

CAPÍTULO 1

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1 Planteamiento del problema.

“Todos los habitantes, todas las familias, tiene derecho a una solución habitacional, que les permita no solo protegerse del medio ambiente, sino también desarrollar una serie de actividades cotidianas que son indispensables para la reproducción y bienestar social.

La vivienda representa por lo tanto un valor de uso y un satisfactor básico, que debe además de ser de una calidad adecuada, sin embargo cuando la vivienda cumple este último requisito tiene un alto costo y evidentemente son los sectores de menores ingresos de la sociedad, los que no logran obtenerla con sus propios recursos en un corto o mediano plazo, por lo tanto requieren un apoyo externo importante, constituyéndose en la *población objetivo* de la política habitacional.

El proporcionar este apoyo extraordinario y permitir que aquellos que carecen de ingresos suficientes tengan acceso a una solución es el significado social de la política habitacional y debe ser el propósito principal de esta”.¹

El presente trabajo, aún cuando se enfoca y se acota a los aspectos económicos y financieros que se desprenden de una valoración de rentabilidad de una inversión, contribuye a su vez a la solución de un enorme problema social, representado por la el rezago y la creciente demanda de viviendas.

¹ Villavicencio B. J. - Vivienda social y sectores de bajos ingresos en la ciudad de México – 1995- P.12

1.2 Fortalecimiento institucional de los organismos promotores.

La vivienda representa una de las demandas sociales más sentidas. Su problemática es sin duda, un asunto complejo y de carácter estructural, al cual se le ha asignado un papel fundamental en la política social y se han creado las bases para que continúe siendo atendido bajo la dirección de la acción gubernamental.

A través del impulso al fortalecimiento de las instituciones de vivienda, se ha buscado alcanzar la consolidación de su transformación estructural. Este proceso, está orientado a devolverles su carácter y funciones eminentemente financieras para los que fueron creadas, sin descuidar su sentido social. Para la consecución de este propósito, los organismos financieros de vivienda continúan el avance en la adecuación de sus estructuras orgánicas a su nueva función financiera y al mismo tiempo, realizando cambios administrativos, operativos y jurídicos, que les permitan crear las condiciones propicias para que la población de menores recursos tenga acceso a una vivienda y de ésta forma consolidar un mercado integrado de vivienda.

De acuerdo con cifras preliminares del XII Censo General de Población y Vivienda, durante la última década el número de viviendas particulares creció a 5.9 millones, a una tasa media de crecimiento del 3.2 por ciento anual. De éstas, el 43.4 por ciento fue financiada por los organismos nacionales, estatales y municipales de vivienda, la banca comercial y de desarrollo, así como por otras entidades que otorgan créditos hipotecarios como prestación a sus trabajadores; y el 56.6 por ciento, fue edificada con recursos de los particulares.

Por su parte, en el marco del Programa de Financiamiento a la Vivienda del periodo 1995-2000, los organismos financieros de vivienda dieron un fuerte impulso a la actividad de la construcción habitacional, al otorgar más de 3 millones de créditos.

Cabe señalar que 1997 constituye un punto de inflexión, al detenerse la caída del financiamiento para la adquisición de vivienda, derivada de la crisis de finales de 1994, para iniciar su recuperación; asimismo se destaca que la banca comercial disminuyó su participación de manera significativa, al pasar de un 8.2 por ciento de los créditos otorgados en 1995, al 0.2 por ciento en 2000.

De los 3 millones de créditos otorgados de 1995 a 2000, 1.54 millones fueron para adquisición de vivienda, en tanto que 1.5 millones se dirigieron a mejoramientos y otras modalidades de créditos. Del total de los créditos concedidos en este periodo, el 44 por ciento correspondió al INFONAVIT, FOVI, FOVISSSTE y FONHAPO, mientras que en el restante 56 por ciento incluye a un amplio conjunto de organismos.

La inversión ejercida en este periodo, a precios de 1993, es de 80.5 mil millones de pesos, con la cual se estima que se generaron más de 11 millones 450 mil empleos.

De esta manera, se ha favorecido una mayor oferta de créditos hipotecarios, acordes a la capacidad de pago de la población y con la posibilidad de aplicarse de la manera más conveniente por los demandantes.

Asimismo, se ha logrado una mayor participación de la iniciativa privada en la edificación de vivienda e importantes avances en la integración de este mercado, lo cual

permite la concurrencia de distintas fuentes de financiamiento en un mismo conjunto habitacional.¹

Es importante mencionar que una herramienta para poder desarrollar de forma adecuada un conjunto habitacional, es la consideración de aspectos económicos, sociales, estadísticos y demográficos propios de la región objetivo, para con estos datos identificar las necesidades de demanda, así como el producto y el mercado al cual se pretende ingresar, sin descuidar la cobertura de las expectativas que se desprenden del ámbito gubernamental y de los organismos promotores de vivienda.

1.3 El promotor inmobiliario.

El objetivo básico del promotor inmobiliario es la obtención de una utilidad económica derivada de invertir un capital, dedicar trabajo y esfuerzo a un proyecto de inversión y sobre todo, considerar los riesgos derivados de no alcanzar metas y tiempos previstos del proyecto, así como de no cumplir con las condiciones de préstamos hipotecarios y cometer errores en aspectos fundamentales como:

- ?? La elección de la ubicación del proyecto.
- ?? Los costos y tiempos de ejecución.
- ?? Los tiempos y montos de recuperación.
- ?? El análisis del entorno económico y comercial.
- ?? El análisis financiero.

¹ Fuente: www.sedesol.gob.mx

?? El análisis fiscal, legal y administrativo.

?? Cualquier imprevisto no considerado que pueda modificar las expectativas de rentabilidad.

Bajo estos planteamientos podemos definir al promotor de proyectos inmobiliarios de la siguiente manera:

“Es el profesional de la actividad que detecta oportunidades de inversión, las planea a través de la elaboración de proyectos de inversión, si son rentables, coordina su ejecución, controla su desarrollo, corrige sus posibles desviaciones, los concluye y finalmente los entrega al usuario final en las mejores condiciones.”

Es importante subrayar que no todos los proyectos inmobiliarios de inversión que se analizan o evalúan concluyen en su ejecución y cualquier otro proyecto de inversión, el proyecto inmobiliario generalmente pasa por los tres niveles de análisis.

?? **El análisis de viabilidad**, equivalente a los estudios preliminares y el marco general del desarrollo del proyecto.

?? **El estudio de prefactibilidad** a partir de una idea casi definida de lo que será el proyecto y todas sus características.

?? **El estudio de factibilidad** que es un proyecto ejecutivo de realización que incluye un análisis a detalle del mismo.¹

¹ Fuente: Arceo J. Apuntes de materia. Proyectos de Inversión Inmobiliaria. 2002

1.4 Perfil económico del Estado

Tabla 1.1 Producto interno bruto, 1993-2001.

Año	Producto interno bruto total			Producto interno bruto per cápita a/	
	Miles de pesos a precios de 1993 en valores básicos	% En el total nacional	Lugar nacional	Pesos a precios de 1993 en valores básicos	Lugar nacional
1993	37,336,166	3.2	8º	ND	NA
1994	38,783,127	3.2	8º	ND	NA
1995	35,594,999	3.1	8º	7,697	25º
1996	38,917,411	3.3	8º	ND	NA
1997	42,391,713	3.3	7º	ND	NA
1998	45,172,892	3.4	7º	ND	NA
1999	48,014,106	3.5	7º	ND	NA
2000	50,439,636	3.4	7º	9,936	23º
2001 P/	50,783,630	3.5	7º	ND	NA

P/	Preliminar.
ND	No disponible.
NA	No aplicable.
a/	Calculado con datos de población, para 1995, del Censo de Población y Vivienda, 1995 y, para 2000, del XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.
FUENTE: INEGI. <i>Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1996-2001.</i> Aguascalientes, Ags., México, 2003.	

El producto interno bruto (PIB) es la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos en un período determinado (trimestre, año, etc.); es un valor libre de duplicaciones, el cual corresponde a la suma del valor agregado que se genera durante un ejercicio en todas las actividades de la economía. Asimismo, se define como la diferencia entre el valor bruto de la producción, menos el valor de los bienes y servicios (consumo intermedio) que se usan en el proceso productivo.

De acuerdo a la información proporcionada por el INEGI y con base en el PIB, el ingreso per cápita para el año 2002 en el Estado de Puebla es de \$37,980.00.

1.5 Objetivo general.

Determinar la factibilidad financiera de un proyecto de inversión inmobiliaria consistente en el desarrollo de un conjunto habitacional con características de interés social ubicado al oriente de la capital poblana, en el Municipio de Coronango, zona de actual desarrollo y equipamiento urbano.

En el mismo orden de ideas se obtendrá un panorama claro de los recursos necesarios a emplear, sus métodos, técnicas y estrategias de aplicación y por consiguiente el grado de rentabilidad que generará el proyecto.

1.6 Objetivos específicos.

Partiendo de que la inversión requerida para desarrollar un conjunto habitacional de interés social representa una suma considerable, se tendrá que poner especial atención en las fuentes y los flujos de la inversión, por lo que se determinará el valor presente neto de la misma, la tasa interna de retorno, el rendimiento sobre la inversión, así como el periodo de recuperación del capital.

1.7 Justificación del tema.

Actualmente la evaluación de proyectos se ha transformado en un elemento prioritario para los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de un proyecto de inversión.

La evaluación de proyectos se encarga de crear metodologías que reduzcan o eliminen la posibilidad de pérdidas, ya sean financieras o sociales, por lo que podemos decir que al realizar una evaluación de proyectos se cuenta con una base científica que sustente las inversiones que se realizarán, observando un panorama fidedigno del comportamiento que tendrá la inversión y por supuesto con los elementos necesarios para tomar decisiones, es decir tener las alternativas de mover las estrategias financieras para obtener la rentabilidad adecuada o deseada en los tiempos estimados o en su defecto abortar el proyecto por no brindar expectativas atractivas.