



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE CIUDAD MADERO

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



"POR MI PATRIA Y POR MI BIEN"

TESIS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA INMOBILIARIA EN TUXPAN, VERACRUZ

Que para obtener el grado de
Maestra en Gestión Administrativa

Presenta
Ing. Daniela Cruz Valles
G16070952
No. CVU de CONACYT: 2130850

Director de tesis
Mtra. Brenda Aracely Betanzos Tlalpa
No. CVU de CONACYT: 1172347

Director de tesis
Mtra. Irma Beatriz Florencia Castillo

Ciudad Madero, Tamaulipas

Junio 2025



Educación
Secretaría de Educación Pública



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



Instituto Tecnológico de Ciudad Madero
Subdirección Académica
División de Estudios de Posgrado e Investigación

Ciudad Madero, Tamaulipas, **06/Mayo/2025**

Oficio No. U8.079/25

ASUNTO: Autorización de Impresión de Tesis

C. DANIELA CRUZ VALLES
G16070952
PRESENTE

Me es grato comunicarle que después de la revisión realizada por el Jurado designado para su examen de grado de Maestría en Gestión Administrativa, el cual está integrado por los siguientes catedráticos:

PRESIDENTE :	C. BRENDA ARACELY BETANZOS TLALPA
SECRETARIA:	C. IRMA BEATRIZ FLORENCIA CASTILLO
VOCAL:	C. MA. DEL LOURDES MAYAGOITIA ASOMOZA
SUPLENTE:	C. CLAUDIA ILSE GONZÁLEZ MANCHA

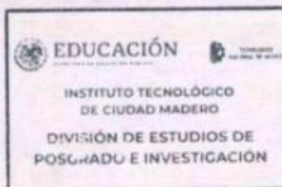
Se acordó autorizar la impresión de su tesis titulada:

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA INMOBILIARIA EN TUXPAN, VERACRUZ"

Es muy satisfactorio para esta División compartir con Usted el logro de esta meta, esperando que continúe con éxito su desarrollo profesional y dedique su experiencia e inteligencia en beneficio de México.

ATENTAMENTE
Excelencia en Educación Tecnológica.
"Por mi patria y por mi bien"


RAFAEL CASTILLO GUTIÉRREZ
JEFE DE LA DIVISIÓN DE ESTUDIOS
DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



ccp. Archivo

RCG/aap



2025
Año de
La Mujer
Indígena

Av. 1° de Mayo y Ser Juana I. de la Cruz S/N Col. Los Mangos
C.P. 89440 Cd. Madero, Tam. Tel. (833) 3574820 ext. 3110
e-mail: depi.cdmadero@tecnm.mx www.tecnm.mx
www.cdmadero.tecnm.mx



Dedicatoria

A mis padres, quienes con su amor, apoyo incondicional y sacrificios me han enseñado el verdadero significado de la perseverancia y el esfuerzo. Gracias por ser mi ejemplo de fortaleza y valores, por creer siempre en mí y por brindarme las oportunidades para alcanzar mis metas.

A mi hermano, por ser mi compañero de vida, mi cómplice y mi mayor inspiración. Tu presencia constante y tus palabras de aliento han sido un motor en mi camino. Gracias por tu apoyo incondicional y por siempre recordarme que los sueños se hacen realidad con trabajo y dedicación.

Este logro también es de ustedes.

Con todo mi amor y gratitud,

Daniela Cruz Valles

Reconocimientos

Con gran respeto y admiración, quiero expresar mi más sincero agradecimiento al Instituto Tecnológico de Ciudad Madero por brindarme las herramientas y el conocimiento necesario para alcanzar este logro académico. A lo largo de mi trayectoria, he contado con el apoyo incondicional de docentes excepcionales, cuyas enseñanzas han sido fundamentales para mi formación personal y profesional. Este trabajo no hubiera sido posible sin el entorno de aprendizaje y crecimiento que la institución promueve. Estoy profundamente agradecido por las oportunidades brindadas y por formar parte de esta comunidad académica de excelencia.

Resumen

El crecimiento urbano y económico en Tuxpan, Veracruz, ha generado un incremento en la demanda de servicios inmobiliarios tanto para el sector residencial como comercial. Sin embargo, la falta de estudios detallados sobre la viabilidad de nuevos proyectos inmobiliarios en la región presenta un obstáculo significativo para el desarrollo eficiente y sostenible del mercado.

El problema central de esta investigación es determinar si existe una demanda suficiente y sostenible para la construcción y venta de bienes inmuebles en Tuxpan, así como evaluar las condiciones socioeconómicas, demográficas y legales que podrían influir en la viabilidad de establecer una nueva inmobiliaria en esta ciudad.

La importancia de determinar de desarrollar un estudio de factibilidad sobre una empresa inmobiliaria representa un valor estratégico, pues en él se define las acciones a seguir para lograr la puesta en marcha de la inmobiliaria.

Al realizar cualquier tipo de inversión, se busca garantizar a los socios o accionistas que su dinero está protegido y que, de acuerdo con la determinación del retorno de inversión, verán ganancias en un determinado tiempo. Realizar un estudio de factibilidad para una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, es crucial para evaluar la viabilidad del proyecto y garantizar que se cumplan los objetivos financieros, comerciales y legales.

Palabrasclave:Inmobiliaria, Factibilidad, Viabilidad, Producto Inmobiliario

Abstract

Urban and economic growth in Tuxpan, Veracruz, has generated an increase in demand for real estate services for both the residential and commercial sectors. However, the lack of detailed studies on the viability of new real estate projects in the region presents a significant obstacle to the efficient and sustainable development of the market.

The central problem of this research is to determine if there is sufficient and sustainable demand for the construction and sale of real estate in Tuxpan, as well as to evaluate the socioeconomic, demographic and legal conditions that could influence the viability of establishing a new real estate in this city .

The importance of determining the development of a feasibility study on a real estate company represents a strategic value, since it defines the actions to follow to achieve the start-up of the real estate company.

When making any type of investment, the aim is to guarantee partners or shareholders that their money is protected and that, according to the determination of the return on investment, they will see profits in a certain time. Conducting a feasibility study for a real estate agency in Tuxpan, Veracruz, is crucial to evaluate the viability of the project and ensure that financial, commercial and legal objectives are met.

Keywords: Real Estate, Feasibility, Viability, Real Estate Product

Índice

Contenido

Dedicatoria.....	i
Reconocimientos.....	ii
Resumen	iii
Abstract.....	iv
Listade Gráficas.....	viii
ListadeTablas.....	ix
Introducción	1
Capítulo 1 – Presentación y descripción del Problema de Investigación.....	3
1.1 Presentación y descripción del problema de investigación	3
1.2 Declaración del problema de investigación	4
1.3 Objetivos	5
1.3.1 Objetivo general.....	5
1.3.2 Objetivos específicos.....	5
1.4 Justificaciones	6
1.5 Importancia del trabajo de Investigación	7
1.6 Limitaciones del Trabajo	8
1.7 Delimitaciones de la Investigación.....	9
1.8 Conceptualización de las variables de la investigación.....	10
1.9 Hipótesis planteada.....	11
Capítulo2–Marco teórico.....	12
2.1 Marco terminológico	12
2.2 Marco histórico	20
2.3 Marco Normativo Legal	27
2.4 Los fundamentos teóricos	40
Capítulo3– Metodología de la investigación.....	41
3.1 Tipo de estudio.....	41

3.2	Diseño de la investigación.....	41
3.3	Nacimiento de la idea.....	41
3.4	La población o sujeto de estudio.....	42
3.4	El tamaño de la muestra	42
3.5	Tipo de muestreo	42
3.6	Instrumentos para capturar la información	43
3.7	La prueba piloto	43
3.8	El instrumento final.....	43
3.9	Software a utilizar	43
3.10	Equipos a utilizar	44
3.11	Técnicas de tabulación de la información.....	44
3.12	Presupuesto de Investigación	44
	Capítulo 4 – Presentación y análisis de resultados	45
4.1	Análisis de las preguntas de la encuesta.....	45
4.2	Plan de negocio	51
4.2.3	Determinación de la Inversión.....	57
4.2.4	Análisis de Mercado y Proyección de Ingresos.....	59
4.2.5	Determinación de gastos	66
	Observaciones:.....	66
4.2.6	Determinación del retorno de Inversión	67
4.2.8	Aspectos técnicos	73
4.2.9	Aspectos administrativos.....	75
	Capítulo 5 – Conclusiones y recomendaciones	77
5.1	Respuesta a las preguntas de investigación	77
5.2	Conclusión del objetivo general de la investigación	77
5.3	Conclusión de los objetivos específicos	77
5.4	Conclusión de la hipótesis.....	78
5.5	Conclusiones generales	78
5.6	Recomendaciones	79
5.7	Aportaciones de la investigación	79
	Anexos	81
	Anexo A Encuesta	82

AnexoB Planos de los productos inmobiliarios	84
Bibliografía.....	86

Listade Gráficas

Figura 4.1 Gráfica de la Pregunta 1.....	47
Figura 4.2 Gráfica de la Pregunta 2.....	48
Figura 4.3 Gráfica de la Pregunta 3.....	48
Figura 4.4 Gráfica de la Pregunta 4.....	49
Figura 4.5 Gráfica de la Pregunta 5.....	50
Figura 4.6 Gráfica de la Pregunta 6.....	50
Figura 4.7 Gráfica de la Pregunta 7.....	51
Figura 4.8 Gráfica de laPregunta8.....	52

ListadeTablas

Tabla 3.1 Concentrado de las Respuestas del Instrumento de Medición.....	40
--	----

Introducción

El mercado inmobiliario en México ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por la demanda de viviendas y espacios comerciales tanto en áreas urbanas como rurales. En particular, la ciudad de Tuxpan, Veracruz, se ha consolidado como una de las regiones con mayor potencial debido a su ubicación estratégica en la costa del Golfo de México y su conectividad con importantes centros industriales y comerciales. Tuxpan no solo es un punto clave para el desarrollo portuario y energético del país, sino que también ha despertado el interés de personas y empresas que buscan invertir en propiedades en una zona con un entorno natural privilegiado y en pleno desarrollo económico.

A pesar de este crecimiento, el sector inmobiliario en Tuxpan enfrenta desafíos importantes relacionados con la profesionalización de los servicios, la atención personalizada a los clientes y la falta de una oferta diversificada de propiedades que se adapten a las necesidades de los diferentes segmentos de la población. Ante esta situación, surge la necesidad de plantear una propuesta que no solo atienda estas demandas, sino que también ofrezca soluciones innovadoras para mejorar la experiencia de compra y venta de inmuebles en la región.

Sin embargo, la implementación de una propuesta de inmobiliaria en Tuxpan presenta diversos desafíos. Las fluctuaciones en el valor de las propiedades, la velocidad de desarrollo urbano y la competencia en el sector añaden un componente de riesgo que debe ser evaluado cuidadosamente. Además, factores como la disponibilidad de crédito, la percepción de los compradores y las políticas gubernamentales locales también influyen en el éxito o fracaso de una propuesta inmobiliaria.

Este trabajo tiene como objetivo analizar la incertidumbre que rodea la creación de una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, considerando tanto los riesgos como las oportunidades

que ofrece el contexto actual. A través de un estudio y análisis detallado de las condiciones del mercado y una evaluación de los posibles escenarios económicos. La tesis cuenta con la siguiente estructura:

Capítulo I. - Introducción. En este apartado se encuentra la descripción y el planteamiento del problema, se redacta la justificación del por qué es importante desarrollar dicha investigación, se brindan los objetivos que se pretenden cumplir, la hipótesis que surge de la investigación, así como sus variables.

Capítulo II. - Marco teórico. En este capítulo se plasman las bases que respaldan esta investigación, se dan a conocer los temas importantes para el desarrollo de este trabajo de investigación, se plantean temas relacionados a “Estudio de factibilidad para una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz”. Así como también leyes que respaldan a un proyecto de inmobiliaria en esa zona.

Capítulo III. - Metodología. Aquí se presenta la metodología del procedimiento utilizado a lo largo de la investigación.

Capítulo IV. - Resultados y Discusión. En este capítulo se presentan las tablas y gráficas que se elaboraron gracias a los resultados obtenidos del instrumento de medición aplicado a la muestra, así como el análisis y la interpretación de estas, seguida de una discusión final del autor referente al resultado final del tema de investigación.

Capítulo V. - Conclusiones. En este apartado se presenta una reflexión final, se dan sugerencias de manera subjetiva la percepción que se obtuvo en base a la investigación realizada.

Capítulo 1 – Presentación y descripción del Problema de Investigación

1.1 Presentación y descripción del problema de investigación

La ciudad de Tuxpan, Veracruz, ha experimentado un notable crecimiento económico en los últimos años, impulsado en parte por su estratégica ubicación geográfica, su puerto y la infraestructura en desarrollo que la conecta con diversas regiones del país. Este contexto ha generado un interés creciente en el mercado inmobiliario, tanto para la construcción de viviendas como para proyectos comerciales e industriales. Sin embargo, a pesar del potencial que presenta la zona, se requiere una investigación rigurosa que permita determinar la factibilidad de nuevos proyectos inmobiliarios.

El objetivo principal de esta investigación es realizar un estudio de factibilidad para una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz. Esto implica analizar factores como la demanda del mercado, la oferta actual de propiedades, las condiciones económicas y demográficas, el marco regulatorio, los costos de construcción, y los posibles riesgos y oportunidades. El estudio de factibilidad es crucial para minimizar riesgos financieros, identificar oportunidades estratégicas, y asegurar que el proyecto inmobiliario propuesto sea sostenible y rentable a largo plazo.

El problema de investigación se centra en la incertidumbre sobre la factibilidad de establecer una nueva inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz.

El objetivo de esta investigación es proporcionar un análisis detallado que permita decisiones informadas, minimizando riesgos y maximizando el retorno de inversión en una agente inmobiliaria con ubicación en Tuxpan, Veracruz.

1.2 Declaración del problema de investigación

El crecimiento urbano y económico en Tuxpan, Veracruz, ha generado un incremento en la demanda de servicios inmobiliarios tanto para el sector residencial como comercial. Sin embargo, la falta de estudios detallados sobre la viabilidad de nuevos proyectos inmobiliarios en la región presenta un obstáculo significativo para el desarrollo eficiente y sostenible del mercado.

El problema central de esta investigación es determinar si existe una demanda suficiente y sostenible para la construcción y venta de bienes inmuebles en Tuxpan, así como evaluar las condiciones socioeconómicas, demográficas y legales que podrían influir en la viabilidad de establecer una nueva inmobiliaria en esta ciudad. Además, se busca identificar los posibles riesgos y oportunidades del mercado local, incluyendo la competencia y el acceso a financiamiento, para establecer estrategias adecuadas que permitan el éxito de la inmobiliaria.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad económica, técnica, y de mercado para la creación de una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, que ofrezca servicios de compra, venta, y alquiler de propiedades, satisfaciendo las necesidades de vivienda y desarrollo inmobiliario en la región.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Investigar y analizar la demanda y oferta actual de propiedades inmobiliarias en Tuxpan, Veracruz, identificando las tendencias de precios, tipos de propiedades más solicitadas, y el perfil del cliente potencial.
2. Realizar un análisis de rentabilidad para determinar si el negocio inmobiliario en esta región es económicamente viable.
3. Examinar los recursos técnicos necesarios, como la infraestructura, tecnología, y personal capacitado para operar la inmobiliaria, garantizando la calidad en los servicios ofrecidos.
4. Revisar las normativas y regulaciones locales que afectan la operación de una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, asegurando que la empresa cumpla con todos los requisitos legales y normativos.
5. Analizar la competencia existente en el mercado inmobiliario de Tuxpan, Veracruz, identificando sus fortalezas y debilidades para definir estrategias que permitan posicionar la nueva inmobiliaria de manera competitiva.
6. Evaluar el impacto social y ambiental que la creación de la inmobiliaria podría tener en la comunidad local, proponiendo medidas que contribuyan al desarrollo sostenible de la región.

1.4 Justificaciones

Es necesario saber la factibilidad y viabilidad de un negocio inmobiliario para lograr el éxito esperado y determinar el retorno de inversión sin desviaciones y/o costos extras por lo cual pudiera llegarse a fracasar. Es de mi interés a hacer una inmobiliaria ya que me parece que es una buena inversión construir y rentar departamentos para que pueda dar frutos en el futuro.

El sector inmobiliario forma parte de los negocios con mayor estabilidad económica, pues rara vez un bien inmueble pierde su valor, diversos expertos consideran que invertir en inmuebles es una de las mejores formas de reducir los riesgos que traen consigo las crisis económicas, considerando que durante el 2023 se está presentando un fenómeno que ha sucedido pocas veces en la historia económica actual y es la de depreciación global del dólar. Teniendo como impacto la pérdida de competitividad de las economías emergentes dentro de las cuales se encuentra México.

La institución internacional de inversiones (IDEI) considera que las propiedades que se adquieren en estos momentos tendrán una plusvalía de alrededor del 17% en los próximos años con relación al mercado mexicano.

La importancia de determinar de desarrollar un estudio de factibilidad sobre una empresa inmobiliaria representa un valor estratégico, pues en él se define las acciones a seguir para lograr la puesta en marcha de la inmobiliaria.

Al realizar cualquier tipo de inversión, se busca garantizar a los socios o accionistas que su dinero está protegido y que, de acuerdo con la determinación del retorno de inversión, verán ganancias en un determinado tiempo. Realizar un estudio de factibilidad para una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, es crucial para evaluar la viabilidad del proyecto y garantizar que se cumplan los objetivos financieros, comerciales y legales.

1.5 Importancia del trabajo de Investigación

La compra, venta y alquiler de inmuebles es una necesidad básica para las personas y empresas, ya que siempre se necesitará espacio para vivir, trabajar, o desarrollar actividades comerciales. El sector inmobiliario es uno de los más dinámicos y tiene una demanda constante en prácticamente cualquier entorno económico. Al crear una inmobiliaria, se genera empleo no solo para los agentes inmobiliarios, sino también para otros profesionales como tasadores, arquitectos, abogados, publicistas y más. El impacto económico puede ser significativo.

Una inmobiliaria sirve como un puente entre el comprador y el vendedor, ofreciendo servicios especializados como la evaluación del mercado, asesoramiento en transacciones, y el conocimiento de aspectos legales. Este rol de intermediación es clave para facilitar transacciones seguras y eficientes.

Tuxpan ha mostrado un crecimiento económico en los últimos años, impulsado por su puerto marítimo, la cercanía con la Ciudad de México, y el desarrollo de proyectos turísticos. Estos factores pueden generar una demanda creciente de bienes raíces, tanto residenciales como comerciales.

La ciudad tiene una ubicación privilegiada al ser un puerto clave en el Golfo de México. Esto no solo lo convierte en un centro logístico importante, sino que también lo hace atractivo para inversionistas y empresas que buscan acceso a rutas comerciales. Además, la reciente infraestructura carretera que conecta Tuxpan con la Ciudad de México ha mejorado el acceso, lo que podría impulsar la demanda inmobiliaria.

El potencial turístico de Tuxpan ha aumentado, con hoteles y proyectos residenciales vacacionales. Esto crea un mercado interesante no solo para la venta de propiedades, sino también para el alquiler vacacional, algo que puede ser aprovechado por una inmobiliaria que se enfoque en este nicho.

1.6 Limitaciones del Trabajo

Limitaciones geográficas:

El estudio se centra en una ubicación específica (Tuxpan, Veracruz), lo que significa que los resultados pueden no ser aplicables a otras regiones.

Limitación de información:

La falta de datos actualizados o precisos sobre el mercado inmobiliario en Tuxpan puede ser una limitación importante. Esto incluye información sobre la demanda, precios de terrenos, costos de construcción, y proyecciones económicas.

Limitación legal:

Las normativas locales y estatales en cuanto a la construcción, zonificación, y medio ambiente pueden cambiar, lo que podría afectar la viabilidad del proyecto. Además, los permisos y aprobaciones necesarios pueden ser difíciles de obtener o cambiar en el transcurso del tiempo.

Limitación en el Mercado

Las proyecciones sobre la demanda de inmuebles en Tuxpan pueden no ser precisas debido a cambios en la población, la economía local, o preferencias de los compradores.

Limitaciones presupuestarias:

Los recursos financieros disponibles para realizar el estudio de factibilidad son limitados, lo que restringe la profundidad del análisis, la calidad de los datos obtenidos, o la capacidad para realizar estudios de mercado exhaustivos.

1.7 Delimitaciones de la Investigación

Delimitación Geográfica

La investigación se limitará a la ciudad de Tuxpan, Veracruz, y sus alrededores inmediatos. No se incluirán áreas fuera de esta región para mantener la relevancia local.

Delimitación del Mercado

El estudio se enfocará en un tipo específico de inmuebles, en este caso viviendas de dos pisos y conjunto de departamentos, la población objetivo serán personas interesadas en la compraventa de inmuebles.

Delimitación Técnica

Solo será aplicable a construcciones posibles de realizar con la infraestructura y tecnología disponible en la zona de Tuxpan, Veracruz y sus alrededores

Delimitación Legal y Normativa

El proyecto se verá limitado a cumplir con la normativa local vigente en Tuxpan, como la Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Veracruz y Ley de Propiedad en Condominio de Inmuebles para el Estado de Veracruz.

1.8 Conceptualización de las variables de la investigación

- **Demanda de vivienda:** Número de personas o familias que buscan adquirir o rentar una vivienda en Tuxpan. Se puede analizar por segmentos socioeconómicos, tipo de vivienda (departamentos, casas unifamiliares) y preferencias de ubicación.
- **Oferta de vivienda:** Los inmuebles propuestos en este trabajo, que consta de una casa habitación y de un condominio de departamentos
- **Precio promedio de las propiedades:** Valor promedio de los inmuebles en Tuxpan, tanto de venta como de renta, segmentado por zonas.
- **Tendencias del mercado:** Comportamiento histórico y proyecciones futuras en cuanto a la demanda de viviendas, precios, y preferencias de los compradores o arrendatarios.
- **Perfil del cliente potencial:** Características del público objetivo
- **Disponibilidad de terrenos:** Ubicación y características de los terrenos disponibles en Tuxpan para el desarrollo inmobiliario.
- **Infraestructura urbana:** Estado de la infraestructura básica en la zona.
- **Regulación local:** Normas y reglamentos en Tuxpan y el estado de Veracruz relacionados con el desarrollo inmobiliario, incluyendo uso del suelo, permisos de construcción, y zonificación.
- **Trámites y licencias:** Procedimientos necesarios para obtener permisos de construcción y aprobación de proyectos ante las autoridades locales.

1.9 Hipótesis planteada

Se espera que exista una demanda creciente de viviendas en Tuxpan debido a su proximidad a áreas turísticas y su acceso al Golfo de México, lo que atraerá a inversionistas y compradores. Los precios de los inmuebles en Tuxpan serán más competitivos en comparación con otras ciudades cercanas como Poza Rica o Tampico, lo que favorecerá el interés de potenciales compradores. La mejora en la infraestructura y el desarrollo turístico en la región incrementará el valor de las propiedades y favorecerá la inversión en bienes raíces.

La población en Tuxpan, especialmente el segmento de clase media, está en crecimiento, lo que incrementará la demanda de desarrollos habitacionales. Los compradores locales y foráneos preferirán proyectos de vivienda de medio y alto rango, debido al interés en adquirir inmuebles en áreas cercanas a la costa o con buena infraestructura.

Nuestro desarrollo inmobiliario en Tuxpan ofrecerá una alta rentabilidad en términos de retorno de inversión debido a la demanda de turismo, la expansión económica y la estabilidad de los precios.

Capítulo 2—Marco teórico

2.1 Marco terminológico.

Definición de Inmobiliaria

De acuerdo con (Gilmar, 2024) a grandes rasgos, y según a la definición de la RAE, una agencia inmobiliaria se dedica a la compra y alquiler de inmuebles como pisos, casas, apartamentos, locales y oficinas. Es decir, se trata de un mediador entre comprador y vendedor o arrendador y arrendatario para llevar a cabo la negociación.

Sin embargo, también podemos sumar a lo que hace una inmobiliaria, el asesoramiento que se hace a sus clientes sobre conceptos técnicos de los inmuebles que puede desconocer y que condicionarían la venta, compra o alquiler de este. Lo que difiere entre unas y otras además de la cantidad de servicios adicionales que se ofrecen al cliente y la preparación de los equipos profesionales, es la metodología de trabajo a seguir, así como el trato al cliente.

El proceso de compra y venta de una vivienda con una inmobiliaria puede ser muy diferente dependiendo de si el propietario firma un contrato de exclusividad con una agencia o no. Pero podemos resumir estas diferencias en que, en caso de optar por no firmar un contrato de exclusividad, el usuario no tendrá a su disposición todos los incentivos a su alcance para llevar a cabo la operación.

Sea cual sea la decisión del usuario, cómo funciona una inmobiliaria en los procesos de compra y venta puede resumirse en los siguientes pasos (para los compradores):

- **Contacto inicial:** El cliente elige la agencia inmobiliaria que más le interese por sus servicios, su estrategia de marketing inmobiliario, sus recomendaciones o su especialización en la zona. En este momento se comunica a la inmobiliaria lo que se busca o bien se señala un inmueble que se desee visitar.

- Conociendo el inmueble: El agente inmobiliario responsable de la vivienda ofrece información al potencial comprador sobre las condiciones de compra y los requisitos establecidos por el vendedor.
- Visita: Una vez presentado el documento de parte de visita, según el cual el cliente se compromete a comprar el inmueble a través de la inmobiliaria que se lo enseña, se procede a la visita.
- Nota de encargo: En el momento en que el cliente encuentra la vivienda que le interesa deposita una señal para que la agencia no pueda ofrecerla a otros clientes.
- Proposición de compra: El potencial comprador hace una propuesta de compra que puede ser de la misma cantidad solicitada por el vendedor o bien proponer una negociación. En caso de no aceptarse se devuelve la señal al comprador.
- Firma del contrato: Tras el acuerdo entre comprador y vendedor lo primero que se firma es un contrato de arras en el que se fija el precio de venta.
- Inscripción del inmueble: Con el acuerdo ya establecido se firma la compraventa ante notario y se inscriben las escrituras en el Registro de la Propiedad.

Funciones de una inmobiliaria

Nos indica (Universidad Politécnica de Madrid, 2024) que las principales funciones que debe desempeñar toda agencia inmobiliaria:

Asesoramiento

Las agencias inmobiliarias asesoran a los propietarios en la fijación de precios y estrategias de marketing, y a los compradores e inquilinos en la búsqueda de pisos que se ajusten a sus necesidades y presupuesto.

Promoción

La agencia inmobiliaria despliega estrategias de promoción para captar el interés de potenciales compradores, utilizando diversos medios como Internet, redes sociales y anuncios en prensa. Su objetivo es asegurarse de que la vivienda reciba la máxima visibilidad y alcance posible, llegando a un público amplio y cualificado que esté interesado en adquirir una propiedad.

Visitas a la propiedad

La agencia inmobiliaria organiza visitas a las propiedades para mostrarlas a los posibles compradores y proporcionarles información sobre las características y condiciones de cada una de ellas.

Negociaciones

El agente inmobiliario actúa como intermediario y negocia entre el propietario y el comprador para llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.

Gestión de documentos

Una inmobiliaria gestiona todos los documentos necesarios para la celebración de un acuerdo.

Misión y Visión de una inmobiliaria

Nos dice (Patiño López, s.f.) que la misión es crear espacios que satisfagan las necesidades y expectativas de las personas para vivir y trabajar en un ambiente de seguridad, bienestar y de alta calidad. Para ello los proyectos se caracterizan por la construcción de Conjuntos Residenciales en Condominios bajo los conceptos de Vivienda, Seguridad y Esparcimiento con énfasis en el tema ambiental y soluciones arquitectónicas de calidad.

Su visión debe ser la empresa de mayor credibilidad, prestigio y posicionamiento en las gestiones inmobiliarias y desarrollo de proyectos en una determinada área geográfica.

Valores de las empresas inmobiliarias

1. CALIDAD: Basados en la excelencia.
2. ÉTICA: Respeto a las normas.
3. INTEGRIDAD: Apego a la moral.
4. SENSIBILIDAD: Valor al sentir de los demás.
5. RESPETO: Tolerancia a principios de otros.
6. ALEGRIA: Disfrute del trabajo honesto.

Beneficios de una inmobiliaria

Nos dice (El Sitio Inmobiliario, 2024) que las ventajas de un negocio de este rubro son las siguientes:

1. Ahorro de tiempo

Como lo mencionamos antes, existe una cantidad considerable de trámites al momento de alquilar o comprar un apartamento, tanto para el que oferta el servicio como para quien lo toma, por eso, uno de los mayores beneficios de contratar una agencia inmobiliaria es el ahorro de tiempo, pues su función es gestionar los trámites administrativos para que no tengas que preocuparte por hacer filas ni documentos.

Además, te ahorrarán el tiempo de mostrar el inmueble, y esto en ocasiones puede tardar semanas, e incluso meses.

2. Asegura el cumplimiento de términos

En el caso de arrendar un apartamento o estar interesado en comprar una casa, la inmobiliaria se encargará del cumplimiento de los términos: pago de arriendo, administración y servicios públicos, firma del contrato o pago de la totalidad del valor del inmueble.

3. Seguridad

Debido a que las inmobiliarias tienen convenios con las aseguradoras, en caso de incumplimientos de alquiler, administración, y servicios públicos por parte del arrendatario, no tendrás que preocuparte, la aseguradora cubrirá todo y tu dinero llegará sin contratiempos.

4. Asesoría

En muchas ocasiones, por desconocimiento, algunas personas fijan precios muy elevados o bajos a sus inmuebles, por lo que podrían perder dinero o tardar años en alquilar o vender una propiedad. Mediante avalúos, la inmobiliaria te permitirá definir el precio justo y real para el beneficio de todas las partes.

5. Cartera de clientes

Las agencias inmobiliarias cuentan con una base de datos de personas interesadas en comprar o alquilar propiedades. En esa base de datos muchas veces hay características de lo que se busca, por lo que, si tu inmueble es de un piso y tres habitaciones, y en la base de datos hay una o varias personas que buscan algo así, será mucho más fácil vender o arrendar.

Producto inmobiliario

Es la combinación de las unidades que se van a vender o rentar, junto con sus características y precios. Este análisis suele ser el resultado de un estudio de mercado inmobiliario.

En el sector inmobiliario, un producto no se limita a la casa física, sino que son las características de la casa las que la hacen atractiva para los compradores. Un agente inmobiliario que comprende lo que hace que una propiedad sea única, puede dirigirse a un tipo específico de comprador.

El sector inmobiliario abarca cualquier actividad relacionada con un bien inmueble, como tierra, edificios, naves industriales, e incluso los derechos subterráneos.

Tipos de productos inmobiliarios

De acuerdo con (Garcia-Almirall, 2007) los productos inmobiliarios objeto de valoración más destacable por la asiduidad con que suelen tratarse en el campo profesional son los que se definen seguidamente:

Suelo

- Parcela: entendida como unidad de terreno que dispone de las características físicas de tamaño y proporcionalidad adaptadas al planeamiento urbanístico, puede estar calificada como edificable, si bien no cumple los requisitos propios del solar.
- Solar: se trata de una parcela que reúne las condiciones definidas en la ley de suelo (calificada de edificable y urbanizada de acuerdo con las normas establecidas por el planeamiento y que tiene fijadas, además, alineaciones y rasantes. El concepto de urbanizada significa que cuenta con los siguientes servicios mínimos: acceso rodado con calzada pavimentada y encintado de aceras, abastecimiento de agua, evacuación de aguas y suministro de energía eléctrica.

Edificación

- Edificio: es aquella estructura edificada que abarca desde la base de cimentación hasta la cumbre de la cubierta de una construcción, con sus particulares características constructivas, cualitativas, antigüedad, conservación, etc.

Inmuebles

- Inmueble: se entiende comúnmente, y así se referirá en este texto, como la unidad de suelo y edificación que constituye una entidad en sí indisociable, pues cada edificio, con sus características propias, se asienta sobre una parcela de terreno, que disfruta de un determinado nivel de urbanización y ofrece unas rentas de posición específicas vinculadas a su entorno urbano. Sin embargo, una definición

más exhaustiva de este término debería hacer referencia a cualquier elemento que pueda hallarse unido e indisoluble al terreno, como, por ejemplo, un pozo, un árbol, un muro de contención de tierras, etc. En términos jurídicos, hace referencia a todo aquello que no puede trasladarse sin perder su naturaleza inicial.

Local o unidad de uso independiente

Un inmueble puede albergar distintos recintos que disfrutan de un uso particular e independiente de los que componen el resto de la edificación. Estos locales se denominarán en función al uso para el que están diseñados y por tanto mejor dotados, es decir, para aquel que reúnen unas condiciones físicas de distribución, tamaño, servicios, situación en el edificio, acceso a la vía pública, etc., que le son favorables. Así, por ejemplo, se identificará como:

- **Vivienda:** Unidad edificada de uso independiente que dispone de acceso a la calle, directo (como las unifamiliares o las viviendas en planta baja) o mediante escalera común al edificio, que reúne los requerimientos mínimos de habitabilidad (iluminación y ventilación de cada pieza, cocina, aseo, servicios y suministros...) imprescindibles para el uso residencial.
- **Local comercial:** Unidad edificada que permite el uso independiente, situada generalmente en planta baja o con un acceso directo a la calle, una configuración física y un nivel de habitabilidad (aseo, servicios y suministros) apto para el desarrollo de actividades comerciales.
- **Aparcamiento:** Puede referirse a una unidad de uso entendida como plaza de aparcamiento (simple, doble...) o al conjunto del recinto destinado a ello, que dispone de las adecuadas características físicas para la maniobrabilidad y aparcamiento de automóviles, así como de las condiciones de ventilación, accesos y salidas peatonales necesarias para este uso.

Otros ejemplos de producto inmobiliario que pueden ser objeto de valoración, ya sea como local o como inmueble en su conjunto, son los espacios destinados a alojamiento, hoteles, recintos deportivos, industriales, almacenes, hospitales. En cada caso, es importante considerar las características físicas del recinto (calidad constructiva, antigüedad, conservación, nivel de reforma...), las de los espacios comunes del edificio (fachada, vestíbulo, escalera, ascensor, etc.), así como todos los factores del entorno en el que se encuentre emplazado, que interiorizan en cierto modo las rentas de posición implícitas en este espacio, atendiendo al nivel de adecuación del uso a la localización que ocupa.

2.2 Marco histórico

Contexto histórico del sector inmobiliario en México

De acuerdo con (Peralta, 2010) los cambios en la esfera política y jurídica originados por la Revolución mexicana fueron el punto de partida histórico de la participación estatal en la dotación de vivienda. La Constitución de 1917 fue resultado de un compromiso social y económico encaminado a la modernización del Estado y de la estructura económica capitalista en México. No obstante, en los años inmediatos a su promulgación—cuando llegó a su fin la guerra civil—, las posibilidades reales para la construcción de una nación moderna eran muy limitados.

Aunque se establecieron las bases jurídicas para la modernización económica y social del país, tales como la reforma agraria, los derechos de asociación, contratación colectiva y huelga, así como las atribuciones económicas del Estado, entre otros. La instrumentación de dichos principios se dio parcialmente a partir de los años veinte, con la institucionalización de nuevas formas de organización de la sociedad y el Estado.

Dicho proceso estuvo inmerso en las contradicciones entre el discurso surgido de una revolución social y la realidad de un país que pretendía incorporarse al desarrollo económico capitalista para atender las demandas del sector industrial emergente y de su población empobrecida. A finales de los años veinte, la situación de la vivienda no difería en mucho de las circunstancias generales que privaban en el país.

Aunque el artículo 123 Constitucional establecía la obligación de patrones de empresas que emplearan a más de 100 trabajadores de proporcionarles “habitaciones cómodas e higiénicas”, tal intención distaba de constituir una preocupación real por atender el problema social de la vivienda, y se inscribía en la política de previsión social de los derechos laborales que establecía la Constitución.

La década de 1940 es el parte aguas entre la sociedad rural y la naciente sociedad urbana. En 1950, las ciudades de México y Monterrey crecieron 6.1% y 6.2%, respectivamente; la primera alcanzó una población de 2.9 millones de personas. Este fenómeno presionó sobre la necesidad de suelo y vivienda urbanos. Los gobiernos en turno centraron su atención en atender a parte del sector de la burocracia, que era su base de apoyo.

Además, en dicho periodo empezaron a delinearse las características del Estado pos revolucionario mediante el otorgamiento de privilegios a grupos que aseguraban la fidelidad partidista. Estos privilegios consistían en la atención en salud, educación, así como en el acceso selectivo a los primeros programas de vivienda. Las primeras instituciones encargadas de la vivienda sólo tuvieron recursos para promover 53.622 viviendas sociales en alquiler, tales acciones—aunque importantes—resultaron insuficientes si tomamos en cuenta que en 1960 la cantidad de viviendas en el país era de 6.409.096.

Durante esa década, el incremento del stock habitacional fue de 1.149.888, es decir: 18%. Sólo 0.42% fue promovida con el apoyo del Estado. La construcción de vivienda se concentró principalmente en la Ciudad de México. Dichas acciones públicas en materia de vivienda —poco significativas para atender la demanda—, aunadas tanto a las bases institucionales y jurídicas como a la inversión en construcción de infraestructura, dieron paso al nacimiento del sector constructor nacional, el cual —al reconocer la importancia de su relación con el Estado como su principal cliente—, se organizó en asociaciones gremiales que le facilitaron la negociación.

El multifamiliar Miguel Alemán (Figuras 1A y 1B) cuyo proyecto arquitectónico de Mario Pani, quien se inspiró en las propuestas de Le Corbusier y realizó un proyecto que en lugar de 200 viviendas planeadas originalmente permitió la construcción de 1.008. Esta fue la primera obra de la empresa. Ingenieros Civiles Asociados (ICA), que llegó a ser una de las constructoras más importantes del país. La relación entre el sector productor empresarial de vivienda y los gobiernos en turno surgió en esta época

A principios de los años sesenta, el escenario socioeconómico se caracterizó por el crecimiento sostenido del PIB y la estabilidad de precios, así como por el fortalecimiento de la participación del Estado, tanto en calidad de agente económico directo como de controlador, planificador y regulador de la esfera económica, financiera y social.

En este contexto —como respuesta a las necesidades de vivienda— surge en 1963 el Programa Financiero de la Vivienda (PFV) mediante la creación del Fovi, que se financió a partir de la obligatoriedad impuesta a las instituciones bancarias de destinar una parte de los recursos captados del ahorro público —encaje legal— a préstamos para la adquisición o construcción de viviendas —o las dos juntas —.

De 1961 a 1972, los programas gubernamentales promovieron la construcción de 233.448 viviendas, es decir, en promedio se construyeron 19.454 por año. En el mismo periodo, Fovi financió 124.394 de ellas, lo cual corresponde a más del 50% del total de viviendas financiadas por organismos públicos. Tales acciones permitieron el surgimiento de un incipiente mercado habitacional. En la década de 1961 a 1970, el incremento del parque habitacional fue de 1.887.273, 10.69% del cual fue aportado por recursos públicos.

De 1972 a 1981, la tasa de crecimiento del PIB del sector de la construcción tuvo aumentos significativos; puede señalarse que en 1973 su tasa fue de 42.4%, la más alta de la historia. En el periodo 1971 a 1980, la cantidad de viviendas en el plano nacional ascendía a 12.074.609, de las cuales 3.788.240 representaron el crecimiento durante esa década, los organismos contribuyeron con 748.346 en el incremento general de la cantidad de viviendas, es decir, casi 20%. De 1973 a 1981 la promoción de los organismos de vivienda mostró un aumento constante: de 57.000 viviendas en 1973, se alcanzó la cifra de 170.000 en 1981.

En 1982, el aumento en el parque habitacional fue de 131.795 viviendas, mientras que en 1987 —al finalizar el sexenio de Miguel de la Madrid — se había alcanzado la cifra de

250.134, gracias a la instrumentación del Programa de Reconstrucción —como respuesta a la demanda de vivienda debido al sismo de 1985—, el cual promovió 56.000 viviendas nuevas.

Finalmente, de 1981 a 1990 la vivienda pública representó un 45% del incremento total de la cantidad de viviendas, porcentaje que se traduce en 1,798.788 de ellas. Para dar una idea de cómo se refleja esta cifra, la cantidad de viviendas en todo el país alcanzaba 16.035.233, de las cuales 3.960.624 correspondieron a la promoción pública.

Contexto histórico de Tuxpan, Veracruz

Nos dice (Foro Tuxpan, 2020) que la ciudad y puerto de Tuxpan, Veracruz, México, está situada a los 20 grados, 57 minutos y 18 segundos de latitud Norte, y a los 97 grados, 23 minutos 58.5 segundos al Oeste del Meridiano de Greenwich. Estas coordenadas corresponden específicamente a la Torre de la Catedral de Nuestra Señora de la Asunción en el centro de la Ciudad.

Tuxpan está, en la margen izquierda del Río que lleva su nombre y etimológicamente quiere decir En el Lugar de los Conejos.

El primer asentamiento que dio origen a la ciudad se encontraba, viendo hacia la desembocadura del río, en la orilla derecha, aproximadamente a 5 kilómetros del puente Tuxpan. Era un pequeño centro ceremonial llamado Tabuco compuesto de población Huasteca.

La región fue conquistada por el Imperio Mexica entre 1450 y 1490, diezmándola completamente, de tal manera que para cuando los conquistadores españoles llegaron a la zona se encontraron con una vasta región desolada y empobrecida; aun así establecieron encomiendas en el área de Tabuco-Tumilco, trayendo esclavos centroafricanos vía La Habana para cultivar básicamente algodón.

La inclemencia del clima tropical y los grandes desastres meteorológicos que sufre periódicamente la región (Sólo en esta centuria han azotado 10 huracanes a la Huasteca Veracruzana) hicieron que la población se asentara poco a poco en la ribera izquierda del río, de tal manera que para 1750, la ciudad estaba bien integrada en este lado. A partir de esta fecha datan las primeras actas bautismales en la Parroquia local.

La Época Colonial, es un punto oscuro para la historia de la ciudad, porque al virreinato sólo le interesaba explotar los ricos yacimientos de oro y plata de las Montañas Mexicanas. Tuxpan, reaparece en la Historia Nacional en 1810, con la Independencia de México, donde localmente libró importantes batallas para defender su raza y sumarse a las fuerzas de Insurgentes.

El 28 de Abril de 1826, Tuxpan es nombrado Puerto Internacional por un Decreto y se establece una Sociedad Lancasteriana para fundar escuelas en la ciudad.

En 1829, la expedición invasora de Isidro Barradas, en su intento por la reconquista de México, se rindió ante el General Antonio López de Santa Ana al mando entre otras, de las Fuerzas Cívicas de Tuxpan. Este acontecimiento que ocurre el 11 de Septiembre de 1829 en la Barra de Tampico, marca la verdadera fecha de la consumación de la independencia de México. Por estos valientes actos, el puerto de Tuxpan fue ascendido a la categoría de Villa, en 1830.

En los años de 1835 y 1837 es elevado a puerto de Altura.

En 1847 barcos norteamericanos invaden la ciudad que se defendió heroicamente en la Guerra de Intervención Estadounidense que fatalmente perdimos.

En 1852 Tuxpan se adhiere al Plan de Jalisco y pide ser segregada del Estado de Puebla y su incorporación al Estado de Veracruz.

En 1853 toda la Jurisdicción de Tuxpan tenía 41,342 habitantes, correspondiendo a la ciudad una cifra aproximada de 2,567. En el municipio había tres Haciendas: El Potrero, La Isla y Asunción de la Peña. Tenía una sola escuela en donde asistían ochenta niños y niñas, en cambio había tres fábricas de Aguardiente. El 3 de diciembre de ese mismo año, Tuxpan es incorporado al estado de Veracruz por un acuerdo del Presidente de la República: General Don Antonio López de Santa Anna.

En 1855 Tuxpan secunda los planes de Ayutla y Tantoyuca con la finalidad de apoyar la creación del Estado Huasteco, proyecto que nunca se ha cristalizado.

Desde 1846 se iniciaron todos los trámites para comprar las Tierras de Tuxpan. Participaron 250 ciudadanos quienes aportaron \$25.00 cada uno para adquirirlas, creando una asociación y suscribiendo acciones. Fue hasta el año de 1881 que se consolidó esta ardua y epopéyica gestión. En este mismo año se realizó el ascenso de la Villa de Tuxpan a Ciudad por un acuerdo de Apolinar Castillo, Gobernador de Veracruz.

Desde el inicio de la construcción de los primeros ferrocarriles a mediados del siglo pasado, Tuxpan ha estado luchando tenazmente por tener un enlace al Valle de México al través de una vía férrea. A donde más lejos llegaron los 13 proyectos del FFCC México-Tuxpan fue hasta la estación que Ricardo Honey terminó en 1909, con un ramal a Beristáin en el inicio del descenso de la Sierra Madre Oriental hacia el Golfo de México. La salida de Porfirio Díaz nos dejó con la vana esperanza y con 120 kilómetros de por medio.

El 14 de Junio de 1914, los Estados Unidos invadieron por segunda ocasión nuestras tierras, ellos se sintieron agredidos por un incidente ocurrido en Tampico con unos Infantes de Marina, por lo que aplicaron su Doctrina Monroe, que les autoriza a intervenir en cualquier parte del mundo cuando sus ciudadanos son agredidos – y más bien cuando sus intereses económicos están de por medio – que en este caso era el Petróleo que tanto los benefició en la primera guerra mundial en la que estaban por intervenir-.

El General Cándido Aguilar, un gran soldado y valiente patriota que de Cándido no tenía nada, defendía la plaza de Tuxpan y en la Barra de Tanguijo se enfrentó al Almirante Fletcher y además de ponerlo en su lugar, no permitió que se derramara una sola gota de sangre huasteca evitando así que la Escuadra Norteamericana fondeada frente a Tuxpan desembarcara o iniciara operaciones de Guerra.

A comienzos de los años 30, los tuxpeños volvieron los ojos a la tierra y en una hazaña histórica, lograron convertir casi todo el Valle de Río Tuxpan en la más grande explotación bananera. Aquí se creó el Banco Platanero de las Huastecas y compañías americanas como la Weinberger operaron en el puerto transportando el oro verde al Este americano. Esta riqueza también decayó a fines de los años 40 gracias a las corruptelas de los cooperativistas y las plagas que asolaron los cultivos.

El 2 de junio de 1955 muere en la Ciudad de México, víctima de una Hepatitis Fulminante, Enrique Rodríguez Cano, secretario de la Presidencia en el régimen de Adolfo Ruiz Cortines. El 9 de junio de ese mismo año, Marco Antonio Muñoz – Gobernador de Veracruz- publica en el número 68 de la Gaceta Oficial un Decreto por el cual la ciudad y puerto de Tuxpan (así con M) se denominará de Rodríguez Cano en honor de este extraordinario tuxpeño que destacó como el más importante político de su tiempo y un gran benefactor de la ciudad.

2.3 Marco Normativo Legal

Este trabajo de investigación se rige por los estatutos y cláusulas definidas en los siguientes apartados.

2.3.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

La Constitución establece las bases de los derechos de propiedad y establece lineamientos generales sobre la propiedad y el comercio. En particular:

Art. 5o.- Nadie podrá ser obligado a prestar trabajos personales sin la justa retribución y sin su pleno consentimiento, salvo el trabajo impuesto como pena por la autoridad judicial, el cual se ajustará a lo dispuesto en las fracciones I y II del artículo 123.

En cuanto a los servicios públicos, sólo podrán ser obligatorios, en los términos que establezcan las leyes respectivas, el de las armas, los de jurados, los cargos concejiles y los cargos de elección popular, directa o indirecta, y obligatorias y gratuitas, las funciones electorales.

El Estado no puede permitir que se lleve a efecto ningún contrato, pacto o convenio que tenga por objeto el menoscabo, la pérdida o el irrevocable sacrificio de la libertad del hombre, ya sea por causa de trabajo, de educación o de voto religioso. La ley, en consecuencia, no permite el establecimiento de órdenes monásticas, cualquiera que sea la denominación u objeto con que pretendan erigirse.

Tampoco puede admitirse convenio en que el hombre pacte su proscripción o destierro, o en que renuncie temporal o permanentemente a ejercer determinada profesión, industria o comercio.

El contrato de trabajo sólo obligará a prestar el servicio convenido por el tiempo que fije la ley, sin poder exceder de un año en perjuicio del trabajador, y no podrá extenderse, en ningún caso, a la renuncia, pérdida o menoscabo de cualquiera de los derechos políticos o civiles.

La falta de cumplimiento de dicho contrato, por lo que respecta al trabajador, sólo obligará a éste a la correspondiente responsabilidad civil, sin que, en ningún caso, pueda hacerse coacción sobre su persona.

Art. 27.- La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional, corresponde originariamente a la Nación, la cual, ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada. Esta no podrá ser expropiada sino por causa de utilidad pública y mediante indemnización.

La Nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, así como el de regular el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, para hacer una distribución equitativa de la riqueza pública y para cuidar de su conservación.

Con este objeto se dictarán las medidas necesarias para el fraccionamiento de los latifundios; para el desarrollo de la pequeña propiedad; para la creación de nuevos centros de población agrícola con las tierras y aguas que les sean indispensables; para el fomento de la agricultura y para evitar la destrucción de los elementos naturales y los daños que la propiedad pueda sufrir en perjuicio de la sociedad.

Los pueblos, rancherías y comunidades que carezcan de tierras y aguas, o no las tengan en cantidad suficiente para las necesidades de su población, tendrán derecho a que se les dote de ellas, tomándolas de las propiedades inmediatas, respetando siempre la pequeña

propiedad. Por tanto, se confirman las dotaciones de terrenos que se hayan hecho hasta ahora de conformidad con el Decreto de 6 de enero de 1915.

La adquisición de las propiedades particulares necesarias para conseguir los objetos antes expresados se considerará de utilidad pública.

2.3.2 Código de Comercio

El Código de Comercio se aplica en todo México y rige los actos comerciales y operaciones mercantiles. En este Código se establece quiénes son comerciantes, sus derechos y obligaciones, así como qué actos son considerados actos de comercio. Así mismo, este ordenamiento legal regula los contratos mercantiles y el comercio electrónico. Además, el Código de Comercio establece disposiciones aplicables a los juicios mercantiles sobre controversias que deriven de los actos de comercio.

En el capítulo I de los actos de comercio, en su artículo 75 la ley reputa actos de comercio:

I.- Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados;

II.- Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial;

Mientras que en su capítulo III, estipula la obligación de llevar contabilidad Mercantil:

Artículo 33.- El comerciante está obligado a llevar y mantener un sistema de contabilidad adecuado. Este sistema podrá llevarse mediante los instrumentos, recursos y sistemas de registro y procesamiento que mejor se acomoden a las características particulares del negocio, pero en todo caso deberá satisfacer los siguientes requisitos mínimos

2.3.3 Ley del Estado de Veracruz

Ley de Propiedad en Condominio de Inmuebles para el Estado de Veracruz

La presente Ley es de orden público e interés social y tiene por objeto establecer las bases para regular la constitución, organización, operación, modificación, administración y extinción del régimen de propiedad en condominio, así como la convivencia y solución de controversias entre condóminos o poseionarios.

Artículo 4. El régimen de propiedad en condominio es aquel en el que los pisos, departamentos, viviendas, locales, terrenos o naves que constituyan un inmueble en forma horizontal, vertical o mixta, sean susceptibles de aprovechamiento independiente por distintos propietarios y tengan salida propia a un elemento común sobre el cual tengan un derecho de copropiedad o a una vía pública.

Artículo 5. El régimen de propiedad en condominio se podrá constituir cuando:

I. Los diferentes pisos, departamentos, viviendas, locales, terrenos o naves de que conste un inmueble o que hubieran sido construidos en un predio con partes de uso común, sean susceptibles de adjudicar a distintos propietarios;

II. El propietario de un inmueble lo divida en diferentes pisos, departamentos, viviendas, locales, terrenos o naves, para enajenarlos a distintas personas y deje uno o varios elementos de uso y propiedad común indivisible;

III. Se establezca por disposición testamentaria, siempre que se ajuste a las normas de desarrollo urbano aplicables;

IV. Se subdivida una copropiedad en dos o más unidades de propiedad exclusiva, que compartan en copropiedad bienes y áreas comunes;

V. El inmueble construido en un lote familiar se divida en dos o más unidades de propiedad exclusiva y compartan en copropiedad bienes y áreas comunes; o

VI. Los propietarios de inmuebles con frente a vía pública obtengan del Ayuntamiento que corresponda, la concesión para su uso exclusivo de las vías públicas, en términos de la presente Ley y de la normatividad aplicable.

Artículo 6. El régimen de propiedad en condominio podrá constituirse una vez obtenida la autorización respectiva por parte del Ejecutivo del Estado, a través del Instituto, durante el proceso de construcción o en edificaciones terminadas. Tratándose de condominios familiares sólo se podrán constituir en edificaciones terminadas.

Artículo 7. El Instituto podrá autorizar el cambio a régimen de propiedad en condominio en edificaciones terminadas, siempre que cumplan con las normas relativas a la división del suelo, uso, densidad, e intensidad de aprovechamiento y demás normatividad urbana aplicable.

Artículo 8. El Instituto también podrá autorizar la constitución de condominios familiares en inmuebles con vivienda ya construida, que cumplan con las siguientes condiciones:

- I. Que el uso del suelo, la altura, el número de niveles y la superficie total de construcción estén permitidos por el programa de desarrollo urbano correspondiente;
- II. Que las unidades de propiedad exclusiva con uso distinto al habitacional no rebasen el veinte por ciento de la superficie total construida; y
- III. Que las unidades de propiedad exclusiva resultantes destinadas a uso habitacional cuenten, por lo menos, con baño, estancia, cocina y un dormitorio, y que tengan una superficie mínima de treinta metros cuadrados.

Se podrá autorizar construcción adicional a la existente, siempre que sea estrictamente necesaria para la debida integración del condominio y se siga respetando el uso del suelo, la altura, el número de niveles y la superficie máxima de construcción.

Artículo 9. El Instituto podrá, igualmente, autorizar la constitución de condominios concesionados, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

I. Que sea solicitado por la totalidad de los propietarios de los inmuebles que resulten afectados por su constitución y hayan obtenido previamente la concesión de las vías públicas del Ayuntamiento correspondiente;

II. Que el uso en forma exclusiva de las vías públicas no afecte el flujo vehicular ni peatonal de la zona ni del centro de población donde se ubiquen, para lo cual se requerirá de un dictamen vial que deberá elaborar la autoridad competente en materia de tránsito; y

III. Que los propietarios de los inmuebles se sujeten estrictamente a las condiciones que establezca la autoridad municipal.

Artículo 10. Los condominios podrán ser de uso habitacional en sus diferentes modalidades y familiares en edificaciones terminadas, así como de tipo campestre agropecuario, de abasto, comercio y servicios, industrial o agroindustrial, recreativos y mixtos.

Artículo 11. Los condominios serán de orden privado, cuando los constituyan los particulares; y de orden público, los constituidos por instituciones u organismos públicos de la Federación, el Estado o los municipios.

2.3.4 Ley de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano del Estado de Veracruz

Artículo 1. La presente Ley es de orden público e interés social y tiene por objeto normar y regular en el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave el desarrollo urbano, el ordenamiento territorial y la vivienda.

Artículo 4. La aplicación de esta Ley corresponde al Ejecutivo del Estado y a los municipios, por conducto de sus Ayuntamientos, en sus respectivos ámbitos competenciales.

El Ejecutivo del Estado ejercerá las atribuciones que le confiere esta Ley, directamente o por conducto de la Secretaría y del Instituto, en lo que corresponda a las atribuciones que esta Ley les señala, y con la participación que competa a otras dependencias y entidades de la administración pública estatal.

Artículo 5. Corresponden al Gobernador del Estado, directamente o a través de la Secretaría o del Instituto, conforme a la competencia que esta Ley les otorga, las atribuciones siguientes:

- a) Fijar la política estatal en materia de vivienda y aprobar el Programa Estatal de Vivienda, evaluando y vigilando su cumplimiento;
- b) Realizar la planeación, programación y presupuesto de las acciones de vivienda, en beneficio de la población que carezca de una vivienda adecuada, preferentemente la que se encuentre en situación de pobreza;
- c) Convenir programas y acciones de vivienda con el Gobierno Federal, con otras entidades federativas y con los municipios;

- d) Apoyar a los municipios que lo soliciten en la planeación, gestión de recursos, operación de programas y en la ejecución de acciones de vivienda;
- e) Promover el establecimiento de prerrogativas financieras y fiscales en materia de vivienda;
- f) Promover la constitución de fideicomisos públicos para el cumplimiento de los objetivos de esta Ley;
- g) Promover la participación de los sectores social y privado en la ejecución de los programas y acciones de vivienda; y
- h) Las demás que le señalen esta Ley y otros ordenamientos jurídicos aplicables.

Artículo 8. Corresponde a los municipios, en el ámbito de sus respectivas jurisdicciones:

- a) Formular, aprobar y administrar acciones municipales de suelo y de vivienda y las que de éstas se deriven, que solucionen los problemas habitacionales, de conformidad con los lineamientos del Programa Estatal de Vivienda, de los programas de desarrollo urbano correspondientes y demás ordenamientos locales aplicables, así como evaluar y vigilar su cumplimiento;
- b) Establecer y operar sistemas de financiamiento y subsidios, que permitan a la población en condiciones de pobreza obtener recursos preferenciales para la adquisición de tierra para uso habitacional o para la adquisición, construcción, mejoramiento, ampliación y rehabilitación de viviendas;
- c) Fomentar la regularización de la tenencia del suelo en los términos de la legislación aplicable y de conformidad con la Política Estatal de Vivienda y los programas de desarrollo urbano;

- d) Determinar las zonas aptas y de riesgo para el desarrollo habitacional, de conformidad con esta Ley, el Reglamento y el Programa Municipal de Desarrollo Urbano;
- e) Prestar, en términos de las disposiciones jurídicas aplicables, los servicios públicos municipales a los predios en los que se realicen acciones de vivienda derivados de programas federales, estatales y municipales de vivienda;
- f) Promover obras de infraestructura en las reservas territoriales de uso habitacional, para fomentar el crecimiento urbano ordenado;
- g) Otorgar facilidades administrativas al Instituto para el desarrollo de acciones de vivienda, particularmente tratándose de vivienda social;
- h) Convenir la elaboración de censos poblacionales con el Gobierno del Estado a través de la Secretaría, para la ejecución de programas emergentes de vivienda en casos de siniestros que afecten a los habitantes de un asentamiento humano, así como para el seguimiento en la ejecución de los mismos;
- i) Conformar las reservas territoriales para el desarrollo urbano y la vivienda, respetando el entorno ecológico y la preservación y el uso eficiente de los recursos naturales de los centros de población, de conformidad con los requerimientos poblacionales y con las disposiciones jurídicas aplicables;
- j) Operar mecanismos que le permitan contar con suelo suficiente y oportuno para uso habitacional;

2.3.5 Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR)

Dentro de las disposiciones generales encontramos en el capítulo I la obligación de contribuir al gasto público mediante el pago de impuesto.

Artículo 1. Las personas físicas y las morales están obligadas al pago del impuesto sobre la renta en los siguientes casos: I. Las residentes en México, respecto de todos sus ingresos, cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan.

En el capítulo III de la Ley de ISR se consideran los ingresos de arrendamiento de acuerdo a lo siguiente:

CAPÍTULO III DE LOS INGRESOS POR ARRENDAMIENTO Y EN GENERAL POR OTORGAR EL USO O GOCE TEMPORAL DE BIENES INMUEBLES.

Artículo 114. Se consideran ingresos por otorgar el uso o goce temporal de bienes inmuebles, los siguientes:

- I. Los provenientes del arrendamiento o subarrendamiento y en general por otorgar a título oneroso el uso o goce temporal de bienes inmuebles, en cualquier otra forma.
- II. Los rendimientos de certificados de participación inmobiliaria no amortizables. Para los efectos de este Capítulo, los ingresos en crédito se declararán y se calculará el impuesto que les corresponda hasta el año de calendario en el que sean cobrados.

CAPÍTULO IV DE LOS INGRESOS POR ENAJENACIÓN DE BIENES

Se consideran ingresos por enajenación de bienes, los que deriven de los casos previstos en el Código Fiscal de la Federación.

Artículo 120. Las personas que obtengan ingresos por enajenación de bienes, podrán efectuar las deducciones a que se refiere el artículo 121 de esta Ley; con la ganancia así determinada se calculará el impuesto anual como sigue:

- I. La ganancia se dividirá entre el número de años transcurridos entre la fecha de adquisición y la de enajenación, sin exceder de 20 años.
- II. El resultado que se obtenga conforme a la fracción anterior, será la parte de la ganancia que se sumará a los demás ingresos acumulables del año de calendario de que se trate y se calculará, en los términos de este Título, el impuesto correspondiente a los ingresos acumulables.
- III. La parte de la ganancia no acumulable se multiplicará por la tasa de impuesto que se obtenga conforme al siguiente párrafo. El impuesto que resulte se sumará al calculado conforme a la fracción que antecede.

2.3.6 Ley al Valor Agregado (IVA)

El IVA es un impuesto que se cobra por el consumo final de productos y servicios. Este valor agregado se aplica tanto para compras nacionales como internacionales y en México corresponde al 16% del valor de los bienes adquiridos, pero también aplica para servicios y para arrendamientos en este caso en el capítulo IV del Uso y goce temporal de bienes.

Artículo 19.- Para los efectos de esta Ley se entiende por uso o goce temporal de bienes, el arrendamiento, el usufructo y cualquier otro acto, independientemente de la forma jurídica que al efecto se utilice, por el que una persona permita a otra usar o gozar temporalmente bienes tangibles, a cambio de una contraprestación.

Artículo 20.- No se pagará el impuesto por el uso o goce temporal de los siguientes bienes:

II.- Inmuebles destinados o utilizados exclusivamente para casa- habitación. Si un inmueble tuviere varios destinos o usos, no se pagará el impuesto por la parte destinada o utilizada para casa habitación. Lo dispuesto en esta fracción no es aplicable a los inmuebles o parte de ellos que se proporcionen amueblados o se destinen o utilicen como hoteles o casas de hospedaje.

2.3.7 Ley federal del trabajo

Artículo 1o.- La presente Ley es de observancia general en toda la República y rige las relaciones de trabajo comprendidas en el artículo 123, Apartado A, de la Constitución.

Artículo 2o.- Las normas del trabajo tienden a conseguir el equilibrio entre los factores de la producción y la justicia social, así como propiciar el trabajo digno o decente en todas las relaciones laborales.

Artículo 3o.- El trabajo es un derecho y un deber social. No es artículo de comercio, y exige respeto para las libertades y dignidad de quien lo presta, así como el reconocimiento a las diferencias entre hombres y mujeres para obtener su igualdad ante la ley. Debe efectuarse en condiciones que aseguren la vida digna y la salud para las y los trabajadores y sus familiares dependientes

No podrán establecerse condiciones que impliquen discriminación entre los trabajadores por motivo de origen étnico o nacional, género, edad, discapacidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales, estado civil o cualquier otro que atente contra la dignidad humana.

Artículo 5o.- Las disposiciones de esta Ley son de orden público por lo que no producirá efecto legal, ni impedirá el goce y el ejercicio de los derechos, sea escrita o verbal, la estipulación que establezca:

I. Trabajos para adolescentes menores de quince años;

II. Una jornada mayor que la permitida por esta Ley;

III. Una jornada inhumana por lo notoriamente excesiva, dada la índole del trabajo, a juicio del Tribunal;

IV. Horas extraordinarias de trabajo para los menores de dieciocho años;

V. Un salario inferior al mínimo;

VI. Un salario que no sea remunerador, a juicio del Tribunal;

VII. Un plazo mayor de una semana para el pago de los salarios a los obreros y a los trabajadores del campo;

VIII. Un lugar de recreo, fonda, cantina, café, taberna o tienda, para efectuar el pago de los salarios, siempre que no se trate de trabajadores de esos establecimientos;

IX. La obligación directa o indirecta para obtener artículos de consumo en tienda o lugar determinado;

X. La facultad del patrón de retener el salario por concepto de multa;

XI. Un salario menor que el que se pague a otro trabajador en la misma empresa o establecimiento por trabajo de igual eficiencia, en la misma clase de trabajo o igual jornada, por consideración de edad, sexo o nacionalidad;

XII. Trabajo nocturno industrial o el trabajo después de las veintidós horas, para menores de dieciséis años; y

XIII. Renuncia por parte del trabajador de cualquiera de los derechos o prerrogativas consignados en las normas de trabajo.

XIV. Encubrir una relación laboral con actos jurídicos simulados para evitar el cumplimiento de obligaciones laborales y/o de seguridad social, y

XV. Registrar a un trabajador con un salario menor al que realmente recibe

2.4 Los fundamentos teóricos

La factibilidad de un proyecto es esencial para su éxito en el mundo empresarial. Este análisis te ayudará a determinar si la idea es viable y puede llevarse a cabo con éxito. Esto implica evaluar los riesgos, las limitaciones económicas y los pasos necesarios para la ejecución. Sin este conocimiento, los imprevistos pueden obstaculizar el progreso y socavar los objetivos empresariales.

El estudio de factibilidad abarca diversos aspectos, desde la viabilidad técnica y económica hasta la operativa del proyecto. Se analizan los recursos necesarios, el tiempo estimado de implementación y los posibles obstáculos.

Cómo hacer un estudio de factibilidad

- Evalúa el mercado
- Conoce tus números
- Estudia los antecedentes
- Apóyate en tu equipo
- Genera un plan de acción

Ventajas

- Un estudio de factibilidad permite analizar la demanda de vivienda en Tuxpan. Ayuda a identificar si existe una necesidad real de inmuebles residenciales, comerciales o turísticos en la zona.
- Ayuda a entender quiénes son los principales competidores y qué tipo de productos inmobiliarios están ofreciendo en el mercado, lo que permite identificar oportunidades para diferenciarse.
- Permite calcular con mayor precisión los costos de adquisición de terrenos, construcción, servicios e infraestructura. Además, se evalúan los márgenes de rentabilidad esperados y el retorno de inversión.

Capítulo 3– Metodología de la investigación

3.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio de la presente investigación es del tipo descriptivo, ya que según (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018) estos estudios tienen como principal función especificar las propiedades, características, perfiles, de grupos, comunidades, objeto o cualquier fenómeno. Se recolectan datos de la variable de estudio y se miden.

En el caso de este trabajo de tesis, se realizarán una serie de entrevistas donde se aplicarán encuestas a los posibles interesados en un servicio de inmobiliaria, cuyos resultados se analizarán y medirán para poder obtener conclusiones sobre la factibilidad del proyecto.

3.2 Diseño de la investigación

El presente trabajo de tesis contiene una investigación del tipo no experimental y su diseño es transversal, ya que de acuerdo con (Manterola, Quiróz, Salazar, y García 2019) la característica principal de estos estudios es que se hacen en una sola instancia, por ello, no existe un seguimiento.

En este caso, solo se realizarán las encuestas en una sola ocasión para tener una idea del panorama actual acerca de la propuesta de un servicio de inmobiliaria.

3.3 Nacimiento de la idea

La creciente demanda de vivienda en áreas en desarrollo, impulsada por el aumento de la población y la mejora de la infraestructura, ofrece oportunidades para la compra, venta y alquiler de propiedades. Tuxpan ha experimentado un notable desarrollo urbano, lo que sugiere que las inversiones en bienes raíces podrían revalorizarse a medida que la ciudad continúe expandiéndose.

Además, la proximidad a recursos naturales y atractivos turísticos aumenta el interés por propiedades vacacionales, lo que diversifica aún más las oportunidades de negocio en el sector inmobiliario.

3.4 La población o sujeto de estudio

La población objetivo del presente estudio serán los habitantes de la ciudad de Tuxpan, Veracruz, siendo específicos de la colonia del puerto, ya que ellos son el posible mercado interesado en los servicios de una inmobiliaria para poder adquirir un inmueble o para asesoría en caso de venta o de renta de sus propiedades.

3.4 El tamaño de la muestra

De acuerdo con (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018), la muestra se trata del tipo probabilístico, la cual, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. En este caso, el autor propone un 5% de margen de error para que se tenga el 95% de nivel de confianza. En caso de ser el primer intento de muestra, nos sugiere un tamaño del 50%. Con ayuda del programa STATS, nos arroja un tamaño de muestra de 373 personas.

3.5 Tipo de muestreo

El tipo de muestreo seleccionado en la presentación investigación es del tipo aleatorio ya que de acuerdo con (OTZEN, T. & MANTEROLA C., 2017) garantiza que todos los individuos que componen la población objetivo tienen la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra. Esto significa que la probabilidad de selección de un sujeto a estudio “x” es independiente de la probabilidad que tienen el resto de los sujetos que integran forman parte de la población objetivo.

3.6 Instrumentos para capturar la información

Para recolectar la información necesaria para llevar un análisis posterior de la viabilidad de una inmobiliaria en la ciudad de Tuxpan, se realizó una encuesta en forma de cuestionario con respuestas de opción múltiple (ver Anexo A), en la cual se incluyeron preguntas donde se monitorea el poder adquisitivo, el interés y posibles razones por las cuales adquirirían un servicio de inmobiliaria.

3.7 La prueba piloto

Se realizó una prueba piloto de la encuesta que diseñé previamente. Apliqué la encuesta a un grupo reducido de personas, de 10 participantes, para observar cómo respondían a las preguntas, si comprendían bien las opciones, y si los resultados reflejaban el tipo de información que esperaba obtener. Este proceso de prueba piloto permitió asegurar de que la herramienta utilizada en la investigación fuera confiable y efectiva para obtener datos relevantes.

3.8 El instrumento final

No se realizaron modificaciones mayores al instrumento propuesto en la sección 3.6, por lo que se procedió a realizar las entrevistas a la muestra de la población.

3.9 Software a utilizar

La información recopilada se analizará mediante Excel, utilizando gráficas para obtener porcentajes exactos y comprender el punto de vista de las personas encuestadas.

3.10 Equipos a utilizar

Se utilizó una laptop con el software Microsoft Excel para realizar el concentrado de la información obtenido, también se uso una impresora para obtener todas las encuestas que se iban realizar en formato físico a las personas.

3.11 Técnicas de tabulación de la información

Después de aplicar el instrumento de medición mediante de aplicación de entrevistas a la población objetivo se procedió a organizar la información en una tabla mediante el software Microsoft Excel para tener una mejor gestión y poder llevar un análisis más efectivo.

En la Tabla 3.1 se muestra cómo fue que se concentró la información obtenida de las encuestas, en ella se observan tanto la frecuencia como los porcentajes correspondientes a cada una de las opciones de las preguntas que se realizó a los encuestados.

Tabla 3.1 Concentrado de las Respuestas del Instrumento de Medición

Opción	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5	Pregunta 6	Pregunta 7	Pregunta 8
A	66	93	99	102	75	93	96	108
B	111	111	102	96	111	117	99	99
C	123	96	99	102	114	90	105	93
% A	22%	31%	33%	34%	25%	31%	32%	36%
% B	37%	37%	34%	32%	37%	39%	33%	33%
% C	41%	32%	33%	34%	38%	30%	35%	31%

3.12 Presupuesto de Investigación

Todo el presupuesto fue dado por el realizador de este trabajo, el cual constó en la impresión de las encuestas y de material para el llenado de estas.

Capítulo 4 – Presentación y análisis de resultados

4.1 Análisis de las preguntas de la encuesta

Una vez realizado el concentrado mediante una tabla de las respuestas del instrumento de medición aplicado, se procedió a elaborar gráficas en las cuales podemos analizar cuál fue la reacción de las personas a un proyecto de inmobiliaria en su zona. A continuación, se muestra una gráfica por pregunta, siendo ocho en total

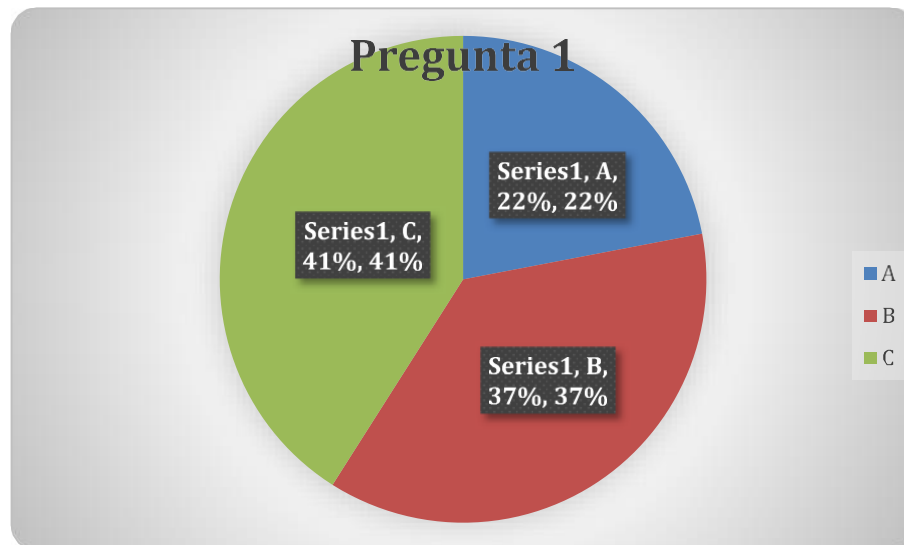


Figura 4.1 Gráfica de la Pregunta 1

Como se puede observar en la gráfica, el 41% de los encuestados sí, está buscando activamente una propiedad, mientras que el 37% está considerando hacerlo en unos meses y el resto no tiene interés alguno.

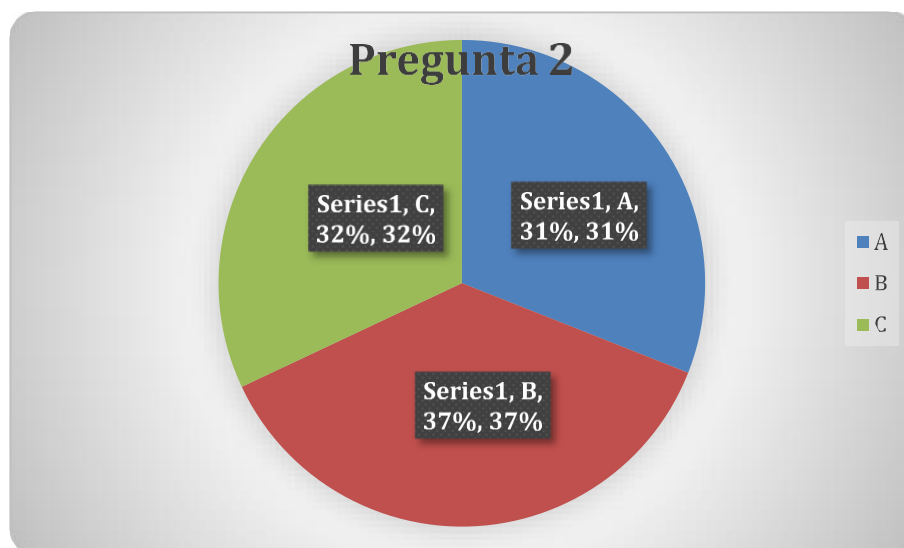


Figura 4.2 Gráfica de la Pregunta 2

Como se muestra en la figura, el 31% está en busca de comprar/rentar de una casa, el 37% de un departamento y el 32% quiere adquirir/rentar terreno.

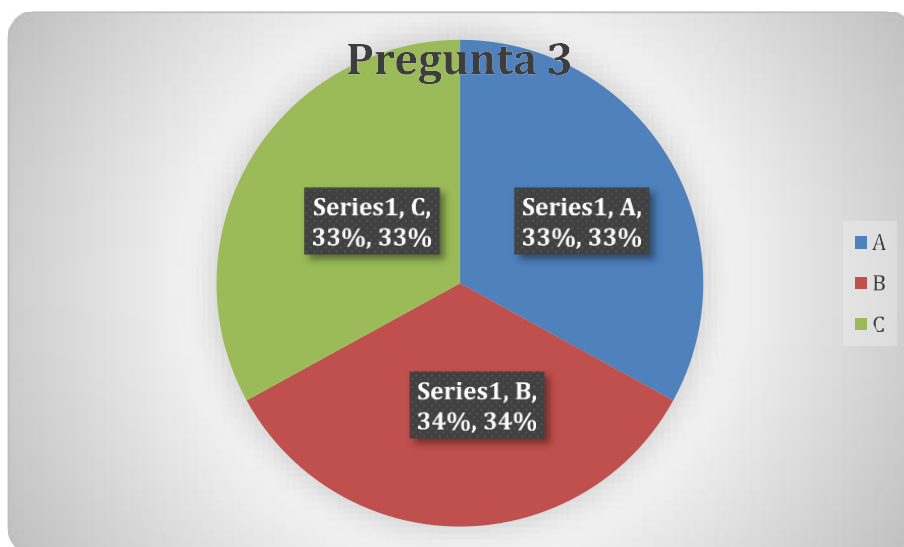


Figura 4.3 Gráfica de la Pregunta 3

Analizando el grafico 4.3, observamos que el presupuesto para comprar/rentar una casa, el 34% es del menos de \$1,000,000 MXN / \$5,000 MXN de renta mensual, 33% cuenta con entre \$1,000,000 y \$2,000,000 MXN / \$5,000 y \$10,000 MXN de renta mensual, mientras que el restante tiene más de \$2,000,000 MXN / \$10,000 MXN de renta mensual.

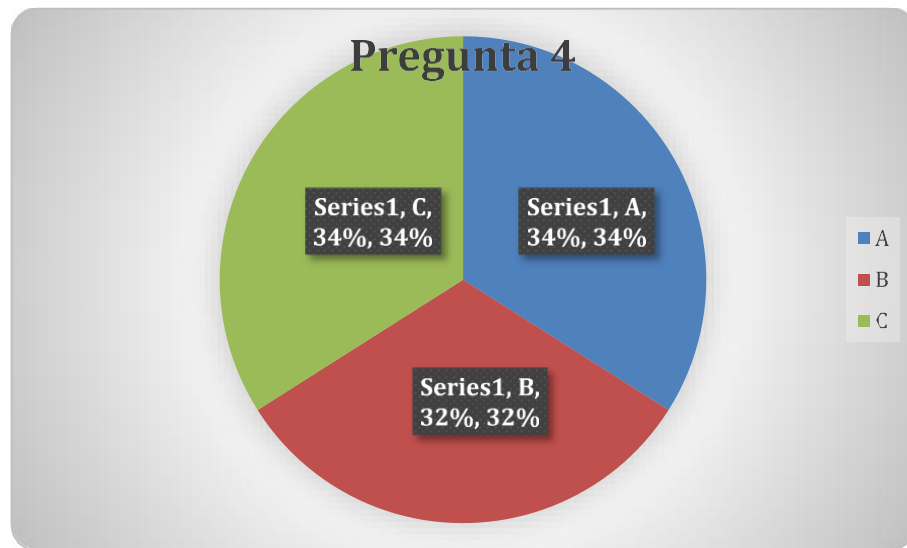


Figura 4.4 Gráfica de la Pregunta 4

En este gráfico podemos concluir que 34% piensa que lo más importante de una propiedad es su ubicación, el 32% piensa que lo es pero que igual existen otros factores a evaluar, y el 34% restante piensa que no es algo primordial.

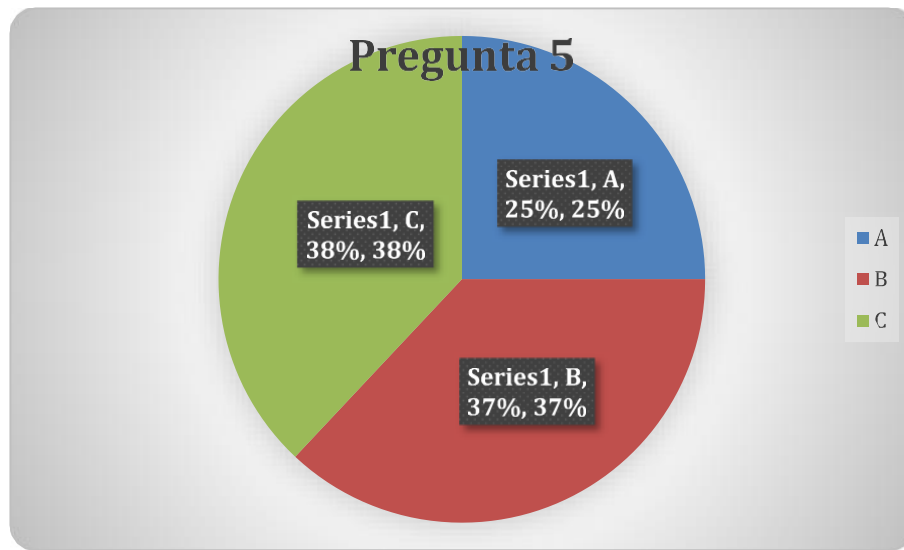


Figura 4.5 Gráfica de la Pregunta

En la figura 4.5 podemos observar que el 25% cree que la razón para buscar productos inmobiliarios en la zona es por trabajo, el 37% piensa que es por calidad de vida y cercanía a la naturaleza y el porcentaje restante piensa que es por oportunidad de inversión en el sector inmobiliario.

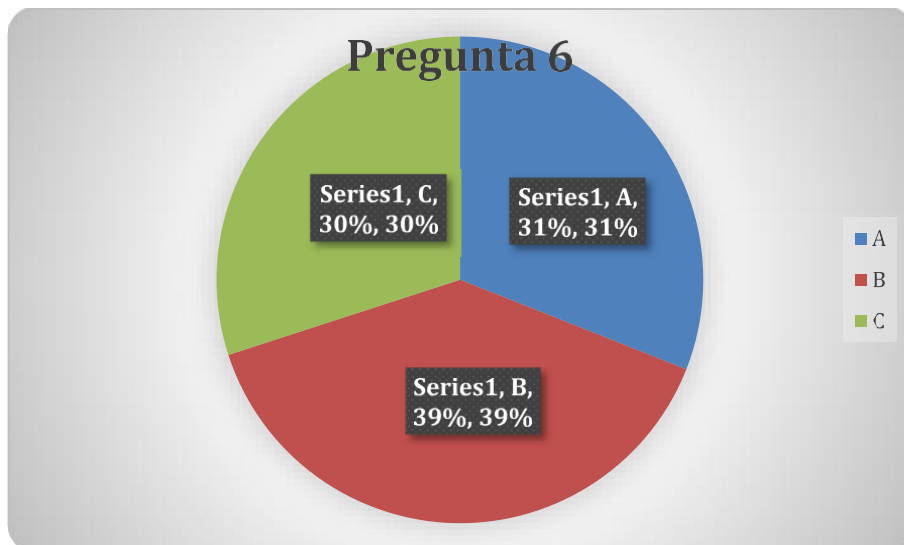


Figura 4.6 Gráfica de la Pregunta 6

Concluimos con la gráfica de la pregunta 6 que, el 31% piensa que una característica importante de un inmueble es su cercanía a distintos servicios e instituciones de primer necesidad, el 39% afirma que son los espacios amplios y la distribución y el 30% opina que es calidad de vida y seguridad

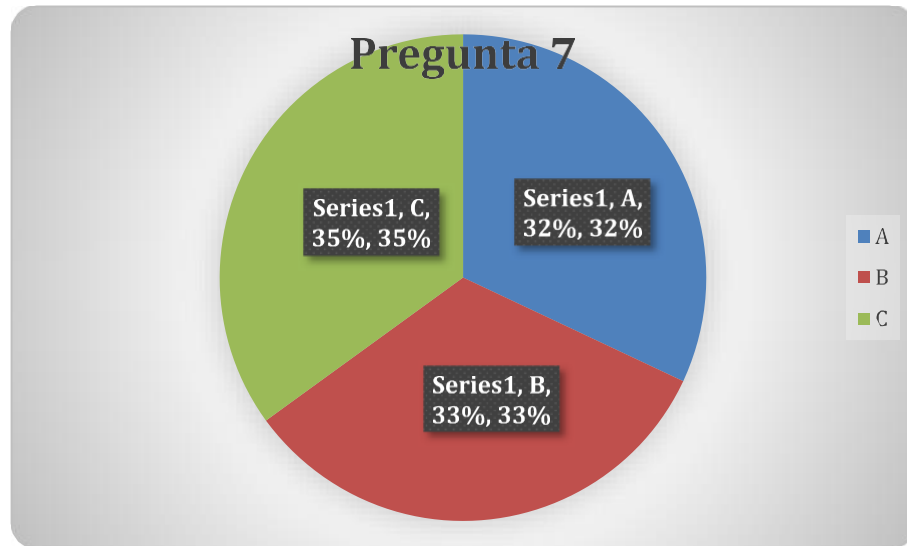


Figura 4.7 Gráfica de la Pregunta

Al analizar la figura 4.7 podemos observar que el 32% prefiere recibir información sobre inmuebles a través de redes sociales, el 33% vía correo electrónico y mensajes de texto, y el restante requiere realizar visitas físicas a la agencia inmobiliaria.

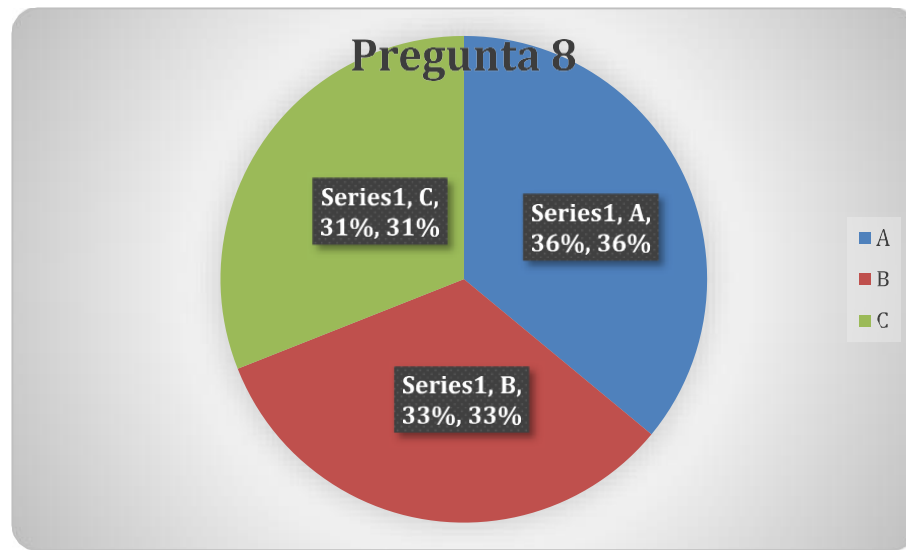


Figura 4.8 Gráfica de la Pregunta 8

Observando la gráfica de la pregunta 8 vemos que el 36% cree que le sería útil y quisiera contratar un servicio inmobiliario, el 33% lo contrataría dependiendo del costo y 31% no está interesado. Teniendo un 69% interesado en un servicio de este rubro.

4.2 Plan de negocio

De acuerdo con (Castillejos, 2015) un plan de negocios es un documento que ayuda a planificar las actividades del negocio, a tener un norte, a definir objetivos, cómo lograrlos y en qué tiempo lograrlos. Asimismo, permite hacer correcciones y modificaciones de las actividades descritas para generar ganancia. Describe al detalle las actividades comerciales, productivas, logísticas, de recursos humanos, organizativas y financieras económicas con las cuales se logrará el objetivo.

Al finalizar las fases del el plan de negocio identificaremos el monto de la inversión, las cinco fases se describen a continuación:

4.2.1 Identidad empresarial

La identidad corporativa es el conjunto de valores, creencias y características que distinguen a una empresa. Es la personalidad de la marca y cómo se presenta al mundo. Algunos de los elementos de la identidad son: Valores y misión, Filosofía organizativa, Estrategia corporativa, Responsabilidad social, Cultura, Comunicación, Metodologías.

Importancia de la identidad corporativa

- Permite a la empresa diferenciarse de la competencia
- Crea un vínculo emocional con los clientes
- Posiciona la marca en el mercado
- Atrae a clientes y empleados que comparten los mismos principios

Cómo se construye la identidad corporativa

- Considerar factores internos, como la visión, misión y valores
- Considerar factores externos, como la creación de marca, slogan, identidad gráfica, logotipo.
- Transmitir la identidad corporativa a través de la papelería corporativa, como tarjetas de presentación, sobres membretados, carpetas corporativas.

El nombre comercial: Valles Viviendas Inmobiliaria

Slogan: Transformamos espacios en historias de vida

Logo:



Misión:

Nuestra misión es brindar soluciones inmobiliarias de calidad en Tuxpan, Veracruz, que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, garantizando seguridad, transparencia y confianza en cada transacción. Nos esforzamos por ofrecer un servicio personalizado, ayudando a nuestros clientes a encontrar el inmueble ideal, ya sea para inversión, vivienda o negocio.

Visión:

Ser la inmobiliaria líder en Tuxpan y la región norte de Veracruz, reconocida por nuestra excelencia en el servicio al cliente, integridad y capacidad para ofrecer las mejores oportunidades inmobiliarias. Aspiramos a transformar el mercado inmobiliario local, fomentando el desarrollo sostenible y contribuyendo al crecimiento de la comunidad.

Valores

1. **Integridad:** Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras transacciones.
2. **Compromiso:** Nos dedicamos a cumplir con las expectativas de nuestros clientes, brindando un servicio excepcional.
3. **Responsabilidad:** Fomentamos prácticas inmobiliarias responsables, que respeten el entorno y promuevan el desarrollo sostenible.
4. **Confianza:** Construimos relaciones de largo plazo con nuestros clientes basadas en la confianza y el respeto mutuo.
5. **Innovación:** Nos mantenemos a la vanguardia del sector inmobiliario, implementando nuevas tecnologías y soluciones creativas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
6. **Trabajo en equipo:** Fomentamos una cultura de colaboración y apoyo mutuo, donde el éxito se alcanza trabajando en conjunto.

Organigrama



Descripción de puestos

1. Dirección General

- **Responsable:** El dueño o gerente general de la inmobiliaria.
- **Funciones:** Supervisión de todas las áreas, toma de decisiones estratégicas, gestión de relaciones con clientes importantes, y desarrollo de la visión a largo plazo de la empresa.

2. Área Administrativa

- **Responsable:** Administrador.
- **Funciones:** Gestión financiera, control de ingresos y egresos, pagos de nómina, control de impuestos, relación con bancos y otras instituciones financieras.

3. Área Comercial/Ventas

- **Responsable:** Coordinador de ventas.
- **Funciones:** Gestión del equipo de ventas, seguimiento de clientes, promoción de propiedades, cierre de contratos de compra-venta o renta, y análisis del mercado local.
- **Asesores Inmobiliarios (Agentes de ventas):**
- **Funciones:** Captación de propiedades, atención a clientes, promoción de inmuebles, visitas y negociaciones con clientes, y cierre de ventas o alquileres.

4. Área de Marketing

- **Responsable:** Especialista en marketing (puede ser interno o externo).

- **Funciones:** Promoción de las propiedades a través de plataformas digitales, redes sociales, diseño de campañas publicitarias, creación de contenido para la página web y otros canales de comunicación.

5. Área Jurídica

- **Responsable:** Abogado o asesor legal (puede ser externo).
- **Funciones:** Revisión de contratos de compra-venta y arrendamiento, manejo de trámites legales, asesoría jurídica a clientes y a la empresa, y cumplimiento normativo.

6. Área de Atención al Cliente

- **Responsable:** Coordinador de atención al cliente.
- **Funciones:** Gestión de quejas, dudas, seguimiento post-venta o post-arrendamiento, y apoyo en la resolución de problemas de los clientes.

7. Área de Mantenimiento y Servicios (opcional)

- **Responsable:** Jefe de mantenimiento.
- **Funciones:** Coordinación de servicios de mantenimiento en propiedades (en caso de ofrecer servicios adicionales de administración de propiedades), seguimiento de reparaciones y supervisión de obras menores.

4.2.2 Desarrollo del producto de venta y servicios.

Es el proceso de planificación, diseño, creación y mejora de productos o servicios destinados a satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Este desarrollo incluye identificar oportunidades de mercado, diseñar características y funcionalidades, establecer estándares de calidad y asegurarse de que el producto sea competitivo. En el caso de los servicios, implica diseñar experiencias eficientes, personalizadas y de alto valor para el cliente.

Productos y Servicios Ofrecidos

1. Comisiones por venta y renta de inmuebles

- Ingreso generado mediante la intermediación en operaciones de compraventa o arrendamiento de propiedades.
- Comisión estándar entre el 3% y 6% del valor del inmueble (venta) y 1 mes de renta (arrendamiento).

2. Administración de propiedades

- Gestión integral de inmuebles arrendados: cobro de rentas, atención a inquilinos, mantenimiento y reportes.
- Cuota mensual entre el 5% y 10% del valor de la renta mensual.

3. Asesoría en financiamiento hipotecario

- Acompañamiento para la obtención de crédito hipotecario ante instituciones bancarias o gubernamentales.
- Honorarios fijos o porcentaje según monto gestionado.

4. Renta de inmuebles propios

- Ingreso mensual mediante la renta directa de propiedades en posesión de la empresa.
- Se establece en función del mercado local y del tipo de inmueble.

5. Plusvalía de inmuebles propios

- Ganancia de capital por incremento en el valor de los bienes raíces con el paso del tiempo.
- Representa una utilidad pasiva a mediano y largo plazo.

4.2.3 Determinación de la Inversión

Propuesta: Construcción Residencial Media

- **Tipo de construcción:** Vivienda residencial con acabados intermedios
- **Costo por m²:** \$11,000 MXN
- **Costo total estimado:** \$2,640,000 MXN
- **Costo de terreno:** \$800,000 MXN

Incluye:

- Obra negra completa
- Instalaciones completas y normadas (hidrosanitaria, eléctrica, gas)
- Acabados de calidad media (azulejo en baños, cocina equipada básica, cancelería de aluminio)

No incluye:

- Permisos de construcción
- Estudios técnicos (mecánica de suelos, topografía)
- Amueblado

Desglose por Etapas (Propuesta):

1. Obra Negra

- Excavación, cimentación, estructura, muros, losas
- Costo estimado: \$1,000,000 MXN (38%)

2. Instalaciones

- Eléctrica, hidráulica, sanitaria, gas, voz y datos
- Costo estimado: \$400,000 MXN (15%)

3. Acabados

- Pisos, azulejos, pintura, carpintería, cancelería
- Costo estimado: \$850,000 MXN (32%)

4. Mano de Obra y Supervisión

- Dirección técnica, albañilería, herrería, acabados
- Costo estimado: \$390,000 MXN (15%)

Cronograma Estimado de Ejecución (Propuesta):

- **Mes 1:** Limpieza del terreno, trazos y excavación, cimentación
- **Mes 2:** Estructura (muros, columnas, losas)
- **Mes 3:** Instalaciones (eléctrica, hidráulica, sanitaria, gas)
- **Mes 4:** Aplanados, pisos, carpintería, cancelería
- **Mes 5:** Pintura, acabados finales, revisiones y pruebas

Análisis de Precios Unitarios (Referencial):

- Cimentación (m³): \$2,200 MXN
- Muro de block (m²): \$450 MXN
- Losa de concreto armado (m²): \$1,000 MXN
- Instalación eléctrica (punto): \$250 MXN
- Piso cerámico (m²): \$280 MXN
- Pintura vinílica (m²): \$90 MXN
- Carpintería de puertas (pieza): \$2,000 MXN

4.2.4 Análisis de Mercado y Proyección de Ingresos

Para determinar una estrategia de precios adecuada y establecer una proyección realista de ingresos para el desarrollo inmobiliario “Valles Viviendas”, se llevó a cabo un análisis comparativo de mercado en la ciudad de Tuxpan, Veracruz. Este proceso consistió en recopilar y evaluar información de referencia sobre inmuebles en renta ofrecidos por otras inmobiliarias activas en la zona, así como una revisión de precios promedio de casas habitación en el mismo municipio.

En la primera fase, se identificaron dos principales competidores locales: *Habiterra* e *Ikali*, cuyos inmuebles se ubican en diversas colonias de Tuxpan como el Centro, Anáhuac, Cabo Rojo y Petrópolis. Se recopilaron datos clave como el precio mensual de renta, número de recámaras, servicios incluidos, presencia o ausencia de áreas comunes (sala, comedor, cocina) y ubicación geográfica. Esta información permitió establecer un rango de precios existente en el mercado local, donde se observaron rentas mensuales que oscilan entre \$2,500 y \$5,000 pesos, dependiendo de las características ofrecidas.

Tabla 4.4 Análisis de Mercado y Proyección de Ingresos.

Inmobiliaria	Precio	Recámaras	Servicios incluidos	Zona	Cocina/Sala	Extras
Habiterra	\$4,200.00	1	Agua, Luz	Centro	No	-
Habiterra	\$2,500.00	1	Agua, Luz	Anáhuac	No	-
Ikali	\$2,600.00	2	Agua, Luz	Cabo Rojo	Sí	-
Ikali	\$2,900.00	2	Agua, Luz	Petropolis	Sí	-
Ikali	\$5,000.00	1	Agua, Luz, Internet	Centro	No	-

De acuerdo con los datos presentados en la tabla comparativa, se calculó un precio promedio de renta de \$3,840 pesos mensuales entre las propiedades de Habiterra e Ikali.

En una segunda etapa, se realizó una consulta sobre el valor de venta promedio de casas habitación en Tuxpan, con el fin de comprender el valor percibido del metro cuadrado de construcción y las preferencias del mercado. De acuerdo con datos obtenidos en portales inmobiliarios especializados (como propiedades.com), el precio promedio de una casa habitación en Tuxpan es de aproximadamente \$1,573,980 MXN, con un precio medio por metro cuadrado de \$9,837 MXN. Asimismo, se identificaron colonias con precios superiores y zonas emergentes con potencial de crecimiento, lo cual permitió valorar la ubicación del proyecto cerca de la nueva carretera como una ventaja estratégica.



VALORES DE CASAS EN VENTA TUXPAN

Estadísticas de Casas en Venta Tuxpan

Precio medio:	\$1,573,980	Casas disponibles en propiedades.com:	253
Mediana de m ² de construcción:	160	Mediana de m ² de terreno:	200
Mediana del precio/m ² de construcción:	\$9,837	Mediana del precio/m ² de terreno:	\$7,870

Características típicas de Casas en Venta Tuxpan

Recámaras:	3	Estacionamiento:	1
Baños:	2	Antigüedad:	Nueva

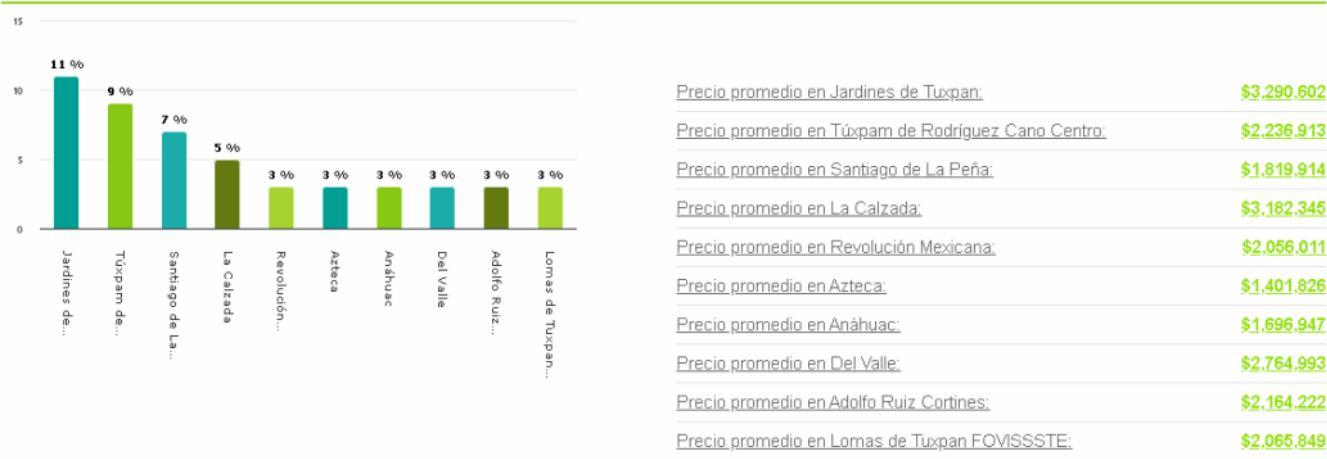
Tipo de propiedades residenciales en oferta de Casas en Venta Tuxpan



Antigüedad de construcciones en oferta de Casas en Venta Tuxpan



10 colonias con mayor oferta de Casas en Venta Tuxpan



Con base en esta información y considerando las características superiores de los departamentos de Valles Viviendas —como cocineta, sala-comedor, estacionamiento privado y cuarto de lavado individual—se estableció un rango de renta mensual proyectado entre \$3,800 y \$4,500 pesos por unidad. Este rango se considera competitivo y atractivo frente a las opciones actuales del mercado, posicionando el proyecto como una alternativa moderna y funcional para trabajadores, parejas jóvenes o familias pequeñas.

Para evaluar la viabilidad económica de un proyecto inmobiliario, es fundamental considerar el comportamiento del mercado de bienes raíces, particularmente en términos de **plusvalía** y del **Índice de Precios de la Vivienda (SHF)**.

La **plusvalía** se refiere al incremento en el valor comercial de un bien inmueble a lo largo del tiempo. Este aumento no necesariamente está relacionado con mejoras físicas en la propiedad, sino que se deriva principalmente de factores externos como el desarrollo urbano, la construcción de infraestructura, el crecimiento económico de la región, la mejora en los servicios públicos, así como la oferta y demanda del mercado. En términos prácticos, la plusvalía representa una ganancia potencial para el propietario, ya que permite que el inmueble adquiera un mayor valor en el futuro.

Por otro lado, el **Índice de Precios de la Vivienda** es un indicador publicado por la **Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)** que mide la evolución del valor de las viviendas en México. Este índice proporciona información periódica (trimestral o semestral) sobre las variaciones porcentuales en el precio de las viviendas por entidad federativa y a nivel nacional. En el contexto de esta tesis, el índice resulta útil para estimar el comportamiento histórico de los precios inmobiliarios y proyectar tendencias de valorización. Por ejemplo, para el primer semestre de 2024 (2024.S1), el índice reportó una variación anual del **8.2% para el estado de Veracruz**, lo que indica una tendencia de apreciación favorable para proyectos habitacionales en dicha región.

Índice SHF Estatal, 2024.S1 (Variación Porcentual)

Entidad	Variación	Entidad	Variación
Baja California Sur	14.70%	Morelos	9.60%
Quintana Roo	12.70%	Yucatán	9.60%
Baja California	12.60%	Nacional	9.50%
Sonora	12.10%	Sinaloa	9.20%
Nayarit	11.70%	Aguascalientes	9.20%
Nuevo León	11.50%	Jalisco	9.20%
Oaxaca	11.50%	Tamaulipas	8.80%
Chiapas	11.50%	Coahuila	8.80%
Puebla	11.30%	Hidalgo	8.40%
Campeche	10.70%	Veracruz	8.20%
Chihuahua	10.60%	México	8.00%
Tabasco	10.60%	Guerrero	7.30%
San Luis Potosí	10.60%	Zacatecas	6.70%
Guanajuato	10.60%	Tlaxcala	6.50%
Colima	10.60%	Michoacán	6.40%
Querétaro	10.50%	Ciudad de México	5.80%
Durango	10.30%		

Fuente: Elaborada por SHF con información del Índice SHF de Precios de la Vivienda.

Ambos conceptos son esenciales para sustentar las decisiones de inversión en desarrollos habitacionales como “Valles Viviendas”, ya que permiten anticipar el crecimiento del valor patrimonial a mediano y largo plazo.

Para determinar los ingresos por plusvalía del inmueble que contendrá los 8 departamentos mencionados. Se tienen los siguientes costos estimados de construcción que ascienden a \$2,640,000 pesos, y el valor del terreno se estima en \$800,000 pesos, sumando una inversión total de \$3,440,000 pesos.

Para determinar la plusvalía anual proyectada, se utilizó el modelo de crecimiento exponencial bajo la fórmula:

$$\begin{aligned}(\text{Precio}) * (1 + i)^{10} &= 2 * (\text{Precio}) \\(1 + i)^{10} &= 2 \\i &= \sqrt[10]{2} - 1 \\i &= 7.177\%\end{aligned}$$

1. Se plantea la ecuación $(\text{Precio}) * (1 + i)^{10} = 2 * (\text{Precio})$, donde "Precio" es la inversión inicial e "i" es la tasa de interés.
2. Se simplifica la ecuación a $(1 + i)^{10} = 2$.
3. Se despeja "i" obteniendo $i = \text{raíz décima de 2 menos 1}$.
4. Se calcula el valor de "i"

Por lo tanto, se proyecta una **plusvalía anual del 7.18%**, lo que representa una apreciación consistente del valor del inmueble a lo largo del tiempo.

Finalmente, La proyección de ingresos se calcula a partir de diversas fuentes de ingresos generadas por los servicios y activos de la inmobiliaria. En este caso, se consideran tres categorías principales: **comisiones por venta y renta de inmuebles, servicios propios y plusvalía anual de los inmuebles**. A continuación, se detalla el desglose:

1. Ingresos por Comisiones

Los ingresos derivados de las comisiones se dividen en tres tipos: venta de inmuebles, renta de inmuebles y administración de propiedades.

- **Comisiones por venta de inmuebles:**

Se estima una venta promedio de inmuebles con un valor de **\$157,398.00**. Con una **comisión del 2%**, el ingreso mensual de este servicio es de **\$3,147.96**.

- **Comisiones por renta de inmuebles:**

Basado en el precio promedio de renta de **\$3,840.00** por inmueble, y considerando que el ingreso generado por las rentas es el 100% de la cantidad estipulada, el ingreso mensual por este concepto es de **\$3,840.00**.

- **Administración de propiedades:**

Para la administración de propiedades, con una tarifa de **\$3,840.00** y un porcentaje de comisión del **20%**, el ingreso mensual por este servicio es de **\$768.00**.

El total de ingresos generados por comisiones es la suma de los tres conceptos, lo que da un total mensual de **\$7,755.96**.

2. Ingresos por Servicios Propios

En esta categoría, se consideran los ingresos generados por la asesoría en financiamiento hipotecario y la renta de inmuebles propios.

- **Asesoría en financiamiento hipotecario:**

Este servicio tiene un precio fijo de **\$3,000.00** por cada cliente. Como se estima la prestación de este servicio una vez al mes, el ingreso mensual por este concepto es de **\$3,000.00**.

- **Renta de inmuebles propios:**

Con 8 inmuebles en renta, y un precio promedio de **\$4,250.00** por unidad, el ingreso mensual por la renta de estos inmuebles es de **\$34,000.00**.

El total de ingresos por servicios propios es de **\$37,000.00**.

3. Ingresos por Plusvalía Anual

La plusvalía se refiere al aumento en el valor de los inmuebles con el tiempo. Se estima que el valor de los inmuebles propios de la inmobiliaria es de **\$3,440,000.00**, con una tasa de plusvalía anual proyectada del **7.18%**. Esto genera un incremento en el valor de los inmuebles de **\$20,582.67** al mes.

4. Total de Ingresos Mensuales

La suma de los ingresos por comisiones, servicios propios y plusvalía anual resulta en un total de **\$65,338.63** mensuales, lo cual refleja el ingreso proyectado total para la inmobiliaria cada mes.

PROYECCIÓN DE INGRESOS MENSUALES

Servicio por comisión	Precios promedios	% de comisión	Ingreso mensual
Comisiones por venta de inmuebles	\$ 157,398.00	2%	\$ 3,147.96
Comisiones por renta de inmuebles	\$3,840.00	100%	\$ 3,840.00
Administración de propiedades	\$3,840.00	20%	\$ 768.00
			\$ 7,755.96
Servicio propios	Precio fijo	N° de Servicio	Ingreso mensual
Asesoría en financiamiento hipotecario	\$ 3,000.00	1	\$ 3,000.00
Renta de inmuebles propios	\$4,250.00	8	\$ 34,000.00
			\$ 37,000.00
Plusvalia Anual	MOI	% de Plusvalía	Ingreso mensual
Plusvalía de inmuebles propios	\$3,440,000.00	7.18%	\$ 20,582.67
			\$ 20,582.67
TOTAL DE INGRESO MENSUAL			\$ 65,338.63

4.2.5 Determinación de gastos

Para determinar los **gastos de la inmobiliaria Valles Viviendas**, se deben considerar los principales rubros en los que incurre una empresa de este tipo, tanto operativos como administrativos. A continuación, te presento una estimación general que puedes adaptar según tus datos reales o proyectados:

Concepto	Estimado Mensual	Descripción
1. Mantenimiento de inmuebles	\$ 4,000.00	Limpieza general, jardinería, pintura, reparaciones menores.
2. Servicios públicos	\$ 3,200.00	Agua, luz de áreas comunes, recolección de basura (aprox. \$400 por unidad).
3. Sueldos y honorarios	\$12,000.00	Administrador, personal de limpieza o vigilancia (1 persona).
4. Publicidad y promoción	\$ 2,500.00	Redes sociales, carteles, plataformas inmobiliarias.
5. Contabilidad y asesoría legal	\$ 1,500.00	Honorarios de contador o gestor.
6. Internet y telefonía	\$ 1,200.00	Oficina y áreas comunes.
7. Papelería y suministros	\$ 500.00	Documentación, contratos, copias, tinta, etc.
8. Mantenimiento de oficina	\$ 800.00	Servicios y artículos de oficina si existe una sede física.
9. Imprevistos / Fondo de reserva	\$ 2,000.00	Reparaciones mayores o gastos no recurrentes.

| Total mensual estimado | **\$27,700.00** |

Observaciones:

- Los valores pueden ajustarse si la inmobiliaria aún no tiene empleados fijos o si parte del trabajo administrativo lo realizan los socios.
- Si los inmuebles aún no están completamente ocupados, se debe considerar un margen para cubrir los servicios mínimos aunque no haya ingresos completos.
- Este gasto se compara directamente contra el ingreso proyectado de **\$65,338.63**, lo cual indica una utilidad operativa potencial de **\$37,638.63** mensuales antes de impuestos.

4.2.6 Determinación del retorno de Inversión

Nos indica (Cuevas, 2001) el Retorno sobre la Inversión (ROI) es una razón que relaciona el ingreso generado por un centro de inversión a los recursos (o base de activos) usados para generar ese ingreso. Se calcula como una relación entre los beneficios obtenidos y los costos asociados a una inversión. La fórmula usada es:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ingreso}}{\text{Inversión en activos}}$$

Para evaluar la viabilidad financiera del proyecto Valles Viviendas, se estimó el **Retorno de Inversión (ROI)** con base en los ingresos netos proyectados y el monto total de inversión inicial. Esta métrica permite conocer el porcentaje de retorno que se obtiene respecto al capital invertido.

Donde:

- La **ganancia neta anual** se calcula restando los gastos operativos anuales a los ingresos totales anuales proyectados.
- La **inversión total** corresponde a la suma del valor del terreno (\$800,000.00 MXN) y el costo de construcción del inmueble (\$2,640,000.00 MXN), lo que da un total de **\$3,440,000.00 MXN**.

Con ingresos mensuales estimados de **\$65,338.63 MXN** y gastos mensuales aproximados de **\$27,700.00 MXN**, la utilidad neta mensual asciende a **\$37,638.63 MXN**, lo que equivale a una ganancia neta anual de **\$451,663.56 MXN**.

Sustituyendo en la fórmula: **ROI=(3,440,000.00/451,663.56)×100≈13.13%**

Este resultado indica que el proyecto podría recuperar aproximadamente el **13.13% de la inversión total cada año**, lo que representa una rentabilidad atractiva en el sector inmobiliario, especialmente considerando el crecimiento sostenido de la plusvalía en el estado de Veracruz y la ubicación estratégica del desarrollo.

4.2.7 Aspectos legales

Están relacionados con el cumplimiento de normativas que garantizan que las inversiones se realicen de manera ética, transparente y dentro del marco regulatorio aplicable. Estos aspectos incluyen:

1. **Cumplimiento contractual:** La inversión debe basarse en acuerdos legales claros, como contratos con proveedores, clientes o socios. Incumplimientos pueden generar disputas legales que impacten el ROI esperado.
2. **Regulaciones fiscales:** De acuerdo con el SAT, “deberás tributar en el Régimen de Arrendamiento si eres dueño de un bien inmueble como una casa, edificio, departamento, local comercial, terreno o bodega y autorizas a otras personas para que lo utilicen por un tiempo y fines establecidos a cambio de una cantidad periódica de dinero (renta)”.

Las personas que rentan inmuebles deben realizar lo siguiente:

- Acumular ingresos.
- Cumplir con obligaciones fiscales.
- Deducir gastos.

En tanto, los conceptos básicos de la relación de arrendamiento se expresan así:

- El arrendador es el dueño del bien inmueble.
- El arrendatario es la persona que paga por disfrutar del bien.
- La renta es la cantidad de dinero que el arrendatario paga periódicamente al arrendador por usar el bien.
- El subarrendamiento es una modalidad mediante la cual el arrendatario concede, con autorización del arrendador, el uso temporal del total o parte del bien a una tercera persona.

Diferencias al rentar una casa sin muebles o amueblada

La ley fiscal hace una distinción significativa entre poner en alquiler una casa-

habitación amueblada o sin muebles, la cual consiste en el cobro del IVA. Así, mientras la vivienda con muebles se cobra con Impuesto al Valor Agregado, cuando es sin muebles no hay obligación de pagar dicho impuesto.

El pago mensual del IVA de 16% únicamente aplica a la renta de locales comerciales, casa habitación amueblada o inmuebles que se destinen o utilicen como hoteles o casas de hospedaje, según el artículo 20 de la LIVA.

Las obligaciones del arrendador

Quienes rentan sus propiedades para ser utilizadas como vivienda, deben cumplir con las siguientes obligaciones fiscales de los arrendadores:

1. Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC). Además, mantener actualizada la información ante el RFC, en casos como:
 - a) Cambio de domicilio. Actualiza los datos de tu nueva dirección.
 - b) Aumento o disminución de obligaciones. Cuando cambies de actividad económica o modifiques una obligación como la presentación de declaraciones o cambio de periodicidad de cumplimiento diferente.
 - c) Suspensión de actividades. Realiza el trámite si interrumpes tus actividades económicas.
2. Expedir comprobantes electrónicos cuando recibas el importe de las rentas en las cuales debes anotar el número de cuenta predial del inmueble de que se trate.
3. Presentar declaraciones de impuestos:
 - a) Provisionales de ISR y realizar el pago del impuesto de forma mensual o en

su caso trimestral, si tus ingresos mensuales, no superan los \$26,411.52.

b) Definitivas de IVA, cuyo pago debe ser mensual (para casas amuebladas).

c) Anual, durante el mes de abril de cada ejercicio fiscal.

d) Informativas, tanto en el caso de que recibas otros ingresos en efectivo o en piezas de oro o de plata con monto superior a 100,000 pesos, como en el caso de contar con trabajadores a quienes realizaste pagos por concepto de subsidio para el empleo.

4. Llevar la contabilidad, si optaste por deducciones. Esto incluye solicitar también los CFDI por las inversiones que realices en la propiedad, mismas que redundarán en la deducción.

Por último, cabe mencionar que si tus ingresos totales del ejercicio inmediato anterior no excedieron de 4 millones de pesos entonces no será necesario presentar la información de operaciones con terceros (DIOT) ni enviar la contabilidad electrónica.

Disposiciones legales para un arrendador

Las disposiciones legales aplicables al Régimen de Arrendadores son las siguientes:

- Resolución Miscelánea Fiscal (RMF).
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR).
- Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (RLISR).
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).
- Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (RLIVA).

- Código Fiscal de la Federación (CFF).
- Reglamento del Código Fiscal de la Federación (RCFF).

Criterios normativos.

Criterios no vinculativos.

Emisión del comprobante fiscal, un requisito obligatorio

Entre las obligaciones del arrendador arriba enunciadas, sobresale la que podría ser la principal característica que delate si el dueño de una propiedad está actuando bajo la legalidad o fuera de ésta. Se trata de la emisión de los respectivos Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI) por concepto de Arrendamiento.

Asimismo, en los CFDI se debe anotar el número de cuenta predial del inmueble de que se trate o, en su caso, los datos de identificación del certificado de participación inmobiliaria no amortizable, de acuerdo al artículo 29-A del Código Fiscal Federal.

4.2.7.1 Mercantil

Los aspectos mercantiles del Retorno de Inversión (ROI) se centran en las normativas y principios que rigen las actividades comerciales y empresariales, asegurando que las inversiones sean rentables y se realicen dentro del marco legal. Algunos de los puntos clave incluyen:

1. **Constitución de la empresa:** Es fundamental que la entidad operativa esté correctamente constituida bajo las leyes mercantiles aplicables, ya que esto le permite operar legalmente, acceder a financiamientos y proteger su inversión.
2. **Contratos mercantiles:** La formalización de acuerdos con socios, proveedores, distribuidores o clientes asegura que las condiciones de las transacciones sean claras, reduciendo riesgos que puedan afectar el ROI.
3. **Registros comerciales y licencias:** El cumplimiento de requisitos como la inscripción en el Registro Público de Comercio y la obtención de permisos

necesarios para operar legalmente impacta los costos iniciales y la viabilidad de la inversión.

4. **Relaciones con socios y accionistas:** El marco mercantil regula las responsabilidades, derechos y beneficios de los accionistas o socios, estableciendo cómo se distribuyen las ganancias y asegurando que el ROI sea equitativo.
5. **Competencia y propiedad intelectual:** Las leyes mercantiles protegen contra prácticas de competencia desleal y garantizan el uso exclusivo de marcas, patentes o diseños, lo que permite maximizar los retornos de la inversión.

4.2.7.2 Fiscal

Incluyen las obligaciones tributarias que impactan directamente en los costos y beneficios:

- **Impuestos sobre ingresos y utilidades:** Afectan la rentabilidad neta de la inversión.
- **Deducciones fiscales:** Identificar deducciones aplicables (como depreciación de activos o incentivos fiscales) puede mejorar el cálculo del ROI.
- **Cumplimiento fiscal:** Sanciones por incumplimiento afectan la estabilidad financiera y el rendimiento esperado.

4.2.7.3 Laboral

Se relacionan con las regulaciones sobre la relación empresa-trabajador y cómo estas afectan costos y productividad:

- **Contratación y despido:** Los costos asociados con la contratación o desvinculación de empleados (indemnizaciones, prestaciones) impactan el retorno.
- **Obligaciones laborales:** Seguridad social, salarios mínimos y beneficios legales son factores que deben incluirse en los costos operativos.
- **Condiciones de trabajo:** El cumplimiento de normativas laborales evita multas y mejora la productividad, influyendo en el ROI.

4.2.7.4 Civil

Abarcan normativas relacionadas con contratos, responsabilidades y litigios que pueden impactar la inversión:

- **Responsabilidad civil:** Posibles indemnizaciones por daños a terceros (por productos, servicios o actividades de la empresa) pueden afectar los ingresos.
- **Contratos civiles:** En caso de acuerdos fuera del ámbito mercantil, su incumplimiento puede generar costos legales y pérdidas.
- **Garantías y seguros:** Estas protegen la inversión ante riesgos civiles, pero también incrementan los costos.

4.2.8 Aspectos técnicos

Abarcan los elementos necesarios para planificar, diseñar, ejecutar y supervisar un proyecto de construcción, asegurando su funcionalidad, seguridad y cumplimiento de normativas. Aquí se destacan los principales puntos:

1. Estudios preliminares:

- **Estudio de suelos:** Evaluación geotécnica para determinar la capacidad portante del terreno, detectar riesgos como hundimientos o deslizamientos, y definir el tipo de cimentación adecuada.
- **Estudio topográfico:** Análisis de las características físicas del terreno (pendiente, desniveles, dimensiones) para diseñar correctamente el proyecto.
- **Impacto ambiental:** Evaluación de los efectos del proyecto en el medio ambiente y medidas de mitigación necesarias.

2. Diseño estructural:

- **Cálculos estructurales:** Dimensionamiento de columnas, vigas, losas y cimentaciones considerando cargas muertas, vivas, sísmicas y de viento.
- **Normatividad técnica:** Cumplimiento de reglamentos de construcción locales y estándares internacionales (como el Reglamento de Construcción y Normas

Oficiales Mexicanas).

- **Materiales de construcción:** Selección de materiales adecuados según las características del proyecto (concreto, acero, madera, etc.), considerando su resistencia, durabilidad y costo.

3. Instalaciones técnicas:

- **Eléctricas:** Diseño de sistemas eléctricos, incluyendo carga instalada, capacidad de transformadores, y protección contra sobrecargas y cortocircuitos.
- **Hidráulicas y sanitarias:** Dimensionamiento de tuberías para suministro de agua potable, drenaje y sistemas pluviales.
- **Gas y climatización:** Planificación de sistemas de gas y HVAC (calefacción, ventilación y aire acondicionado) cuando aplique.

4. Supervisión de obra:

- **Control de calidad:** Inspección continua para asegurar que los materiales, procesos y acabados cumplan con los estándares requeridos.
- **Seguridad en obra:** Implementación de medidas de protección para los trabajadores y cumplimiento de normas de seguridad laboral.
- **Cronograma de obra:** Seguimiento del programa de construcción para garantizar la entrega en tiempo y forma.

5. Gestión de recursos:

- **Mano de obra:** Selección y capacitación del personal técnico y operario adecuado.
- **Maquinaria y equipo:** Uso de herramientas y equipos especializados como grúas, excavadoras y andamios.
- **Presupuesto:** Control financiero para evitar sobrecostos y asegurar la rentabilidad del proyecto.

6. Factores técnicos específicos:

- **Sistemas de cimentación:** Elección entre zapatas, losas, pilotes u otros sistemas según las características del suelo.

- **Tecnología constructiva:** Aplicación de métodos innovadores, como construcción modular, prefabricación o uso de tecnologías verdes.
- **Sostenibilidad:** Diseño eficiente en términos energéticos y de recursos, incorporando soluciones como paneles solares, iluminación LED o sistemas de reciclaje de agua.

7. Documentación técnica:

- Planos arquitectónicos, estructurales, eléctricos e hidráulicos detallados.
- Manuales de mantenimiento y operación del inmueble.

4.2.9 Aspectos administrativos

Abarca desde la planificación inicial hasta la entrega final del proyecto. En la fase de planificación, se definen los objetivos del proyecto, el cronograma de trabajo y el presupuesto, asegurando que los recursos sean asignados de manera adecuada. La gestión de los riesgos y la identificación de posibles obstáculos son esenciales para evitar retrasos o sobrecostos, mientras que la correcta coordinación de los recursos humanos y la selección de personal adecuado garantizan el cumplimiento de las metas establecidas.

Además, los aspectos administrativos incluyen la supervisión constante de los recursos financieros, asegurando que el proyecto se mantenga dentro del presupuesto y que el flujo de efectivo no se vea comprometido. La obtención de permisos y licencias también forma parte crucial de este proceso, ya que cumplir con las normativas locales y nacionales es indispensable para evitar problemas legales. El control de costos, la rentabilidad del proyecto y el seguimiento de las etapas de la obra son fundamentales para lograr un desarrollo exitoso y sostenible.

Por último, la gestión post-venta es otro componente esencial en el proceso administrativo. Una vez entregados los inmuebles, es importante ofrecer un servicio de atención al cliente y establecer planes de mantenimiento que garanticen la satisfacción de los compradores o

inquilinos. La implementación de estrategias de marketing y ventas durante el desarrollo permite captar la demanda del mercado objetivo y optimizar los ingresos del proyecto. El monitoreo continuo del progreso, la calidad de la construcción y la evaluación del desempeño son elementos clave para asegurar que el proyecto cumpla con los estándares de tiempo, costo y calidad.

Capítulo 5 – Conclusiones y recomendaciones

En este capítulo se exponen cuales fueron las conclusiones obtenidas después de realizar el análisis de las respuestas por parte de la población objetivo al instrumento de investigación, se realizarán diversas conclusiones respecto a diversos puntos que se tocaron a lo largo de este trabajo

5.1 Respuesta a las preguntas de investigación

La factibilidad de una inmobiliaria en la ciudad de Tuxpan, Veracruz, parece prometedora, especialmente considerando que dos terceras partes de los encuestados expresaron interés en los servicios inmobiliarios. Al analizar a fondo, se observa que el perfil de los interesados corresponde a personas con un nivel adquisitivo adecuado, lo que asegura una demanda real en el mercado.

5.2 Conclusión del objetivo general de la investigación

La factibilidad de una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, con base en el interés de dos terceras partes de los encuestados, sugiere que existe una demanda potencial.

5.3 Conclusión de los objetivos específicos

El análisis realizado sobre la viabilidad de establecer una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, revela un mercado con una creciente demanda de propiedades, especialmente residenciales y comerciales, y un perfil de cliente con capacidad adquisitiva. Los costos iniciales y operativos han sido estimados con precisión, mostrando una rentabilidad atractiva. La infraestructura y tecnología necesarias están disponibles, y es posible contratar personal capacitado para garantizar servicios de calidad. Las normativas locales son accesibles y el cumplimiento de requisitos legales no supone un obstáculo. Además, la competencia ha sido analizada, lo que permite definir estrategias de diferenciación. Se propusieron medidas de sostenibilidad que favorecen un impacto positivo en la comunidad. En conclusión, el proyecto es rentable, competitivo y sostenible.

5.4 Conclusión de la hipótesis

Con base en la hipótesis planteada, los estudios y análisis confirman que efectivamente existe una demanda creciente de viviendas en Tuxpan. Su proximidad a áreas turísticas y su acceso al Golfo de México han comenzado a atraer a inversionistas y compradores, motivados también por los precios más competitivos de los inmuebles en comparación con ciudades cercanas como Poza Rica y Tampico. Asimismo, las mejoras en la infraestructura y el desarrollo turístico en la región están incrementando el valor de las propiedades, favoreciendo la inversión en bienes raíces. El crecimiento de la población, especialmente en el segmento de clase media, refuerza la demanda de desarrollos habitacionales, con una clara preferencia por proyectos de vivienda de medio y alto rango.

5.5 Conclusiones generales

En conclusión, la investigación sobre la factibilidad de establecer una inmobiliaria en Tuxpan, Veracruz, demuestra que existe una demanda real y en crecimiento, respaldada por el interés de dos terceras partes de los encuestados y un perfil de clientes con capacidad adquisitiva. El análisis integral revela un mercado propicio para el desarrollo de propiedades residenciales y comerciales, con costos operativos y de inversión competitivos que aseguran la rentabilidad del proyecto. La infraestructura necesaria está disponible, al igual que personal capacitado para operar con calidad. Las normativas locales no presentan barreras significativas, y se han identificado oportunidades para posicionar la inmobiliaria de manera competitiva frente a la competencia. Además, el impacto social y ambiental del proyecto será positivo, contribuyendo al desarrollo sostenible de la región.

La inversión inicial se recuperaría en aproximadamente 10 meses, permitiendo a la inmobiliaria generar ganancias en menos de un año. La rentabilidad proyectada a 12 meses confirma la viabilidad del negocio. Esto es a partir de una inversión inicial de \$195,000 MXN debido gastos derivados de la renta de oficina (\$15,000 MXN), equipamiento y mobiliario (\$50,000 MXN), marketing inicial (\$30,000 MXN) y capital de

trabajo (\$10,000 MXN), se pretende un ingreso mensual de \$50,000 MX con una utilidad neta de \$20,000 MXN y un ROI anual del 123%.

Los ingresos mensuales se basan en la comisión promedio por venta el 3-5% y rentas administradas con un 10% del monto mensual, con una estimación de solo algunas ventas y administrar varios inmuebles al mes. Por su parte, la utilidad neta mensual considera los ingresos mensual de \$50,000 MXN y los gastos operativos (sueldos, servicios, publicidad continua, entre otros) son de \$30,000 MXN, con este margen de utilidad nos permite recuperar la inversión en menos de un año. Para calcular el tiempo de inversión a través de la inversión inicial de \$195,000 MXN, es necesario conocer la utilidad neta para dividirse, esto nos daría un tiempo de recuperación estimado de 10 meses con una inversión de \$195,000 MXN y una utilidad de \$20,000 MXN. Para conocer el ROI es necesario contar con la Utilidad Neta Anual y la Inversión Inicial para dividirlo entre ellos y hacer una multiplicación por 100 para sacar el porcentaje, teniendo 123% al contar con una Utilidad Neta Anual de \$240,000 MXN y una Inversión Inicial de \$195,000 MXN. Un ROI del 123% significa que la inversión inicial no solo se recupera en un año, sino que también se genera una ganancia adicional del 23% sobre el capital invertido.

5.6 Recomendaciones

Analizar el poder adquisitivo y las necesidades del mercado objetivo, asegurando que haya una demanda real de propiedades. Evaluar la competencia existente para identificar oportunidades de diferenciación a través de un servicio más personalizado y eficiente. Asegurarse de que haya suficiente oferta de propiedades para cubrir la demanda y sigue de cerca las tendencias del mercado. Desarrollar una estrategia de marketing digital efectiva facilitando la búsqueda de propiedades a través de una plataforma en línea y utilizando canales digitales para captar clientes.

5.7 Aportaciones de la investigación

Una propuesta viable sobre una inmobiliaria en la zona de Tuxpan, Veracruz, acorde a las necesidades que plantean los posibles clientes, de igual manera que esta al margen de las leyes y normativas regentes en el estado de Veracruz, como a su vez algunas propuestas de productos inmobiliarios (ver Anexo B) que sean atractivos para las habitantes de esta zonageográfica.

Anexos

Anexo A Encuesta

Encuesta de Interés en Servicios Inmobiliarios en Tuxpan, Veracruz

1. **¿Actualmente te encuentras buscando una propiedad en Tuxpan, Veracruz?**
 - a) Sí, estoy buscando activamente.
 - b) Estoy considerando buscar en los próximos meses.
 - c) No, no estoy interesado en este momento.
2. **¿Qué tipo de propiedad te interesa más adquirir o rentar?**
 - a) Casa.
 - b) Departamento.
 - c) Terreno.
3. **¿Cuál es tu presupuesto aproximado para la compra o renta de una propiedad?**
 - a) Menos de \$1,000,000 MXN / \$5,000 MXN de renta mensual.
 - b) Entre \$1,000,000 y \$2,000,000 MXN / \$5,000 y \$10,000 MXN de renta mensual.
 - c) Más de \$2,000,000 MXN / \$10,000 MXN de renta mensual.
4. **¿Qué tan importante es para ti la ubicación de la propiedad?**
 - a) Es lo más importante.
 - b) Es importante, pero hay otros factores igual de importantes.
 - c) No es tan importante, me enfoco más en el precio o el tamaño.
5. **¿Cuáles son tus principales razones para buscar una propiedad en Tuxpan?**
 - a) Trabajo o negocios.
 - b) Calidad de vida o cercanía a la naturaleza.
 - c) Inversión o reventa.
6. **¿Qué características te atraen más de una propiedad?**
 - a) Cercanía a servicios (escuelas, hospitales, supermercados).
 - b) Espacios amplios y buena distribución.
 - c) Seguridad y privacidad.

7. ¿Cómo prefieres recibir información sobre propiedades disponibles?

- a) A través de redes sociales (Facebook, Instagram, etc.).
- b) Vía correo electrónico o mensajes de texto.
- c) Visitando una oficina física o ferias inmobiliarias.

8. ¿Qué tanto te interesaría un servicio de asesoría personalizada para encontrar la propiedad adecuada?

- a) Me sería muy útil y estoy dispuesto a contratarlo.
- b) Tal vez, dependiendo del costo.
- c) No lo considero necesario.



Bibliografía

Castillejo, L. E. M. (2015). *Plan de negocios*. Editorial Macro.

Cuevas Villegas, C. F. (2001). Medición del desempeño: retorno sobre inversión, ROI; ingreso residual, IR; valor económico agregado, EVA; análisis comparado. *Estudios Gerenciales*, 17(79), 13-22.

FasterCapital. (2024). *¿Qué es una inversión inicial?*. Recuperado de <https://fastercapital.com/es/contenido/Que-es-una-inversion-inicial.html>

Foro Tuxpan. (2020). *Tuxpan, Veracruz: Reseña histórica*. ForoTuxpan. Retrieved October 21, 2024, from <https://forotuxpan.com/tuxpan-veracruz-resena-historica/>

Garcia-Almirall, M. P. (2007). *Introducción a la valoración inmobiliaria*. Centre de Política del Sol i Valoracions.

Gilmar. (2024, febrero 22). *Qué es y cómo funciona una inmobiliaria*. <https://www.gilmar.es/blog/que-es-como-funciona-inmobiliaria/>

Gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. (2009). Ley que regula el régimen de propiedad en condominio en el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. Gaceta Oficial del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, miércoles 15 de abril de 2009.

Gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. (2011). Ley de desarrollo urbano, ordenamiento territorial y vivienda para el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. Gaceta Oficial del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, miércoles 13 de abril de 2011.

Gobierno de México. (2022). Ley Federal del Trabajo. Diario Oficial de la Federación, 1 de mayo de 1970.

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.

El Sitio Inmobiliario. (2024). ¿Qué es una inmobiliaria y cuál es su función en el mercado inmobiliario?<https://elsitioinmobiliario.com.co/que-es-una-inmobiliaria-y-cual-es-su-funcion-en-el-mercado-inmobiliario/>

Manterola, C., Quiróz, G., Salazar, P., & García, N. (2019). Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentemente utilizados en investigación clínica. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 30(1), 36-49.

México. (1917). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Diario Oficial de la Federación.

OTZEN, T. & MANTEROLA C. Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Int. J. Morphol.*, 35(1):227-232, 2017.

Patiño López, M. L. (s.f.). *Plan de capacitación para una secretaria para un buen desenvolvimiento en la inmobiliaria Terranova S.A.* [Tesis de grado, Universidad de Cuenca]. <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/2176/1/tss36.pdf>

Peralta, B. G. (2010). Vivienda social en México (1940-1999): actores públicos, económicos y sociales. *Cuadernos de vivienda y urbanismo*, 3(5).

Universidad Politécnica de Madrid. (2024). ¿Cuál es la función de una agencia inmobiliaria?<https://blogs.upm.es/infoblog/cual-es-la-funcion-de-una-agencia-inmobiliaria/>