

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ECONOMIA



LA ESPECULACION Y LA INVERSION EN LOS TERRENOS
DEL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY
(ANALISIS DE 1950 a 1970)

TESIS
QUE EN OPCION AL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA

Ricardo Carrillo Montemayor

N. L.

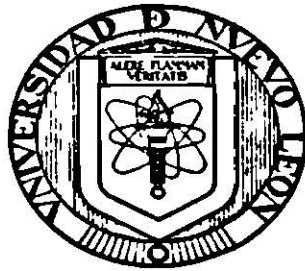
FEBRERO DE 1971

T
HS 1391
C3
c. 1



1080064060

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ECONOMIA



**LA ESPECULACION Y LA INVERSION EN LOS TERRENOS
DEL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY**

(ANALISIS DE 1950 a 1970)

TESIS

**QUE EN OPCION AL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA**

Ricardo Carrillo Montemayor

MONTERREY, N. L.

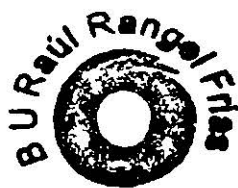
FEBRERO DE 1971

T
HD 4391
C3



Biblioteca Central
Magna Solidaridad

F. tesis



UANL

FONDO
TESIS LICENCIATURA

**A mis padres
y hermanos**

**A mis abuelitos
Daniel y Esperanza**

**A la Comunidad Jesuita
de Monterrey**

**A María del Carmen
con Amor**

A la cofradía

**Al padrino de la Generación
el Lic. Romeo Madrigal**

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer a la Dirección de Planificación por su valiosa ayuda, sin la cual no hubiera sido posible la realización de este trabajo. Asimismo al Catastro del Estado.

Doy las gracias al Lic. Sergio Martínez, y al Lic. Leoncio Durandean por sus valiosas observaciones.

En especial quiero agradecer al Lic. Ignacio Olivares por su empeño y atinadas sugerencias que mejoró considerablemente lo que podría haber sido esta investigación.

Agradezco a la Srta. Aurora Cepeda por su brillante labor mecanográfica.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	1
CAPTULO I: CARACTERISTICAS PRINCIPALES DEL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY	
A. Perspectiva socio-económica	4
B. Crecimiento demográfico	5
C. Perspectiva urbanística	6
D. La situación de la clase trabajadora	9
E. Los principales problemas para resolver la penuria de la vivienda	12
CAPTULO II: LA ESPECULACION DE TERRENOS	
A. Características de los fraccionamientos en el Area Metropolitana de Monterrey	15
1.- Fraccionamientos populares	15
a). Servicios públicos	17
2.- Fraccionamientos de segunda	18
3.- Fraccionamientos de primera	18
4.- Algunas otras consideraciones	18
B. Las tasas de rendimiento	21
C. La especulación de terrenos	23
D. Cómo controlar la especulación por medios no impositivos	32
CAPTULO III: ANALISIS DEL IMPUESTO PREDIAL	
A. Características del impuesto predial en el Area Metropolitana de Monterrey	35
B. Modificaciones de tipo general y para contrarrestar la especulación	38
RESUMEN Y CONCLUSIONES	43
APENDICE METODOLOGICO	
A. Muestra	46
B. Gastos e ingresos	48
C. Tasas de rendimiento	54
D. La especulación	55
E. Cuestionario	61
BIBLIOGRAFIA	63

Cuando hablo de monopolio de terrenos, me refiero más al sistema que al terrateniente como individuo, quien en la mayoría de los casos, es una persona totalmente ajena a la condición de los métodos por los cuales se enriquece. No deseo censurar cualquier clase hasta llevarla a la desaprobación pública. No creo que el hombre que hace dinero mediante el incremento no devengado de la tierra sea moralmente censurable en comparación a cualquier otra persona que obtiene ganancias excesivas a tenor con prácticas aceptables de negocios. No es al individuo a quien critico sino al sistema. No es el hombre el malo sino la ley que se implementa. No es el hombre el culpable por aprovecharse de la ley, sino el Estado a quien debe de culpársele por permitir tal situación, evadiendo toda responsabilidad de enmendar la ley y corregir prácticas ilegales.^{1/}

WINSTON CHURCHILL (1910)

1/ Gleen H. Beyer, La especulación de terrenos (Puerto Rico, Administración de renovación urbana y vivienda, 1968), p.2.

INTRODUCCION

El terreno es indispensable para la vivienda. Sus formas y condiciones físicas, su escasez o disponibilidad, su accesibilidad, costo y ubicación, son algunos de los factores principales que determinan el crecimiento y las formas de desarrollo de la comunidad.

El problema actual de la vivienda en Monterrey se debe, en gran parte, a que desde hace muchos años son pocas y mal concebidas las políticas que las autoridades públicas han llevado a cabo para controlar la especulación de los terrenos. Por este motivo, el costo del terreno urbano ha aumentado hasta tal punto que dentro de poco ya no podrá ser utilizado económicamente para vivienda de un costo relativamente bajo. Tomando en cuenta que la edificación por sí sola requiere una inversión considerable y como los salarios mínimos nominales es probable que sigan creciendo al mismo ritmo que hasta ahora lo han hecho, el incremento en el precio del terreno debería mantenerse al mínimo para que el costo de la vivienda no aumente más que proporcionalmente a los salarios mínimos nominales y pudiérase, al menos teóricamente mantenerse algunas posibilidades, por mínimas que fuesen, de solucionar este problema ya que de acuerdo al número de familias afectadas y a que representa una necesidad que puede considerarse como básica, indudablemente constituye una problemática social que en principio debía dársele una alta prioridad.

Según los datos disponibles, todo parece indicar que los precios de los terrenos están aumentando más rápido que los niveles

generales de precios y salarios, lo que trae como consecuencia que, por una parte, la proporción que el terreno representa dentro del costo total de una vivienda esté aumentando y por lo mismo, representando un obstáculo creciente para cualquier plan de vivienda popular acrecentándose el déficit que ya de por sí es alarmante; por otra parte, una porción significativa de los incrementos en los salarios mínimos - nominales son absorbidos por el aumento en el costo de la vida, y - siendo la vivienda uno de sus principales componentes, se tiene que el incremento en los salarios reales es mínimo y dado que el terreno representa una proporción significativa dentro del costo de una vivienda, una parte importante de los incrementos en los salarios mínimos nominales es posteriormente acaparado por las personas poseedoras de los terrenos.

Este estudio de investigación pretende encontrar el grado de especulación de terrenos que está teniendo lugar en el área metropolitana de Monterrey en los últimos años, favorecida, según creemos, por un impuesto predial inadecuado.

Estamos conscientes de que la sugerencias y recomendaciones que se derivan del estudio quizás no sean más que contribuciones teóricas estériles, ya que cualquier política que perjudique a grupos sociales contará con una oposición para llevarse a la práctica (no obstante y que se promueva con ellas el beneficio colectivo); el grado de oposición dependerá de la posición relativa que los mismos grupos afectados guarden dentro de la estructura social de poder existente, nos parece que en Nuevo León los posibles grupos afectada

dos guardan una situación privilegiada de influencia en el gobierno del estado, por consiguiente, las sugerencias que aparecen en la investigación tienen pocas posibilidades de llevarse a la práctica.

En fin, ojalá que a alguna autoridad pública le dé información acerca del papel que juega la especulación en el problema general de la vivienda, lo que ayudaría al planteamiento de soluciones más realistas, así mismo, en el caso de que se avocaran a resolver de la forma más adecuada el problema de la especulación.

CAPTULO I
CARACTERISTICAS PRINCIPALES
DEL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY ^{2/}

A. Perspectiva socio-económica.

Monterrey ocupa el tercer lugar en orden de importancia económica de la República Mexicana, únicamente superado por el Distrito Federal y el Estado de México, distinguiéndose como una fuente importante de desarrollo económico en el país.

CUADRO 1
DISTRIBUCION PROPORCIONAL DEL INGRESO FAMILIAR
EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY
(Abril de 1965)

Población (porcentajes acumulados)	Distribución del Ingreso * (porcentajes acumulados)
5	1.18
10	3.05
15	4.93
20	6.91
30	10.81
40	15.97
50	21.89
60	29.26
70	37.38
80	47.59
85	54.79
90	62.90
95	75.31
100	100.00

FUENTE: Jesús Puente Leyva, Distribución y redistribución del ingreso en el Area Metropolitana de Monterrey, Tesis Profesional, Facultad de Economía, U.N.L., Monterrey 1966, p.14.

* Corresponde a la distribución del ingreso una vez descontados los impuestos e imputado el valor (neto de pago) de los bienes y servicios obtenidos a través del mecanismo redistributivo.

^{2/} El Area Metropolitana de Monterrey abarca actualmente los municipios de Monterrey, San Nicolás de los Garza, Santa Catarina, Guadalupe y San Pedro Garza García.

Por otra parte, la producción industrial se ha incrementado de 1960 a 1969 cerca del 138%.^{3/} Sin embargo, este desarrollo no ha beneficiado a todos por igual, ya que al analizar el Cuadro 1 observamos que para 1965 cerca de un 5% de la población acaparaba aproximadamente el 25% del ingreso y un 85% se repartía cerca del 50% de éste. El Cuadro 1 nos da una idea del alto grado de inequidad en la distribución del ingreso que existe en Monterrey.

B. Crecimiento demográfico.

El crecimiento demográfico se debe en gran parte al crecimiento industrial. Para el Estado es alarmante la forma en que ha crecido la población en los últimos años, pues de una tasa natural (tasa que no considera el crecimiento debido a la migración) de 1.89% que existía en 1930 pasó a una tasa de 3.93% en 1960),^{4/} siendo la tasa para el Area Metropolitana de Monterrey de 3.5% aproximadamente. Tomando en cuenta la migración, la tasa bruta de crecimiento poblacional para el Area Metropolitana de Monterrey en el período de 1950 a 1960 fue de aproximadamente 6.6% anual y no obstante que en 1965 a 1970 disminuyó al 5.4%, aún sigue siendo alta.

Los municipios del Area Metropolitana de Monterrey que más han sentido el efecto del crecimiento demográfico son San Nico-

^{3/} Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L., Boletín Bimestral, Vol. VIII, No. 45, junio de 1970, p.5.

^{4/} Romeo Madrigal, Demografía en el Noreste de México, C.I.E., U.N.L. Monterrey, 1965, pp. 32 y siguientes.

lás de los Garza y Guadalupe, pues en la última década, el primero ha visto triplicar su población y el segundo la ha cuadruplicado.

En general, el crecimiento demográfico ha aumentado con siderablemente a partir de 1950, jugando un papel muy importante el fenómeno migratorio.

C. Perspectiva urbanística.

La elevada tasa de crecimiento demográfico del Area Me tropolitana de Monterrey, ha hecho que surjan una gran cantidad de fraccionamientos de todos tipos, sobre todo en los últimos 15 años, debido a esto, se han visto multiplicados los problemas de servicios públicos, de abastecimientos de agua, de nuevas vías de tránsito, - así como de nuevas necesidades sociales, asistenciales, culturales y recreativas.

La Gráfica 1 nos dá una idea de la expansión que en su perficie urbana ha tenido la ciudad, desde 1950 hasta junio de 1970. (Estas áreas son de fraccionamientos que han sido aprobados por la Dirección de Planificación; por lo tanto, no se toman en cuenta aquellos que no han sido aprobados y que de hecho ya tienen varios años de estar funcionando, así como tampoco los que tuvieron su origen - antes de 1950. Por otra parte, hay que tomar en cuenta que algunos de los fraccionamientos aprobados no están fraccionados^{5/} y estas -

5/ El término fraccionado lo voy a utilizar cuando solamente se han tra zado las calles y si acaso los lotes, diferenciándolo de urbanizado, - que es cuando ya se instalan los servicios de agua, luz, gas, pavimentan las calles, etc.

CUADRO II
EL CRECIMIENTO DE LA POBLACION EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY

Años	Monterrey			San Nicolás			Santa Catarina			Garza García			Guadalupe			Area Metropolitana de Monterrey		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1895	55 893		100	2 708		100	4 611		100	2 324		100	3 194		100	68 730		100
1900	72 250	29	129	2 440	-9	91	4 338	-5	95	1 958	-15	85	3 161	-1	99	84 147	22	122
1910	86 294	19	154	2 644	0	98	4 158	-4	91	1 750	-10	76	3 516	11	110	98 362	16	143
1921	98 305	13	175	1 918	-27	71	3 410	-17	74	1 838	5	80	2 586	-26	81	108 057	9	157
1930	137 388	39	245	2 937	53	108	3 799	11	83	2 082	13	90	3 174	22	100	149 380	38	217
1940	184 871	34	330	4 092	39	151	4 781	25	103	2 843	36	122	3 274	3	102	199 861	33	290
1950	339 282	83	607	10 543	157	389	7 377	54	159	4 769	67	205	12 610	285	394	374 581	87	545
1960	601 085	77	1 075	41 243	291	1 529	12 385	74	279	14 943	213	642	38 233	203	1 197	708 399	89	1 030
1970	835 837	39	1 495	112 060	171	4 138	35 723	177	774	46 346	210	1 994	155 383	306	4 864	1 185 349	67	1 724

FUENTES: Secretaría de Economía, Dirección General de Estadística. VII Censo General de Población, México, D.F. junio 6 de 1950, pp. 23-25. Estado de Nuevo León, Datos Preliminares, IX Censo de Población y Vivienda (1970), p.99.

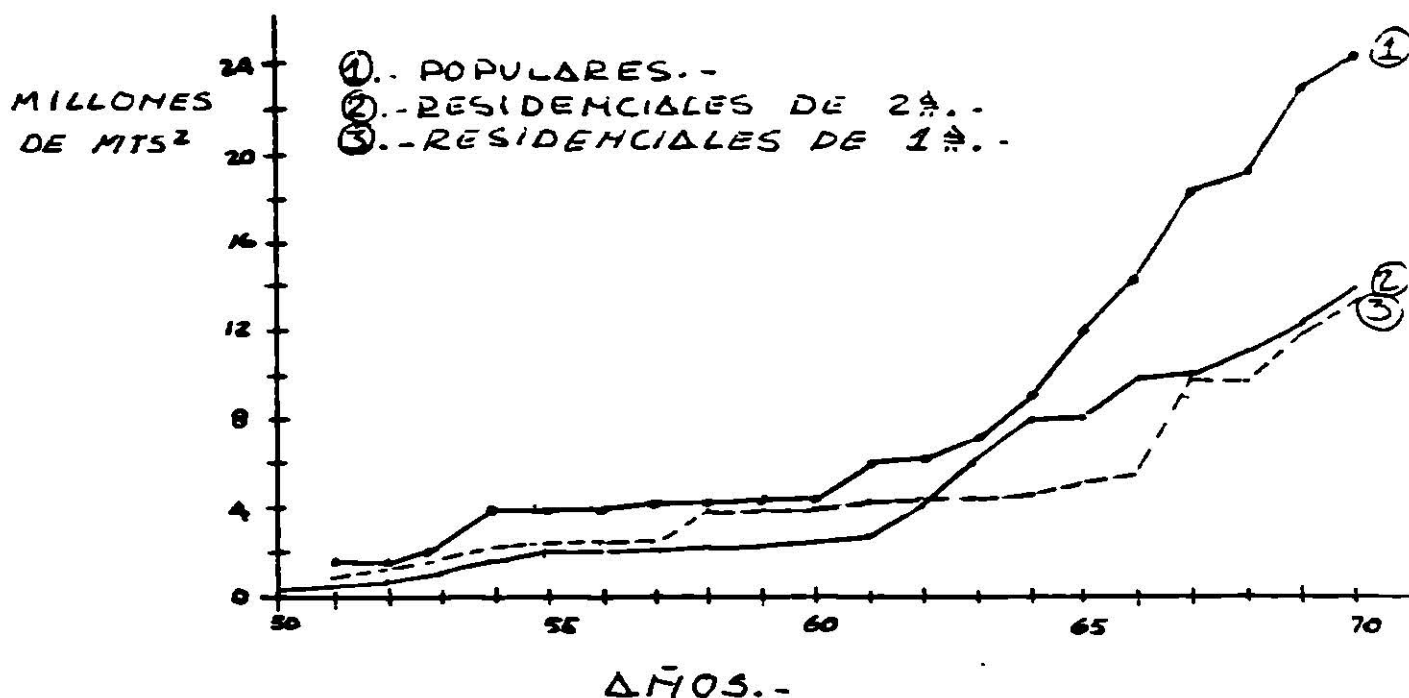
DATOS QUE APARECEN EN EL CUADRO II.

- 1.- Total de población
- 2.- Porcentaje de incremento
- 3.- Índice de población 1895-100

áreas son de aquellos que tienen como mínimo de superficie total una hectárea). A pesar de estas limitaciones, nos dá una idea del crecimiento que ha tenido el Area Metropolitana de Monterrey en materia de dotar habitación a su población creciente. La zona urbana que comprende el Area Metropolitana de Monterrey de 1,013 Has. que tenía en 1900, para 1963 era de 7,630 Has., lo que significa que, de 1900 a 1963, la superficie ha crecido cerca de siete veces.^{6/}

GRAFICA 1.-

CRECIMIENTO DE LOS FRACCIONAMIENTOS
DE 1950 A JUNIO DE 1970^{7/}



^{6/} Departamento del Plan Regulador de Monterrey, N.L. y municipios vecinos, Dirección General de Planificación. El Plan Director de la Sub-región Monterrey, Monterrey 1967, p. 33.

^{7/} Más adelante se dará la definición de populares, residenciales de segunda y residenciales de primera.

Existen una gran cantidad de colonias y fraccionamientos que no tienen servicios públicos, una insuficiencia de áreas verdes, así como problemas de vialidad consecuencia de la falta de organización urbanística, lo que viene a considerar a Monterrey como una ciudad pésimamente concebida desde este punto de vista.

D. La situación de la clase trabajadora.

Ya hemos visto que los frutos del desarrollo económico de la ciudad no han beneficiado a todos por igual y es precisamente en el salario de la clase trabajadora donde se manifiesta con mayor profundidad el grado de explotación^{8/} del actual modo de producción.

En el Cuadro III podemos observar que los salarios mínimos reales, tomando solamente el índice de precios al menudeo en los últimos diez años (1960-69) han aumentado solamente seis pesos diarios (de \$14.00 a \$20.00), aunque los salarios nominales en este período hayan aumentado \$13.50 (de \$14.0 a \$27.5); esta es una forma de disminuir los aumentos en los salarios mínimos nominales. Sin embargo, la forma más significativa de esta disminución lo constituyen los bienes duraderos y en particular las viviendas, pues mientras el índice de precios al menudeo aumentó en total en los últimos diez años 37.7%, los costos de construcción para una vivienda popular aumentaron en 56% (sin tomar en cuenta el terreno necesario para

^{8/} Que no es otra cosa que la apropiación de la plusvalía del trabajo por parte del capitalista.

CUADRO III

INDICADORES PARA EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY
(Año base: 1960)

Años	Indice de precios al menudeo a/				Salarios mínimos nominales diarios (\$) b/	Salarios mínimos reales diarios (\$)	Indice de cos- tos de la cons- trucción. c/	Indice de costos de la construc- ción incluyendo mano de obra. d/
	Total	Alimentación	Vivienda	Vestuario				
1955	82.8				8.00	8.4	.90653	.78
1956	85.9				7.50	10.8	.90653	.84
1957	89.7				7.50	10.3	.91585	.84
1958	93.7				12.00	12.4	.95108	.93
1959	94.7				12.00	12.4	.98043	.95
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	14.00	14.0	1.00000	1.00
1961	103.0	102.9	103.5	101.0	14.00	13.6	1.15822	1.11
1962	113.7	107.7	128.3	101.5	17.00	15.0	1.19014	1.19
1963	115.7	106.5	132.4	102.2	17.00	14.7	1.20085	1.20
1964	119.6	115.6	133.9	94.1	20.75	17.3	1.25625	1.31
1965	121.6	114.5	140.4	98.3	20.75	17.1	1.26224	1.31
1966	124.7	115.9	144.5	104.5	24.65	19.4	1.33561	1.44
1967	128.3	121.1	145.2	108.5	24.65	18.9	1.37084	1.47
1968	132.6	127.2	148.3	106.6	27.50	20.7	1.37084	1.55
1969	137.7	130.1	155.8	117.5	27.50	20.0	1.38912	1.56

FUENTES: a). Boletín Bimestral, CIE, UNL., Vol. VIII, Núm. 43, febrero de 1970, p.5.

b). MEXICO. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Textos legales y series numéricas de 1946 a 1963. México, 1963.

MEXICO. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Salarios mínimos que regirán en los años de 1964-65, 1966-67, 1968-69. México, 1964, 1966, 1968.

c). Forma parte de una investigación del Lic. Jesús Ramones Saldaña.

d). David T. Martínez Serna, La demanda de vivienda en el Área Metropolitana de Monterrey. (Ensayo de regresión múltiple) Tesis, Facultad de Economía, U.N.L. Monterrey, 1970. (Impresión del autor).

* Para vivienda popular.

** Ponderación fija de 28.5% de los salarios mínimos y 71.3% del índice de construcción.

la construcción)^{9/} y como la vivienda representa una parte importante de la canasta de bienes de consumo, la variación porcentual de ésta tendrá una repercusión significativa sobre el nivel de vida de la población de bajo ingreso.

Joan Robinson nos dice sobre este problema lo siguiente: "El costo creciente de espacio habitable constituye una seria ~~de~~ rémora al aumento de salarios reales que acompaña al aumento general de la producción per cápita (debido a que la habitación ocupa una elevada posición en la jerarquía de las necesidades) y este puede ser lo suficientemente cuantioso para convertir un aumento de salarios en una burla sangrienta".

Más adelante agrega: "Se debe a esta razón, en parte, que la vivienda de los grupos obreros sea subsidiada en un Estado que persigue el bienestar".^{10/}

Por lo tanto, los incrementos en los salarios mínimos nominales de los trabajadores son absorbidos por los incrementos en los precios de los alimentos, la mantención de la vivienda, por el vestuario y por otros gastos; esta apropiación se ve aumentada por los incrementos en los bienes duraderos y en particular la vivienda. Debido a que los costos de construcción crecen ligeramente más que el nivel general de precios y el terreno representa una proporción importante del

^{9/} Esto se debe en parte a la falta de control por parte de las autoridades públicas.

^{10/} Joan Robinson, La acumulación de capital, tr. Edmundo Flores México, 1960, Fondo de Cultura Económica, p.374.

costo de la vivienda, los aumentos de ésta debemos de explicarlos por los incrementos de precios de los terrenos. De esta forma, la clase trabajadora ve reducidos, aún más, sus salarios mínimos nominales.^{11/}

E. Los principales problemas para resolver la penuria de la vivienda.^{12/}

El problema de la vivienda no tan solo afecta a la clase obrera, sino también a la clase media baja (menos de \$3,000 mensuales) y no es más que uno de los innumerables males menores y secundarios originados por el actual modo de producción capitalista.^{13/}

Tomando en cuenta el crecimiento demográfico, el déficit normativo existente y las viviendas necesarias para cubrir la depreciación, el total de viviendas que deberán construirse de 1966 a 1980 es de 459,640 en un total de 36,771,200 Mt.² de construcción;^{14/} comparada esta cifra con el stock de viviendas que existía en 1966 que era de 132,200, significa que, en 15 años, la ciudad debería tripli-

^{11/} Para más información véase Máximo de León Garza, Monterrey: Un vistazo a sus entrañas, Monterrey, 1968, pp. 146 y siguientes.

^{12/} Lo que aquí se entiende por "penuria de la vivienda" no es otra cosa que la agravación de las condiciones de habitación por parte de la clase de más bajos recursos debido a la afluencia repentina a la ciudad, de la población rural, trayendo como consecuencia un hacinamiento y hasta imposibilitado a algunos de tener casa-habitación.

^{13/} Se entiende por "modo de producción capitalista" cuando los medios de producción están en manos privadas.

^{14/} Jesús Puente Leyva, El problema de la vivienda en Monterrey, (proyección de las necesidades y demanda efectiva a 1980), CIE, UNL., Monterrey, 1967, p.27.

car la cantidad de viviendas.^{15/} Por otra parte, para cubrir el déficit en 1966 se necesitaban construir cerca de 78,800 viviendas.^{16/}

Los problemas principales para resolver la escasez de la vivienda son:

- 1o.- El hecho de que cerca del 66% de los jefes de familia que residen en el Area Metropolitana de Monterrey tengan ingresos mensuales por debajo de los \$1,500 hace que queden excluidos de los créditos tradicionales para la adquisición de una vivienda de las llamadas populares.^{17/}
- 2o.- El incremento de los precios de construcción y sobre todo los precios de los terrenos urbanos y semiurbanos, lo que trae como consecuencia un encarecimiento de la vivienda en general.
- 3o.- La falta de incentivo, tanto privado como público, para llevar a cabo los programas populares que ya están elaborados.^{18/}

^{15/} La demanda stock de vivienda depende principalmente de la elasticidad población, más que las del ingreso, mientras que la elasticidad precio se encuentra entre ambas magnitudes. Martínez Serna, pp. 2 y 3.

^{16/} Jesús Puente Leyva, Op. Cit., pp. 11 y siguientes.

^{17/} Centro de Investigaciones Económicas, U.N.L., Encuesta de Ocupación e Ingresos, noviembre de 1966.

^{18/} Véase, OIGAME, Olvida el Gobierno Estatal su propio plan de Vivienda Popular, Monterrey, 25 de julio de 1970, p. 2.

Nos encontramos en la situación de que unos no quieren y los obreros no pueden.

En los últimos años, los empresarios han estado interesa dos en dotar de casas-habitación a sus obreros, pues esto, por una parte, es una manera de colocar su capital, y por otra, origina un mejoramiento en las condiciones de vida del trabajador, lo que naturalmente trae un mejoramiento en la productividad de éste. Esta preo cupación de los empresarios de dotar de casas-habitación a sus traba jadores, en la mayoría de los casos disimulada bajo la apariencia de esfuerzos humanitarios, tiene su compensación en el reclutamiento de trabajadores capaces y fieles, además de ser un negocio muy producti vo.^{19/}

^{19/} Sin embargo, en el Area Metropolitana de Monterrey las prestaciones para vivienda son de las menos generalizadas; solamente un 33% de las empresas grandes proporcionan ayuda económica para la adquisi ción de viviendas, mientras que solamente el 3% de las empresas a yudan con el pago de la renta total o parcial. CoFIDE, Fuerza de Tra bajo, Monterrey Metropolitano, Monterrey, 1969, p.13.

CAPITULO II

LA ESPECULACION DE LOS TERRENOS

A. Características de los fraccionamientos en el Area Metropolitana de Monterrey.

En el Area Metropolitana de Monterrey es fácil distinguir tres clases de fraccionamientos que son:

- 1.- Populares
- 2.- Residenciales de segunda
- 3.- Residenciales de primera

Analizaremos cada una de ellas por separado: ^{20/}

1.- Fraccionamientos populares.

Los fraccionamientos populares son los más numerosos y se definen como aquellos que no tienen ningún servicio o si acaso - cuentan con agua, si tienen otros servicios fueron proporcionados por intervención de una autoridad pública o por cuenta de los residentes.

Estos fraccionamientos, por lo general, corresponden a la población de más bajos recursos, donde el jefe de familia tiene un ingreso menor de los \$1,500 mensuales.

En el anterior sexenio gubernamental surgieron un tipo de

20/ Anteriormente había otras dos clases de fraccionamientos, que eran los campestres y los industriales, pero estos han ido extinguiéndose al convertirse en fraccionamientos con características de populares o residenciales.

asociaciones civiles conocidas con el nombre de Uniones de Colonos, que corresponden a la mayoría de los fraccionamientos llamados populares. Estas uniones o asociaciones surgieron como una alternativa al problema del paracaidismo dentro del Area Metropolitana de Monterrey; esta solución no previó los problemas de tipo social y urbanístico que traería como consecuencia, mismos que serán estudiados más adelante.^{21/}

En las Uniones de Colonos le corresponde al vendedor, en la mayoría de los casos, solucionar el problema del agua; por otra parte, a los colonos les corresponde la introducción de los demás servicios además de las obras de urbanización necesarias.

Las autoridades han tratado de controlar el precio de estos fraccionamientos, fijando un precio de venta por lote o por metro cuadrado, que el fraccionador tendrá que acatar.^{22/}

Es muy común que el dueño del terreno tenga una intervención directa en la Unión de Colonos, de diversas maneras: 1) poniendo una oficina, para la unión, donde se reciben los pagos, cargando con los gastos administrativos y de mantenimiento. 2) Dándole una comisión de lo recaudado al presidente de la Unión.

^{21/} Para más información ver Arturo Avendaño: Un análisis de las colonias populares (no publicado), Monterrey, 1970, pp. 21 y siguientes.

^{22/} Frecuentemente, a la Dirección de Planificación del Estado acuden personas a denunciar que se les ha vendido a más del precio autorizado por la Dirección de Planificación o por el gobernador del Estado. En una investigación realizada por la Dirección de Planificación, se

Como se podrá observar, el presidente de la Unión de - Colonos no es (en muchos casos) más que un "empleado de confianza" del dueño del terreno, para estafar de esta forma más cómodamente a los colonos.

Otra característica de este tipo de fraccionamientos es la gran cantidad de lotes desocupados, lo que hace pensar que la gente los compra con fines de inversión.

En el estudio del Lic. Avendaño se encontró que el 18% no respeta el ancho mínimo de calles y el 37% no cumple con el área que debe cederse al municipio.

a). Servicios públicos.

Casi todos los fraccionamientos populares tienen agua - proporcionada por el fraccionador o por una autoridad pública, solamente el 5.5% carece de este servicio, el 100% cuenta con luz eléctrica, ^{23/} el 11.1% tiene pavimento y solamente el 5.5% cuentan con gas. ^{24/} La carencia de cordones es absoluta.

22/ Continuación..... encontró que de 21 colonias, 7 habían vendido al precio autorizado, y en las 14 restantes, el precio excedía al autorizado. Véase: El Porvenir, Planificación descubre violación a precios de lotes. Monterrey, 8 de octubre de 1970.

23/ Esto no significa que tengan luz domiciliaria ni alumbrado.

24/ Investigación directa.

2.- Fraccionamientos de segunda.

Le siguen en orden de importancia numérica a los populares y se definen como aquellos que tienen todos los servicios y el tamaño de sus lotes es pequeño (generalmente menos de 200 Mt.² de terreno); un gran porcentaje de estos fraccionamientos se dedica a fabricar casas en serie.

El 57.1% de esta clase de fraccionamientos se dedican a fabricar casas en serie, operando la mayoría de ellos a través del FOVI (Fondo de Operación y descuento bancario a la Vivienda). El incentivo para la fabricación de casas en serie es que, de esta forma, es más fácil vender el terreno, aparte de obtener utilidades por la venta de la casa.

3.- Fraccionamientos de primera.

Estos fraccionamientos son los menos numerosos y son aquellos que tienen todos los servicios y sus lotes son, por lo general, grandes (más de 200 metros cuadrados). En este tipo de fraccionamiento no se fabrican casas en serie.

4.- Algunas otras consideraciones.

En el Cuadro IV podemos observar como los residenciales de segunda son los que más dedican de su superficie total para par-

ques y calles (39.9%), esto se debe fundamentalmente al área que tienen que dedicar para calles debido a que los lotes son pequeños y por lo tanto, las manzanas también son pequeñas. Más del 70% de los fraccionamientos populares dan como plazo para pagar el terreno entre tres y cinco años, mientras que en los residenciales de segunda, la mayor parte (85.7%) da como plazo entre siete y diez años (es el tipo de fraccionamiento que más plazo da para pagar el terreno). En los residenciales de primera, el 80% da como plazo entre cinco y siete años.

CUADRO IV

PORCENTAJES DEL AREA TOTAL DEDICADA A CALLES Y PARQUES

Fraccionamientos:	% de calles con respecto al área total.	% de parques con respecto al área total.	% de calles y parques con respecto al área total.
	(1)	(2)	(1) (2) = (3)
T o t a l :	26.9	8.9	35.8 35.8
Populares	23.5	7.3	30.8
Residenciales de segunda	30.2	9.7	39.9
Residenciales de primera.	24.3	11.3	35.6

FUENTE: Investigación Directa.

En los fraccionamientos populares, la mayor parte (83.3%) no cobra intereses y los que lo hacen cobran el 12%; en los residenciales de segunda un 48.5% cobra entre 9 y 10% (son los que operan por medio del FOVI) y el resto cobra el 12%; en los residenciales de

primera el 80% cobra el 12 y 13%, lo cual viene a significar las más altas tasas de interés que se cobran en el mercado de terrenos.

Entre los fraccionamientos residenciales, tanto de primera como de segunda, es muy común vender el terreno sin urbanizar, para de esta forma, reducir al mínimo la inversión. En la investigación se encontró que el 100% de los residenciales de primera vende el terreno sin urbanizar, transcurriendo entre la venta de éste, y su urbanización, un período promedio de ocho meses; en los de segunda, solamente un 71% sigue esta práctica y el período entre la venta y la urbanización es de aproximadamente siete meses.

Los precios promedio por metro cuadrado a que estaban vendiendo los fraccionamientos o los particulares (en caso de que ya estén vendidos totalmente) son los que se muestran en el Cuadro V).

CUADRO V
PRECIOS PROMEDIO POR METRO² EN 1970*

Populares	Residenciales de segunda	Residenciales de primera
\$48.00	\$165.00	\$175.00

FUENTE: Investigación Directa.

* Con una precisión de \$30.00

B. Las tasas de rendimiento.

El rendimiento de una inversión debe de considerar el factor tiempo; en las disponibilidades de los ingresos y en el espaciamiento de los egresos, el problema consiste en hacer homogéneas series de dinero en el tiempo, para efectos de comparación económica. Por lo tanto, utilizaré el método del valor actualizado para expresar las series de dinero homogéneas con respecto al tiempo.^{25/}

El empresario privado juzga la inversión en términos de las utilidades que produce. El objetivo básico de cualquier empresario es obtener el máximo de utilidades por unidad de capital empleado; a esta relación se le llama rentabilidad y se suele expresar como el porcentaje que representan las utilidades anuales respecto al capital empleado para obtenerlas.^{26/}

Las tasas de rendimiento internas para los fraccionamientos en conjunto son las que se muestran en el Cuadro VI, lo que significa que desde el punto de vista del fraccionador, le conviene invertir en un fraccionamiento con características de popular, pues su capital obtiene más rendimiento que si lo dedica a otros tipos de fraccionamientos. De cualquier manera, la inversión en cualquiera de estos tiene una tasa de rendimiento bruto mayor que la tasa de interés promedio que ha prevalecido en el mercado (11%). Una posible expli

^{25/} O.N.U. Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, E/CN.12/426 y Add. I/Rev.I, TAA/LA T/12/Rev.I, México 1958, p.215.
^{26/} Ibid., p.235.

cación de que en los residenciales de segunda haya salido la más baja tasa de rendimiento podría ser de que como más del 50% de este tipo de fraccionamientos se dedican a fabricar casas en serie por lo cual obtienen utilidades, sacrifican parte de éstas en el terreno para cargárselos a la casa.^{27/}

CUADRO VI

TASAS DE RENDIMIENTO INTERNAS PARA 1950

Populares	Residenciales de segunda	Residenciales de primera
20.8%	15.3%	18.4%

FUENTE: Investigación Directa.

Se cree por parte de la gente que la compra de terrenos urbanizados o fraccionados con fines de inversión es buen negocio debido a la plusvalía que se piensa obtener; esta es la explicación del por qué en los fraccionamientos haya una gran cantidad de lotes desocupados, sobre todo en los populares, aunque en ellos mucha gente está esperando que se instalen los servicios para trasladarse.

Analizando las tasas de rendimiento para 1970 que obtienen las personas que compraron un terreno urbanizado o fraccionado con la venta de sus terrenos*, observamos lo equivocado de la opinión tan generalizada de que es una buena inversión la compra de un

^{27/} Por supuesto que esta afirmación debería estar sujeta a una investigación más completa.

* Este análisis es únicamente válido para personas que compran a plazos el terreno y lo venden al contado, que es el caso más común.

terreno.^{28/} Las tasas de rendimiento para los residenciales, tanto de primera como de segunda, son menores que el 1% anual, lo que significa que apenas recuperan su inversión original y comparada con las tasas de mercado (11%) les conviene más poner sus fondos en una institución financiera. Por lo tanto, no solamente no ganan, sino que pierden comparadas con otras alternativas de inversión. En el caso de los fraccionamientos populares sucede algo parecido, pues la tasa de rendimiento es de 6.1%, lo que comparada con la tasa de mercado se obtiene una pérdida. La razón de que en esta clase de fraccionamientos haya salido una tasa más elevada que en los otros, es que los residentes invierten en servicios, lo cual hace aumentar la plusvalía de los terrenos.^{29/}

Por lo tanto, la mayor parte de la plusvalía que tienen los terrenos en general se la apropia el fraccionador, quedando una parte muy pequeña para los residentes o personas que compraron un terreno urbanizado o fraccionado con fines de inversión.

C. La especulación de terrenos.

La especulación, en teoría económica, es causada por la incertidumbre con respecto a los precios. En un mercado de competencia tiende a existir un solo precio debido a la actuación de los

^{28/} Aquí no me estoy refiriendo al terreno como bien de consumo, pues una persona que construya una casa en un terreno de su propiedad, parte de la renta imputada correspondería al terreno.

^{29/} Estas tasas de rendimiento no significan que algunos particulares no puedan ganar; puede ser que la compra de un terreno con fines de inversión sea negociable cuando apenas se está empezando a vender-

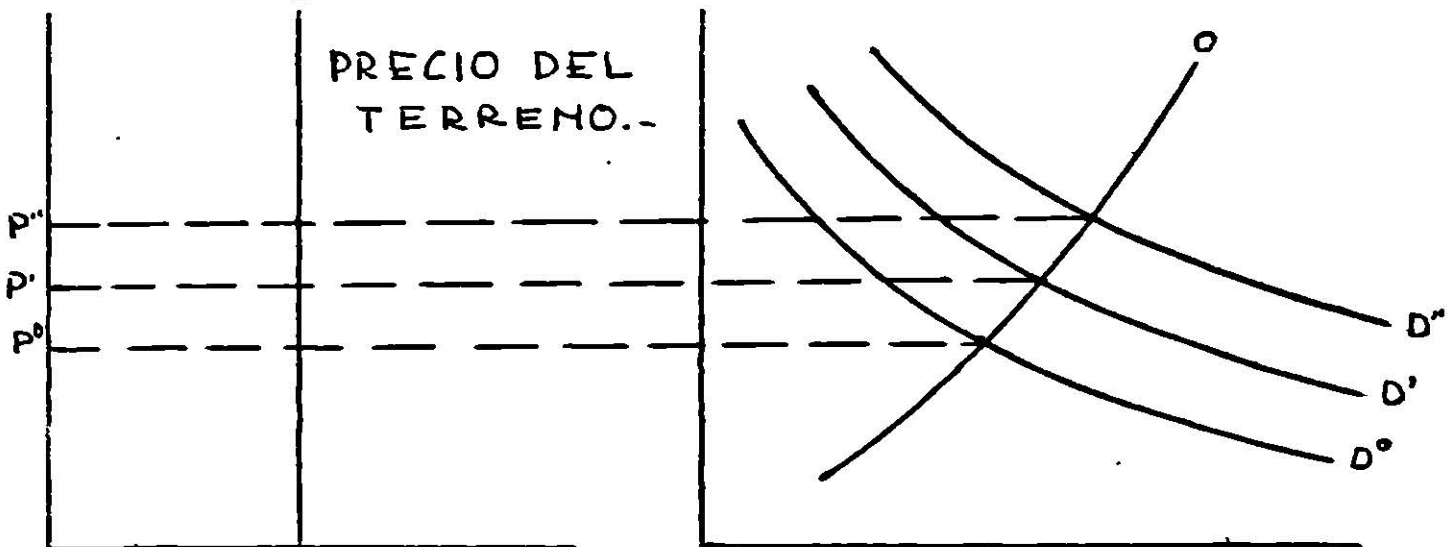
-3-

especuladores, que compran al precio más bajo y venden al precio - más alto obteniendo un beneficio, y tendiendo a equilibrar el precio en el mercado. En épocas de abundancia disminuye la oferta, haciendo subir el precio y en épocas de escasez aumenta la oferta, haciendo disminuir el precio. Por lo tanto, si los especuladores aciertan en sus expectativas, prestan un servicio a la sociedad al estabilizar los precios a través del tiempo, pero si se equivocan tenderán a agravar la variabilidad de los precios, aunque se harían acreedores a una sanción económica, ya que sufrirían pérdidas.

En los terrenos urbanos y suburbanos, es un poco diferente la forma en que se da la especulación, sobre todo cuando se hace con terrenos rústicos (definiéndose como carentes de cualquier servicio público y sin fraccionar). La persona que realiza la especulación (definiéndose como aquella ganancia que se obtiene sin realizar ningún mejoramiento en el terreno ni algún otro gasto que pueda afectar el valor de éste) tiene seguridad de que sus terrenos aumentan - día a día debido al crecimiento demográfico y al desarrollo industrial trayendo como consecuencia el desarrollo urbano, obteniéndose una "ganancia no justificada" con la espera paciente de que llegue el momento más oportuno de fraccionar o urbanizar el terreno para poderlo vender al precio más alto posible.

29/ Continuación:..... un fraccionamiento, pero lo contrario puede suceder, de que alguna gente ni siquiera recupere su inversión original.

GRÁFICA 2.-



- CANTIDAD DE TERRENO EN MTS². -

(A)

OFERTA Y DEMANDA
PARA EL ESPECULADOR
DE TERRENO RUSTICO.-

(B)

OFERTA Y DEMANDA
EN EL MERCADO DE
TERRENOS RUSTICOS.-

En la Gráfica 2 vemos cómo el especulador ne incrementa el precio de sus terrenos; en la figura (A) la oferta es fija, pues la superficie total de sus terrenos no varía a través del tiempo, pero la demanda de terrenos aumenta año con año debido al crecimiento de demográfico y al desarrollo industrial, siendo muy difícil que ésta disminuya, ^{30/} por lo tanto, entre más tiempo pasa, más aumentan de valor los terrenos que tiene el especulador.

30/ La demanda puede disminuir por factores que no hagan grato vivir en la zona, por ejemplo, la instalación de una fábrica que arroje sustancias pestilentes, etc. también puede disminuir si una determinada localidad está en decaimiento industrial y poblacional.

Hay otras formas de especular aparte de la retención de terrenos, hasta que éstos tengan un precio atractivo, los más usuales son los siguientes:

La persona que tiene una propiedad bastante grande, lo que hace es que una porción la fracciona o la urbaniza y la otra parte del terreno que permanece rústica la reserva para después urbanizarla o venderla así rústica, pero la porción que se reserva aumenta de valor debido a que la hace más accesible a las vías de comunicación y a los servicios públicos, así como más grato para dedicarlas a zonas residenciales. Esto es el caso más común de muchos fraccionamientos que venden por sectores.

Otra forma usual de especular es la compra o retención de los terrenos porque se espera que se va a realizar alguna obra pública que puede afectar el valor del terreno.

Por consiguiente, la especulación de terrenos se debe a las siguientes causas:

a). La existencia de una cantidad fija de terrenos vacantes en una localidad, oferta que no aumenta directamente con el aumento de la demanda que es originado por el crecimiento demográfico y el desarrollo industrial, trayendo como consecuencia, un continuo incremento en los precios.

b). Una incertidumbre a cuándo el desarrollo urbano se llevará a cabo.

Los terrenos no aumentan de valor a menos que la comunidad crezca y se desarrolle; en otras palabras, estos aumentos de valor se deben a los esfuerzos de la comunidad.^{31/}

El especulador de terrenos no juega ningún papel social, ni tampoco estabilizan los precios a través del tiempo, porque ya vimos que el especulador lo único que hace es tender a que los terrenos aumenten más que proporcionalmente de valor que el nivel general de precios, además obstruye el desarrollo urbano mediante la retención de terrenos hasta tanto el precio alcance un nivel atractivo. Las ganancias exorbitantes que obtiene se deben a la combinación perfecta de tres elementos:^{32/}

- a). Costos de adquisición a precios bajos.
- b). Gastos mínimos de tenencia.^{33/}
- c). Precio de venta elevado.^{34/}

En la Figura 1 de la ciudad de Monterrey se muestran los precios que existían en 1950 de los terrenos encuestados cuando éstos eran rústicos y en el Cuadro VII se muestran los precios promedio que existían en ese mismo año.

^{31/} Véase Gleen, p. 1

^{32/} Ibid., p.3.

^{33/} Véase el Capítulo III del presente trabajo.

^{34/} Véase la página 20 del presente trabajo.



FRACCIONAMIENTOS ENCUESTADOS Y EL PRECIO POR M² DEL TERRENO RUSTICO EN 1950

CUADRO VII
PRECIO PROMEDIO POR METRO² EN 1950

Populares	Residenciales de segunda	Residenciales de primera
\$1.23	\$4.27	\$3.67

FUENTE: Investigación Directa.

La especulación de 1950 a 1970 tal como la hemos definido (como aquella ganancia que se obtiene sin realizar ningún mejoramiento en el terreno ni algún otro gasto que pueda afectar el valor de éste) es mostrada en el Cuadro VIII, al mismo tiempo, la especulación que llamaremos pura (que la definiremos de la misma manera que la anterior, con la salvedad de que se incluye el costo del terreno en 1950 así como el uso financiero que se le podía haber dado a este capital en lugar de tenerlo invertido en el terreno).

Estos índices son para terrenos que en 1950 eran rústicos y que en el período de 1950 a 1970 se fraccionaron o urbanizaron, estos índices no son válidos para terrenos que aún permanecen rústicos, ni para terrenos que se fraccionaron o urbanizaron antes de 1950, sin embargo, esto último no es muy importante, pues el Area Metropolitana de Monterrey se ha expandido sobre todo a partir de 1950, pues en 1953 el área urbana era de 4,774 Has., en 1963 era 7,630 Has. y se calcula que para 1975 será de 14,116 Has., ^{35/} por lo tanto, estos índices son válidos para más del 50% del área urbana de Monterrey.

35/ Plano Regulador de Monterrey, p. 32 y siguientes.

Por otra parte, las tasas acumuladas anuales son tasas promedio, es decir, no significa que necesariamente los terrenos hayan aumentado entre 13.5% y 12.5% año con año, sino que en los 20 años, los terrenos aumentaron en promedio a una tasa de entre 13.5% y 12.5% anualmente.

CUADRO VIII

LA ESPECULACION DE TERRENOS EN EL AREA METROPOLITANA DE MONTERREY DE 1950 A 1970, Y LAS TASAS ACUMULADAS ANUALES *

Concepto	Populares	Residenciales de segunda	Residenciales de primera
Especulación	1 326.4%	1 127.7%	1 094.4%
Tasa acumulada anual	13.5%	12.7%	12.5%
Especulación pura	520.2%	321.5%	292.2%
Tasa acumulada anual	9.1%	7.1%	6.7%

FUENTE: Investigación Directa.

* Estos datos no hacen distinción de quién es el que se apropia de la plusvalía del terreno, es decir, una parte es para el fraccionador y otra para la persona que compra el terreno ya urbanizado o fraccionado. Sin embargo, en el capítulo anterior demostramos que es el fraccionador el que se queda con la mayor parte de la plusvalía.

Las clases de más bajos ingresos son las que más perjudicadas se ven por la especulación de las cuales son objeto, ya que la ganancia que obtiene el fraccionador en este tipo es debido principalmente al beneficio que obtiene del terreno, pues su inversión en urbanización es mínima; por otra parte, es explicable que en los residenciales de primera hayan salido los más bajos porcentajes, debido a que la inversión en urbanización es mayor que en cualquiera de los

otros tipos de fraccionamientos, lo que significa que una parte considerable de las utilidades es debida a la inversión que hacen en urbanización.^{36/}

Si comparamos las tasas acumuladas de crecimiento anual de los últimos diez años con otras variables, encontramos que si bien el índice de precios al menudeo crece a una tasa anual de 3.2% y los costos de construcción incluyendo mano de obra crecen al 4.6%, los terrenos están creciendo aproximadamente a una tasa anual del 13%, la cual es bastante elevada con respecto a los otros índices. Pero lo más significativo es su relación con los salarios mínimos, pues mientras los salarios mínimos nominales crecen a una tasa del 7% y los salarios mínimos reales lo hacen a una tasa del 3.6% solamente, comparadas con las tasas de especulación caemos inevitablemente en la conclusión que entre más pase el tiempo con estas tasas de crecimiento, más difícil va a ser que las personas adquieran casa-habitación y los programas que tiene el Gobierno de vivienda popular menos posibilidades tienen que se lleven a la práctica, a menos que se empleen las políticas adecuadas.

^{36/} En un estudio para Monterrey se encontró que los terrenos en los 20 años anteriores a 1958 se habían incrementado entre el 500% y el 600%; si esto es cierto, la especulación tiende a aumentar a través del tiempo. Sin embargo, estos datos son de poca confiabilidad ya que no se explican cuáles terrenos, pues no es lo mismo considerar los del centro de la ciudad que los que se encuentran en la periferia porque estos últimos aumentan más rápidamente, en términos porcentuales, que los del centro de la ciudad. Véase en: Mary Catherine Megee, Monterrey, México: Internal Patterns and External Relations. Departament of Geography, Research paper, No. 59, 1959.

Esto confirma la aseveración que hicimos en la introducción donde mencionamos que los precios de los terrenos están aumentando más rápido que los niveles generales de precios y salarios, lo que trae como consecuencia que, la proporción que el terreno representa dentro del costo total de una vivienda esté aumentando y por lo menos, representando un obstáculo creciente para cualquier plan de vivienda popular, corroborando las palabras que dirigió al Colegio de Arquitectos de Nuevo León el Lic. Jesús Puente Leyva, principal colaborador del actual plan de vivienda popular que tiene el Gobierno del Estado y que hasta la fecha no se ha llevado a cabo:

"Vale la pena señalar un hecho por demás desconsolador: el plan de vivienda que hemos concebido, aún habiendo confirmado - sus bondades económicas y sociales, será difícil que se perpetúe en proyectos similares porque la especulación urbana desenfrenada, fuera de todo control, elevará los costos de los terrenos de tal manera que cada vez será más difícil incorporar a la población de bajos ingresos a los mencionados programas...que en tales circunstancias se verán finalmente divorciados de su objetivo original.

Así las cosas, el problema habitacional de nuestra ciudad no tiene ni tendrá solución; en tanto no se rescaten de la especulación terrenos que por ahora son relativamente baratos".^{37/}

^{37/} Jesús Puente Leyva, Conferencia dictada al Colegio de Arquitectos de Nuevo León (Habitat, Monterrey, Año 1, dic. 1968), p.8.

Por lo tanto, urge controlar la especulación, ya sea por medios impositivos, o por cualquier otro medio.

D. Cómo controlar la especulación por medios no impositivos.

Intimamente relacionado con la especulación de terrenos está el problema de la forma desorganizada en que se está llevando a cabo el desarrollo urbano en el Area Metropolitana de Monterrey, pues el especulador que posee el terreno rústico, lo retiene hasta que el desarrollo se acerque o lo pase a su propiedad sin que haya ningún control sobre ésta, por parte de las autoridades públicas, vendiéndola - después a un precio muy por encima de como la compró.

La Dirección de Planificación debería de adquirir los terrenos urbanos y rurales para cubrir necesidades de vivienda o de otra índole; además, proveer los servicios públicos necesarios, vendiendo o rentando los terrenos posteriormente a un precio lo suficientemente elevado como para recuperar la inversión así como su costo financiero alternativo, pero sin obtener ganancia alguna.

Dicho plan debería apoyarse en la compra de terrenos actualmente baratos y si los "defensores de la propiedad privada" se negaran a venderlos, se debería hacer uso de la expropiación forzosa - por causa de utilidad pública.

Cabe la disyuntiva si los terrenos deberían venderse o - rentarse; parece que el rentarse tiene ciertas ventajas, como la de ejer

cer un mayor control público sobre el uso de los terrenos, la Dirección de Planificación determinaría los usos más convenientes para los terrenos. Además, el aumento en el valor de éstos pasaría a beneficiar a la comunidad en general y no a alguien en particular.^{38/} Sin embargo, hay otros autores que consideran que la posesión de un terreno es una precondition esencial para la solución definitiva del problema habitacional. Además, consideran que los aumentos en el valor de los terrenos pasaría a los residentes.^{39/} Ya vimos en este capítulo que las tasas de rendimiento que obtienen las personas que compraron un terreno urbanizado o fraccionado con la venta de su terreno es menor que la tasa de interés que le darían en una financiera por el capital invertido en el terreno, por lo tanto, la ganancia que pueden obtener con la venta de un terreno ya urbanizado o fraccionado es menor que otras alternativas de inversión, lo que significa que están perdiendo*.

El problema principal al sistema que proponemos es que tendría que haber un desligamiento total entre las autoridades de la Dirección de Planificación y los principales poseedores de terrenos, para que no hubiera favoritismos de ninguna clase y se llevara a cabo el desarrollo urbano en una forma armónica.^{40/}

^{38/} Gleen, p. 15.

^{39/} Habital, Jesús Puente Leyva, p.9.

^{40/} La Comisión Ejecutiva del Consejo Estatal de la Ciudadanía decide sobre todo género de obras públicas y privadas, siendo de su incumbencia todo lo que se relaciona con urbanización y fraccionamientos. Lo más relevante es que de los ocho componentes de esta Comisión, el Gobernador nombra cuatro; los otros cuatro son designados por la Cámara Nacional de Comercio de Monterrey, por el Centro Patronal de Nuevo León, por el Centro Bancario de Monterrey.

* Esta afirmación es únicamente válida para personas que compran a plazos el terreno y lo venden al contado, que es el caso más común.

Lo que se está proponiendo no es nada nuevo para Monterrey, ya que el Plan Director recomienda "reservar terrenos urbanos baratos en las distintas ciudades óptimas, para ser destinados a las viviendas de los sectores económicos más débiles"; sin embargo, hasta ahora nada se ha hecho en este sentido.

Estocolmo y Amsterdam son ejemplos de este sistema.*

40/ Continuación:..... terrey, por la Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León y por la Cámara de Propietarios de Bienes Raíces. Si el Gobernador es de extracción patronal, entonces los ocho miembros de la Comisión representan a la iniciativa privada; así, los fraccionadores deciden qué fraccionamientos se autorizan en el futuro y si alguno de los delegados de la Comisión no actúa respetando los intereses de la agrupación que lo envió, se le sustituye. Por lo tanto, existe una plena identificación entre los principales especuladores y las autoridades encargadas de la urbanización y de los fraccionamientos. Véase: OIGAME, Rotundo fracaso del famoso Consejo Estatal de la Ciudadana, Monterrey, sábado 17 de octubre de 1970, pp, 8 y 9.

* Gleen, p.19.

CAPITULO III
ANALISIS DEL IMPUESTO PREDIAL

A. Características del impuesto predial en el Area Metropolitana de Monterrey.

El impuesto predial es una de las fuentes principales que proporcionan fondos a los gobiernos locales. La aportación del Impuesto Predial a los ingresos del Estado fue de 15.4% como promedio para la década 1955-65. Aunque dicha aportación ha disminuído en términos porcentuales en los años recientes, la cifra absoluta se ha incrementado, pues de 7.5 millones de pesos en 1955, pasó a 47.5 ^{41/} millones de pesos en 1968.

La justificación del Impuesto Predial ha sido ampliamente discutida en el terreno práctico y teórico. Hay algunos autores que señalan que si todos los incrementos de la riqueza son gravados por el impuesto sobre la renta, no tiene razón de ser el impuesto sobre la ^{42/} propiedad. Es precisamente este último hecho lo que no se da en la realidad, ya que constantemente se está evadiendo el impuesto a la renta, fundamentando la argumentación de otros autores a favor del impuesto a la propiedad.^{43/}

41/ Ernesto Bolaños, Finanzas públicas en el Estado de Nuevo León, Tesis: Universidad de Nuevo León, Impr. del autor, Monterrey, 1967, p.23.

42/ Richard A. Musgrave, The theory of public finance (New York: Mc. Graw-Hill, 1956), p.175.

43/ Unión Panamericana, Dino Jarach, Impuesto sobre el patrimonio y las sucesiones y donaciones en reforma tributaria para América Latina, Washington, D.C., 1964.

La tarifa del impuesto predial en Nuevo León es de doce al millar anual sobre el valor de los inmuebles localizados en el Area Metropolitana de Monterrey, la tarifa disminuirá al diez al millar anual en el caso de que los predios hayan sido objeto de revalorización catastral durante el año de 1961 o posteriormente; además, se pagará una tasa adicional del 43.5% sobre el importe del impuesto predial; es ta tasa ha ido cambiando desde 1952 que se implantó, pues antes era 30% sobre el importe del impuesto y en 1961 subió a 40%, siendo la última modificación en 1966 que es la que está actualmente en vigor, la base del impuesto en el Area Metropolitana de Monterrey es un 50% del valor real catastral.^{44/} En función de la base, ese impuesto es proporcional.^{45/}

La valuación de las propiedades se efectúa para el Area Metropolitana de Monterrey por el método de observación directa, ^{46/} siendo la Oficina Técnica Catastral la encargada de realizar es labor, pero esto ha sido a últimas fechas, pues desde 1935 hasta 1955 aproximadamente, en los terrenos rústicos se venía cobrando el impuesto sobre unas cotizaciones que se hicieron en 1935 aproximadamente y no fue sino hasta 1955 que se hizo una recatastración, siendo en 1970 revalorizados nuevamente los municipios de Guadalupe y San Nicolás.

^{44/} Gobierno del Estado de Nuevo León, Periódico Oficial, Tomo CV, No. 104, Monterrey, 1968.

^{45/} A estas alturas del trabajo, no debe extrañarnos que la gente de más bajos ingresos es la más perjudicada.

^{46/} A diferencia de otros tipos de impuestos estatales, como el de ingresos mercantiles y el de nóminas, la administración del impuesto predial exige desembolsos significativos, tanto por la gran cantidad de contribuyentes, como por la necesidad de mantener un catastro. Para mayor información véase: David ~~Monterrey~~^{N.E.} Serna, "El impuesto sobre bienes raíces en el Estado de Nuevo León: una e valuación para el sexenio 1968-1973, Monterrey, 1970, -no publicado -.

Se trató de investigar para Guadalupe los valores reales catastrales de terrenos rústicos que habían existido en años anteriores a 1970 y los datos más antiguos que se encontraron son de 1959 y para algunos terrenos solamente, pues para otros se tiene información de 1965 en adelante, no existiendo ningún indicador del valor real catastral para antes de 1959.^{47/} Lo que se pudo constatar es que la recatastración de 1970 en Guadalupe en comparación con los valores que existían anteriormente fue sustancial, pero los nuevos valores catastrales, donde según opinión de la persona encargada del departamento principal de valuación se hicieron con el criterio de que fueran un 30% menores que los valores comerciales, el hecho es que son muy parecidos a los que existían en 1950, lo cual demuestra que estos valores están muy por debajo de los valores comerciales correspondientes, pues la hectárea de terreno rústico en este mismo municipio tiene un valor real catastral de \$500 como mínimo y como máximo \$25,000,^{48/} o sea que una persona que tenga una hectárea en Guadalupe pagará como máximo \$215.25 anuales.^{49/}

Lo que se ha dicho para los terrenos rústicos es, en buena parte, aplicable a los terrenos urbanos, pues las recatastraciones son poco frecuentes,^{50/} en lugar de ello, se ha llegado a un acuerdo

^{47/} Esto nos da una idea de la mala organización que existía en Catastro.

^{48/} Esto sin tomar en cuenta los terrenos que están pegados a las carreteras, pues en estos casos el valor real catastral por mt.2 llega hasta \$80.

^{49/} Esto nos da una idea del por qué el especulador se da el lujo de esperar a que sus terrenos tengan un precio atractivo en el mercado, pues los gastos de tenencia son mínimos.

^{50/} La ley del impuesto predial da facultades para revaluar las superficies o propiedades urbanas cada cinco años y cada 15 años las propiedades rústicas.

entre el gobierno y las cámaras de propietarios de bienes raíces para establecer aumentos generales al valor de las propiedades. La diferencia entre el valor comercial y el valor real catastral son notorias, pues tomando como ejemplo Padre Mier y Juárez (donde está actualmente el Edificio del Roble) el valor comercial en 1950 era de \$1,000 el Mt.² y el valor real catastral era de \$200 el Mt.² y actualmente el valor comercial es de \$5,000 el Mt.² y el valor real catastral es de \$1,800 el Mt.²,^{51/} las cantidades sumamente bajas de impuesto predial que se pagan en el Area Metropolitana de Monterrey hacen que los especuladores se vean incentivados a retener grandes cantidades de terrenos con fines especulativos.

B. Modificaciones de tipo general y para contrarrestar la especulación.

Los principales problemas prácticos concernientes al impuesto predial son:^{52/}

- a). Valuación del terreno
- b). Tipo de gravamen
- c). Recolección

Desde este punto de vista, el impuesto predial que existe en el Area Metropolitana de Monterrey tiene desventajas, principalmente el que carece de flexibilidad, dado que las dificultades técnicas

^{51/} La mayoría de los corredores entrevistados estuvieron de acuerdo con estos valores comerciales.

^{52/} Ursula Kathleen Hicks, Development finance, planning and control, Oxford, Clarendon, 1965.

cas y la resistencia política se oponen a la recatastración o al ajuste de los tipos de gravamen. Sin embargo, desde el punto de vista administrativo tiene ventaja, ya que no requiere cálculos complicados ni revisiones periódicas.

Estas desventajas son de orden secundario; lo más importante es que desde el punto de vista de su estructura es inequitativo, pues no refleja la capacidad contributiva del sujeto sino en forma muy rudimentaria e indirecta, por las siguientes razones:

- 1).- Se grava el valor de la propiedad, independientemente de las deudas que la afectan.
- 2).- Se prescinde de las demás riquezas del contribuyente.

Una alternativa sería el impuesto sobre el caudal neto de las personas (sin quitar el impuesto a la renta) aplicándose a todos los bienes tangibles e intangibles, una vez deducidas las deudas y demás obligaciones.

El impuesto se ha aplicado con éxito en Noruega, Suecia, Alemania Occidental, India, etc.^{53/} Es el más equitativo de los impuestos a los bienes, ya que puede hacerse progresivo. Su principal dificultad es su administración, ya que verificar todas las fuentes de riqueza de los contribuyentes es una tarea complicada,^{54/} y dadas las

^{53/} Unión Panamericana, Lyle C. Fitch, Impuestos sobre los bienes raíces. Conceptos y Administración en Reforma tributaria para América Latina. Washington, D.C., Vol. I, 1961, p.453.

^{54/} Ibid., p. 452.

condiciones de nuestra actual estructuración administrativa sería difícil de llevarse a la práctica.^{55/}

Una forma más realista de mejorar el impuesto predial sería el impuesto sobre ubicación.^{56/}

Actualmente los edificios y las construcciones en general llevan el peso de las contribuciones sobre la propiedad en comparación con los terrenos. Si se aplicara el impuesto sobre ubicación, las construcciones no estarían sujetas al pago de impuestos, es decir, que si una persona decide construir una casa o un edificio o realizar mejoras en sus construcciones ya existentes, no le significaría un aumento del impuesto predial. La primera ventaja que tendría este impuesto es que fomentaría la construcción, ya que se aplicaría sobre el valor que tendría el terreno si se le diera el uso más lucrativo, no importando que el terreno esté vacante o que no se le dé el uso más lucrativo. De esta forma, el impuesto estimularía el uso más productivo de la tierra para obtener ingresos con qué pagar el impuesto. Se podría tomar el criterio de que las zonas comerciales tendrían el valor más alto, luego las industriales y las residenciales.^{57/} Sin lugar a duda, los dueños de las viviendas se beneficiarían con este tipo de impuesto.

^{55/} Si se llevara a la práctica sería una forma de disminuir o controlar la especulación, ya que a los especuladores no les convendría conservar grandes extensiones debido a las altas contribuciones que pagarían. Sin embargo, existiría la posibilidad de evadirlo registrando la propiedad a nombre de varias personas.

^{56/} J. R. Hicks y U. K. Hicks, La imposición del valor baldío de la tierra, en Richard Bird y A. Oldman, La imposición fiscal en los países en desarrollo. México, 1968. U.T.E.H.A., p.468.

^{57/} La zonificación estaría dada por la Dirección de Planificación.

Además desalentaría la especulación, dado que la localización es un factor determinante del valor del terreno, las fuertes imposiciones harían disminuir las ganancias debido al costo de retener éstos, y la especulación cabría solamente en las propiedades en las cuales se realizan ventas rápidas, o mejor dicho, cuando se espera que ocurran, en un período corto, algunas mejoras sustanciales que harían que se elevara el precio del terreno.

La especulación más fuerte se da en las tierras rurales que se espera que se dediquen en un futuro próximo para fines urbanos. Para los evaluadores es un problema saber cuándo y en qué momento deben hacer el correspondiente aumento en sus avalúos, de tal forma que reflejen las alzas especulativas, pudiendo haber complicaciones como las siguientes:

- 1). Al aumentar los avalúos de modo que reflejen las alzas especulativas puede inducir a utilizar el terreno, en un momento que, desde el punto de vista del desarrollo urbanístico, sea prematuro darle un uso que no sea el adecuado, para obtener los fondos suficientes para pagar el impuesto.^{58/}
- 2). Aquellas actividades que requieren grandes extensiones de terreno tenderían a reducirse debido a los altos impuestos que tendrían que pagar y a que quizá

^{58/} Se supone que en el caso del Area Metropolitana de Monterrey este problema no existiría o no sería tan fuerte, debido a que existe un organismo controlador, como lo es la Dirección de Planificación.

la rentabilidad no sea lo suficientemente grande. Sin embargo, no es un problema muy grave, ya que se trasladarían a la periferia de la ciudad o a los terrenos rurales donde el impuesto es mucho menor.

Este impuesto ha tenido éxito en Australia, Nueva Zelandia, Oeste de Canadá, Jamaica y las ciudades de Scranton y Pittsburg en los Estados Unidos, aunque en algunos de ellos modificado.^{59/}

^{59/} Gleen, p.9.

RESUMEN Y CONCLUSIONES ^{60/}

- 1.- El problema actual de la vivienda en Monterrey se debe en gran parte a. que, desde hace muchos años, son pocas y mal concebidas las políticas que las autoridades públicas han - llevado a cabo para controlar la especulación de los terrenos.
- 2.- La elevada tasa de crecimiento poblacional del Area Metropo- litana de Monterrey ha hecho que surjan una gran cantidad de fraccionamientos de todo tipo, sobre todo en los últimos 15 años; y todo parece indicar que la ciudad se expandirá aún más.
- 3.- Los incrementos en los salarios mínimos nominales de los tra- bajadores son absorbidos por los incrementos en los precios al menudeo, esta apropiación se ve aumentada por los incre- mentos en los bienes duraderos y en particular, la vivienda; y como los costos de construcción crecen ligeramente más - que el nivel de precios y el terreno representa una propor- ción importante del costo de la vivienda, los aumentos de és ta, debemos explicármolos por los incrementos de precios de los terrenos.
- 4.- Al fraccionador le conviene invertir en un fraccionamiento con las características de popular, pues su capital obtendría más rendimiento que si lo dedica a otros tipos de fraccionamien- tos.

^{60/} Si ya se vieron los anteriores capítulos, esta parte se puede omi- tir.

- 5.- Comprar un terreno urbanizado o fraccionado con fines de inversión es un negocio que genera pérdidas, si se toma en cuenta el costo financiero alternativo, pues en los residenciales de primera y de segunda, apenas se recupera la inversión, mientras que en los populares, la tasa de rendimiento es de 6.1%, la que comparada con la tasa de interés del mercado (11%) se obtiene una pérdida.*
- 6.- Los terrenos aumentan de precio día a día debido al crecimiento demográfico y al desarrollo industrial, que trae como consecuencia el desarrollo urbano.
- 7.- Los terrenos no aumentan de valor, a menos que la comunidad crezca y se desarrolle; en otras palabras, estos aumentos de valor se deben principalmente a los esfuerzos de la comunidad.
- 8.- Las ganancias que obtiene el especulador se deben a la combinación perfecta de tres elementos:
 - a). Costos de adquisición a precios bajos.
 - b). Gastos mínimos de tenencia.
 - c). Precio de venta elevado.
- 9.- El índice de precios al menudeo aumenta a una tasa anual del 3.2% y los costos de construcción incluyendo la mano de obra crecen al 4.6%, los salarios mínimos nominales al 7% y los salarios mínimos reales solamente al 3.6%; comparadas estas tasas con las tasas de especulación, que nos dieron entre el 12.5% y el 13.5%, las diferencias entre ellas son significativas, cayendo en la conclusión que entre más pase el tiempo con estas tasas de crecimiento, más difícil va a ser que las

* - Este análisis es únicamente válido para personas que compran a plazos el terreno y lo venden al contado, que es el caso más común.

personas de bajos ingresos tengan casa-habitación y los programas de vivienda popular que tiene el Gobierno, menos posibilidades tienen que se lleven a la práctica, a menos que se empleen las políticas adecuadas para contrarrestar la especulación.

- 10.- La especulación es favorecida por el inadecuado impuesto predial que existe en Nuevo León.

MEDIDAS PARA CONTRARRESTAR LA ESPECULACION

- 11.- La Dirección de Planificación debería de adquirir los terrenos urbanos y rurales para cubrir necesidades de vivienda o de otra índole; además, proveer los servicios públicos necesarios, vendiendo los terrenos o rentándolos posteriormente a un precio lo suficientemente elevado como para recuperar la inversión así como su costo alternativo, pero sin obtener ganancia alguna.
- 12.- Suprimir el actual impuesto predial y poner en su lugar el impuesto sobre el caudal neto de las personas (sin quitar el impuesto de la renta) aplicándose a todos los bienes, tangibles e intangibles, una vez deducidas las deudas y demás obligaciones.
- 13.- Implantar el impuesto sobre ubicación, no gravándose las construcciones. El impuesto se aplicaría sobre el valor que tendría el terreno si se le diera el uso más lucrativo, no importando que el terreno esté vacante, o que no se le diera el uso más lucrativo.

APENDICE METODOLOGICO

A. Muestra.

Se escogió como el universo para sacar la muestra, aquellos fraccionamientos del Area Metropolitana de Monterrey que tuvieran más de una hectárea de superficie total y que hubieran sido aprobados después de 1950.^{61/}

Se dividieron los fraccionamientos en tres estratos y por muestreo estratificado proporcional se seleccionó una muestra piloto - al azar, de veinte fraccionamientos para determinar el tamaño de la muestra, tomando como variable más significativa el precio a que se está vendiendo en 1970.

Se tomó un nivel de confianza del 95% y una precisión deseada de \$25 para determinar la varianza deseada (D^2).

$$D = \frac{d}{Z} = \frac{25}{1.96} = 12.7$$

$$\text{Var} (\bar{X}_{st.}) = D^2 = 161.3$$

Aplicando la fórmula para determinar el tamaño de la muestra, nos dieron los siguientes resultados:

$$n = \frac{N \sum N_h S_h^2}{N^2 D^2 + \sum N_h S_h^2} = 23$$

^{61/} Esto se hizo por la revisión de cerca de 850 expedientes que se encuentran en la Dirección de Planificación.

donde N es el universo, $N_h S_h^2$ es el tamaño de los estratos multiplicado por la varianza de los mismos.

S^2 se estimó con la fórmula:

$$S_0^2 = \frac{1}{N_h - 1} \sum_{h=1}^{N_h} N_h (\bar{x}_h - \bar{X}_h)^2$$

donde \bar{X}_h es la media del estrato.

En lugar de 23 se seleccionó una muestra de 30 y la precisión aumentó a \$31.^{62/}

El cuestionario fue dirigido a los dueños de fraccionamientos o a las personas que desempeñaban un puesto ejecutivo dentro de éstos, o a los presidentes de las Uniones de Colonos (Junta de Mejoras).

Para saber el precio de los terrenos en 1950, se hizo lo que se podría considerar como un censo de los corredores de bienes raíces más antiguos que existen en Monterrey en un mapa del Area Metropolitana de Monterrey, se marcaron los fraccionamientos encuestados y se les mostró a los corredores para que determinaran el precio que existía en 1950 de éstos en su forma rústica, después se sacó una media de las opiniones que habían dado para cada fraccionamiento y este dato se consideró como el precio que existía en 1950, aunque en tér-

^{62/} Hubo un fraccionamiento popular que se excluyó, pues en 1967 se esta vendiendo a \$140 metro cuadrado con promesa de poner todos los servicios por parte del fraccionador; como ésta no cumplió, la gente suspendió los pagos en 1967, siendo un caso palpable de fraude.

minos porcentuales hubo diferencia entre las opiniones de los corredores, esto no es muy importante, ya que en términos absolutos, las diferencias no eran muy significativas, ya que los valores eran mínimos. Esto fue así, debido a que no existen archivos ni datos de confianza que nos puedan dar una idea del precio por metro cuadrado de terreno rústico en 1950. Los porcentajes del área total dedicados a calles y parques fueron obtenidos tomando como fuente la encuesta que se dirigió a los fraccionamientos.

Se obtuvo información del Catastro del Estado para hacer el análisis del Impuesto Predial.

B. Gastos e ingresos.

Para los fraccionamientos populares se calcularon los gastos y los ingresos de 1950 hasta que terminaran de pagar los compradores del área encuestada fraccionada o urbanizada. Los gastos se calcularon tomando como base los siguientes costos para 1969:^{63/}

Levantamientos	\$ 300.00 Ha. bruta
Proyectos	\$1500.00 Ha. bruta
Desmante	\$ 150.00 Ha. bruta
Trazo	\$ 50.00 por lote.
Movimientos de tierra	\$ 25.00 por lote.

^{63/} Estos costos son los que utiliza la Dirección de Planificación del Estado como base para fijar el precio a los fraccionamientos populares.

Pagos al municipio	\$ 35.00 por lote.
Pagos al municipio	\$ 0.75 por Mt. ²
Introducción de agua	\$ 900.00 por lote.
Introducción de drenaje	\$ 640.00 por lote.
Introducción de luz	\$ 400.00 por lote.
* Introducción de gas	\$ 800.00 por lote.
Incorporación	\$ 4.50 por Mt. ²
Comisiones a vendedores	\$ 275.00 por lote.
Publicidad	\$2000.00 mensuales
Gastos de administración	\$8000.00 mensuales
* Pavimentación	\$ 24.00 por Mt. ² de calle

Estos costos fueron calculados por el personal de la Dirección de Planificación en 1969 en base a la información y la experiencia que tenían disponible, de tal forma que constituyen los costos reales en promedio que realiza un fraccionamiento con las características de popular. Por lo tanto, ante la falta de información de otra índole y por el alto grado de confiabilidad que le atribuimos a estos costos por la fuente de donde provienen, se tomaron como base para calcular los posibles gastos reales que hicieron los fraccionamientos populares en el lapso que se tardaron en vender el área en cuestada.

Los gastos se estimaban cuando se abría un sector. Los gastos de comisiones a vendedores y de publicidad se realizaban hasta que se acababa de vender el fraccionamiento; los gastos de adm-

* Obtenida por consulta a Ingenieros y Arquitectos.

nistración duraban hasta que se acabaran de pagar los abonos.^{64/} Todos los demás gastos se hacían en el mismo año en que se abría un sector. Todos los gastos se deflacionaban o inflaban a una tasa acumulada de crecimiento de 6% anual, pues según personal de la Dirección de Planificación y consulta a Ingenieros y Arquitectos que se dedican a la urbanización, los costos proporcionados por la Dirección de Planificación para fraccionamientos populares han ido aumentando a una tasa acumulada anual de 6%, por lo tanto, una vez sacados los gastos totales para cada año de todos los fraccionamientos encuestados se deflacionaron a una tasa acumulada de 6% anual si se hicieron antes de 1969 y se inflaron a esa misma tasa si los gastos se hicieron después de 1969, esto con el supuesto de que los costos anteriores es probable que sigan creciendo a esta misma tasa. Esto se hizo por la falta de información disponible, ya que no se tenía un índice de precios de materiales de urbanización, ni de los otros gastos - que tiene un fraccionamiento.

Para los ingresos se calculaban las ventas totales por sector; después de dividían entre el tiempo que se tardaba en venderse el sector, para saber cuál había sido el volumen de ventas anuales. Después se dividía entre el plazo que daba el fraccionamiento para saber los ingresos anuales a través del tiempo de un año de ven

^{64/} En los gastos de publicidad y de administración en algunos fraccionamientos se tuvieron que hacer ajustes debido a que estas partidas representaban gastos muy altos para su capacidad de venta.

ta. En el primer año y en el último se cargaban solamente la mitad del ingreso anual debido a que hay personas que compran al principio del año como otros lo hacen al final, por lo tanto, el ingreso por venta era menor en esos años que en los años centrales.

Ejemplo: Un sector que tardó dos años en venderse y el fraccionamiento da como plazo para pagar el terreno tres años, el área vendible es 34,594 mt.² y el precio promedio a que se vendió el sector fue de \$28 mt.² La venta total fue de \$968,632.00 (34,594 por \$28); dividido entre los dos años que tardó en venderse nos da una venta anual de \$484,316.00; dividido entre los años que da de plazo nos da \$161,438.00, que es el ingreso anual que recibirá el fraccionamiento por un año de venta en los dos años centrales. En el Cuadro IX se ilustran las amortizaciones que recibe el fraccionador.^{65/}

Para los residenciales de primera y de segunda, la forma de calcular los gastos a falta de una información más detallada y debido a que la canasta de los materiales de urbanización para este tipo

^{65/} Este método tiene sus limitaciones, pues por lo general las ventas no son lineales; al empezarse a vender el fraccionamiento el promedio de ventas es mayor que en los últimos años, pero debido a que es imposible saber este promedio con exactitud, se tuvo que utilizar este método. También se hizo caso omiso del enganche, ya que en este tipo de fraccionamientos es mínimo, o se paga como abonos mensuales. Para el cálculo de los intereses en la explicación para los residenciales de primera y de segunda se ilustrará, dado que la mayoría de los populares no cobran intereses.

de fraccionamientos es muy variada, se calculan solamente las siguientes partidas que engloban todos los posibles gastos que realizaron realmente estos fraccionamientos.

- a). Costo de Urbanización
- b). Gastos de Administración
- c). Gastos de Venta y Publicidad

CUADRO IX
METODOLOGIA PARA EL CALCULO DE LOS INGRESOS

Ingresos \ Años	1	2	3	4	5	Totales
Por ventas . Año I.	80 719	161 438	161 438	80 719		484 316
Por ventas . Año II.		80 719	161 438	161 438	80 719	484 316
T o t a l e s :	80 719	242 157	322 876	242 157	80 719	968 632

El costo de urbanización para los residenciales de primera se calcula en \$60 mt.² y en los residenciales de segunda en -- \$50 mt.² para 1969; los gastos de administración toman como base un 15% del ingreso por ventas y los gastos de publicidad un 5% del ingreso por ventas.

Estos costos de urbanización, así como los criterios que se tomaron en cuenta para calcular los gastos de administración, así como los gastos por ventas, se determinaron por consulta a Ingenieros y Arquitectos de la Dirección de Planificación y algunos otros que tienen experiencia en urbanización, además estuvieron de acuer

do en que los costos de urbanización han crecido de 1950 en adelante a una tasa acumulada de 6% anual, y es muy probable que siga creciendo a esa misma tasa en el futuro, por esta razón, los costos de urbanización se deflacionaron si se hicieron antes de 1969 y se inflaron si se hicieron después de 1969 a una tasa acumulada anual de 6%. Esto se hizo fundamentalmente debido a la falta de información disponible, ya que no se tenía un índice de precios de los materiales de urbanización que emplean los fraccionamientos de primera y de segunda.

Por otra parte, los gastos de urbanizaron se calcularon tomando como criterio que lo que se vendía era lo que se urbanizaba.^{66/}

Para estimar los ingresos y los intereses, se sacaban primero las ventas anuales por sector, y después por tablas financieras, se estimaban los ingresos anuales que iba a recibir el fraccionador por el capital y los intereses; y así sucesivamente para cada año.^{67/} En el Cuadro X se muestran los gastos y los ingresos que posiblemente realizaron los fraccionamientos en los años que empeza

^{66/} Este método tiene sus limitaciones, pues ya vimos como en los residenciales de primera y de segunda se vende sin urbanizar el terreno pasando un lapso entre la venta y la urbanización y algunas veces puede ser que se urbanice primero y se vende después. Esto se hizo ante la falta de otra alternativa, ya que era imposible saber con exactitud para cada fraccionamiento la fecha de urbanización de la superficie que vende, además de que complicaría demasiado los cálculos.

^{67/} Aquí también por lo general las ventas no son lineales y también se hizo caso omiso del enganche ya que complicaría demasiado los cálculos y debido a que muchos fraccionamientos lo cargan como a bonos mensuales.

ron a vender hasta el año que recibieron el último pago por parte de los compradores de sus terrenos que para 1970 ya estaban urbanizados o en todo caso fraccionados, tomando como base la encuesta - que se dirigió a los fraccionamientos.

Cabe aclarar que la razón de que los ingresos y los gastos por ejemplo en los fraccionamientos populares se extiendan hasta 1985 se debe a que en la muestra salió un fraccionamiento popular que daba como plazo 15 años para pagar el terreno, y como iba a terminar de vender en 1970 el área fraccionada, los ingresos por concepto de pagos se tendrían que extender hasta 1985, así como los gastos de administración.

C. Tasas de rendimiento.

Las tasas de rendimiento para 1950 del fraccionador fueron aquellas tasas que igualaban los gastos y los ingresos del Cuadro X, incluyendo el valor que existía de las áreas totales encuestadas en 1950 del lado de los gastos.

En el Cuadro XI se muestran los gastos más el valor del terreno en 1950 y los ingresos a la tasa que los iguala, los décimos se sacaron por ponderación.

Las tasas de rendimiento para 1970 de las personas que compran un terreno ya urbanizado o fraccionado, fue aquella tasa que igualaba los ingresos del Cuadro X (que son los gastos que realizan -

las personas en la compra de los terrenos ya urbanizados o fraccionados) con lo que vale el fraccionamiento en 1970 (tomando solamente el área vendible). En los fraccionamientos populares se tuvo que sumar a los ingresos, los gastos que habían hecho los particulares después que el fraccionador se las había vendido, ya que es muy frecuente que los residentes traten de mejorar sus terrenos introduciendo servicios o realizando otra clase de mejoras, estos gastos también se deflacionaron a una tasa acumulada anual de 6%.

En el Cuadro XII se muestran los ingresos ya actualizados a 1970.

En el Cuadro XIII se muestra el valor del área encuestada en 1970.

D. La especulación.

Los gastos del Cuadro X de 1950 a 1970 se actualizaron a una tasa del 11% para el año de 1970 y se compararon con el área vendible de los fraccionamientos y que para 1970 ya estaba vendida; la diferencia entre lo que vale el fraccinamiento en 1970 y el flujo de gastos actualizados, es la especulación; la relación entre lo obtenido por esta diferencia y lo que valía el área total de los fraccionamientos encuestados en 1950 y que para 1970 ya estaba vendida el porcentaje de especulación.

La especulación pura se calculó de la misma manera que la anterior, pero con la salvedad de incluir el valor del área total de los fraccionamientos para 1950 (descontando el área que no es tá vendida y que no se va a vender en 1970) así como el uso financiero alternativo.

En el caso de los fraccionamientos populares se incluyeron los gastos que habían hecho los residentes después que se les había vendido el terreno por el fraccionador.

En el Cuadro XIV se muestran los gastos actualizados a una tasa del 11% que es la tasa de interés de mercado que ha - existido en promedio desde 1950 y en el Cuadro XV se muestra el valor del área encuestada vendible en 1970 descontando el área que se va a vender después de 1970 y el valor del área total en 1950 des- contando también el área que se va a vender después de 1970.

CUADRO X

GASTOS E INGRESOS PARA LOS FRACCIONAMIENTOS ENCUESTADOS

Años	Populares		Residenciales de segunda		Residenciales de primera	
	Ingresos	Gastos	Ingresos	Gastos	Ingresos	Gastos
1950	9 443	33 675				
1951	28 329	4 795	135 918	1 176 614		
1952	37 772	1 860	407 754	1 226 737		
1953	37 772	1 970	679 590	1 279 248		
1954	37 772	2 085	1 855 792	5 671 329		
1955	95 233	22 504	3 027 293	1 232 045	174 590	721 210
1956	76 347	4 690	3 289 731	1 284 468	523 770	747 730
1957	66 904	2 485	3 744 986	1 180 264	872 950	776 290
1958	3 365 976	2 676 962	4 216 840	1 231 055	1 222 130	806 890
1959	6 794 805	156 463	4 647 475	1 283 538	1 699 342	1 028 207
1960	7 031 979	194 047	5 270 181	2 057 419	2 304 587	1 074 446
1961	7 009 652	123 716	5 994 040	2 160 443	2 909 832	1 123 404
1962	6 792 119	1 003 711	6 581 981	2 272 072	3 161 121	592 342
1963	3 484 271	253 244	7 138 062	2 268 102	3 058 451	631 945
1964	872 893	2 651 548	7 327 479	5 882 612	2 832 526	169 127
1965	2 043 816	1 628 263	9 133 326	9 557 489	2 483 346	169 127
1966	2 816 260	1 548 416	13 963 308	11 398 667	2 307 703	1 781 469
1967	3 532 918	3 125 374	19 843 229	13 451 082	2 305 600	1 854 528
1968	3 943 516	2 974 228	29 394 620	22 187 546	2 413 272	2 015 475
1969	3 516 402	950 372	37 897 886	9 078 168	4 385 413	7 016 441
1970	2 988 838	78 687	42 872 919	13 783 317	7 729 718	7 302 185
1971	2 812 714	598 559	47 788 662	12 049 713	9 517 562	2 158 965
1972	2 010 348	520 467	47 929 157	5 769 112	10 131 475	2 233 486
1973	1 288 008	430 342	42 742 029	2 878 752	10 438 433	756 055
1974	996 665	327 810	35 547 075	2 878 752	8 868 493	756 055
1975	814 884	279 543	25 048 943	2 489 080	4 594 405	246 138
1976	702 722	151 904	16 160 041	2 489 080	4 073 283	246 138
1977	654 669	153 024	10 591 161	2 489 080	3 360 366	212 736
1978	654 669	162 240	4 312 797	2 249 985	2 757 224	212 736
1979	654 669	171 936	765 070	978 582	2 148 695	212 736
1980	654 669	182 208			1 534 782	212 736
1981	654 669	193 152			920 869	212 736
1982	654 669	204 768			306 956	212 736
1983	545 557	217 056				
1984	327 334	230 112				
1985	109 111	243 840				

FUENTE: Investigación Directa.

CUADRO XII
INGRESOS ACTUALIZADOS A 1970 PARA SACAR LA TASA
DE RENDIMIENTO INTERNA PARA LAS PERSONAS QUE
COMPRAN UN TERRENO YA URBANIZADO O FRACCIONADO

Años	Populares		Residenciales de Segunda / %	Residenciales de Primera / %
	6 %	7 %		
1950	36 944	44 570	-	-
1951	103 518	123 743	164 188	-
1952	128 929	152 646	487 673	-
1953	120 391	154 648	804 634	-
1954	123 985	144 095	2 174 987	-
1955	311 317	358 482	3 511 659	202 524
1956	198 251	226 147	3 779 900	601 811
1957	162 321	183 411	4 261 794	993 417
1958	7 660 042	8 573 764	4 748 161	1 376 118
1959	14 513 778	16 089 035	5 181 934	1 894 766
1960	14 054 598	15 444 354	5 818 279	2 544 264
1961	12 940 356	14 081 927	6 551 485	3 180 446
1962	13 186 576	14 221 305	7 121 703	3 420 332
1963	5 685 701	6 071 557	7 652 002	3 278 659
1964	2 616 466	2 767 771	7 774 455	2 634 830
1965	3 608 714	3 781 328	9 599 125	2 609 996
1966	3 696 284	3 836 872	14 521 840	2 400 011
1967	4 549 236	4 679 105	20 438 525	2 374 768
1968	6 789 273	6 916 232	29 982 512	2 461 537
1969	3 809 196	3 845 132	38 276 864	2 437 404
1970	3 032 934	3 032 934	42 872 919	7 729 718
1971	2 626 978	2 602 474	47 310 775	9 422 386
1972	1 753 783	1 721 072	46 980 159	9 930 871
1973	1 049 509	1 020 383	41 481 139	10 130 499
1974	758 590	730 625	34 157 184	8 521 734
1975	579 366	552 774	23 831 564	4 371 116
1976	466 684	441 066	15 222 758	3 837 032
1977	406 116	380 226	9 878 375	3 134 213
1978	379 276	351 831	3 982 436	2 546 020
1979	354 289	325 558	699 503	1 964 551
1980	330 911	301 221	-	1 389 284
1981	309 115	278 778	-	825 282
1982	288 733	257 943	-	272 392
1983	224 708	118 170	-	-
1984	125 943	110 424	-	-
1985	39 216	34 064	-	-
	107 022 027	113 955 667	439 268 532	96 495 981

CUADRO XIII
VALOR DEL AREA ENCUESTADA EN 1970

Populares	107 955 238
Residenciales de Segunda	394 362 925
Residenciales de Primera	78 286 270

CUADRO XIV
GASTOS ACTUALIZADOS A UNA TASA DEL 11%

Años	Populares	Residenciales de segunda	Residenciales de primera
1950	271 487		
1951	34 608	8 545 747	
1952	12 169	8 026 540	
1953	11 613	7 541 166	
1954	31 557	30 114 746	
1955	187 925	5 894 103	3 450 268
1956	20 213	5 536 057	3 222 716
1957	9 649	4 582 965	3 014 334
1958	9 417 102	4 306 230	2 822 501
1959	692 750	4 044 428	3 239 880
1960	778 294	5 841 012	3 050 352
1961	316 465	5 526 413	2 873 667
1962	4 290 230	5 234 853	1 364 755
1963	618 232	4 708 579	1 311 917
1964	6 578 196	11 000 484	316 267
1965	3 623 872	16 104 368	284 978
1966	2 350 495	17 303 176	2 704 269
1967	4 512 305	18 387 629	2 535 139
1968	6 108 044	27 335 056	2 483 065
1969	1 101 088	10 076 766	7 788 249
1970	122 783	13 783 317	7 302 185
	41 089 077	208 357 578	47 764 542

CUADRO XV
VALOR DEL AREA ENCUESTADA VENDIBLE EN 1970
Y EL VALOR DEL AREA TOTAL EN 1950*

	1950	1970
Populares	5 040 866	107 955 238
Residenciales de segunda	14 860 695	375 946 820
Residenciales de primera	2 229 844	72 258 820

* Descontando el área que se va a vender después de 1970.

CUESTIONARIO

Nombre: _____

Tipo de Fraccionamiento: _____

Localización: _____

1.- ¿Cuántos sectores tiene? _____

2.- ¿Cuál es el área de los sectores y en qué año se urbanizaron?

Año	Area	Año	Area
1o. _____	_____	4o. _____	_____
2o. _____	_____	5o. _____	_____
3o. _____	_____	6o. _____	_____

3.- ¿Cuál es el área de las calles de lo que está fraccionado?

1o. _____	4o. _____
2o. _____	5o. _____
3o. _____	6o. _____

4.- ¿Cuál es el área de parques de lo que está fraccionado?

1o. _____	4o. _____
2o. _____	5o. _____
3o. _____	6o. _____

5.- ¿Con qué servicios cuenta el fraccionamiento? _____

6.- Estos servicios se los proporcionó el fraccionador o fue por cuenta de los residentes con la promoción de una autoridad pública?

- 7.- ¿A qué se dedicaba el terreno antes de fraccionarlo? _____

- 8.- ¿Cuál fue el precio por Mt.² con que se empezó a vender? _____

- 9.- ¿A qué precio se está vendiendo el Mt.² actualmente? _____

- 10.- ¿En qué año se terminó de vender el fraccionamiento o cuándo piensa acabar de vender el último sector que abrió? _____

- 11.- ¿Cuál fue el precio promedio a que se vendieron los sectores?
- | | |
|-----------|-----------|
| 1o. _____ | 4o. _____ |
| 2o. _____ | 5o. _____ |
| 3o. _____ | 6o. _____ |
- 12.- Si tiene escuela, ¿en qué año se fundó? _____
- 13.- Si tiene iglesia, ¿en qué año se fundó? _____
- 14.- Si tiene centro comercial, ¿en qué año se fundó? _____
- 15.- Cuánta área le queda sin fraccionar? _____
- 16.- Cuánta área ya urbanizada, le queda sin vender? _____
- 17.- La empresa fabrica casas? _____
- 18.- ¿Cómo se paga generalmente el terreno? _____
- 19.- Si es a plazos, ¿qué interés anual se le carga? _____
- 20.- ¿Se les vende a los clientes el terreno sin urbanizar? _____
- 21.- ¿Cuánto tiempo transcurre entre la compra del terreno y la urbanización de éste? _____

BIBLIOGRAFIA

Libros y Folletos:

- Avendaño, Arturo, Un análisis de las Colonias Populares, Monterrey, 1970 (no publicado).
- Barlowe, Raleigh, Land recourse economics, Englewood, Cliffs, N.J.; 1968.
- Beyer, Gleen H., La especulación de terrenos, Administración de Renovación Urbana y Vivienda, Puerto Rico, 1968.
- Bird, Richard y Oldman, Oliver, La imposición fiscal en los países en desarrollo, México, 1968. U.T.E.H.A.
- Bolaños, Ernesto, Finanzas públicas en el Estado de Nuevo León, Tesis: U.N.L., Monterrey, 1967.
- Engels, Federico, Contribución al problema de la vivienda, Ediciones en lenguas extranjeras, Tr. de la 2a. edición en alemán, publicada en 1887.
- Flores, Edmundo, El crecimiento de la ciudad de México: causas y efectos económicos, México, 1959.
- Hicks, Ursula Katchleen, Development finance: planning and control, Oxford, Clarendon, 1965.
- Instituto Promotor de Habitaciones Populares, A.C., Estudio sobre la Vivienda Popular en Monterrey, N.L., Monterrey, 1963.
- León Garza, Máximo de, Monterrey: Un vistazo a sus entrañas; Monterrey, 1968.
- Madrigal, Romeo, Demografía en el Noreste de México, C.I.E., U.N.L. Monterrey, 1965.
- Martínez Serna, David G., La demanda de vivienda en el Area Metropolitana de Monterrey (ensayo de regresión múltiple); Tesis, U.N.L., Monterrey, 1970.
- Marx C., Engels F., Manifiesto del partido comunista, Ed. Progreso, Moscú.
- Megee, Mary Catherine, Monterrey, México: Internal patterns and external relations, Department of Geography, research paper, No. 59, 1959.
- Musgrave, Richard A., Theory of public finance, New York, Mc. Graw-Hill, 1959.

Puente Leyva, Jesús, Distribución y redistribución del ingreso en el Area Metropolitana de Monterrey, Tesis Profesional, U.N.L., Monterrey, 1966.

Puente Leyva, Jesús, El problema de la vivienda en Monterrey (proyección de las necesidades y demanda efectiva a 1980), C.I.E., U.N.L., Monterrey, 1967.

Robinson, Joan, La acumulación de capital, Tr. Edmundo Flores, Fondo de Cultura Económica, México, 1960.

Artículos y periódicos:

Martínez Serna, David G., El impuesto sobre bienes raíces en el Estado de Nuevo León: una evaluación para el sexenio 1968-73, Monterrey, 1970 (no publicado)

El Porvenir, 8 de octubre de 1970, Monterrey, N.L.

Oigame, 25 de julio de 1970 y 17 de octubre de 1970, Monterrey, N.L.

Publicaciones del Gobierno:

México. Secretaría de Economía, Dirección General de Estadística, VII Censo General de Población, México, 1970.

México. Comisión Nacional de Salarios Mínimos, Textos legales y series numéricas de 1946 a 1963, México, 1963.

México. Comisión Nacional de Salarios Mínimos. Salarios Mínimos que regirán en los años de 1964-65, 1966-67, 1968-69, México, 1964, 1966, 1968.

COFIDE, Fuerza de trabajo, Monterrey Metropolitano, Monterrey, 1969.

Estado de Nuevo León, Datos preliminares, IX Censo de Población y Vivienda, 1970.

Gobierno del Estado de Nuevo León, Periódico Oficial, Tomo XV, No. 104.

Departamento del Plan Regulador de Monterrey y municipios vecinos, Dirección General de Planificación, El Plan Director de la Subregión Monterrey, Monterrey, 1967.

Publicaciones Internacionales:

Unión Panamericana, Reforma tributaria para América Latina, Problemas de Política Fiscal, Vol. II, 1962.

Unión Panamericana, Reforma tributaria para América Latina, Problemas de Administración de Impuestos, Vol. I, 1961.

Unión Panamericana, La vivienda en Honduras, Washington, 1964.

Unión Panamericana, La vivienda en el Perú, Washington, 1963.

O.N.U., Manual de proyectos de desarrollo económico, México, 1958.

Otras publicaciones:

C.I.E., U.N.L., Boletín Bimestral, Vol. VIII, No. 43, febrero, 1970.

Habital, Boletín informativo del Colegio de Arquitectos de Nuevo León, Monterrey, Año 1, diciembre de 1968.

