

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES
DE MONTERREY**

CAMPUS MONTERREY

**DIVISIÓN DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
PROGRAMA DE GRADUADOS EN INGENIERÍA**



**RASGOS, TENDENCIAS Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA
INDUSTRIA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO**

TESIS

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO
ACADÉMICO DE:**

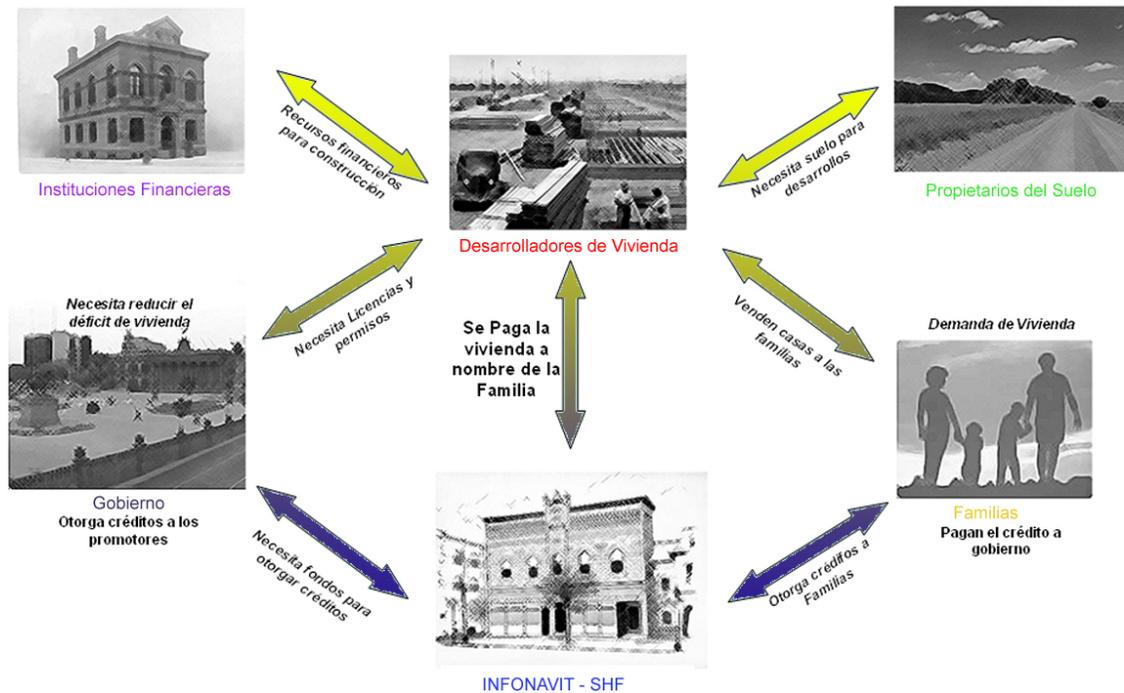
MAESTRO EN CIENCIAS

**ESPECIALIDAD EN INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA
CONSTRUCCIÓN**

FRANCISCO INDAVEREA MEDINA

MONTERREY, N.L.

DICIEMBRE DE 2005



Prólogo

A pesar de que en otros países se han desarrollado modelos administrativos enfocados al sector inmobiliario, en México, poca investigación se ha realizado en la materia. Un déficit de 6 millones de viviendas en la republica Mexicana, hace imperativa la creación de desarrolladoras inmobiliarias que operando dentro del marco legal y situación macroeconómica actual, ofrezcan vivienda a precios razonables a los consumidores.

El éxito de un proyecto inmobiliario depende de la correcta ejecución de todas las partes que lo componen, desde el estudio de factibilidad, hasta el servicio de postventa siempre buscando más que hacer una venta, hacer un cliente. Para ayudar a lograr lo anterior, éste documento pretende acotar la situación actual del negocio de la vivienda y definir algunos puntos clave en materia fiscal y legal.

Con la información presentada, se espera que un nuevo desarrollador de vivienda entienda las variables que afectan al mercado; y de esta manera se ofrezca un producto acorde a las necesidades de la demanda; que pueda constituir su empresa de manera óptima; que conozca los canales para la obtención y administración de un crédito puente; conozca la manera en la que se constituye la relación entre el desarrollador e INFONAVIT. Puesto en otros términos se busca un acercamiento entre la oferta y la demanda del sector vivienda, de manera que se ataque de manera eficaz el déficit actual en nuestro país.

Al no tener el empresario un conocimiento profundo de la parte financiera, legal, de marketing o fiscal del mercado inmobiliario, se relegan estos temas como secundarios, dejando a la suerte el tipo de producto que se está ofreciendo y difícilmente se identificarán las características del tipo de proyecto mas rentable para la empresa, solucionando realmente las necesidades de un nicho en el mercado. En esta investigación se busca que al tener los mejores canales, un nuevo desarrollador pueda obtener las bases para plantear un proyecto inmobiliario de máxima rentabilidad, es decir, se puede evitar incurrir en costos financieros, fiscales, legales adicionales si son considerados en la etapa de planeación del proyecto.

Esta tesis parte de cinco grandes áreas:

- Oferta y Demanda
- Financiamiento
- Comercialización
- Marco Legal
- Fiscal

De dichas áreas se estudia su evolución, las variables críticas para el desarrollador inmobiliario, así como su interpretación e interrelación con otras áreas. Además de estudiar el entorno actual en el que se desarrolla una sociedad inmobiliaria, se presenta un pronóstico de las condiciones que la industria podría enfrentar a futuro.

Capítulo III



La Demanda de Vivienda

Rasgos y Tendencias de la Demanda

Impacto de la Economía en la Industria de la Vivienda

Los principales indicadores macroeconómicos están completamente interrelacionados con la industria de la vivienda. La inflación, tipo de cambio, PIB y las tasas de interés, son indicadores macroeconómicos importantes por los componentes de cada uno de ellos. A continuación analizaremos como están interrelacionados, cuál es el panorama actual y sus expectativas, además de cómo podría impactar a la industria de la vivienda.

Inflación

La inflación de los precios es un factor importante que se interrelaciona con la industria de la vivienda, dado que los aumentos en la inflación afectan directamente al ingreso neto de la población, ya que el margen destinado para el consumo aumenta por el incremento generalizado en los precios y reduce el margen destinado al ahorro e inversión, disminuyendo la capacidad de compromiso de la población a productos como la vivienda. Por otra parte la inflación, siendo un aumento generalizado en los precios, hace que el costo de ventas de las empresas aumente, afectando a sus márgenes, reduciendo sus posibilidades de crecer y finalmente las empresas se verían obligadas a reflejar esto en el precio a los consumidores.

El panorama actual de inflación es muy interesante, dada la política monetaria de BANXICO de los últimos años, en donde ha ido aumentando la tasa de Cete en una forma agresiva, en el último año aumentó casi en un 50%, buscando controlar la inflación y poder llegar a la meta inflacionaria propuesta. En Octubre del 2005 el reporte de inflación tuvo su mínimo histórico, y se prevé que cierre el año en niveles por debajo de 3.5 %. Para el siguiente año se considera que no haya aumentos significativos en este rubro aunque BANXICO vaya relajando su política monetaria.

Tipo de Cambio

El tipo de cambio es un factor que influye en la vivienda en México por la naturaleza de sus componentes: factores como el precio del petróleo, la entrada a dólares al país, las reservas internacionales, la deuda externa, la calificación del riesgo país, el envío de remesas a México, la inversión extranjera, entre otras cosas, son componentes del tipo de cambio. La entrada de dólares por la venta de petróleo, las reservas y las remesas son factores que alteran el tipo de cambio por que aumentan o disminuyen la oferta de dólares en nuestro país. Tomando en cuenta que varias empresas dedicadas a la vivienda en México mantienen pasivos en moneda extranjera, se concluye que es un factor importante ya que incide directamente sobre el costo de financiamiento de las empresas.

La inversión extranjera hace que haya mas entrada de dólares en el país e influye en la oferta de esta moneda, aumentando la disponibilidad de recursos para que las empresas en México se financien. Considerando el hecho de que las empresas de vivienda han presentado un buen comportamiento, con buenas calificaciones crediticias en algunas emisiones, las empresas cuentan con más recursos para financiarse, y al haber más oferta de recursos su costo de financiamiento es menor. La estructuración de la deuda externa mexicana, hace que haya más o menos inversión extranjera en el país por su influencia en el riesgo país aumentando o disminuyendo la confianza de los inversionistas extranjeros.

Actualmente el precio del petróleo ha ido en aumento, lo que trae una entrada de dólares no contemplada por el gobierno, que da lugar a un record histórico en las reservas internacionales (62,000 millones). Además, la deuda externa se ha ido reduciendo, en los últimos meses se cubrieron las obligaciones de deuda por este cubriendo en su totalidad los pagos del día de hoy a los próximos 2 años. Esta iniciativa del Banco de México fue un movimiento que le da confianza al inversionista extranjero. También Banxico anunció una reestructuración de su deuda externa con el motivo de cambiar la a deuda en moneda nacional, reduciéndola en casi un 40%. Esto ha hecho que la calificación del riesgo país en los últimos meses haya estado en niveles mínimos históricos. Lo que hace al país atractivo para la inversión extranjera.

Todo lo anterior se refleja en una apreciación de la moneda con respecto al dólar, que deriva en créditos más baratos en dólares, debido a los mínimos históricos que se habían observado en las tasas de interés norteamericanas.

Tasas de interés

Este factor es importante ya que está ligado directamente a la inflación. Al haber un aumento en tasas, los créditos para la vivienda son mas costosos, lo contrario sucede al haber un descenso en tasas de interés. Esto lo fija Banxico mediante diversos mecanismos de control de política monetaria.

Para este año se prevé una relajación en la política monetaria, se espera que cierre la tasa de fondeo en niveles de 8.5% para continuar descendiendo en el siguiente año. Esto trae como consecuencia una disminución en el costo de los créditos, y al haber más recursos y menor inflación, se espera un aumento en la demanda de vivienda.

PIB

El PIB es una medida que explica la actividad económica en su totalidad de un país. Este indicador se refleja directamente en la vivienda ya que si esta variable sube quiere decir que hubo crecimiento económico, lo que significa mayores recursos disponibles para las personas, y mayor crecimiento para las empresas, lo contrario sucede si este indicador baja.

Antecedentes Históricos

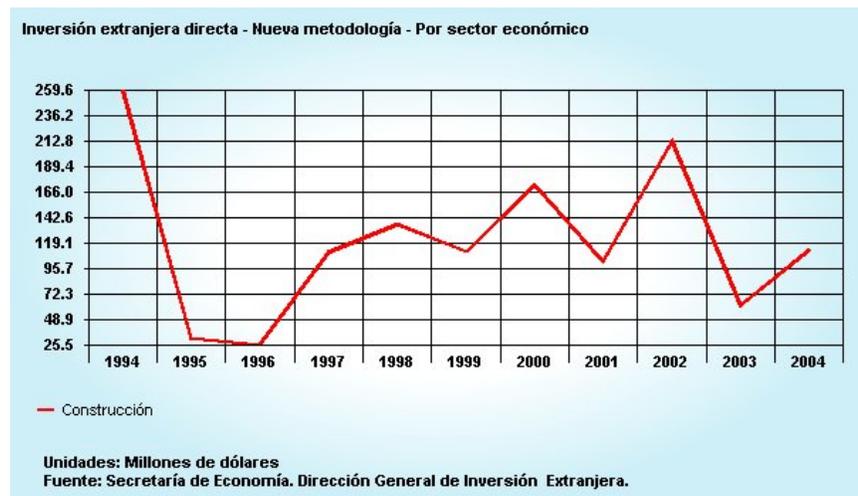
La privatización de la banca comercial en 1992 y un entorno económico favorable, en términos de crecimiento, estabilidad económica y medidas de liberación financiera a fines de los 80's, generaron una expansión en el financiamiento al sector Privado; éste, como proporción del PIB, representaba menos del 15% en 1988 y aumento al 43.3% en 1994. Bajo dichas circunstancias, la banca colocó hipotecas que mantenían bajo el monto a pagar del deudor, en función del salario mínimo, mientras la anualidad fluctuaba a una tasa variable, en función de las condiciones del mercado, de esta manera los intereses no cubiertos eran capitalizados al monto del adeudo. El crédito encontró gran aceptación en la demanda de vivienda debido al largo tiempo que no se tuvo acceso al financiamiento.



Las Organizaciones Nacionales de Vivienda (ONAVIS) participaron activamente en el crecimiento: el INFONAVIT y FOVI (Actualmente SHF) registraron un crecimiento anual promedio en dicho sexenio de 10.9% y 16.9% respectivamente. El financiamiento a la vivienda creció, como proporción del PIB, de 1.2% en 1991 a 2.4% en 1994. En diciembre de éste año, eventos políticos relevantes provocaron la fuga de capitales, alentada por la acumulación de inversión extranjera en instrumentos de amplia liquidez. Dichos eventos repercutieron en una devaluación, que en tres meses representó más del

100%, el disparo de inflación y de tasas de interés, así como una de las contracciones económicas más severas que se hayan experimentado en el siglo XX.

En un año, la inflación anual pasó de 7% a 52%, la tasa promedio de CETES pasó de 14% a 48.5%, registrando un máximo de 75% en abril de 1995. La economía mexicana se contrajo 6.2%. El PIB de la construcción, que en 1994 fue casi el doble de la economía en su conjunto (8.4%), pero en 1995 presentó una contracción de 23.5%, casi 4 veces la del PIB global. En la cartera de la banca, el crédito más afectado fue el hipotecario. El disparo de tasas en un crédito que mantenía bajo el pago y acumulaba la diferencia en el saldo, ocasionó que en muchos casos el saldo excediera el valor de la vivienda, convirtiendo la deuda en impagable.



El gobierno implemento esquemas de rescate para deudores de todo tipo, cuyo costo a la fecha excede el 20% del PIB, así como programas de saneamiento para la banca que le impidieron continuar el otorgamiento de créditos, finalmente la adquisición y capitalización de los bancos nacionales, por parte de la banca extranjera fue la base para su recuperación.

Las condiciones actuales que viven en el país resultan en una economía estable, en los próximos años se espera una inflación controlada, lo cual, aunado al incremento en el valor del suelo, resulta en que la inversión en bienes inmobiliarios se convierte en una posibilidad bastante atractiva.

Resumen de indicadores financieros y pronósticos para el 2010.

AÑO	CRECIMIENTO ECONOMICO	INFLACION AL CONSUMIDOR (Dic.)	INFLACION PROMEDIO CONSUMIDOR	TIPO DE CAMBIO PROMEDIO	DEPRECIACION CAMBIARIA (Prom.)	TIPO DE CAMBIO DICIEMBRE	DEPRECIACION CAMBIARIA (Dic.)	TASA DE INTERES - CETES 28d (Prom)	CRECIMIENTO ECONOMICO E.U.A.	INFLACION AL CONSUMIDOR E.U.A.	TREASURY BILLS 3m	TASA LIBOR 3m	Diferencial Inflacionario Méx-EUA (Prom)	Diferencial Inflacionario Méx-EUA (Dic.)	Premio para Inversión en Pesos	Tasa Interés Real México	Tasa Interés Real EUA	Paridad de Equilibrio Dic.	Sobre(sub)valuación Dic.	Paridad de Equilibrio Prom.	Sobre(sub)valuación Prom.
1990	5%	30%	27%	\$ 2.86		\$ 2.94	12%	12%	1%	5%	8%	8%	20%	23%	-7%	-13%	2%	\$ 1.94	-34%	\$ 2.26	-21%
1991	4%	19%	23%	\$ 3.06	7%	\$ 3.07	4%	19%	-1%	4%	5%	6%	18%	14%	10%	2%	1%	\$ 2.66	-13%	\$ 2.30	-25%
1992	4%	12%	16%	\$ 3.13	2%	\$ 3.12	2%	16%	3%	3%	3%	4%	12%	9%	11%	4%	1%	\$ 3.29	5%	\$ 2.97	-5%
1993	2%	8%	10%	\$ 3.25	4%	\$ 3.11	0%	15%	2%	3%	3%	3%	7%	5%	13%	7%	0%	\$ 3.79	22%	\$ 3.54	9%
1994	4%	7%	7%	\$ 3.44	6%	\$ 4.99	61%	14%	4%	3%	4%	5%	4%	4%	-31%	8%	2%	\$ 4.20	-16%	\$ 3.99	16%
1995	-6%	52%	35%	\$ 6.43	87%	\$ 7.66	53%	48%	3%	3%	5%	6%	32%	48%	-1%	6%	3%	\$ 6.23	-19%	\$ 5.39	-16%
1996	5%	28%	34%	\$ 7.59	18%	\$ 7.86	3%	31%	4%	3%	5%	6%	31%	24%	26%	7%	2%	\$ 7.70	-2%	\$ 7.04	-7%
1997	7%	16%	21%	\$ 7.92	4%	\$ 8.12	3%	20%	4%	2%	5%	6%	18%	14%	12%	5%	3%	\$ 8.76	8%	\$ 8.30	5%
1998	5%	19%	16%	\$ 9.15	16%	\$ 9.91	22%	24%	4%	2%	5%	6%	14%	17%	-1%	7%	3%	\$ 10.22	3%	\$ 9.48	4%
1999	4%	12%	17%	\$ 9.56	4%	\$ 9.43	-5%	22%	4%	3%	5%	5%	14%	9%	24%	10%	2%	\$ 11.18	19%	\$ 10.81	13%
2000	7%	9%	9%	\$ 9.46	-1%	\$ 9.48	1%	15%	4%	3%	6%	7%	6%	5%	9%	7%	3%	\$ 11.78	24%	\$ 11.45	21%
2001	0%	4%	6%	\$ 9.34	-1%	\$ 9.16	-3%	11%	1%	2%	3%	4%	3%	3%	12%	7%	2%	\$ 12.11	32%	\$ 11.85	27%
2002	1%	6%	5%	\$ 9.67	4%	\$ 10.24	12%	7%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	-5%	2%	-1%	\$ 12.51	22%	\$ 12.25	27%
2003	1%	4%	5%	\$ 10.80	12%	\$ 11.25	10%	6%	3%	2%	1%	1%	2%	2%	-4%	2%	-1%	\$ 12.76	13%	\$ 12.52	16%
2004p	4%	5%	5%	\$ 11.29	5%	\$ 11.20	0%	7%	4%	3%	1%	2%	1%	2%	6%	2%	-2%	\$ 13.00	16%	\$ 12.77	13%
2005p	3%	3%	4%	\$ 11.46	2%	\$ 11.90	6%	9%	4%	3%	3%	4%	1%	0%	0%	6%	0%	\$ 13.06	10%	\$ 12.94	13%
2006p	4%	4%	4%	\$ 12.00	5%	\$ 12.10	2%	8%	3%	2%	4%	5%	1%	2%	4%	2%	4%	\$ 13.28	10%	\$ 13.17	10%
2007p	4%	4%	4%	\$ 12.20	2%	\$ 12.30	2%	8%	3%	2%	4%	5%	2%	2%	2%	4%	2%	\$ 13.49	10%	\$ 13.38	10%
2008p	5%	4%	4%	\$ 12.35	1%	\$ 12.40	1%	8%	3%	3%	4%	5%	1%	1%	2%	4%	2%	\$ 13.67	10%	\$ 13.58	10%
2009p	4%	4%	4%	\$ 12.50	1%	\$ 12.60	2%	8%	3%	3%	5%	5%	1%	1%	1%	4%	2%	\$ 13.84	10%	\$ 13.76	10%
2010p	4%	4%	4%	\$ 12.65	1%	\$ 12.70	1%	7%	3%	3%	5%	5%	1%	1%	2%	3%	2%	\$ 14.01	10%	\$ 13.93	10%
pm05-	4%	4%	4%	\$ 12.19	2%	\$ 12.33	2%	8%	3%	3%	4%	5%				4%				10%	10%

Las tendencias económicas del país tienen fuertes repercusiones en la industria de la vivienda debido a su vínculo con la oferta de créditos. La demanda de vivienda, en la mayoría de los casos se encuentra limitada a la existencia de créditos hipotecarios (atractivos en función de las tasas de interés), ya que el desarrollador de vivienda difícilmente realizará una venta de contado por parte del cliente directamente en los sectores económico y tradicional (y aunque así fuera, no percibiría ningún beneficio) sino que típicamente el INFONAVIT, la SHF o algún otro Organismo de Vivienda es quien otorga al desarrollador el monto total del crédito en una o mas exhibiciones, dependiendo de las políticas de cada organismo, y posteriormente el acreditado pagará la deuda adquirida en un plazo mucho mayor.

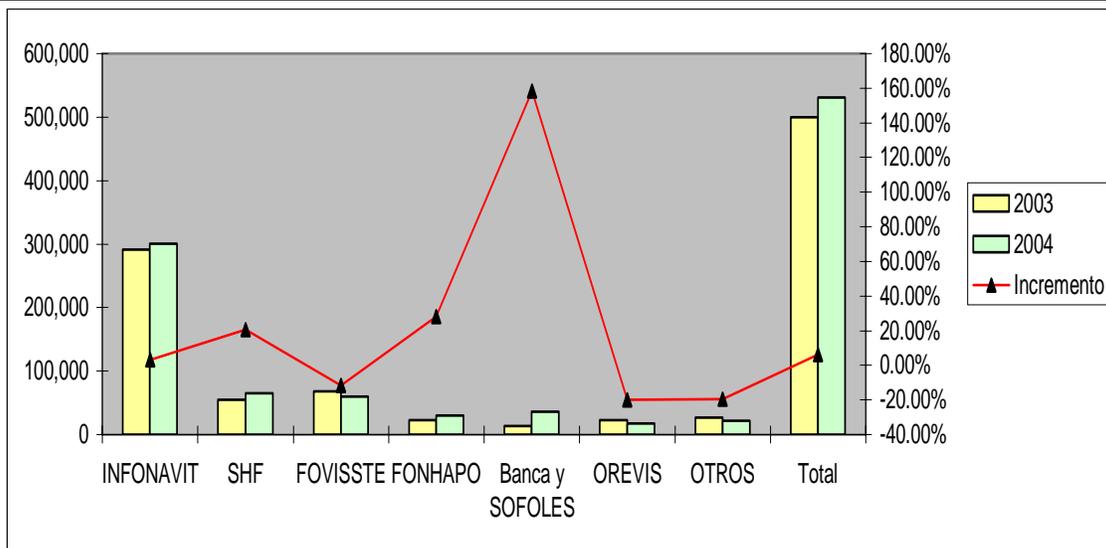
Oferta de Créditos

Una tendencia importante para la industria de la vivienda es el aumento en los créditos que se ha venido dando en los últimos años, dicha tendencia responde a un ambiente de estabilidad económica, el desarrollo de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado y a políticas gubernamentales. Las bajas tasas de interés son un factor fundamental para la demanda de la vivienda: mientras más bajas sean, más entusiasmo existirá para contratar un crédito hipotecario.

De igual manera un factor de suma importancia para el aumento en los créditos hipotecarios es la base de contribuyentes, la Ley Federal del Trabajo establece que un 5% del Salario Diario Base de Cotización será destinado a la cuenta de Infonavit. De esta manera, la generación de empleos (y su respectiva base salarial) impacta directamente a la industria de la vivienda. En octubre del 2005 el número de personas con empleo registradas ante el IMSS fue de 11 millones 101 mil (95 mil nuevas plazas desde diciembre del 2004).

Créditos para Adquisición a Nivel Nacional

Año	Banca y							Total
	INFONAVIT	SHF	FOVISSTE	FONHAPO	SOFOLES	OREVIS	OTROS	
2003	291,444	54,229	68,260	23,086	13,848	22,511	26,625	500,003
2004	300,812	65,320	60,252	29,611	35,772	18,008	21,466	531,241
Incremento	3.21%	20.45%	-11.73%	28.26%	158.32%	-20.00%	-19.38%	6.25%



Como se puede ver en la gráfica anterior, un 56.6% de los créditos otorgado durante el 2004 fue por medio del INFONAVIT, sin embargo la participación de las SOFOLES tiende a aumentar y se espera que esta tendencia continúe. En total, en el año 2004, se entregaron un total de 531,141 créditos, equivalentes a una inversión superior a los 500,000 Millones de pesos. Para el estado de Nuevo León, se otorgaron un total de 39,234 Créditos, equivalentes a una inversión de 10,046 Millones de Pesos. La meta propuesta por el Poder Ejecutivo para el año 2006 es de 750,000 créditos para la construcción de vivienda.

En siguiente tabla se muestra la evolución de la participación del sector público en la vivienda desde 1990. Como se indica en el inciso “a” de la tabla, es importante notar que de un total de 530,000 acciones realizadas a nivel nacional, 437,019 corresponden a vivienda nueva.

Indicadores sobre acciones del sector público en vivienda completa, 1990-2003

Año	Número de acciones en vivienda completa a/	Porcentaje de acciones en vivienda completa / vivienda existente b/	Acciones en vivienda completa por cada mil hogares b/
1990	191,922	1.2	11.6
1991	159,937	0.9	9.3
1992	290,456	1.7	16.3
1993	278,306	1.5	15.1
1994	286,112	1.5	15
1995	184,221	1	9.3
1996	167,757	0.8	8.2
1997	176,618	0.9	8.4
1998	189,368	0.9	8.8
1999	281,355	1.3	12.6
2000	336,271	1.5	14.7
2001	302,849	1.3	12.9
2002	370,805	1.6	15.3
2003	530,000	2.2	21.4

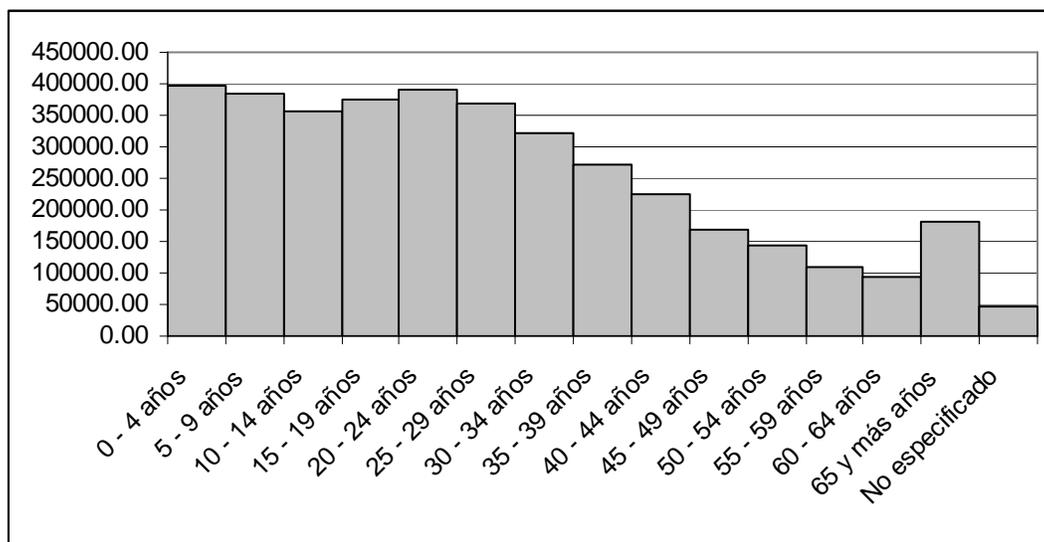
Incluye créditos para el financiamiento de vivienda nueva, usada, en arrendamiento, con disponibilidad de terreno, mezcla de recursos y pago de pasivos.

a/

b/ El número de viviendas y hogares se llevó al 31 de diciembre de cada año, para que coincidiera con las cifras de créditos ejercidos durante el periodo.

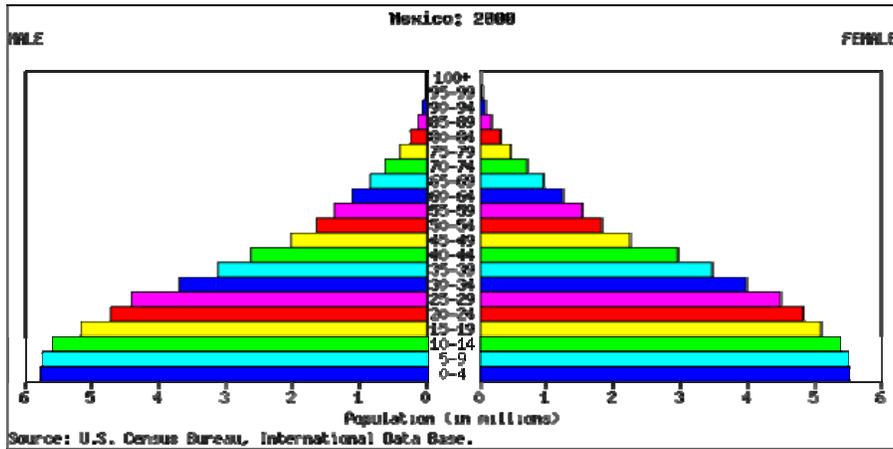
Tendencias Demográficas

Después de varias décadas en las que se registra un rápido crecimiento de la población, la tasa de crecimiento en México ha disminuido considerablemente del máximo registrado en 1970 de un 3.3% a un 1.4% anual en la actualidad. Sin embargo hoy México es el onceavo país más poblado y se estima que en el 2030 la población mexicana llegue a los 140 millones, el doble que en 1980. En el caso del estado de Nuevo León, la tasa media de crecimiento de la población, para el estado de Nuevo León desciende de 3.8% anual en 1960, progresivamente hasta un 2.19% en el 2000. En el último censo del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2000), El estado de Nuevo León, cuenta con un total de **3, 834,141** habitantes, los cuales se agrupan según su edad de la siguiente manera.

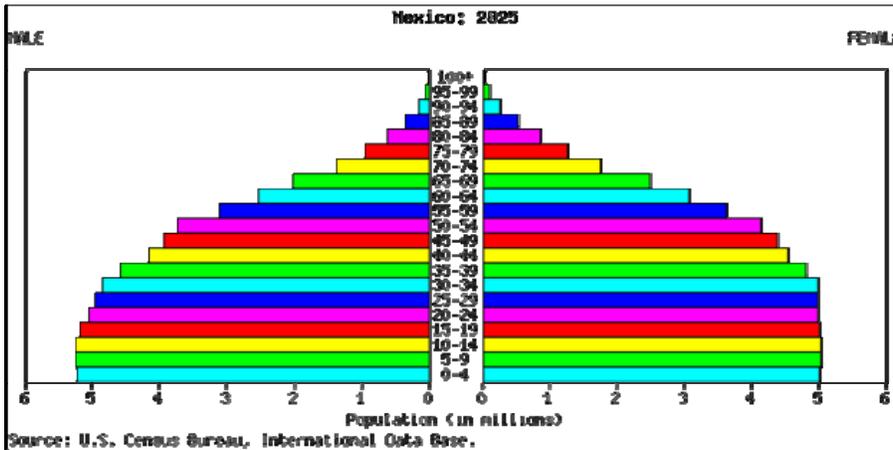


Un factor de interés en el comportamiento de la población, es el envejecimiento de la misma, provocado por bajas tasas de natalidad y una mayor expectativa de vida. En el último censo (INEGI 2000) se puede ver que la edad media a nivel nacional es de 22.8 años, esto es 6 años mas que el resultado obtenido para el mismo indicador en 1970 (16.8 años). Si lo anterior se evalúa en términos de demanda de vivienda, en 1970, la mitad de la población consistía en niños y adolescentes que no ejercerían presión en la demanda de vivienda. 35 años después, éste segmento ha madurado y hoy representa la fuerza laboral, la base de la demanda.

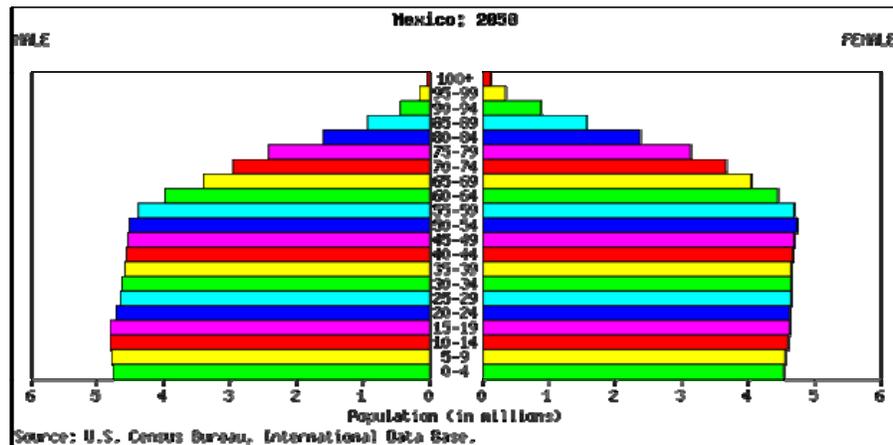
Distribución de la población mexicana por rango de edad.



Distribución: Año 2000



Distribución: Año 2025 (Pronosticada)



Distribución: Año 2025 (Pronosticada)

**Evolución de la Población Mexicana, Fuente: U.S. Census Bureau*

Otro indicador importante para evaluar la demanda de vivienda es la edad promedio al matrimonio, ya que en la mayoría de los casos es un evento que implica la adquisición de una nueva vivienda. En la siguiente tabla se muestran los promedios nacional y estatales, para el caso de Nuevo León, la media se ubica actualmente en 25.09 años y a nivel nacional se tiene un promedio de edad de 25.66 años al matrimonio. Si se compara con la edad promedio del mexicano (22.8 años), puede inferirse que mas de la mitad de la población requerirá de una vivienda en las próximas dos décadas: 54, 115,528 personas y un total de 12, 585,007 viviendas (la ocupación promedio por vivienda a nivel nacional es de 4.4 personas). Actualmente formación de nuevos hogares tiende a incrementarse en un 3% anual, mas del doble de la tasa de crecimiento de la población (1.4%)

Edad promedio al matrimonio por sexo por entidad federativa

	Hombres	Mujeres	Promedio
Estados Unidos Mexicanos	27.16	24.38	25.66
Internacional	32.46	29.86	31.16
Aguascalientes	25.73	23.35	24.54
Baja California	27.71	25.11	26.41
Baja California sur	27.69	24.87	26.28
Campeche	26.18	22.98	24.58
Coahuila	25.43	22.99	24.21
Colima	28.14	24.75	26.45
Chiapas	26.36	22.89	24.63
Chihuahua	27.43	24.92	26.18
Distrito Federal	29.24	26.66	27.95
Durango	27.19	24.34	25.77
Guanajuato	25.10	22.85	23.98
Guerrero	25.83	22.48	24.16
Hidalgo	28.06	25.11	26.59
Jalisco	26.70	24.00	25.35
México	26.93	24.48	25.71
Michoacán	26.05	23.04	24.55
Morelos	28.13	25.21	26.67
Nayarit	29.57	26.30	27.94
Nuevo León	26.20	23.97	25.09
Oaxaca	26.49	23.26	24.88
Puebla	27.72	24.97	26.35
Querétaro	26.38	23.89	25.14
Quintana Roo	26.62	23.58	25.10
San Luís Potosí	26.63	23.91	25.27
Sinaloa	28.39	25.35	26.87
Sonora	28.44	25.70	27.07
Tabasco	27.41	24.11	25.76
Tamaulipas	27.54	24.77	26.16
Tlaxcala	26.44	23.93	25.19
Veracruz	29.37	26.31	27.84
Yucatán	25.67	23.01	24.34
Zacatecas	25.64	22.77	24.21

México tiene ingresos per capita altos, comparado con otros países en vías de desarrollo con una población equivalente, superado solo por Rusia. Paradójicamente, una de las limitantes para la demanda, es que actualmente la mayoría de la población no es elegible para un crédito de vivienda. Además de la distribución de la riqueza, una explicación para esto es que la economía informal, conformada por aquella parte de la población económicamente activa pero que no paga impuestos, representa entre el 25% y el 35% del PIB.

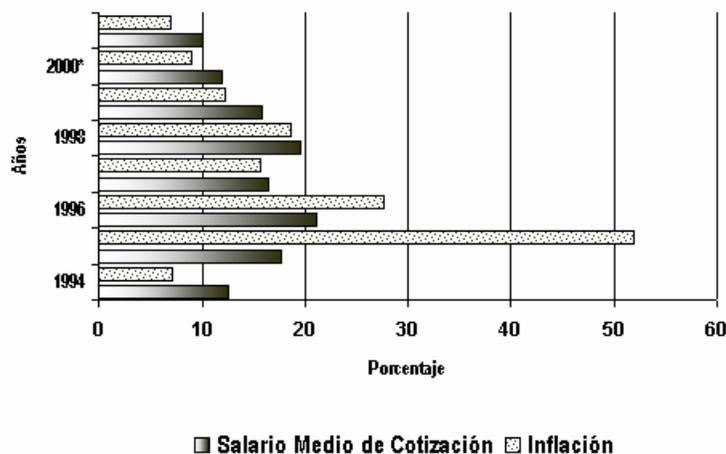
Existen iniciativas por parte de la Sociedad Hipotecaria Federal y del INFONAVIT para hacer lo créditos accesibles a este sector de la población. El reto está en crear incentivos para que aquellas personas pertenecientes a la economía informal empiecen a pagar impuestos, así como en mejorar las bases de datos existentes para reconocer a aquellos compradores potenciales que no pagan impuestos, pero cuyos ingresos con comprobables.

En cuanto a la economía formal, aquellos trabajadores que cumplen con sus obligaciones fiscales, es importante señalar que, de acuerdo a la distribución mostrada anteriormente, 55% de la población del Estado se encuentra económicamente activa, y el 19.8% de la población (760,370 personas) esta representado por individuos de entre 20 y 29 años. Además, conviene señalar que 1, 082,485 individuos perciben un salario de 2 hasta 10 salarios mínimos mientras que solo 92,963 perciben un salario por encima de los 10 salarios mínimos.

	Total	No recibe ingresos	Menos de un salario mínimo	De 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos
Absolutos	1 725 698	79 834	109 599	228 062	433 600
Estructura (%)	100%	5%	6%	13%	25%

	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 hasta 10 salarios mínimos	Más de 10 salarios mínimos	No especificado
Absolutos	456 295	192 592	92 963	132 753
Estructura (%)	26%	11%	5%	8%

Población Ocupada por Nivel de Ingreso Mensual



Las familias mexicanas tienden a ser más pequeñas; de un máximo registrado en 1970 de 5.8 ocupantes por vivienda, actualmente, solo se tienen 4.4 habitantes por vivienda en promedio. Esta evolución es atribuible a una mayor urbanización y desarrollo, que se ha dado en México en los últimos años: un 60% de la población vive en ciudades con una población mayor a los 100,000 habitantes. Esta migración hacia las ciudades, ocurre principalmente hacia estados fronterizos, centros industriales y financieros como lo son Monterrey, Guadalajara y la Ciudad de México; y a los estados de la península de Yucatán donde la motivación puede ser las fuentes de trabajo originadas por la industria del turismo.

Desde el punto de vista de la demanda de vivienda, las tendencias de crecimiento y evolución de la población mexicana a futuro son positivas: un 41% de la población es menor de edad (43 millones de habitantes), representando un 1.8% de la población menor de edad en el planeta.

Número de viviendas y ocupantes y promedio de ocupación, 1950-2000

Indicador	1950	1960	1970	1990	2000
Número de viviendas (millones) a/	5.3	6.4	8.3	16	21.5
Tasa media anual de crecimiento de las viviendas b/	ND	1.9	2.7	3.4	3
Número de ocupantes (millones) a/	25.8	34.9	48.2	80.4	95.4
Promedio de ocupantes por vivienda	4.9	5.4	5.8	5	4.4
Promedio de ocupantes por cuarto c/	ND	2.9	2.5	1.9	1.6
Promedio de ocupantes por dormitorio	ND	ND	ND	2.6	2.2

Evolución de la Morfología de la Vivienda

En los últimos años, la evolución que se ha visto en la demanda de vivienda ha sido mas cuantitativa que cualitativa, es decir, cambian los tipos de espacio y el tamaño de la vivienda que el publico esta dispuesto a pagar, pero lo materiales utilizados, esencialmente siguen siendo los mismos que hace 30 años. Dicha evolución se debe en parte a nuevas necesidades funcionales de los hogares como lo es una cochera, cocina exclusiva y la demanda por más habitaciones en el hogar.

Tamaño y espacios de las viviendas, 1960-2000

Indicador	1960	1970	1990 a/	2000 a/
Porcentaje de viviendas:				
Con un cuarto b/	55.7	40.1	27.1	23.2
Con dos cuartos b/	24.4	28.9	26.7	24.4
Con tres cuartos b/	9.2	13.8	20.3	23.1
Con cuatro y más cuartos b/	10.7	17.2	25.9	29.3
Con un dormitorio	ND	ND	41	36.3
Con dos dormitorios	ND	ND	34.8	37.5
Con tres dormitorios	ND	ND	17.9	19.8
Con cuatro y más dormitorios	ND	ND	6.3	6.4
Con cocina exclusiva	ND	73.7	80.3	82.3
Con cocina-dormitorio	ND	ND	11.2	9.8
Sin cocina	ND	ND	8.5	7.9

NOTA:

a/

b/

En la distribución se excluyó el rubro de No especificado.

La información corresponde al total de viviendas particulares habitadas (excluyen los refugios y viviendas sin información de ocupantes).

Sin contar la cocina exclusiva como un cuarto más de la vivienda.

Sin embargo los materiales utilizados parecen seguir siendo los mismos que los utilizados hace 30 años, con algunas excepciones en las que se ven materiales mas eficientes en términos de aislamiento térmico, acústico y constructabilidad, como es el caso del sistema Hevel, el aislamiento por medio de poliuretano o lo prefabricados de concreto. Es importante notar que la evolución a la aplicación de los materiales antes señalados se reduce al segmento medio y residencial de la vivienda.

Resumen de Variables Principales

Demanda

Población del País.....	108, 231,056
Población de Nuevo León.....	3, 834,141
Población económicamente activa del País.....	40.1%
Población económicamente activa de Nuevo León.....	55%
Número total de viviendas en Nuevo León.....	878,600 Viviendas
Número total de viviendas en el País.....	27, 000,000 Viviendas
Vivienda en Propiedad en Nuevo León.....	78%
Vivienda en Alquiler en Nuevo León.....	21.3%
Media Salarial en Nuevo León.....	3.88 S.M.s
Rezago Habitacional (País).....	794,862 viviendas
Rezago Habitacional (NL).....	98,890 viviendas
Ocupantes promedio por vivienda.....	4.3 personas
Demanda de Vivienda tipo:	
• 2 Dormitorios.....	36.3%
• 3 Dormitorios.....	37.5%
• 4 Dormitorios.....	19.8%
CETES a 28 DIAS:	
• 2005.....	9.18%
• 2006.....	8.62%
Porcentaje del PIB dedicado a vivienda.....	1.5 %

Para analizar el mercado es necesario disponer de datos estadísticos y conocer sus variaciones anuales. Algunas fuentes que pueden facilitar esta información son:

- **INEGI** Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
- **CANADEVI** Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción De vivienda.
- **INFONAVIT** Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores.
- **CONAFOVI** Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda.
- **CMIC** Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

CAMPUS MONTERREY

DIVISIÓN DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
PROGRAMA DE GRADUADOS EN INGENIERÍA

Los miembros del comité de tesis recomendamos que la presente tesis del Arquitecto Francisco Indaverea Medina sea aceptada como requisito parcial para obtener el grado académico de Maestro en Ciencias con especialidad en:

INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN

COMITÉ DE TESIS

Salvador García Rodríguez, Ph.D
Asesor

Kevin Luna Villarreal, M.C.
Sinodal

Humberto Garza Guajardo, M.C.
Sinodal

APROBADO

Federico Viramontes Brown, Ph.D.
Director del Programa de Graduados en ingeniería.

Diciembre de 2005

A MIS PADRES

FRANCISCO Y CARMEN

MAESTROS DE LA VIDA

Y

AMIGOS INCONDICIONALES

Capítulo IV



Antecedentes, Situación Actual y Tendencias de la Vivienda en México

Situación de la vivienda en México

Evolución y entorno de la Vivienda.

Actualmente el sector de la vivienda es uno de los de mayor crecimiento en la economía nacional. La demanda de vivienda en México es fuerte, lo cual se puede atribuir al crecimiento histórico de la población y la distribución demográfica como se vio anteriormente.

El aumento en la oferta de créditos tanto por parte de organismos gubernamentales como por parte de la banca privada y las SOFOLES y una Inflación estable y tasas de interés bajas explican también una mejoría en la demanda de la vivienda y la consecuente recuperación del sector desde 1996.

Evolución del Producto

La edad media de emancipación actualmente es de 25.66 años, si se deja esta variable fija y se observa la evolución de la proyección pirámide poblacional para México, se observa que la población en el rango de edad 25-29, tiende a aumentar hasta el 2030 y a partir de este punto disminuye. Aunado a esto, se estima un rezago habitacional de 500,515 Viviendas para el 2010. Lo anterior apunta a que existe una demanda suficiente en el mercado de la vivienda, pero esta puede verse socavada por los efectos de una potencial burbuja inmobiliaria o por una crisis económica similar a la de 1995.

En cuanto al mercado de alquiler de vivienda, se observa la siguiente tendencia:

Porcentaje de viviendas por tipo de tenencia, 1950-2000

Tipo de tenencia	1950	1960	1970	1990	2000
Viviendas propias	64.1	54.1	66	78.4	78.7
Viviendas no propias a/	35.9	45.9	34	21.6	21.3

NOTA:

En la distribución se excluyó el rubro de No especificado.

En 1950, 1960 y 1970 se captó solamente la vivienda propia y la diferencia se consideró no propia. En 1990 y 2000 se agruparon viviendas rentadas, prestadas o en otra situación.

a/

La mayor parte del parque de vivienda es en propiedad y la tendencia es a que ésta proporción aumente en los próximos años, esto puede atribuirse a la relativa facilidad que se ha ido incrementando en los últimos años para acceder a un crédito, al aumento en la oferta de los mismos y a la idiosincrasia mexicana. Existen, sin embargo, factores que podrían mermar dicha tendencia como por ejemplo, el incremento en los precios de la vivienda a la falta de disponibilidad de suelo y de servicios, la escasez y encarecimiento de la mano de obra, el encarecimiento de algunos materiales de construcción como es el caso del acero.

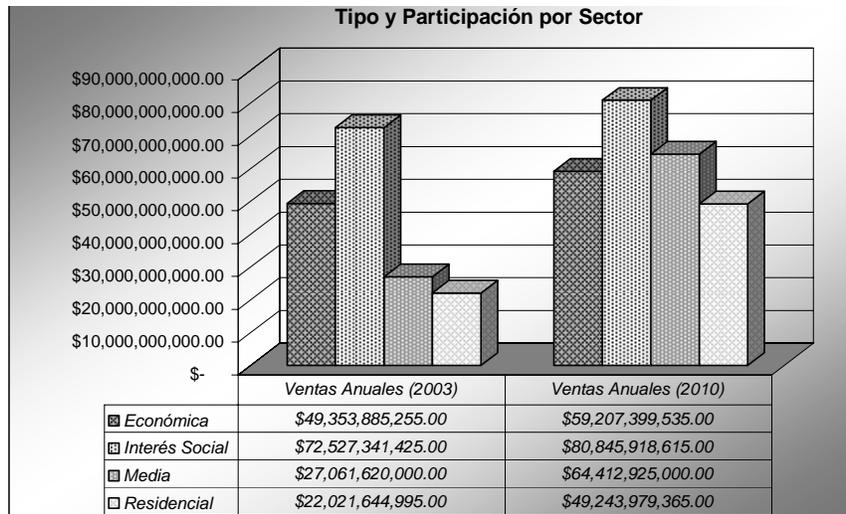
Por otro lado el aumento en los créditos financieros gubernamentales, 640,000 a nivel nacional programados para el 2005, así como la posibilidad de contratar un crédito subrogable con instituciones financieras, estimula la demanda ya que reducen el esfuerzo económico que una familia debe realizar para adquirir una vivienda.

El incremento de precios de la vivienda y la oferta de créditos hacen muy atractivo endeudarse con el inmueble como garantía, que no deja de subir, mientras los costos financieros se encuentran aligerados por el gobierno para la vivienda económica y tradicional mientras que para la vivienda media y residencial existe una creciente oferta de créditos. Desde 1997 las tasas de interés han disminuido más de 10 puntos porcentuales (CETES) para ubicarse alrededor del 9% para el 2005. Lo anterior se traduce en una sensación de mayor riqueza, al disponer de mayor cantidad de dinero para poder gastar en otros bienes, lo que incrementa el consumo y la actividad económica.

A pesar de que el financiamiento y los productos ofrecidos generalmente están enfocados a trabajadores con ingresos no mayores a los 10 Salarios Mínimos, se espera que en los próximos años se incrementen las acciones en vivienda media, residencial y residencial plus, debido a la diversificación de las fuentes de financiamiento y a los mayores márgenes que caracterizan a éste sub-sector. El mercado de vivienda con un precio superior a los \$560,000.00 se expande además, debido a las tendencias demográficas presentadas en el capítulo III, que implican una mayor demanda para el sub-sector debido al envejecimiento de la población.

Tipo y Participación por Sector				
Tipo de Vivienda	Económica	Interés Social	Media	Residencial
Costo (Promedio)	\$134,655.00	\$270,347.00	\$645,000.00	\$1,540,945.00
Costo (Rango)	Menor a \$200,000.00	\$200,000.00 a \$426,816.00	\$400,000.00 a \$1,000,000.00	Mayor a \$1,000,000.00
Ventas Anuales (2003) Unidades	366,521	268,275	41,956	14,291
Ventas Anuales (2010) Unidades	439,697	299,045	99,865	31,957
Ventas Anuales (2003) Montos	\$ 49,353,885,255.00	\$ 72,527,341,425.00	\$ 27,061,620,000.00	\$ 22,021,644,995.00
Ventas Anuales (2010) Montos	\$ 59,207,399,535.00	\$ 80,845,918,615.00	\$ 64,412,925,000.00	\$ 49,243,979,365.00
Crecimiento estimado	19.97%	11.47%	138.02%	123.62%

Hasta ahora la vivienda de menos de \$270,000.00 ha dominado un mercado de casi 15,500 millones de dólares mientras los sectores Medio, Residencial y Residencial Plus representan un 33% de participación, sin embargo para el 2010 se espera que se incremente al 50% de participación en un mercado de 22,800 millones de dólares. Lo anterior es congruente con el desarrollo de las SOFOLES y su creciente especialización.



Cabe mencionar además que los costos promedio por Metro Cuadrado de Construcción en Nuevo León son de los más elevados del País: \$4,966.00/M² mientras que el mínimo, en Yucatán, tiene un costo promedio de \$2,653.00/M², el costo promedio a nivel nacional es de \$4,500.00/M². Esto se debe al aumento en el costo del suelo, a los mayores

costos de urbanización que ocasiona la gran dimensión de la mancha urbana y a que los ingresos de los trabajadores son más altos que en otras entidades.

Indicadores en el Sector de la Vivienda

VARIABLES BÁSICAS PARA DETERMINAR LA SITUACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL:

Esfuerzo Inversor sobre el ingreso familiar.

Mide la proporción del ingreso del hogar que es absorbido por la primera anualidad de amortización del préstamo.

		<i>Anualidades a partir de presente</i>	
		$A = P (i(1+i)^n) / ((1+i)^n - 1)$	
2004	i=	7.000%	
	n=	20	
	P=	\$ 270,347.00	
	A=	\$25,518.84	
	Salario anual equivalente	\$ 58,435.00	
	Relación Anualidad/Salario	43.67%	
2003	i=	7.000%	
	n=	20	
	P=	\$ 237,499.84	
	A=	\$22,418.30	
	Salario anual equivalente	\$ 55,490.00	
	Relación Anualidad/Salario	40.40%	
2002	i=	7.000%	
	n=	20	
	P=	\$ 221,064.85	
	A=	\$20,866.96	
	Salario anual equivalente	\$ 52,203.46	
	Relación Anualidad/Salario	39.97%	

Considerando una tasa de interés del 7% anual, si se amortiza un préstamo equivalente al precio promedio de la vivienda tradicional en el estado de Nuevo León, una persona con salario promedio dedicara el 43.67% de sus ingresos durante el primer año a la adquisición de una vivienda nueva (Referencia: índice actual de España se ubica en 46.4%).

El Esfuerzo de Accesibilidad

- *Relación del Precio de la Vivienda sobre Ingresos Familiares:* Considera los años necesarios para pagar con un salario medio, una vivienda de un precio medio, si la totalidad de los ingresos se dedicaran a la compra del inmueble (Referencia: el índice actual para España es de 5.7 años).

2004		
Media Salarial Estatal	3.88	S.M
Equivalente del S.M.	\$ 43.73	pesos diarios
Salario diario	\$ 169.67	
Salario anual equivalente	\$ 58,435.17	Equivalente salario anual
Costo vivienda promedio	\$ 270,347.00	
Relación costo-salario	4.63	Años
2003		
Media Salarial Estatal	3.85	S.M
Equivalente del S.M.	\$ 41.85	pesos diarios
Salario diario	\$ 161.12	
Salario anual equivalente	\$ 55,490.59	Equivalente salario anual
Costo vivienda promedio	\$ 237,499.84	
Relación costo-salario	4.28	Años
2002		
Media Salarial Estatal	3.78	S.M
Equivalente del S.M.	\$ 40.10	pesos diarios
Salario diario	\$ 151.58	
Salario anual equivalente	\$ 52,203.46	Equivalente salario anual
Costo vivienda promedio	\$ 221,064.85	
Relación costo-salario	4.23	Años

La Burbuja Inmobiliaria

El periodo actual de alza continuada de precios tiene una diferencia fundamental entre los conceptos económicos que se manejan, que es conveniente diferenciar:

Sobre valoración de Precios.

Ocurre si el alza de los precios está justificada por evolución de variables económicas. En este caso podríamos señalar la baja de los tipos de interés, la ausencia de alternativas.

Burbuja Inmobiliaria.

Ocurre si el aumento en los precios no tiene una justificación en variables económicas. Se produce entonces un hecho anormal en el mercado, y es que cuanto más se vende, mas caro se vende. Éste problema se dio en Estados Unidos en los años 70s y actualmente en el Reino Unido, Japón y Francia causando grandes pérdidas.

Finalmente los efectos en ambos casos son similares: el endeudamiento de las familias se incrementa cada año. Actualmente Nuevo León vive una sobre valoración de precios sin embargo corre el riesgo de caer en una burbuja inmobiliaria, ya que a pesar de los pronósticos de estabilidad económica para los siguientes años, existe un sesgo entre el aumento real en los ingresos de las familias y el aumento en los precios de la vivienda en el estado. El ritmo de endeudamiento actual en el estado es de 9.45% de acuerdo al “Esfuerzo de Accesibilidad”. El problema con esta situación es que no se genera riqueza real, si no que permite a unos ganar lo que otros pierden.

Joseph Stiglitz, sugiere que existen dos tipos de burbujas con distintas implicaciones:

- Burbuja Desinflándose: Los que pierden caen poco a poco.
- Burbuja Explotando: Todos los que pierden caen al mismo tiempo.

Como los que pierden se pueden entender:

- El comprador de la vivienda, cuyos ingresos son insuficientes.
- Las Entidades de Crédito, al tener que ejecutar las hipotecas sobre bienes sobrevalorados, ya que los precios bajan.
- Los intermediarios inmobiliarios, que perderán mercado.
- Los inversionistas en suelo, que finalmente perderán dinero.

Sin embargo, si se diera un escenario de Burbuja Inmobiliaria propiciado principalmente por el aumento en los costos del suelo, es muy poco probable que se presentara un caso de Burbuja Desinflándose o Explotando en nuestro país próximamente, debido al exceso de demanda sobre la oferta, ya que las tendencias demográficas del país implican que el déficit de vivienda continuará por lo menos durante 2 décadas mas.

Ley Federal de Vivienda

La Ley Federal de Vivienda establece las premisas bajo las cuales los gobiernos federales, estatales y municipales enfocarán sus esfuerzos a la problemática de la vivienda, por lo que conocer sus perspectivas de la situación actual resulta de gran valor para el desarrollador inmobiliario. Las reformas que se efectúen en los próximos años pueden dar una idea del entorno que vivirá en el futuro, por lo que su contenido debe ser considerado al momento de desarrollar planes y estrategias.

El Artículo 4º. de la Constitución Política de los Estados Unidos establece que toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa. De acuerdo a lo anterior, la ley establece instrumentos y apoyos necesarios a fin de alcanzar tal objetivo. El 8 de febrero de 1984, el entonces presidente, Miguel de la Madrid Hurtado decreta la Ley Federal de Vivienda (LFDV), cuyo objetivo es establecer y regular los instrumentos y apoyos para que toda familia pueda disfrutar de vivienda digna y decorosa. Los lineamientos de dicha ordenanza son los siguientes:

1. La ampliación de las posibilidades de acceso a la vivienda que permita beneficiar el mayor número de personas, atendiendo preferentemente a la población urbana y rural de bajos ingresos
2. La constitución de reservas territoriales y el establecimiento de oferta pública de suelo para vivienda de interés social, para evitar la especulación sobre el suelo urbano, prever sus requerimientos y promover los medios y formas de adquisición del mismo.
3. La ampliación de la cobertura social de los mecanismos de financiamiento para la vivienda, a fin de que se canalice un mayor volumen de recursos a los trabajadores no asalariados, los marginados de las zonas urbanas, los campesinos y la población de ingresos medios;

4. La articulación y congruencia de las acciones de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, con las de los gobiernos estatales y municipales y con las de los sectores social y privado, tendientes a la integración de un Sistema Nacional de Vivienda para la satisfacción de las necesidades habitacionales del país;
5. La coordinación de los sectores público, social y privado para estimular la construcción de vivienda en renta, dando preferencia a la vivienda de interés social;
6. El mejoramiento del inventario habitacional y la organización y estímulo a la producción, mejoramiento y conservación de la vivienda urbana y rural y de sus materiales básicos para el bienestar de la familia mexicana;
7. El mejoramiento de los procesos de producción de la vivienda y la promoción de sistemas constructivos socialmente apropiados.

En la ley se especifica que por vivienda de interés social deberá entenderse aquella cuyo valor, al término de su edificación, no exceda de la suma que resulte de multiplicar por diez el salario mínimo general elevado al año, vigente en la zona de que se trate (Salario Mínimo Zona geográfica “B” para 2004 \$43.73/diario). Lo anterior debe ser tomado en consideración cuando se diseñe el producto si se desea que los potenciales clientes puedan acceder a un crédito hipotecario por parte del gobierno.

Capítulo I



Generalidades del mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario: Tipología de los desarrollos inmobiliarios y sus productos

Desde el punto de vista del desarrollador inmobiliario, un proyecto puede clasificarse de acuerdo a los siguientes aspectos:

Por su Origen	Edificación sobre un terreno		
	Rehabilitación de un edificio		
Por su enfoque jurídico	Promoción Societaria	Única	
		Única por promoción	
	Promoción en Aportación		
	Promoción en Régimen Cooperativo		
Por el destino del producto	Venta	Créditos organismos gubernamentales	Libre
			INFONAVIT
			SHF
			FOVISSTE
			FONHAPO
			SOFLES
	OREVIS		
Renta	Libre		

A su vez, los productos ofrecidos pueden clasificarse de acuerdo a los siguientes aspectos:

Por el tipo de Producto	Habitacional	Residencias Individuales
		Complejos multifamiliares
	Comercial	Bancos
		Edificios de compra y venta
		Edificios comerciales
		Centros recreacionales
		Escuelas Publicas
		Escuelas particulares
	Industrial	Fábricas
		Complejos de procesamiento de materiales
		Refinerías petroquímicas
		Plantas de procesamiento y generación de energía

Tipología según Schuette y Liska

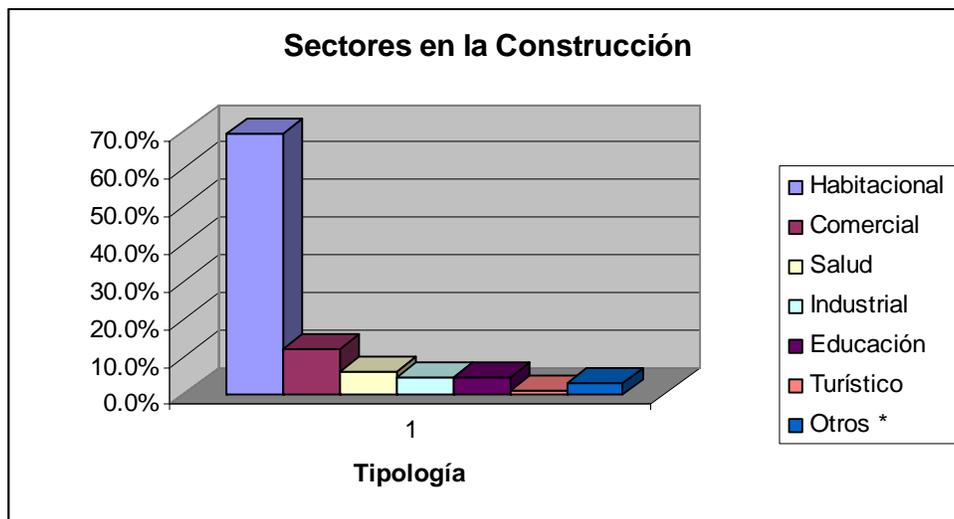
Evidentemente existen muchos otros productos, esta tabla solo describe algunos de los más usuales.

El mercado inmobiliario es un complejo grupo formado por personas físicas y morales en circunstancias diferentes. El principal factor que mueve a la demanda es la necesidad y esta conformada por:

- *Cientes reales* Los que existen.
- *Cientes posibles* Los que tienen necesidad pero no capacidad económica
- *Cientes Potenciales* Los que tienen necesidad y capacidad, pero falta el deseo de comprar.
- *Cientes Latentes* Existe capacidad económica, pero no la necesidad.

La demanda, como se puede ver, solo será efectiva si se cumplen tres requisitos: necesidad, capacidad de satisfacer esa necesidad y deseo de satisfacerla.

El mercado inmobiliario es un sector donde se ofertan productos de varias tipologías que dan lugar a sub-mercados con características únicas que para entender, es preciso estudiar desde el punto de vista de su evolución histórica y situación actual.



*Infraestructura, Público, Deportivo.

Ecosoft 2005.

La problemática del Suelo.

El factor común en todos los sectores de la construcción es el uso del suelo. Es fundamental conocer éste mercado no sólo por ser uno de los insumos más caros del producto si no por todo el proceso administrativo que se requiere en cuanto a trámites y permisos.

La intervención gubernamental en el mercado del suelo es motivo de fuertes debates, debido al impacto social que significa cuando se construirá una vivienda y cuánto costará. Para algunos, el suelo debe estar regulado por los poderes públicos, esto sucede en los países donde se aplica una política intervencionista, donde el suelo es más barato. El problema es la forma de intervención: deben defenderse los objetivos públicos, pero sin llegar al extremo de regular que es lo que se puede edificar y cuando se debe edificar un terreno en particular. Si se busca mantener los precios del mercado bajos, es necesario un balance, ya que la excesiva regulación implica la intervención de distintos organismos gubernamentales que al actuar con lentitud e ineficiencia, elevan la complejidad de la tramitación, suponiendo un costo que finalmente será trasladado al comprador de la vivienda. Lo anterior también provoca un desbalance entre la oferta y la demanda; ésta rigidez en la oferta obliga a la política macroeconómica a subir los tipos de interés y a reducir la obra pública para así frenar la expansión y controlar la especulación.

A pesar de que la fracción segunda del artículo segundo de la Ley Federal de Vivienda estipula la constitución de reservas territoriales y el establecimiento de oferta pública de suelo para vivienda de interés social, para evitar la especulación sobre el suelo urbano, la realidad es que actualmente, las políticas mexicanas se sitúan en el otro extremo: La falta de normatividad. Carlos Morales, catedrático de la facultad de arquitectura de la UNAM señala:

“En México, el uso de suelo tiene muy pocas obligaciones, cada vez hay menos leyes obligaciones de urbanizar, no hay obligaciones de desarrollar en tiempos y esto hace que a los propietarios les convenga especular, retener los suelos y luego vender”

Esto promueve el encarecimiento del producto, lo que obliga desarrollar vivienda en la periferia de las ciudades, y que el gobierno incurra en un gasto considerable para proporcionar servicios a dichos asentamientos. Se originan además otros costos indirectos para los habitantes como lo es el transporte. Cabe destacar que del costo total de la vivienda tipo básica y social únicamente se puede destinar el 22% para la adquisición del suelo (sin incluir costos de urbanización), cantidad que en la práctica resulta insuficiente para desarrollar este tipo de vivienda en las áreas centrales de las ciudades. Una referencia (2005) usada por algunos promotores de vivienda de interés social es que el costo del terreno no debe rebasar los \$ 170 / M² (En breña).

Las insuficiencias del mercado se traducen en la expansión desordenada e irregular de las actividades urbanas sobre suelo agrícola o sobre suelo de valor ambiental, el cual se encuentra generalmente bajo el régimen de propiedad social. La ocupación de este suelo implica el rompimiento del orden jurídico, ecológico y administrativo, con fuertes costos para la sociedad.

El 51% del suelo del país corresponde a propiedad ejidal y comunal, mientras que dos terceras partes de la tierra que circunda a los polígonos urbanos es de propiedad social. Lo anterior significa que las ciudades enfrentan un rígido acordonamiento regulatorio a su expansión. En este contexto, la expansión de las ciudades se ha propiciado, en gran medida, mediante la ocupación irregular del suelo, ya sea de asentamientos populares o de otro tipo. En el caso particular del estado de Nuevo León, de un 30 a un 35% de la vivienda se edifica en la irregularidad.

AGRADECIMIENTOS

POR SU APOYO SIEMPRE OPORTUNO E INCONDICIONAL
A MI FAMILIA, FRANCISCO, CARMEN Y LORENZO

POR COMPARTIR SUS VALIOSOS CONOCIMIENTOS,
EXPERIENCIAS Y SU APOYO PARA LA REALIZACIÓN DE ESTE
TRABAJO, A MIS MAESTROS, ESPECIALMENTE

DR. SALVADOR GARCÍA

ING. KEVIN LUNA

ING. HUMBERTO GARZA

ARQ. MIRIAM TORRES

A TODOS LOS QUE CON SU VALIOSA AMISTAD ME HAN
ENRIQUECIDO COMO PERSONA

POR TODO LO ANTERIOR

A DIOS

Capítulo II



La Oferta de Vivienda

Rasgos y Tendencias de la Oferta

Clasificación de la Vivienda

El mercado de la vivienda puede dividirse en cuatro categorías de acuerdo a características tales como el área de construcción, área de terreno, tipo de acabados, precio de venta y tipo de construcción. En la siguiente tabla se muestran los rangos equivalentes y características principales:

Tabla General: Tipo y Características de la Vivienda

Tipo de Vivienda	Económica	Interés Social	Media	Residencial
Área de Construcción	30 m ² a 50 m ²	50 m ² a 80 m ²	80 m ² a 220 m ²	Mayor de 220 m ²
Área de Terreno	70 m ² a 90 m ²	85 m ² a 120 m ²	90 m ² a 280 m ²	Mayor de 120 m ²
Tipo de Acabados	Zarpeo y Afine Yeso Rebosado, Cemento Pulido	Piso Vinílico Cerámico, Calidad Comercial	Cerámicos de buena calidad, Yeso a regla, Texturizados, Alfombras, Teja, recubrimientos petreos	Mármoles, Granitos, Cerámicos de importación, Piedra y Teja
Tipo de Construcción	Cimentación ciclopea o Plataforma de cimentación, Block, Techo de concreto aligerado o sólido, sistema vigueta bovedilla, 1 baño	Cimentación ciclopea o Plataforma de cimentación, Block, Techo de concreto aligerado o sólido, sistema vigueta bovedilla, 1 1/2 baño	Cimentación ciclopea, Zapatas Aisladas o corridas, Sistema Hevel, 2 1/2 a 3 baños	Igual a Media, además, Poliuretano en muros o techos, Zapatas aisladas o Corridas, Pilotes. Más de 3 baños
Oferta Actual	8,700 Casas	26,492 Casas	11,658 Casas	3,792 Casas
Precio (Promedio)	\$134,655	\$270,347	\$645,000	\$1,540,945
Precio (Rango)	\$120,000 a \$200,000	\$200,000 a \$426,816	\$400,000 a \$1,000,000	Mayor a \$1,000,000

El presente estudio se enfocará a la vivienda tradicional o de interés social y a la vivienda económica. A continuación se muestra una tabla que refleja la oferta de vivienda a nivel nacional para el año 2005:

Tipo de Oferta	Tradicional			Económica			Total		
	Contratada / registrada	Vendida	En Venta	Contratada / Registrada	Vendida	En Venta	Contratada / Registrada	Vendida	En Venta
Paquetes	223,778	188,977	104,801	65,306	45,846	19,460	289,084	164,823	124,261
Mercado Abierto	147,633	49,558	98,075	71,621	29,814	41,807	219,254	79,372	139,882
Total	371,411	238,535	202,876	136,927	75,660	61,267	508,338	244,195	264,143

* Datos a Nivel Nacional

En el sector de la construcción interactúan múltiples disciplinas e insumos para el desarrollo del producto. Entre estos insumos cabe mencionar el suelo, los materiales, la mano de obra, los combustibles y el mismo financiamiento. Cada una de estas variables evoluciona de manera individual y finalmente se ve reflejada en el precio de venta de una vivienda de un año determinado. Como se mencionó en el primer capítulo, el suelo es uno de los insumos de mayor impacto y su efecto puede verse reflejado en la siguiente tabla:

Indicadores Financieros en la Construcción

	UDIs	Inflación	Vivienda General	Material de Edificación	Cetes	TIIIE	Rendimiento BMV	Tipo de Cambio
Dic-03	3.3520003	3.98%	6.92%	7.24%	6.06%	6.40%	43.55%	\$ 11.20
Dic-04	3.534716	5.19%	12.15%	14.79%	8.50%	8.93%	46.87%	\$ 11.22
Ene-05	3.534105	0.00%	0.01%	-0.33%	8.60%	8.97%	1.39%	\$ 11.26

Para el año 2004 la inflación fue de un 5.19% mientras que el aumento en el precio de la vivienda en general fue de 12.15%. A éste desfase contribuye un incremento significativo en el precio de los materiales, pero sin duda una de las causas más importantes es el aumento en el costo del suelo ya que representa uno de los insumos más caros en el precio de venta del producto.

La Oferta del Suelo

Como se mencionó antes, el suelo es uno de los insumos críticos para el desarrollo de vivienda; debido a la diversidad de factores que inciden en el precio de éste, es imposible precisar un porcentaje global de incremento para un año determinado, sin embargo, es posible muestrear algunos puntos de la ciudad para visualizar la evolución de su costo desde el año 2000 al año 2005. En la siguiente tabla se muestra el incremento real y nominal del valor del suelo en algunas zonas el área metropolitana de la ciudad de Monterrey.

Valor del Suelo y su evolución 2000-2005					
Zona	Valor (\$)		Aumento (%)		
	2000	2005	Nominal	Real	
Valle					
Tampiquito	\$ 1,300.00	\$ 3,000.00	131%	82%	
Bosques de San Angel	\$ 900.00	\$ 1,600.00	78%	40%	
Capistrano	\$ 3,200.00	\$ 5,500.00	72%	35%	
Promedio	\$ 1,800.00	\$ 3,366.67	94%	52%	
Contry					
Rincón Contry	\$ 1,400.00	\$ 3,600.00	157%	102%	
Valle del Marqués	\$ 1,000.00	\$ 2,500.00	150%	97%	
Valle de Chapultepec	\$ 1,000.00	\$ 2,500.00	150%	97%	
Promedio	\$ 1,133.33	\$ 2,866.67	152%	99%	
Cumbres					
Los Altos	\$ 800.00	\$ 2,700.00	238%	166%	
Paseo de las Mitras	\$ 650.00	\$ 2,100.00	223%	154%	
Mirador de las Mitras	\$ 750.00	\$ 2,200.00	193%	131%	
Promedio	\$ 733.33	\$ 2,333.33	218%	150%	
Centro					
Sertoma	\$ 650.00	\$ 3,200.00	392%	288%	
Estrella	\$ 500.00	\$ 1,200.00	140%	89%	
Fabrilas	\$ 500.00	\$ 1,200.00	140%	89%	
Promedio	\$ 550.00	\$ 1,866.67	224%	155%	
San Nicolás					
Villa Azul	\$ 900.00	\$ 2,200.00	144%	92%	
Residencial Roble	\$ 800.00	\$ 1,800.00	125%	77%	
Iturbide	\$ 900.00	\$ 2,000.00	122%	77%	
Promedio	\$ 866.67	\$ 2,000.00	130%	82%	
Escobedo					
Valle del Canadá	\$ 800.00	\$ 1,800.00	125%	77%	
Monterreal	\$ 850.00	\$ 1,200.00	41%	11%	
Promedio	\$ 825.00	\$ 1,500.00	83%	44%	
Guadalupe					
Residencial Azteca	\$ 550.00	\$ 2,300.00	318%	229%	
Villa Española	\$ 450.00	\$ 1,500.00	233%	162%	
La Pastora	\$ 700.00	\$ 2,300.00	229%	159%	
Promedio	\$ 566.67	\$ 2,033.33	260%	183%	

Los precios de los terrenos en Nuevo León se encuentran entre los más caros de México, encabezado por San Pedro donde algunas colonias como Privanzas y Real San Agustín alcanzan los \$7,000 por Metro cuadrado. En otros municipios, los precios máximos son:

- *San Nicolás* 4 mil 600 pesos.
- *Cumbres* 4 mil 200 pesos.
- *Contry* 4 mil 100 pesos.
- *Santa Catarina* 4 mil pesos.
- *Carretera Nacional* 3 mil 600 pesos.
- *Guadalupe* 3 mil 300 pesos.

**Precios por M² en Octubre de 2005*

Debido a la importancia de este insumo, es recomendable que el desarrollador de vivienda cuente con un departamento de planeación enfocado a de identificar las posibles áreas de crecimiento de la ciudad y de esta manera invertir en suelo con suficiente anticipación.

Desarrolladores de Vivienda en México

El 75% de la oferta es originado por los Desarrolladores de Vivienda; juntos, los 10 desarrolladores más grandes aportan el 30% de las casas, y se espera que los desarrolladores sigan creciendo como lo han venido haciendo en los últimos años, expandiéndose a nivel nacional. Dada la naturaleza local de los bienes raíces, no es sorprendente que los productores de vivienda se encuentren concentrados en sus ciudades de origen. Los productores nacionales son muy escasos, pero esto está cambiando rápidamente, ya que las compañías más fuertes se fusionan o adquieren a antiguos competidores, estableciendo así, subsidiarias más allá de sus mercados tradicionales.

Además, las instituciones financieras han mostrado preferencias por trabajar con compañías más grandes y sofisticadas, por lo que el crecimiento se ha convertido en un objetivo para algunos desarrolladores, para así acceder a un financiamiento más atractivo y más fácilmente. Como consecuencia de lo anterior, los productores de vivienda requieren un mayor capital social, por lo que se empieza a recurrir al mercado de valores. Actualmente existen seis desarrolladores que cotizan en bolsa y juntos tienen una participación en el mercado del 23% de la vivienda construida en el país. Lo anterior indica el potencial de esta alternativa para el crecimiento. A continuación se analiza la situación actual y las tendencias de algunos desarrolladores de vivienda mexicanos:

Caso URBI

URBI tiene sus activos orientados a la fácil realización, esto es importante considerando el giro del giro de la empresa, su cuenta de circulante es mayor por el impacto que tiene la cuenta de inventarios (que contiene el valor de los terrenos). Vemos un aumento proporcional al crecimiento del activo en el área de cuentas por cobrar y un aumento significativo en la cuenta de efectivo, esto se puede deber a un desprendimiento de activos que se puede observar de un año a otro (03-04) y por un aumento del capital contable del 80%, esto puede significar una inversión por parte de los accionistas para financiar el corto plazo y darle mas liquidez a la empresa. Una parte de los pasivos de la empresa esta financiada en moneda extranjera, tanto en el corto como en el largo plazo, se observa más en el largo. Se ha observado un incremento en las ventas y tiene un buen margen el cual además se ha ido aumentando con el paso del tiempo.



*Fuente: Infosel Financiero

Caso Homex

Su activo esta distribuido mayormente en activos circulantes, de los cuales lo acaparan casi en el 80%, las cuentas por cobrar y los inventarios. Se mantiene de esta manera desde el 2003 hasta finales del 2005. En el largo plazo las cuentas por cobrar representan un porcentaje pequeño del total de los activos. Su pasivo esta distribuido en un porcentaje elevado en pasivo circulante, sin embargo podemos ver un aumento significativo en el pasivo a largo plazo en el 2005, esto pudiera ser una reestructuración de su deuda por motivos de liquidez. La empresa no tiene pasivos en moneda extranjera lo que es algo muy positivo ya que sus ventas son en moneda nacional.

Las ventas de Homex han ido aumentando en forma significativa, esto se ha hecho por medio de créditos hipotecarios, ya que al no haber cambios significativos en las cuentas por cobrar, es indicador que un buen porcentaje son ventas pagadas, se observa también una reducción en el costo de ventas, esto hace que el margen de utilidad también crezca, de una manera muy sana para la empresa.

La razón de liquidez arroja un dato importante, en donde se muestra que HOMEX tiene una capacidad de 3 a 1 para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Su activo esta bien distribuido en valores de fácil realización para hacer frente a sus pasivos a corto plazo. Finalmente, la acción ha presentado volatilidad a lo largo del tiempo, pero puede deberse a cuestiones externas a la empresa, como el panorama económico entre otras cosas.



*Fuente: Infosel Financiero

Resumen de Variables Principales

Oferta

Numero de viviendas (construcción iniciada) en 2004.....	29,000 Viviendas (NL).
Créditos gubernamentales entregados.....	39,234 Créditos (NL).
Incremento en el precio de la vivienda de Dic. 2003 a Dic. 2004.....	12.15%
Tamaño promedio (vivienda tradicional).....	54.5 m ²
Variación en el tamaño de la vivienda tradicional 2004-2005.....	13.1%
Costo promedio (vivienda tradicional).....	\$ 4,966 m ²
Variación costo de la Vivienda tradicional 2004-2005.....	18.8%
Tamaño promedio (vivienda económica).....	31.55 m ²
Variación en el tamaño de la vivienda económica 2004-2005.....	2.8 %
Costo promedio (vivienda económica).....	\$ 4,268 m ²
Variación costo de la Vivienda económica 2004-2005.....	7.7%
Variación costo del Suelo 2004-2005.....	6% a 12%
Viviendas con pisos de Madera, mosaico y otros recubrimientos....	391,498 Viviendas
Porcentaje relativo al total de vivienda del estado.....	44.6%

<u>PRÓLOGO</u>	1
<u>GENERALIDADES DEL MERCADO INMOBILIARIO</u>	3
EL MERCADO INMOBILIARIO: TIPOLOGÍA DE LOS DESARROLLOS INMOBILIARIOS Y SUS PRODUCTOS	4
LA PROBLEMÁTICA DEL SUELO.	6
<u>LA OFERTA DE VIVIENDA</u>	8
RASGOS Y TENDENCIAS DE LA OFERTA	9
CLASIFICACIÓN DE LA VIVIENDA	9
LA OFERTA DEL SUELO	11
DESARROLLADORES DE VIVIENDA EN MÉXICO	13
RESUMEN DE VARIABLES PRINCIPALES	16
<u>LA DEMANDA DE VIVIENDA</u>	17
RASGOS Y TENDENCIAS DE LA DEMANDA	18
IMPACTO DE LA ECONOMÍA EN LA INDUSTRIA DE LA VIVIENDA	18
ANTECEDENTES HISTÓRICOS	21
OFERTA DE CRÉDITOS	24
TENDENCIAS DEMOGRÁFICAS	26
EVOLUCIÓN DE LA MORFOLOGÍA DE LA VIVIENDA	31
RESUMEN DE VARIABLES PRINCIPALES	32
<u>ANTECEDENTES, SITUACIÓN ACTUAL Y TENDENCIAS DE LA VIVIENDA EN MÉXICO</u>	34
SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN MÉXICO	35
EVOLUCIÓN Y ENTORNO DE LA VIVIENDA.	35
EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO	35
INDICADORES EN EL SECTOR DE LA VIVIENDA	38
LA BURBUJA INMOBILIARIA	40
LEY FEDERAL DE VIVIENDA	42
<u>ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INDUSTRIA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO</u>	44
INFONAVIT	45
PROCEDIMIENTOS DE INFONAVIT	47
LOS CERTIFICADOS DE VIVIENDA	51
LA SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL (ANTES FOVI).	52
EJEMPLO: FINANCIAMIENTO DE UNA VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL	53
FOVISSSTE	54
FONHAPO	55

FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLADOR INMOBILIARIO: ASPECTOS GENERALES	56
FUENTES EXTERNAS DE FINANCIAMIENTO	57
FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO	59
<u>LA COMERCIALIZACIÓN DE LA VIVIENDA</u>	<u>61</u>
LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS	62
MARKETING INMOBILIARIO	63
CAMPAÑAS PUBLICITARIAS Y LA VIVIENDA	68
USO DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	69
LA VENTA DE VIVIENDAS	72
LA POSTVENTA	73
TRÁMITES REQUERIDOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE LA VIVIENDA	75
<u>CONSIDERACIONES FISCALES PARA LA INDUSTRIA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO</u>	<u>84</u>
ASPECTOS GENERALES	85
PLANEACIÓN FISCAL PARA DESARROLLADORES DE VIVIENDA	86
<u>CONSIDERACIONES LEGALES PARA LA INDUSTRIA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO</u>	<u>90</u>
ASPECTOS GENERALES	91
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA DESARROLLADORA DE VIVIENDA	92
EL SOCIO INDUSTRIAL.	95
EL FONDO DE RESERVA	96
CARACTERÍSTICAS DE LOS DISTINTOS TIPOS DE SOCIEDADES.	97
<u>ESTRUCTURA DE LA EMPRESA DESARROLLADORA DE VIVIENDA</u>	<u>102</u>
ASPECTOS GENERALES	103
PROYECTOS DE DESARROLLO HABITACIONAL	103
FASES DE UN PROYECTO DE VIVIENDA	105
LA ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS	107
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA DESARROLLADORA DE VIVIENDA	109
<u>SÍNTESIS Y CONCLUSIONES</u>	<u>113</u>
SÍNTESIS POR CAPÍTULO	114
CONCLUSIONES	124
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	<u>128</u>

Capítulo IX



Estructura de la Empresa Desarrolladora de Vivienda

Aspectos Generales

El éxito de un proyecto inmobiliario depende, además del adecuado conocimiento de la oferta, la demanda y las tendencias del mercado, de dirigir los esfuerzos de todos los miembros de la organización eficazmente. Lograr lo anterior es posible definiendo adecuadamente el alcance de cada proyecto, asegurando su completo entendimiento por parte de todos los involucrados; definiendo responsables para alcanzar y controlar las diferentes partes que componen el desarrollo de vivienda en cuanto a costo y tiempo; y finalmente dirigiendo los esfuerzos de todos los involucrados a la consecución de dicho objetivo. La estructura organizacional de la desarrolladora de vivienda debe estar enfocada a la consecución de la misión de la misma y apoyada durante todo el ciclo de vida de un proyecto. De esta manera, el presente capítulo tratará sobre el “que” y el “quien” dentro de la organización desarrolladora de vivienda.

Proyectos de Desarrollo Habitacional

Un proyecto puede ser definido como *“un conjunto único de actividades interrelacionadas con tiempos de inicio y de fin definidos, diseñado para alcanzar un objetivo común”*. Para desarrollar adecuadamente dichas actividades se requieren insumos que deben ser administrados eficazmente y entre los cuales podemos identificar los siguientes:

- Recursos Humanos.
 - Material
 - Intelectual
- Suelo.
- Recursos Financieros.
- Materiales.
- Equipo y Maquinaria.
- Subcontratos.

Evidentemente existirán una gran cantidad de insumos adicionales que dependerán de la naturaleza y situación de cada proyecto: el tipo y la forma en la que serán empleados dichos recursos dependerá de tres factores fundamentales:

- **Programa:** Tiempo para completar el proyecto, que se refleja en la programación del mismo.
- **Presupuesto:** Montos dedicados al aseguramiento de todos los recursos que componen al proyecto.
- **Alcance:** los objetivos y las tareas del proyecto, así como el trabajo necesario para conseguirlos.

Al ajustar un de estos elementos, se ven afectados los otros dos. Típicamente uno de estos factores tiene mas peso dependiendo del tipo de producto que se busque ofrecer y de la misma estrategia del desarrollador, además debe definirse en cual(es) de ellos se puede ser flexible en caso de una contingencia y cuales deberán dejarse fijos.

Una característica común de todos los proyectos de construcción es la temporalidad, esto significa que el proyecto tendrá fechas de inicio y de terminación definidas en términos de cuando se alcanzan los objetivos planteados en el alcance o bien cuando se establece que la consecución de dichos fines no será posible. Otra característica es que cada proyecto es único, pudiendo estar enfocado a diferentes segmentos de la demanda, con un diseño particular del producto y diferentes subcontratistas y proveedores involucrados. En el caso de la vivienda, es común que en un proyecto se busque producir un mismo producto, pero que finalmente se verá afectado por condiciones diferentes.

Fases de un Proyecto de Vivienda

La complejidad de las relaciones entre las distintas actividades crece exponencialmente con el tamaño, es por esto que la división de los proyectos en fases sucesivas es recomendable para la reducción de la complejidad, tratando de escoger las partes de manera que la relación entre sí, sea lo más simple posible. La definición del ciclo de vida de un proyecto ayudará a definir el control sobre los tiempos en los que serán ejercidos los distintos recursos incluidos subcontratos, y como será controlada su calidad estableciendo los puntos donde deba verificarse. Además la experiencia que brinda el ciclo de vida, es invaluable a proyectos posteriores. A continuación se enumeran las fases de un proyecto:

Fase de Factibilidad o de Definición de Requerimientos

Se determina la factibilidad del proyecto y la aprobación de la inversión. Se identifican las necesidades a cubrir, se establecen los objetivos y metas del proyecto así como un estimado paramétrico de los posibles costos del proyecto y un primer calendario de actividades a manera de estimar el tiempo requerido para la ejecución del proyecto.

Para la ejecución de un proyecto se debe asegurar la factibilidad física, económica, legal y de mercado.

Fase de Planeación y Diseño

En esta fase se desarrolla el diseño arquitectónico e ingeniería del proyecto, basado en estudios de mercado previos buscando cubrir todas las necesidades del cliente potencial y aquellas características que parecen tener gran aceptación por parte de la demanda; además el diseño y la planeación deberán de apegarse a los requisitos de las autoridades municipales, estatales y federales. Todo lo anterior debe ser traducido en un juego de documentos que conozcan y entiendan todos los involucrados

Fase de Procuración y Construcción

La procuración de un proyecto se refiere al aseguramiento del abastecimiento de materiales y equipos críticos para la ejecución de los trabajos. Lo anterior solo es posible por medio de una eficiente planeación (fase anterior) y de la adecuada relación con proveedores. La construcción se refiere al levantamiento físico del proyecto, así como también la colocación de materiales y equipos necesarios en éste. La ejecución de dichas actividades se llevará a cabo procurando ajustarse siempre a las especificaciones, planos y tiempos establecidos en la fase anterior. Para lograr lo anterior hace falta a adecuada administración de recursos (humanos, materiales, capitales, subcontratos etc.) para así obtener un producto dentro de los parámetros de costo, tiempo y calidad previamente establecidos.

Fase de Cierre o Terminación

El último paso en el ciclo de vida del desarrollo de vivienda ocurre puede darse por terminada la ejecución del proyecto, es entonces cuando la organización se centrará principalmente en las actividades de comercialización vistas en el capítulo VI (cabe señalar que las actividades de comercialización se dan de una manera mas o menos intensa a lo largo de todo el proyecto). Dentro de esta fase, la compilación de información obtenida (lecciones aprendidas) en el transcurso del proyecto será de gran importancia para la organización.

La Administración de Proyectos

Las fases del ciclo de vida de un proyecto, deben ser administradas adecuadamente en el marco de las siguientes funciones:

- Planeación
- Organización
- Dirección
- Control

Durante la planeación deben responderse anticipadamente las siguientes preguntas:

- *¿Qué se va a hacer?*
- *¿Quiénes lo van a hacer?*
- *¿De qué manera?*
- *Y ¿Cuándo debe hacerse?*

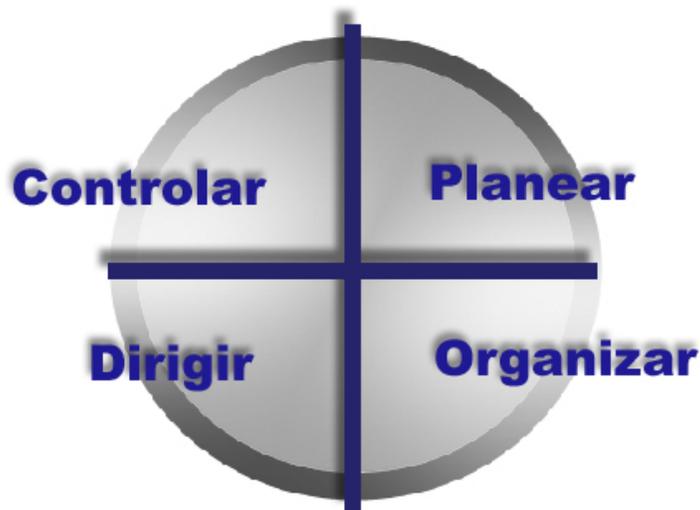
Todo lo anterior, formulado en base a la situación actual de la empresa, a sus capacidades, lecciones aprendidas en proyectos similares y a sus pronósticos de crecimiento; de la misma manera, se tomarán en cuenta todos los factores que tengan un efecto sobre la demanda del producto (situación económica del país, tendencias demográficas, etc.). Sobre la base de la información anterior, se determinarán los recursos necesarios y la manera en que serán aplicados al proyecto.

La organización realiza actividades en grupo, de asignación y asesoramiento, y proporciona la autoridad necesaria para llevar a cabo las actividades. Dentro de esta etapa se identifica, define y asigna el trabajo a realizar. Se definen las características de los puestos, grados de autoridad y se asignan los recursos necesarios.

La dirección, como su nombre lo indica, coordina y enfoca los esfuerzos de los participantes del proyecto a la consecución de un objetivo común. Se comunican y

explican los objetivos a los subordinados, se definen estándares y procedimientos internos de la organización, se recompensa el buen rendimiento y se fomenta el crecimiento en habilidades de los integrantes de la organización. De esta manera, si la planeación es un mapa que muestra donde está el proyecto y a donde se quiere llevar en un lapso definido de tiempo, la dirección orientará los esfuerzos a alcanzar dicho objetivo.

Finalmente, el control busca identificar las posibles variaciones entre lo planeado y lo realmente ejecutado. Visto de otro modo, se identifican aquellas particularidades que salen de lo planeado, se evalúa dicha discrepancia y se determinan sus causas. Posteriormente se implementarán las acciones pertinentes para las correcciones o mejoras que se requieran.



Estructura Organizacional de la Empresa Desarrolladora de Vivienda

Una adecuada estructuración funcional y la perfecta coordinación de servicio, son condiciones esenciales para obtener el máximo rendimiento de una empresa y el óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles. La forma que tome la estructura organizacional de cada desarrollador de vivienda será una respuesta evidente al tipo de actividades que la empresa decida realizar (y subcontratar), a su disponibilidad de recursos, ubicación geográfica, tipo de productos que ofrezca y en consecuencia el tipo de clientes a los que esté enfocada. Al mismo tiempo la forma debe ser flexible y permitirle a la empresa ajustarse a las cambiantes necesidades del mercado de vivienda.

Debido a lo anterior, es muy raro ver esquemas organizacionales idénticos en las empresas desarrolladoras de vivienda, ya que cada una responde a una serie de circunstancias particulares, sin embargo, pueden identificarse los departamentos más comunes que demandan puestos de trabajo con características específicas. Los departamentos base, se pueden estructurar de la siguiente manera:



Dirección General

Es la cabeza de la organización, asume tanto hacia el interior como hacia el exterior la máxima responsabilidad por la empresa y por el capital aportado a ella. El director general tiene la misión de determinar la política de la empresa y vigilarla continuamente, dirigir a sus colaboradores y representar a la empresa. Entre sus actividades se puede mencionar la relación con el gobierno, instituciones crediticias y otras empresas. Buscar los medios para financiar para financiar los diferentes proyectos de la empresa.

Administrador de Proyectos

El administrador de proyectos guía el proyecto para asegurarse de que este se lleve a cabo con calidad y cumpla con las restricciones de tiempo, costo y alcance. Dentro de las funciones principales del Administrador de Proyectos está la planeación, dirección, organización y el control de los diferentes proyectos. Actúa como punto focal para todas las fases del proyecto y coordina todos los esfuerzos de todas las organizaciones involucradas. Coordina asuntos relevantes al proyecto y agiliza las operaciones tratando directamente con las organizaciones o personas responsables. Un aspecto importante de la posición del Administrador de Proyectos, es que sus deberes son normalmente separados de aquellos de la supervisión de campo.

Departamento Técnico

El departamento técnico tiene la responsabilidad de todas las funciones de planificación, ejecución y control técnico. Es el encargado de llevar a cabo los trabajos de construcción y en caso de ser una empresa en donde no se cuente con los recursos para construir el producto, será su responsabilidad el subcontratar los trabajos requeridos, es su responsabilidad entonces la selección del contratista mejor calificado y de posteriormente supervisar los trabajos contratados. El departamento técnico generalmente está constituido por:

- Proyectos y Presupuestos
- Construcción
- Abastecimiento (o compras)
- Urbanización

Departamento Administrativo

El departamento administrativo es responsable de la relación de la empresa con sus empleados, de cubrir sus obligaciones para con el gobierno y las relaciones que pudiesen darse con el mismo. Todas aquellas operaciones inherentes al mantenimiento, creación, transformación y procesamiento de la información de la empresa serán así mismo responsabilidad de este departamento. El departamento administrativo generalmente está constituido por:

- Contabilidad y Finanzas
- Legal
- Recursos humanos
- Créditos y cobranzas
- Trámites y Permisos

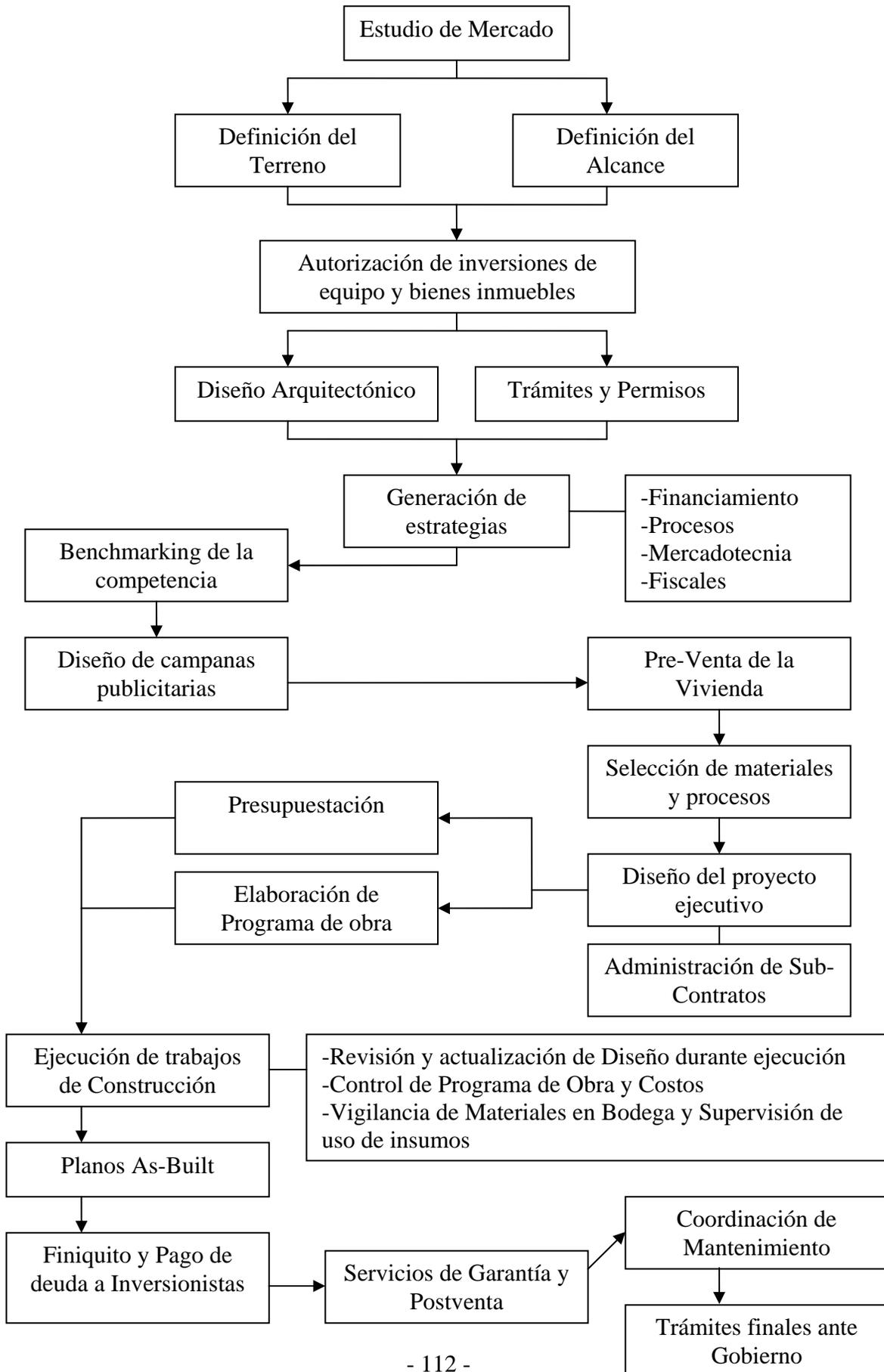
Departamento de Comercialización

En el capítulo VI pueden consultarse los objetivos y algunas de las estrategias para la comercialización de la vivienda. Para lograr dichos objetivos, la estructura organizacional deberá disponer del recurso humano necesario para identificar las áreas del mercado, fijar un rumbo para perseguir dichas áreas, presupuestar actividades inherentes a la mercadotecnia de un proyecto y de la imagen de la misma empresa.

Es responsable también de preparar folletos, estados de cuentas, declaraciones, publicidad, información biográfica y otros asuntos de relaciones públicas y mercadotecnia. El departamento de comercialización generalmente está constituido por:

- Promoción.
- Ventas
- Servicios de postventa
-

En el siguiente apartado se muestra un ejemplo del procedimiento general dentro de una empresa desarrolladora de vivienda:



Síntesis y Conclusiones



RASGOS, TENDENCIAS Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO

Síntesis por Capítulo

I. Generalidades del Mercado Inmobiliario

Los proyectos inmobiliarios pueden clasificarse, desde el punto de vista de un Desarrollador, de acuerdo a su origen, enfoque jurídico y destino. Dentro de los diferentes sectores que componen a la Industria de la Construcción se observa que la vivienda aquella con mayor participación, superior al 60%. De acuerdo a los tres requisitos básicos de la demanda (la necesidad, la capacidad de satisfacer esa necesidad y el deseo de satisfacerla) se pueden identificar cuatro tipos de clientes: Los reales, posibles, potenciales y latentes.

Para la industria de la vivienda el suelo es uno de los insumos críticos, en otros países, diferentes políticas que han sido implementadas para controlar se especulación ya que efecto en el consumidor final. Finalmente se describe la situación actual en México para el suelo: el impacto de algunos factores como lo son las políticas del INFONAVIT, la falta de normatividad en materia de urbanismo y el impacto en el crecimiento de las ciudades.

II. La Oferta de Vivienda

En segundo capítulo se establecen las categorías para los diferentes tipos de vivienda ofertadas, así como sus respectivos intervalos para los tamaños de área de construcción, área de terreno, tipo de acabados, tipo de construcción oferta actual (2005) a nivel nacional y a nivel estatal (Nuevo León únicamente); y el promedio e intervalo de precios de venta. Posteriormente, se compara la variación del precio de la vivienda con algunos indicadores como son la inflación, variación en el precio de los materiales de construcción y el rendimiento de los CETES. Puede verse claramente que el precio de la vivienda tiende a incrementarse a un ritmo mayor que el de los demás indicadores.

El siguiente apartado trata sobre la oferta del suelo en el estado de Nuevo León, se muestra la evolución en el costo de dicho insumo en los 5 últimos años en 7 sectores del área metropolitana, con un aumento nominal promedio máximo de 260% para el Municipio de Guadalupe. Se incluyen también los precios máximos observados en la investigación.

Finalmente, se presenta información de los principales desarrolladores de vivienda como parte fundamental de la oferta y se mencionan las tendencias de los mismos. Se incluye también un resumen de las principales variables e indicadores de la oferta de la vivienda en México.

III. La Demanda de Vivienda

La economía del país mantiene una estrecha relación con la industria de la vivienda. En 1994 eventos políticos relevantes provocaron una fuga de capitales y una eventual crisis económica, en 1995 la industria de la construcción se retrajo un 23.5%, el disparo de las tasas de interés ocasionó que en muchos casos el saldo de la deuda adquirida con un crédito hipotecario superara el valor de la vivienda convirtiendo la deuda en impagable. Finalmente el gobierno implemento esquemas de rescate que junto con la inversión de la banca extranjera fueron la base de una eventual recuperación.

Estabilidad en el entorno económico actual presenta un ambiente que propicia el desarrollo de la industria de la vivienda. El impacto se puede ver reflejado principalmente en como las tasas de interés afectan la decisión de invertir en un producto inmobiliario y en como la generación de empleos se vincula con la oferta de créditos hipotecarios. En los últimos años se ha visto un aumento en la oferta de créditos hipotecarios, impulsada además por políticas gubernamentales, así como por el desarrollo de las SOFOLES.

Otra variable de alto impacto para la demanda en la industria de la vivienda son las tendencias demográficas del país. Más de la mitad de la población del país se encuentra por debajo de la edad media de emancipación, lo que impulsará a la demanda por las próximas dos décadas, el envejecimiento de la población es otro factor importante, ya que impactara en el tipo de producto demandado en los próximos años. La economía informal se compone de entre un 25% y un 35% de la población, que no es elegible para un crédito hipotecario por la dificultad para comprobar sus ingresos, además la construcción irregular es comúnmente edificada por este sector. Los salarios en las ciudades son mayores los de las áreas rurales por lo que se observa una migración hacia los centros urbanos. Se presenta una tabla con el nivel de ingresos por proporción de la población y finalmente se incluye resumen de las principales variables e indicadores de la demanda de la vivienda en México.

IV. Antecedentes, Situación Actual y Tendencias de la Vivienda en México

Las efectos de las tendencias demográficas mexicanas son favorables para el desarrollo de la vivienda, se espera contar con una fuerza que apoye a la demanda durante las próximas dos décadas. En cuanto a los mercados de alquiler de vivienda la tendencia es a la baja: en 1960 un 45% de la población no contaba con una vivienda propia, pero este porcentaje tiende a disminuir hasta el 2000 cuando solo un 21.3% de la población alquila vivienda. Lo anterior responde al aumento en la oferta de créditos y la relativa facilidad que existe para acceder a los mismos.

El incremento en el precio de la vivienda la convierte en una buena inversión mientras los intereses se mantienen bajos y se cuenta con un financiamiento barato ofrecido por el gobierno. Se espera que en los próximos años se incrementen las acciones en los sectores Medio, Residencial y Residencial plus; motivados por el financiamiento privado y fuerzas demográficas se espera que para el 2010, los sectores mencionados representen el 50% de participación en un mercado de 22,800 millones de dólares.

Se presentan 2 indicadores básicos para la industria de la vivienda: El Esfuerzo Inversor sobre el Ingreso Familiar y el Esfuerzo de Accesibilidad, ambos indicadores apuntan a un incremento en el precio de la vivienda. Burbuja Inmobiliaria es el término usado para un periodo de alza continuada en los precios de la vivienda sin justificación en las variables económicas, sus efectos en incremento en el endeudamiento de las familias cada año. “Burbuja Desinflándose” o “Burbuja Explotando” son escenarios posibles en los que los precios de la vivienda caen; en México durante los siguientes años es muy poco probable se presente cualquiera de los dos escenarios.

Finalmente se exponen los lineamientos de la Ley Federal de Vivienda.

V. Estructura Financiera de la Industria de la Vivienda en México

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores fue creado en 1972 para fomentar la adquisición de vivienda para los trabajadores mexicanos y actualmente es el principal originador de créditos del país. El desarrollador debe cumplir los requerimientos del Instituto para que sus posibles clientes adquieran una propiedad por medio de dicho organismo. Existe además un procedimiento general a seguir, desde la presentación de un proyecto al INFONAVIT hasta cubrir los costos por concepto de inscripción y fondo de garantía, para acceder a los diferentes tipos de proyectos a los que se puede destinar un crédito.

Los Créditos Garantizados, similares a los MBS americanos, son un instrumento que tendrá alto en la industria de la vivienda. Están garantizados por la Sociedad Hipotecaria Federal, cuyo objetivo es impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de hipotecas y canalizar recursos al desarrollo de vivienda. La SHF, antes FOVI, fue creado por recomendación del Banco Mundial ante la crisis de 1994, actualmente cuenta con el aval del gobierno federal y para el 2014 deberá ser autosuficiente. La SHF no otorga créditos directamente para la construcción de vivienda, su papel es como garante del pago a los acreedores de las SOFOLES.

FOVISSSTE, el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, es un órgano similar al INFONAVIT con la particularidad de estar enfocado a los trabajadores del estado, se describe su historia y programas actuales. FONHAPO, el Fondo Nacional de Habitaciones Populares, origina créditos dirigidos a las familias de menores ingresos del país, se describe su historia y sus programas actuales.

Finalmente se plantean algunas consideraciones financieras para el Desarrollador Inmobiliario, la obtención de financiamiento externo a corto y largo plazo; así como fuentes internas de financiamiento: las Acciones Comunes y Acciones Preferentes.

VI. La Comercialización de la Vivienda

La comercialización tradicional de la vivienda, históricamente artesanal tiende a cambiar en los últimos años motivada por nuevos hábitos de la demanda y la creciente interacción internacional. El marketing busca realizar negocios a través de la satisfacción de las necesidades de los clientes y se compone por cinco actividades principales la Investigación de Mercado, Publicidad, Promoción, Venta y Postventa; y cinco políticas principales: Productos, Precios, Distribución, Promoción y Servicio.

En el trato con los clientes debe ponerse especial cuidado en la atención, las expectativas y la percepción; fallar en lograr lo anterior equivale ofrecer un producto que cumpla con las necesidades reales de los clientes. La desarrolladora de vivienda debe ser concebida como una empresa de servicios, que interactúa con el cliente por medio de la atención activa y pasiva, éste cambio de actitud resultará en un mejor resultado comercial.

Parte de ofrecer un buen servicio es proporcionar al cliente toda la información que requiera con relación a su vivienda, debe procurarse ofrecer información más completa que aquella que la ley exige. La mejor garantía que puede tener el cliente es la calidad, esta se puede asegurar por medio de un programa como el ISO 9000 que facilita establecer claramente lo que se va a hacer, controlar que el resultado sea el esperado y un registro de la información histórica (que servirá para el desarrollo de nuevos proyectos).

Los Medios de Comunicación son una herramienta indispensable para la comercialización de la vivienda, el tipo de mensaje que se emite busca impactar de diferentes maneras en el cliente potencial (Receptor del Mensaje): Mensajes racionales, emotivos y subliminales. El tipo de mensaje y medios utilizados responden al diseño de una campaña publicitaria, cuyo fin es comunicar correctamente las características del producto y motivar adecuadamente a la demanda. La campaña publicitaria típicamente se administra por una Agencia Publicitaria y su costo oscilará entre un 0.5% y un 1.5% del presupuesto total del proyecto.

Una vez establecida la campaña publicitaria, el siguiente paso es la venta del producto. Cuando un cliente potencial se acerca a comprar una vivienda es conveniente facilitarle planos y especificaciones con un formato de fácil lectura y visualmente atractivo. De contar con una casa muestra que sirva de maqueta real ayudará a cerrar la venta. Es preciso establecer quién será responsable de interactuar con el cliente, una empresa externa subcontratada o personal de la misma desarrolladora, definiendo igualmente, los mecanismos de compensación para los vendedores y asegurando que éstos últimos conozcan los términos contractuales y las especificaciones del producto. Una vez que se realiza la venta es preciso considerar que pueden surgir defectos y estar preparados para responder oportunamente a las eventuales quejas de los clientes.

Además con el trato con los clientes, existe una serie de trámites que es necesario cumplir para efectuar la comercialización:

1. Verificación de datos de escrituras del predio, en el Registro Público de la Propiedad.
2. Certificado de Inafectibilidad Agraria.
3. Certificado de Libertad de Gravámenes.
4. Certificado de No Adeudo Fiscal.
5. Informe de Agua.
6. Informe de Mejoras o Cooperación.
7. Avalúo Fiscal.
8. Avalúo Comercial.
9. Alineamiento y Número Oficial.
10. Solicitud de Acta de Apeo y Deslinde del Terreno.
11. Factibilidad de Uso de Suelo.
12. Aumento de Densidad.
13. Factibilidad de Energía Eléctrica.
14. Factibilidad de Servicios de Agua y Drenaje.
15. Factibilidad de Financiamiento.
16. Firma de Escritura Compra-Venta.
17. Trámite de Pago de Impuesto Sobre la Renta (Federal) y de Impuesto a Adquisición de Inmuebles (Estatal).
18. Subdivisión del predio.
19. Inscripción ante el Registro Público de la Propiedad.
20. Licencia de Uso de Suelo.
21. Autorización de Agua y Drenaje.
22. Servicio Público de Energía Eléctrica.
23. Trámite de Financiamiento.
24. Trámite de Condominio.
25. Licencia de Construcción.
26. Pago de derechos, conexión de servicios de agua y drenaje.
27. Pago de derechos de Conexión de Energía Eléctrica.
28. Derechos de Uso de Vía Pública.
29. Licencia Sanitaria.
30. Autorización para Instalación de Gas.
31. Constitución del Régimen de Propiedad en Condominio e Inscripción en el Registro Público de la Propiedad.
32. Firma de Escrituras de Crédito.
33. Aviso de Terminación de Obra.
34. Autorización Individual de Crédito.
35. Certificado de Libertad de Gravámenes.
36. Firma de Escritura a los Adquirientes.
37. Inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

VII. Consideraciones Fiscales para la Industria de la Vivienda

La planeación fiscal está basada en el derecho del contribuyente a reducir su carga tributaria correspondiente de acuerdo a lo establecido en el marco jurídico vigente. Existen tres principios fundamentales de los que el gobierno parte para establecer la actividad tributaria: de Equidad, Uniformidad y de Economía.

Existen tres niveles de administración fiscal: Operación de costos fiscales, Planeación de los costos fiscales y Cabildeo. Todos ellos tienen por objeto común evitar costos excesivos como pueden ser infracciones o sanciones.

Las personas morales tienen obligaciones características inherentes a su régimen, estas pueden clasificarse en obligaciones al comienzo del ejercicio y obligaciones durante el ejercicio.

Los costos de la planeación fiscal deben ser considerados como un costo indirecto de operación por parte de la Desarrolladora Inmobiliaria compuesto por las siguientes actividades:

1. Análisis y Diagnóstico Fiscal.
2. Diseño de Opciones.
3. Evaluación de Riesgos.
4. Selección de Estrategia.
5. Implantación de la Estrategia.
6. Mantenimiento de la Planeación.

VIII. Consideraciones Legales para la Industria de la Vivienda

Una desarrolladora inmobiliaria es aquella sociedad cuyo objeto es la actuación y permanencia en el mercado inmobiliario, y puede dividirse en aquellas que realizan actividades de desarrollo inmobiliario subcontratando la construcción, las que desarrollan sus actividades con fuerza de trabajo propia y aquellas que efectúan simultáneamente actividades de empresa constructora, pudiendo subcontratar trabajos totales o parciales para un proyecto determinado.

La Ley General de Sociedades Mercantiles especifica los pasos y requerimientos para constituir una sociedad. La ley establece que una sociedad surge a la vida política por medio de un contrato, sin embargo existen doctrinas modernas que debaten lo anterior.

El papel de las sociedades mercantiles en la economía es cada vez más importante por dos motivos: La concentración industrial y comercial; y la inclinación hacia formas de organización de responsabilidad limitada.

Existen diversos tipos de sociedades que la ley reconoce:

- De Nombre Colectivo
- En Comandita simple
- De Responsabilidad Limitada
- Anónima
- En comandita por acciones
- Cooperativas.

Sin embargo para la figura particular del desarrollador inmobiliario en la mayoría de los casos es conveniente constituirse como una SA dada su naturaleza de responsabilidad limitada y el número ilimitado de socios que participan por medio de acciones en la sociedad.

Es conveniente considerar las implicaciones de asociarse con una constructora cuando esta figura como socio industrial, debido a la forma en que se distribuyen las utilidades y a que se adquieren obligaciones y derechos distintos a los del socio capitalista (desarrollador de vivienda).

XI. Estructura de la Empresa Desarrolladora de Vivienda

El éxito de un proyecto inmobiliario se verá en gran medida afectado por la cultura y estructura organizacional de la empresa. Lo anterior implica definir adecuadamente el alcance, presupuesto y tiempos de un proyecto, así como aquellas actividades, funciones y recursos requeridos para su ejecución. La forma y el tipo de recursos a emplear en un proyecto particular se definirán en función del programa, presupuesto y del alcance, evidentemente uno de estos tendrá más peso dependiendo de la naturaleza de cada proyecto y al ajustar uno, los demás se verán comprometidos.

La complejidad de un proyecto puede verse disminuida si este se divide en fases. La definición del ciclo de vida de un proyecto ayudará a definir el control sobre los tiempos en los que serán ejercidos los distintos recursos, además se identifican valiosas áreas de oportunidad a mejorar en proyectos sucesivos. Las fases de un proyecto son:

- De factibilidad o definición de requerimientos
- De planeación y diseño
- De procuración y construcción
- De cierre o terminación

Dichas fases deberán llevarse a cabo dentro de la planeación, la organización, la dirección y el control, y así mismo, la estructura organizacional de la empresa deberá ajustarse a dichos parámetros. La estructura particular de cada empresa es variable, pero se identifican cinco grandes áreas:

- Dirección General
- Administración de Proyectos
- Comercialización
- Departamento Técnico
- Departamento Administrativo

Cada área a su vez, comprende diferentes sub-áreas que deben integrarse para trabajar juntas hacia la consecución de los planes de la empresa, delegando responsabilidades y especificando claramente los estándares y procesos de trabajo.

Conclusiones

Considero que en los próximos años se verá un importante crecimiento en la industria de la vivienda, de acuerdo a las previsiones económicas y demográficas, la demanda será fuerte en los próximos 20 años, sin embargo, el crecimiento debe darse de una manera planeada, ordenada y controlada: tanto los desarrolladores de vivienda, como las próximas administraciones públicas, deberán tomar medidas para que al aumentar el parque de vivienda del país realmente se incremente el nivel de calidad de vida de la población.

El gobierno deberá buscar maneras para evitar el encarecimiento del suelo y planear adecuadamente el inminente crecimiento que se verá en las ciudades, es posible que se deba recurrir al crecimiento vertical y a la eventual densificación de las ciudades impulsando así una tipología distinta a la tradicional vivienda unifamiliar que actualmente apoyan los distintos programas de apoyo financiero. Además, es imperativo que se tomen medidas relevantes en cuanto a la migración de la población a las grandes ciudades. Debe estimularse un crecimiento armónico de todas las ciudades del país debido a los efectos negativos que tal grado de concentración traería. Lo anterior, aunado al hecho de que el precio de la vivienda está incrementándose a un ritmo elevado en las grandes ciudades y el endeudamiento de las familias aumenta, podría mermar los esfuerzos para disminuir la autoconstrucción en la irregularidad, con fuertes costos para la sociedad.

En cuanto los nuevos desarrolladores que probablemente surjan a raíz del crecimiento del sector, es imprescindible un conocimiento de la oferta y la demanda de los productos, así como de los distintos procesos y disciplinas involucradas en la gestión de la vivienda para así, ofrecer hogares de alta calidad y propiciar un crecimiento real del sector. Fallar en dichas áreas para aquellos que incursionen en el mercado de la vivienda en los próximos años equivaldría a un potencial desprestigio generalizado de la industria y devaluación del producto, mermando así el crecimiento de inclusive aquellos desarrolladores más sofisticados y con productos de mayor calidad.

El desarrollador deberá prestar mucha atención a la evolución de los productos demandados: como se mencionó anteriormente, es posible que se tenga que recurrir a la construcción de edificios departamentales de vivienda debido a la creciente saturación de las ciudades y al encarecimiento del suelo. Por otra parte, las tendencias demográficas y el desarrollo de Sociedades Financieras de Objeto Limitado llevan a inferir, que veremos un fuerte crecimiento en la demanda por vivienda de más de \$50,000 USD. Hay que considerar que es un producto que se comercializa de una manera distinta, a un público cada vez más exigente y que cada vez tendrá un mayor número de alternativas en el mercado. Así mismo es vital tener en consideración la forma en la que evolucionarán las familias mexicanas demandando, consecuentemente, productos diferentes en cuanto a su morfología a los actuales.

En nuestro país cada vez tiene más información disponible sobre todas las variables presentadas en éste trabajo. Identificar y utilizar oportunamente las distintas fuentes de información disponibles, será clave para el entendimiento del estado actual del sector y de sus tendencias, que finalmente, mientras mejor sean interpretadas por el desarrollador en un producto específico mayores beneficios traerán a su empresa

Para mantenerse competitivo, el papel del desarrollador de vivienda debe ser redefinido como el de un prestador de servicios, por un lado minimizando los defectos en calidad por medio de programas de control y aseguramiento de la misma; y además, con un efectivo servicio en la posventa, comprometiéndose siempre a ofrecer al cliente una experiencia positiva por medio de una atención personalizada y rápida. Todo lo anterior como un efecto de entender realmente las necesidades de la demanda y de buscar siempre hacer un cliente en lugar de una venta, ya que una de las mejores maneras de vender una vivienda siempre será la recomendación y una buena imagen de la empresa y debe verse reflejado en una estructura organizacional dinámica que responda a las condiciones cambiantes del mercado

Francisco Indaverea

Diciembre 2005

Bibliografía

Libros

Caparrós Navarro, Antonio, Alvarellos Bermejo, Ricardo y Fernández Caparrós Juan, “*Manual de Gestión Inmobiliaria*”, 6ta edición, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, España 2004.

Coss Bu, Raúl, “*Análisis y Evaluación de Proyectos de inversión*”, 2da edición, Limusa, México, 2004.

Rodríguez Rodríguez, Joaquín, “*Derecho Mercantil*”, 11va edición, Porrúa, México 1974.

Oberlender, Garold D. “*Project Management for Engineering and Construction*”, 2da edición. McGraw Hill, EUA. 2000.

Escudero Musolas, Antonio. “*El Servicio de Atención al Cliente en la Empresa Inmobiliaria*”, 1ra edición, CISSPRAXIS, España 2001.

Murrieta Gómez, José Félix, “*Planeación Fiscal en Empresas Constructoras*”, 1ra Edición, ITESM, México 2000.

González Cruz, Rafael, “*Obligaciones Fiscales para los Contribuyentes de la Industria de la Construcción en su Fase Operativa y Algunas Estrategias para la Deducción de Costos*”, 1ra Edición, ITESM, México 2000.

Guajardo Cantú, Gerardo, “*Contabilidad Financiera*”, 2da Edición McGraw Hill, México, 1998.

Periódicos

Garza, Rafael, “*Aumentan Terrenos hasta 600% su valor*” Periódico El Norte, Sección Bienes Raíces, México, 22 Agosto 2004.

Ramírez, Karla. “*Crecen Casas en precio, Disminuyen en Tamaño*” Periódico El Norte, Sección Bienes Raíces, México, 17 Julio 2004.

Bibian Cinthya “*Sube valor de Casas de interés Social*” Periódico El Norte, Sección Bienes Raíces, México, 21 Agosto 2005

Garza, Rafael, “*Les Ponen Casa*” Periódico El Norte, Sección Bienes Raíces, México, 9 Octubre 2005

Revistas

Guerrero, Mauricio, “*Construcción + Homex*” Revista Poder y Negocios, Edición No. 06, México, 5 de Agosto 2005.

Ruiz, Ramón, “*Mortgage for Growth: Home Building Serves as Engine of Economy*”, Revista Business México, Edición No. XV-3, EUA Marzo 2005

Entrevistas

Ing. Roberto Silva, Colegio de Valuadores Inmobiliarios. “*Características y Tipología de la Vivienda en Nuevo León*” Entrevistado por Francisco Indaverea, 10 Agosto 2005.

Ing. Gabriel E. Todd Alanís, Consultor de Vivienda. “*El suelo y sus implicaciones en el Desarrollo de Vivienda*” Entrevistado por Francisco Indaverea, 29 Agosto 2005.

Lic. Federico Charles, Asesor Financiero grupo INVERCAP. “*Economía y vivienda*” Entrevistado por Francisco Indaverea, 8 Noviembre 2005.

Presentaciones

Pliego Islas, Carlos Arturo, “*Información Estadística Consejo Directivo Febrero 2005*”, Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI), México, D.F. 24 de Febrero 2005.

Internet

Dirección de Operaciones Financieras, Fondo Latinoamericano de Reservas, “*Mortgage Backed Securities, Reseña Técnica*”

<http://www.flar.net>

CONAFOVI, “*Rezago y Necesidades*”

<http://www.conafovi.gob.mx/que%20hacemos/financiamiento/Estadisticas/estadistica2003/Estadistica.pdf>

Gomes, Paulo, Pan America Real State Investors, “*Ten Trends in Mexican Housing*”

http://www.pramericarei.com/pramerica/realestate/pra_research.html

FIABCI, “*México: Indispensable reforma al uso del suelo para vivienda*”

<http://www.fiabciamericas.com/noticia.php3?nt=117>

INEGI, “*Información estadística general*”

<http://www.inegi.gob.mx/est/default.asp?c=119>

INFONAVIT, “*Información estadística y financiera general*”

<http://www.infonavit.gob.mx/>

CONAFOVI, “*Información estadística y financiera general*”

<http://www.conafovi.gob.mx/>

CADADEVI, “*Información estadística y financiera general*”

<http://www.canadevi.org.mx/>

Congreso del Estado de Nuevo León, “*Leyes y Reglamentos*”

<http://www.congreso-nl.gob.mx/leyes.htm#otras>

CONDUSEF, “Cuadro Comparativo, SOFOLES Inmobiliarias”

http://www.condusef.gob.mx/informacion_sobre/sofoles/sofoles_hip.htm

Capítulo V



Estructura Financiera de la Industria de la Vivienda en México

INFONAVIT

INFONAVIT es el principal originador de créditos hipotecarios en México. Fue creado en 1972 por decreto presidencial con el objetivo principal de fomentar la adquisición de vivienda para los trabajadores mexicanos. La Asamblea General del instituto es tripartita, contando con la representación del Gobierno Federal, sector empresarial y sector laboral. Actualmente, además de cumplir con este objetivo, el INFONAVIT se encuentra incorporado al sistema de pensiones del país y administra las cuentas individuales de los trabajadores afiliados, garantizando un rendimiento real de éstas. Lo anterior implica que aquellas aportaciones recibidas en las cuentas individuales que *no* sean utilizadas para la adquisición de un crédito hipotecario pueden ser empleadas como un fondo de retiro por individuos mayores a 65 años. De igual manera, recientemente el instituto ha impulsado el esquema *Apoyo Infonavit* que permite utilizar el ahorro de las cuentas individuales para la obtención de una vivienda de mayor valor (a las que el instituto financia normalmente) a través de un crédito hipotecario con otro intermediario financiero (p. ej. bancos comerciales y/o SOFOLES hipotecarias). INFONAVIT planea destinar un 4.9% de sus créditos de 2004 en este esquema. Fundamentalmente, INFONAVIT atiende al segmento de población que:

- Representa la mayor demanda de vivienda,
- Posee los menores ingresos familiares
- Pertenece a la economía formal en México.

Tipo de créditos otorgados:

- Paquetes de Vivienda en Línea II.
- Cofinanciamientos con los gobiernos de los estados.
- Mercado Abierto vivienda nueva.
- Mercado Abierto vivienda usada.
- Paquetes de vivienda en Línea III

Requerimientos generales

- Conocer el número y los perfiles crediticios de los derechohabientes en el municipio, así como la oferta existente para dimensionarla.
- Tener una fuerza de promoción y comercialización de las viviendas.
- Planear adecuadamente la inversión de acuerdo a los montos de crédito de los derechohabientes y ubicar la oferta donde la demanda la requiere.
- Un proyecto y un sistema constructivo que cumpla con las reglamentaciones y normas federales, estatales considerando el tipo de construcción de la zona.
- Financiamiento propio y a través de créditos puente con Instituciones Financieras (Bancos y SOFOLES).
- Los constructores/ oferentes deberán estar inscritos en el padrón de Constructores, Oferentes, supervisores y Verificadores del INFONAVIT con registro actualizado y al corriente en el pago de sus aportaciones al Instituto, ser de reconocida solvencia técnica y económica, y no tener ningún antecedente de incumplimiento ante el propio INFONAVIT. Tratándose de profesionistas (Ingenieros ó Arquitectos) deberán contar con Cédula Profesional.

Procedimientos de INFONAVIT

Ofertas Línea 2

Objetivos:

- Fortalecer la bolsa de vivienda disponible para que los trabajadores puedan seleccionar la vivienda de acuerdo a sus circunstancias, presente las mejores características en términos de oportunidad, precio y calidad.
- Establecer reglas claras y precisas para que el instituto esté en posibilidad legal de otorgar un pago al oferente de la vivienda.
- Otorgar certeza jurídica al trabajador, a manera de formalizar la compraventa y titularidad de su vivienda.
- Mantener fijo el precio de la vivienda después del primer pago parcial.
- Establecer una cuota única de inscripción para así suprimir cuotas que se cobraban anteriormente tales como evaluación, supervisión, fondo de garantía, etc...

Procedimiento General

El desarrollador de vivienda deberá inscrito (o actualizar su registro) en el padrón de prestadores de servicio, para poder presentar su oferta en las Delegaciones Regionales del Instituto.

Dicha propuesta, que será presentada en el formato de la “Cédula de presentación de Paquetes de Vivienda Línea 2”, deberá ajustarse a las condiciones y requisitos urbanísticos, arquitectónicos y de carácter constructivo para la edificación de vivienda que cada municipio requiera.

Además, el desarrollador deberá anexar un cheque certificado a favor del instituto, por la cantidad equivalente al 0.2% de la suma total del precio de las viviendas ofertadas, en

concepto cuota de inscripción considerándose dicho importe costo de evaluación de la oferta y quedará invariablemente a favor del INFONAVIT ya sea que se apruebe o no.

Existen tres tipos de proyectos que se pueden presentar que a continuación se definen:

- **Vivienda nueva en diferentes etapas de desarrollo.** Consiste en la vivienda por iniciar, en proceso o terminada, que nunca ha sido habitada y tiene un máximo de 3 años de antigüedad.
- **Vivienda progresiva.** Consiste en un núcleo básico: un baño, cocineta, cuarto de usos múltiples y una recámara. Tiene la posibilidad de crecimiento por etapas, cuya construcción se ejecuta conforme a la normatividad establecida por el instituto y las autoridades municipales.
- **Vivienda Terminada.** Consiste en la vivienda integrada por estancia-comedor, cocina, dos dormitorios, un baño completo, área de guardado y patio de servicio cuya construcción se ejecuta conforme a la normatividad establecida por el instituto y las autoridades municipales.

Todos los paquetes deberán desarrollarse en terrenos que estén libres de todo gravamen y sin limitación de dominio, en el momento en que se lleve a cabo la individualización.

Posteriormente, 48 horas después de entregada la documentación, la Secretaría Técnica y las Subdirecciones Generales del Instituto evaluarán las propuestas en los términos técnico, jurídico y financieros establecidos para notificar al desarrollador de la aprobación o rechazo de la propuesta.

Si el proyecto es aprobado, se le comunicará al desarrollador para que entregue información complementaria que pudiera hacer falta, en un plazo no mayor a 20 días naturales, para formalizar el contrato correspondiente que tendrá una vigencia máxima de 24 meses. Al momento de la firma del contrato, adicionalmente al 0.2% entregado anteriormente, el desarrollador entregará un cheque certificado a favor del instituto por un monto equivalente al 1.0% del total del precio de las viviendas.

Durante la fase de construcción, el desarrollador deberá contratar los servicios de supervisores de obra externos que cuenten con un registro vigente en el INFONAVIT; si el proyecto tiene cierto avance al momento de la firma del contrato, se deberá entregar una constancia firmada por el supervisor externo, en el que conste el cumplimiento de las especificaciones mínimas requeridas por el instituto en la obra ya ejecutada.

Así mismo, el instituto facilitará a solicitud del desarrollador la relación total de los derechohabientes con Carta de asignación de crédito en la localidad, señalando nombre, domicilio y monto de crédito asignado para efectos de promoción del proyecto y celebrar contratos de compraventa.

Es posible pactar entre el derechohabiente y el desarrollador que El INFONAVIT entregue hasta un máximo del 50% del monto del crédito al desarrollador a partir de que se tenga un 65% de avance en obra, para el que se tomarán en cuenta las obras de infraestructura urbana. Éste monto se entregará en el plazo de un mes después de ser solicitado, y para su aplicación se requiere:

- Firma de la escritura de compraventa del terreno y de la casa habitación, conforme a las especificaciones pactadas.
- Contrato de otorgamiento de crédito con garantía hipotecaria entre el derechohabiente y el INFONAVIT
- Poder irrevocable que otorga el derechohabiente a favor del INFONAVIT con facultades para pleitos y cobranzas y actos de administración, limitándolo única y exclusivamente al proceso de construcción de la vivienda.

El 50% del crédito restante se pagará una vez que se hayan cumplido las siguientes condiciones:

- Que las viviendas cuenten con el dictamen de habitabilidad que emite el INFONAVIT.
- Que se haya entregado a cada uno de los acreditados, una póliza de garantía que cubra cualquier falla técnica o vicio oculto de la vivienda, la cual deberá tener una vigencia de dos años como mínimo a partir de la fecha de la entrega de la vivienda, con excepción de la impermeabilización y la instalación eléctrica cuya vigencia será de un año a partir de la fecha de entrega de la vivienda.
- Haber entregado al acreditado el manual de uso y funcionamiento de la vivienda y del conjunto habitacional en su caso.
- Que se haya entregado a cada acreditado una carta responsiva de seguridad estructural, con vigencia igual a la que se señale en los reglamentos de construcción o en su caso la Legislación Civil de cada Estado.

La tasa de interés anual que se aplicará al pago parcial, será la que resulte de aplicar la tasa de interés que corresponda a los CETES a 28 días, mas dos puntos porcentuales.

En caso de que se pacte una contratación sin aplicación de pago parcial, el desarrollador se compromete a formalizar la venta de vivienda al precio ofrecido, el cual se ajustará considerando el incremento promedio que indique el índice nacional de precios al consumidor. De éste índice, se aplicara el 100% los primeros 12 meses a partir de la fecha de la firma del contrato, el 75% en los siguientes 6 meses y el 50% para los últimos 6 meses. En el caso de recibir un pago parcial, el ajuste solo será aplicable hasta el día que se otorgue el pago parcial, y a partir de ese momento, el precio se mantendrá fijo.

Los Certificados de Vivienda

El 30 de diciembre del año 2002, se expide la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado. Lo refleja políticas gubernamentales que buscan el fortalecimiento de vivienda por medio del fomento al desarrollo de un mercado secundario para los Certificados de Vivienda.

Los Certificados de Vivienda o Mortgage Backed Securities (MBS) como también son conocidos fueron introducidos por primera vez en los Estados Unidos en la década de 1970 mostrando una alta capacidad de apoyo al mercado inmobiliario a través de la posibilidad de abaratar los costos de financiamiento. Representan un derecho de propiedad sobre créditos hipotecarios otorgados por instituciones financieras - tales como bancos comerciales, entidades de ahorro y entidades financieras especializadas en la vivienda – para financiar al comprador de una vivienda o cualquier otro activo inmobiliario. Los MBS son creados cuando los emisores de estos créditos o instituciones especializadas realizan una colecta de distintos créditos y conforman un título que pueda ser vendido a los inversionistas. A medida que los intereses y capital de los distintos créditos recolectados en el título sean pagados por el deudor, el inversionista que adquiere el MBS recibe estos pagos.

En los Estados Unidos los MBS son emitidos o garantizados por agencias del gobierno americano “The Government National Mortgage Association” (Ginnie Mae) o por agencias patrocinadas por el gobierno americano como son “The Federal National Mortgage Association” (Fannie Mae) y “The Federal Home Loan Mortgage Association” (Freddie Mac). Mientras Ginnie Mae es una corporación gubernamental perteneciente al Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos, Fannie Mae y Freddie Mac son agencias certificadas por el gobierno pero de patrimonio privado. Estas agencias compran créditos de buena calidad para luego realizar una titulación y colocarla en el mercado primario de renta fija en los Estados Unidos y Europa.

La Sociedad Hipotecaria Federal (Antes FOVI).

En 1963 se establece el Fondo para la Vivienda (FOVI) con el apoyo de un fondo gubernamental enfocado a otorgar créditos hipotecarios para la obtención de vivienda económica. Dichos fondos provienen además del mismo gobierno federal, del Banco Mundial y de la Banca de Desarrollo Interamericana.

Ante la crisis económica de 1994, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial recomendaron una conversión gradual en la participación del gobierno para que en lugar de aportar recursos a través de subsidios para la construcción de vivienda, éstos fueran financiados por el mercado, asumiendo el gobierno, el papel de garante. Siguiendo la recomendación de dichos organismos internacionales, en el 2002 se creó la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), banca de desarrollo a la que se transfirieron \$10,000 millones de FOVI para constituir su capital social. Por doce años, la SHF cuenta con el aval del gobierno federal para responder a las obligaciones que la sociedad contraiga con terceros y en el año 2014, ésta debe ser autosuficiente.

La SHF tiene como objetivo impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de hipotecas y canalizar recursos crecientes a la construcción y a la adquisición de vivienda. Durante el 2003 se individualizaron 54,250 viviendas con fondos de la SHF, lo que significó apoyos por 14 mil millones de pesos. Lo anterior representa un incremento de 17.5% con respecto al número de viviendas individualizadas en el 2002. Actualmente la SHF no otorga directamente recursos para la construcción de vivienda. Su papel es el de garante del pago a los acreedores de los intermediarios financieros (SOFOLES) respecto a los créditos destinados al financiamiento para la construcción (Hasta un 85%).

Antes los recursos eran aportados directamente a las SOFOLES por la SHF, sin embargo ahora los intermediarios financieros obtienen sus recursos de financiamiento bancario o del mercado bursátil con la garantía de la SHF. La participación de la SHF en el fondeo de las SOFOLES ha tomado una tendencia descendente, de un nivel máximo en 1999 equivalente al 99.9% a un 78% en enero del 2004.

Actualmente la SHF, asume un papel similar al de Fannie Mae en los Estados Unidos, abaratando el costo de financiamiento para la los compradores de viviendas económicas y tradicionales garantizando los Certificados de Vivienda.

La primera emisión de Certificados de Vivienda (equivalente a MBS americanos), se llevó a cabo en el 2003 por parte del Infonavit y fueron denominados como CEDEVIS.

El incremento en la oferta y abaratamiento de los créditos, ha probado disminuir la autoconstrucción

Ejemplo: Financiamiento de una Vivienda de Interés Social

Institución	HIPOTECARIA SU CASITA, S.A. DE C.V., SOFOL.	Comisión por Apertura \$2,635.88	Costo del Avalúo \$1,180.68
Producto	Casa Económica 1 - SHF (pesos al 65%)	<i>Gastos Notariales</i> \$9,462.15	<i>Otros gastos* [B]</i> \$13,278.70
Valor de la vivienda	\$270,347.00	Gastos totales inherentes al crédito* [A+B]	\$107,900.15
Enganche mínimo [A]	\$94,621.45 (35%)	Costo Anual Total (CAT)	18.19%
Monto del Crédito	\$175,725.55	Ingresos mensuales mínimos aproximados	\$6,586.26
Plazo	20 años		

* Datos sujetos a variaciones Tasa(s) de interés Tasa: 12.10%

Mensualidad Promedio	\$1,975.88
-----------------------------	-------------------

FOVISSSTE

El Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE), es un órgano desconcentrado del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), encargado de administrar las aportaciones realizadas por las dependencias y entidades afiliadas al ISSSTE, constituidas para otorgarles créditos hipotecarios para la adquisición de viviendas. El Fondo de Vivienda para los Trabajadores al Servicio del Estado fue creado en 1972. Este es el segundo más importante fondo para trabajadores. Su funcionamiento es similar al de INFONAVIT, salvo que ha puesto más atención en programas de mejoramiento a la vivienda.

Programas de FOVISSSTE

- **Adquisición de Vivienda a Terceros.** Otorgamiento de crédito para la compra de vivienda propiedad de un tercero, mediante garantía hipotecaria y reserva de dominio.
- **Construcción en Terreno Propio.** Financiamiento para la edificación de vivienda nueva en terreno propiedad del trabajador de acuerdo a un proyecto con características de casa habitación unifamiliar.
- **Ampliación o Mejoramiento de Vivienda.** Otorgamiento de crédito para la ampliación o mejoramiento de vivienda propiedad del trabajador.
- **Redención de Pasivos.** Otorgamiento de crédito para la liberación de adeudos cuando sobre la vivienda propiedad del trabajador recaiga un gravamen inscrito en el Registro Público de la Propiedad.
- **Cofinanciamiento.** Otorgamiento de crédito complementario al otorgado por una institución bancaria para la adquisición o construcción de vivienda nueva.

FONHAPO

El Fideicomiso del Fondo Nacional de Habitaciones Populares se creó en 1954 a través de BANOBRAS. Sus fondos están dirigidos a las familias de menores ingresos del país. Sus fondos principalmente se canalizan a través de los Organismos Estatales de Vivienda y otras organizaciones de carácter local. Aproximadamente 80% de sus recursos son canalizados a áreas urbanas, particularmente ciudades de tamaño mediano, y el resto hacia comunidades rurales.

En 1981 se crea el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares, con el objetivo fundamental de otorgar financiamientos destinados a la población de menores ingresos, tanto del sector formal como informal, con el propósito de que este sector de la población contara con una vivienda digna.

A lo largo de 24 años, el Fondo ha enfrentado diversos retos y transformaciones necesarias para atender las demandas de una población con necesidades crecientes, el cambio de mayor trascendencia como entidad de promoción y fomento financiero a la vivienda se presenta en el año 2001, cuando se determina por el Ejecutivo Federal su migración hacia una Entidad Financiera de segundo piso, canalizando sus recursos a través de los Organismos Estatales de Vivienda e Instituciones Financieras Privadas. A partir de 1990, utilizó el programa de "Crédito a la Palabra" como mecanismo que permitiera obtener financiamiento a familias que no podían mostrar su ingreso a través de métodos formales. Sus principales programas son:

- **Vivienda Progresiva.** Otorgamiento de créditos para la edificación de vivienda con desarrollo gradual a partir de una unidad básica de servicios y/o un espacio habitable de usos múltiples.
- **Vivienda Mejorada.** Otorgamiento de crédito para el mejoramiento de los asentamientos existentes, mediante obras de ampliación, rehabilitación, mejoramiento de las condiciones sanitarias de las viviendas, e introducción o mejoramiento de redes de infraestructura.

Financiamiento del Desarrollador Inmobiliario: Aspectos Generales

Para llevar a buen término un proyecto, desde el punto de vista de las sociedades, además del Capital Social y de los préstamos directamente vinculados a la operación, la mayor parte de las veces será necesario, utilizar fuentes de financiamiento exteriores, que a base de créditos o préstamos, ayude a absorber los requerimientos financieros del proyecto. De esta manera al dedicarse a un proyecto determinado, es preciso diseñar una adecuada estructura financiera para la empresa, fijando la relación entre sus propios recursos y los ajenos, con los propósitos de:

- Definir el costo del capital que debe tener la sociedad, para la posterior evaluación económica y financiera de los distintos proyectos.
- Optimizar los costos (Los recursos propios suponen un pago a accionistas, y los ajenos, el pago de intereses a entidades financieras).
- Solvencia propia de la empresa.

La estructura financiera, además comprende decisiones como las estrategias de crecimiento, arrendamientos y políticas de pago y de capital de trabajo que estarán basadas en el costo del capital de la sociedad.

El costo del capital se puede definir como la tasa de interés que los inversionistas tanto acreedores como socios, desean les sea pagada para mantener su participación en la sociedad. Y se puede obtener ponderando las distintas fuentes de financiamiento, o bien obteniendo la tasa que iguala el valor presente de los flujos netos recibidos por la empresa, con el valor presente de los desembolsos esperados (costos directos, indirectos, costos financieros, dividendos, etc....)

Fuentes externas de financiamiento

Corto Plazo

A corto plazo, una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por una empresa son los proveedores, los cuales se pueden o no conceder descuentos por pronto pago. En la realidad, los costos financieros en los que incurre una empresa al no aprovechar estos descuentos es una de las fuentes de financiamiento más caras que podemos encontrar. Ante ésta situación una alternativa puede ser el conseguir un préstamo que cubra el pasivo con el proveedor. Otro aspecto importante a considerar es que la subcuenta de “descuentos por pronto pago no utilizados” es deducible.

Por otro lado, los préstamos bancarios a corto plazo generalmente no requieren ninguna garantía real después de que el banco califica a la sociedad como sujeta a crédito.

El costo financiero de este recurso, es el interés que se acuerde entre el banco y la empresa, que normalmente se cobran por adelantado por el otorgante del crédito. Otros gastos en los que se puede incurrir son comisiones por apertura de crédito

Largo Plazo

Obligaciones

Las obligaciones son alternativas de financiamiento a largo plazo (5 o mas años) por medio de las cuales se captan recursos de inversionistas a cambio de un rendimiento a cierto plazo. La empresa amortizara esta deuda en una serie de pagos periódicos. El costo principal de este tipo de financiamiento es el rendimiento que se pagará a los inversionistas, sin embargo, existen otros gastos a considerar:

- Honorarios de un profesionista independiente por la elaboración del estudio técnico económico-financiero que por ley requiere la Comisión Nacional de Valores.
- Impresión del prospecto de la emisión
- Honorarios al notario por la protocolización del acta de la emisión
- Registro del acta en el registro público.
- Comisión del colocador primario.
- Inscripción en bolsa de valores y registro de valores.
- Impresión de certificados provisionales en papel seguridad.
- Impresión de los títulos definitivos y sus cupones.

Crédito hipotecario industrial

Los créditos hipotecarios son créditos que las instituciones bancarias otorgan por un plazo mayor a un año (3 a 10 años) y en los cuales los activos de la empresa son utilizados para garantizar la devolución del préstamo. El riesgo en éste tipo de financiamiento se ve afectado por diferentes variables:

- Tasas flotantes
- Ambientes inflacionarios
- Cambios de paridad

Dichas variables afectan significativamente el costo de éste pasivo.

Fuentes internas de financiamiento

Acciones Comunes

El capital común está formado por las aportaciones de capital y/o especie de los accionistas. Estas aportaciones por parte de los accionistas son generalmente motivadas por alguna o todas las siguientes razones:

- Percepción de dividendos
- Especulación
- Obtención de un puesto de trabajo (Con la adquisición de acciones comunes se puede acceder a un puesto con el cual se obtiene un sobre sueldo y parte de los gastos personales del accionista, los absorbe el negocio).

En este tipo de inversiones, además de un rendimiento libre de riesgo, una prima por el riesgo del negocio. Esta incertidumbre con respecto al futuro del negocio dificulta el cálculo del costo del capital común, el cual podría definirse como el rendimiento mínimo que la compañía debe garantizar a fin de que el valor de mercado de las acciones permanezca inalterable.

Acciones Preferentes

Acciones preferentes son aquellas que representan una parte del capital social de una empresa pero que a diferencia de las acciones comunes, tiene su rendimiento garantizado y a cambio de este privilegio tiene limitaciones en la participación de la administración de la empresa.

La garantía del rendimiento en este tipo de acción permanece aun cuando en algún ejercicio de la empresa no se capten utilidades, ya que cuando ésta vuelva a generarlas se aplicarán preferentemente al pago de los dividendo de las acciones preferentes.

Esta forma de financiamiento es utilizada en los casos en que no se desee o no se puedan aumentar los pasivos de la empresa (capacidad de crédito limitada y los actuales accionistas no quieran perder el control de la administración).

Como se vio en capítulos anteriores, las Desarrolladoras Mexicanas de Vivienda tienden a crecer y a volverse más eficientes por medio de programas de mejora de la calidad, para obtener recursos con un costo financiero más bajo. Como resultado de este crecimiento, de igual manera se incrementan sus necesidades de capital social, por lo que algunas grandes Desarrolladoras empiezan a cotizar en la Bolsa Mexicana y se espera que esto se convierta en una tendencia de la industria. En julio del 2005, seis empresas cotizaban en la Bolsa Mexicana:

URBI

HOMEX

Corporación GEO

Consortio ARA

Sare

Hogar

Capítulo VI



La comercialización de la Vivienda

La Comercialización de Productos Inmobiliarios

El sector inmobiliario residencial ha tenido históricamente un proceso de comercialización puramente artesanal: se vendía sobre la información contenida en planos o al pie de la obra. A diferencia de otros sectores, el marketing era poco o no utilizado en lo absoluto, sin embargo, recientemente se ha visto un cambio motivado entre otros factores por crisis en el sector (1995) y nuevos hábitos de la demanda influenciados por las nuevas tecnologías de información.

La interacción internacional efecto de la globalización trae consigo un nuevo tipo de demanda: típicamente administradores, supervisores, técnicos o expertos que trabajan en compañías extranjeras con inversiones en nuestro país cuya estancia puede ser tan prolongada que justifique la adquisición de segunda vivienda. Otro caso es el de los departamentos o viviendas en ubicaciones turísticas: la costa, las casas rurales para la pesca o caza, residencias contiguas a un campo de golf; todas ellas tienen una demanda considerable desde el extranjero, sobre todo de Estados Unidos y Canadá donde el clima es más adverso o las condiciones de jubilación permiten la posibilidad de adquirir un inmueble en nuestro país.

Los ejemplos anteriores, muestran como la demanda de vivienda, tradicionalmente local por su naturaleza inmobiliaria, evoluciona a una demanda de tipo nacional e incluso internacional. Todas estas demandas exigen modificar la forma tradicional de comercializar, de ofrecer un producto. Para ello, pueden usarse las tecnologías de información y de imagen, que permiten mostrar un inmueble y su entorno a miles de kilómetros de su ubicación como si se estuviese visitando realmente.

En países europeos y en Estados Unidos, se han creado Redes de Comercialización de Inmuebles, definidas como un conjunto de negocios, empresarialmente independientes, que tiene una imagen de marca común, cuentan con tecnologías de información y de tratamiento de imagen y así como una estrategia conjunta para el desarrollo de negocios.

Marketing Inmobiliario

El Marketing (o mercadotecnia) es una filosofía o forma de realizar negocios a través de la satisfacción de las necesidades y los requerimientos de los clientes y los consumidores. Como forma de negocios que es, tiene la obligación de lograr valor para los dueños del negocio (socios o accionistas) y forma parte inherente de la estrategia de negocios de la empresa, agregando al mismo tiempo valor a los clientes y consumidores. Algunas de las actividades que incluye el marketing son:

- Investigación de Mercado
- Publicidad
- Promoción
- Venta
- Postventa

Así como la combinación óptima de cinco políticas principales:

- Productos
- Precios
- Distribución
- Promoción
- Servicio

La Promoción Inmobiliaria debe tener como objetivo básico satisfacer las necesidades del cliente, y sus deseos se establecen por medio de una estrategia de marketing que engloba dos conceptos:

Objetivos de Mercado:

- *¿Qué queremos conseguir?*
- *¿De quién lo queremos conseguir?*

Mix Marketing:

- *¿Cómo alcanzar estos objetivos?*
- *¿Como satisfacer al cliente?*

Parte de lo que significa alcanzar estos objetivos y dejar a un cliente satisfecho implica prestar atención a las siguientes áreas, fallar en alguna de ellas, equivaldría a ofrecer un producto que no cumpla con las necesidades reales de los clientes.

Atención

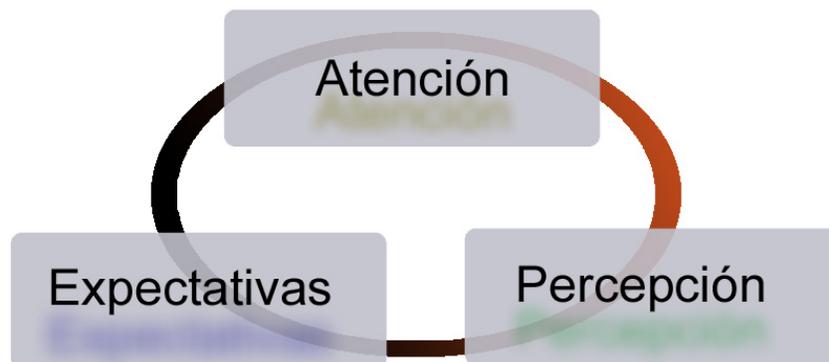
No solo atender las necesidades actuales del cliente, además, estar atentos para identificar futuras necesidades, prever problemas e implementar la mejor solución.

Expectativas

En la industria de la vivienda, más que vender un producto, se venden expectativas. Generar expectativas por un lado facilita una venta, sin embargo ilusionar de más a un cliente puede llevar a que se sienta defraudado al recibir la vivienda

Percepción

Una percepción positiva por parte del cliente, es clave para concluir un proyecto en buenos términos. Si surge un problema, la empresa debe ser capaz de generar una percepción positiva, el cliente debe darse cuenta de que existe interés en él y en su problema.



Tradicionalmente la atención al cliente nunca ha sido uno de los puntos fuertes de la actividad inmobiliaria. Una de las causas principales radica en la falta de profesionalización del sector. Curiosamente en el negocio inmobiliario que es uno de los más interdisciplinarios que existen, se tienen pocas barreras de entrada, por lo que resulta relativamente fácil constituir una empresa promotora. Quizás debido a ello, el empresario se defiende con su especialización, y en vez de aliarse con aquellos profesionales que deben administrar los departamentos básicos de la empresa, quieren controlar todo de forma personalizada con conocimientos muchas veces empíricos que quedan obsoletos al no ser objetivos.

Al no contar con una visión profunda del marketing y una decidida política comercial, se relegan éstos temas como secundarios dentro de la función promocional, partiendo de la premisa de que siempre habrá algún comprador interesado. Lo anterior se traduce en no considerar las necesidades reales de los clientes al comprar un terreno, diseñar el producto y lo que es peor, al no conocer el perfil del cliente potencial, los canales de comunicación no serán eficientes ni será posible asegurar que el demandante potencial reciba la información.

La inmobiliaria como empresa prestadora de servicios



En medida que la atención pasiva (aquella que la empresa requiere al cliente) sea abundante y fiable, se obtendrá una mejor atención activa (aquella que el cliente le requiere a la empresa), y por lo tanto, un mejor resultado comercial. Este cambio de actitud, con respecto al pasado, se debe a una nueva imagen, una nueva estructura y política empresarial, en el que la inmobiliaria será concebida como una empresa de servicios.

Es una empresa gestora de servicios, cuya misión principal consiste en:

- Investigar
- Descubrir
- Potenciar
- Gestionar
- Cubrir adecuadamente las necesidades de un determinado sector de la demanda

Sus instrumentos básicos son:

- La administración urbanística
- La administración del proyecto
- La administración de la obra
- La administración financiera
- La administración comercial
- La administración de la postventa

En cuanto al servicio que se le da al cliente en la postventa, es importante otorgar una buena información al momento de la entrega del inmueble, más completa de lo que marcan los reglamentos y leyes vigentes. Además facilitar planos del conjunto y de sus instalaciones, y una lista de proveedores para un eventual reemplazo o mantenimiento de materiales y equipos. Todo lo anterior debe estar compilado en un manual, que apoyará al comprador en sus primeros meses como usuario de la nueva vivienda, aunado a un eficaz y rápido servicio de postventa para reparar aquellas fallas de calidad que pudieran

presentarse (Dicho manual es además un requerimiento para vender la vivienda por medio de INFONAVIT). La mejor garantía que puede tener el cliente es la calidad, y esa se puede maximizar si el desarrollador tiene implementado algún sistema que asegure la misma: La Calidad Total. La Norma ISO 9000 requiere como documento base un manual de calidad, que en esencia incluye los siguientes puntos:

- Especificar lo que se va a hacer.
- Hacer lo especificado.
- Controlar que el resultado sea el esperado.
- Registrar información histórica.

La última fase de la etapa de postventa se refiere a la política de determinación de precios y al entendimiento de las necesidades de la demanda. Un error común en las empresas desarrolladoras de vivienda puede ser determinar el precio de venta como un derivado de los costos, a los que una vez definidos se les aplica un porcentaje de utilidad. Este es un procedimiento común en los concursos de obra pública, sin embargo, su efecto en el sector de la vivienda es que el producto quede fuera del mercado, posicionado lejos de la demanda real de los clientes, se trata un procedimiento claramente inadecuado para un escenario económico de dura competencia, donde, a diferencia de la obra pública, las especificaciones del producto final no están previamente definidas. De esta manera, es conveniente ajustar el producto a las necesidades del cliente, definir su potencial de compra, y con esos datos adecuar el precio final del producto inmobiliario que se ofrece.

En este punto comienza de nuevo el ciclo de vida de un desarrollo inmobiliario: el diseño de la promoción y los estudios económicos y financieros de la misma, alimentados por información proveniente de la misma demanda. El precio que se manejará en dichos estudios será el precio medio por unidad: por ejemplo, para el 2005 el precio promedio de la vivienda tradicional fue \$ 4,966 m². De acuerdo a la estrategia de ventas que se siga en cada proyecto, el precio estará distribuido en factores como ubicación, tamaño, distribución, calidad de materiales, etc.

Campañas Publicitarias y la Vivienda

Una casa es un producto de alto precio, frecuentemente una de las inversiones más importantes y caras que alguien hace en el transcurso de su vida. El comprador potencial, dedica mucho tiempo a informarse sobre las opciones en el mercado para compararlas en términos de costo, calidad, diseño y ubicación para finalmente decidir. Es importante determinar los requerimientos de la demanda y traducirlos en la ejecución de un producto particular. Pero es igual de importante comunicar correctamente estas características para motivar adecuadamente a la demanda.

La mejor herramienta para lograr esto, es una adecuada campaña publicitaria, para la que se requiere el apoyo de una Agencia Publicitaria (en el caso de las grandes compañías suele existir un departamento exclusivamente para ésta función). Entre las actividades que corresponden al departamento o agencia de publicidad, se encuentran las siguientes:

- Asesoramiento profesional
- Investigación de Mercado
- Trabajo Creativo
- Planificación estratégica de medios.
- Negociación con los medios.

Básicamente existen dos modos de retribución por estos servicios: Por comisión y por honorarios. La mayoría de las empresas con un departamento de publicidad manejan una mezcla de los dos esquemas anteriores con porcentajes variables que dependen de la misma empresa y de las características del producto ofrecido.

En función del diseño de la campaña publicitaria, es usual recurrir a una combinación de los siguientes medios:

- Prensa
- Revistas
- Radio
- Cine
- Televisión local
- Catálogos

Comercialización vía Internet

Internet es un medio que se está desarrollando a gran velocidad y que tiene enorme potencial para el desarrollador inmobiliario, ya que permite poner a disposición del cliente potencial información que por otros medios sería imposible transmitir: Mayor cantidad de planos, fotografías, archivos CAD, especificaciones constructivas, etc. Además, con la implantación de un sistema que permita la comunicación del cliente con la empresa, es posible identificar áreas de oportunidad y dar un mejor servicio en la postventa.

El presupuesto para la campaña debe ser comparado con el volumen de venta programado para cada proyecto. Como referencia se puede pensar que el importe total de dicho presupuesto oscile entre el 0.5% y el 1.5% del presupuesto global del proyecto.

Uso de los Medios de comunicación

La comunicación consiste en la difusión de un mensaje particular, y los elementos que lo componen son:

Emisor: Agente que determina el contenido y el objetivo

Objetivo: Fin último que responde a las preguntas:

¿A Quién está dirigido?

¿Qué espera lograr?

¿Qué reacción provocará?

Mensaje: Información que compone un conjunto de estímulos que se busca transmitir.

Medio: Instrumento por medio del cual se difunde el mensaje.

Receptor: Agente al que está dirigido el mensaje

Interpretación: Adquisición y conversión del mensaje a los términos del receptor.

Efecto: Acción ocasionada por el mensaje en el receptor.

Existen distintas maneras de convencer al receptor y consecuentemente influir en sus actos, a continuación se mencionan algunas identificadas en la industria de la vivienda:

- **Racional:** Aporta argumentos lógicos al receptor, a su vez puede subdividirse en:
 - *Deductiva:* Va de lo general a lo particular. Invita al receptor a sacar sus propias conclusiones.
 - *Inductiva:* Va de lo particular a lo general. Generaliza casos particulares.
 - *Retórica:* Transmite el contenido del mensaje de una forma diferente a la tradicional.
 - *Analógica:* Se desarrolla a través de la similitud, hace referencia a una situación.

- **Emotiva:** Utilizable en productos de consumo, aporta una carga psicológica en el contenido del mensaje.
- **Subliminal:** Mensaje enfocado al subconsciente:

Algunos ejemplos de los mensajes racionales, subliminales y emotivos usados en el sector inmobiliario se muestran a continuación.

“Nuestras casas son orgullosamente mexicanas”

Tipo: **Emotiva**

Interpretación: Éste es un producto para gente que valora lo hecho en México.

“Viva la diferencia de nuestras casas”

Tipo: **Subliminal**

Interpretación: Nuestros productos son superiores.

“Vive con estilo”

Tipo: **Subliminal**

Interpretación: Al adquirir este producto, se ingresará a un grupo selecto y superior

“570 familias satisfechas y contando...”

Tipo: **Racional**

Interpretación: Existe evidencia de que los productos ofrecidos satisfacen las necesidades de los clientes

“El inicio de un nuevo estilo de vida”

Tipo: **Emotiva y Subliminal**

Interpretación: Usted hará feliz a su familia al adquirir el producto.

“Disfruta el estilo de vida que te has ganado, en un fraccionamiento privado”

Tipo: **Subliminal**

Interpretación: Da por hecho que es aquello por lo que Usted ha trabajado toda su vida y su merecida recompensa.

“Listas para entrega inmediata”

Tipo: **Racional**

Interpretación: No deja duda a que la inversión será aprovechada de inmediato.

La Venta de Viviendas

Una vez que se ha diseñado el producto con base a información de estudios de mercado y que se ha establecido una campaña publicitaria, se procede a establecer la venta. Normalmente se firma el contrato de compraventa entre el cliente y el desarrollador en las oficinas comerciales del último (La firma de la escritura de compraventa de la casa habitación es requisito indispensable para obtener el 50% del valor del crédito con INFONAVIT, ver capítulo V)

Es conveniente transformar los planos técnicos del inmueble en un formato de lectura más fácil y más atractivo, donde pueda observarse el acomodo del mobiliario en cada habitación para que de esta manera resulte sencilla la comprensión de la funcionalidad del producto. De igual manera, es importante tener una “Casa Muestra” que sirva de maqueta real y ayude a los potenciales clientes a visualizar planos que a veces le son difíciles de interpretar. La “Casa Muestra” debe ser seleccionada considerando que deberá dar acceso a personal ajeno a la obra, que deberá a su vez ser provisto de las medidas de seguridad inherentes a cualquier sitio de construcción, una posibilidad es manejar horarios de visita distintos a los de trabajo. La decoración de la “Casa muestra” es un costo que debe ser estudiado, analizando si es posible rentar el inmueble a decoradores y mueblerías a cambio de publicidad recíproca, si el inmueble puede ser vendido amueblado, etc.

Una vez implantada la logística de ventas, es necesario contratar vendedores, sea un departamento interno de la desarrolladora o subcontratando una agencia especializada (posiblemente la misma que desarrolló la campaña publicitaria previamente), con quienes se acordará un porcentaje o monto fijo de honorarios por unidad vendida y adicionalmente se pueden pactar incentivos en función de un número determinado de unidades vendidas. Los vendedores deben conocer los términos contractuales: forma de pago, interés cargado, posibles fuentes de financiamiento, alcance de la garantía, premisas básicas del diseño y especificaciones constructivas, para así informar eficazmente a los clientes.

El desempeño de los vendedores debe ser controlado ya que una comercialización deficiente puede implicar resultados catastróficos para la desarrolladora. Una referencia del costo de estas actividades se puede establecer de un 3 al 5% del volumen de ventas.

La Postventa

Lo ideal para cualquier empresa, siempre será que el servicio de postventa no sea requerido en ningún momento, sin embargo en una industria en la que intervienen tantas disciplinas como lo es la construcción, siempre hay que suponer que surgirán detalles durante la vida de una vivienda, que deberán ser atendidos de manera eficaz para lograr la satisfacción del cliente y una imagen positiva para la empresa. Para lograr lo anterior hace falta el compromiso de toda la organización, visualizar a la desarrolladora inmobiliaria como a una empresa prestadora de servicios, cuya estrategia de negocios estará en gran medida basada en la fiabilidad.

Las cualidades que un cliente valora en el servicio de postventa son:

1. Ser atendido rápido.
2. Atención personalizada.
3. Recibir una explicación de las causas del problema.
4. Saber cuanto tardara su problema en ser resuelto.
5. Estar informado del estatus de su queja.
6. Recibir alternativas útiles si el problema no puede ser resuelto.
7. Ser informado inmediatamente cuando se resuelva su problema.
8. Ser informado de cómo prevenir futuros problemas.
9. Que la empresa se adapte a sus necesidades (horarios, tiempo, etc.).

La experiencia demuestra que en una vivienda la mayor parte de los defectos se detectan en estos conceptos:

- Albañilería
- Pintura
- Carpintería
- Electricista
- Cerrajería
- Aluminio
- Muebles de Cocina

Por lo que podría resultar conveniente para el Desarrollador de Vivienda mediano y grande, contar con personal dedicado exclusivamente al mantenimiento de los productos vendidos (cobrado como un servicio adicional cuando los trabajos correspondan a conceptos fuera de garantía)

Trámites Requeridos para la Comercialización de la Vivienda

(Fuente: CONAFOVI)

A continuación se mencionan los trámites que se requieren para un desarrollo inmobiliario desde la fase de evaluación de factibilidad hasta la comercialización.

1. Verificación de datos de escrituras del predio, en el Registro Público de la Propiedad.

<i>Descripción</i>	Es la actividad a través de la cual el desarrollador investiga la autenticidad de los datos de las escrituras así como la situación del predio en el Registro Público de la Propiedad.
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Registro Público de la Propiedad

2. Certificado de Inafectibilidad Agraria.

<i>Descripción</i>	Es la diligencia que se realiza ante la Secretaría de la Reforma Agraria, a efecto de contar con un dictamen que certifique que la tenencia del predio es propiedad plena. <i>Nota: Este trámite, no es necesario en todos los casos</i>
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	La Secretaría de la Reforma Agraria

3. Certificado de Libertad de Gravámenes.

<i>Descripción</i>	Se refiere a la constancia de que existe o no existe gravamen por hipotecas, embargos, enajenaciones, fideicomisos y/o finanzas. Si fue propiedad ejidal ya está registrado como propiedad plena
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	El Notario Público y El Desarrollador para verificación
<i>Ante</i>	El Registro Público de la Propiedad

4. Certificado de No Adeudo Fiscal.

<i>Descripción</i>	El trámite se refiere a la solicitud que se efectúa ante la Tesorería para obtener una constancia de no adeudo de contribuciones sobre el inmueble
<i>Duración</i>	1 a 3 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	La Tesorería o Recaudadora de Rentas, Municipio

5. Informe de Agua.

<i>Descripción</i>	Es el reporte que proporciona la Tesorería sobre los adeudos por derechos de servicios de agua y, en su caso, conexión.
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	La Tesorería o Recaudadora de Rentas, Municipio

6. Informe de Mejoras o Cooperación.

<i>Descripción</i>	Es la actividad que se efectúa ante la Tesorería para obtener el informe sobre posibles adeudos por obras de mejoramiento realizadas o en proceso de realización en la localidad.
<i>Duración</i>	1 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	La Tesorería o Recaudadora de Rentas, Municipio

7. Avalúo Fiscal.

<i>Descripción</i>	Se refiere al dictamen del valor fiscal del inmueble emitido por la propia Tesorería.
<i>Duración</i>	1 a 3 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	La Tesorería o Recaudadora de Rentas, Municipio

8. Avalúo Comercial.

<i>Descripción</i>	Se refiere al dictamen del valor comercial del inmueble, realizado y emitido por un perito valuador, registrado ante la Tesorería.
<i>Duración</i>	1 a 4 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	El Perito Valuador o Banco

9. Alineamiento y Número Oficial.

<i>Descripción</i>	El alineamiento oficial es la traza sobre el terreno que limita el predio respectivo con la vía pública. El alineamiento permitirá conocer si un predio tiene afectaciones o restricciones de construcción y permite identificar el predio titulado, con su ubicación física. La Delegación o Municipio señala un número oficial para cada predio que tenga frente a la vía pública.
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Municipio o Delegación

10. Solicitud de Acta de Apeo y Deslinde del Terreno.

<i>Descripción</i>	Es el trámite judicial necesario para delimitar el predio objeto de la compra-venta con respecto a sus colindancias cuando exista diferencias de importancia en el terreno entre las escrituras y la realidad <i>Nota: Este trámite no es necesario en todos los casos.</i>
<i>Duración</i>	60 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Las Autoridades Judiciales, Municipio o Delegación

11. Factibilidad de Uso de Suelo.

<i>Descripción</i>	Es el dictamen que emite la autoridad correspondiente, y que certifica si un uso de suelo es permitido, condicionado o prohibido, de acuerdo al Plan Parcial de Desarrollo Urbano que le corresponde al predio en donde se pretenda llevar a cabo la edificación. Con esta información se puede conocer el uso al que se puede destinar el predio y en su caso, el número de viviendas o metros cuadrados que se pueden construir en el mismo.
<i>Duración</i>	2 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Municipio o Delegación

12. Aumento de Densidad.

<i>Descripción</i>	Se refiere al incremento de la construcción de vivienda en un área determinada en relación a lo señalado por el Plan Parcial de Desarrollo Urbano. Como consecuencia de esta autorización se deberá obtener la licencia de uso de suelo correspondiente, previo a la tramitación de la licencia de construcción. <i>Nota: Este trámite no es necesario en todos los casos.</i>
<i>Duración</i>	1 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Municipio o Delegación

13. Factibilidad de Energía Eléctrica.

<i>Descripción</i>	Es la confirmación dada por la Comisión Federal de Electricidad para el otorgamiento del servicio.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	La Comisión Federal de Electricidad o la Luz y Fuerza.

14. Factibilidad de Servicios de Agua y Drenaje.

<i>Descripción</i>	Es la confirmación dada por el Municipio para otorgar los servicios de agua y drenaje. Esta confirmación está condicionada a la existencia de infraestructura y al pago de derechos y, en su caso, a la introducción de los servicios. Este trámite tiene por objeto evaluar la viabilidad de llevar a cabo el desarrollo de habitacional en el lugar seleccionado tomando en consideración la infraestructura existente o en su caso la posibilidad de introducción de estos servicios.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Municipio o Delegación

15. Factibilidad de Financiamiento.

<i>Descripción</i>	Se refiere a la posibilidad de recibir financiamiento por parte de una institución bancaria para la construcción de viviendas o el desarrollo de un fraccionamiento habitacional.
<i>Duración</i>	1 - 7 días (Dependiendo de la Institución Bancaria)
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Institución Bancaria

16. Firma de Escritura Compra-Venta.

<i>Descripción</i>	Se refiere a la formalización de la adquisición del inmueble objeto de transacción, ante el Notario Público una vez realizados los requisitos anteriores.
<i>Duración</i>	2 a 4 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Notario

17. Trámite de Pago de Impuesto Sobre la Renta (Federal) y de Impuesto a Adquisición de Inmuebles (Estatal).

<i>Descripción</i>	Es el pago de impuestos por concepto de compra-venta de un inmueble, que se realiza ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Tesorería u Oficina Recaudadora de Rentas.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	La SHCP o Tesorería

18. Subdivisión del predio.

<i>Descripción</i>	Es la partición de un terreno que no requiera del trazo de una o más vías públicas. A las subdivisiones de terrenos mayores de 10,000 m ² se les dará el tratamiento correspondiente a fraccionamientos.
<i>Duración</i>	1 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Notario

19. Inscripción ante el Registro Público de la Propiedad.

<i>Descripción</i>	Este trámite se refiere al registro de la escritura de un inmueble ante el Registro Público de la Propiedad.
<i>Duración</i>	1 a 3 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	El Registro Público de la Propiedad

20. Licencia de Uso de Suelo.

<i>Descripción</i>	La licencia de uso de suelo es el documento expedido por el municipio o delegación, en el que se autoriza el uso o destino para un predio.
<i>Duración</i>	1 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Municipio

21. Autorización de Agua y Drenaje.

<i>Descripción</i>	Es el trámite a través del cual el municipio o los organismos operadores de agua aprueban el suministro de agua potable y alcantarillado o en su caso la realización de las obras correspondientes para la obtención de estos servicios.
<i>Duración</i>	2 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Municipio

22. Servicio Público de Energía Eléctrica.

<i>Descripción</i>	La aprobación de las instalaciones destinadas al uso de energía eléctrica
<i>Duración</i>	2 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	CFE o Luz y Fuerza

23. Trámite de Financiamiento.

<i>Descripción</i>	Gestión ante instituciones bancarias para obtener un crédito destinado a la realización de una obra
<i>Duración</i>	1 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Institución Bancaria

24. Trámite de Condominio.

<i>Descripción</i>	Este trámite se origina cuando el propietario o propietarios de un inmueble lo dividen en diferentes departamentos, viviendas o locales, para enajenarlos a distintas personas, siempre que exista un elemento común de propiedad privada que sea indivisible.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Municipio o Delegación

25. Licencia de Construcción.

<i>Descripción</i>	Es el trámite a través del cual se autoriza a los propietarios para construir, ampliar, modificar, cambiar de uso o régimen de propiedad en condominio, reparar o remodelar una edificación.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador o Constructor
<i>Ante</i>	El Municipio

26. Pago de derechos, conexión de servicios de agua y drenaje.

<i>Descripción</i>	El trámite consiste en pagar los derechos para la instalación, cambio de lugar o reconstrucción de la conexión del albañal de una edificación.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Municipio

27. Pago de derechos de Conexión de Energía Eléctrica.

<i>Descripción</i>	El trámite se refiere al pago de los derechos por concepto de instalación de energía eléctrica.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	CFE o Luz y Fuerza

28. Derechos de Uso de Vía Pública.

<i>Descripción</i>	Este trámite se realiza a efecto de obtener autorización para el uso y ocupación de la vía pública en los casos de ejecución de obras públicas y privadas. <i>Nota: Este trámite, no es necesario en todos los casos</i>
<i>Duración</i>	1 a 4 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda o el Constructor
<i>Ante</i>	Municipio o Autoridades Estatales

29. Licencia Sanitaria.

<i>Descripción</i>	Permiso que la Secretaría de Salud, otorga en cuanto a los requerimientos de salubridad e higiene de los espacios que una habitación debe cubrir.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	La Secretaria de Salubridad y Asistencia Pública

30. Autorización para Instalación de Gas.

<i>Descripción</i>	Verificación del perito técnico responsable para llevar a cabo la instalación y suministro de gas.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El perito técnico o Unidad de Verificación autorizada por la SECOFI

31. Constitución del Régimen de Propiedad en Condominio e Inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

<i>Descripción</i>	Es la declaración de voluntad ante notario mediante la firma de la escritura correspondiente, por la que un inmueble se divide jurídicamente en varios (departamentos, casas o locales) para que cada uno pueda tener vida jurídica independiente y ser objeto individual de ventas, hipotecas, etc. Y se inscriba independientemente en el Registro Público y/o Tesorería.
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	El Notario

32. Firma de Escrituras de Crédito.

<i>Descripción</i>	Se refiere a la formalización del crédito para la construcción y garantía hipotecaria que se adquiere mediante la escritura de notario.
<i>Duración</i>	1 a 4 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda y la Institución Bancaria
<i>Ante</i>	El Notario

33. Aviso de Terminación de Obra.

<i>Descripción</i>	Para llevar a cabo este trámite, se requiere que los propietarios o poseedores manifiesten por escrito la terminación de las obras ejecutadas en sus predios en el plazo estipulado, cubriendo los derechos que correspondan.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda
<i>Ante</i>	Municipio

34. Autorización Individual de Crédito.

<i>Descripción</i>	Solicitud que hace el comprador ante una Institución Bancaria con la finalidad de obtener recursos para el financiamiento de una vivienda.
<i>Duración</i>	1 día
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda y Comprador.
<i>Ante</i>	Institución Bancaria

35. Certificado de Libertad de Gravámenes.

<i>Descripción</i>	Se refiere a los documentos que el notario debe obtener para otorgar las escrituras de compra-venta y situación de deudor, para verificar la legítima propiedad y la no existencia de gravámenes ni adeudos, así como el valor de los inmuebles para efectos fiscales.
<i>Duración</i>	1 a 3 días
<i>Promueve</i>	El Notario
<i>Ante</i>	El Registro Público de la Propiedad

36. Firma de Escritura a los Adquirientes.

<i>Descripción</i>	Es la protocolización de la propiedad ante el Notario Público que da testimonio como titular de una vivienda al adquiriente.
<i>Duración</i>	1 a 7 días
<i>Promueve</i>	El Desarrollador de Vivienda y Comprador
<i>Ante</i>	El Notario

37. Inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

<i>Descripción</i>	Es el medio para inscribir la propiedad en el Registro Público.
<i>Duración</i>	1 a 5 días
<i>Promueve</i>	Comprador, auxiliado por Notario o Abogado
<i>Ante</i>	El Registro Público de la Propiedad

Capítulo VII



Consideraciones Fiscales para la Industria de la Vivienda en México

Aspectos Generales

La planeación fiscal está basada en el derecho del contribuyente a reducir su carga tributaria correspondiente de acuerdo a lo establecido en el marco jurídico vigente.

La relación tributaria está integrada por aquella entidad con derecho a exigir el pago de tributos (sujeto activo) y aquella persona física o moral obligada al pago de un tributo (el sujeto pasivo) para quien representa un costo considerable, por lo que conviene analizar el caso particular del desarrollador de vivienda. Las obligaciones se derivan de las disposiciones fiscales:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley de Ingresos de la Federación.
- Convenios Internacionales.
- Ley del Impuesto Sobre la Renta
- Ley del Impuesto al Valor Agregado
- Ley del Impuesto al Activo
- Código Fiscal de la Federación
- Normas Parafiscales

A su vez, de la Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, se derivan tres principios fundamentales de los que el gobierno parte para establecer la actividad tributaria:

1. Principio de Equidad. La igualdad ante la ley tributaria de todos los sujetos pasivos de un mismo tributo, que deben recibir un tratamiento idéntico en lo concerniente a hipótesis de causación
2. Principio de Uniformidad. Proclama la igualdad de todos frente al impuesto de acuerdo a su capacidad contributiva, de manera que a mayor capacidad contributiva, mayor será el ingreso.
3. Principio de Economía. Los sujetos pasivos no recibirán una cantidad mayor de la que ingresan al tesoro público.

Planeación Fiscal para Desarrolladores de Vivienda

Pedro Pablo Moreno, propone tres niveles de administración para los costos fiscales que tienen por objeto común evitar costos excesivos como pueden ser aquellos provenientes de sanciones por infracciones o delitos fiscales.

1. *Operación de los costos fiscales*: Nivel elemental. Consiste en el cálculo de los mismos. Esta actividad debe ser desarrollada por una persona calificada, típicamente el Contador de la empresa
2. *Planeación de los costos fiscales*: Enfocado a diferir, reducir y evitar cargas fiscales. Para lograr una planeación eficiente es recomendado contar con un especialista aún cuando la empresa cuente con un departamento contable.
3. *Cabildeo*: Debido a la naturaleza cambiante de la legislación fiscal, pueden darse situaciones injustas para la empresa. Algunas alternativas ante dichas situaciones son la consulta directa la gestión a través de organizaciones empresariales, profesionales, políticas, o la promoción directa de un juicio.

Como se verá en el capítulo posterior, la desarrolladora de vivienda, generalmente ostenta la personalidad jurídica de persona moral, ya que típicamente está constituida como una Sociedad Anónima o en algunos casos como una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Para éste tipo de contribuyente (la persona moral) aplican impuestos anuales y mensuales como se muestra en la siguiente tabla:

Tipo de Contribuyente	Plazo Límite de presentación	Periodo que se declara	Tipo de impuesto	Fundamento
Personas Morales	Enero a Marzo del siguiente año del ejercicio fiscal	Declaración anual	ISR	LISR Art. 58
			IVA	LIVA Art. 5
			IA	LIA Arr. 8
Personas Morales	día 1 al 20 del siguiente mes	Declaración mensual	ISR	LISR Art. 12
			IVA	LIVA Art. 67-H
			IA	

Algunas de las obligaciones para las personas morales al inicio de actividades:

- Inscripción en Registro Federal de Contribuyentes.
- Inscripción en Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Inscripción de trabajador y patrón en IMSS.
- Inscripción de trabajador y patrón en INFONAVIT.
- Apertura de Cuenta de Cheques.
- Impresión de Comprobantes.
- Iniciar Registro de Contabilidad

Y una vez que comienza el ejercicio, se adquieren además las siguientes obligaciones como Persona Moral:

- Expedir constancias en las que se indiquen, el monto de los pagos efectuados a residentes en México o de pagos efectuados a los establecimientos en el extranjero de instituciones de crédito del país y en su caso, el impuesto retenido al residente en el extranjero o a las instituciones de crédito.
- Formular estado de posición financiera y levantar inventario de existencias a la fecha en que termine el ejercicio.
- Llevar un registro de las operaciones que se efectúen con títulos valor emitidos en serie.
- Presentar declaración anual en la que se indique el resultado final del ejercicio y el monto de los impuestos, así como la utilidad fiscal y el monto correspondiente al reparto de utilidades. Esta declaración debe ser presentada dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio.
- Presentar en Febrero, una declaración de préstamos recibidos del extranjero.
- Presentar declaración anual de retenciones, realizadas por los pagos efectuados a contribuyentes de los regímenes de honorarios y arrendamiento. Esta declaración se debe presentar en el mes de febrero de cada año, proporcionando la información de las personas a las que se les haya efectuado la retención en el año de calendario anterior

Existen obligaciones adicionales que deben tomarse en consideración, en el caso de los salarios de los trabajadores, la desarrolladora, como figura patronal, estará obligada a inscribir a sus empleados en el registro federal de contribuyentes y a efectuar las retenciones que tendrán el carácter de pagos provisionales a cuenta del impuesto anual de sus trabajadores.

Desarrollo de la Planeación Fiscal

Los costos de la planeación fiscal deben ser considerados como un costo indirecto de operación aplicable a todos los proyectos de la empresa Desarrolladora Inmobiliaria para un año determinado. Dentro de las actividades que componen dicho concepto se incluyen las siguientes:

1. Análisis y Diagnóstico Fiscal.

Consiste en identificar áreas de oportunidad y asegurar el funcionamiento de lo planeado. Se recomienda elaborar dicho análisis por lo menos una vez al año.

Entre la información buscada en esta fase, se busca establecer las cantidades de impuesto causado durante ejercicios anteriores, pagos provisionales, saldos a favor o por recuperar y el impuesto anual estimado.

Adicionalmente, este análisis provee información sobre el desempeño y evolución de la planeación fiscal con respecto a años anteriores.

2. Diseño de Opciones

El diseño de la planeación fiscal debe estar fundamentado en el Marco Jurídico Vigente, que debido a su naturaleza cambiante debe ser revisado y los eventuales cambios considerados en dicha planeación. En el caso de una desarrolladora de vivienda se deben considerar además las eventuales subcontrataciones, contratación de personal, así como la programación de estimaciones de manera que sean pagadas dentro del mismo periodo en que son entregadas al cliente, evitando con esto el pago de impuestos sobre ingresos que no se han recibido.

3. *Evaluación de Riesgos*

Evaluar posible contingencias que pudiesen originarse además de los factores considerados el paso anterior.

4. *Selección de Estrategia*

Una vez desarrolladas las distintas alternativas para la desarrolladora, se selecciona una estrategia basándose en la relación riesgo / beneficio de cada una.

5. *Implantación de Estrategia*

Seleccionado un plan de acción, se procede a la descripción detallada del mismo, a elaborar la lista de actividades requeridas, asignando responsables y a su programación

6. *Mantenimiento de la Planeación*

Es importante considerar cambios tanto en la Legislación Vigente como en el funcionamiento interno de la empresa para actualizar oportunamente el modelo de planeación fiscal.

Capítulo VIII



Consideraciones Legales para la Industria de la Vivienda en México

Aspectos Generales

Al hablar de una desarrolladora inmobiliaria hay que aclarar que es aquella sociedad, cuyo objeto es la actuación y permanencia en el mercado inmobiliario, que actúan sobre los bienes inmuebles, transformándolos para mejorar sus características y capacidades físicas y ofrecerlos en el mercado para la satisfacción de las necesidades de alojamiento y sustentación de las actividades de la Sociedad.

La desarrolladora a su vez, puede dividirse en:

- Las que realizan actividades de desarrollo inmobiliario subcontratando la construcción
- Las que realizan actividades de desarrollos inmobiliarios construyendo con fuerza de trabajo propia de la empresa.
- Existen también empresas desarrolladoras-constructoras, en las que las actividades de desarrollo inmobiliario se efectúan simultáneamente a las actividades de empresa constructora pudiendo de esta manera ser subcontratada por terceros.

Constitución de la Empresa Desarrolladora de Vivienda

Para constituir una sociedad mercantil se han de reunir los requisitos especificados en el artículo 6 de la LGSM. El nombre de los socios, nacionalidad y domicilio debe figurar no solo por ser estrictamente indispensable la identificación de los contratantes, sino también como referencia para la comprobación del cumplimiento de ciertas disposiciones constitucionales prohibitivas o limitativas de la participación de los extranjeros en sociedades mexicanas. La sociedad debe tener un nombre comercial, que deberá ser aprobado por la Secretaría de Relaciones Exteriores

Adicionalmente, el artículo 6º de la LGSM establece que en el acta constitutiva de una sociedad mercantil, se debe incluir:

- I. Los elementos, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad.
- II. El objeto de la sociedad.
- III. Su razón social o denominación.
- IV. Su duración.
- V. El importe de capital social.
- VI. La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a estos y el criterio seguido para su valoración. Cuando el capital sea variable, así se expresara indicándose el mínimo que se fije.
- VII. El domicilio de la sociedad.
- VIII. La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores.
- IX. El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.
- X. La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad.
- XI. El importe del fondo de reserva.
- XII. Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores cuando no hayan sido designados anticipadamente.

De acuerdo con el artículo 7° de la Ley General de Sociedades mercantiles, una sociedad mercantil surge a la vida política como consecuencia de un contrato, sin embargo la doctrina moderna niega lo anterior sobre la base de que los contratos civiles representan voluntades que buscan fines distintos e inclusive se oponen, en las sociedades las voluntades de los contratantes tienden a ser concurrentes. En cuanto a la naturaleza jurídica de la sociedad se han elaborado diversas teorías que niegan su naturaleza contractual, Rodríguez Rodríguez menciona dos:

“La que afirma que la sociedad no es un contrato sino un acto social constitutivo y la que sostiene que la sociedad es un acto complejo... En Italia se ha estimado que en rigor la sociedad se explica dentro de la técnica del contrato, pero se distinguen dos grandes formas contractuales: la del viejo contrato de cambio y la del contrato de organización.”

El papel desempeñado por las sociedades mercantiles en la economía es cada vez mas importante, es posible apreciar una evolución del empresario individual (desarrollador individual) por las sociedades (empresario colectivo). Dos razones pueden explicarnos este fenómeno:

- La concentración industrial y comercial características de la economía actual
- La progresiva inclinación hacia formas de organización de responsabilidad limitada.

En el primer caso, el comerciante individual no puede competir con las grandes empresas sociales. La suma de capitales de éstas, crean una fuerza frente a la cual el comerciante individual está prácticamente indefenso. Pero además, la actuación del comerciante está expuesta siempre a los más grandes riesgos; en el caso de infortunio, el comerciante individual verá no solo comprometido el capital que puso en un negocio determinado, sino su patrimonio integro. En cambio, las formas sociales, especialmente las más modernas, están organizadas bajo el principio de la responsabilidad limitada, de manera que los que en ellas participan limitan de antemano la cantidad máxima de sus pérdidas.

El artículo 1 de la Ley general de Sociedades Mercantiles, declara que la ley reconoce las siguientes especies de sociedades mercantiles:

- De Nombre Colectivo
- En Comandita simple
- De Responsabilidad Limitada
- Anónima
- En comandita por acciones
- Cooperativas.

Todas las cuales pueden constituirse como sociedades de capital variable. Existen distintos criterios de clasificación en relación con las sociedades; sociedades de personas y sociedades de capitales; por la responsabilidad, de responsabilidad ilimitada, limitada y mixta; sociedades mercantiles y sociedades civiles, señalándose la existencia de sociedades civiles por su finalidad y mercantiles por su forma; mercantiles por su finalidad y civiles por su forma.

El capital de la sociedad esta constituido por las aportaciones que sean susceptibles de una valorización monetaria. La fracción VI señala en relación con las aportaciones: “La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes el valor atribuido a estos y el criterio seguido para su valorización. Cuando el capital sea variable, así se expresara indicándose el mínimo que se fije”. Los artículos 11 y 12 de la LGSM disponen: “Las aportaciones, salvo pacto en contrario, se entenderán traslativas de dominio. El riesgo no será a cargo de la sociedad, sino hasta que se le haga la entrega respectiva”.

Artículo 12: “A pesar de cualquier pacto en contrario, el socio que aportare a la sociedad uno o más créditos responderá de la existencia y legitimidad de ellos, así como de la solvencia del deudor en la época de la aportación, y de que, si se tratare de títulos de crédito, estos no han sido objeto de la publicación que previene la ley para los casos de pérdida de valores de tal especie”.

El Socio Industrial.

Una manera comúnmente utilizada por el Desarrollador de Vivienda para ejecutar proyectos consiste en asociarse con una empresa constructora (o especialista) que en lugar de capital, hará una aportación de trabajo material o intelectual, ésta parte será reconocida como el Socio Industrial. En la fracción X del artículo 6° se establece la manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad. El artículo 16° de la LGSM establece que en el reparto de las ganancias o pérdidas se observaran salvo pacto en contrario, las reglas siguientes:

1. La distribución de las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas se hará proporcionalmente a sus aportaciones.
2. Al socio industrial corresponderá la mitad de las ganancias, y si fueren varios, esta mitad se dividirá entre ellos por igual.
3. El socio o socios industriales no reportarán las perdidas.

El artículo 17 señala que no producirán ningún efecto legal las estipulaciones que excluyan a uno o más socios de la participación de las ganancias.

Los dos artículos anteriores parecen contradecirse, sin embargo, al definir a los socios industriales como aquellos que aportan a una sociedad trabajo material, intelectual o de ambas clases. Los socios industriales según las leyes mexicanas no están obligados a devolver los anticipos que se les hayan hecho a cuenta de sus ganancias si no hay utilidades o les toca menos de lo que se les dio. No obstante, el socio industrial, que en la empresa inmobiliaria podría jugar el papel de constructor o administrador, tiene dos posibilidades de perder, ser desposeído de algo que ya tenía y dejar de recibir algo que hubiese podido ganar.

El socio industrial pierde porque si no hay utilidades, recibe menos por su trabajo que lo que percibiría si su porción de utilidades fuera mayor que lo recibido como anticipo, y si ni siquiera hubo anticipo, habrá regalado su trabajo a la sociedad. Esto es lógico: no puede perder sobre su capital, por definición el socio industrial no lo tiene. En cambio, el socio capitalista pierde según si disminuye el capital que invirtió en el caso de que los gastos de la sociedad sean superiores a los ingresos que percibe

El Fondo de Reserva

El artículo 20 de la LGSM dispone que: “De las utilidades netas de toda sociedad, deberá separarse anualmente el 5%, como mínimo, para formar el fondo de reserva, hasta que importe la quinta parte del capital social. El fondo de reserva deberá ser reconstituido de la misma manera, cuando disminuya por cualquier motivo”. La ley no señala cual puede ser el motivo de la disminución señalándose como se ve “cuando disminuya por cualquier motivo”. Podrían ser pérdidas de la sociedad o alguna emergencia, ya que de acuerdo con lo que señala el artículo 21:

“Son nulos de pleno derecho los acuerdos de los administradores o de las juntas de socios y asambleas que sean contrarios a lo que dispone el artículo anterior. En cualquier tiempo en que, no obstante esta prohibición apareciere que no se han hecho las separaciones de las utilidades para formar o reconstruir el fondo de reserva, los administradores responsables quedaran ilimitados y solidariamente obligados a entregar a la sociedad una cantidad igual a la que hubiere debido separarse. Quedan a salvo los derechos de los administradores si el fondo de reserva es repartido entre los socios.”

Características de los distintos tipos de sociedades.

Sociedad de Nombre Colectivo

Aquella sociedad que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales. La razón social deberá estar formada por el nombre de los socios y en el caso de no abarcarlos a todos, añadirán las palabras “y compañía”. La Sociedad de Nombre Colectivo ha caído en el desuso debido a que los socios responden de modo ilimitado; además, al ser solidaria, el acreedor puede exigir de cualquiera de los socios el importe íntegro del saldo a cargo de la sociedad, sin que la deuda se divida entre todos los obligados al pago de su cargo.

La Sociedad en Comandita Simple

El artículo 51 de la L.G. de S.M. dispone: “Sociedad en comandita simple es la que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones”.

La Sociedad en Comandita por Acciones

Sociedad en comandita por acciones es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.

La sociedad anónima tiene las mismas ventajas que la Sociedad en Comandita por acciones y ninguno de los inconvenientes que resultan de la gestión personal, sin que el régimen de impuestos ni el de autorización para el funcionamiento sea ya distinto para una y para otra. La aparición de las sociedades de Responsabilidad Limitada, en las que

con una flexibilidad muy superior a la Sociedad en Comandita por acciones, se combinan las características personales y capitalistas hacen que tanto la Sociedad en Comandita Simple, como La Sociedad en Comandita por Acciones, sean poco atractivas y caigan en el desuso.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada

El artículo 58 señala que “la Sociedad de responsabilidad Limitada es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues solo serán cesibles en los casos y con los requisitos que establece la presente ley”

El artículo 59 señala además: “La sociedad de responsabilidad limitada existirá bajo una denominación o razón social que se formará con el nombre de uno o más socios. La denominación o razón social ira inmediatamente seguida de las palabras ‘Sociedad de Responsabilidad Limitada’ o de su abreviatura ‘S. de R.L.’. La omisión de este requisito sujetara a los socios a la responsabilidad que establece el artículo 25. Por otra parte, cualquier persona extraña a la sociedad que haga figurar o permita su nombre en la razón social responderá de las operaciones sociales hasta el monto de la mayor de las aportaciones.

Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de 25 socios y además el capital social nunca será inferior a cinco mil pesos (contra cincuenta mil pesos requeridos en la Sociedad Anónima); se dividirán en partes sociales que pueden ser de valor y categoría desiguales, pero que en todo caso serán de un múltiplo de cien pesos. Al constituirse la sociedad el capital deberá estar íntegramente suscrito y exhibido, por lo menos, el 50% del valor de cada parte social”.

La Sociedad Anónima

El artículo 87 de la L.G. de S.M. señala que: “Sociedad Anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones”. La denominación se formara libremente, pero será distinta de la de cualquiera otra sociedad, y al emplearse ira siempre seguida de las palabras “Sociedad Anónima”, o de su abreviatura, “S.A.”

Características de la Sociedad Anónima:

- La sociedad anónima carece de razón social.
- Los socios limitan su responsabilidad al pago de sus acciones.
- La denominación se forma libremente, debiendo ser distinta a la de cualquiera otra sociedad.
- Deberá ser seguida por las palabras sociedad anónima o de su abreviatura.

Otros requisitos especiales que ha de satisfacer toda escritura constitutiva de una sociedad anónima, son los que establece el artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles:

- Que el número de socios no sea inferior a dos, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;
- Que el capital social no sea menor de \$50,000.00 (CINCUENTA MIL PESOS 00/100 M.N.), y que esté íntegramente suscrito.
- Que se haya desembolsado por lo menos, el 20% del valor de las acciones pagadas en dinero
- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

En cuanto al número de socios, podemos mencionar que tal exigencia es arbitraria, por que en la práctica se ven los constantes fraudes a la ley con los llamados socios ficticios, familiares que se convierten en accionistas para así cumplir éste requisito. Respecto, al capital social se puede considerar como un elemento indispensable de toda sociedad mercantil, ya que constituye la garantía de los acreedores. En materia de capital social, tenemos algunas disposiciones de interés, como son:

- El capital Social deberá estar íntegramente suscrito en el momento de constituirse la sociedad (art. 89 LGSM);
- La pérdida de las dos terceras partes del capital social origina la disolución de beneficios en favor de los fundadores de la sociedad, que menoscabe el capital social (art. 104 LGSM);
- Se prohíbe el reparto de utilidades en caso de pérdida del capital social, a no ser que éste sea previamente reintegrado o reducido (art. 18 LGSM);
- La reducción de capital social se llevará cabo conforme a las formalidades de derecho (art. 9 LGSM).

El artículo 6º de la Ley establece el contenido del acta constitutiva, se deberán incluir los siguientes puntos:

- Los nombres, la nacionalidad de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- El objeto de la sociedad;
- Su razón social o denominación;
- Su duración
- El importe del capital social;
- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero en otros bienes; el valor atribuido a éstos, y el criterio seguido para su valorización;
- El domicilio social;
- La forma por la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que haya de llevar la firma social;
- La manera de hacer la distribución de las utilidades;
- El importe del fondo de reserva;
- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente
- Las bases para la práctica para la liquidación de la sociedad.