

**UNIVERSIDAD POPULAR AUTONOMA DEL  
ESTADO DE PUEBLA**

CON RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS DE LA  
SECRETARIA DE EDUCACIÓN PUBLICA, SEGÚN ACUERDO INSCRITO EN LA  
SECCION PRIMERA DEL LIBRO VI DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS A FOJAS  
42, ACUERDO N.º. OFICIO 00001911 DE FECHA DE FEBRERO 1984.

**AUTOFINANCIAMIENTO PARA BIENES-RAICES**

**TESINA**

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN.**

**PRESENTA:**

**C.P. ALBA MAIRA CORREA GARCIA**

**ASESOR: ING. Y M.A. ARTURO TORRES FERNÁNDEZ**

**PUEBLA, PUEBLA JULIO DEL 2000.**



**UPAEP – Secretaría General**

Dirección General de Apoyos Académicos

Dirección del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación.

Biblioteca Central - **Karol Wojtyła**

**Tesis Digitales Restricciones de uso:**

**DERECHOS RESERVADOS ©**

**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

El uso de textos, imágenes, gráficas, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente de donde la obtuvo mencionando el autor o autores involucrados en el documento.

Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS.**

### **A DIOS**

A QUIEN LE DEBO Y AGRADEZCO TODO LO QUE SOY.

### **A MIS PADRES**

**Sr. J. Trinidad Correa Marín**

**Sra. Ma. Alba García Maya**

POR TODA SU CONFIANZA, AMOR Y APOYO INCONDICIONAL YA QUE SIN ELLOS NO HUBIERA PODIDO CONCLUIR MIS ESTUDIOS Y LA FORMACIÓN QUE AHORA TENGO.

### **A MI ESPOSO Y A MI HIJA**

POR QUE SON MI RAZÓN PARA SUPERARME DÍA A DÍA.

### **AL ING. ARTURO TORRES FERNÁNDEZ**

YA QUE GRACIAS A SU VALIOSO APOYO Y PACIENCIA , PUDE REALIZAR ESTE TRABAJO QUE REPRESENTA UNA META MUY IMPORTANTE EN MI VIDA.

### **A MIS HERMANOS, AMIGOS Y COMPAÑEROS**

POR QUE DURANTE TODOS ESTOS AÑOS HAN ESTADO CONMIGO, SIEMPRE APOYÁNDOME.

# INDICE

	PAGINA
<b><u>INTRODUCCION</u></b>	1
<b>1.- GENERALIDADES</b>	4
1,1 JUSTIFICACIÓN	
1,2 OBJETIVOS DE ESTUDIO	5
<b>2.- ESTUDIO DE MERCADO</b>	6
2,1 DEMANDA DE VIVIENDA	
2,2 OFERTA, (ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO)	7
2,3 ENCUESTA	8
2,4 RESUMEN DEL ESTUDIO DE MERCADO	10
2,5 GRAFICAS	12
2,6 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	20
<b>3.- ESTRUCTURA Y MECANISMO DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	21
3,1 CONCEPTOS BASICOS	
3,1,1 AUTOFINANCIAMIENTO PARA AUTOMOVILES	
3,1,1,1 EJEMPLO DE AUTOFINANCIAMIENTO CHRYSLER	22
3,1,1,2 EJEMPLO DE AUTOFINANCIAMIENTO FORD	23
3,1,1,3 EJEMPLO DE AUTOFINANCIAMIENTO NISSAN	24
3,1,2 MI CASA AUTOFIN	25
3,1,3 FINANCIAMIENTO AFISA	28
3,2 MECANISMO DE FINANCIAMIENTO	31
3,3 VARIABLES DE CALCULO	32
<b>4.- EMPRESA ADMINISTRADORA</b>	33
4,1 ESTRUCTURA TECNICA	
4,2 ESTRUCTURA ECONOMICA	34
<b>5.- CASO PRACTICO</b>	35
5,1 DESCRIPCION DEL CASO PRACTICO	
5,2 CARACTERISTICAS FISICAS PARA LA CLASIFICACION DEL TIPO DE VIVIENDA	36
5,3 COSTO DE EDIFICACIÓN	37
5,4 PRESUPUESTO DE EGRESOS MENSUAL, EMPRESA ADMINISTRADORA	38
5,5 ANALISIS DEL EJEMPLO PRACTICO	39
<b>5,6 EJEMPLO PRACTICO</b>	41
5,7 ANALISIS COMPARATIVO ENTRE AUTOFINANCIAMIENTO Y FINANCIAMIENTO BANCARIO	50
<b>6.- CONCLUSIONES</b>	55
BIBLIOGRAFIA	57

## INDICE DE GRAFICAS Y TABLAS

	página
GRÁFICA 1 ESTADO CIVIL DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA	12
GRAFICA 2 LA POBLACIÓN MUESTRA CUENTA CON DEPENDIENTES ECONÓMICOS	13
GRÁFICA 3 LOS CÓNYUGES DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA TRABAJAN	14
GRÁFICA 4 LA CASA DONDE VIVE LA POBLACIÓN MUESTRA ES, RENTADA O VIVEN CON FAMILIARES	15
GRÁFICA 5 LA POBLACIÓN CONOCE EL PLAN DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA AUTOMÓVILES	16
GRÁFICA 6 LA POBLACIÓN ESTA INTERESADA EN UN PLAN DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA ADQUIRIR VIVIENDA?	17
GRÁFICA 7 TIEMPO MÁXIMO EN EL QUE LE GUSTARÍA PAGAR SU CASA	18
GRÁFICA 8 CANTIDAD DE DINERO QUE ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE EN EL AUTOFINANCIAMIENTO	19
CASO "A" CONSIDERANDO 362 CASAS - HABITACIÓN	
T A B L A 1 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	41
T A B L A 2 FLUJO DE EFECTIVO	42
T A B L A 3 FLUJO DE EFECTIVO CONSIDERANDO INFLACIÓN	43
CASO "B" CONSIDERANDO 181 CASAS - HABITACIÓN	
T A B L A 4 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	44
T A B L A 5 FLUJO DE EFECTIVO	45
T A B L A 6 FLUJO DE EFECTIVO CONSIDERANDO INFLACIÓN	46
CASO "C" CONSIDERANDO 121 CASAS - HABITACIÓN	
T A B L A 7 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	47
T A B L A 8 FLUJO DE EFECTIVO	48
T A B L A 9 FLUJO DE EFECTIVO CONSIDERANDO INFLACIÓN	49
T A B L A 10 AMORTIZACIONES MENSUALES EN FINANCIAMIENTO BANCARIO	50
T A B L A 11 ANÁLISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS DEL AUTOFINANCIAMIENTO	54

## INTRODUCCIÓN

COMO RESULTADO DEL PROBLEMA DE CRECIMIENTO ACELERADO DE LA POBLACIÓN, QUE A PARTIR DE LOS 70'S , SE HA VENIDO GENERANDO EN NUESTRO PAÍS; SE HAN CREADO SITUACIONES DE INSUFICIENTE CRECIMIENTO, EN RUBROS , TALES COMO: EL INGRESO, BIENES DE CONSUMO BÁSICOS Y VIVIENDA ENTRE OTROS.

DICHOS PROBLEMAS HAN TRATADO DE SER RESUELTOS POR EL GOBIERNO MEDIANTE SUBSIDIOS, Y OTROS MECANISMOS SIN EMBARGO, DE CARA AL SIGLO XXI Y CON UNA NUEVA PERSPECTIVA DE LO QUE DEBE SER LA ORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA, LA CUAL TIENDE HACIA LA LIBERALIZACION DE LOS MERCADOS. LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO HA COMENZADO HA REDUCIRSE EN DETRIMENTO DE ESTOS SECTORES PARA LOS CUALES EL APOYO ERA YA DE POR SI INSUFICIENTE.

TODO LO ANTERIOR SE TRADUCE EN LA PREOCUPACIÓN DE BUSCAR ALTERNATIVAS QUE RESULTEN VIABLES PARA DAR SOLUCIÓN A DICHA PROBLEMÁTICA. ES POR ESO QUE EL OBJETO DE LA REALIZACIÓN DEL PRESENTE TRABAJO ES DE OFRECER OTRA OPCIÓN PARA DAR SOLUCIÓN DE UNO DE ESTOS PROBLEMAS, QUE ES PRECISAMENTE LA ADQUISICIÓN DE CASAS-HABITACION; ES DECIR SE BUSCA ANALIZAR LA FACTIBILIDAD DE IMPLANTAR EL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO, PARA BIENES RAICES , TOMANDO COMO REFERENCIA QUE EN LOS AUTOMOVILES HA DADO MUY BUENOS RESULTADOS.

EL ANÁLISIS QUE AQUÍ SE PRESENTA PARTE DE LA EVALUACIÓN DE LA MAGNITUD DEL PROBLEMA, MEDIANTE LA REALIZACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO EN DONDE TOMAMOS A LA REGIÓN DE CIUDAD HIDALGO, MICH. COMO MUESTRA REPRESENTATIVA DE LO QUE OCURRE EN TODO EL PAÍS, EL MENCIONADO ESTUDIO, SE ENCUENTRA EN EL EL CAPITULO I. EL CAPITULO II NOS ACERCA A LA FORMA DE FUNCIONAMIENTO DE LOS SISTEMAS DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA EL CASO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES; YA QUE ES EN ESTE SECTOR DONDE LOS SISTEMAS DE AUTOFINANCIAMIENTO SE HAN APLICADO, ADEMAS DE HABER DEMOSTRADO QUE SON FUNCIONALES. EL SIGUIENTE APARTADO SE ADENTRA EN LA PROPUESTA DE AUTOFINANCIAMIENTO EN EL CASO ESPECIFICO DE LAS VIVIENDAS, MEDIANTE LA SOLUCIÓN DE EJERCICIOS Y LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

POR ULTIMO SE PRESENTAN LAS CONCLUSIONES Y ALGUNAS RECOMENDACIONES QUE SURGEN DEL ANÁLISIS DE LA PROPUESTA.

FINALMENTE RESULTA RELEVANTE EL GRAN NUMERO DE OPORTUNIDADES QUE OFRECEN ESTE TIPO DE FINANCIAMIENTOS, YA QUE NO REQUIERE TENER UNA GRAN CANTIDAD DE DIERO, SINO SOLAMENTE DAR UN PAGO INICIAL Y EL RESTO HACER PAGOS MENSUALES POR NUEVE AÑOS, SIN INTERESES, ADEMAS DE QUE LA ASIGNACION DE LA CASA-HABITACION ES DESDE EL PRIMER AÑO , HASTA EL CUARTO AÑO COMO MAXIMO Y EN ESE MOMENTO DE LA ASIGNACION SE CONGELAN LAS MENSUALIDADES POR EL TIEMPO RESTANTE; TODO ESTO HACE QUE ESTE SISTEMA SEA SUMAMENTE ATRACTIVO Y CONVENIENTE PARA AQUELLOS QUE DESEN ADQUIRIR SU CASA

SIN TENER QUE ACUDIR A CUALQUIER OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTOS, QUE RESULTAN SUMAMENTE COSTOSOS A COMPARACION DE ESTE AUTOFINANCIAMIENTO QUE ES MUY BARATO PARA LAS PERSONAS QUE VAYAN A ADQUIRIR SU VIVIENDA Y MUY RENTABLE PARA LA EMPRESA ADMINISTRADORA.

# 1.- GENERALIDADES

## 1.1 JUSTIFICACIÓN

EN LA ACTUALIDAD UNO DE LOS PROBLEMAS MAS GRAVES A LOS QUE SE ENFRENTA LA MAYORÍA DE LA GENTE, ES LA IMPOSIBILIDAD DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA PROPIA. GENERALMENTE SE PIENSA EN EL CRÉDITO BANCARIO, EL CUAL MANEJA INTERESES MUY ELEVADOS, POR QUE ES CASI IMPOSIBLE PODER PAGARLO.

ES POR TAL MOTIVO QUE EL PRESENTE ESTUDIO BUSCA UNA NUEVA OPCIÓN PARA LA ADQUISICIÓN DE CASA-HABITACION, ESTO ES EL AUTOFINANCIAMIENTO .

ESTE SISTEMA ES MUY INTERESANTE, YA QUE A TRAVÉS DE APORTACIONES MENSUALES, LOS MIEMBROS DEL GRUPO DE AUTOFINANCIAMIENTO TIENEN LA POSIBILIDAD DE ADQUIRIR CASA-HABITACION, SIN INTERESES

OTRA OPCIÓN, ES LA DE COMPRAR UN TERRENO Y CONSTRUIR UNA CASA DE MANERA PARTICULAR, SIN EMBARGO ESTO RESULTA MUY COSTOSO Y A MENUDO, NO SE CONCLUYEN LAS OBRAS.

EN UNA ÉPOCA DE CRISIS RECURRENTE, BAJOS SALARIOS, ESCASEZ DE CRÉDITOS BANCARIOS Y DISMINUCIÓN DE SUBSIDIOS POR PARTE DEL GOBIERNO, RESULTA AUN MAS DIFÍCIL TENER ACCESO A UNA VIVIENDA PROPIA, MEDIANTE LOS MECANISMOS TRADICIONALES.

## 1.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO

### OBJETIVO GENERAL

\* ANALIZAR LA FACTIBILIDAD DE IMPLANTAR EL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO A LOS BIENES RAÍCES, COMO FORMA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN LA ACTUALIDAD EN NUESTRO PAÍS; PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA, TOMANDO COMO BASE EL ESTUDIO DEL MERCADO REALIZANDO.

\* REVISAR LA ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LOS SISTEMAS DE AUTOFINANCIAMIENTO.

\* REALIZAR, MEDIANTE EL ESTUDIO DE UN CASO PRACTICO, LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO PARA LA APLICACIÓN DEL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO A LOS BIENES RAÍCES.

\* COMPROBAR LA CONVENIENCIA FINANCIERA DE ESTE TIPO DE FINANCIAMIENTO TANTO PARA EL USUARIO, COMO PARA LA EMPRESA ADMINISTRADORA.

## **2.- ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1 DEMANDA DE VIVIENDA**

DE ACUERDO CON EL ESTUDIO DE MERCADO REALIZADO EL 87% DE LA POBLACION ESTA INTERESADA EN UN PLAN DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA OBTENER VIVIENDA.

ACTUALMENTE HAY EMPRESAS QUE OFRECEN FINANCIAMIENTO COMO, AFISA, MI CASA AUTOFIN, FINANCIAMIENTO BANCARIO, ETC, PERO EN LOS DOS PRIMEROS CASOS, DE ENTRADA EL INTERESADO TIENE QUE HABER REUNIDO UN FONDO DE POR LO MENOS EL 30% DEL PRESTAMO QUE DESEE Y DARLE EL FIN, YA SEA DE CONSTRUCCION, REMODELACION O AMPLIACION, Y EN EL ULTIMO CASO DE LOS BANCOS, LOS INTERESES FLUCTUAN ENTRE EL 40% Y EL 45% ANUAL, PERO NO EXISTE A LA FECHA NINGUN PLAN EN EL CUAL LAS PERSONAS SOLAMENTE APORTAN EL 10% DEL VALOR DE LA VIVIENDA, Y EL RESTO A FINANCIAR EN NUEVE AÑOS, Y LO MAS INTERESANTE ES QUE PUEDEN OBTENER SU CASA DESDE EL PRIMER AÑO Y HASTA EL CUARTO COMO MAXIMO.

LA DEMANDA DE VIVIENDA ES CADA VEZ MAYOR Y LAS ALTERNATIVAS QUE SE OFRECEN EN LA ACTUALIDAD NO SON MUY ATRACTIVAS, ES POR ESO QUE NOSOTROS BUSCAMOS UNA NUEVA Y MEJOR ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO.

## 2.2 OFERTA, (ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO)

\*FINANCIAMIENTO BANCARIO.- PARA PODER LOGRAR LA OBTENCION DE UN PRESTAMO, PRIMERO SE REQUIERE QUE QUIEN LO SOLICITE SEA POSEEDOR DE GARANTIAS, POSTERIORMENTE EL PAPELEO Y EL TIEMPO QUE ESTO IMPLICA ES DEMASIADO; SINTOMAR EN CUENTA LA TASA PROMEDIO DE INTERES QUE ES DEL 40% ANUAL.

POR LO TANTO EL PEDIR UN PRESTAMO BANCARIO EN ESTE CASO PARA LA OBTENCION DE VIVIENDA RESULTA MUY COSTOSO Y COMO SE MENCIONA ANTERIORMENTE EN OCASIONES IMPAGABLE, CUANDO LAS TASAS DE INTERES SE LLEGAN A DISPARAR COMO EN RECIENTES AÑOS PASADOS.

\* MI CASA AUTO FIN.- REUNE UN GRUPO PARA QUE EN FORMA DE TANDA RECIBA UN PRESTAMO Y LO VAYAN PAGANDO YA SEA QUINCENAL O MENSUALMENTE, PERO LO INCONVENIENTE ES QUE A FINAL DE CUENTAS TERMINAN PAGANDO DEL 35 AL 40% ANUAL POR INTERESES, QUE AUNQUE NO LES LLAMAN INTERESES REALMENTE LO SON, ES DECIR, SI UN PRESTAMO EN PARTES IGUALES SE PAGARIA EN 6 MENSUALIDADES HABRA QUE PAGAR EN 8 MENSUALIDADES.

## 2.3 ENCUESTA

OBJETIVO: Determinar las necesidades de casas y financiamiento de las mismas.

Nombre: \_\_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

Antigüedad en su trabajo: \_\_\_\_\_

1.- Casado: Si (  ) No (  )

2.- Dependientes Económicos? Si (  ) No (  )

3.- Su cónyuge trabaja? Si (  ) No (  )

4.- Vive en casa: Propia (  ) Rentada (  ) Familiares (  )

5.- Conoce el plan de autofinanciamiento de automóviles?

Si (  )

No (  )

\* Se refiere a aquél plan cuyos pagos mensuales son sin intereses. El ---  
automóvil se entrega por medio de un sorteo, posteriormente a esta, los pagos  
mensuales serán fijos y no habrá ningún incremento, ni por inflación, ni por intereses;  
además no se requiere de enganche.

6.- Le interesa un plan de autofinanciamiento para adquirir vivienda?

Si (  )

No (  )

7.- Cuánto tiempo estaría dispuesto a esperar para la asignación (entrega) de  
su casa? (Máximo)

1 Año ( )

2 Años ( )

3 Años ( )

4 Años ( )

8.- Máximo plazo en el que le gustaría pagar su casa?

10 Años ( )

15 Años ( )

20 Años ( )

25 Años ( )

9.- Dónde preferiría comprar su casa?

Salida a Morelia

Salida a Tuxpan

Salida a Rincón de Dolores

Hacia la antena

10.- Cantidad de dinero que estaría dispuesto a aportar mensualmente por el auto-financiamiento de su casa?

De \$1,000.00 a 1,700.00 ( )

De \$ 1,800.00 a 2,500.00 ( )

De 2,600.00 a 3,300.00 ( )

De \$ 3,400.00 a 5,000.00 ( )

11.- Le gustaría?

Casa sola ( )

En condominio ( )

12.- Número de recámaras?

1 ( )

2 ( )

3 ( )

13.- Número de baños?

1 ( )

1 ½ ( )

2 ( )

14.- Cochera?

Si ( )

No ( )

15.- Jardín?

Si ( )

No ( )

## 2.4 RESUMEN DEL ESTUDIO DE MERCADO

### 1.- CASADO:

52% ( SI )                      48% ( NO )

### 2.- DEPENDIENTES ECONOMICOS?

67% ( SI )                      33% ( NO )

### 3.- SU CONYUGE TRABAJA?

15% ( SI )                      85% ( NO )

### 4.- LA CASA DONDE VIVES ES?

PROPIA (21%)                      RENTADA (36%)                      FAMILIARES (43%)

### 5.- CONOCE EL PLAN DE AUTOFINANCIAMIENTO DE AUTOMOVILES?

31% ( SI )                      61% ( NO )

### 6.- LE INTERESARIA UN PLAN DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA ADQUIRIR VIVIENDA?

87% ( SI )                      13% ( NO )

### 7.- CUANTO TIEMPO ESTARIA DISPUESTO A ESPERAR PARA LA ASIGNACION (ENTREGA) DE SU CASA? (MAXIMO)

1 AÑO (52%)                      2 AÑOS (21%)                      3 AÑOS (17%)

### 8.- MAXIMO PLAZO EN QUE LE GUSTARIA PAGAR SU CASA?

10 AÑOS (50%)                      15 AÑOS (21%)                      20 AÑOS (15%)                      25 AÑOS (14%)

### 9.- DONDE PREFERIRIA COMPRAR SU CASA?

SALIDA A:

MORELIA (50%)

TUXPAN (9%)

RINCON DE DOLORES (27%)

HACIA LA ANTENA (14%)

### 10.- CANTIDAD DE DINERO QUE ESTA DISPUESTO A APORTAR MENSUALMENTE POR EL AUTOFINANCIAMIENTO DE SU VIVIENDA?

DE \$ 1000.00 A 1,700.00 (82%)

DE \$ 1,800.00 A 2,500.00 (8%)

DES 2,6000.00 A 3,300.00 (10%)

DE \$ 3,400.00 A 5,000.00 (0%)

**11.- COMO PREFIERE SU CASA?  
CASA SOLA ( 98%)**

**EN CONDOMINIO (2%)**

**12.- NUMERO DE RECAMARAS?  
UNA ( 0%)**

**DOS (22%)**

**TRES (78%)**

**13.- NUMERO DE BAÑOS?  
UNO ( 13%)**

**DOS ( 22%)**

**TRES ( 65%)**

**14.- COCHERA?  
85% ( SI )**

**15% ( NO )**

**15.- JARDIN?  
95% ( SI )**

**15% ( NO )**

**16.- CUANTOS CASADOS ESTAN INTERESADOS EN UN PLAN DE  
AUTOFINANCIAMIENTO  
PARA ADQUIRIR VIVIENDA?  
CASADOS (54%)**

**17.- CUANTOS SOLTEROS ESTAN INTERESADOS EN UN PLAN DE  
AUTOFINANCIAMIENTO PARA ADQUIRIR VIVIENDA?  
SOLTEROS (46%)**

**18.- CUANTOS INTERESADOS CASADOS CUENTAN CON CASA PROPIA?  
CASADOS (45%)**

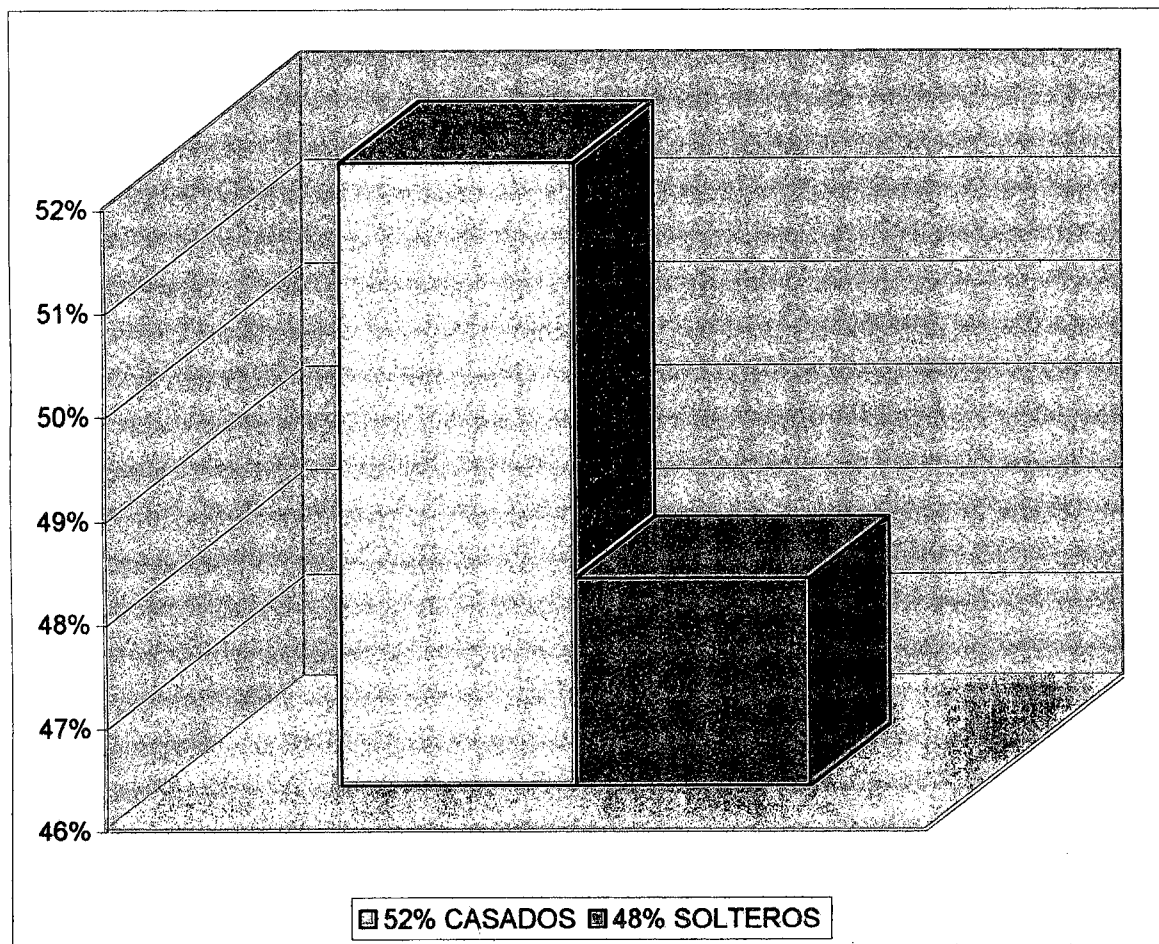
**19.- CUANTOS INTERESADOS CASADOS PAGAN RENTA?  
CASADOS (23%)**

**20.- CUANTOS INTERESADOS CASADOS VIVEN CON FAMILIARES?  
CASADOS (32%)**

## 2.5 GRAFICAS

**Gráfica 1**

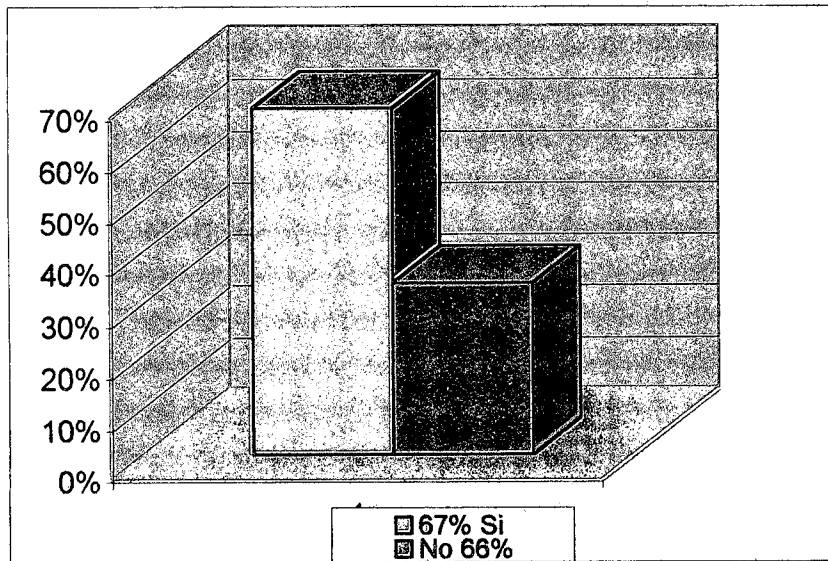
Estado civil de la población encuestada.



En esta grafica podemos ver claramente que el 52% de la población encuestada son personas casadas de lo cual concluimos que hay mayor interés de estas personas para adquirir vivienda.

## Gráfica 2

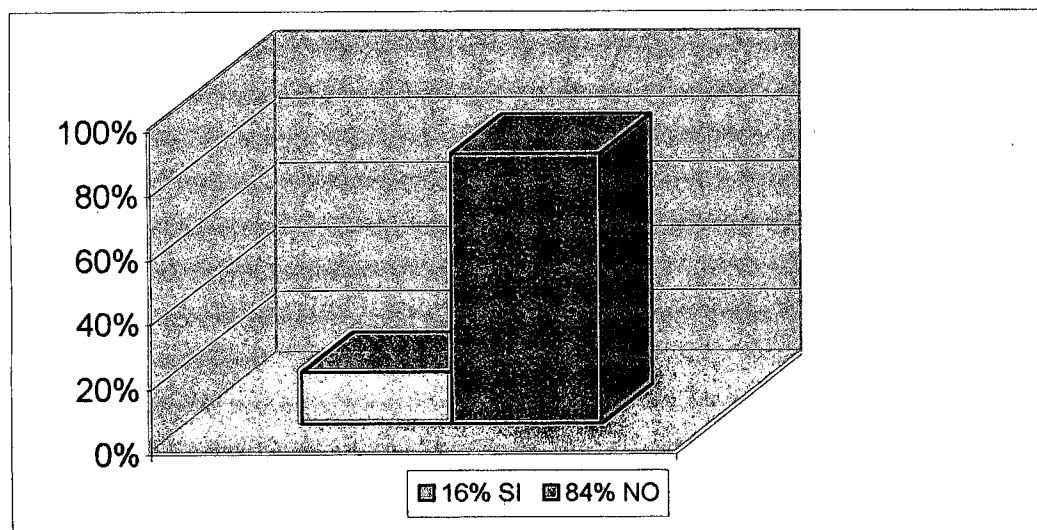
La población muestra cuenta con dependientes económicos?



Podemos ver claramente que el 67% de la población tiene dependientes económicos, la cual indica la necesidad aún mejor de contar con su propia casa.

### Gráfica 3

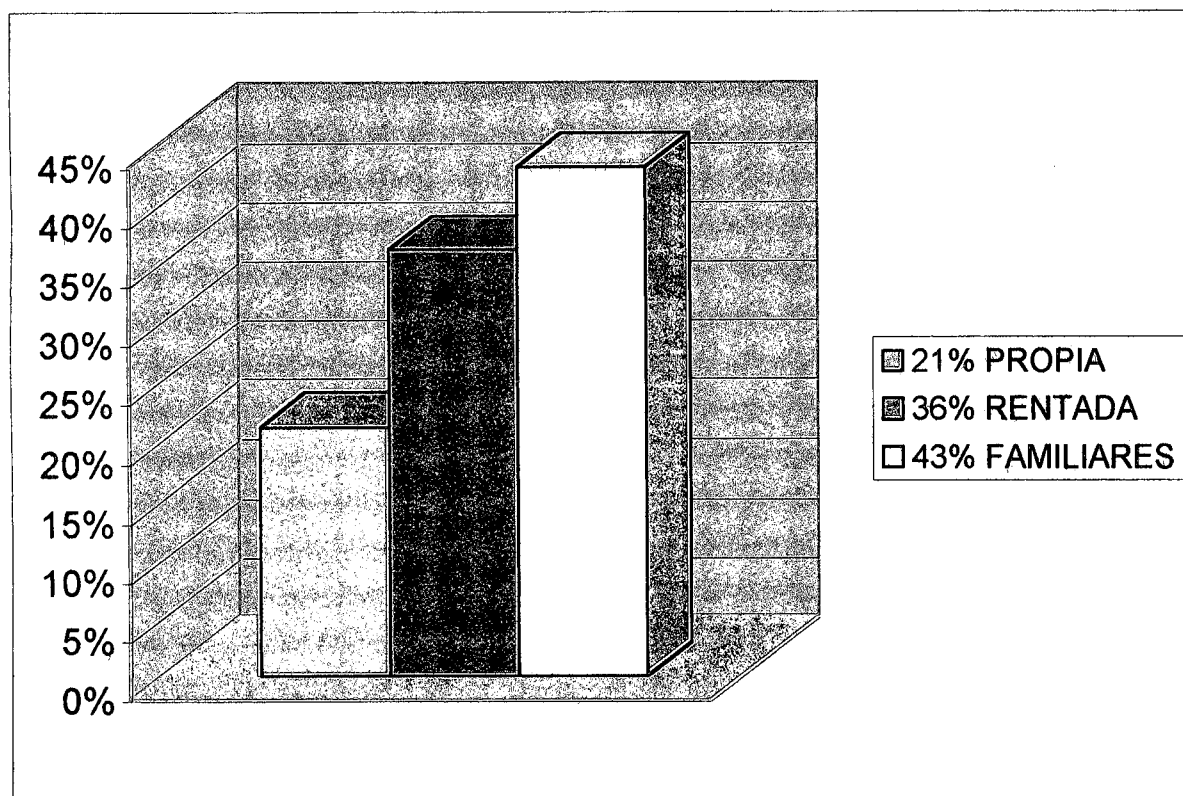
Los cónyuges de la población encuestada trabajan?



Esta gráfica nos indica que los cónyuges del 84% de la población encuestándola no trabajan, esta es una de los principales factores por los cuales les es muy difícil adquirir vivienda propia.

#### Gráfica 4

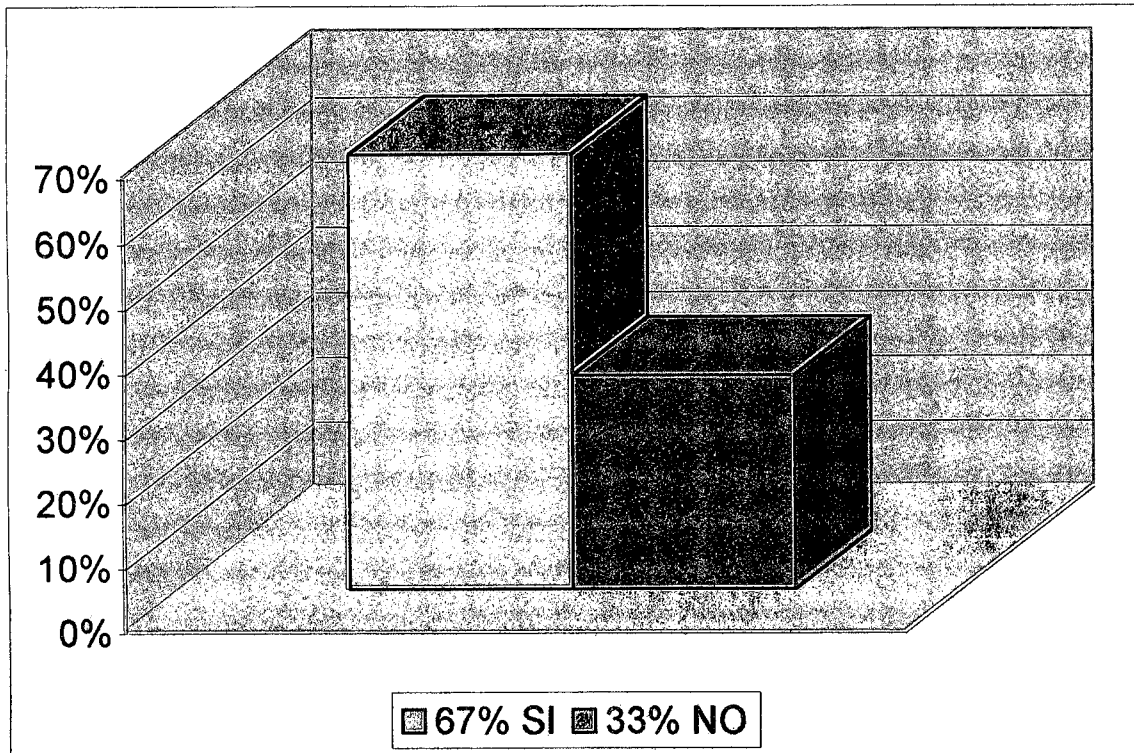
La casa donde vive la población maestra es propia, rentada o viven con familiares?



Esta gráfica nos indica que la mayoría de la gente no cuenta con casa propia, ya que el 43% vive con familiares, el 36% renta y solamente el 21% cuenta con casa propia.

## Grafica 5

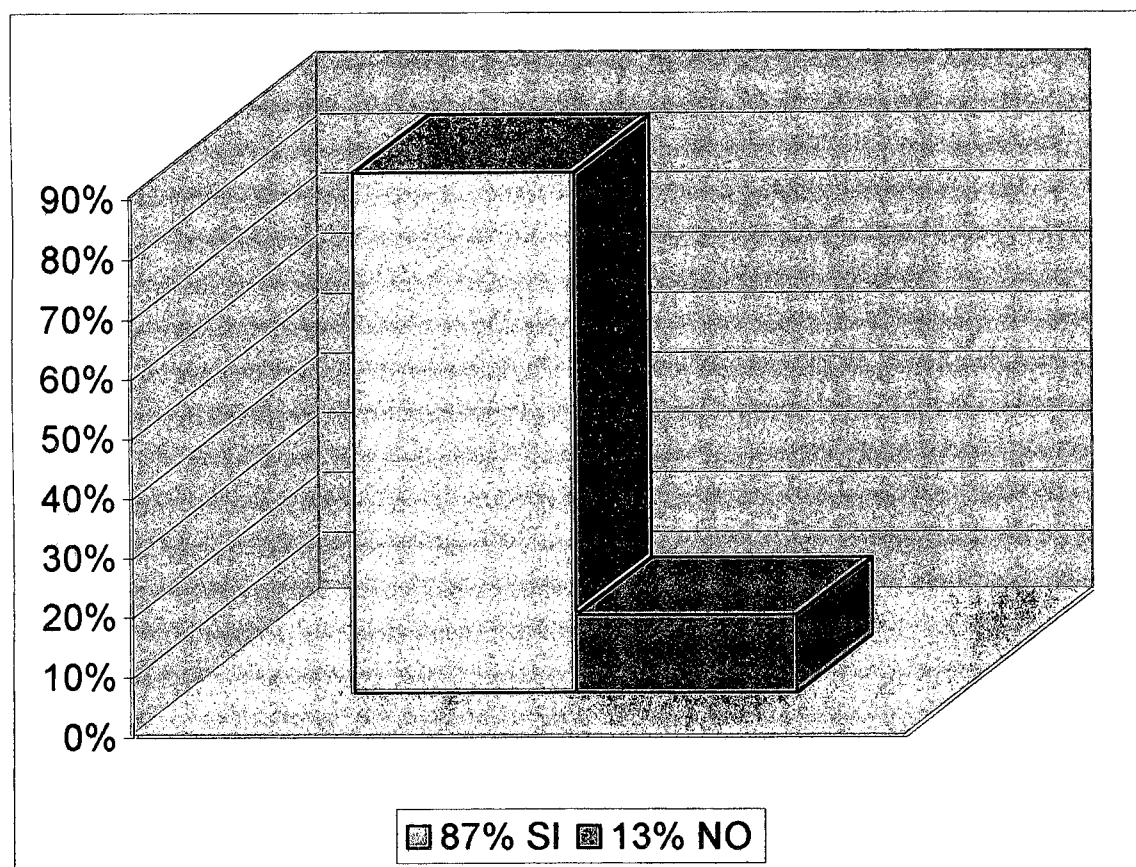
La población conoce el plan de autofinanciamiento para automóviles



Nos damos cuenta el concepto de autofinanciamiento manejado en los automóviles ya es muy conocido por la mayoría de la gente y por lo tanto asimilan muy fácilmente el mencionado autofinanciamiento en los que serían los bienes raíces.

**Gráfica 6**

La población está muy interesada en un plan de autofinanciamiento para adquirir vivienda?

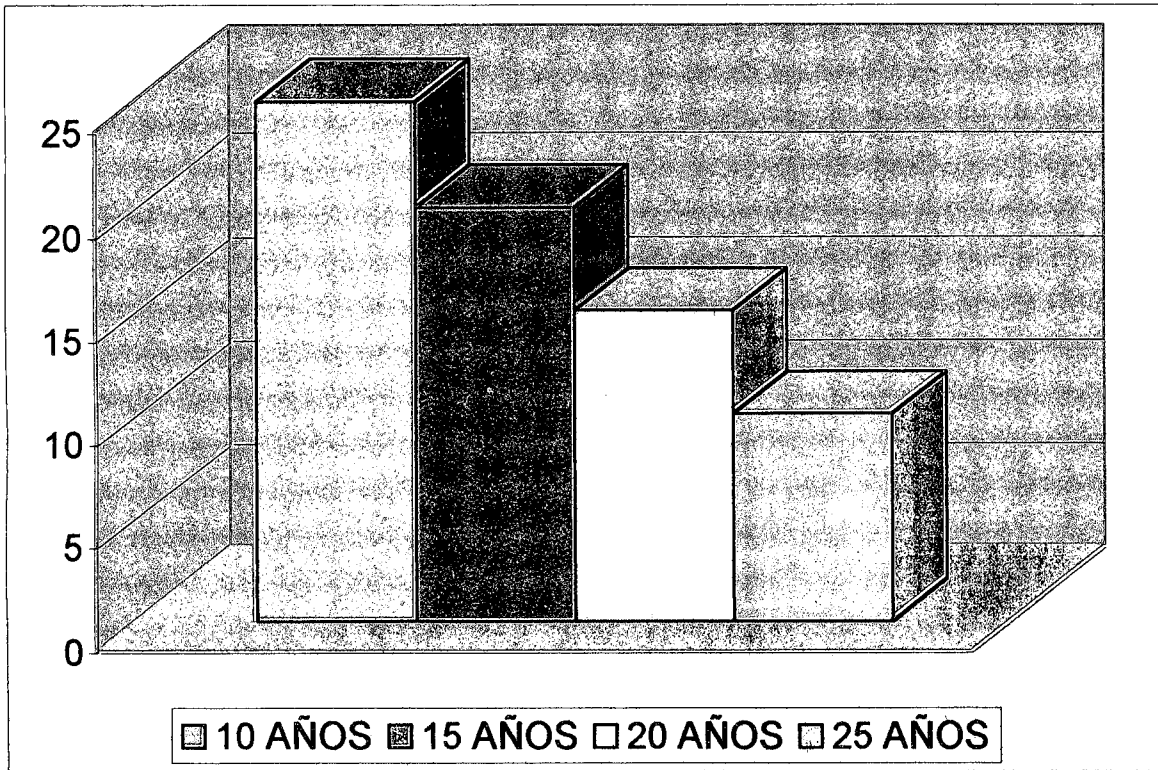


La gráfica indica que el 87% de la población si está interesada en este plan.

Para la adquisición de vivienda.

## Gráfica 7

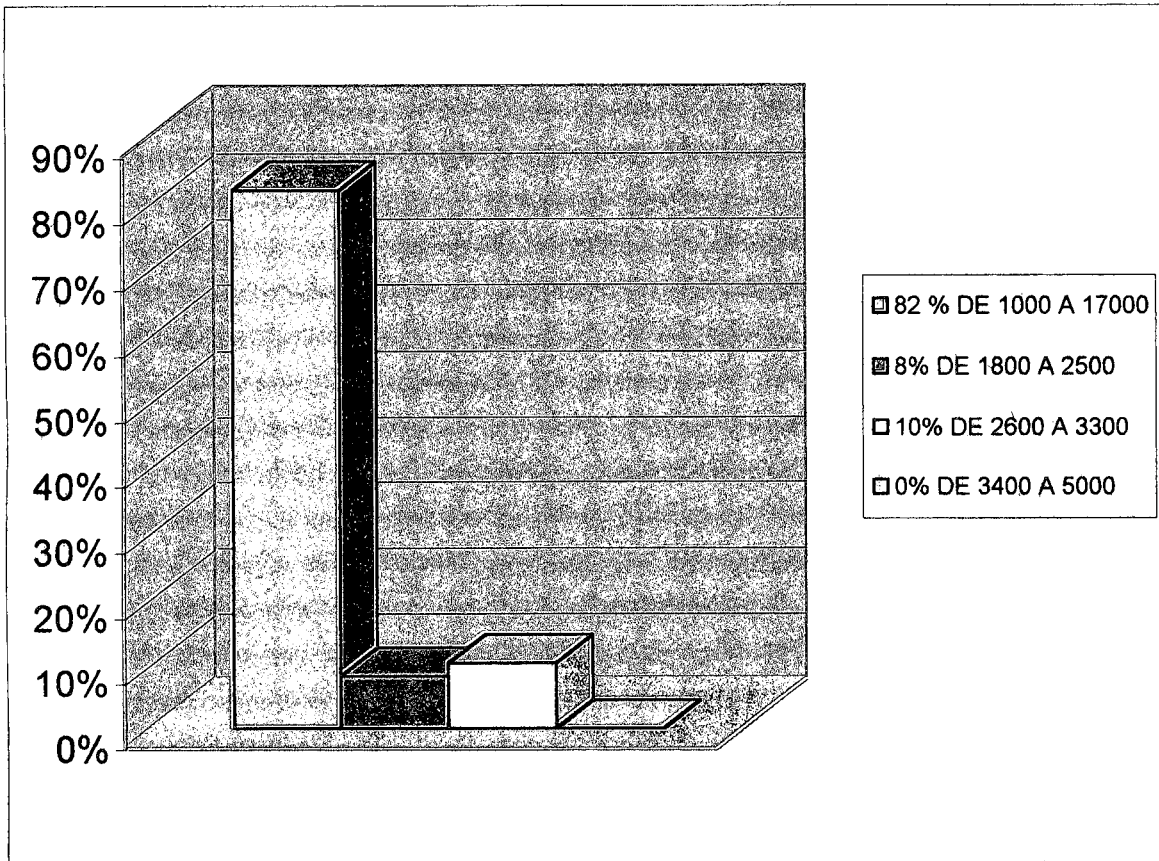
Tiempo en el cual le gustaría pagar su casa.



Esta gráfica nos indica que el 50% de la población está interesada en pagar su casa en un periodo máximo de 10 años y solamente el 21% en 15 años, el 15% en 20 años y por último el 14% en 25 años.

## Grafica 8

Cantidad de dinero que estaría dispuesto a pagar mensualmente en el autofinanciamiento



La grafica nos indica que el 82 % de la población podría pagar de \$ 1,000.00 a \$ 1,700.00.

Es importante destacar que el tipo de vivienda para esta aportaciones solamente podrían ser de interés social .

## **2.6 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.**

PODEMOS VER CLARAMENTE QUE LA DEMANDA DE VIVIENDA ES MUY ALTA Y EL HECHO DE NO PODER ADQUIRIR UNA CASA HABITACIÓN ES QUE NO HAY ALTERNATIVAS SUFICIENTES DE FINANCIAMIENTO.

POR TAL MOTIVO REALIZANDO LAS ENCUESTAS, NOS DIMOS CUENTA QUE LA GENTE ESTA MUY INTERESADA EN UN PLAN DE FINANCIAMIENTO, SIN INTERESES, DEL TAL SUERTE QUE EL 87% DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA CONTESTO QUE SI TENIA INTERÉS.

SE PREGUNTO TAMBIÉN LA CANTIDAD DE DINERO MENSUAL QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR POR SU CASA Y EL 82% CONTESTO QUE DE \$1,000.00 A 1,700.00, ADEMÁS DEL TIEMPO DE FINANCIAMIENTO Y ENTREGA DE SU VIVIENDA.

POR OTRO LADO EN LA ENCUESTA SE PUDIERON DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA CASAS QUE SE ESTAN DEMANDANDO Y NOS DIMOS A LA TAREA DE INVESTIGAR QUE TIPO DE CASA ES EL QUE REÚNE LAS CONDICIONES DE LOS ENCUESTADO Y NOS DIMOS CUENTA QUE ES SOLAMENTE LA CASA DE INTERÉS SOCIAL.

AHORA BIEN EN BASE A TODAS ESTAS CARACTERÍSTICAS SE PROCEDIÓ A REALIZAR TODOS Y CADA UNO DE LOS CÁLCULOS DEL MENCIONADO AUTOFINANCIAMIENTO YA QUE SE TIENEN TODOS LOS PARAMETROS QUE LA GENTE ESTA DEMANDADO PARA PODER OBTENER SU PROPIA VIVIENDA.

### **3.- ESTRUCTURA Y MECANISMO DE AUTOFINANCIAMIENTO**

#### **3.1 CONCEPTOS BASICOS**

##### **3.1.1 AUTOFINANCIAMIENTOS PARA AUTOMOVILES**

ES UN SISTEMA COMERCIAL MEDIANTE EL CUAL A TRAVES DE APORTACIONES MENSUALES, PODRA ADQUIRIRSE UN VEHICULO.

AL SUSCRIBIRSE, SE FORMARA PARTE DE UN GRUPO DE PERSONAS CON INTERESES SIMILARES, QUE AL PAGAR OPORTUNAMENTE LAS CUOTAS MENSUALES, FORMARAN UN **FONDO COMUN**.

EL DINERO SERA ADMINISTRADO EN UN **FIDEICOMISO** CONSTITUIDO PARA HACER POSIBLE LA ADQUISICION DE CUALQUIER VEHICULO.

LOS GRUPOS QUE SE FORMAN SON "CERRADOS" LO QUE SIGNIFICA QUE LOS INTEGRANTES QUE RECIBEN UN AUTOMOVIL, NO SON REMPLAZADOS, DE ESTA FORMA, CADA MES AUMENTARAN LAS POSIBILIDADES DE OBTENER UN VEHICULO.

AL PAGAR LA PRIMERA CUOTA, SE GOZARA DE UN **SEGURO DE VIDA** QUE EN CASO DE FALLECIMIENTO O INCAPACIDAD O TOTAL PERMANENTE SALDARA EL ADEUDO TOTAL QUE TENGA A ESTA FECHA.

### 3.1.1.1 EJEMPLO DE AUTOFINANCIAMIENTO

#### CHRYSLER

#### AUTOMOVIL: STRATUS AUSTERO F.E CON AIRE STANDAR

NUMERO DE PERSONAS A PARTICIPAR: GRUPO DE 150 PERSONAS

VALOR TOTAL DEL AUTOMOVIL: \$ 207,600.00

VALOR TOTAL AL CONTADO: \$ 149,500.00

IMPORTE DE LA MENSUALIDAD: \$ 3,460.00

NUMERO DE MENSUALIDADES: 60 MENSUALIDADES

TIEMPO DE ASIGNACION: DE 2 A 25 MESES

GASTOS DE ADMINISTRACION \$ 260.88

I.V.A. \$ 39.13

SEGURO: \$ 45.32

\* INCREMENTO EN LAS MENSUALIDADES DE ACUERDO AL INCREMENTO EN EL VALOR DEL AUTOMOVIL.

### 3.1.1.2 EJEMPLO DE AUTOFINANCIAMIENTO

FORD

AUTOMOVIL: CONTOUR

NUMERO DE PERSONAS A PARTICIPAR: GRUPO DE 125 PERSONAS

VALOR TOTAL DEL AUTOMOVIL: \$ 196,600.00

VALOR TOTAL DE CONTADO: \$ 117,000.00

IMPORTE DE LA MENSUALIDAD: \$ 3,352.00

NUMERO DE MENSUALIDADES: 50 MENSUALIDADES

TIEMPO DE ASIGNACION: DESDE 1 HASTA 25 O 30 MESES

GASTOS DE ADMINISTRACION: \$ 433.80

I.V.A. : \$ 65.07

SEGUROS: \$ 74.89

\* INCREMENTO DE LAS MENSUALIDADES DE ACUERDO AL INCREMENTO EN EL VALOR DEL AUTOMOVIL.

### 3.1.1.3 EJEMPLO DE AUTOFINANCIAMIENTO

NISSAN

**AUTOMOVIL:** SENTRA GSX, TIPICO STANDAR MANUAL.

NUMERO DE PERSONAS A PARTICIPAR: GRUPO DE 125 PERSONAS

VALOR TOTAL DEL AUTOMOVIL: \$ 168,493.00

VALOR DE CONTADO: \$ 122,300.00

IMPORTE DE LA MENSUALIDAD: \$ 3,841.00

NUMERO DE MENSUALIDADES: 60 MENSUALIDADES

TIEMPO MAXIMO DE ASIGNACION: 24 MESES

GASTOS DE ADMINISTRACION: \$ 206.00

I.V.A. \$ 30.90

SEGUROS: \$ 116.00

\* INCREMENTO EN LAS MENSUALIDADES DE ACUERDO AL INCREMENTO EN EL VALOR DE AUTOMOVIL.

### **3.1.2 MI CASA AUTOFIN.**

ES UN SISTEMA DE COMERCIALIZACION EN EL QUE SE INTEGRAN GRUPOS DE 500 PERSONAS PARA COMPRAR O CONSTRUIR O AMPLIAR O REMODELAR UN BIEN INMUEBLE A SU ELECCION EN CUALQUIER PARTE DE LA REPUBLICA MEXICANA.

PARA NO PERDER EL PODER ADQUISITIVO POR EL PASO DEL TIEMPO, EL MONTO CONTRATADO Y LAS APORTACIONES PENDIENTES DEL PAGO SE ACTUALIZAN MES MES CON BASE EN LA TASA DE CETES A 28 DIAS. EL PLAZO MAXIMO DE ESTE SISTEMA ES DE 200 MESES.

LOS CLIENTES QUE SE INTEGRAN AL SISTEMA SE LES DENOMINARA CONSUMIDORES ANTES DE LA ADJUDICACION Y ADJUDICADO O ADJUDICATARIO DESPUES DE LA MISMA.

LA APORTACION MENSUAL EN LA ETAPA DE CONSUMIDOR Y DE ADJUDICADO ANTES DE AMPLIAR SU MONTO SE CONFORMA DEL 0.5 % DEL VALOR ACTUALIZADO DEL BIEN O SERVICIO CONTRATADO (  $100\% / 200 \text{ MESES} = 0.5\%$  ) MAS EL SEGURO DE VIDA CORRESPONDIENTE ; A PARTIR DE LA AMPLIACION DEL MONTO EN LA COMPRA O CONSTRUCCION O REMODELACION O AMPLIACION DEL BIEN SE LE SUMAN, LOS GASTOS DE ADMINISTRACION Y EL SEGURO CONTRA DAÑOS , EN SU CASO.

LAS REUNIONES DE ADJUDICACION SE REALIZAN MENSUALMENTE ( SALVO EL SORTEO QUE ES ANUAL) ANTE FEDATARIO PUBLICO Y LOS PROCEDIMIENTOS SON LOS SIGUIENTES:

1. SUBASTA GARANTIZADA.

AL APORTAR 120 MENSUALIDADES INMEDIATAS EN EL PRIMER MES O 119 EN EL SEGUNDO Y ASI SUCESIVAMENTE.

2. SUBASTA ABIERTA.

SE ADJUDICA A EL O LOS CONSUMIDORES QUE ADELANTEN EL MAYOR NUMERO DE APORTACIONES MENSUALES Y QUE DICHA OFERTA LA REALICEN EN PRESENCIA DEL FEDATARIO PUBLICO Y DE LOS DEMAS OFERENTES DE SU GRUPO, PERSONALMENTE O A TRAVES DE CARTA PODER.

3. PUNTUALIDAD.

DE NO EXISTIR OFERENTES PARA LA SUBASTA, AL CONSUMIDOR QUE ESTANDO AL CORRIENTE EN SUS PAGOS LLEVE EL MAYOR NUMERO DE APORTACIONES PAGADAS.

4. SORTEO ANUAL.

PARA PODER PARTICIPAR ES NECESARIO QUE EL CLIENTE HAYA CUBIERTO LAS ULTIMAS 12 CUOTAS MENSUALES PUNTUALES. EN CADA UNO DE ESTOS EVENTOS SE ADJUDICA A 12 CONSUMIDORES.

5. CUMPLIMIENTO

CUANDO EL CONSUMIDOR ACUMULE CON SUS PAGOS EL 50% DEL VALOR DEL BIEN O SERVICIO CONTRATADO Y QUE HAYA REALIZADO UN MINIMO DE 36 PAGOS PUNTUALES DE VENCIMIENTO NATURAL

6. DIRECTA.

EN CASO DE FALLECIMIENTO O INCAPACIDAD PERMANENTE DEL CONSUMIDOR QUE ESTE AL CORRIENTE EN EL PAGO DE SUS CUOTAS MENSUALES TOTALES, SE LE ADJUDICARA EL BIEN O SERVICIO AL O LOS BENEFICIARIOS QUE HAYA SEÑALADO EN SU CONTRATO.

\* SIN ENGANCHE Y SIN INTERESES.

\* EL CLIENTE DECIDE EL LUGAR DONDE COMPRAR O CONSTRUIR O REMODELAR AMPLIAR EL BIEN INMUEBLE.

- \* EL PLAZO ES AUTOAJUSTABLE, MAXIMO A 200 MESES.
- \* NO REQUIERE AVAL, SIEMPRE Y CUANDO TENGA CUBIERTO MAS DEL 35% DEL MONTO CONTRATADO.
- \* EL PAGO POR CONCEPTO DE INSCRIPCION SE REALIZA EN DOS EXHIBICIONES, 0.5% AL INICIO Y 3% AL RECIBIR EL BIEN O SERVICIO CONTRATADO.
- \* LOS GASTOS DE ADMINISTRACION SE PAGAN A PARTIR DE LA UTILIZACION DEL MONTO ADJUDICADO, EQUIVALEN AL 0.05% DEL BIEN O SERVICIO CONTRATADO Y SON BONIFICABLES AL ADELANTAR APORTACIONES.
- \* ASESORIA Y APOYO GRATUITO EN LA COMPRA O CONSTRUCCION DEL BIEN INMUEBLE.
- \* COMO CONSUMIDOR ACTUALIZACION MENSUAL CONSTANTE DE SUS APORTACIONES PAGADAS.
- \* EL PAGO DE LAS MENSUALIDADES ANTICIPADAS SE REALIZAN A VALOR ACTUAL.

### **3.1.3 FINANCIAMIENTO AFISA**

EN LA ACTUALIDAD, UNA DE LAS PREOCUPACIONES PARA LAS FAMILIAS MEXICANAS ES EL FORMAR UN PATRIMONIO QUE BRINDE A LOS HIJOS SEGURIDAD Y BIENESTAR, TENIENDO UNA PRIORIDAD: LA CASA, EL LUGAR DONDE LA FAMILIA PUEDA VIVIR Y CONVIVIR CÓMODAMENTE. ES POR ELLO, QUE **AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO AFISA** BRINDA EL MEJOR DE LOS PLANES PARA QUE REALICES LA CASA QUE DESEAS Y FORMAS UN MEJOR PATRIMONIO PARA TU FAMILIA. **EL PLAN AFISA** ES LA MEJOR ALTERNATIVA PARA QUE CONSTRUYAS, REMODELES O AMPLÍES TU CASA; ES UN PLAN QUE SE ADAPTA A TUS REQUERIMIENTOS Y ADEMÁS TE PROPORCIONA MAYORES FACILIDADES. ESTÁ DISEÑADO PARA QUE PUEDAS OBTENER LA CASA QUE DESEAS Y DE ACUERDO A TUS NECESIDADES.

#### **¿ QUE ES EL PLAN AFISA?**

ES UN PLAN DE AUTOFINANCIAMIENTO QUE CONSISTE EN LA INTEGRACIÓN DE GRUPOS DE CONSUMIDORES QUE APORTAN PERIÓDICAMENTE SUMAS DE DINERO, MISMAS QUE SON ADMINISTRADOS POR AFISA, DESTINADAS A LA ADQUISICIÓN DE BIENES INMUEBLES O LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN LA CONSTRUCCIÓN, REMODELACION O AMPLIACIÓN DE LOS MISMOS Y QUE SON ASIGNADOS POR MEDIO DE PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACIÓN.

## **¿ QUE GARANTÍAS TE OFRECE EL PLAN AFISA?**

\* LA REGULARIZACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LA NORMA OFICIAL MEXICANA: **NOM-037-SCFI-1994** PUBLICADA EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN EL 8 DE JULIO DE 1994.

\* TODAS LAS APORTACIONES SON ADMINISTRADAS POR UN **FIDEICOMISO** RESPONSABLE DE TU INVERSIÓN Y DE LA APLICACIÓN DE LOS FONDOS A LA INVERSIÓN DE BIENES INMUEBLES O A LOS SERVICIOS DE LA CONSTRUCCIÓN, AMPLIACIÓN O REMODELACION.

\* SE CUENTA CON EL REGISTRO EN **PROFECO** EN EL CONTRATO QUE AMPARA EL **PLAN AFISA**.

\* EL ARTICULO 63 DE LA LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR REGLAMENTA EL FUNCIONAMIENTO DEL PLAN.

\* EL PLAN AFISA CUENTA CON UN CONVENIO DE SEGUROS **PROBURSA** PARA LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR.

\* ATENCIÓN PERSONALIZADA Y PROFESIONAL DE LA RED DE AGENCIAS AUTORIZADAS DE **AFISA** ESTABLECIDAS EN LA REPÚBLICA MEXICANA.

## **¿CUALES SON LAS VENTAJAS QUE TE OFRECE EL PLAN AFISA DE AUTOFINANCIAMIENTO INMOBILIARIO ?**

1.- TU DECIDES DONDE COMPRAR, CONSTRUIR O REMODELAR.

2.- SIN ENGANCHE Y SIN INTERESES.

3.- SIN AVAL ( DESPUÉS DE HABER AHORRADO EL 30% DEL PAQUETE ).

4.- REALIZANDO ANTICIPO DE PAGOS, EL PLAZO SE ADAPTA A TUS NECESIDADES.

- 5.- AL MOMENTO DE SER ADJUDICATARIO RECIBE EL BIEN AL VALOR PRESENTE.
- 6.- TU REALIZAS TUS PAGOS MENSUALES EN INSTITUCIÓN BANCARIA.
- 7.- LA PROTECCIÓN DEL SEGURO DE VIDA, INCAPACIDAD TOTAL PERMANENTE Y SEGURO DE DAÑOS.
- 8.- DIFERENTES PAQUETES DE AHORRO DE ACUERDO A TUS PLANES.

**PLAN AFISA MARCA LA DIFERENCIA EN SUS COSTOS, YA QUE SON MUCHO MAS BAJOS QUE LOS OFRECIDOS POR CUALQUIER INSTITUCIÓN BANCARIA:**

EN AFISA NOS COMPROMETEMOS CONTIGO CON EL ÚNICO OBJETIVO DE OFRECERTE UN BUEN SERVICIO, ADEMÁS DE:

- \* PROPORCIONARTE ASESORÍA EN EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE NUESTRO PLAN AFISA.
- \* COORDINAR EL MECANISMO DE LOS PAGOS QUE REALICES COMO NUESTRO SUSCRIPTOR.
- \* ELABORAR Y CONTROLAR LAS LISTAS DE SUSCRIPTORES POR GRUPO PARA ORGANIZAR EL PROCESO DE ADJUDICACIÓN.
- \* ASESORARTE Y AUXILIARTE EN LOS TRAMITES NECESARIOS PARA ESTABLECER LAS GARANTÍAS REQUERIDAS.

### **3.2 MECANISMO DE FINANCIAMIENTO**

\* LOS INTEGRANTES DEL GRUPO PAGARAN PUNTUALMENTE SUS CUOTAS MENSUALES.

POSTERIORMENTE ESPERARAN LA ASIGNACION DE SU VIVIENDA EN UN PERIODO NO MAYOR A 4 AÑOS DEPENDIENDO DEL NUMERO DE INTEGRANTES QUE CONFORMEN EL GRUPO, YA QUE VARIA DESDE EL PRIMER AÑO Y HASTA EL CUARTO COMO MAXIMO.

\* LOS PROCEDIMIENTOS DE ADJUDICACION SON:  
SORTEO, SUBASTA Y ORDEN SECUENCIAL.

A PARTIR DE LA ADJUDICACION, LAS MENSUALIDADES SE CONGELAN HASTA CONCLUIR SU PLAN.

LA INVERSION SE ENCUENTRA RESPALDADA POR MULTIPLES GARANTIAS COMO SON:

- ADMINISTRACION DE LOS FONDOS EN UN FIDEICOMISO, DONDE LOS INTERESES GENERADOS SON PARA EL PROPIO GRUPO.

- SEGURO

- AUTORIZACION Y SUPERVISION DE SECOFI, SEC. DE GOBERNACION Y PROFECO.

### 3.3 VARIABLES DE CALCULO

LAS VARIABLES QUE SE ESTAN UTILIZANDO SON EL NUMERO DE INTEGRANTES Y EN CONSECUENCIA ESTO NOS LLEVA AL PLAZO DE ASIGNACION.

NO SE ESTA MANEJANDO COMO VARIABLE EL TIPO DE CASA, PUESTO QUE DE ACUERDO CON EL ESTUDIO DE MERCADO LOS INGRESOS PROMEDIO DE LAS PERSONAS SON SOLAMENTE PARA PODER PAGAR CASAS DE INTERES SOCIAL.

TAMBIEN SE ESTA MANEJANDO ENGANCHE DEL 10% YA QUE DE NO CONSIDERARSE HABRIA NECESIDAD POR PARTE DE LA EMPRESA ADMINISTRADORA DE PEDIR PRESTAMO BANCARIO, EL CUAL AFECTA DIRECTAMENTE A LA UTILIDAD.

## **4.- EMPRESA ADMINISTRADORA**

### **4.1 ESTRUCTURA TECNICA**

-CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA ADMINISTRADORA SE CONSIDERA COMO UNA SOCIEDAD ANONIMA, POR LAS VENTAJAS QUE ESTO OFRECE COMO SON:

LA SOCIEDAD ANONIMA.- REPRESENTA UNA FORMA DE ORGANIZACION ESTABLE Y PERMANENTE; LO QUE SUCEDE A LOS SOCIOS NO TRASCIENDE A LA SOCIEDAD; ESTA DEBE TENER UNA CONTINUIDAD QUE ESTE POR ENCIMA DE LAS CONTINGENCIAS DE LAS PERSONAS QUE LA COMPONEN. PERO, AL MISMO TIEMPO, ES UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, POR LO QUE LOS QUE PARTICIPAN EN ELLA NO SIENTEN EL TEMOR DE LAS PERDIDAS ILIMITADAS QUE PUEDEN COMPROMETER TODA SU SITUACION PATRIMONIAL. FINALMENTE LA DIVISION DEL CAPITAL EN ACCIONES PERMITE QUE PARTICIPEN EN LA SOCIEDAD MILES DE ASOCIADOS, YA QUE LA PEQUEÑA CANTIDAD QUE UNA ACCION REPRESENTA ESTA AL ALCANCE DE FORTUNAS QUE AISLADAMENTE CONSIDERADAS NI HUBIERAN PODIDO SOÑAR SU PARTICIPACION EN EMPRESAS DE TAL ENVERGADURA. LA SOCIEDAD ANONIMA HA SURGIDO CON ALBOR DEL CAPITALISMO.

EL ARTICULO 87 DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES DEFINE LA SOCIEDAD ANONIMA POR LA CONJUNCION DE DOS NOTAS: LA DE EXISTIR BAJO UNA DENOMINACION SOCIAL Y LA LIMITACION DE LA RESPONSABILIDAD DE SUS SOCIOS AL PAGO DE LAS ACCIONES SUSCRITAS.

**- PERSONAL:** 1 ADMINISTRADOR GENERAL  
1 SUPERVISOR GENERAL  
1 SECRETARIA

**- MUEBLES:** 1 OFICINA  
1 TELEFONO  
1 FAX  
2 ESCRITORIOS  
1 COMPUTADORA  
2 CALCULADORAS  
6 SILLAS

**- ORGANIZACION:** LA FORMA DE ORGANIZACION SERIA EN CONJUNTO CON ALGUNA EMPRESA CONSTRUCTORA YA QUE LA MAYOR PARTE DEPENDE DEL CUMPLIMIENTO EFICIENTE DE ESTA ULTIMA.

#### **4.2 ESTRUCTURA ECONOMICA:**

**-INVERSIONES**

**FIJO \* EQUIPO DE OFICINA**

**CAPITAL DE TRABAJO \* EL QUE SE REQUIERA POR INICIAR TRAMITES; CON EL ENGANCHE SERA CUBIERTA.**

## **5.1 CASO PRACTICO**

### **5.1 DESCRIPCION DEL CASO PRACTICO**

EL ANALISIS DE AUTOFINANCIAMIENTO SE REALIZO PARA BIENES RAICES TOMANDO COMO REFERENCIA EL AUTOFINANCIAMIENTO PARA AUTOS.

EN LO PRIMERO QUE SE PENSO FUE EN HACER UN ESTUDIO DE MERCADO, PARA PODER DETERMINAR SI HAY DEMANDA DE VIVIENDA.

EN SEGUNDO LUGAR QUE TIPO DE VIVIENDA ES EL QUE PODRIA PAGAR EL GRUPO DE ENCUESTADOS, UBICACION, CARACTERISTICAS, ETC. POSTERIORMENTE EN BASE A ESTE ESTUDIO DE MERCADO SE PROCEDIÓ A REALIZARSE LA INVESTIGACION DE LOS COSTOS QUE ESTO IMPLICA COMO SON: TERRENO URBANIZADOS, CONSTRUCCION, PERMISOS Y GASTOS DE ADMINISTRACION ETC. DE ESTA MANERA SE REALIZO ESTE CASO PRACTICO Y SE DETERMINO SU FACTIBILIDAD.

## **5.2 CARACTERISTICAS FISICAS PARA LA CLASIFICACION DEL TIPO DE VIVIENDA.**

### MEDIDAS DEL TERRENO Y CONSTRUCCION

- \* VIVIENDA DE INTERES SOCIAL : TERRENO DE 75 M2  
CONSTRUCCION 45 M2
  
- \* VIVIENDA DE TIPO MEDIO : TERRENO DE 100 M2  
CONSTRUCCION 60-80 M2
  
- \* VIVIENDA TIPO RESIDENCIAL : TERRENO DE 120 M2  
CONSTRUCCION NO ESPECIFICADA.

### 5.3 COSTO DE EDIFICACION

#### TERRENO DE INTERES SOCIAL

TERRENOS 75 M2 * \$428	\$ 32,100.00
CONSTRUCCION 45 M2 *\$ 1,237	55,665.00
	-----
SUBTOTAL	\$ 87,765.00
+ 24% DE GTOS. INDIRECTOS	21,063.60
	-----
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 108,828.60</b>

#### TERRENO MEDIO

TERRENO 100 M2 * \$ 310.00	\$ 31,000.00
CONSTRUCCION 75 M2 * \$ 890.00	\$ 66,000.00
	-----
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 97,750.00</b>

#### TERRENO RESIDENCIAL

TERRENO 130 M2* \$570	\$ 74,100.00
CONSTRUCCION 105 M2 * \$1,650.00	173,250.00
	-----
<b>TOTAL</b>	<b>\$247,350.00</b>

#### 5.4 PRESUPUESTOS DE EGRESOS MENSUAL, EMPRESA ADMINISTRADORA

RENTA LOCAL:	\$ 2,300.00
TELEFONO:	4,000.00
SECRETARIA:	2,000.00
VIATICOS:	1,000.00
SUELDOS ADMVOS.:	8,000.00
IMPREVISTOS:	3,000.00
	-----
	\$20,300.00

## **5.5 ANALISIS DEL EJEMPLO PRACTICO**

EN EL SIGUIENTE EJEMPLO PRACTICO SE ANALIZARAN TRES DIFERENTES NUMEROS DE GRUPOS PARA LA CONSTRUCCION DE CASAS- HABITACION DE INTERES SOCIAL:

\* CASO "A" PROYECTO PARA 362 CASAS - HABITACION

\* CASO "B" PROYECTO PARA 182 CASAS - HABITACION

\*CASO "C" PROYECTO PARA PARA 121 CASAS - HABITACION

Y DE ESTA MANERA PODER DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DEL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA BIENES RAICES.

EN LOS CASOS TRADICIONALES DE AUTOFINANCIAMIENTO PARA AUTOS, NO HAY ENGANCHE, PERO EN ESTE CASO SI SE TIENE QUE MANEJAR UN ENGANCHE, YA QUE ES NECESARIO PARA PODER REDUCIR EL PERIODO DE ASIGNACION, Y DE ESTE MODO EL GRUPO PUEDA CONTAR CON SU VIVIENDA, DESDE EL PRIMER AÑO, HASTA EL CUARTO, COMO MAXIMO.

AHORA BIEN, ES MUY IMPORTANTE, CONSIDERAR LA INFLACIÓN, YA QUE ES UN PROYECTO A LARGO PLAZO, Y DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DE NUESTRO PAIS , EN LOS ULTIMOS AÑOS HA HABIDO GRANDES INCREMENTOS EN CUANTO A ESTE RENGLON SE REFIERE.

EN LOS TRES CASOS SE MANEJARA:

- 1.- PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS
- 2.- FLUJO DE EFECTIVO
- 3.-FLUJO DE EFECTIVO, CONSIDERANDO LA INFLACIÓN

NOTA. EL PRONOSTICO PARA LA INFLACIÓN SE CALCULO DE ACUERDO A UN PRONOSTICO MATEMATICO DE LINEA RECTA.

5.6.- EJEMPLO PRACTICO		
CASO "A" CONSIDERANDO 362 CASAS - HABITACION DE INTERES SOCIAL		
TABLA 1 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS		
CONSIDERANDO 362 CASAS		
TOTAL DE CASAS HABITACION		
TIPO DE BIEN	CASA-HABITACION DE INT. SOCIAL	
COSTO POR UNIDAD	87.765,00	
(+) GASTOS INDIRECTOS	<u>21.063,60</u>	
COSTO PRIMARIO UNITARIO	<b>108.828,60</b>	
% PARA EL VENDEDOR 30%	<u>32.645,58</u>	
TOTAL A FINANCIAR POR CADA CASA	<b>141.474,18</b>	
PLAZO EN AÑOS	10,00	
PAGO DE CAPITAL MENSUAL	1.178,98	
<b>GASTOS:</b>		
SEGURO (2,5%)	29,47	
GASTOS DE ADMINISTRACION	56,07	
FIDEICOMISO DE PAGO	54,23	
RESERVA PARA IMPREVISTOS	<u>452,49</u>	
TOTAL DE GASTOS POR MES	<b>592,26</b>	
PAGO TOTAL POR MES	1.778,36	
SI SE CONTRATATA CRED. BANC. AL 45% ANUAL	5.305,39	
INGRESO TOTAL MENSUAL	643.766,32	
INGRESO ANUAL	<b>7.725.195,84</b>	
EN ESTA TABLA SE MUESTRA CLARAMENTE QUE CON UN GRUPO DE 362 PERSONAS CADA UNA TENDRIA QUE PAGAR MENSUALMENTE \$1,778,36, EN ESTE CASO EL INGRESO ANUAL POR TODAS LAS APORTACIONES SERIA DE \$7,725,195,84 . SI HACEMOS UN ANALIS COMPARATIVO, CON UN PRESTAMO BANCARIO, PARA ADQUIRIR EL MISMO TIPO DE VIVIENDA, SE TENDRIA QUE PAGAR AL BACO POR MES \$ 5,305.39 EN LUGAR DE \$ 1,778.36, QUE SE PAGARIAN EN EL AUTOFINANCIAMIENTO.		

<b>TABLA 2 FLUJO DE EFECTIVO</b>											
<b>362 CASAS DE INTERES SOCIAL</b>											
<b>AÑO</b>		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>INGRESOS</b>		7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8
CASA A CREDITO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8
<b>EGRESOS</b>											
FIDEICOMISO		65.000,0									
FIDEICOMISO DE OPERACION		54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0
GASTOS DE ADMINISTRACION		243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0
SEGUROS (2,5 %)		193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9	193.129,9
TERRENO URBANIZADO		4.750.800,0	2.311.200,0	2.375.400,0	2.182.800,0	-	-	-	-	-	-
PERM. TRAM (18% SOBRE LA C.D)		1.482.915,6	721.418,4	711.398,7	711.398,7	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION DIRECTA		8.238.420,0	4.007.880,0	3.952.215,0	3.952.215,0	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD CONSTRUCTORA (15% S. C.D)		411.921,0	200.394,0	197.610,8	355.699,4	5.681.748,8	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		15.374.884,5	7.731.720,3	7.727.452,3	7.692.940,9	6.172.576,7	490.827,9	490.827,9	490.827,9	490.827,9	490.827,9
EFFECTIVO DEL PERIODO		- 7.649.688,7	- 8.524,5	- 2.256,5	- 32.254,9	- 1.552.619,1	- 7.234.367,9	- 7.234.367,9	- 7.234.367,9	- 7.234.367,9	- 7.234.367,9
<b>EFFECTIVO ACUMULADO</b>		7.660.195,8	10.507,2	3.982,7	1.726,2	33.981,1	1.586.600,3	8.820.988,2	16.055.336,1	23.289.704,1	<b>30.624.072,0</b>
<b>NOTA IMPORTANTE:</b>	HAY QUE CONSIDERAR QUE SE DEBE MANEJAR UN ENGANCHE DE 12 MESES PARA PODER INICIAR LA CONSTRUCCION Y EL ACUERDO CON LA COSTRUCTORA, SERA QUE DURANTE LOS PRIMEROS TRES AÑOS SOLAMENTE SE LE PAGARA EL 5% SOBRE LA CONSTRUCCION DIRECTA , EL CUARTO AÑO EL 9% Y EN EL QUINTO AÑO SE LE TERMINARA DE CUBRIR EL ADEUDO, PERO MANEJANDOLE UN INTERES A SU FAVOR DEL 13% ANUAL.										

<b>TABLA 3 FLUJO DE EFECTIVO, CONSIDERANDO INFLACION</b>											
<b>362 CASAS DE INTERES SOCIAL</b>											
<b>ANO</b>	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>INGRESOS</b>	9.179.077,7	9.273.325,1	9.341.306,8	9.383.795,4	9.400.790,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8
CASA A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CREDITO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	9.179.077,7	9.273.325,1	9.341.306,8	9.383.795,4	9.400.790,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8	7.725.195,8
<b>EGRESOS</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIDEICOMISO	77.233,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIDEICOMISO DE OPERACION	-	64.939,2	65.415,3	65.712,8	65.831,9	65.772,3	60.660,1	70.462,6	64.501,0	63.716,6	
GASTOS DE ADMINISTRACION	-	292.417,4	294.581,1	295.900,9	296.436,8	298.168,9	273.148,7	317.289,0	290.444,3	286.912,1	
SEGUROS (2,5 %)	-	231.833,1	233.532,7	234.594,9	235.019,8	234.807,3	216.556,6	251.551,7	230.268,8	227.468,4	
TERRENO URBANIZADO	-	5.702.860,3	2.794.703,0	2.885.398,4	2.656.249,3	-	-	-	-	-	
PERM. TRAM (18% SOBRE LA C.D)	-	1.780.091,9	872.339,1	864.138,0	865.701,1	-	-	-	-	-	
CONSTRUCCION DIRECTA	-	9.889.399,4	4.846.328,5	4.800.755,6	4.809.450,4	-	-	-	-	-	
UTILIDAD CONSTRUCTORA (15% S. C.D)	-	494.470,0	242.316,4	240.037,8	432.850,5	6.907.870,2	-	-	-	-	
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	-	18.456.011,3	9.349.196,2	9.386.536,4	9.361.539,8	7.504.618,7	550.365,3	639.303,3	585.214,1	578.097,1	
<b>EFFECTIVO DEL PERIODO</b>	-	9.182.686,3	7.889,4	2.741,0	39.251,0	220.577,1	7.174.830,5	7.085.892,5	7.139.981,7	7.147.098,7	
<b>EFFECTIVO ACUMULADO</b>	9.101.844,7	12.612,8	4.815,9	2.096,8	41.351,6	281.928,7	7.436.759,2	14.522.651,7	21.662.633,5	28.809.732,2	

<b>CASO "B" CONSIDERANDO 181 CASAS - HABITACION DE INTERES SOCIAL</b>			
<b>TABLA 4 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS</b>			
<b>CONSIDERANDO 181 CASAS</b>			
<b>TOTAL DE CASAS HABITACION</b>		<b>181</b>	
<b>TIPO DE BIEN</b>	<b>CASA-HABITACION DE INT. SOCIAL</b>		
<b>COSTO POR UNIDAD</b>	<b>87.765,00</b>		
<b>(+) GASTOS INDIRECTOS</b>	<b>21.063,60</b>		
<b>COSTO PRIMARIO UNITARIO</b>	<b>108.828,60</b>		
<b>% PARA EL VENDEDOR 30%</b>	<b>32.645,58</b>		
<b>TOTAL A FINANCIAR POR CADA CASA</b>	<b>141.474,18</b>		
<b>PLAZO EN AÑOS</b>	<b>10,00</b>		
<b>PAGO DE CAPITAL MENSUAL</b>	<b>1.178,98</b>		
<b>GASTOS:</b>			
<b>SEGURO (2,5%)</b>	<b>29,47</b>		
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>112,15</b>		
<b>FIDEICOMISO DE PAGO</b>	<b>54,23</b>		
<b>RESERVA PARA IMPREVISTOS</b>	<b>452,49</b>		
<b>TOTAL DE GASTOS POR MES</b>	<b>648,34</b>		
<b>PAGO TOTAL POR MES</b>	<b>1,827,32</b>		
<b>SI SE CONTRATATA CRED. BANC. AL 45% ANUAL</b>	<b>5,305,39</b>		
<b>INGRESO TOTAL MENSUAL</b>	<b>330,744,92</b>		
<b>INGRESO ANUAL</b>	<b>3.968,939,04</b>		
<p>EN ESTA TABLA SE MUESTRA QUE CON UN GRUPO DE 181 PERSONAS CADA UNA TENDRIA QUE PAGAR MENSUALMENTE \$ 1,778.36 EN ESTE CASO EL INGRESO ANUAL POR TODAS LAS APORTACIONES SERIA DE \$ 3,968,939.04. SI HACEMOS UN ANALISIS COMPARATIVO, CON UN PRESTAMO BANCARIO, PARA ADQUIRIR EL MISMO TIPO DE VIVIENDA, SE TENDRIA QUE PAGAR AL BANCO POR MES \$ 5,305.39, EN LUGAR DE \$ 1,778.36, QUE SE PAGARIAN EN EL AUTOFINANCIAMIENTO.</p>			

**TABLA 6 FLUJO DE EFECTIVO**

181 CASAS DE INTERES SOCIAL

ANO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>INGRESOS</b>	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0
CASA A CREDITO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0
<b>EGRESOS</b>	65.000,0									
FIDEICOMISO	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0
FIDEICOMISO DE OPERACION	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0
GASTOS DE ADMINISTRACION	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5	99.223,5
SEGUROS (2,5 %)	2.279.100,0	1.123.500,0	1.059.300,0	1.380.300,0	-	-	-	-	-	-
TERRENO URBANIZADO	701.379,0	330.650,1	340.669,8	440.866,8	-	-	-	-	-	-
PERM. TRAM (18% SOBRE LA C.D)	3.896.550,0	1.836.945,0	1.892.610,0	2.449.260,0	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION DIRECTA										
UTILIDAD CONSTRUCTORA (15% S. C.D)	194.827,5	91.847,3	94.630,5	79.573,3	1.547.867,0					
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	7.468.778,0	3.779.863,8	3.784.131,8	4.746.921,6	1.944.788,4	396.921,5	396.921,5	396.921,5	396.921,5	396.921,5
<b>EFFECTIVO DEL PERIODO</b>	- 3.499.838,9	189.075,2	184.807,3	777.982,5	2.024.150,6	3.572.017,6	3.572.017,6	3.572.017,6	3.572.017,6	3.572.017,6
<b>EFFECTIVO ACUMULADO</b>	3.903.939,0	404.100,1	593.175,3	777.982,6	0,0	2.024.150,7	5.596.168,2	9.168.185,8	12.740.203,3	<b>16.312.220,9</b>
<b>NOTA IMPORTANTE:</b>										
HAY QUE CONSIDERAR QUE SE DEBE MANEJAR UN ENGANCHE DE 12 MESES										
PARA PODER INICIAR LA CONSTRUCCION Y EL ACUERDO CON LA COSTRUCTORA,										
SERA QUE DURANTE LOS PRIMEROS TRES ANOS SOLAMENTE SE LE PAGARA EL										
5% SOBRE LA CONSTRUCCION DIRECTA , EL CUARTO AÑO EL 3,24% Y EN EL QUINTO										
AÑO SE LE TERMINARA DE CUBRIR EL ADEUDO, PERO MANEJANDOLE UN INTERES										
A SU FAVOR DEL 13% ANUAL.										

<b>TABLA 6 FLUJO DE EFECTIVO CONSIDERANDO INFLACION</b>												
<b>181 CASAS DE INTERES SOCIAL</b>												
<b>AÑO</b>		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>INGRESOS</b>		3.968.939,0	4.764.314,4	4.799.241,1	5.829.638,1	4.829.801,9	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0
CASA A		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CREDITO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		3.968.939,0	4.764.314,4	4.799.241,1	5.829.638,1	4.829.801,9	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0	3.968.939,0
<b>EGRESOS</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIDEICOMISO		85.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIDEICOMISO DE OPERACION		-	64.939	65.415	79.460	65.832	65.772	65.529	65.107	64.502	63.717	-
GASTOS DE ADMINISTRACION		-	292.417	294.561	357.803	296.437	296.169	296.169	296.169	296.169	296.169	296.169
SEGUROS (2,5 %)		-	119.108	119.981	145.741	120.745	120.636	120.636	120.636	120.636	120.636	120.636
TERRENO URBANIZADO		-	2.735.832	1.358.536	1.555.916	1.679.687	-	-	-	-	-	-
PERM. TRAM (18% SOBRE LA C.D		-	841.935	399.822	500.381	536.491	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION DIRECTA		-	4.677.419	2.221.234	2.779.894	2.980.504	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD CONSTRUCTORA (15% S. C.D		-	233.871	111.062	138.995	96.833	1.881.897	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		-	8.965.521	4.570.611	5.558.190	5.776.529	2.364.474	482.334	481.912	481.307	480.521	-
<b>EFFECTIVO DEL PERIODO</b>		-	4.201.207	228.630	271.448	946.727	1.604.465	3.486.605	3.487.027	3.487.632	3.488.418	-
<b>EFFECTIVO ACUMULADO</b>		3.903.939	485.082	717.268	1.142.713	0	1.604.465	5.091.071	8.578.098	12.065.730	16.564.148	-

<b>CASO "C" CONSIDERANDO 121 CASAS - HABITACION DE INTERES SOCIAL</b>			
<b>TABLA 7 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS</b>			
CONSIDERANDO 121 CASAS			
<b>TOTAL DE CASAS HABITACION</b>			121
TIPO DE BIEN	CASA-HABITACION DE INT. SOCIAL		
COSTO POR UNIDAD	87.765,00		
(+) GASTOS INDIRECTOS	<u>21.063,60</u>		
COSTO PRIMARIO UNITARIO	<b>108.828,60</b>		
% PARA EL VENDEDOR 30%	<u>32.645,58</u>		
TOTAL A FINANCIAR POR CADA CASA	<b>141,477.18</b>		
PLAZO EN AÑOS	10,00		
PAGO DE CAPITAL MENSUAL	1.178,98		
<b>GASTOS:</b>			
SEGURO (2,5%)	29-47		
GASTOS DE ADMINISTRACION	167.76		
FIDEICOMISO DE PAGO	54.23		
RESERVA PARA IMPREVISTOS	<u>452.49</u>		
TOTAL DE GASTOS POR MES	<b>703.95</b>		
PAGO TOTAL POR MES	1882.93		
SI SE CONTRATATA CRED. BANC. AL 45% ANUAL	5,305.39		
INGRESO TOTAL MENSUAL	227,834.53		
INGRESO ANUAL	<b>2.734,014.36</b>		
EN ESTA TABLA SE MUESTRA QUE CON UN GRUPO DE 121 PERSONAS			
CADA UNA TENDRIA QUE PAGAR MENSUALMENTE \$ 1,778.36			
EN ESTE CASO EL INGRESO ANUAL POR TODAS LAS APORTACIONES SERIA DE			
\$2,734,014,36. SI HACEMOS UN ANALISIS COMPARATIVO, CON UN PRESTAMO			
BANCARIO, PARA ADQUIRIR EL MISMO TIPO DE VIVIENDA, SE TENDRIA QUE PAGAR			
AL BANCO POR MES \$ 5,305.39, EN LUGAR DE \$ 1.778.36, QUE SE PAGARIAN EN EL			
AUTOFINANCIAMIENTO.			

<b>TABLA 8 FLUJO DE EFECTIVO</b>											
121 CASAS DE INTERES SOCIAL											
ANO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>INGRESOS</b>	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4
CASA A CREDITO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4
<b>EGRESOS</b>											
FIDEICOMISO	65.000,0										
FIDEICOMISO DE OPERACION		54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0	54.098,0
GASTOS DE ADMINISTRACION		243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0	243.600,0
SEGUROS (2,5%)		68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4	68.350,4
TERRENO URBANIZADO		1.605.000,0	770.400,0	738.300,0	770.400,0	-	-	-	-	-	-
PERM. TRAM (18% SOBRE LA C.D)		500.985,0	230.453,1	240.472,8	240.472,8	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION DIRECTA		2.783.250,0	1.280.295,0	1.335.960,0	1.335.960,0	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD CONSTRUCTORA (15% S. C.D)		139.162,5	64.014,8	66.798,0	38.954,4	1.042.953,4	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		5.394.445,9	2.711.211,2	2.747.579,2	2.751.835,6	1.409.001,8	366.048,4	366.048,4	366.048,4	366.048,4	366.048,4
<b>EFFECTIVO DEL PERIODO</b>		- 2.660.431,5	22.803,2	- 13.564,8	- 17.821,2	1.325.012,6	2.367.966,0	2.367.966,0	2.367.966,0	2.367.966,0	2.367.966,0
<b>EFFECTIVO ACUMULADO</b>	2.669.014,4	8.582,9	31.386,0	17.821,2	0,0	1.325.012,6	3.692.978,6	6.060.944,6	8.428.910,6	<b>10.796.876,6</b>	
<b>NOTA IMPORTANTE:</b>											
HAY QUE CONSIDERAR QUE SE DEBE MANEJAR UN ENGANCHE DE 12 MESES											
PARA PODER INICIAR LA CONSTRUCCION Y EL ACUERDO CON LA COSTRUCTORA,											
SERA QUE DURANTE LOS PRIMEROS TRES AÑOS SOLAMENTE SE LE PAGARA EL											
5% SOBRE LA CONSTRUCCION DIRECTA , EL CUARTO AÑO EL 2,91% Y EN EL QUINTO											
AÑO SE LE TERMINARA DE CUBRIR EL ADEUDO, PERO MANEJANDOLE UN INTERES											
A SU FAVOR DEL 13% ANUAL.											

<b>TABLA 9 FLUJO DE EFECTIVO CONSIDERANDO INFLACION</b>												
121 CASAS DE INTERÉS SOCIAL												
<b>AÑO</b>		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
<b>INGRESOS</b>		2.734.014,4	3.281.910,8	3.305.970,2	3.321.007,2	3.327.022,1	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4
CASA A CREDITO		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		2.734.014,4	3.281.910,8	3.305.970,2	3.321.007,2	3.327.022,1	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4
<b>EGRESOS</b>		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIDEICOMISO		65.000,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIDEICOMISO DE OPERACION		-	64.939,2	65.415,3	65.712,8	65.831,9	65.772,3	65.528,9	65.106,9	64.501,0454	63.716,8244	-
GASTOS DE ADMINISTRACION		-	292.417,4	294.561,1	295.900,9	296.436,8	296.168,9	295.072,7	293.172,6	290.444,28	286.912,08	-
SEGUROS (2,5 %)		-	82.047,8	82.649,3	83.025,2	83.175,6	83.100,4	82.792,8	82.259,7	81.494,13304	80.503,05283	-
TERRENO URBANIZADO		-	1.926.642,0	931.567,7	896.813,0	937.499,8	-	-	-	-	-	-
PERM. TRAM (18% SOBRE LA C.D		-	601.382,4	278.663,9	292.102,3	292.631,4	-	-	-	-	-	-
CONSTRUCCION DIRECTA		-	3.341.013,3	1.548.132,7	1.622.790,6	1.625.729,7	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD CONSTRUCTORA (15% S. C.D		-	167.050,7	77.406,6	81.139,5	47.403,6	1.268.022,7	-	-	-	-	-
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		-	6.475.492,8	3.278.396,6	3.337.484,4	3.348.708,7	1.713.064,3	443.394,4	440.539,2	436.439,5	431.131,8	-
<b>EFFECTIVO DEL PERIODO</b>		-	- 3.193.582,0	27.573,6	- 16.477,2	- 21.686,6	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4	2.734.014,4
<b>EFFECTIVO ACUMULADO</b>		2.669.014,4	10.302,9	37.952,0	21.647,4	0,0	2.734.014,4	5.468.028,7	8.202.043,1	10.936.057,5	13.670.071,8	-

## **5.7 ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE AUTOFINANCIAMIENTO Y FINANCIAMIENTO BANCARIO.**

PRIMERAMENTE ELABORAMOS UNA TABLA EN LA CUAL SE SOLICITA UN CRÉDITO BANCARIO PARA PODER COMPRAR EXACTAMENTE EL MISMO TIPO DE CASA HABITACIÓN DEL PROYECTO ANALIZADO, CONSIDERANDO UNA TASA DE INTERÉS DEL 45% ANUAL, POR LO TANTO EL PRÉSTAMO SOLICITADO SERIA DE \$141,477.18 (CIENTO CUARENTA Y UN MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y SIETE PESOS 18/100) SI SE SOLICITA ESTE CRÉDITO A NUEVE AÑOS, Y SE REALIZAN PAGOS MENSUALES IGUALES, LA CANTIDAD A PAGAR SERIA DE \$4,611.94 (CUATRO MIL SEISCIENTOS ONCE PESOS 94/100). ESTA CANTIDAD ES MUCHO MAYOR A \$1,778.36 ( UN MIL SETECIENTOS SETENTA Y OCHO PESOS 36/100) , QUE SERIA EL PAGO MENSUAL EN AUTOFINANCIAMIENTO, PARA ADQUIRIR EL MISMO BIEN, AQUÍ NOS PODEMOS DAR CUENTA QUE ES MUCHO MEJOR UN AUTOFINANCIAMIENTO QUE UN FINANCIAMIENTO BANCARIO.

**-----TABLA 10- AMORTIZACIONES MENSUALES EN FINANCIAMIENTO BANCARIO-----**

Credito :           141,477.18                   % Interes :    0.45 Anual  
 Plazo :     9 A%OS                            % Mensuales :   0.0314

0-08-00                                    Tabla de Pagos Fijos                    Pagina No.        1

No.	Capital Insoluto	Intereses	Pago Fijo	Amortizaci"n a Capital
1	141,477.18	4,449.17	4,611.94	162.77
2	141,314.41	4,444.05	4,611.94	167.89
3	141,146.52	4,438.77	4,611.94	173.17
4	140,973.36	4,433.33	4,611.94	178.61
5	140,794.74	4,427.71	4,611.94	184.23
6	140,610.51	4,421.92	4,611.94	190.02
7	140,420.49	4,415.94	4,611.94	196.00
8	140,224.49	4,409.78	4,611.94	202.16
9	140,022.32	4,403.42	4,611.94	208.52
10	139,813.80	4,396.86	4,611.94	215.08
11	139,598.72	4,390.10	4,611.94	221.84
12	139,376.88	4,383.12	4,611.94	228.82
13	139,148.06	4,375.93	4,611.94	236.02
14	138,912.05	4,368.50	4,611.94	243.44
15	138,668.61	4,360.85	4,611.94	251.09
16	138,417.52	4,352.95	4,611.94	258.99
17	138,158.53	4,344.81	4,611.94	267.13
18	137,891.39	4,336.41	4,611.94	275.53
19	137,615.86	4,327.74	4,611.94	284.20
20	137,331.66	4,318.80	4,611.94	293.14
21	137,038.52	4,309.59	4,611.94	302.36
22	136,736.17	4,300.08	4,611.94	311.86
23	136,424.30	4,290.27	4,611.94	321.67
24	136,102.63	4,280.15	4,611.94	331.79
25	135,770.84	4,269.72	4,611.94	342.22
26	135,428.62	4,258.96	4,611.94	352.98
27	135,075.64	4,247.86	4,611.94	364.08
28	134,711.55	4,236.41	4,611.94	375.53
29	134,336.02	4,224.60	4,611.94	387.34
30	133,948.67	4,212.42	4,611.94	399.53
31	133,549.15	4,199.85	4,611.94	412.09
32	133,137.06	4,186.89	4,611.94	425.05
33	132,712.01	4,173.53	4,611.94	438.42
34	132,273.59	4,159.74	4,611.94	452.20
35	131,821.39	4,145.52	4,611.94	466.42
36	131,354.96	4,130.85	4,611.94	481.09
37	130,873.87	4,115.72	4,611.94	496.22
38	130,377.65	4,100.11	4,611.94	511.83
39	129,865.82	4,084.02	4,611.94	527.92
40	129,337.90	4,067.42	4,611.94	544.52
41	128,793.38	4,050.29	4,611.94	561.65
42	128,231.73	4,032.63	4,611.94	579.31
43	127,652.41	4,014.41	4,611.94	597.53

AMORTIZACIONES MENSUALES EN FINANCIAMIENTO BANCARIO (CONTINUACIÓN)

Credito : 141,477.18  
 Plazo : 9 A%OS

% Interes : 0.45 Anual  
 % Mensuales : 0.0314

30-08-00

Tabla de Pagos Fijos

Pagina No. 2

No.	Capital Insoluto	Intereses	Pago Fijo	Amortizaci"n a Capital
44	127,054.88	3,995.62	4,611.94	616.32
45	126,438.56	3,976.24	4,611.94	635.70
46	125,802.86	3,956.25	4,611.94	655.69
47	125,147.16	3,935.63	4,611.94	676.32
48	124,470.85	3,914.36	4,611.94	697.58
49	123,773.27	3,892.42	4,611.94	719.52
50	123,053.74	3,869.79	4,611.94	742.15
51	122,311.59	3,846.45	4,611.94	765.49
52	121,546.11	3,822.38	4,611.94	789.56
53	120,756.55	3,797.55	4,611.94	814.39
54	119,942.15	3,771.94	4,611.94	840.00
55	119,102.15	3,745.52	4,611.94	866.42
56	118,235.73	3,718.28	4,611.94	893.67
57	117,342.07	3,690.17	4,611.94	921.77
58	116,420.30	3,661.18	4,611.94	950.76
59	115,469.54	3,631.28	4,611.94	980.66
60	114,488.88	3,600.45	4,611.94	1,011.50
61	113,477.39	3,568.64	4,611.94	1,043.31
62	112,434.08	3,535.83	4,611.94	1,076.12
63	111,357.96	3,501.98	4,611.94	1,109.96
64	110,248.01	3,467.08	4,611.94	1,144.86
65	109,103.14	3,431.07	4,611.94	1,180.87
66	107,922.27	3,393.94	4,611.94	1,218.00
67	106,704.27	3,355.63	4,611.94	1,256.31
68	105,447.96	3,316.13	4,611.94	1,295.82
69	104,152.15	3,275.38	4,611.94	1,336.57
70	102,815.58	3,233.34	4,611.94	1,378.60
71	101,436.98	3,189.99	4,611.94	1,421.95
72	100,015.03	3,145.27	4,611.94	1,466.67
73	98,548.36	3,099.15	4,611.94	1,512.79
74	97,035.57	3,051.57	4,611.94	1,560.37
75	95,475.20	3,002.50	4,611.94	1,609.44
76	93,865.76	2,951.89	4,611.94	1,660.05
77	92,205.71	2,899.68	4,611.94	1,712.26
78	90,493.45	2,845.84	4,611.94	1,766.10
79	88,727.34	2,790.30	4,611.94	1,821.65
80	86,905.70	2,733.01	4,611.94	1,878.93
81	85,026.77	2,673.92	4,611.94	1,938.02
82	83,088.75	2,612.97	4,611.94	1,998.97
83	81,089.78	2,550.11	4,611.94	2,061.83
84	79,027.95	2,485.27	4,611.94	2,126.67
85	76,901.27	2,418.39	4,611.94	2,193.55
86	74,707.72	2,349.41	4,611.94	2,262.53

**AMORTIZACIONES MENSUALES EN FINANCIAMIENTO BANCARIO (CONTINUACIÓN)**

Credito : 141,477.18  
 Plazo : 9 AÑOS

% Interes : 0.45 Anual  
 % Mensuales : 0.0314

16-08-00

Tabla de Pagos Fijos

Pagina No. 3

No.	Capital Insoluto	Intereses	Pago Fijo	Amortizaci"n a Capital
87	72,445.19	2,278.26	4,611.94	2,333.69
88	70,111.50	2,204.87	4,611.94	2,407.08
89	67,704.43	2,129.17	4,611.94	2,482.77
90	65,221.65	2,051.09	4,611.94	2,560.85
91	62,660.80	1,970.56	4,611.94	2,641.39
92	60,019.41	1,887.49	4,611.94	2,724.45
93	57,294.96	1,801.81	4,611.94	2,810.13
94	54,484.83	1,713.44	4,611.94	2,898.50
95	51,586.33	1,622.29	4,611.94	2,989.66
96	48,596.67	1,528.27	4,611.94	3,083.67
97	45,513.00	1,431.29	4,611.94	3,180.65
98	42,332.35	1,331.27	4,611.94	3,280.67
99	39,051.67	1,228.10	4,611.94	3,383.85
100	35,667.83	1,121.68	4,611.94	3,490.26
101	32,177.57	1,011.92	4,611.94	3,600.02
102	28,577.55	898.71	4,611.94	3,713.24
103	24,864.31	781.93	4,611.94	3,830.01
104	21,034.30	661.49	4,611.94	3,950.46
105	17,083.85	537.25	4,611.94	4,074.69
106	13,009.16	409.11	4,611.94	4,202.83
107	8,806.33	276.94	4,611.94	4,335.00
108	4,471.33	140.61	4,611.94	4,471.33
	0.00	356,612.54	498,089.72	141,477.18

EN ESTA TABLA DE AMORTIZACIONES DE UN CREDITO BANCARIO, PODEMOS OBSERVAR QUE UN CREDITO CONTRATADO POR \$ 141,477.18 A 9 AÑOS PARA OBTENER EXACTAMENTE EL MISMO TIPO DE VIVIENDA, MANEJADO EN EL PROYECTO, SE TERMINARIAN PAGANDO \$ 498,089.72 ES DECIR \$ 356,612.54 SOLAMENTE DE INTERESES, CON ESTE DINERO SE PODRIAN COMPRAR DOS CASAS Y MEDIA MAS.

<b>TABLA 11 ANALISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS DEL AUTOFINANCIAMIENTO PARA LA OBTENCION DE CASA-HABITACION</b>					
<b>CASO</b>	<b>No. DE CASAS A FINANCIAR</b>	<b>AUTOFINANCIAMIENTO PAGO MENSUALDE LOS INTERESADOS EN ADQUIRIR SU PROPIA VIVIENDA</b>	<b>PLAZO MAXIMO DE ASIGNACION</b>	<b>GANANCIA NETA</b>	
				<b>PARA EMPRESA ADMINISTRADORA SIN INFLACION</b>	<b>CON INFLACION</b>
CASO "A"	362 CASAS	1178,36	DEL 1o. AL 4o. AÑO	\$30,524,072,00	\$28,779,953,70
CASO "B"	181 CASAS	1178,36	DEL 1o. AL 4o. AÑO	16,312,220,90	15,554,148,00
CASO "C"	121 CASAS	1178,36	DEL 1o. AL 4o. AÑO	10,796,876,60	13,670,071,80
EN ESTE ANALIS COMPARATIVO NOS DAMOS CUENTA QUE ENTRE MAYOR SEA EL NUMERO DE CASAS A FINANCIAR MAYOR SERA LA GANANCIA PARA LA EMPRESA ADMINISTRADORA, HAY QUE OBSERVAR QUE LAS UTILIDADES SEÑALADAS EN LA TABLA, SERAN UTILIDADES A LARGO PLAZO, ES DECIR EL TOTAL SE TENDRA HASTA EL FINAL DE LOS NUEVE AÑOS.					
ES MUY IMPORTANTE MENCIONAR QUE LOS PAGOS MENSUALES QUE HARAN LOS INTEGRANTES INDEPENDIENTEMETE DE CUALQUIERA DE LOS TRES GRUPOS SERÁ DE \$ 1,778.36 Y EL PERIODO DE ASIGNACION DE LAS CASAS - HABITACION SERA DESDE EL PRIMERO Y HASTA EL CUARTO AÑO COMO MAXIMO.					

## 6.-CONCLUSIONES

HABIENDO REALIZADO TODOS Y CADA UNO DE LOS CALCULOS POR AÑO DEL AUTOFINANCIAMIENTO, POR BIENES RAICES, NOS DIMOS CUENTA QUE ES MUY BUENA ALTERNATIVA PARA QUE LAS PERSONAS PUEDAN TENER SU VIVIENDA PROPIA EN UN PLAN DE PAGO MENSUAL DE \$ 1,178.98 ( UN MIL CIENTO SETENTA Y OCHO PESOS 98/100) A NUEVE AÑOS Y UN ENGANCHE DE \$ 14,147.76 ( CATORCE MIL CIENTO CUARENTA Y SIETE PESOS 76/100).

TAMBIEN RESULTA RELEVANTE MENCIONAR QUE EL TIEMPO PARA PODER TENER SU CASA VA DESDE UN AÑO HASTA CUATRO AÑOS COMO MAXIMO.

PODEMOS VER CLARAMENTE QUE UN GRUPO DE 362 CASAS, LA UTILIDAD NETA SERIA DE \$ 30,524.07, EN UN GRUPO DE 181 CASAS, LA UTILIDAD NETA SERIA DE \$16,312,220.90 Y POR ULTIMO EN UN GRUPO DE 121 CASAS, LA UTILIDAD SERIA DE \$ 10,796,876.60.

ES MUY IMPORTANTE , TAMBIEN, QUE LA INFLACION EN LOS ULTIMOS AÑOS HA SIDO MUY ELEVADA, POR TAL MOTIVO SE REALIZO EL MISMO CALCULO, CONSIDERANDO LA INFLACION. ESTA PROYECCION SE HIZO EN BASE AL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR, PERO AUN ASI, RESULTA UN PROYECTO TOTALMENTE ATRACTIVO.

CIERTAMENTE, ES UN PROYECTO A NUEVE AÑOS, PERO PARA EL GRUPO RESULTA MUY BENEFICIOSO NO TENER QUE SOLICITAR UN CREDITO BANCARIO EL CUAL MANEJA INTERESES SUPERIORES AL 40%, NI CONTAR CON OTROS SISTEMAS PARA PODER OBTENER CREDITO EN LOS CUALES TIENE QUE HABER APORTADO POR LO MENOS EL 30% DE LA CANTIDAD DESEADA Y EN LUGAR DE ESTO CONTAR CON UNA OPCION EN LA CUAL SE MANEJAN CERO INTERESES, Y MENSUALIDADES CONGELADAS, A PARTIR DE LA ADJUDICACION.

ANALIZANDO LOS RESULTADOS, PODEMOS VER QUE PARA LA EMPRESA ADMINISTRADORA LA UTILIDAD DEPENDE DEL No. DE PERSONAS CON LAS QUE SE FORME EL GRUPO. ADEMAS QUE EL BENEFICIO PARA LAS PERSONAS QUE QUIERAN ADQUIRIR SU VIVIENDA PROPIA ES MUY INTERESANTE Y MAS BARATO QUE CUALQUIERA DE LOS SISTEMAS QUE SE MANEJAN ACTUALMENTE EN EL MERCADO.

## **BIBLIOGRAFIA**

-PAGINA ELECTRONICA  
MI CASA AUTOFIN Y AFISA

- BOLETINES INFORMATIVOS DE LAS AGENCIAS CHRYSLER, NISSAN, Y FORD.

- WEBER J. E . "MATEMATICAS PARA ADMINISTRACION Y ECONOMIA", ED. HARLA,  
4ª ED.

- RODRIGUEZ RODRIGUEZ JOAQUIN. " DERECHO MERCANTIL", ED. PORRUA.

- PAGINA ELECTRONICA  
LEY DE DESARROLLO URBANO DEL ESTADO DE MICHOACAN.

- AYARES JR. FRANK, " MATEMATICAS FINANCIERAS", ED. MC. GRAW-HILL.