará totalmente bardado.

### Descripción de la vivienda.

Nivel	Sup. m <sup>2</sup>	Características
Estacionamiento	30.00	Estacionamiento p/2 coches
P.B.	63.50	Vestíbulo, ¼ baño, sala, comedor, cocina, desayunador, jardín.
P.A.	78.00	2 recámaras, baño, recámara principal con baño y vestidor.
Servicios	15.00	Cto. de servicio con baño, patio de servicio y azotea.
<b>Suma</b>	<b>186.50</b>	

Datos de Proyecto	
No. de unidades	31 viviendas
m <sup>2</sup> construidos por unidad	186.50 m <sup>2</sup>
Total m <sup>2</sup> construcción	5,781.50 m <sup>2</sup>
Área desplante	1,968.50 m <sup>2</sup>
Área permeable y andadores.	2,211.50 m <sup>2</sup>
% área libre	47%
No. cajones de estacionamiento.	2 cajones
No. cajones estacionamiento visitas.	9, 6 grandes y 3 chicos.
Total de demanda de cajones de estacionamiento.	71 cajones.

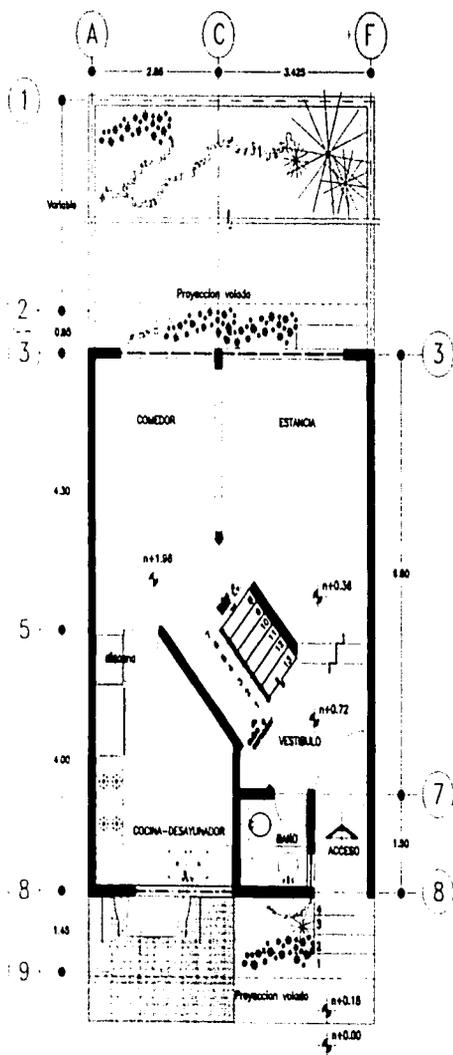




PLANTA ESTACIONAMIENTO



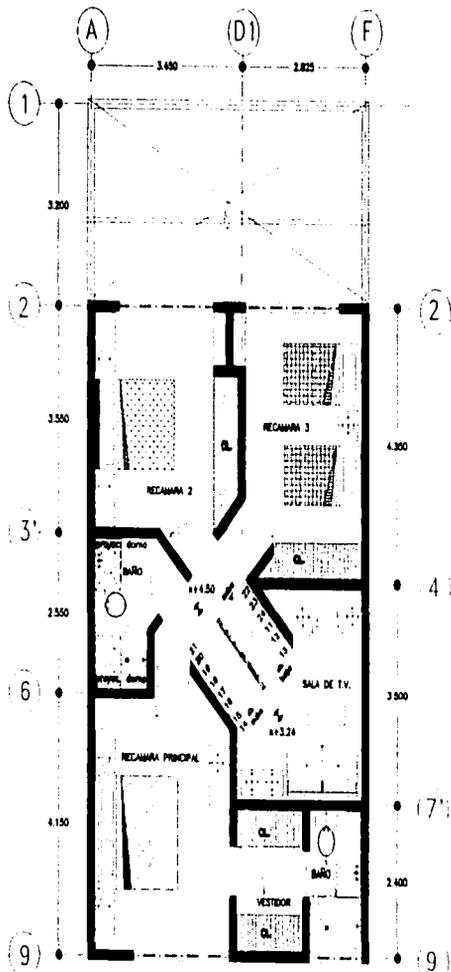
escuela gráfica  
 Levantamiento Arq. Fernando Guzmán Rivera Mdo



PLANTA BAJA



escuela gráfica  
 Levantamiento Arq. Fernando Guzmán Rivera Mdo

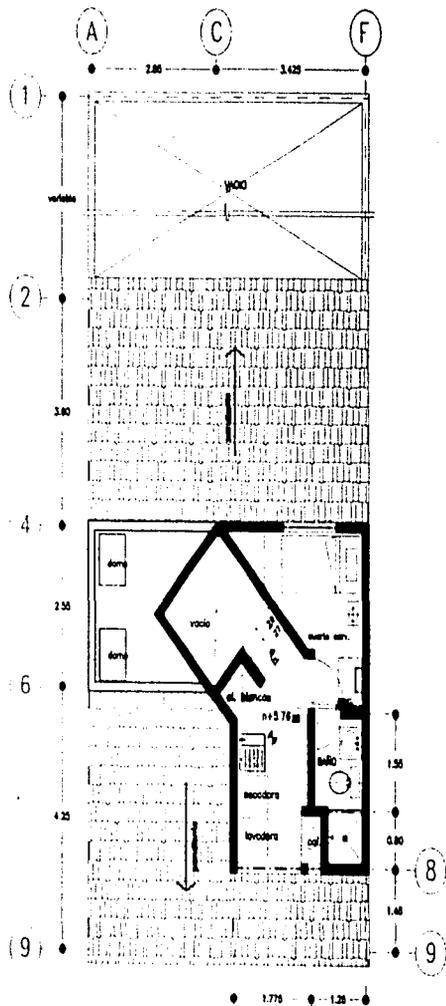


PLANTA ALTA



escala gráfica

Levantamiento: Arq. Fernando Guzman Rivera Rio

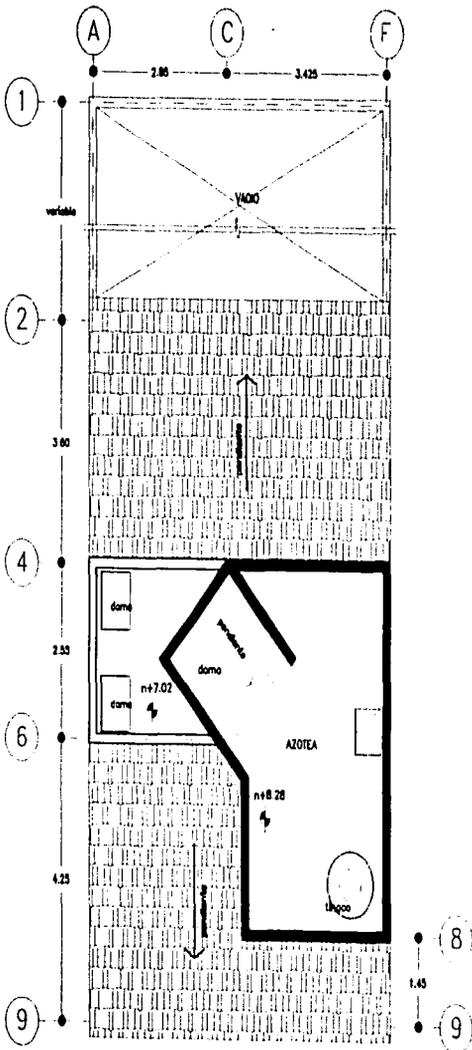


PLANTA SERVICIOS

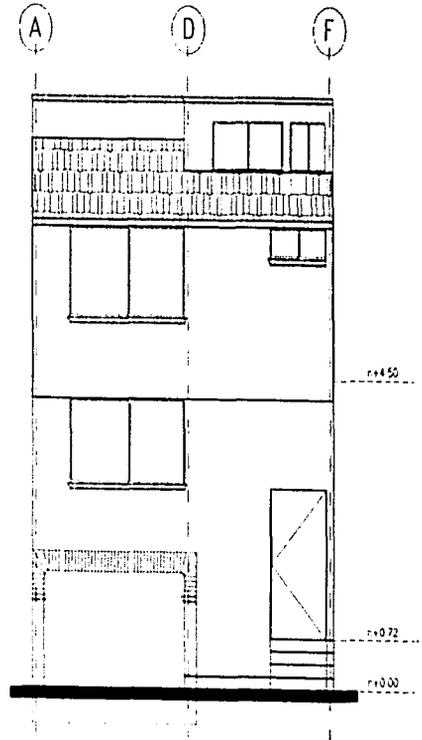


escala gráfica

Levantamiento: Arq. Fernando Guzman Rivera Rio



PLANTA AZOTEA



FACHADA PRINCIPAL



## Análisis estático: Las Golondrinas

Fecha: Diciembre de 1998  
 archivo: analisis-estático.wks

### ANTECEDENTES

Corrida con 15 socios aportadores

Área de Terreno	Construcción 16 casas	4,186.15 m2
Área de Donación		0.00 m2
Área de Terreno para Construcción		4,186.15 m2
Número de Casas		31.00 Viviendas
Área de Construcción por vivienda		161.30 m2
Área Total construida de Edificación		5,000.30 m2
Área Total de Siembra por Vivienda		55.25 m2
Área Total de Siembra Edificativa		1,712.75 m2
M2 de Terreno por Casa		135.04 m2
Área Exter ( $m^2_{\text{terreno}} - m^2_{\text{siembra edificativa}}$ )		2,473.40 m2
Número de Estacionamientos por Viv.		62.00 cajones
Número de Estacionamientos para Visitas		0.00 cajones
Salario Vigente en el D.F.		18.30 día

<b>Precio Venta</b>	<b>\$697,000.00</b>	<b>Unidad</b>
<b>Precio x m2</b>	<b>\$4,321.14</b>	

75

## Análisis de los meses propuestos para el flujo de efectivo y la justificación del costo

No. Concepto	Meses propuestos	Justificación	Observaciones
<b>I Terreno</b>			
Costo del Terreno	1,2,3,4	Negociación	Se pacta con el dueño del terreno
2 Avalúo del terreno	4	0025 del costo del terreno + IVA	Se pacta con el dueño del terreno
3 Gastos firma del terreno	4	2 85% del costo del terreno	
4 Impuestos Prediales	3,5,7,9,11,13	SHCP	
5 Intereses del terreno	1,2,3,4,5	33 66% del costo del terreno	Se pacta con el dueño del terreno. Demasiado alto, pero debido a las circunstancias Generalmente se pacta la media aritmética de los CETES.
<b>II Proyecto</b>	4,5		Muy bajo. Generalmente se cobra + del 2% del costo de construcción. La empresa solventa el gasto ya que cuenta con personal especializado.
Proyecto arquitectónico		0 87% del costo de edificación	Debido a las circunstancias el costo es muy bajo
Proyecto estructural		21% del costo del proyecto arquitectónico	
Proyecto de instalaciones		50% del costo del proyecto arq	
Mecánica de Suelos		30% del costo del proyecto arq	
Laboratorio		10% del costo del proyecto arq	
Topografía		10% del costo del proyecto arq	
<b>III Construcción</b>			
Construcción de las 15 casas ( socios)	5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15		
Construcción de las 16 casas ( para venta)	10,11,12,13,14,15,16		

	Edificación		\$1,150.00 m2 construcción	Se basa en el presupuesto por precios unitarios y programa de obra elaborado por la empresa y en base a la experiencia previa de obras anteriores.
	Urbanización			
	Factor de inflación sobre construcción		20%	
<b>IV</b>	<b>Régimen de condominio</b>	6	20% del costo del proyecto arquitectónico	Se refiere solamente al trámite de "límites y colindancias". Desarrollado dentro de la misma empresa. El costo sale de los criterios de la empresa.
<b>V</b>	<b>Licencias</b>	4,8,9,10,13		La mayoría de estos costos se basan: a) experiencia previa con otras obras y b) negociación con las autoridades correspondientes. Es una variable que la afecta casi durante todo el desarrollo.
	Lic. de impacto ambiental	4	\$ 18 m2	Fue estimado muy bajo, generalmente se paga \$2.8 m2
	Lic. de uso de suelo	4	20 s m + 15% imp x vivienda	
	Alineamiento y número oficial	4		
	Lic. de construcción	4	\$8 00 m2 construcción + IVA	
	Licencia de ingeniería sanitaria	4	\$2 48 m2 construcción	
	MP Licencias	8	Negociación	
	Gestorías	4,8,9,10,	\$2 10 m2 construcción	
	Derechos de agua y drenaje	4	\$27 90 m2 construcción	
	Suministro Cia. de Luz y Fuerza	4	\$27 9 m2 construcción	
	Terminación de Obra	13	\$2 5 m2 construcción	
<b>VI</b>	<b>Administración de Empresas</b>	5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16		Resulta de los gastos propios de la oficina central, y de obra, como son entre otros, los gastos de personal.
	Gastos administrativos		3% s/costo real + IVA	
	Papelería y copias			
<b>VIII</b>	<b>Aportación municipal</b>	12	\$20 m2 construcción	Resulta de una negociación con el municipio. Es una variable que es importante tomar en cuenta.

K	Publicidad	5,6,7,8,9,10,11,12	1%P.V	Se considera desde el inicio de la construcción, conforme a la estrategia de ventas de la empresa.
XI	Ventas	7,8,9,10,1,12,13	4.5%+IVA /PV	El plan de ventas responde a un criterio competitivo de mercado muy agresivo conforme a las circunstancias económicas prevaletientes.
XII	Imprevistos	10,11,12,13,14,15,16,17	2% sobre costo real	Conforme a los criterios de la empresa, se propone para los últimos meses del flujo.
XIII	Honorarios de Promoción	17	7% sobre costo real +IVA	Considero este porcentaje demasiado alto, aunque se balancea con respecto al porcentaje de administración.
XIV	Devolución de Remanentes	13,14,15,16,17	Devolución de utilidades	Se estima la devolución de los remanentes en los últimos meses.

Caso de Estudio: Las Golondrinas

**Ventas**

**Promoción: "Las Golondrinas".**

Fecha: Junio 21 de 1995

Elaboró: Arq. Fernando Guzmán Rivera Río

Archivo: ventas.wks

Plan de Ventas:	pesos	%
Precio de Venta	697,000.00	100.00
Enganche	139,400.00	0.20
Hipoteca	557,600.00	0.80
Inicial	80,000.00	0.11
Resto:	Variable	

Concepto	Totales	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Ventas</b>							<b>1</b>
Avance de construcción (15 casas socios)	100.00%					5%	5%
Avance de construcción (16 casas p/venta)	100.00%						
<b>I. Ingresos</b>		cantidades en pesos					
Venta de 16 casas	1	697,000					80,000
	2	1,394,000					
	2	1,394,000					
	2	1,394,000					
	3	2,091,000					
	3	2,091,000					
	3	2,091,000					
	Suma	16	11,152,000	0	0	0	0

<b>II. Aportación de Socios</b>		cantidades en pesos					
Aportación por cada socio	554,200	100,000	100,000	100,000	93,000	27,000	11,500
Aportación por los 15 socios	<b>8,313,000</b>	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,395,000	405,000	172,500

<b>Total Ingresos</b>	<b>19,465,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,395,000</b>	<b>405,000</b>	<b>282,500</b>
-----------------------	-------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	----------------	----------------

Caso de Estudio: Las Golondrinas

Concepto	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14
<b>Ventas</b>	2	2	2	3	3	3		
Avance de construcción (15 casas socios)	5%	10%	15%	15%	15%	15%	10%	5%
Avance de construcción (16 casas p/venta)				5%	10%	15%	20%	20%

**I. Ingresos**

Venta de 16 casas	29,700	29,700	111,520		22,304	44,608	66,912	89,216
	160,000	59,401	59,400	223,040	127,451	127,451	127,451	127,451
		160,000	59,400	59,400	223,040	148,693	148,693	148,693
			160,000	59,400	59,400	356,864	151,667	151,667
				240,000	89,100	89,100	736,032	234,192
					240,000	89,100	89,100	1,003,680
						240,000	89,100	89,100
		<b>169,700</b>	<b>249,101</b>	<b>390,320</b>	<b>881,840</b>	<b>761,296</b>	<b>1,008,817</b>	<b>1,408,956</b>

**II. Aportación de Socios**

Aportación por cada socio	6,200	19,500	23,000	25,000	26,000	23,000	0	0
Aportación por los 15 socios	93,000	292,500	345,000	375,000	390,000	345,000		

	0	282,700	641,801	730,320	888,840	1,161,296	1,440,817	1,408,956	1,844,000
--	---	---------	---------	---------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------

Caso de Estudio: Las Golondrinas

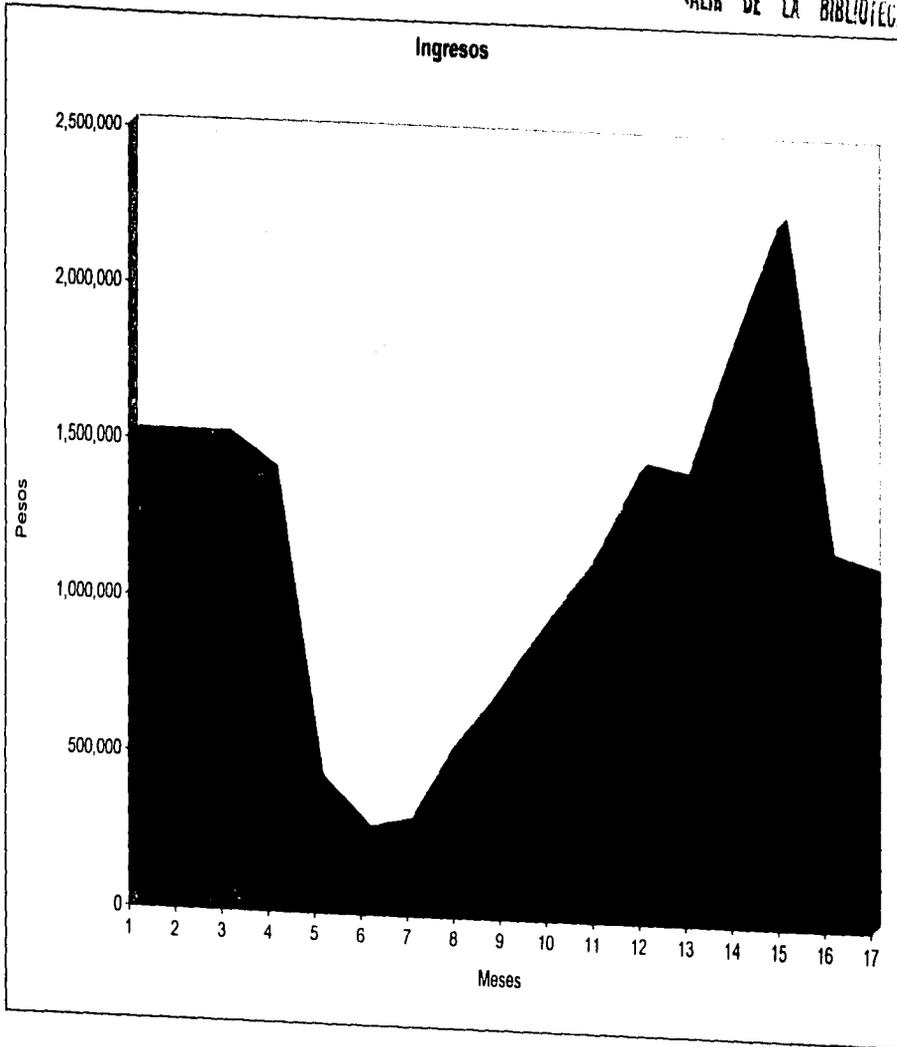
Concepto	Mes 15	Mes 16	Mes 17
<b>Ventas</b>			
Avance de construcción (15 casas socios)			
Avance de construcción (16 casas p/venta)	20%	10%	
<b>I. Ingresos</b>			
Venta de 16 casas	89,216	89,216	44,608
	127,451	127,451	127,451
	148,693	148,693	148,693
	151,667	151,667	151,667
	234,192	234,192	234,192
	223,040	223,040	223,040
	1,271,328	200,736	200,736
	<b>2,245,688</b>	<b>1,174,986</b>	<b>1,130,388</b>

**II. Aportación de Socios**

Aportación por cada socio	0	0	0
Aportación por los 15 socios			

**0 2,245,688 1,174,986 1,130,388**

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA



## Análisis Estático

Fecha Junio de 1995

archivo: Análisis Estático.xls

No	Concepto	Presupuesto Costo/Unidad	Factores	Presupuesto Costo global 3 <sup>er</sup> viviendas
<b>I. Terreno</b>				
1.1	Costo del Terreno	\$128.285,26	Negociación	\$3.976.843,00
1.2	Avalúo del Terreno	\$352,78	0025 del costo del terreno + IVA	\$10.936,32
1.3	Gastos firma del terreno	\$3.651,29	2,85% del costo del terreno	\$113.190,00
1.4	Impuestos Prediales	\$774,19	SHCP	\$24.000,00
1.5	Intereses Terreno	\$50.881,03	33,66% del costo del terreno	\$1.577.312,00

<b>II Proyecto</b>				
2.1	Proyecto Arquitectónico	\$1.612,90	0,87% del costo de edificación	\$50.000,00
2.2	Proyecto Estructural	\$580,65	21% del costo del proyecto arq	\$18.000,00
2.3	Proyecto Instalaciones	\$806,45	50% del costo del proyecto arq	\$25.000,00
2.5	Mecánica de Suelos	\$483,87	30% del costo del proyecto arq	\$15.000,00
2.5	Laboratorio	\$161,29	10% del costo del proyecto arq	\$5.000,00
2.6	Topografía	\$161,29	10% del costo del proyecto arq	\$5.000,00

<b>III Construcción</b>				
3.1	Edificación	\$185.495,00	\$1.150,00 m <sup>2</sup> construcción	\$5.750.345,00
3.2	Urbanización	\$20.000,00		\$620.000,00
3.3	Factor de Inflación sobre la construcción	\$41.099,00	20%	\$1.274.069,00

<b>IV Régimen de Condominio</b>				
4.1	Régimen de Condominio	\$326,45	20% del costo del proyecto arq	\$10.120,00

<b>V Licencias</b>				
5.1	Lic. de Impacto Ambiental	\$29,03	\$ 18 m <sup>2</sup>	\$900,00
5.2	Licencia de Uso de Suelo	\$420,90	20 s m + 15% imp. x vivienda	\$13.047,90
5.3	Alineamiento y No. Oficial	\$60,00		\$1.860,00
5.4	Lic. de Construcción	\$1.419,42	\$8,00 m <sup>2</sup> construcción + IVA	\$44.002,00
5.5	Lic. de Ing. Sanitaria	\$400,00	\$2,48 m <sup>2</sup> construcción	\$12.400,00
5.6	Aportación adicional licencias	\$2.000,00	Negociación	\$62.000,00
5.7	Gestorías	\$345,00	\$2,10 m <sup>2</sup> construcción	\$10.695,00
5.8	Derechos de Agua y Drenaje	\$3.560,00	\$27,90 m <sup>2</sup> construcción	\$110.360,00
5.9	Sum. Cia. de Luz y Fuerza	\$4.500,00	\$27,9 m <sup>2</sup> construcción	\$139.500,00

Caso de Estudio. "Las Golondrinas"

5.10	Terminación de Obra	\$403 25	\$2 5 m2 construcción	\$12,500 75
<b>VI: Administración de Empresa</b>				
6.1	Gastos Administrativos	\$14,460 72	3% s/costo real + IVA	\$448 282 23
6.2	Papelería	\$350 00		\$10,850 00
<b>VII: Aportación Municipal</b>				
7.1	Aportación Municipal	\$3 225 81	\$20 m2 construcción	\$100 000 00
<b>VIII: Publicidad</b>				
8.1	Gastos Publicitarios	\$8 712 50	1%P.V	\$139 400 00
<b>IX: Ventas</b>				
9.1	Comisión por Ventas	\$36 069 75	4 5%+IVA /PV	\$577 116 00
<b>X: Imprevistos</b>				
10.1	Gastos Imprevistos	\$8 383 02	2% sobre costo real	\$259 873 76
<b>XI: Honorarios de promoción</b>				
11.1	Honorarios de promoción	\$33 741 67	8% sobre costo real +IVA	\$1 045 991 87
	<b>Suma</b>	<b>\$552,752.53</b>		<b>\$16,463,554.83</b>

Casas para los 15 socios

Por unidad

Costo por vivienda	\$507 970 28	No se Incluyen el costo de las ventas y Publicidad
Utilidad 15 socios de casas para venta	\$153 863 96	Utilidad 16 casas venta/ 15socios
<b>Costo final de casa (costo real)</b>	<b>\$354,106.32</b>	<b>(Costo por vivienda-utilidad)</b>

No incluye gastos financieros

Casas en Venta

Por unidad

Por las 16 casas

Costo por vivienda	\$552 752 53	\$8 844 040 56
Precio de Venta por vivienda	\$697,000 00	\$11,152,000 00
<b>Utilidad por vivienda</b>	<b>\$144,247.47</b>	<b>\$2,307,959.44</b>
	26 10%	
Utilidad entre los 15 socios	\$153,863 96	Utilidad de 16 casas/ 15 socios

Caso de Estudio: Las Golondrinas

Promoción: "Las Golondrinas". Plan 15 Socios

Elaboró: Arq. Fernando Guzmán Rivera Río

Flujo de Efectivo (En Pesos)

Archivo: Flujo wks

Junio 21 de 1995

pag 1 de 3

Mes	Totales	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas por Mes	16						1
Avance Mensual de 15 casas	100%					5%	5%
Avance Mensula de 16 casas	100%						

I. Ingresos

Venta de 16 casas	11,152,000						80,000
Aportación Socios (15casas)	8,313,000.00	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,395,000	405,000	172,500
<b>Total Ingresos</b>	<b>19,465,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,395,000</b>	<b>405,000</b>	<b>282,500</b>

II. Egresos

1 Terreno	3,976,843	1,100,000	1,300,000	1,300,000	276,843		
2 Avaluo del terreno	10,936				10,936		
3 Gastos firma del terreno	113,190				113,190		
4 Impuestos Prediales	24,000.00			4,000		4,000	
5 Intereses Terreno	1,577,312.00	400,000	200,000	196,000	679,765	101,547	
6 Proyectos	118,000.00				59,000	59,000	
7 Construcción 15 casas	3,698,910.00					184,946	184,946
Construcción 16 casas	3,945,504.00						
Publicidad 16 casas	139,400.00					17,425	17,425
Comisión de ventas 16 casas	577,115.90						
8 Régimen de Condominio	10,120.00						10,120
9 Licencias	407,266.00				255,266		
Administración	459,132.00					38,261	38,261
Aportación Municipal	100,000.00						
Imprevistos	259,874.00						
Honorarios Promoción	1,045,992.00						
Devolución remanentes	3,001,405.00						
<b>Total Egresos</b>	<b>19,485,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,500,000</b>	<b>1,395,000</b>	<b>405,178</b>	<b>280,782</b>

<b>Flujo Operativo</b>	0	0	0	0	1	(179)	1,740
<b>Acumulado</b>	0	0	0	0	1	(178)	1,571

Arq. Fernando José Guzmán Rivera Río

El Mercado Inmobiliario frente a una economía con crisis financiera

Caso de Estudio: Las Golondrinas

Promoción: "Las Golondrinas". Plan 15 Socios

Elaboró: Arq. Fernando Guzmán Rivera Río

Flujo de Efectivo (En Pesos)

Archivo: Flujo wks

Junio 21 de 1995

pag 2 de 3

Mes	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	mes 13	Mes 14
Ventas por Mes	2	2	2	3	3	3		
Avance Mensual de 15 casas	5%	10%	15%	15%	15%	15%	10%	5%
Avance Mensula de 16 casas				5%	10%	15%	20%	20%

I. Ingresos

Venta de 16 casas	189,700	249,101	390,320	581,840	761,295	1,095,817	1,408,956	1,844,000
Aportación Socios (15casas)	93,000	292,500	345,000	375,000	390,000	345,000		
<b>Total Ingresos</b>	<b>282,700</b>	<b>541,601</b>	<b>735,320</b>	<b>956,840</b>	<b>1,151,295</b>	<b>1,440,817</b>	<b>1,408,956</b>	<b>1,844,000</b>

II. Egresos

1 Terreno								
2 Avaluo del terreno								
3 Gastos firma del terreno								
4 Impuestos Prediales	4,000		4,000		4,000		4,000	
5 Intereses Terreno								
6 Proyectos								
7 Construcción 15 casas	184,946	369,891	554,837	554,837	554,837	554,837	369,891	184,946
Construcción 16 casas				197,275	394,550	591,828	789,101	789,101
Publicidad 16 casas	17,425	17,425	17,425	17,425	17,425	17,425		
Comición de ventas 16 casas	36,071	72,139	72,139	72,139	108,209	108,209	108,209	
8 Régimen de Condominio								
9 Licencias		46,500	46,500	46,500			12,501	
Administración	38,261	38,261	38,261	38,261	38,261	38,261	38,261	38,261
Aportación Municipal						100,000		
Imprevistos				32,484	32,484	32,484	32,484	32,484
Honorarios Promoción								
Devolución remanentes							55,500	799,000
<b>Total Egresos</b>	<b>280,702</b>	<b>544,216</b>	<b>733,162</b>	<b>958,921</b>	<b>1,149,768</b>	<b>1,443,043</b>	<b>1,409,946</b>	<b>1,843,782</b>

<b>Flujo Operativo</b>	1,998	(2,615)	2,158	(2,081)	1,529	(2,227)	(991)	209
<b>Acumulado</b>	3,569	954	3,112	1,031	2,560	333	(657)	(449)

Caso de Estudio: Las Golondrinas

Promoción: "Las Golondrinas". Plan 15 Socios

Elaboró: Arq. Fernando Guzmán Rivera Río

Flujo de Efectivo (En Pesos)

Archivo: flujo.wks

Junio 21 de 1995

pag 3 de 3

Mes	Mes 15	Mes 16	Mes 17
Ventas por Mes			
Avance Mensual de 15 casas			
Avance Mensula de 16 casas	20%	10%	

I. Ingresos

Venta de 16 casas	2,245,588	1,174,996	1,130,388
Aportación Socios (15casas)			
<b>Total Ingresos</b>	<b>2,245,588</b>	<b>1,174,996</b>	<b>1,130,388</b>

II. Egresos

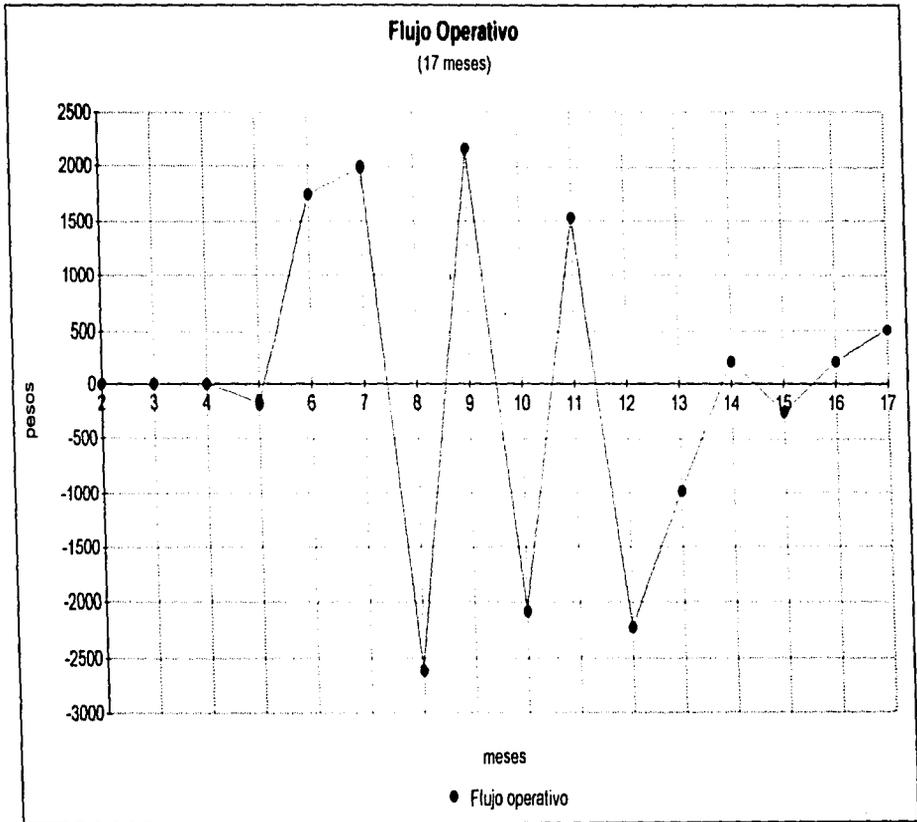
1 Terreno			
2 Avaluo del terreno			
3 Gastos firma del terreno			
4 Impuestos Prediales			
5 Intereses Terrano			
6 Proyectos			
7 Construcción 15 casas			
Construcción 16 casas	789,101	394,550	
Publicidad 16 casas			
Comisión de ventas 16 casas			
8 Régimen de Condominio			
9 Licencias			
Administración	38,261	38,261	
Aportación Municipal			
Imprevistos	32,484	32,484	32,484
Honorarios Promoción			1,045,992
Devolución remanentes	1,386,000	709,500	51,405
<b>Total Egresos</b>	<b>2,245,846</b>	<b>1,174,795</b>	<b>1,129,881</b>

<b>Flujo Operativo</b>	(258)	201	507
<b>Acumulado</b>	(707)	(506)	1

Arq. Fernando José Guzmán Rivera Río

El Mercado Inmobiliario frente a una economía con crisis financiera

Caso de Estudio: Las Golondrinas





## Modelo para un análisis preliminar de inversión para vivienda

---

# 5 Modelo para un análisis preliminar de inversión. (propuesta)

## 5.1 Antecedentes

Después de analizar el caso de estudio "Las Golondrinas", y considerando las características propias en las que se desarrolló el negocio, me permiti hacer el siguiente análisis: **"Análisis de porcentajes con respecto a la inversión total del caso de estudio: "Las Golondrinas"**. (Ver gráfica)

Agrupé en ocho rublos, todos los conceptos que intervinieron en el desarrollo de la inversión. A continuación analizo que porcentaje representó cada uno de estos con respecto a la inversión total. Por otro lado, propongo unos "Porcentajes ideales", los cuales a mi juicio, engloban mejor el negocio. Estos porcentajes tienen su limitante inferior el presente caso de estudio, y son el resultado de analizar varios desarrollos y consultar a varios promotores de vivienda.

## 5.2 Objetivo

Con respecto al análisis anterior, me surge la idea de realizar un modelo para un estudio preliminar de inversión. Tiene como objetivo el de plasmar de manera física, la experiencia con la que los promotores de vivienda analizan de forma rápida la posible viabilidad de inversión para comprar un terreno. Esta forma es en base a porcentajes de costos paramétricos.

## 5.3 Justificación

Cuando se necesita, debido a la premura de tiempo, buscar y elegir un terreno propicio para poder desarrollar una inversión. Cuando se analiza la viabilidad de inversión de muchos terrenos, muchas veces no se cuenta con el tiempo necesario para profundizar en cada uno de ellos y es necesario elegir el más indicado.

Cuando se tiene la oportunidad de compra de un terreno, el modelo sirve para poder ubicar un costo ideal del mismo con respecto a la finalidad del mismo, y por lo tanto tener elementos para mejorar el precio de compra.

*Es necesario resaltar, que solo constituye un herramienta, por lo que siempre es necesario tomar todas las consideraciones que he descrito a lo largo del presente documento, como son: el análisis del sitio, y su historia.*

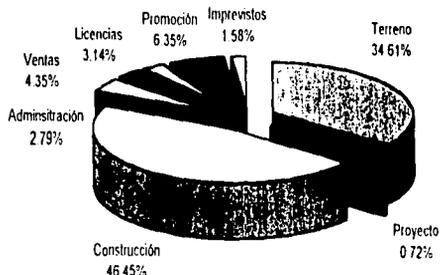
Caso de estudio: Las Golondrinas

Análisis de porcentajes por conceptos con respecto a la inversión total del caso de estudio

archivo: análisis %

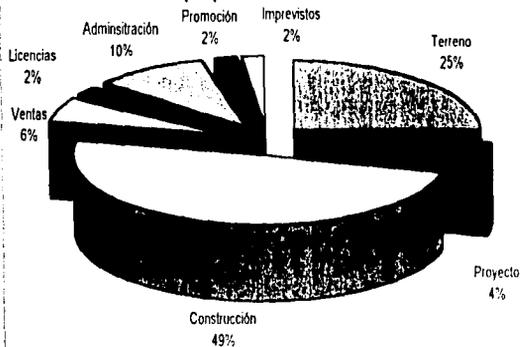
No.	Concepto	% particular por concepto	Inversión Total	% con respecto al inversión total	Propuesta de % ideal	Variación
<b>1. Terreno</b>						
	Terreno	69.74%	\$3,976,843			
	Avalúo del Terreno	0.19%	\$10,936			
	Gastos firma del terreno	1.98%	\$113,190			
	Impuestos Prediales	0.42%	\$24,000			
	Intereses del Terreno	27.66%	\$1,577,312			
<b>2. Proyecto</b>						
<b>3. Construcción</b>						
	Por las 15 casas	48.39%	\$3,698,910			
	Por las 16 casas	51.61%	\$3,945,504			
<b>4. Ventas</b>						
	Publicidad	19.46%	\$139,400			No se toman en cuenta el costo de las 15 casas para socios
	Venta	80.54%	\$577,116			
<b>5. Licencias</b>						
	Régimen de Condominio	1.96%	\$10,120			
	Aportación Municipal	19.33%	\$100,000			
	Licencias	78.72%	\$407,266			
<b>6. Administración</b>						
						Debido a las condiciones económicas Confianza a clientes
<b>7. Promoción Inmobiliaria</b>						
						Se compensa con el concepto de administración
<b>8. Impresión</b>						
	<b>Total</b>		<b>\$16,463,595</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	

**% con respecto a la inversión total del caso de estudio: "Las Golondrinas"**



Nota: Es importante recalcar que estos "porcentajes ideales" engloban a mi juicio mejor el negocio. Su límite inferior o variable más crítica se justifica en los porcentajes anteriores. Son el resultado de analizar la planeación financiera de varios desarrollos, de analizar presupuestos en base a costos por precios unitarios, en base a consultar a varios promotores y desarrolladores de vivienda.

**%  
propuestos ideales**



Presupuesto consultado  
 Casa Habitación Real de los Reyes  
 No 166  
 Constructora Obal  
 Otras empresas consultadas:  
 Arq. José Rivera Río y Cops  
 Inmobiliaria Fresnos S.A. de C.V.  
 Exhibit S.A. de C.V.  
 Arq. Juan Horcasitas  
 Arq. Luis Manuel León V.



## Modelo para un análisis preliminar de inversión para vivienda

---

### 5.3 El Modelo

#### Descripción.

Se plasman tres conceptos primordiales: Terreno, la idea preliminar del proyecto a realizar y el concepto de inversión.<sup>1</sup>

Dentro del concepto de inversión se analiza: a) la inversión necesaria; b) Las ventas, y c) la utilidad del negocio.

Se analizan dos opciones: la ideal, basada en porcentajes paramétricos y la otra con el costo real del terreno, pero añadiendo los datos predeterminados sacados de la opción anterior.

1. **Terreno:** Será necesario llenar los datos más indispensables, como son: superficie y costo por m<sup>2</sup>. También se deberán llenar todos los datos relativos a la normatividad existente.

2. **Idea Preliminar de Proyecto.** Siempre es necesario tener bien claro, lo que se puede hacer, por lo tanto será necesario llenar los datos indicados

3. **Análisis de inversión con respecto a los porcentajes ideales.** Suponiendo el m<sup>2</sup> de construcción, es posible saber automáticamente el costo de los demás conceptos.

4. **Análisis de inversión tomando en cuenta el costo real del terreno** Esta opción se desglosa automáticamente al haber llenado correctamente los datos del terreno.

5. **Venta.** Será necesario poner el costo de venta por m<sup>2</sup>. Y automáticamente se indicará la utilidad del mismo, así como su porcentaje respectivo.

### 5.4 Instructivo (formato para llenado):

---

<sup>1</sup> Es necesario, siempre acompañar un croquis que de la idea general del proyecto.

**Modelo para un análisis preliminar de inversión para vivienda**

Fecha: (llenar)

Nombre del desarrollo (llenar)

Ubicación (llenar)

**1- Terreno**

Superficie (m2) (llenar)	costo m2 (llenar)	Costo total automático	Uso actual (llenar)	Uso (llenar)	Zonificación (llenar)	Área libre/m2 (automático)	Sup. Desplante (llenar) (automático)	Niveles/m2 (llenar) (automático)
-----------------------------	----------------------	---------------------------	------------------------	-----------------	--------------------------	-------------------------------	--------------------------------------------	----------------------------------------

**Normalividad Permitida**

**2- Idea Preliminar de Proyecto**

Concepto	Unidad	Total	Observaciones	Concepto	m2	circulación (m2)	total (m2)
Unidades	-----	(llenar)	(llenar)	Nivel 1	(llenar)	(llenar)	(automático)
Construcción (m2)	(llenar)	(automático)	(llenar)	Nivel 2	(llenar)	(llenar)	(automático)
Circulación (m2)	(llenar)	(llenar)	(llenar)	Nivel 3	(llenar)	(llenar)	(automático)
Desplante (m2)	(automático)	(llenar)	(llenar)	Nivel 4	(llenar)	(llenar)	(automático)
Área libre (m2)	(llenar)	(llenar)	(llenar)	Nivel 5	(llenar)	(llenar)	(automático)
Cajones Est	(llenar)	(automático)	(llenar)	Suma	(automático)	(automático)	(automático)

**3- Inversión**

**A) Inversión con respecto a % ideales**

	Costo Construcción (m2)	(llenar)
Terreno	25%	(automático)
Licencias y Permisos	2%	(automático)
Proyecto arquitectónico	4%	(automático)
Construcción	49%	(automático)
Ventas	6%	(automático)
Control y Dirección	10%	(automático)
Imprevistos	2%	(automático)
Gestión	2%	(automático)
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>(automático)</b>

**B) Venta**

Costo m2 venta	(llenar)
Costo venta Unidad	(automático)
<b>Total</b>	<b>(automático)</b>

**C) Utilidad**

% (automático)

**Costo TOTAL Construcción (m2)**

**A) Inversión con respecto a costo real de terreno**

	Costo TOTAL Construcción (m2)	(automático)
Terreno	(automático)	(automático)
Licencias y Permisos	(automático)	Excepto el valor del terreno los demás son predeterminados con respecto a los % ideales (llenar)
Proyecto arquitectónico	(automático)	(llenar)
Construcción	(automático)	(llenar)
Ventas	(automático)	(llenar)
Control y Dirección	(automático)	(llenar)
Imprevistos	(automático)	(llenar)
Gestión	(automático)	(llenar)
<b>Total</b>	<b>(automático)</b>	<b>(automático)</b>

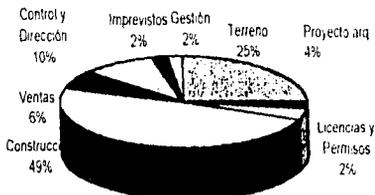
**B) Venta**

Costo m2 venta	(llenar)
Costo venta Unidad	(automático)
<b>Total</b>	<b>(automático)</b>

**C) Utilidad**

% (automático)

% con respecto al inversión total



## 5.2 Modelo para un análisis preliminar de inversión para vivienda

Fecha: 17/11/97

Nombre del desarrollo **Conjunto Tiziano**  
 Ubicación **Calle Tiziano No. 71 Col. Alfonso XIII, Del. Álvaro Obregón**

### 1.- Terreno

Superficie (m2)	costo m2	Costo total	Uso actual	Uso	Zonificación	Área libre/m2	Sup. Desplante	Niveles/m2
330	\$2,000.00	\$660,000.00	Baldío	Habitacional	H5/33	30%	70%	5
						99	231	1155

Normatividad Permitida

### 2.- Idea Preliminar de Proyecto

Concepto	Unidad	Total	Observaciones
Departamentos		9	Si cumple
Construcción (m2)	80	720	Si cumple
Circulación (m2)		108	Si cumple
Desplante (m2)		99	Si cumple
Área libre (m2)		231	Si cumple
Cañones Est	1	9	Si cumple

Concepto

### Departamentos en Condominio Vertical

	m2	circulación (m2)	total (m2)
Nivel 1	80	12	100
Nivel 2	160	24	184
Nivel 3	160	24	184
Nivel 4	160	24	184
Nivel 5	160	24	184
Suma	720	108	838

### 3.- Inversión

Costo Construcción (m2) **\$1,100.00** Costo TOTAL Construcción (m2) **\$919,600.00**

#### A) Inversión con respecto a % ideales

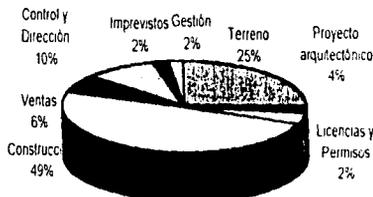
Terreno	25%	\$469,184
Licencias y Permisos	2%	\$37,535
Proyecto arquitectónico	4%	\$75,069
Construcción	49%	\$919,600
Ventas	6%	\$112,604
Control y Dirección	10%	\$187,673
Imprevistos	2%	\$37,535
Gestión	2%	\$37,535
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$1,076,736</b>

#### B) Venta

Costo m2 venta	\$3,600
Costo venta Unidad	\$288,000
<b>Total</b>	<b>2,592,000</b>

C) Utilidad % **38.11%** **\$715,266.31**

% con respecto a la inversión total



Arq. Fernando José Guzmán Rivera Rio

#### A) Inversión con respecto a costo real de terreno

Terreno	32%	\$660,000
Licencias y Permisos	2%	\$37,535
Proyecto arquitectónico	4%	\$75,069
Construcción	44%	\$919,600
Ventas	5%	\$112,604
Control y Dirección	9%	\$187,673
Imprevistos	2%	\$37,535
Gestión	2%	\$37,535
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$2,067,551</b>

#### B) Venta

Costo m2 venta	\$3,600
Costo venta Unidad	\$288,000
<b>Total</b>	<b>2,592,000</b>

C) Utilidad % **25.37%** **\$524,448.98**



% con respecto a la inversión total

El Mercado Inmobiliario frente a una economía con crisis financiera



# Conclusiones

### Aspecto económico

**1.- La situación económica actual mexicana, es el resultado de una compleja serie de factores que han intervenido a lo largo de su historia. Dentro de estos factores, encontramos además de los de carácter económico, los políticos y sociales.**

Para poder entender el problema de las crisis económicas que se han dado en nuestro país, es necesario visualizar la economía en un entorno de globalización mundial, donde el poderío de los países del "primer mundo" imponen grandes limitaciones a los países pobres y donde la FMI ha interpretado un papel preponderante en las decisiones tomadas en nuestro país.

### Población.

Al analizar el crecimiento poblacional, y observar el decrecimiento que se ha venido dando en la zona centro del D.F., mayor al registrado dentro de la zona megalopolitana y al del país, se concluye que:

**2.- Es urgente que se propongan programas de diseño y reordenamiento urbanos con una visión global, y no como se han venido dando, de forma asilada. Por ejemplo: programas que vinculen en forma conjunta a la Cd. De México y su área megalopolitana<sup>1</sup>.**

### Finanzas.

Al analizar las finanzas del país de 1970 a la fecha, encontré que las malas decisiones gubernamentales han sido un factor primordial en la situación económica de nuestro país. Aunque estas decisiones fueron producto de las circunstancias de la época, siempre predominó el arreglar el problema a corto plazo sin pensar en el mediano y largo plazo.

Para ejemplificar lo anterior, en 1970, al intentar dar un crecimiento importante a la economía del país queriendo visualizarla como emprendedora, debido a una mala estrategia administrativa se piden prestamos al exterior, mientras la capacidad de ingresos internos se queda a la zaga. En 1972, debido a la oposición empresarial a un intento de reforma fiscal, que después se impondría, el gobierno opta por un gasto deficitario a gran escala. En 1977 y 1978 se quiere frenar esta tendencia inflacionaria, pero se abandona por los ingresos producto del petróleo

---

<sup>1</sup> Para el inversionista inmobiliario, es importantísimo conocer las tendencias de crecimiento urbano por la revaluación o devaluación implícita de costo en esas zonas



## Conclusiones

---

Como se analizó anteriormente, en 1982, 22 mil millones de dólares en ahorro de inversión de capital salieron del país como resultado del desplome de la economía, demostrando la ineficacia de las políticas seguidas a la fecha así como también resultaron inadecuadas la nacionalización de la banca y los estrictos controles bancarios para conservar el capital del país. Sumado al problema de la deuda externa e interna del país, en los años 90 se acentúa el problema social y la corrupción y la seguridad social toman un papel importante. Esta corrupción se da en todas las esferas sociales. Actualmente, en 1997, se denota una mayor confianza en la inversión, así como una lenta, pero significativa recuperación

Ante lo anterior, mis conclusiones son:

**3.- La economía que vive el país, si toca fondo desde el punto de vista social, y desde el punto de vista de la confianza del inversionista mexicano y extranjero.**

**4.- Es necesario que los planteamientos económicos gubernamentales se den con metas realistas a mediano y largo plazo y no sólo a corto plazo, y que dentro de estos, aunque el aspecto de la deuda externa ha sido fundamental, se contemple el aspecto productivo del país, inyectando capital para producir. No es posible mantener una política de endeudamiento permanente.**

**5.- Por lo anterior, la inversión en México se da con carácter de alto riesgo, donde es necesario que cada inversionista defina bien su producto y realice un análisis financiero profundo antes de invertir.**

**6.- Aunque para el inversionista, el panorama que se vislumbraba desalentador, ahora resulta angustiosamente alentador, debido a que existen muestras de una lenta recuperación, existen empresas que se han podido desarrollar favorablemente, demostrándonos que es necesario prepararnos, optimando nuestros productos y calidad.**

Aspecto inmobiliario.

**7.- El fenómeno de mercado inmobiliario es el reflejo del macro-comportamiento económico político y social del país, y se constituye como el principal detector de la situación actual. En estos momentos, después de haber sufrido el colapso económico de diciembre de 1994, el país se encuentra en vías de recuperación, no sólo económica, sino también de confianza y de credibilidad ante los demás países.**



## Conclusiones

---

**8.- La inversión inmobiliaria se encuentra con una tendencia alentadora de recuperación después de haber pasado 2 años y medio con un estancamiento general a no ser casos específicos de vivienda de interés social y residencial.** Esta recuperación se debe a que se están desarrollando nuevos esquemas de financiamiento y de autofinanciamiento.

Debido, a que la falta de liquidez y la variación descontrolada de las tasas de interés se constituyen actualmente como unas de las variables de mayor importancia en este fenómeno, es importante que:

**9.- La Banca Mexicana y el gobierno de México, desarrollen esquemas en forma conjunta para mejorar la posibilidad de inversión inmobiliaria en México.**

No quiero decir que no se muestren avances, pero que debido a la visualización general e histórica de la situación mexicana y de su historia financiera, comentada previamente, es necesario que sus acciones reflejen a mediano y largo plazo resultados.

Actualmente la banca enfrenta una de las peores situaciones que ha vivido en relación a deudores hipotecarios y en cuanto a credibilidad crediticia por parte de los mexicanos. Es por eso que es fundamental crear acciones que fortalezcan la confianza del inversionista mexicano así como del inversionista extranjero. No es posible que el país

siga optando por una política de endeudamiento eterno y que no se aplique **capital** a la planta productiva del país.

### Caso de Estudio

**10.- "Las Golondrinas" representa un buen ejemplo de la problemática sufrida por los promotores inmobiliarios como consecuencia de la crisis financiera de 1994.** Sirve para poder analizar, en forma paramétrica la inversión.

Nota (Ver observaciones particulares del caso de estudio en el capítulo correspondiente y en la tabla "Análisis de los porcentajes por conceptos con respecto a la inversión total del caso de estudio")

**11.- Cada desarrollo inmobiliario representa un caso especial.** donde es posible generalizar los conceptos que más comúnmente intervienen, pero es imposible predecir con certeza las variaciones económicas del país, las variaciones políticas-sociales, y las variaciones climáticas.

**12.- Pero si es posible minimizar los riesgos, analizando y tratando de pronosticar cada una de las variables que pudieran afectar a la inversión, mediante un buen análisis del sitio, un buen estudio de mercado y un buen análisis financiero.**



## Bibliografía

- ◆ Barragán Juan Ignacio. (1994), *100 Años de Vivienda en México*. Ed. URBIS Internacional S.A de C.V. Monterrey, México 1994'
- ◆ *Diccionario Enciclopédico Quillet*. (1989) *Tomos II y VIII*°. Ed. CUMBRE S.A. 13a. Edición, 4a. Reimpresión. México D.F.'
- ◆ Gamboa de Buen Jorge. (1994), *Ciudad de México, una visión. Una visión de la Modernización de México*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México.
- ◆ Garcia Ramos Domingo. (1983), *Iniciación al Urbanismo*. Universidad Autónoma de México. México 1983.
- ◆ Haro Vergara Guillermo, Mto. en Arq. (1996) *Análisis y Planeación de Centros Comerciales como Desarrollos Inmobiliarios*.
- ◆ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI, *X Censo General de Vivienda 1980*

## Bibliografía

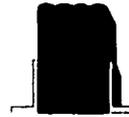
---

- ◆ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI, *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos Edición de 1995*. México, 1996.
- ◆ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. INEGI. *Estadísticas Históricas de México. Tomos I y II*. Tercera Edición Mayo de 1994. México 1994. Biblioteca Personal.
- ◆ López Letaud, *Evaluación Económica*. Ed. Mac. graw Hill, México."
- ◆ López Letaud, Apuntes del curso: *Análisis económico de bienes inmuebles*.
- ◆ Sánchez Bautista Fidel Mto. en Arq. (1993), *La iniciativa privada como promotor social para la construcción de vivienda de interés social en el D.F.*
- ◆ Sánchez Bautista Fidel Mto. en Arq. (1996), *Apuntes de clase: Análisis y Evaluación Financiera de los Bienes Inmuebles*. 1a y 2a. parte. UNAM, México 1996.
- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología. SEDUE", *Estadística de Vivienda 1983-1988*".
- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología. SEDUE, *Estadística de Vivienda 1989*".

## Bibliografía

---

- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología. SEDUE, *Estadística de Vivienda 1990\**.
  
- ◆ Secretaría de Desarrollo Social. SEDESOL, *Estadística de Vivienda 1991\**.
  
- ◆ Secretaría de Desarrollo Social. SEDESOL, *Estadística de Vivienda 1992\**.
  
- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda. (1996), *Programa General de Desarrollo Urbano. Versión '96\**
  
- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda. (1996), *Programa Delegacional de Desarrollo Urbano. Versión 1996.\**
  
- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda. (1996), *Ley de Desarrollo urbano del Distrito Federal. México 1996.\**
  
- ◆ Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda. (1996), *Reglamento de la Ley de Desarrollo urbano del Distrito Federal. México 1996.\**
  
- ◆ Secretaría de Hacienda y Crédito Público. SHCP. (1995), *Plan Nacional de Desarrollo Urbano 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal.*



- ◆ Torres Roqueñi Alfonso Dr. (1996), *Apuntes de la clase: Economía y Finanzas de los Bienes Inmuebles*. UNAM. México 1996
- ◆ Varios autores, *México: Pasado, Presente y Futuro*. Tomos Y y II. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Ed. Siglo Veintiuno.

Artículos (revistas).

- ◆ *Análisis de la situación económica actual*. L.E. Jorge A. Vázquez Gutiérrez. Revista: *Administrate Hoy* N. 24. Abril 1996. Edición Latinoamericana pags. 54-58. <sup>14</sup>
- ◆ 1995, *Año de la Cavema Inmobiliaria*<sup>15</sup>; SOFOLES no es un dramaturgo<sup>16</sup>; La ciudad entierra al ejido<sup>17</sup>. Revista *Obras*. Abril de 1996. México D.F.<sup>18</sup>
- ◆ *"Economía seca, cayendo y con inflación"*; "De la crisis económica a la crisis política"; "El neoliberalismo, amenaza social"; "El rescate de los bancos". Revista: *Macroeconomía*. México D.F. Marzo 15 de 1996 No. 32.<sup>19</sup>
- ◆ *Tablas de Inflación de 1985 a la fecha, Valores de los UDIS*<sup>20</sup>. Revista: *Negocios y Bancos*. No. 937 15 de Marzo de 1996.

◆ "Estrategias de Inversión en tiempos de crisis"; "En compás de espera"; "Actualidades en economía". Revista: Mundo Ejecutivo."

◆ *Tablas esquemáticas de tipos de crédito para vivienda*". revista del Consumidor. Sept. de 1992. México D.F."

Artículos (periódico) <sup>14</sup>

◆ *Los bancos se niegan a acceder a la devolución de los inmuebles ante la avalancha de propiedades abandonadas. Cumple 40 años la crisis*. Reforma 10/marzo/1996

◆ *Caen el 30% valores en Santa Fe. Oferta de oficinas*. Reforma 10/marzo/1996

◆ *Aumenta el 40.7% el costo de materiales de construcción*. Reforma 2/nov/1995

◆ *Se reactiva Santa Fe*. Reforma 8/oct/1995

◆ *Ofrece Banamex un nuevo esquema hipotecario*. Reforma 24/sep/1995

◆ *ADE. Termina la tregua judicial de la banca*. Reforma 5/nov/1995

◆ *Subastas inmobiliarias*. Reforma 22/oct/1995

◆ *Planes de ayuda*. Reforma 17/sep/95



**Comentarios sobre la bibliografía:**

Importante y reciente investigación que analiza la historia de la vivienda en México bajo una óptica económica política y social. Me sirve para poder analizar entre otras cosas los antecedentes de la Promoción Inmobiliaria en México, los antecedentes de la vivienda en México, una perspectiva histórica de la economía política y social que vive México a través de los años.

Para poder definir el concepto de Mercado Inmobiliario se basó información al respecto en varios diccionarios y Enciclopedias. La que más me apertó fue el Diccionario Enciclopédico Quillet, tomos II y VIII.

El Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos y los libros de Estadísticas Históricas de México, tomos I y II, constituyen un fuerte apoyo estadístico-documental para mi investigación ya que la considero como punto de partida para compararla con otras instituciones y así sacar mis propias conclusiones.

Habla de las variables económicas que influyen en los desarrollos de inversión financiera en México.

Relaciona importantes aspectos para el promover inmobiliario sobre la inversión en vivienda de interés social en México D.F.

A pesar de que las Estadísticas de Vivienda para los años 1993 a 1995 no se encuentran listas, según información recabada en la misma institución de SEDESOL, aportan importante información que servirá de comparativo con otras instituciones que se encargan de recopilar información estadística. Para la elaboración de estas estadísticas se recopiló información de aproximadamente 35 organismos de vivienda entre los que se encuentran: el INFONAVIT (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los trabajadores), FOVISSSTE (Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los trabajadores del Estado), FOVI (Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda), BANCA (Sociedades de Crédito), BANOBRAS, FONHAPO, FONAVIR, PEMEX, CFE, FOVIIMI-JSSFAM, etc.

## Bibliografía

---

<sup>18</sup> Elementos para determinar su comportamiento futuro. Analiza las variables que intervienen en el análisis de la situación económica actual.

<sup>19</sup> En "La Cd. enterra al ejido", se habla del ejido y su transformación histórica a propiedad privada. -En "1995. Año de la Caverna Inmobiliaria" se habla de la situación económica vivida en 1995 y de su relación con los bienes inmuebles. -En "SOFIOLES no es un dramaturgo", habla de la Sociedad Financiera de Objeto Limitado (SOFOL) creada por el FOVI como opción para adquirir vivienda.

<sup>20</sup> Por medio de estos artículos publicados en revistas especializadas se puede palpar la importancia del problema económico y social que prevalece en México y la importancia que recae en el desarrollo de la planta productiva mexicana. Aportan gráficas ilustrativas del comportamiento económico tales como: Tasa de crecimiento del PIB real, del PIB per habitante, del salario mínimo real, de desempleo, de la inflación, etc.

<sup>21</sup> Estos artículos aportan elementos para juzgar la economía del país, desde el punto de vista económico, político y social. Habla de la perspectiva de los inversionistas estadounidenses ante la economía mexicana así como de los inversionistas mexicanos.

<sup>22</sup> A pesar de que la revista fue obtenida en noviembre de 1994 y los datos son más antiguos sirve como modelo para poder estructurar la información actual.

<sup>23</sup> Estos artículos son el reflejo del problema económico que nos muestran su estrecha relación con los bienes inmuebles. Considero que una parte importante dentro de la investigación es no perder de vista nunca la opinión pública y el cómo la sociedad resiente estos problemas.