

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ECONOMIA



LA VIVIENDA EN CONDOMINIO PARA EL AREA
METROPOLITANA DE MONTERREY
(ANALISIS SOCIO-ECONOMICO E INVESTIGACION DEL MERCADO)

TESIS

QUE PRESENTA

ROBERTO MIRANDA BONILLA

EN OPCION AL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

MONTERREY, N. L.

FEBRERO DE 1968

T

HD7287

.67

.M6

M5

C.1



1080064215

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ECONOMIA



LA VIVIENDA EN CONDOMINIO PARA EL AREA
METROPOLITANA DE MONTERREY
(ANALISIS SOCIO-ECONOMICO E INVESTIGACION DEL MERCADO)

T E S I S

QUE PRESENTA

ROBERTO MIRANDA BONILLA

EN OPCION AL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

MONTERREY, N. L.

FEBRERO DE 1968

T
17D7287
.67
.M6
M5



Biblioteca Central
Magna Solidaridad

F. tesis



UANL
FONDO
TESIS LICENCIATURA

A MI MADRE

Por su abnegación, paciencia y
sufrimiento al señalarme el camino a seguir

A MI PADRE

Por sus esfuerzos que hicieron posible
la realización de mis estudios

A MIS HERMANOS

Por sus alientos y ayuda

A MA. CRISTINA
con amor

RECONOCIMIENTOS

Considero de justicia hacer mención de las personas que de una u otra manera, estoy profundamente agradecido por su colaboración con el presente trabajo.

Agradezco primeramente al Sr. Lic. Enrique Creei de la Barra por haberme dado la oportunidad de participar en el campo de la investigación para este tipo de vivienda, y a quien guardo una profunda estimación tanto por su capacidad como por la fineza de su persona. Agradezco igualmente al Sr. Lic. J. Jesús Rodríguez Muro quien me brindó esta misma oportunidad y que representa para mi un maestro. Mis agradecimientos para los señores Licenciados Leoncio Durandean, Alejandro Martínez, Jesús Marcos, Alberto del Castillo e Ing. Eladio Sáenz Quiroga por sus valiosísimas observaciones.

Agradezco igualmente a todo el personal del Centro de Investigaciones Económicas de la U.N.L. por su efectiva colaboración tanto intelectual, como materialmente, donde encontré todas las facilidades para llevar a cabo la elaboración de esta tesis.

Por otra parte agradezco al Sr. Marcilio Ayala por su valiosa colaboración al brindarme la oportunidad de llevar a cabo el estudio de mercado que aparece en el presente trabajo. Lo mismo deseo para el Sr. José Manuel Inguanzo Reza, a quien considero más que un amigo, por su colaboración desinteresada en sus valiosas observaciones. Así mismo, vaya mi agradecimiento para la Srta. Aurora Cepeda por su magnífica labor mecanográfica.

I N D I C E

	Página
INTRODUCCION	1
I. CUESTION LEGAL: REQUISITOS	4
<u>Con respecto al ingreso</u>	5
<u>Enganche</u>	6
<u>Tasa de interés</u>	7
<u>Seguro</u>	7
<u>Composición familiar</u>	7
<u>Otros</u>	8
II. DESCRIPCION FISICA O TECNICA DE LA PRIMERA EXPERIENCIA: UNIDAD HABITACIONAL CONSTITUCION	11
III. ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LA POBLACION EN LA UNIDAD HABITACIONAL CONSTITUCION	13
A. <u>Origen de la población y condiciones de habitación anteriores</u>	13
B. <u>Situación de los adquirentes en cuanto a las condiciones de habitación anterior y las actuales</u>	15
C. <u>Composición de la población</u>	18
D. <u>Edad de la población considerada como adquirente</u>	22
E. <u>Grado de escolaridad de los solicitantes en Condominio</u>	26
F. <u>Ocupación u oficio y sector o rama de actividad económica donde desempeñan su trabajo los adquirentes</u>	31
G. <u>Ingreso mensual de los adquirentes y la antigüedad en su empleo actual</u>	38
H. <u>Relación entre el ingreso, la educación y la antigüedad en el empleo actual de los jefes de familia</u>	41
IV. ANALISIS DE LOS SOLICITANTES DE ACUERDO AL VALOR DE LA CASA-HABITACION QUE OCUPAN	45
ANALISIS DE MERCADO	51
<u>Datos generales</u>	51
V. EL MERCADO POTENCIAL	54
A. <u>Edad del jefe de familia (económicamente)</u>	54
B. <u>Número de miembros por familia</u>	55

	Página
C. <u>Composición familiar</u>	56
D. <u>Antigüedad en el empleo actual</u>	58
E. <u>La propiedad como requisito</u>	61
F. <u>Características de la vivienda</u>	64
G. <u>Cuantificación del alquiler pagado actualmente</u>	65
VI. RESUMEN I: EL MERCADO POTENCIAL	66
VII. EL MERCADO EFECTIVO (DETERMINACION)	69
A. <u>Disposición de la gente para adquirir casa en propiedad (pago a largo plazo)</u>	69
B. <u>Disposición de la gente para vivir en departamentos</u>	70
C. <u>Disposición efectiva de la gente</u>	71
D. <u>Disposición de la gente a vivir en un determinado sector</u>	73
E. <u>Disposición específica a pagar 750 pesos como abono en la compra de casa propia</u>	74
F. <u>Disposición específica en lo que se refiere al enganche</u>	77
VIII. RESUMEN II: EL MERCADO EFECTIVO	79
IX. RESUMEN FINAL: EL MERCADO FINAL	82
CONCLUSIONES GENERALES	85
<u>El Caso del Condominio Constitución</u>	85
<u>Resistencia</u>	86
<u>El mercado y sus finalidades</u>	87
APENDICE METODOLOGICO	89
BIBLIOGRAFIA	97

INTRODUCCION

Dada la magnitud y urgencia que ha alcanzado el problema de la vivienda en nuestra época, justifica por sí mismo, cualquier intento posible por determinar o más bien evaluar los resultados alcanzados hasta ahora en esta materia.

La vivienda considerada como la tercera necesidad básica en orden de importancia para todo ser humano, se manifiesta de diferentes estilos y características según sean las condiciones económicas - sociales de cada región en particular. Estas diversas manifestaciones de la vivienda, se refieren a su tipo de construcción para lo cual son tomados en cuenta diversos factores (costo de terreno, urbanización, etc.) que aunados con factores tales como fuentes de trabajo y servicios sociales etc. contribuyen, si están debidamente coordinados, al proceso de integración de la comunidad la cual es indispensable y debe correr uniforme con el desarrollo social y económico de una región en cuestión.

El presente estudio se llevó a cabo en la Ciudad de Monterrey, en la cual se ha logrado mantener un esfuerzo constante por resolver este agudo problema y salir adelante en la medida que las posibilidades lo permitan. Si bien, este esfuerzo no ha sido significativo de acuerdo a las necesidades existentes que son realmente mayúsc

culas, ha servido para acortar la distancia entre las necesidades y las posibilidades llevadas a la práctica. Esta distancia se verá limitada e influenciada a través del tiempo por factores tales, como el crecimiento demográfico, el déficit de viviendas existente hasta entonces y la depreciación de las ya existentes.

Para nadie es desconocido el crecimiento de la Ciudad de Monterrey, cuya población aumenta en forma por demás alarmante. Este factor y otros tales como el déficit de viviendas y la depreciación, ya mencionados, han marcado la pauta en lo que se refiere a las necesidades. Factores tales como el costo del terreno, urbanización, etc. determinan las características físicas de la vivienda que se construye dependiendo de la localización. Conforme han transcurrido los años, ha sido necesario distribuir el costo y por lo tanto dividir los presupuestos de terreno, urbanización, servicios, etc. entre la mayor construcción posible.

Lo expuesto ha influido en los organismos encargados, de desarrollar lo que llamamos la vivienda vertical. El Condominio Constitución es el primer intento en este sentido.

En este estudio pretendo dar a conocer cuales han sido los resultados alcanzados por este tipo de vivienda en la Ciudad de Monterrey. Además se pretende determinar la proporción de la población que

se ha beneficiado con este programa, para lo cual presentaré un análisis socio-económico de este grupo describiendo sus características - mismas.

Por otra parte, después de haber hecho esta evaluación, en una segunda parte del estudio, presentaré una investigación mercado técnica que nos determinará la magnitud aproximada del mercado existente para este tipo de vivienda. Todo puede resumirse en una evaluación final que nos permita ver cuál es la potencialidad de la propiedad en condominio, como solución al problema de la vivienda en esta ciudad.^{1/}

Las encuestas en las dos investigaciones fueron llevadas a cabo por alumnos de la Facultad de Economía de la Universidad de Nuevo León.

^{1/} Aun cuando el estudio se refiere a una cuestión en particular y de ninguna manera se pretende hacer una aportación a la teoría económica, se espera que pueda considerarse como un intento práctico más en el campo de la investigación misma.

I. CUESTION LEGAL: REQUISITOS

Por disposición de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de los organismos oficiales dependientes de la misma, se han fijado una serie de normas que deben regir en cualquier plan que intente abordar el problema de la vivienda. Se pretende resolver un problema eminentemente social y se cuida, por lo tanto, que los grupos beneficiados con el mismo, llenen ciertos requisitos indispensables para asegurar tal fin. Estos requisitos van desde la obtención de los créditos preliminares hasta las condiciones en las cuales puede ser habitada la unidad de vivienda adquirida mediante este plan.

Parte de los requisitos se refieren al ingreso, composición familiar y otros menos importantes que puedan determinar si los demandantes cumplen efectivamente y pueden por lo tanto ser considerados como sujetos de crédito. Para su aplicación gozan de cierta elasticidad según se trate el caso particular de cada región. Las condiciones socio-económicas de una región imponen situaciones especiales, que no pueden ser olvidadas sin previa consideración.

Los requisitos específicos que necesita cumplir todo grupo familiar para ser considerado favorablemente en el caso de la Ciudad de Monterrey Nuevo León son los siguientes:

Con respecto al ingreso:

En este punto es necesario tomar en cuenta el valor del crédito que se otorga, el cual, tiene una íntima relación con el ingreso del solicitante. El monto de ingreso permisible cuenta con un límite superior e inferior según el valor del crédito en cuestión.

Para departamentos con un valor hasta de 55 mil pesos se re quiere de un ingreso que como mínimo, la amortización mensual repre sente un 25 por ciento del mismo. Es decir, que la capacidad del pa go mensual como abono por su departamento represente el 25 porci ento del ingreso de todo solicitante. El ingreso refiriéndonos a su lími te máximo no podrá sobrepasar en ningún caso a 3 mil pesos para es te crédito de 55 mil en la Ciudad de Monterrey.

Cuando el crédito otorgado supere los 55 mil pesos pero no exceda de los 80 mil, el solicitante tendrá igualmente un límite máxi mo y mínimo. El límite mínimo funciona igualmente que en el caso anterior, el pago mensual por abono a su departamento, deberá repre sentar como mínimo el 25 por ciento del ingreso del solicitante. El lí mite máximo del ingreso que todo solicitante podrá tener en este ca so es de 4 mil pesos y en algunos casos específicos podrá ser hasta de 5 mil.

Cuando el valor de los créditos sea superior a 80 mil pesos el ingreso del solicitante se guiará con el mismo criterio en lo que se refiere al ingreso mínimo que puede ostentar. En lo que se refiere al ingreso máximo no existe ninguna especificación en concreto.

Enganche:

En la adquisición de todo inmueble como en la compra de todo artículo que lo amerite, es indispensable depositar un monto que asegure el compromiso contraído por todo solicitante. Refiriéndonos una vez más al valor de los créditos otorgados, en cada caso haremos esta descripción.

Cuando los créditos asciendan a un valor de 55 mil pesos como máximo, el enganche que deberá ser depositado en cada caso será 10 por ciento del valor del inmueble. Sin embargo, según disposiciones relativamente recientes, el monto puede liquidarse depositando un 5 por ciento y el resto a un plazo no mayor de seis meses.

Cuando el crédito fluctúa desde 55 mil hasta 80 mil pesos el monto del enganche que será necesario depositar en cada caso, será de 10 por ciento exclusivamente.

En caso de que el valor del crédito sea superior a 80 mil pe

sos, el monto del enganche deberá representar el 30 por ciento del valor. El plazo otorgado para liquidar el pago total del crédito en todos los casos es de 15 años.

Tasa de interés:

Las tasas de interés anuales, capitalizables semestralmente, son del 9 por ciento para departamentos hasta de 55 mil pesos, del 10 por ciento para departamentos de 55 mil a 80 mil pesos y del 11 por ciento para departamentos de más de 80 mil pesos.

Seguro:

Todo solicitante podrá disponer de un seguro por el crédito o otorgado y la cuota irá incluida en la amortización mensual. En este caso las primas variarán según el monto del crédito otorgado, así como también según la edad del adquirente. Sin embargo, dependerá de la institución o instituciones aseguradoras que se encargarán del mismo, imponer en cada caso sus reglamentaciones tomando en cuenta la situación particular.

Composición familiar:

En este punto es conveniente recalcar sobre la importancia de

un programa de este tipo: se pretende que exista un aprovechamiento real de toda propiedad en venta, impidiendo que sean obtenidas por familias cuyo tamaño es de tal naturaleza, que no necesitan de una habitación de determinado tamaño. Lo mismo se aplica, claro está, para que las familias no habiten esta propiedad en completa promiscuidad.

Es por esto que se han fijado, como en el caso del ingreso, un límite superior e inferior según el tamaño del departamento en cada caso. En el cuadro siguiente aparece el tamaño, la capacidad mínima y máxima de cada departamento.

CUADRO 1

TAMAÑO DE LA FAMILIA REQUERIDO POR DEPARTAMENTO

Tamaño del departamento	No. de personas	
	Mínimo	Máximo
2 Recámaras	2	5
2 Recámaras y alcoba	3	6
3 Recámaras	4	8
3 Recámaras y alcoba	4	9

Otros:

Existen otra serie de requisitos como lo son la edad: en este caso, ninguna de las personas podrá sobrepasar los 59 años y con

respecto al mínimo, debe considerarse en cada caso si el sujeto es realmente jefe de familia o en su caso económicamente. Es necesario aclarar este punto: en caso de que la familia esté compuesta de padre, madre e hijos y el padre este considerado como sujeto de crédito, éste no deberá tener una edad mayor a 59 años. Con respecto al mínimo de edad necesario la ley estipula 21 años como mayoría de edad y facultad para contratar. En caso de que el sujeto de crédito sea un hijo soltero de la familia es necesario investigar y comprobar dos cosas:

1o. Si los padres realmente no desempeñan cualquier clase de trabajo que debido a su ingreso puedan ser considerados como sujetos de crédito.

2o. Comprobar si el hijo soltero que aparece como solicitante cumple con los requisitos de ingreso requeridos.

Para efecto de la edad, funge como edad máxima igualmente que en el caso anterior (59 años). En caso de que el solicitante sea menor de 21 años, necesitará una autorización jurídica que lo acredite como jefe de familia económicamente.

En ningún caso los solicitantes podrán tener casa propia, pues se desvirtúa el fin social del plan.

Por otra parte, se efectúa una investigación socio-económica en cada caso, que si bien no es estrictamente a fondo, describe las características generales de la familia en consideración.

II. DESCRIPCION FISICA O TECNICA DE LA PRIMERA EXPERIENCIA: UNIDAD HABITACIONAL CONSTITUCION

El conjunto habitacional Constitución ocupa una área de - 78,171.37 m² ubicada en la esquina noroeste del cruce de las avenidas Constitución y Félix U. Gómez. La superficie es de - 20,060.24 m² en total y el resto está ocupado por jardines, plazas, etc. El conjunto cuenta con 50 edificios de 4 plantas cada uno y un total de 1,044 departamentos para habitación.

La distribución de los departamentos de acuerdo con su valor pueden verse en el Cuadro 2.

Como vemos, los valores fluctúan desde 44 mil hasta 99 mil pesos que es el valor máximo por departamento. Esta fluctuación - obedece principalmente a factores tales como calidad de material, tamaño del departamento y localización en cuanto al número de piso. Independientemente del precio, cada departamento tiene los servicios de agua, luz, drenaje. Así mismo la Unidad mantiene un servicio de limpieza, vigilancia, de reparaciones, como también una escuela localizada dentro de esta misma Unidad. Por otra parte, es importante mencionar que el valor total de la unidad habitacional oscila alrededor de 60 millones de pesos.

CUADRO 2

CLASIFICACION DE LOS DEPARTAMENTOS
DE ACUERDO A SU VALOR

No. de departamentos	Valor
12	99,000
12	98,000
12	97,000
89	67,000
55	65,000
90	61,000
46	59,000
23	57,000
141	55,000
32	54,000
78	53,000
68	52,000
94	51,000
20	50,000
60	49,000
36	48,000
52	47,000
72	46,000
16	45,000
36	44,000
Total: 1,044	

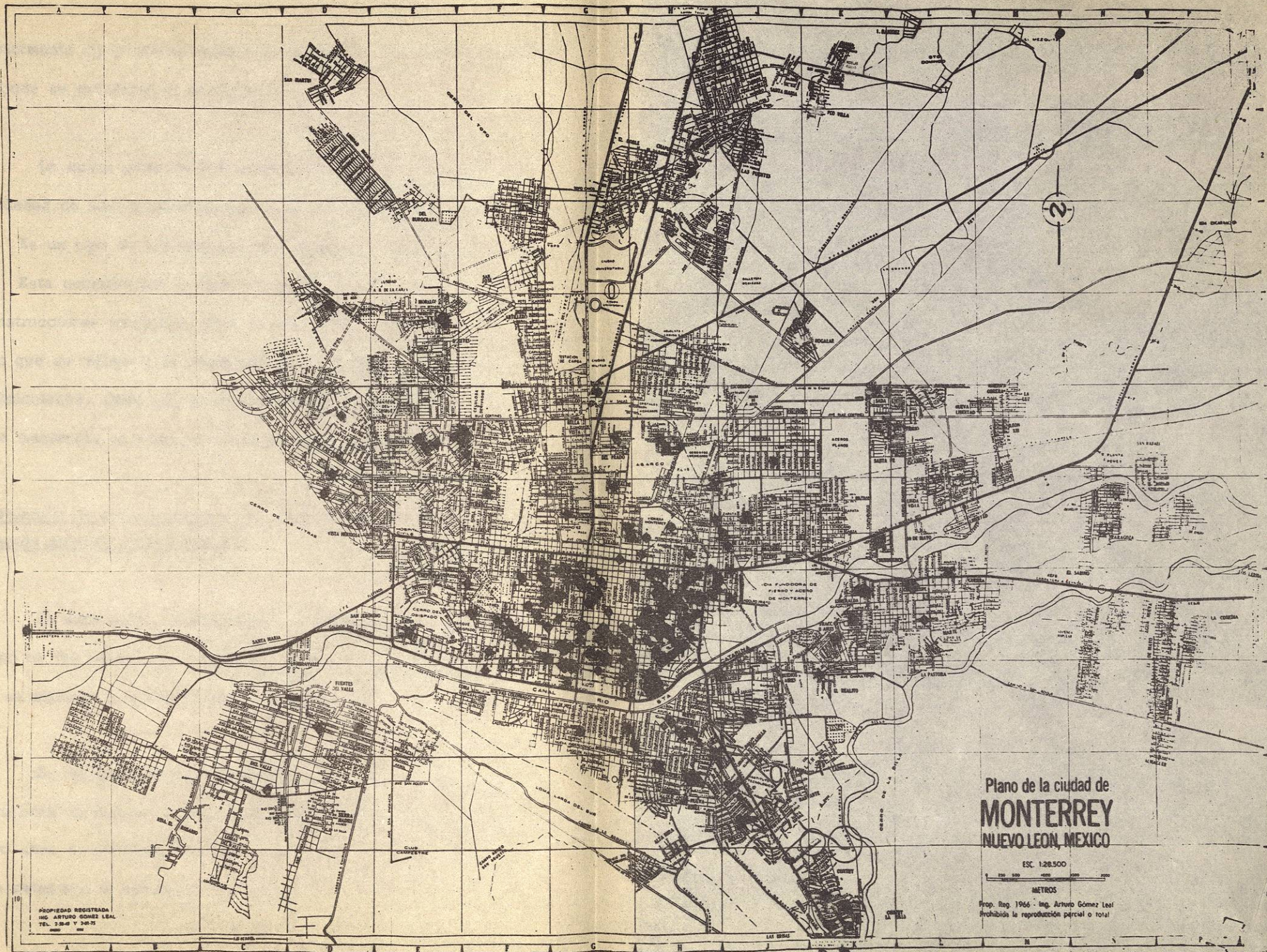
III. ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LA POBLACION EN LA UNIDAD HABITACIONAL CONSTITUCION

En esta primera parte, se pretende hacer una descripción de las características socio-económicas de la población que compone esta primera experiencia. Para esto, se levantó un censo en las habitaciones del conjunto. Se pretende determinar la efectividad de los fines que le fueron fijados en un principio para llegar a ser una solución parcial al problema de la vivienda en el Area Metropolitana de Monterrey. Es necesario aclarar que este censo se compone de 1,000 familias y no 1,044 que es el total de habitaciones, lo cual, se hizo más bien con fines prácticos.

A. Origen de la población y condiciones de habitación anteriores

Es interesante conocer los puntos de origen de donde se trasladaron los habitantes que ocupan el Condominio. Se averigua específicamente, el domicilio anterior de todo adquirente, localizándolo en la ciudad. Sin embargo, es necesario aclarar que los domicilios señalados en el mapa anexo representan solo el 20 por ciento de la población total tratándose de distribuir lo más equitativamente, para obtener una representatividad aceptable.

Aproximadamente el 60 por ciento de las familias residían



Plano de la ciudad de
MONTERREY
 NUEVO LEON, MEXICO

ESC. 1:28,500



METROS

Prop. Reg. 1966 - Ing. Arturo Gómez Leal
 Prohibida la reproducción parcial o total

PROPIEDAD REGISTRADA
 ING. ARTURO GÓMEZ LEAL
 TEL. 7847 Y 2012

anteriormente en el primer cuadro de la ciudad, que a la vez es la zona donde se encuentra el Condominio.

La mayor parte de este primer cuadro, se caracteriza por la antigüedad de sus construcciones en lo que se refiere a las habitaciones. Es un tipo de construcción que podríamos llamar media en calidad. Esta construcción si bien no es decadente, ha sido objeto de reconstrucciones periódicas para mantenerla en un estado aceptable. En lo que se refiere a la gente que en su mayor parte habita estas construcciones, tiene una antigüedad relativa de estarlas ocupando y se ha mantenido en estas residencias durante años.

B. Situación de los adquirentes en cuanto a las condiciones de habi
tación anterior y las actuales

En este punto, analizaremos la antigüedad de ocupación y el tamaño de las habitaciones que ostentaban los adquirentes anteriormente a su traslado a nuestro tipo de vivienda.

En realidad, el 66.2 por ciento (Cuadro 3) tenían menos de cuatro años de habitar su casa. El restante 33.8 por ciento más de cuatro años de habitarla y pueden por lo tanto considerarse dentro - de la categoría de inquilinos antiguos.

CUADRO 3

ANTIGUEDAD DE OCUPACION DE LAS HABITACIONES
ANTERIORES QUE OSTENTABAN LOS ADQUIRENTES

Número de meses	Número de solicitantes	Porcentaje
0 a 3	71	7.1
4 a 7	80	8.0
8 a 12	162	16.2
13 a 24	149	14.9
25 a 48	200	20.0
49 a 96	172	17.2
97 a 192	108	10.8
193 a 384	53	5.3
385 a 480	5	0.5
481 o más	-	-
Total:	1,000	100.0

El 74.5 por ciento (Cuadro 4) del total de adquirentes tenían 4 cuartos o menos en sus habitaciones. El número de cuartos incluy ya sala, comedor y cocina.

CUADRO 4

NUMERO DE CUARTOS DE LA HABITACION ANTERIOR

No. de cuartos	No. de adquirentes con ha habitación de este tamaño	Porcentaje
1	37	3.7
2	140	14.0
3	305	30.5
4	251	25.1
5	144	14.4
6	86	8.6
7	26	2.6
8	7	0.7
9	4	0.4
10	-	-

CUADRO 5

TIPO DEL DEPARTAMENTO QUE OCUPAN

Tipo	No. de adquirentes	Porcentaje
2 Recámaras	63	6.3
2 Recámaras y alcoba	484	48.4
3 Recámaras	339	33.9
3 Recámaras y alcoba	114	11.4
Total:	1,000	100.0

Esta distribución está limitada de antemano, es decir, por las características mismas de la construcción que se llevó a cabo.

Ahora, relacionando el tamaño de las habitaciones que los so licitantes ocupaban anteriormente con el tamaño de las que adquirie ron, encontramos lo siguiente:

CUADRO 6

RELACION ENTRE TAMAÑO DEL DEPARTAMENTO ADQUIRIDO Y LA ANTIGUA HABITACION

Tipo de Departamento	No. de cuartos total por Depto. adquirido	No. de cuartos en su habitación anterior									Total de Deptos.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
2 Recámaras	5	10	20	21	8	4	-	-	-	-	63
2 Recámaras y alcoba	6	20	80	159	121	55	36	9	4	-	484
3 Recámaras	6	6	33	95	96	57	31	14	3	4	339
3 Recámaras y alcoba	7	1	7	30	26	28	19	3	-	-	114

En el tamaño del departamento se incluye sala, comedor y cocina. En el caso de los departamentos que tienen alcoba, ésta equivale a una recámara pues el nombre se deriva de las características de la construcción.

Como podemos darnos cuenta en el cuadro anterior la mayor parte de los adquirentes resultaron beneficiados en ese aspecto.

De 63 solicitantes que adquirieron departamentos de cinco - cuartos, 51 (80.9 por ciento) tenía 3 o menos en su habitación anterior. De 484 que ostentaban departamentos ahora de 6 cuartos, 380 (78.5 por ciento) tenía 4 o menos en su habitación anteriormente.

De 339 que adquirieron departamentos con 6 cuartos, 230 (67.8 por ciento) tenían anteriormente habitaciones con 4 o menos cuartos. Por último, de 114 adquirentes de departamentos con 7 cuartos 92 (80.1 por ciento) tenían 5 cuartos o menos anteriormente.

C. Composición de la población

Es importante conocer la población que habita el Condominio tanto en número como en sus características de parentesco y sexo. Además deben evaluarse los resultados alcanzados con respecto al grado de habitabilidad de los departamentos, es decir, evaluar el resulto

tado que como fin social debe procurar en este punto.^{2/} Es preciso aclarar, que existe una pequeña limitación de los datos obtenidos y ésta consiste en que las capacidades han sido determinadas de acuerdo al número total de departamentos que es de 1,044, mientras que en los datos obtenidos en este censo, para efectos de comparación, están basados en 1,000 departamentos o adquirentes. Esto se hizo así, más bien, con fines prácticos, como apunté anteriormente.

CUADRO 7
COMPOSICION DE LA POBLACION

Parentesco	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Jefe de familia (económicamente)	753	75.3	247	24.7	1,000	26.6
Cónyuges	40	5.4	646	94.6	686	18.1
Hijos	759	50.4	744	49.6	1,503	39.7
Otros parientes	235	40.2	352	59.8	587	15.6
Población total:					3,776	

La población total es de 3,776 habitantes, los cuales guardan una relación de parentesco como sigue: el 26.6 por ciento está compuesto de los jefes de familia. En cada caso se tomó el criterio de fijar al jefe de familia a la persona que constituye el sostén de la misma o que tiene mayor ingreso. El 75.3 por ciento de esta cifra

^{2/} Grado de habitabilidad: Número de personas que ocupan actualmente los departamentos en relación al número mínimo y máximo que pueden habitarlos.

está formado por personas del sexo masculino.

Por otra parte, el 18.1 por ciento de la población, la componen los cónyuges que como podemos darnos cuenta; 5.4 por ciento la forman personas del sexo masculino. Es en este caso preciso, en el cual se consideró a la cónyuge como jefe de familia debido a su mayor ingreso.

El 39.7 por ciento de la población total la componen los vástagos de las familias adquirentes, y su distribución en cuanto al sexo es pareja como vemos.

El restante 15.6 por ciento lo forman personas relacionadas - con las familias mediante parentescos como los siguientes: abuelos, hermanos, padres, sobrinos, primos, etc.

Otro punto que es importante conocer en esta sección, es el grado de habitabilidad mínima y máxima del Condominio, para compararla con la población actual y efectuar una evaluación (Cuadro 8).

Tomando en cuenta el mínimo de personas que puede habitar un departamento de determinado tamaño y multiplicándolo por el número de departamentos de este mismo tamaño, encontramos que 3,510 es el mínimo de habitantes de que puede estar compuesto el Condominio.

Efectuando la misma operación con respecto al máximo, encontramos que 7,216 habitantes se considera como cupo completo.

CUADRO 8
CAPACIDAD MINIMA Y MAXIMA DE HABITABILIDAD DEL CONDOMINIO

No. de Deptos.	Tamaño del Depto.	Número de personas	
		Mínima	Máxima
114	3 Recámaras y alcoba	456	1,026
346	3 Recámaras	1,384	2,768
502	2 Recámaras y alcoba	1,506	3,012
82	2 Recámaras	164	410
	Total:	3,510	7,216

Teniendo en mente estas dos cifras y comparando con la población actual del Condominio que es de 3,766, vemos lo siguiente: la cifra mínima ha sido superada por un margen estrecho pero es necesario hacer una explicación. El 7.6 por ciento y 7.3 por ciento del total de departamentos que componen el Condominio, fueron obtenidos por matrimonios futuros (no más de uno y medio mes) y matrimonios recientes menos de un año respectivamente y previendo el crecimiento de su unidad familiar se les permitió para adquirir departamentos aun cuando no cumplieran con el requisito de composición familiar o miembros de familia necesarios. Lo anterior operó también en algunos casos para familias compuestas de padres de un solo vástago pero debido a lo relativamente reciente de su matrimonio, se encuentran en posibilidad de ver incrementado su grupo familiar.

Resolver el problema habitacional, implica lograr el máximo aprovechamiento a la vivienda que se espera construir o a cualquier plan por realizar. En el caso del Condominio Constitución, pienso que tomando en cuenta el plazo que se les ha fijado a los adquirentes para efectuar el pago total (15 años) y el total de matrimonios jóvenes y familias de grupo familiar reducido que se espera crezcan en un futuro las cuales ascienden al 45 por ciento del total de familias adquirentes, la población aumentará sin llegar a sobrepasar el tope máximo, pero sí, reforzando cada vez más el éxito de la meta fijada que aparece en el inicio del apartado.

Por último, existen actualmente 1.5 miembros por recámara en el Condominio, lo cual es bastante halagador tomando en cuenta el futuro, pues normalmente se considera que dos miembros por recámara es aceptable.^{3/} En este mismo sentido y aceptando como dato aproximado que existen 5.6 miembros por familia en el Area Metropolitana,^{4/} en el caso del Condominio Constitución es actualmente de 3.7 y se espera que pueda igualarse esta cifra ya que su máximo es de 6.9.

D. Edad de la población considerada como adquirente

Es importante determinar la edad de los adquirentes que vi

^{3/} No se toma en cuenta sala-comedor cocina ni baño.

^{4/} Dato proporcionado por el Centro de Investigaciones Económicas, 1965.

ven en la Unidad Habitacional Constitución para aclarar si se trata de una población relativamente joven dentro de los límites ya impuestos o fijados legalmente. Estos datos se refieren exclusivamente a los adquirentes o jefes de familia que, indirectamente nos indican la edad de la familia.

CUADRO 9
GRUPOS DE EDADES

Años	No. de solicitantes	Porcentaje
18 a 20	16	1.6
21 a 25	193	19.3
26 a 30	220	22.0
31 a 35	188	18.8
36 a 40	131	13.1
41 a 45	104	10.4
46 a 50	78	7.8
51 a 55	48	4.8
56 a 60	22	2.2

Como podemos darnos cuenta, el 43 por ciento de los adquirentes son personas que cuentan con menos de 30 años, lo cual nos indica que se trata de una población relativamente joven. Lo anterior es de presumirse, ya que el 68.6 por ciento de los adquirentes lo forman matrimonios, y por lo tanto se espera que dada la distribución de edades, la familia sea relativamente joven.^{5/} Sin embargo, esta

^{5/} Familia joven: solo se quiere expresar de aquellas familias que están en crecimiento, y por lo tanto, en la posibilidad de incrementar el grupo familiar.

cifra exacta la obtendremos más adelante.

Otro dato que nos puede servir para reforzar la tesis anterior, es que, tomando en cuenta el total de casados, viudos, separados, divorciados y casos de unión libre que habitan la unidad y el total de hijos, encontramos que el promedio de hijos por familia es de 1.9. Este dato comprueba aún más, que los matrimonios seleccionados son realmente jóvenes y por lo tanto su composición. Las familias son familias en crecimiento, que llegarán a tener su mayoría de edad dentro del plazo fijado para la liquidación total de la deuda.

Enseguida veremos la distribución por sexo de estos grupos de edades, de los solicitantes en Condominio.

CUADRO 10
DISTRIBUCION DE EDADES POR SEXO

Años	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
18 a 19	4	0.5	5	2.0	9	0.9
20 a 29	303	40.2	81	32.8	384	38.4
30 a 39	238	31.6	80	32.3	318	31.8
40 a 49	150	19.9	60	24.3	210	21.0
50 a 59	58	7.8	21	8.6	79	7.9
Total:	753	100.0	247	100.0	1,000	100.0

El cuadro anterior nos indica que del total de adquirentes

o jefes de familia que pueden considerarse jóvenes y que ascienden a un 40 por ciento están distribuidos de la forma siguiente: el 30 por ciento está compuesto de hombres y el restante 10 por ciento lo forman mujeres (aproximadamente).

CUADRO 11
DISTRIBUCION DE EDADES POR ESTADO CIVIL

Estado Civil	Estructura de edades					Total	%
	18 a 19	20 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 59		
1. Solteros	5	139	72	19	11	246	24.6
2. Casados	4	238	231	154	59	686	68.6
3. Unión libre	-	-	-	1	-	1	0.1
4. Divorciados	-	5	5	19	5	34	3.4
5. Viudos	-	1	8	13	3	25	2.5
6. Separados	-	1	2	4	1	8	0.8
Total:	9	384	318	210	79	1,000	100.0

En este cuadro aparecen los adquirentes con respecto a su estado civil y de acuerdo con sus edades. Aparecen como casados los matrimonios próximos a efectuarse y efectuando una suma de éstos con los demás a excepción de los solteros nos dan un total de 754. De estos 754 la tercera parte o sean 250 son matrimonios cuyos jefes de familia, no sobrepasan los 30 años. Realmente el estado civil 3, 4, 5 y 6 de los adquirentes se encuentra concentrado en su mayor parte como adquirentes de edad avanzada. Los adquirentes que se encuentran en posibilidad de ver incrementado su grupo familiar son aceptables en cuanto a su número (242). Sin embargo, es ne

cesario aclarar que el factor edad llega a ser en ciertos casos relativo, existiendo otros factores más de por medio.

El plazo de 15 años es bastante halagador desde el punto de vista de que el Condominio Constitución llegue a tener su cupo - máximo, lo cual, si bien no será factible en el sentido de que muchas familias han determinado ya su grupo familiar y se encuentran por abajo del máximo, si podrán llegar a 5.6 miembros por familia - que es el promedio en el Area Metropolitana (CIE).

E. Grado de escolaridad de los solicitantes en Condominio

En este punto analizaremos la población de acuerdo al grado promedio de escolaridad relacionándolo con la ocupación e ingreso del adquirente. Hemos dividido la población, de acuerdo a sus estudios, en aquellos que han estudiado primaria, aquellos que han cursado y aprobado de 7 a 13 años que consideré una educación media y por último, aquellos que han estudiado 14 años o más, que en general, van a estar constituídos por profesionistas.

CUADRO 12
GRADO PROMEDIO DE ESCOLARIDAD

Años aprobados	No. de solicitantes	Porcentaje
1 a 6	209	20.9
7 a 13	639	63.9
14 o más	152	15.2

Como podemos darnos cuenta, la mayor parte, un 63.9 por ciento del total tiene una educación media y por lo tanto son personas que han aprobado entre 7 y 13 años de estudios.

Solamente el 15.2 por ciento ha superado este promedio y ha hecho estudios profesionales, mientras que el 20.9 por ciento han realizado su primaria.

En el Cuadro 13 se describe el grado de escolaridad pero haciendo una clara distinción de los años aprobados con el objeto de llegar a obtener realmente el número de años aprobados promedio por cada adquirente. Este cuadro nos indica que el grado promedio de escolaridad de los adquirentes en la Unidad Habitacional Constitución, es de 10.20 años aprobados por adquirente. Esto, es bastante aceptable si consideramos que en el caso de Monterrey es de 5.2 (CIE).^{6/} Sin embargo, aquí me estoy refiriendo a un grupo muy pequeño que lo son los adquirentes solamente, y por lo tanto quizá la comparación no sea estrictamente válida.

No obstante esto, es importante conocer el grado de educación que han obtenido los adquirentes y que como vemos, en su mayor parte han recibido una educación de tipo medio.

⁶ Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1965. Monterrey CIE, 1965.

CUADRO 13
GRADO DE ESCOLARIDAD

Años aprobados	Número de solicitantes	Total de años aprobados
01	1	1
02	-	-
03	2	6
04	1	4
05	-	-
06	205	1,230
07	12	84
08	14	112
09	297	2,673
10	9	90
11	93	1,023
12	193	2,316
13	21	273
14	25	350
15	7	105
16	110	1,760
17	7	119
18	-	-
19	3	57
20 o más	-	-
Total:		10,203

Ahora se describe la relación que tienen la educación recibida con la ocupación u oficio que desempeñan actualmente.

El Cuadro 14 nos muestra que los profesionistas forman un 22.4 por ciento del total aún cuando las personas que tienen una educación superior a los 14 años s lo suman 15.2 por ciento. Esto se debe a que los maestros aparecen como profesionistas y el promedio de

CUADRO 14

OCUPACION U OFICIO EN RELACION AL GRADO DE ESCOLARIDAD ALCANZADO

Ocupacion u oficio	(0.7)	(7 - 13)	(14 o +)	Total
1. Profesionales y técnicos	<u>2</u>	<u>104</u>	<u>118</u>	<u>224</u>
1.1. Ingenieros	-	-	33	33
1.2. Químicos	-	-	6	6
1.3. Maestro	1	82	11	94
1.4. Abogados	-	-	16	16
1.5. Médicos	-	1	11	12
1.6. Artistas y escritores	-	2	-	2
1.7. Religiosos	-	-	1	1
1.8. Otros profesionales	1	19	40	60
2. Gerentes y propietarios	<u>32</u>	<u>54</u>	<u>4</u>	<u>90</u>
2.1. Gerentes y administradores	1	18	2	21
2.2. Propietarios del comercio	31	36	2	69
3. Oficinistas	<u>27</u>	<u>229</u>	<u>20</u>	<u>276</u>
3.1. Secretarias	-	47	-	47
3.2. Contabilistas	-	44	9	53
3.3. Otros oficinistas	27	138	11	176
4. Vendedores	<u>25</u>	<u>89</u>	<u>6</u>	<u>120</u>
4.1. Al por menor y ambulantes	-	3	1	4
4.2. Dependientes	25	86	5	116
5. Agricultores	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>-</u>	<u>3</u>
5.1. Agricultores y ganaderos	2	1	-	3
6. Trabajo de minas				
7. Trabajadores en conducción de medios de transporte	<u>16</u>	<u>18</u>	<u>-</u>	<u>34</u>
7.1. Choferes	15	17	-	32
7.2. Maquinistas	1	1	-	2
8. Artesanos	<u>60</u>	<u>63</u>	<u>3</u>	<u>126</u>
8.1. Jefes de personal	1	3	-	4
8.2. Mecánicos	19	34	3	56
8.3. Carpinteros	3	-	-	3
8.4. Albañiles	1	1	-	2
8.5. Sastres	1	1	-	2
8.6. Productores alimenticios	1	-	-	1
8.7. Obreros especializados	28	24	-	52
8.8. Veladores	3	-	-	3
8.9. Obreros no especializados	3	-	-	3
9. Jornaleros	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>-</u>	<u>10</u>
9.1. De transporte	1	-	-	1
9.2. Otros	2	-	-	2
9.3. Ocupaciones no clasificadas	2	4	-	6
9.4. Ocupaciones no identificadas	-	1	-	1
0. Trabajadores en servicios y similares	<u>40</u>	<u>76</u>	<u>1</u>	<u>117</u>
0.1. Aduanales y policías	-	-	1	1
0.2. Barberos	6	3	-	9
0.3. Otros servicios	32	71	-	103
0.4. Pensionados	2	2	-	4
Total:	209	639	152	1,000

años de estudio para tal efecto se consideró en 12 años, lo cual podríamos comprobarlo en el cuadro anterior, en el cual aparece 19.3 por ciento. Estos son en su mitad maestros que como vemos representan el 9.4 por ciento del total. Por otra parte, en el cuadro aparece que el 8.2 por ciento son maestros con estudios efectivos entre 7 y 13 años. En Monterrey el 8.83 por ciento de la población están compuestos de profesionistas incluyendo como en el caso anterior los maestros.^{7/}

Volviendo al caso del Condominio, el 27.6 por ciento son oficinistas, los cuales están en su mayor parte, congregados entre las personas que tienen 9 años de estudios aprobados. Para esto se tomó en cuenta que anteriormente no se les exigía la secundaria como requisito para llevar a cabo los estudios de comercio.

Si relacionamos el grado de escolaridad y el ingreso, vemos que el 82 por ciento de los adquirentes cuentan con ingresos entre - 1,800 y 3,000 pesos. Sin embargo, más de la mitad, digamos (51.9 por ciento) son personas que han tenido una educación de tipo medio. Para personas con ingresos entre 3,000 y 4,000 pesos corresponde a las que tienen una educación media el 6.7 por ciento, mientras que so

^{7/} Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1965. Monterrey, CIE, 1965.

lo el 2.3 y 1.3 por ciento se encuentran con personas de educación profesional o que solamente tienen primaria respectivamente (Cuadro 15).

En lo que se refiere a los ingresos altos (4,000 pesos o más) también la mayor parte se encuentran en la clase que tienen educación de tipo medio.

Resulta interesante conocer la distribución de ingreso dentro de los que consideramos con una educación media (639 jefes de familia en su totalidad). De estos 639, el 78.4 por ciento tiene ingresos entre 1,800 y 3,000 pesos. El 10.5 por ciento con ingresos entre 3,000 y 4,000 pesos, mientras que sólo el 1.3 por ciento tienen ingresos superiores al intervalo anterior.

F. Ocupación u oficio y sector o rama de actividad económica donde desempeñan su trabajo los adquirentes

Es interesante conocer la ocupación u oficio de los solicitantes y el lugar donde desempeñan su trabajo, es decir, la actividad de las empresas, para determinar la fuente donde obtienen sus ingresos y la calidad de ocupación o trabajo que desempeñan en esas mismas fuentes.

CUADRO 15

INGRESO DE ACUERDO AL GRADO ESCOLAR ALCANZADO

Ingreso	Años de estudio aprobados							
	0 a 6	%	7 a 13	%	14 o más	%	Total	%
1,201 a 1,400	2	0.9	2	0.4	-	-	4	0.4
1,401 a 1,600	-	-	8	1.4	-	-	8	0.8
1,601 a 1,800	7	3.4	32	5.0	2	1.3	41	4.1
1,801 a 2,000	40	19.2	114	17.9	13	8.6	167	16.7
2,001 a 2,200	33	15.8	116	18.1	24	15.8	173	17.3
2,201 a 2,400	18	8.6	35	5.6	11	7.2	64	6.4
2,401 a 2,600	39	18.7	97	15.2	26	17.2	162	16.2
2,601 a 2,800	16	7.6	56	8.7	12	7.9	84	8.4
2 801 a 3,000	37	17.8	101	15.9	32	21.0	170	17.0
3,001 a 3,200	-	-	5	0.8	2	1.3	7	0.7
3,201 a 3,400	2	0.9	10	1.6	2	1.3	14	1.4
3,401 a 3,600	1	0.4	26	4.0	6	3.9	33	3.3
3,601 a 3,800	1	1.4	2	0.4	2	1.3	5	0.5
3,801 a 4,000	9	4.4	24	3.7	11	7.2	44	4.4
4,001 a 5,000	3	1.4	6	0.9	2	1.3	11	1.1
5,001 a 6,000	-	-	2	0.3	2	1.3	4	0.4
6,001 a 7,000	-	-	1	0.1	2	1.3	3	0.3
7,001 a 8,000	1	0.4	-	-	1	0.7	2	0.2
8,001 a 9,000	-	-	-	-	-	-	-	-
9,001 a 10,000	-	-	2	0.3	2	0.3	4	0.4
Total:	209	100.0	639	100.0	152	100.0	1,000	100.0

Ocupación u oficio

El 22.4 por ciento está formado por profesionistas y de esta cifra 9.4 por ciento son maestros, 3.3 por ciento son ingenieros y el 6 por ciento son otros profesionistas. Estos constituyen los principales.

En la ocupacion que se denomina a gerentes y propietarios forman el 9 por ciento del total. Por lo general son propietarios de co

CUADRO 16
OCUPACION U OFICIO

Ocupación u oficio	Frecuencia	Porcentaje
1. Profesionistas y técnicos	<u>224</u>	<u>22.4</u>
1.1. Ingenieros	33	3.3
1.2. Químicos	6	0.6
1.3. Maestros	94	9.4
1.4. Abogados	16	1.6
1.5. Médicos	12	1.2
1.6. Artistas y escritores	2	0.2
1.7. Religiosos	1	0.1
1.8. Otros profesionales	60	6.0
2. Gerentes y propietarios	<u>90</u>	<u>9.0</u>
2.1. Gerentes y administradores	21	2.1
2.2. Propietarios del comercio	69	6.9
3. Oficinistas	<u>276</u>	<u>27.6</u>
3.1. Secretarías	47	4.7
3.2. Contabilistas	53	5.3
3.3. Otros oficinistas	176	17.6
4. Vendedores	<u>120</u>	<u>12.0</u>
4.1. Al por menor y ambulantes	4	0.4
4.2. Dependientes	116	11.6
5. Agricultores	<u>3</u>	<u>0.3</u>
5.1. Agricultores y ganaderos	3	0.3
6. Trabajo de minas	-	-
7. Trabajadores en conducción de medios de transporte	<u>34</u>	<u>3.4</u>
7.1. Choferes	32	3.2
7.2. Maquinistas	2	0.2
8. Artesanos	<u>126</u>	<u>12.6</u>
8.1. Jefes de personal	4	0.4
8.2. Mecánicos	56	5.6
8.3. Carpinteros	3	0.3
8.4. Albañiles	2	0.2
8.5. Sastres	2	0.2
8.6. Productos alimenticios	1	0.1
8.7. Obreros especializados	52	5.2
8.8. Veladores	3	0.3
8.9. Obreros no especializados	3	0.3
9. Jornaleros	<u>10</u>	<u>1.0</u>
9.1. De transporte	1	0.1
9.2. Otros	2	0.2
9.3. Ocupaciones no clasificadas	6	0.6
9.4. Ocupaciones no identificadas	1	0.1
0. Trabajadores en servicios y similares	<u>117</u>	<u>11.7</u>
0.1. Aduanales y policías	1	0.1
0.2. Barberos	9	0.9
0.3. Otros servicios	103	10.3
0.4. Pensionados	4	0.4
Total:	1,000	100.0

mercios pequeños.

El 27.6 por ciento lo forman oficinistas que pertenecen principalmente a la categoría de otros oficinistas y su mismo nivel de ingreso requerido supone lo anterior.

El 12 por ciento lo constituyen los vendedores que casi en su totalidad son de la categoría de dependientes.

Solo 0.3 por ciento son agricultores, el 3.4 por ciento está formado por trabajadores en conducción de medios de transporte, que, casi en su totalidad, desempeñan su trabajo en carro de alquiler.

El 12.6 por ciento está compuesto por artesanos, de los cuales el 5.6 y el 5.2 por ciento son mecánicos y obreros especializados en su mayor parte. Tan solo el 1 por ciento está compuesto por jornaleros.

Por último, el 11.7 por ciento lo forman las personas cuyo trabajo consiste en servicios.

En realidad la mayor parte de la población y refiriéndonos otra vez a los adquirentes, se encuentra concentrada en ocupaciones que se pueden considerar medias y altas. Los profesionistas, son -

profesionistas nuevos (menos de tres años). Me refiero principalmente a ingenieros y abogados. Tomando en cuenta el ingreso y la ocupación, su clasificación corresponde a la categoría media.^{8/}

Rama o actividad económica de las empresas

El 1.2 por ciento del total de adquirentes desempeñan su trabajo en empresas dedicadas a la agricultura y silvicultura.

El 0.4 por ciento se dedica a la explotación de minas y canteras.

El 27 por ciento trabajan en la industria manufacturera, principalmente, en la manufactura de productos metálicos (6.6 por ciento), la manufactura de productos químicos ocupa un 5.2 por ciento, mientras que la industria manufacturera de papel etc. ocupa el 1.4 por ciento del total. Estos son los principales en la industria manufacturera.

En la industria de la construcción se encuentran ocupados el 1.2 por ciento.

^{8/} "Categoría media": Este concepto obedece más bien a la situación económica del adquirente. Se pretende dar a este concepto un sentido estático.

CUADRO 17
RAMAS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE LAS EMPRESAS

A c t i v i d a d e s	Frecuencia	Porcentaje
1. Agricultura, silvicultura	<u>12</u>	<u>1.2</u>
1.1. Agricultura y ganadería	5	0.5
1.5. Avicultura y apicultura	7	0.7
2. Explotación de minas y canteras	<u>4</u>	<u>0.4</u>
2.1. Extracción de piedra, arcilla o arena	1	0.1
2.2. Extracción de minerales no metálicos y explotación de canteras	3	0.3
3. Industria manufacturera	<u>270</u>	<u>27.0</u>
3.0. Productos metálicos	66	6.6
3.1. Productos alimenticios	21	2.1
3.2. Textiles y manufacturera de fibras artificiales	10	1.0
3.3. Calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles	22	2.2
3.4. Madera, corcho, muebles y accesorios	24	2.4
3.5. Papel, imprentas y editoriales	34	3.4
3.6. Productos de cuero y caucho	4	0.4
3.7. Sustancias y productos químicos	52	5.2
3.8. Productos minerales no metálicos	8	0.8
3.9. Industrias metálicas básicas	29	2.9
4. Construcción	<u>12</u>	<u>1.2</u>
4.1. Edificios	10	1.0
4.3. Carreteras, calles, etc.	2	0.2
5. Electricidad, gas y servicios sanitarios	<u>6</u>	<u>0.6</u>
5.1. Luz y energía eléctrica	6	0.6
6. Comercio	<u>164</u>	<u>16.4</u>
6.1. Al por mayor	74	7.4
6.2. Al por menor	62	6.2
6.3. Bienes inmuebles	10	1.0
6.4. Comercio pequeño	18	1.8
7. Transporte, almacenaje, etc.	<u>68</u>	<u>6.8</u>
7.1. Transporte urbano	17	1.7
7.2. Transporte por carreteras	18	1.8
7.3. Transporte ferroviario	12	1.2
7.4. Comunicaciones	21	2.1
8. Servicio de gobierno	<u>117</u>	<u>11.7</u>
8.1. Del Gobierno Federal	88	8.8
8.2. Del Gobierno Estatal	14	1.4
8.3. Del Gobierno Municipal	15	1.5
9. Servicios financieros	<u>46</u>	<u>4.6</u>
9.1. Bancos y otras instituciones	19	1.9
9.2. Seguro privado	11	1.1
9.3. Empresas fuera del Area Metropolitana	16	1.6
0. Otros servicios	<u>301</u>	<u>30.1</u>
0.1. Servicios educacionales	109	10.9
0.2. Servicios médicos	16	1.6
0.3. Servicios de esparcimiento	44	4.4
0.4. Otros servicios personales	16	1.6
0.5. Reparaciones y "garages"	13	1.3
0.6. Servicios profesionales	62	6.2
0.7. Otros	7	0.7
0.8. Servicios no profesionales	33	3.3
Sin dato	1	0.1
Total:	1,000	100.0

En servicios sanitarios, electricidad y gas se encuentra el 0.6 por ciento.

El 16.4 por ciento se encuentra ocupado en actividades comerciales. La mitad se dedica al comercio al por mayor (7.4 por ciento. Sin embargo, el 6.2 por ciento se dedica a las actividades comerciales al por menor.

En cuanto al transporte, almacenaje, etc. se tiene al 6.8 por ciento del total de adquirentes.

El porcentaje de personas ocupadas en actividades relacionadas con los servicios del gobierno asciende al 11.7 por ciento istribuidos de la siguiente manera: el 8.8 por ciento está ocupao en actividades de gobierno federal, mientras que el 1.4 por ciento y el 1.5 por ciento están ocupados en actividades del gobierno estatal y municipal, respectivamente.

En servicios financieros se encuentran ocupados el 4.6 porciento y por último el 30.1 por ciento se encuentra ocupada en tros servicios que están distribuidos en la siguiente forma el 10.9 porcento desempeñan su trabajo en servicios educacionales, mientras que el 6.2 por ciento en servicios profesionales. Estos dos constituyen los principales.

G. Ingreso mensual de los adquirentes y la antigüedad en su empleo actual

En el Cuadro 18 se presenta la distribución de ingresos de los adquirentes. El 82 por ciento se encuentran con ingresos entre - 1,801 y 3,000 pesos. El 11.4 por ciento entre 3,001 y 5,000 pesos, mientras que el 1.2 por ciento con ingresos entre 5,000 y 10,000 pesos. Esto inmediatamente nos hace pensar en que efectivamente se trata de una clase media.^{9/} Considerando a ingresos medios desde el mínimo hasta 4,000 pesos, encontramos que el 93 por ciento de la población se encuentra en este rango.

Por otra parte, tomando en cuenta el ingreso mensual total de todos los jefes de familia y el número de ellos, encontramos que la media del ingreso en el Condominio Constitución es de 2,690.70. Este es un monto de ingreso que si bien claro está no es de clase baja económicamente, pertenece a un ingreso que está identificado claramente como de clase media.

Como vemos, el 17.1 por ciento es gente que tiene menos de 2 años en su trabajo. El 34.4 por ciento tiene entre 2 y 5 años de an

^{9/} Clase media: Esta clasificación está basada esencialmente en el monto de ingreso. Se consideró como ingreso medio el intervalo de ingreso comprendido entre el mínimo legalmente hasta 4,000 pesos. Se consideró clase alta aquella que tiene ingresos superiores a - 4,000 pesos.

CUADRO 18
INGRESO MENSUAL DE LOS SOLICITANTES

Ingreso	No. de solicitantes	Porcentaje
1,201 a 1,400	4	0.4
1,401 a 1,600	8	0.8
1,601 a 1,800	41	4.1
1,801 a 2,000	167	16.7
2,001 a 2,200	173	17.3
2,201 a 2,400	64	6.4
2,401 a 2,600	162	16.2
2,601 a 2,800	84	8.4
2,801 a 3,000	170	17.0
3,001 a 3,200	7	0.7
3,201 a 3,400	14	1.4
3,401 a 3,600	33	3.3
3,601 a 3,800	5	0.5
3,801 a 4,000	44	4.4
4,001 a 5,000	11	1.1
5,001 a 6,000	4	0.4
6,001 a 7,000	3	0.3
7,001 a 8,000	2	0.2
8,001 a 9,000	-	-
9,001 a 10,000	4	0.4
Total:	1,000	100.0

tigüedad en su empleo actual. Por otra parte el 38.4 por ciento tienen entre 6 y 15 años de ocupar su empleo, mientras que el 10.1 por ciento tiene más de 15 años. Esto permite concluir que el 50 por ciento de los adquirentes son realmente antiguos en lo que se refiere a su empleo y que como apunté anteriormente, han alcanzado un nivel de clase media gracias a la especialización que han adquirido en el desempeño de su trabajo.

CUADRO 19
ANTIGUEDAD EN EL EMPLEO ACTUAL DE LOS JEFES DE FAMILIA
O ADQUIRENTES

No. de meses	Solicitantes	Porcentaje
00	-	-
01	-	-
02	-	-
03	25	2.5
04	10	1.0
05	6	0.6
06	16	1.6
07	6	0.6
08	5	0.5
09	4	0.4
10	2	0.2
11	-	-
12	68	6.8
13	-	-
14	2	0.2
15	7	0.7
16	2	0.2
17	2	0.2
18	16	1.6
19	-	-
20 a 24	89	8.9
25 a 36	89	8.9
37 a 48	61	6.1
49 a 60	105	10.5
61 a 72	78	7.8
73 a 84	46	4.6
85 a 96	48	4.8
97 a 108	39	3.9
109 a 120	52	5.2
121 a 144	44	4.4
145 a 168	34	3.4
169 a 192	43	4.3
193 a 216	18	1.8
217 a 240	28	2.8
241 a 264	8	0.8
265 a 288	10	1.0
289 a 312	12	1.2
313 a 336	6	0.6
337 a 360	12	1.2
361 a 384	1	0.1
385 a 408	1	0.1
409 a 432	4	0.4
433 a 456	-	-
457 a 480	1	0.1
481 y más	-	-

H. Relación entre el ingreso, la educación y la antigüedad en el empleo actual de los jefes de familia

En este punto se presenta un cuadro donde aparece la relación entre el ingreso, la educación ^{10/} y la antigüedad ^{11/} en el empleo haciendo una diferenciación en cuanto a su nivel alcanzado en estos factores.

Analizando a la clase de ingreso alto, es decir, a la clase alta ^{12/} por así llamarle, encontramos lo siguiente: el 61.5 por ciento de los que tienen una educación tan solo de primaria, cuentan en su trabajo con una antigüedad entre 6 y 15 años y el 23.1 por ciento cuentan con más de 16 años en su trabajo. El alto ingreso que ostentan estas personas solo puede ser explicado en base a la antigüedad alta y por lo tanto en un cierto grado de especialización lograda en su trabajo, pues su educación, como lo aclaramos, es la elemental.

Entre los adquirentes que tienen una educación media (7 a 13 años) el 48.4 por ciento cuentan con una antigüedad en su trabajo baja, es decir, entre 0 y 5 años. Esto se debe como dijimos, a que en este caso están concentrados principalmente las personas que

^{10/} Educación: Baja (0 a 6 años). Media (7 a 13 años). Alta (13 años o más).

^{11/} Antigüedad en el trabajo: Baja (0 a 5 años). Media (6 a 15 años). Alta (16 años o más).

^{12/} Clase Alta: Ingreso superior 4,000 pesos mensuales.

CUADRO 20

INGRESO EDUCACION Y ANTIGUEDAD EN EL EMPLEO

Antigüedad	Ingreso educación	INGRESO MEDIO (950 a 4,000)			INGRESO ALTO (4,000 o más)		
		BAJA (0 a 6)	MEDIA (7 a 13)	ALTA (14 o más)	BAJA (0 a 6)	MEDIA (7 a 13)	ALTA (14 o más)
ALTA (16 o más)		41 35.9 21.1	58 50.9 9.5	3 2.6 2.3	3 2.6 23.1	5 4.4 15.2	4 3.6 20.0
MEDIA (6 a 15)		83 22.5 42.5	231 62.6 38.1	28 7.6 21.2	8 2.1 61.5	12 3.3 36.4	7 1.9 35.0
BAJA (0 a 5)		71 13.7 36.4	318 61.5 52.4	101 19.6 76.5	2 0.4 15.4	16 3.1 48.4	9 1.7 45.0

En cada casillero de porcentajes, la cifra superior se refiere a las hileras y la inferior a las columnas.

se dedican al comercio y que a pesar de que su educación consistió en 9 años de estudio aproximadamente en la actualidad son vendedores o comerciantes cuyas remuneraciones son altas relativamente.

Entre las personas que tienen una educación alta (14 años o más) una buena proporción (45 por ciento) se encuentran con que tiene una antigüedad baja (menos de 5 años). Aquí, se encuentran congregados en su mayor parte profesionistas pero como he apuntado anteriormente, son en su mayoría profesionistas jóvenes que no cuentan con mucho tiempo de haber empezado a ejercer su profesión y de ahí su baja antigüedad.

Analizando por otra parte las personas que consideramos de un salario medio (950 a 4,000) encontramos lo siguiente: las personas que tienen una educación baja, o sea que sólo cuentan con la primaria, se encuentran concentrados principalmente (42.5 por ciento) entre el grupo que tiene una antigüedad que podríamos llamar media (de 6 a 15 años).

Los que cuentan con una educación media (7 a 13 años) se encuentran en su mayor parte (52.4 por ciento) en personas cuya antigüedad es baja (0 a 5 años). Aquí encontramos localizados a los maestros y otros oficinistas que clasificamos con una educación media y que son relativamente nuevos en su empleo. Se trata básica

mente de gente joven.

Entre las personas que cuentan con una educación alta, la mayor parte (76.5 por ciento) tienen poco de ocupar su empleo actual. En esta situación se encuentran principalmente los profesionistas que como habíamos apuntado anteriormente, son profesionistas nuevos, con no más de 5 años en el desempeño de su profesión

IV. ANALISIS DE LOS SOLICITANTES DE ACUERDO AL VALOR DE LA CASA-HABITACION QUE OCUPAN

En este punto, se consideró necesario hacer una distribución o separación de los adquirentes, de acuerdo al monto del crédito que se les otorgó. Esto, lo consideré así, debido a que -como fue señalado en un principio- había una distinción en cuanto al tipo de interés que le fue aplicado.

Para los departamentos con un valor igual o inferior a 55 mil pesos se fijó un interés de 9 por ciento anual capitalizables semestralmente. Para departamentos con un valor superior a 55 mil, la tasa de interés es de 10 por ciento.

La distinción o separación por lo tanto, consistirá en estos límites, pues los inferiores o iguales a 55 mil pesos y con un interés de 9 por ciento, constituyen lo que prácticamente puede considerarse como vivienda de interés social para el caso de la Ciudad de Monterrey.

Haremos un juicio o análisis por separado para determinar con más precisión el resultado de los fines del plan en cuestión (Cuadro - 21).

En dicho cuadro podemos darnos cuenta de la distribución de ingresos de los adquirentes de acuerdo al valor del departamento que os-

tentan.

Para departamentos de un valor inferior al de 55 mil pesos, el límite de ingreso, como podemos darnos cuenta, es de 3 mil pesos. Los requisitos mismos del plan lo fijan. Promediando el ingreso total de los adquirentes que ocupan estos departamentos con el número de adquirentes de los mismos, encontramos que la media del ingreso es de 2,270 pesos ¿pueden individuos o más bien familias con este nivel de ingreso obtener casa propia que reúna absolutamente todas - las comodidades? claro está que no. He aquí el papel que desempeña este tipo de vivienda en Condominio para solucionar el problema a gentes de bajos ingresos. Considero que realmente soluciona un problema social que aqueja no sólo a nuestra ciudad, sino a todo el - país. Las familias contando con ingresos como los citados, tuvieron en el Condominio Constitución, la solución a su problema de vivir en una habitación de su propiedad y asegurar su futuro en lo que se refiere a lo que llamamos la tercera necesidad básica de todo individuo.

El nivel económico de la población, el nivel de vida encarecido cada día más, hace más difícil que la población pueda adquirir en propiedad una casa individual que reúna tan sólo los requisitos - que contienen los departamentos en Condominio. En este tipo de habitación satisfacen no sólo estos problemas, sino que llegan a adquirir con el tiempo la forma ideal de saber convivir en comunidad que

es tan necesario en estos tiempos en que el mundo se transforma día a día.

Por lo que se refiere a departamentos que podrían no considerarse como vivienda de interés social pero que, indirectamente, cuando menos en el aspecto habitacional llegan a serlo, el promedio de ingresos es de 3,199 pesos. Este ingreso si bien no es muy alto tampoco podríamos considerarlo como inferior.

Para este tipo de departamentos en lo que se refiere a su valor o sea superiores a 55 mil pesos, existen solicitantes con ingresos que pudiéramos llamar altos. Es necesario aclarar que el 33.3 por ciento de los departamentos son los que se encuentran en esta situación y que el 66.7 por ciento se consideran como vivienda de interés social.

Pero no hay que olvidar que lo importante es tratar de resolver el problema a quienes se intenta y que realmente la necesitan, y por lo tanto, vuelvo a recalcar que en la vivienda de interés social cumplió su cometido. En los otros departamentos no se trata de resolver un problema eminentemente social en el sentido estricto de la palabra aunque sí de carácter habitacional.

13/ En el caso de que los créditos sean superiores a 55 mil pesos se considera que las familias que resulten beneficiadas no constituyen un problema social en el sentido estricto en cuanto a sus condiciones de ingreso, etc. sin embargo, resuelven su problema e indirectamente podríamos decir, un problema de "cupo". Esta, claro está, goza de cierta elasticidad para efecto de aplicación.

CUADRO 22

RELACION ENTRE EL VALOR DEL DEPARTAMENTO Y SEXO DEL ADQUIRENTE

Valor	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Hasta 55,000	469	70.3	198	29.7	667	100.0
55,001 a 99,000	284	85.2	49	14.8	333	100.0

Del total de propietarios en Condominio que tienen departamento inferior o igual a 55,000 pesos, el 46.9 por ciento pertenecen al sexo masculino, mientras que el 19.8 por ciento lo componen del sexo femenino. Los que adquirieron un departamento superior a 55,000 pesos, el 28.4 por ciento pertenecen al sexo masculino y el 4.9 por ciento al femenino del total de propietarios (1,000) (Cuadro 22).

CUADRO 23

RELACION ENTRE EL VALOR DEL DEPARTAMENTO Y LA ESTRUCTURA DE EDADES DE LOS ADQUIRENTES

Valor del Depto. Edad en años cumplidos	Hasta \$55,000		\$55,000 a 99,000	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
10 a 19	8	1.1	1	0.3
20 a 29	278	41.6	106	31.9
30 a 39	197	29.6	121	36.3
40 a 49	135	20.3	75	22.5
50 a 59	49	7.4	30	9.0
Total:	667	100.0	333	100.0

Por último, del total de propietarios en Condominio el 28.6 por ciento lo forman personas que adquirieron un departamento con va

lor inferior o igual a 55,000 pesos y que cuentan con una edad inferior a 30 años. De los que adquirieron un departamento con valor superior a 55,000 pesos, el 10.7 por ciento cuentan con menos de 30 años (Cuadro 23).

CUADRO 24
RELACION ENTRE EL VALOR DEL DEPARTAMENTO
ADQUIRIDO Y EL GRADO DE ESCOLARIDAD DEL ADQUIRENTE

Valor del Depto.	Años de estudio aprobados							
	0 a 6	%	7 a 13	%	14 o más	%	Total	%
Hasta \$55,000	150	22.4	422	63.3	95	14.3	667	100.0
55,001 a 99,000	59	12.7	217	65.1	57	17.2	333	100.0

En este punto nosotros nos damos cuenta que el 42.2 por ciento del total de propietarios en Condominio cuentan con una educación media y ostentan un departamento cuyo valor es inferior o igual a 55,000 pesos. La solución que se ha dado ha sido como apunté en datos anteriores, para clase media desde el punto de vista de la población total y estratificación en la ciudad.

Lo mismo acontece para los departamentos con valor superior a 55,000 pesos, es decir, se encuentran concentrados en su mayor parte entre la gente de educación media (21.7 por ciento).

En este punto no pretendí sino demostrar o reforzar que el Condominio Constitución ha cumplido con los fines propuestos.

ANALISIS DE MERCADO

Datos generales:

En esta parte pretendo llevar a cabo una evaluación que nos permita conocer el mercado que existe actualmente para el tipo de propiedad en Condominio en el Area Metropolitana de Monterrey.

Sin embargo, es necesario aclarar que se trata de un análisis más bien estático, sus resultados se consideran aplicables a un año y medio aproximadamente. Se pretende determinar no el mercado total, sino que me refiero a una parte de la población que se encuentra entre cierto intervalo de ingreso.

La muestra fue seleccionada entre gentes de ingresos que va rían entre 2,800 y 5,000 pesos. Este ingreso se refiere al jefe de fa milia o ingreso conyugal en su caso, para efecto de poder ser conside rados como sujetos de crédito.

La explicación de la causa por la cual se llevó a cabo este estudio en la forma que mencionamos es la siguiente: en el caso trata do anteriormente sobre el Condominio Constitución, los departamentos cuyo valor fué superior a 60,000 pesos tuvieron una mayor demanda y por lo tanto la velocidad de ventas fue notablemente superior. Esto condujo a la posibilidad de llevar a la práctica una nueva experiencia

que constará exclusivamente de habitaciones por encima del valor fi
jado. Desde un punto de vista comercial es aceptable.

Se pretende construir un nuevo Condominio cuyos departamento
s constarán de tres recámaras. Para una mejor comprensión de los
datos obtenidos en esta parte, es indispensable tener en mente los re
quisitos mencionados al principio del presente trabajo.

En la determinación de este mercado no se han tomado en -
cuenta las familias fuera del Area Metropolitana y que en el caso del
Condominio Constitución ascendieron a un 4 por ciento aproximadamente
Tampoco han sido consideradas las solicitudes que estando próxima
s a contraer matrimonio, adquieren su propiedad para formar una nueva
unidad familiar. En este último caso y volviendo al Condominio
Constitución, el 7.6 por ciento contrató bajo esta condición. Estos da
tos mencionados constituyen solo una referencia para ver como estuvo
compuesto el mercado que adquirió departamentos en el Condominio -
Constitución, es decir, el origen o procedencia de la primera experiencia
en la ciudad de Monterrey.

La encuesta fue llevada a cabo entre la población del Area
Metropolitana de Monterrey, tomándose como unidad de muestreo el
grupo familiar. La muestra está basada en familias cuyos jefes de la
misma ostentan un ingreso mensual comprendido entre 2,800 y 5,000

14/
pesos.

Finalmente, este estudio está expuesto a cualquier posible cambio estructural que pudiera acontecer dentro del plazo fijado.

14/ Para mayor aclaración, ver Apéndice Metodológico.

V. EL MERCADO POTENCIAL

A. Edad del jefe de familia (económicamente)

En este punto presentamos primeramente la distribución de edades de los sujetos de crédito en consideración:

CUADRO 25
ESTRUCTURA DE EDADES

Años	Porcentaje
20 a 24	3.0
25 a 29	14.7
30 a 34	13.4
35 a 39	13.4
40 a 44	12.6
45 a 49	12.6
50 a 54	10.3
55 a 59	9.4
60 a 64	7.5
65 a 69	2.2
70 a 74	0.9
Total:	100.0

Como podemos ver, el 89.4 por ciento de la población que de acuerdo con sus ingresos fue escogida, se encuentra entre 20 y 59 - años, los cuales capacita para llenar el requisito primario de todo sujeto que solicita un crédito a un plazo fijado de antemano.

B. Número de miembros por familia

De acuerdo con el criterio que existe con respecto a las posibilidades de habitación en lo que se refiere al número de miembros por familia que es permisible puedan ocupar un departamento en condiciones aceptables, procedo a presentar su distribución.

CUADRO 26
NUMERO DE MIEMBROS POR FAMILIA

No. de miembros por familia	Porcentaje de familias
2 a 5	50.8
3 a 6	66.9
4 a 8	68.5
4 a 9	71.9
10 o más	6.8

Partiendo del supuesto que el tipo de habitación de acuerdo a su tamaño solo estaría en posibilidad de ser habitada por familias cuyo tamaño fuera de 4 a 9 miembros, encontramos que el 71.9 por ciento cumplen con esta limitación.

Ahora, relacionando los dos factores tratados anteriormente, o sea, número de miembros por familia y distribución de edades, se encontró que para los sujetos que cumplen con el límite de edad impuesto, el 86.7 por ciento forman unidades familiares que se componen precisamente entre 4 y 9 miembros, lo cual les da potencialidad para

contratar.

CUADRO 27

RELACION ENTRE NUMERO DE MIEMBROS POR FAMILIA Y ESTRUCTURA DE EDADES DE LOS JEFES DE LAS MISMAS

No. de miembros por familia	Estructura de edades					Total %
	20 a 29 %	30 a 39 %	40 a 49 %	50 a 59 %	60 o más %	
2 a 5	21.3	27.4	12.8	18.8	19.7	100.0
3 a 6	15.1	30.2	18.5	22.3	13.9	100.0
4 a 8	11.3	32.3	22.8	24.7	8.9	100.0
4 a 9	10.9	31.4	23.5	24.8	9.4	100.0
10 o más	6.3	12.5	68.7	6.2	6.3	100.0

C. Composición familiar

CUADRO 28

COMPOSICION DEL GRUPO FAMILIAR

T i p o	Porcentaje
1. Jefe de familia, esposa e hijos	90.5
2. El, padres y hermanos	3.8
3. El, y hermanos	2.2
4. El, y tíos	0.8
5. El, y sobrinos	1.8
6. El, y primos	-
7. Otros	0.9
Total:	100.0

Este cuadro nos indica simplemente la composición familiar en lo que se refiere al parentesco, sin embargo, esto no es definiti

vo, ya que sólo se exige una comprobación aceptable de que realmente la familia en cuestión, forma una unidad familiar independientemente del parentesco. Este factor es sólo un control relativo para evitar que este plan, dados sus fines, sea aprovechado por unidades familiares ilegales o temporales y que pretendan ocuparla para una cuestión meramente circunstancial.

En el siguiente cuadro presento la distribución de edades de acuerdo a la composición familiar existente y nos podemos dar cuenta que el 85.6 por ciento de los que forman una unidad familiar aceptable o deseable, cumplen con el requisito de edad exigible.

CUADRO 29

RELACION ENTRE COMPOSICION FAMILIAR Y ESTRUCTURA DE EDADES

Composición familiar	Estructura de edades					Total
	20 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 59	60 o más	
	%	%	%	%	%	%
1. El, esposa e hijos	11.5	28.2	25.3	20.6	14.4	100.0
2. El, padres y hermanos	-	44.4	33.4	11.1	11.1	100.0
3. El, y hermanos	-	-	20.0	20.0	60.0	100.0
4. El, y tíos	50.0	-	-	50.0	-	100.0
5. El, y sobrinos	-	25.0	50.0	25.0	-	100.0
6. El, y primos	-	-	50.0	50.0	-	100.0
7. Otros	-	-	-	-	-	-

Enseguida, relacionando el factor número de personas por familia con el factor composición familiar, encontramos que del total de familias que se componen de 4 a 9 miembros, el 95.7 por ciento tie-

nen una composición familiar adecuada (Cuadro 30). Esto significa que de las familias que tienen de 4 a 9 miembros en su mayor parte, casi en su totalidad, reúnen el requisito de la composición familiar que se considera aceptable y que los caracteriza como solicitantes potenciales en Condominio.

CUADRO 30
RELACION ENTRE COMPOSICION FAMILIAR Y
NUMERO DE MIEMBROS POR FAMILIA

Composición familiar	Número de miembros por familia				
	2 a 5 %	3 a 6 %	4 a 8 %	4 a 9 %	10 y más %
1. El, esposa e hijos	85.4	91.5	94.9	95.7	100.0
2. El, padres y hermanos	6.8	3.9	1.8	1.8	-
3. El, y hermanos	4.3	1.9	-	-	-
4. El, y tíos	0.9	0.8	0.7	-	-
5. El, y sobrinos	2.6	1.9	1.9	1.8	-
6. El, y primos	-	-	0.7	0.7	-
7. Otros	-	-	-	-	-

D. Antigüedad en el empleo actual

Para toda otorgación de un crédito es indispensable además, de averiguar la potencialidad económica de un sujeto conocer la estabilidad de la misma, lo cual se encuentra íntimamente relacionada con el tiempo que tiene el mismo sujeto de ocupar su empleo actual. Esto garantiza o da confianza hasta cierto punto, a las instituciones que se dedican a tal actividad. El 90.5 por ciento satisfacen este criterio según nuestra información mientras que el 6.5 por ciento lo hace,

podríamos decir, aceptablemente hasta cierto punto.

Para encontrar la distribución de edades de estos miembros en consideración, efectuamos una relación de los dos factores lo cual arrojó que el 87.1 por ciento de los que tienen doce meses o más en su empleo y que el 86.6 por ciento de los que tienen de 3 a 12 meses - cumplen con el criterio de edad requerida.

CUADRO 31

TIEMPO DE OCUPAR EL EMPLEO ACTUAL LOS JEFES DE FAMILIA
Y SU RELACION CON LA ESTRUCTURA DE EDADES DE LOS MISMOS

No.de meses	% sobre el total	Estructura de edades					Total
		20 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 59	60 o más	
		%	%	%	%	%	%
0 a 3 meses	3.0	14.2	14.3	14.3	28.6	28.6	100.0
3 a 12 meses	6.5	13.3	33.3	26.6	13.4	13.4	100.0
13 meses o +	90.5	12.8	27.7	25.2	21.4	12.9	100.0
Total:	100.0						

Por otra parte, del total de unidades familiares compuestas de 4 a 9 miembros, el 91 por ciento lo constituyen unidades familiares cuyos jefes de familia, tienen en su empleo actual más de 12 meses, lo cual, indica la estabilidad de su ingreso (Cuadro 32). De estas mismas familias que están compuestas de 4 a 9 miembros, el 6.9 por ciento de los jefes de las mismas tienen de 3 a 12 meses en su empleo.

CUADRO 32
RELACION ENTRE EL TIEMPO DE OCUPAR EL EMPLEO ACTUAL
Y EL NUMERO DE MIEMBROS POR FAMILIA

No. de meses	Número de miembros por familia				
	2 a 5 %	3 a 6 %	4 a 8 %	4 a 9 %	10 o más %
0 a 3 meses	5.2	3.4	2.7	2.1	-
3 a 12 meses	6.7	7.1	6.2	6.9	0.2
12 meses o +	88.1	89.5	91.1	91.0	93.8
Total:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Comparando el tiempo de ocupar el empleo actual con la composición familiar nos damos cuenta que el 91 por ciento de los que se consideran formar la misma adecuadamente sus respectivos jefes de familia tienen más de 12 meses en su empleo lo cual si bien no es definitivo, si nos da la estabilidad que se requiere en el ingreso de todo solicitante (Cuadro 33).

CUADRO 33
RELACION ENTRE EL TIEMPO DE OCUPAR EL EMPLEO ACTUAL
DE LOS JEFES DE FAMILIA Y SU COMPOSICION FAMILIAR

No. de meses	Composición familiar						
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %
0 a 3 meses	2.9	-	-	50.0	-	-	-
3 a 12 meses	6.6	-	-	-	25.0	-	-
13 meses o +	90.5	100.0	100.0	50.0	75.0	-	100.0
Total:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-	100.0

E. La propiedad como requisito

En este apartado se procedió a averiguar la condición legal de las habitaciones que ocupaban los sujetos en consideración. El Cuadro 34 nos muestra que el 46.9 por ciento está formado por unidades familiares cuya habitación es actualmente de su propiedad. Estos solicitantes quedan fuera de nuestra consideración debido al requisito introductorio que implica el plan de vivienda en Condominio. El 10.9 por ciento la están pagando actualmente y se encuentran por lo tanto en la misma situación. Sólo el 42.2 por ciento lo forman unidades familiares que posiblemente se encuentran interesadas en adquirir su propiedad, pues actualmente son arrendatarios u ocupan sus habitaciones en otras condiciones.

CUADRO 34
CARACTER LEGAL DE LA HABITACION QUE OCUPA ACTUALMENTE

Carácter legal	Porcentaje
1. De su propiedad	46.9
2. Pagando en abonos	10.9
3. Arrendatarios	40.9
4. Otros (prestada, etc.)	1.3
Total:	100.0

Por otra parte, del total de arrendatarios, el 91.6 por ciento se trata de unidades familiares cuyos jefes de familia, cumplen con el requisito necesario de la edad para contratar, ya que se encuen-

tran entre 20 y 59 años (ver Cuadro 35). Del total de familias que las ocupan en otras condiciones legales cumplen con el requisito de edad en su totalidad.

CUADRO 35
RELACION ENTRE EL CARACTER LEGAL DE LA HABITACION
Y LA ESTRUCTURA DE EDADES

Carácter legal	Estructura de edades					Total %
	20 a 29 %	30 a 39 %	40 a 49 %	50 a 59 %	60 o + %	
1. De su propiedad	8.2	22.0	23.8	26.7	19.3	100.0
2. Pagando en abonos	28.0	20.0	24.0	20.0	8.0	100.0
3. Arrendatarios	14.7	34.8	26.3	15.8	8.4	100.0
4. Otros (prestada, etc.)	-	66.6	33.4	-	-	100.0

En este mismo sentido, pero averiguando qué porcentaje de las familias que cuentan de 4 a 9 miembros por unidad se encuentran en la posibilidad de recibir su casa, encontramos que el 41.4 por ciento son arrendatarios y el 1.2 por ciento se encuentran en otras condiciones. (Ver Cuadro 36).

Otro dato que puede confirmar lo anterior, es que del total de familias arrendatarias el 92.6 por ciento se trata de unidades familiares que pueden ser consideradas de formación correcta o aceptable ^{15/} (Ver Cuadro 37).

^{15/} Ver Cuadro 29, Composición familiar 1, 2 y 3.

CUADRO 36
RELACION ENTRE EL CARACTER LEGAL DE LA HABITACION
Y EL NUMERO DE MIEMBROS POR FAMILIA

Carácter legal	Número de miembros por familia				
	2 a 5 %	3 a 6 %	4 a 8 %	4 a 9 %	10 o + %
1. De su propiedad	45.7	45.7	46.9	46.7	43.8
2. Pagando en abonos	11.0	12.4	10.7	10.7	0.8
3. Arrendatarios	43.3	41.2	40.9	41.4	43.7
4. Otros (prestada etc.)	-	1.7	1.5	1.2	0.7
Total:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

CUADRO 37

RELACION ENTRE EL CARACTER LEGAL DE LA HABITACION
Y LA COMPOSICION FAMILIAR

Carácter legal	Composición familiar							
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %	Total %
1. De su propiedad	87.4	2.7	4.5	1.9	2.8	--	3.7	100.0
2. Pagando en abonos	96.0	4.0	-	-	-	--	-	100.0
3. Arrendatarios	92.6	5.4	-	1.0	1.0	--	-	100.0
4. Otros (prestada, etc.)	100.0	-	-	-	-	--	-	100.0

Además del total de arrendatarios, el 85.1 por ciento se refiere a jefes de familia en cuyo trabajo tienen 12 meses o más de estar laborando, y el 10.6 por ciento tienen entre 3 y 12 meses.

CUADRO 38

RELACION ENTRE EL CARACTER LEGAL DE LA HABITACION Y EL TIEMPO DE OCUPAR EL EMPLEO ACTUAL LOS JEFES DE FAMILIA

No. de meses Carácter legal	0 a 3 meses	3 a 12 meses	12 meses	Total
	%	%	%	%
1. De su propiedad	2.7	2.7	94.6	100.0
2. Pagando en abonos	-	8.0	92.0	100.0
3. Arrendatarios	4.3	10.6	85.1	100.0
4. Otros (prestada, etc.)	-	-	100.0	100.0

F. Características de la vivienda

Ahora, observando el Cuadro 39 nos damos cuenta que el 84.9 por ciento son familias cuyas casas donde residen tienen entre 3 y 7 cuartos, esto nos indica que se trata efectivamente de familias cuya costumbre en ese sentido, no es muy ostentosa, y a la vez que fácilmente podrían sin problemas adaptarse al tamaño de los departamentos en Condominio. Para esto, tomo en cuenta que los departamentos ofrecidos o más bien planeados se componen de 6 cuartos por unidad habitacional.

CUADRO 39

DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA VIVIENDA QUE HABITAN ACTUALMENTE

No. de cuartos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Porcentaje	1.2	4.8	12.9	21.7	18.9	21.9	9.5	5.2	3.9	100.0

G. Cuantificación del alquiler pagado actualmente

En este punto se procedió a investigar el monto del alquiler pagado actualmente por los encuestados para obtener una aproximación a la distribución del mismo. Si bien, este factor se ve implicado con otros tanto o más decisivos que el mismo ingreso, tales como ingreso familiar y no el individual, cuestión de propensiones o gustos, etc. nos puede dar una idea en este sentido. Parto del supuesto que el monto de la amortización mensual en el plan ofrecido oscila alrededor de 700 pesos.

El Cuadro 40 nos muestra que el 60.7 por ciento son unidades familiares cuyas rentas van de 500 a 1,000 pesos, lo cual significa que estas familias no tendrían problema alguno para disponer de 700 pesos aproximadamente, con el fin de pagar mensualmente su casa propia.

CUADRO 40
CUANTIFICACION DE LA RENTA PAGADA

Renta pagada (pesos)	Porcentaje
0 a 500	23.9
500 a 600	14.6
600 a 700	16.0
700 a 800	11.6
800 a 900	10.7
900 a 1000	7.8
1000 o más	15.4
Total:	100.0

VI. RESUMEN I: EL MERCADO POTENCIAL

Hasta ahora, hemos descrito las características del mercado en lo que se refiere a los diversos requisitos que implica nuestro plan. Esto lo creo necesario, pues es importante conocer la situación aislada de cada uno de los sujetos, con el fin de que si alguno de ellos no cumple actualmente con cualquiera de los requisitos impuestos, saber si existe la posibilidad de que los llegue a cumplir en el futuro.

Es necesario determinar el mercado potencial verdadero. Para esto se requiere ir eliminando a los solicitantes que no cumplan un requisito previo, hasta llegar a una cifra tal, de la cual los componentes cumplan todos y cada uno de los requisitos que implica para ser considerados como clientes potenciales de Condominio. Como primera etapa, solo tomamos las unidades familiares que carecen de casa propia, lo cual representa un 42.2 por ciento de la población que de acuerdo con los ingresos nos interesan (Cuadro 34).

Enseguida se procedió a determinar la estructura de edades de este 42.2 por ciento y de acuerdo con esto, sólo nos resta del total 38.7 por ciento, pues la diferencia son personas con edad superior a 59 años.

Pasando a la siguiente etapa, es decir, la distribución del número de miembros de las familias de este 38.7 por ciento nos encontramos con que solo nos resta un 29.3 por ciento del total de unidades familiares, ya que son las que se componen de cuatro a nueve miembros por familia.

Otro punto importante, es la antigüedad que tienen los jefes de familia del 29.3 por ciento que se consideran aptos hasta ahora - Aquí nos encontramos que el 1.3 por ciento no reúnen este requisito, y por lo tanto sólo el 28 por ciento pueden considerarse definitivamente como mercado potencial. Pero de este 28 por ciento así nada más, no representa más que un porcentaje. Lo importante es conocer este mercado potencial en cifras, o más bien en unidades.

Tomando como dato aceptable la existencia de 196,000 familias en el Area Metropolitana, ^{16/} y procediendo a determinar el número de familias que de acuerdo con el rango de ingresos escogido se encuentran en ese total, encontramos que 14,500 es un dato aceptable conservadoramente. Es necesario volver a aclarar que este dato se refiere sólo a ingresos del jefe de la familia o cónyuge en su caso, y no de la unidad familiar en su conjunto. Proyectando los re-

^{16/} Dato proporcionado por el CIE., 1967.

sultados obtenidos y aceptando sus debidos riesgos, nuestro mercado potencial asciende a 4,060 clientes potenciales. Esta cifra, claro es tá, nos representa sólo el mercado potencial, nos resta determinar la posibilidad efectiva de estos clientes para llegar a ser considerados como el mercado realmente efectivo o final.

VII. EL MERCADO EFECTIVO (DETERMINACION)

A. Disposición de la gente para adquirir casa en propiedad (pago a largo plazo)

En el Cuadro 41 nos podemos percatar de la notable disposición de la gente que se encuentra en el rango de ingresos escogido. El 50.4 por ciento está dispuesto a hacerlo teniendo un plazo aceptable digamos de 10 a 15 años. Este dato resultaría engañoso, si tomamos en cuenta que al determinar el mercado potencial, apunté que el 46.9 por ciento era gente que poseía casa propia y que un 10.9 por ciento estaba pagándola en abonos; esto suma un total de 57.8 por ciento (ver Cuadro 34), y por lo tanto sólo queda un 42.1 por ciento con gente que posiblemente estaría dispuesta a hacerlo. Sin embargo, no es así, ya que cierta proporción de la población que la poseía, contestó afirmativamente. En esta parte del estudio procederemos igualmente que en la anterior, describiendo las características o disposiciones por separado, para posteriormente llegar a una conclusión final.

CUADRO 41
DISPOSICION A ADQUIRIR CASA PROPIA CON POSIBILIDADES
DE PAGARLA A LARGO PLAZO (10 ó 15 AÑOS)

Disposición	Porcentaje
1. Si	50.4
2. No	49.6
Total:	100.0

B. Disposición de la gente para vivir en departamentos

En el punto anterior no existe ninguna especificación en concreto en lo que se refiere a las características de la propiedad, sin embargo, en este punto la cuestión está más bien orientada a la disposición de la familia, pero para residir en departamentos.

El Cuadro 42 nos muestra que sólo el 12.5 por ciento estarían con la idea de hacerlo. El Cuadro 43 nos muestra por otra parte, que del total de la gente con disposición a adquirir casa propia, sólo un 25 por ciento estaría dispuesta a hacerlo en una vivienda en departamento.

CUADRO 42
DISPOSICION A VIVIR EN DEPARTAMENTOS

Disposición	Porcentaje
1. Si	12.5
2. No	85.3
3. No contestaron	2.2
Total:	100.0

CUADRO 43
RELACION ENTRE DISPOSICION A ADQUIRIR CASA PROPIA
Y VIVIR EN DEPARTAMENTOS

D.V.D./D.A.C.P.	1. Si %	2. No %
1. Si	25.0	4.3
2. No	75.0	95.7
Total:	100.0	100.0

Otro punto importante que anotar, es que de la gente que contestó negativamente a la adquisición de departamentos, el 35 por ciento explicó su resistencia debido a la falta de costumbre, lo cual es un punto que puede ser subsanado.

CUADRO 44
EXPLICACION DE LA FALTA DE DISPOSICION A VIVIR EN
DEPARTAMENTOS

R a z o n e s	Porcentaje
1. Mucha aglomeración, demasiado ruido	32.0
2. Falta independenciam.	23.0
3. Nunca hemos vivido (falta de costumbre)	35.0
4. No contestaron	10.0
Total:	100.0

C. Disposición efectiva de la gente

En este punto trataremos la disposición efectiva de la gente en lo que se refiere al abono mensual y al enganche.

Es necesario aclarar que estas disposiciones no se refieren a departamentos sino a cualquier tipo de casa en propiedad, salvo especificación.

En lo que se refiere al abono mensual, el Cuadro 45 nos muestra que el 29.5 por ciento es gente con disposición efectiva por encima

de los 700 pesos, lo cual refleja que existe buena potencialidad para pagar una propiedad como la esperada.

Respecto a los departamentos, y relacionando las personas - que contestaron afirmativamente en la disposición a vivir en los mismos con la disposición efectiva, encontramos que el 74.1 por ciento - tiene una disposición efectiva por encima de los 700 pesos.

CUADRO 45

DISPOSICION EFECTIVA CON RESPECTO AL ABONO MENSUAL
Y SU RELACION CON LA DISPOSICION A VIVIR EN DEPARTAMENTOS

Cuánto podría pagar? (pesos)	Porcentaje	1. Si %	2. No %
0 - 700	70.5	25.9	34.4
700 - 800	7.8	29.7	13.6
800 - 900	9.4	33.3	17.8
900 - 1000	2.4	3.7	6.8
1000	9.9	7.4	27.4
Total:	100.0	100.0	100.0

En lo que se refiere a la disposición efectiva con respecto al enganche, el Cuadro 46 nos indica que el 36.2 por ciento es gente con disposición de 5,000 pesos en delante para tal fin.

Ahora bien, especificando con respecto a los que contestaron afirmativamente en el deseo de residir en departamentos, vemos que el 84 por ciento de los mismos, tienen la disposición efectiva aclarada

da en el punto anterior.

CUADRO 46

DISPOSICION EFECTIVA CON RESPECTO AL ENGANCHE Y SU RELACION
CON LA DISPOSICION A VIVIR EN DEPARTAMENTOS

Cuánto podría pagar (pesos)	Porcentaje	1. Si %	2. No %
0 a 5000	63.8	16.0	7.6
5000 a 6000	15.0	40.0	37.8
6000 a 7000	2.2	12.0	3.1
7000 a 8000	1.7	-	4.5
8000 a 9000	2.6	16.0	1.5
9000 a 10000	14.7	16.0	45.5
Total:	100.0	100.0	100.0

D. Disposición de la gente a vivir en un determinado sector

El Cuadro 47 nos indica que el 68.7 por ciento de la gente, contestó afirmativamente a vivir en el sector localizado entre el Puente de Félix U. Gómez y la "Y" sobre el lado izquierdo. Del total de la gente que contestó negativamente a esta cuestión, es importante no tar, que el 51 por ciento dio como razón el excesivo aglomeramiento - en el tráfico a la altura del Puente (Cuadro 48).

CUADRO 47

DISPOSICION A VIVIR EN UN SECTOR LOCALIZADO ENTRE EL PUENTO DE FELIX U. GOMEZ Y LA "Y" SOBRE EL LADO IZQUIERDO

Disposición	Porcentaje
1. Si	68.7
2. No	31.3
Total:	100.0

CUADRO 48

EXPLICACION DE LA FALTA DE DISPOSICION A VIVIR EN EL SECTOR SEÑALADO

Razones	Porcentaje
1. Mucho tráfico	51.0
2. Lejanía	31.0
3. Otros inconvenientes (barrio, etc.)	18.0
Total:	100.0

E. Disposición específica a pagar 750 pesos como abono en la compra de casa propia

Del total de la gente tratando de encontrar el porcentaje de la misma que está dispuesta a dar 750 pesos como abono mensual, encontramos que el 57.3 por ciento contestó afirmativamente a dicho plan. Esto es muy curioso, y veamos el por qué y sus explicaciones (Cuadro 49).

Si sólo el 29.5 por ciento (ver Cuadro 45) está dispuesto a dar de 700 pesos en adelante, ¿cómo es que decimos que el 57.3 por ciento presentó disposición a dar 750 pesos?. Esto lo podemos explicar, ya que la gente al hacérsele una pregunta abierta de este tipo, siempre manifiesta cantidades sumamente bajas, y sobre todo por debajo de sus posibilidades reales. Sin embargo, al hablárseles de un plan específico (situación, localización, etc.), y preguntándosele señalándole una cantidad concreta como mínimo, es entonces cuando realmente refleja sus verdaderas disponibilidades económicas (Cuadro 49).

CUADRO 49
DISPOSICION EFECTIVA MENSUAL DE 750 PESOS PARA
OBTENER CASA PROPIA

Disposición	Porcentaje
1. Si	57.3
2. No	34.9
3. No contestó	7.8
Total:	100.0

Ahora, tratando de determinar la gente que del total de la población está dispuesta además de poder disponer de 750 pesos a hacerlo por un departamento en Condominio, encontramos que el 19.8 - por ciento llena estas condiciones (ver Cuadro 50).

CUADRO 50

DISPOSICION EFECTIVA DE 750 PESOS MENSUALES PARA ADQUIRIR UN DEPARTAMENTO EN CONDOMINIO QUE REUNA LAS CONDICIONES OPTIMAS, EN CUANTO A CALIDAD, CONFORT Y LOCALIZACION

Disposición	Porcentaje
1. Si	19.8
2. No	77.2
3. No contestó	3.0
Total:	100.0

Viendo las razones por las cuales la gente contestó negativamente, encontramos en el Cuadro 51 que un porcentaje, si bien, no el más importante pero si muy significativo, -29%- hizo la aclaración de que necesitaba visitarlos antes de decidirse, es decir, verlos ya construidos, con lo cual reflejan un mercado en posibilidades de transformarse en efectivo.

CUADRO 51

EXPLICACION DE LA FALTA DE DISPOSICION EFECTIVA (750 PESOS) POR UN DEPARTAMENTO EN CONDOMINIO QUE REUNA LAS CONDICIONES OPTIMAS

Razón	Porcentaje
1. No les gusta vivir en Condominio	31.0
2. Necesidad de conocerlos antes de tomar su decisión	29.0
3. Otros (caro, reducido, etc.)	40.0
Total:	100.0

F. Disposición específica en lo que se refiere al enganche

En el Cuadro 52 nosotros encontramos que el 35.3 por ciento de la población total, es gente que tiene posibilidades de dar el enganche equivalente a 10,000 pesos. Este dato también es un poco curioso y requiere cierta explicación. ¿Por qué la proporción de la población según Cuadro 46 que tiene disposición a dar de 5,000 pesos en adelante, es de 36.2 por ciento, mientras que la gente que específicamente puede disponer de 10,000 pesos de enganche se eleva a 35.3 por ciento (Cuadro 52)? . Aquí sucedió el mismo fenómeno que en la cuestión del abono mensual, es decir, la gente al hacérsele la pregunta abierta no dejó ver sus posibilidades económicas reales. Cuando se le ha presentado un plan en concreto y una suma específica, contesta realmente si sus posibilidades están o nó dentro de sus límites.

CUADRO 52

DISPOSICION EFECTIVA DE 10,000 PESOS PARA DEPOSITARLOS COMO ENGANCHE POR UN DEPARTAMENTOO

Disposición	Porcentaje
1. Si	35.3
2. No	50.4
3. No contestó	14.3
Total:	100.0

Sin embargo, 10,000 pesos no es la única posibilidad para pagar el enganche, sino que posiblemente pueda hacerlo entregando

la mitad al contado y el resto a un plazo de digamos 6 meses. Entonces, a la proporción de la población que contestó negativamente en la posibilidad de contado total, se le hizo saber esta otra posibilidad, a la cual el 34.1 por ciento (Cuadro 53) contestó afirmativamente, lo que los hace formar parte del mercado. Posiblemente algunas gentes que puedan hacerlo al contado por conveniencia propia, quizás decidan tomar el plazo que la compañía les fije como alternativo.

CUADRO 53
DISPOSICION EFECTIVA DE 5,000 PESOS PARA DEPO
SITARLOS COMO ENGANCHE Y EL RESTO A UN PLAZO
NO MAYOR DE 6 MESES

Disposición	Porcentaje
1. Si	34.1
2. No	52.9
3. No contestó	13.0
Total:	100.0

VIII. RESUMEN II: EL MERCADO EFECTIVO

En esta parte trataré de determinar el mercado efectivo sin tomar en cuenta el hecho de que estas unidades familiares llenen o nó los requisitos necesarios para la adquisición de este tipo de vivienda y teniendo en mente los riesgos conocidos procederemos de igual forma que en el Resumen I, eliminando por etapas hasta llegar a la cifra final.

Primeramente, es necesario conocer la disposición a adquirir casa propia por parte de los sujetos encontrando que el 50 por ciento está dispuesto a hacerlo. Esta gente pagaría su propiedad en abonos a un largo plazo 10 ó 15 años. Sin embargo, este 50 por ciento del total de jefes de familia dentro de nuestros ingresos se reduce a un 42.6 por ciento si eliminamos a los sujetos que no tienen capacidad económica para disponer de 750 pesos y depositarlos como abono - mensual para el pago de su departamento o casa propia.

Este 42.6 por ciento representa por lo tanto, la gente que es tá prácticamente dispuesta a comprar su casa propia con abonos de 750 pesos mensuales.

Sin embargo, hasta aquí desconocemos qué tipo de casa propia quieren o desean este 42.6 por ciento de las personas. Por lo -

tanto, enfocando más este punto procedí a interrogar a este 42.6 por ciento, para que nos mostrara si estaban dispuestos a hacer ese desembolso mensual por un departamento en Condominio, que reúna las condiciones hasta ahora óptimas en calidad, confort y localización. Aquí el porcentaje que contestó afirmativamente fue sólo de 17.2 por ciento con respecto al total, lo cual es una cifra bastante aceptable.

Otro punto sumamente importante consiste en demostrar la posibilidad que tenían de pagar un enganche que asciende a 10,000 pesos. Viendo que probabilidades tenían de hacerlo este 17.2 por ciento, encontramos que desciende a un 10.7 por ciento, los cuales contestaron afirmativamente y estaban por lo tanto en disponibilidad de hacerlo. Es necesario aclarar que los que contestaron negativamente quizá pudieran hacerlo con otro plan, digamos mitad al contado y el resto a un plazo de 6 meses. Por lo tanto, procedimos a investigar qué era lo que pensaban con respecto a esto, el 6.5 por ciento que es quienes contestaron negativamente. Sólo 0.5 por ciento no contestaron, y el restante 6 por ciento nos aseguró su disponibilidad a contratar de acuerdo a este segundo plan. Esto puede variar según sea la forma como sean atacadas estas unidades familiares en cada caso particular por el vendedor respectivo.

Procediendo a transformar estos porcentajes en números, encontramos que 1,550 representa el número aproximado de personas -

quienes podrían pagar incluso el enganche y además tienen disposi
ción por el Condominio.

La cifra de 870 nos representa el número de jefes de familia que están en disposición de contratar, pero de acuerdo al segundo plan, ya que probablemente sus circunstancias económicas no le permiten hacerlo de otra manera.

La suma de estas dos cifras anteriores nos da un total de - 2,420 clientes efectivos. Esto parece ser una cifra bastante afortu
nada pero no hay que olvidar que estos 2,420 son clientes que proba
blemente no llenen algún otro requisito y estén por lo tanto, fuera del mercado potencial y por ende aún cuando lo sean en forma efectiva no podrían considerarse como tales.

IX. RESUMEN FINAL: EL MERCADO FINAL

En este resumen final se pretende hacer una evaluación que compendie los dos mercados, eliminando los jefes de familia que no cumplan con los requisitos que se considera serán impuestos, hasta llegar después a eliminar los que no se consideren como mercado - efectivo. Obtendremos así una cifra tentativa que nos indicará el mercado que será disponible digamos a un plazo no mayor de año y medio aproximadamente.

Conociendo según Resumen I, que sólo el 28 por ciento del total de la población cumple con los requisitos necesarios para la vivienda en Condominio, procedemos de inmediato a ver su disponibilidad y deseo en efectivo.

Al averiguar cuántos de este 28 por ciento estarían dispuestos a adquirir su propiedad pagándola a largo plazo, se redujo a 23.7 - por ciento, lo cual es una buena cifra de jefes de familia.

Sin embargo, es necesario saber de este 23.7 por ciento, cuántos tenían disposición efectiva de 750 pesos para hacer el pago del abono mensual. Nos resultó que sólo un 20.6 por ciento de la población tenía esa disposición lo cual reduce, claro está, nuestro mercado final.

Este 20.6 por ciento de los jefes de familia con disposición, se redujo a 9 por ciento los dispuestos a hacer ese pago mensual por un departamento en Condominio reuniendo todas las características ya señaladas. Este 9 por ciento representa en cifras, 1,305 jefes de familia los cuales llenando todos los requisitos necesarios para adquirir propiedad en Condominio, están dispuestos a hacerlo. Este número se traduce en clientes limpios que no tendrían, claro está, obstáculo alguno para adquirir su departamento en Condominio.

Sin embargo, de estos 1,305 jefes de familia que representan, como dijimos 9 por ciento del total de ellos dentro de nuestro rango de ingresos escogido, 5.6 por ciento, o sea 812 en cifras, están dispuestos a dar la cantidad total del enganche (10,000 pesos), mientras que el 3.4 por ciento, o sea 493, optaron por el segundo plan haciendo el 50 por ciento del pago al contado, y el resto a 6 meses. Esto, como indiqué en el resumen anterior, dependerá principalmente del trabajo que se haga, por decirlo así, con cada cliente en particular. En lo anterior estoy tratando de aclarar que según observaciones hechas por los entrevistadores, quizás la mayor parte de las familias están en disponibilidad de hacer el pago de enganche completo, sin embargo, en algunos casos se escogió esta forma de pago sólo por comodidad y no por otra causa.

Hasta donde la gente estuvo dispuesta a hacerlo, estos datos

del estudio reflejan si bien, no cifras exactas estrictamente, si una aproximación a lo que puede considerarse como mercado efectivo para la vivienda en Condominio.

En la medida en que sean superadas, dependerá de ciertos factores: primero, las limitaciones que apuntamos en la introducción; y segundo, de la política que adopte la compañía que llevara a la práctica un plan de tal naturaleza en cuestiones tales como propaganda, facilidades, etc., pues según el Cuadro 51, un 29 por ciento del total de los jefes de familia, opinó que era necesario palpar visiblemente el tipo de vivienda ofrecido antes de tomar cualquier decisión.

El mercado potencial se transformará en efectivo en la medida en que la situación económica de la población pueda cambiar, y en la medida en que los requisitos lleguen a ser cumplidos según cada caso particular y como apunté anteriormente, según sean superados los factores limitativos del estudio y la política de la compañía. No espero de ninguna manera que la presente evaluación, sea tomada en cuenta para factores tales como ritmo de construcción, etc., pues es una simple aproximación a lo que puede considerarse como mercado para la vivienda en Condominio con las características fijadas y ante todo un estudio de tipo más bien estático.

CONCLUSIONES GENERALES

El Caso del Condominio Constitución

El alto costo de la construcción que aumenta año con año y la competencia existente por los terrenos en las áreas urbanas han hecho necesaria la construcción de viviendas en forma vertical. El Condominio Constitución es el primer ejemplo de esta naturaleza en la Ciudad de Monterrey. En mi opinión particular el Condominio Constitución ha contribuído dentro de sus posibilidades de capacidad física o material resolviendo su parte correspondiente del problema tan agudo como es el de la escasez de viviendas.

Pero al atacar este problema, ha resuelto otro más agudo todavía que se considera el problema social de todos los pueblos: hacer llegar a las gentes de bajos ingresos de las comodidades mínimas necesarias en materia de habitación. En este caso, ha resuelto no solo un problema de cupo o más bien físico, sino un problema social-que embarga dotar de casa propia a la gente que, debido a la falta de verdaderas oportunidades, no podría lanzarse a una aventura de tal naturaleza.

Estoy de acuerdo, en que la Unidad Habitacional Constitución no resuelve el problema habitacional a gentes de niveles de ingreso mínimo (900 a 1,500 pesos) pero la naturaleza misma de la -

construcción, ubicación, etc. hacen imposible ofrecerla a gentes de tales niveles de ingreso.

El ingreso promedio en la Unidad Habitacional Constitución es de 2,690.70 pesos y es difícil que gentes con este nivel de ingreso pretendan adquirir casa propia que reúna las condiciones de la obtenida. El requisito de no tener casa propia que se requiere para vivir en Condominio, muestra de por sí, la falta de atención que tenían estos grupos familiares. Todo lo dicho anteriormente en ninguna manera implica, claro está, que no se puedan llevar a cabo programas de vivienda en Condominio para gentes de más bajos ingresos (hasta - 1,500 pesos) pero las condiciones de construcción, etc. cambiarían radicalmente.

En el Caso de la Ciudad de Monterrey clase de tipo media principalmente, ha resuelto su problema trasladándose al Condominio Constitución.

Resistencia

Existen, sin embargo, ciertas objeciones por las cuales la gente muestra resistencia a este traslado: la ventaja de vivir independiente, la soledad, etc. A medida que este tipo de vivienda se pretenda llevar a cabo en un plan más ostentoso, el mismo nivel de ingreso requerido, provocará en las gentes de estos niveles una mayor

resistencia a su traslado. Esto se explica, por la alternativa que tendrán para obtener casa propia independiente cuya posibilidad será mayor, cuanto más alto sea el precio del tipo de vivienda en Condominio. La gente, insisto, hace una clara distinción entre los dos tipos de vivienda; y el problema que para la misma implique vivir en Condominio deberá estar compensado con factores tales como el precio, facilidades, etc.

El mercado y sus finalidades

En realidad el objetivo del Condominio como tal, es resolver un problema ante todo social y deberá estar orientado en el futuro hacia las clases más necesitadas, las cuales verán en él, la solución no sólo a su problema habitacional, sino que el mismo sistema de vivir en comunidad, les redituará en ciertos aspectos sociales derivados de la imitación.

La cifra que apuntamos en el resumen anterior solo nos demuestra que existe mercado para un tipo específico de vivienda en Condominio. El mercado total para la vivienda es mayúsculo, quizá podríamos decir interminable si tomamos en cuenta las necesidades en cuanto al tiempo, pero es necesario atacarlo en las formas más atinadas. Es necesario recordar que el problema no sólo es de cupo, el problema es eminentemente social y por lo tanto cualquier plan deberá estar orientado a resolver este aspecto. El primero quizás sus repercusio-

nes no sean graves en un principio, pero el segundo no espera y es necesario atacarlo cuanto antes, evitando de esta manera insalubridades, etc. que puedan reeditar en perjuicio de lo que en materia urbana se intenta para toda población en vías de progreso y desarrollo.

Por último, no hay que olvidar que el problema de carencia habitacional es un problema que aqueja también a la clase media aún cuando el de las clases bajas se considere más urgente. En mi opinión tomando en cuenta factores tales como crecimiento urbano, encarecimiento del nivel de vida, etc. la vivienda en Condominio es una de las soluciones más aceptables al problema tratado.

APENDICE METODOLOGICO

Es necesaria una descripción metodológica del estudio para conocer hasta qué punto los datos que aparecen en el estudio pueden considerarse como confiables.

En el caso del análisis socio-económico del Condominio - Constitución, consideramos que no existe problema alguno, en vista de que se levantó un censo de la población que la habita.

Por otra parte, en el caso de la Investigación de Mercado llevada a cabo se procedió de la siguiente manera: la muestra está basada en grupos familiares cuyo ingreso del jefe de la familia (o conyugal en su caso) se encuentra entre 2,800 y 5,000 pesos.

La imposibilidad -en cuanto al costo- de llevar a cabo una investigación previa, para determinar el total de unidades familiares que se encuentran en el intervalo de ingreso citado, en el Área Metropolitana y posteriormente seleccionar una muestra mediante todos sus pasos, hizo necesario proceder de la siguiente forma:

En la encuesta ocupacional del Centro de Investigaciones - Económicas 1966 (compuesta de 4,000 unidades familiares), se obtuvo que el número de unidades familiares cuyos jefes de familia ostentan

un ingreso entre 2,800 y 5,000 pesos ascendían a 300, mismas que se procedió a encuestar en su totalidad.

Enseguida se presenta la determinación de los intervalos de confianza a los niveles deseados para efecto de las variables que se consideran importantes en este estudio:

I. Como primer paso se lleva a cabo la determinación de los intervalos de confianza para efecto de la variabilidad de los ingresos dentro del rango escogido.

A) Encontramos que la media aritmética (a) es igual:

$$a = \frac{\sum_{n=1}^{12} Y_i n_i}{n} = \frac{1075400}{300} = 3584.66$$

donde: Y_i - Ingreso

n_i - Frecuencia

B) Enseguida procedí a determinar la desviación standard (σ) de las medias muestrales:

$$\sigma = \frac{S}{\sqrt{n}} \sqrt{1 - \frac{n}{N}} = 43$$

donde: S = desviación típica de la variable ingreso.

C) Por último se llevó a cabo la determinación de los intervalos de confianza a un nivel de 95% deseado.

$$\bar{Y} \pm Z_c \sigma \quad \text{donde } \bar{Y} = a$$

$$3584 \pm 1.96 (43)$$

$$3584 \pm 84$$

II. Debido a que en el presente estudio se pretenden determinar una serie de variables de tipo cualitativo, es necesario determinar los intervalos de confianza para efecto de estas variables.

El método adecuado para este tipo de variables cualitativas, es el de proporciones.

Del total de encuestados (300) el 42% está constituido por arrendatarios, mientras que el 58% restante son propietarios de casa-habitación.

A) Como primer paso se procedió a determinar el error standard:

$$\sigma_p = \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}} = \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}} = .028$$

donde: σ_p = error standard

p = proporción de personas que no tiene casa propia

q = proporción de propietarios de casa-habitación

B) Como segundo paso se procedió a determinar los intervalos de confianza para el mismo caso. Es necesario que como en el caso anterior se trabaja a un nivel de confianza de 95% y con un error deseado de 5%.

La fórmula aplicable para el caso del muestreo sin reemplazo de una población finita de tamaño N_p es la siguiente:

$$P \pm Z_c \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}} \sqrt{\frac{N_p - n}{N_p - 1}}$$

donde: $\sqrt{\frac{N_p - n}{N_p - 1}}$ = factor de corrección para muestras de poblaciones finitas.

Para obtener estos intervalos de confianza nosotros podemos usar la proporción de la muestra \underline{P} para determinar \underline{p} lo cual es admitido y confiable si $N \geq 30$.

Límites de confianza:

$$.42 \pm .05$$

III. En este tercero y último apartado, pretendo determinar los intervalos de confianza para efecto de la variable cualitativa (disposición efectiva para obtener un departamento en Condominio) en lo que se refiere a los datos obtenidos con respecto a esta misma variable. En este caso el 20% de los entrevistados contestaron afirmativamente.

A). En el primer paso obtuve el error standar:

$$\sigma_p = \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}} = .023$$

donde: σ_p = error standard

p = proporción de personas que presentaron disposición efectiva a adquirir propiedad en Condominio.

q = proporción de personas que no presentaron disposición.

B) Como segundo paso se determinaron los intervalos de confianza a un nivel de 95% y un error deseado de 5%.

$$P \pm Z_c \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}} \sqrt{\frac{N_p - n}{N_p - 1}}$$

donde: $\sqrt{\frac{N_p - n}{N_p - 1}}$ = factor de corrección para muestras de poblaciones finitas.

límites de confianza:

$$0.20 \pm 0.04$$

Estas tres variables analizadas en este apéndice constituyen la "espina dorsal" del estudio y por lo mismo se ha presentado la confiabilidad que se puede esperar de los datos derivados de estas variables.

B I B L I O G R A F I A

- Alevizos. Investigación de Mercados. Dos Tomos. Editorial Hispano-Europea. Barcelona España, 1963.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1963-1964. Monterrey, CIE., 1964.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. Ocupación y Salarios en Monterrey Metropolitano, 1965. Monterrey, CIE., 1965.
- Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L. El Problema de la Vivienda en Monterrey. Monterrey, CIE , 1967.
- Luck, Wales, Taylor. Investigación y Análisis de Mercado. Editorial Hispano-Europea. Barcelona España, 1962.
- Naciones Unidas. Aspectos Sociales de la Vivienda y el Desarrollo Urbano, 1967.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Programa Financiero de la Vivienda. Secretaría de Hacienda. México, 1964.
- Spiegel, M. R. Statistics. Theory and Problems. Schaum's Outline Series. 1961.

