SEGUNDA PARTE:

PROYECCION DE DEMANDA EFECTIVA (UNA APROXIMACION)

CAPITULO IV. UNA APROXIMACION A LA DEMANDA EFECTIVA: LA DEMANDA POTENCIAL

La utilidad más obvia de una proyección de demanda efectiva de vivienda es la de proveer a las industrias productoras de materiales de construcción, a las empresas constructoras, a las instituciones de crédito inmobiliario, y a los grupos e instituciones promotores de nuevos fraccionamientos, con una orientación acerca de los niveles probables que, se puede estimar con cierto grado de confianza, habrán de alcanzar las operaciones y transacciones de su interés en el futuro. Es indudable que estimaciones de este tipo son también de gran utilidad para las instituciones oficiales que están ligadas al fomento y promoción de vivienda (especialmente de tipo popular) en las áreas urbanas.

Desafortunadamente, el desconocimiento casi absoluto de las elasticidades ingreso de demanda por vivienda en propiedad, impidió que se lograra estimar la demanda efectiva. Sin embargo, aún si las conociéramos es dudoso que las actitudes sociales y psicológicas de la población, que en buena parte determinan dichas elasticidades, se mantengan sin cambios en el futuro. El hecho -que parece claro a cualquier observador- es que los años venideros verán expandirse el alcance de las promociones habitacionales a través de las instituciones financieras, públicas y privadas, que desde ahora cuentan con-

un fuerte apoyo oficial; por otra parte, las posibilidades de los sistemas de condominio, apenas explotados en el presente, hacen suponer que cualquier esquema de comportamiento del "demandante" de vivienda en propiedad, derivado de estudios sobre presupuestos de ingreso y gasto familiar en el presente, tendría una muy dudosa utilidad para fines de proyección.

Consecuentes con esta idea decidimos no conjeturar respecto a los niveles que alcanzará la demanda efectiva en el futuro, y nos decidimos por proyectar, año por año, lo que puede considerarse como la demanda potencial para los próximos tres lustros. Es importante no confundir este último concepto con el de la demanda normativa que se desarrolló en los capítulos anteriores; aquella era, propiamente, una proyección agregada de necesidades habitacionales derivada de las espectativas del crecimiento demográfico total, considerando un cierto tipo de vivienda y área construída por unidad familiar en cada año de la proyección. Por su parte la estimación de la demanda potencial se logró, básicamente, utilizando como variable explicativa al crecimiento demográfico de los grupos de población (a los que en adelante nos referiremos como "grupos solventes") con ingreso familiar por encima de 1,500 pesos mensuales. En otras palabras: la demanda potencial corresponde a aquella que podrían ejercer (o ejercen) en un momento dado, todas las unidades familiares que

sin tener casa propia, gozan (o gozarán en el futuro) niveles de ingreso que les identifican como sujetos de crédito para, si lo desean, - contar con el financiamiento bancario respectivo.[37/]

Sin embargo, se tuvo en cuenta que (por lo menos en el presente) no todas las familias que en principio podrían conseguir financiamiento para la construcción de una casa, están dispuestas a hacerlo. Las razones de ésto pueden ser de índole muy variada; por una parte, existe actualmente un cierto número de familias con determinado nivel de ingreso (a las que hemos definido como "solventes"), que ya tienen casa de su propiedad o que la están pagando; hay además otras familias que podrían conseguir financiamiento para cierto tipo de casa que, por una u otra razón, está por debajo de lo que son sus pretensiones, y prefieren vivir en una casa alquilada de más "alta categoría"[38/] o bien, cercana a los lugares citadinos de su preferencia; por otra parte, hay un apreciable número de familias que de acuerdo a su nivel de ingreso podrían tener acceso al crédito respectivo, pero que no cuentan con el enganche (generalmente 20 porciento del valor de la casa y terreno) que se requiere para efectivamente obtener el fi

37/ A esta altura vale la pena señalar el hecho de que la proyección normativa que discutimos en la primera parte de este trabajo tiene fuertes implicaciones valorativas y éticas que, según algunos economistas, están fuera del campo estricto de la ciencia económica. Nosotros nos permitimos decir, por nuestra parte, que tal tipo de proyecciones (más - allá de lo controvertible que pueda ser su naturaleza) tienen una valiosa utilidad para racionalizar cierto tipo de políticas económicas que se puedan proponer en un momento dado. La demanda potencial por otra parte, tal y como la hemos definido, es una aproximación a la demanda efectiva en la medida en que es función del crecimiento de la población financieramente "solvente", que (en principio) puede ejercer su influencia sobre la curva de demanda efectiva.

38/ Dichas familias, sin embargo, presionan indirectamente para que se construyan cierto tipo de vivienda, de acuerdo a sus gustos y pretensiones. Obviamente, la construcción - respectiva (a su tiempo) forma parte de la demanda efectiva.

nanciamiento. Por último, no es aventurado suponer que en el caso de que todas aquellas familias con ingreso por encima de cierto monto y que no tienen casa propia -las que en un momento dado podrían integrar la demanda potencial-, decidieran obtener el financiamiento para edificar, se plantearía la necesidad, seguramente, de que las autoridades monetarias implementaran una política restrictiva del crédito previniendo posibles procesos inflacionarios.

Hechas todas estas consideraciones, que como se verá fueron de bastante peso (especialmente en referencia al año del que parte la proyección), el método que se siguió para estimar la demanda potencial fue el siguiente:

1. Estratificación de la población actual.- Se dividió a la población de 1965 en cuatro grupos, de los cuales el A y el B corresponden a familias con ingreso promedio por debajo de 1,500 pesos mensuales, lo que las coloca (al menos por el momento) fuera de la posibilidad de percibir crédito para la construcción de vivienda. 39/ Los grupos C y D corresponden a familias con ingresos por encima de

39/ Tal y como funcionan actualmente los programas de construcción de vivienda popular en la localidad, incluso aquellos que operan a través de instituciones con propósitos limitados de lucro (el Instituto Promotor de la Vivienda, A. C., por ejemplo), se pueden conseguir financiamientos para casas con un costo mínimo de 34,000 pesos, incluído el terreno y sin contar intereses. Para obtener una vivienda de tal tipo se requiere efectuar un pago mensual de poco más de 300 pesos. Como se espera (y de hecho ésto constituye un requisito para otorgar el financiamiento) que dicho desembolso represente un máximo de 20 porciento del ingreso del jefe de familia, solamente aquellas familias cuyo jefe tiene ingresos por encima de 1,500 pesos mensuales pueden aprovechar tales programas -que corresponden a los de tipo más modesto y accesible que se operan en Monterrey actualmente.

1,500 pesos mensuales: el grupo C con ingreso similar al promedio de la población total, y el D con ingreso por encima de dicho promedio (Véase Cuadro 7).

2. Desagregación de la proyección demográfica.- Teniendo como base la proyección global de la población del Area Metropolitana de Monterrey, 40/ se proyectó el crecimiento de cada uno de los grupos de población mencionados en el inciso anterior (en términos de unidades familiares), proponiéndose la hipótesis de que la población que corresponde a los grupos de más bajo ingreso habrá de crecer a una tasa superior que aquella a la que crecerá la población de más altos ingresos 41/ (Véase Cuadro 7).

3. Proyección de los niveles de ingreso para los diferentes grupos de población.- Se proyectó el nivel de ingreso futuro de cada uno de los grupos de población que existían en 1965, sentándose la hipótesis de que el ingreso de los grupos más pobres habrá de crecer en forma más acelerada que el de los grupos de ingresos medios 42/ (Véase Cuadro 7).

40/ Véase Nota de pie No. 10/.

41/ Esta hipótesis se apoya en el hecho de que alrededor del 40 porciento del crecimiento de la población de Monterrey se debe al movimiento migratorio, y en el de que la inmigración al Area es selectiva de personas de origen rural, que vienen a expandir los estratos socio-económicos de más bajo ingreso en la localidad (Véase: Benavides, Artemio. Migración y Fuerza de Trabajo en Nuevo León, 1960; Descripción de una Muestra Censal. Tesis Profesional. The University of Texas, 1966).

42/ Esta hipótesis es bastante controvertible: propone la idea de que la distribución del ingreso en Monterrey tenderá a hacerse, por este solo hecho, más equitativa o proporcional en el futuro -aunque el crecimiento más acelerado de la población en los estratos de ingresos bajos opera en el sentido opuesto-, no obstante que la poca información disponible parece demostrar que la tendencia en el pasado ha sido hacia una creciente desproporción en dicha distribución (Puente Leyva, Jesús, Op.Cit., p.65-68).

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
"ALFONSO REYES"
058081

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
"ALFONSO REYES"
Apdo. 1625 MONTERREY, MEXICO