



Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Facultad de Contaduría y Administración
División de Posgrado

T e s i s

En la modalidad de reporte de realización de una actividad profesional

Elaboración del Caso Práctico y Proyecto de Diseño:

**Plan de Negocio para el desarrollo de una empresa
constructora pequeña.**

Que presenta

María del Socorro Botello García

Para obtener el grado de Maestro en Administración

Jurado:

MDE Agustín Bocard Meráz (Director de tesis)

MA Elfego Ramírez Flores (Asesor)

MDE Eduardo Pérez Morón (Asesor)

San Luis Potosí, S.L.P
2005

Elaboración del Caso Práctico y Proyecto de Diseño:

**Plan de Negocios para el desarrollo de una
empresa constructora pequeña**

55

Para la defensa en el examen de grado que presenta

María del Socorro Botello García

Aprobación:

MDE Agustín Bocard Meráz (Director de tesis) 

MA Eifego Ramírez Flores (Asesor)

MDE Eduardo Pérez Morón (Asesor)



*A mi familia por el apoyo
incondicional que siempre
me han brindado
Gracias*

***Agradezco a mis maestros
que fueron una guía para
la elaboración de este
Plan de Negocios***

Resumen

¿Para qué elaborar un Plan de Negocio?, ¿Qué beneficios le otorga este documento al empresario?, ¿Cómo elaborarlo?

Todas estas preguntas son fáciles de contestar y aquellas personas que deseen iniciar un negocio las deberían de tomar en cuenta; por lo tanto empezaremos por definir ¿Qué es un Plan de Negocios?

Un Plan de Negocios es un documento que ayuda al empresario a analizar el mercado y planificar la estrategia de la empresa mediante una serie de actividades relacionadas entre si con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas.

¿Para qué elaborar un Plan de Negocios?

- Para verificar que un negocio sea viable
- Para determinar y prevenir problemas antes de que ocurran, ahorrando tiempo y dinero
- Para determinar necesidades de recursos con anticipación
- Para examinar el desempeño que tendrá el negocio
- Para establecer el valor del negocio
- Para hacer mas eficiente la puesta en marcha del negocio
- Para respaldar la solicitud de crédito a una entidad financiera

¿Qué beneficios le otorga al empresario?

Un empresario posee lo que denominamos "visión empresarial" la cual lo guía en sus actos mediante un horizonte estratégico y no operativo, pero esto no es suficiente en

un sistema competitivo y de mercado en extremo complejo y evolucionado, necesita adoptar un enfoque racional que solo puede ser dado mediante un Plan de Negocios instrumento para desarrollar racionalmente esta conducta gerencial.

¿Cómo elaborar un Plan de Negocios?

Por lo general se piensa que escribir un Plan de Negocios es una tarea difícil y complicada, pero no hay que desanimarse, antes que nada hay que revisar y hacer a un lado los grandes mitos que rodean la preparación de un Plan de Negocios.

Mito #1: Los Planes de Negocio son aburridos . “Para nada”, si uno está entusiasmado con su negocio debe sentirse feliz de hacer un plan para que éste sea todo un éxito. El plan de negocios es justamente el mecanismo que permite articular tu visión sobre lo que quiere lograr la compañía, donde se dirige y como va a llegar ahí, para después delinear una estrategia que convierta las metas en realidad.

Mito #2: Los planes de negocio son complicados. Un buen plan de negocios no debe ser formal ni complejo pero debe ser conciso y estar bien escrito. La clave es que sea lo suficientemente claro para marcar una especie de mapa hacia donde dirigir el negocio.

Mito #3: No necesitas ponerlo por escrito. Muchos empresarios que trabajan solos, no se toman la molestia de poner por escrito los planes de su empresa, pero tener toda la información en la cabeza no es suficiente. Además de que al tenerlo por escrito te será más fácil recordarlo, comprometerse a escribir un plan de negocios te obliga a enfocarte cabalmente en cada paso a seguir en tu proceso de crecimiento, considerar todas las consecuencias posibles y lidiar con los asuntos que preferirías ignorar. Finalmente, si se tienen socios de negocios, un plan por escrito reducirá los riesgos de malentendidos o conflictos futuros.

Mito #4: Solo tienes que hacerlo una vez Escribir un plan de negocios no es asunto de una sola vez en la vida. Este deberá convertirse en una herramienta que servirá para dirigir la compañía todos los días. Si lo que se busca es obtener un préstamo, se necesitará mostrar por escrito un plan conciso que demuestre la viabilidad de el negocio. Cada año se debe de actualizar los planes y metas de modo que siempre se mantenga una estrategia enfocada, tanto a largo como corto plazo.

¿Qué contiene un Plan de Negocios?

- Descripción del Negocio

Definición de la empresa, cadena de valor, visión, misión, principios corporativos

- Análisis del mercado/producto

Características del mercado, composición, estrategias, información sobre la evolución de la demanda, la oferta y la comercialización, tendencias.

- Análisis del producto

Características, descripciones y aplicaciones del producto.

- El plan operativo

Localización comercial y producción, el plan de comercialización, la estructura de la empresa, servicios externos y licencias.

- Fuentes de Financiamiento

Fuentes internas y externas

- Esquema económico-financiero

Modelo del negocio

Contenido

1. Introducción	1
2. Definición del objetivo de la empresa	4
3. Descripción del negocio	5
3.1. La Empresa	5
3.2. Cadena de Valor	6
3.3. Visión, Misión, Principios Corporativos	13
3.3.1. Visión	13
3.3.2. Misión	13
3.3.3. Principios Corporativos	13
4. Análisis del mercado/producto	15
4.1. Análisis del mercado	15
4.1.1. Antecedentes	15
4.1.2. Estudio de la demanda potencial	27
4.2. Análisis de la demanda potencial local	33
4.3. Análisis de la oferta	35
4.4. Análisis del producto a ofrecer	38
4.4.1. Proyecto Urbano	38
4.4.2. Proyecto Arquitectónico	41
5. El plan operativo	44
5.1. Localización comercial y producción	44
5.2. El plan de comercialización	48
5.3. La estructura financiera	51

5.4. Servicios externos	53
5.5. Las licencias y permisos	53
6. Fuentes de financiamiento	56
6.1. Fuente interna	56
6.2. Fuentes externas	57
6.2.1. Financiamiento comercial	57
6.2.2. Crédito puente con Sociedades Financieras de Objeto Limitado	58
6.2.3. Como solicitar un crédito puente	59
7. Esquema económico-financiero	63
7.1. Hipótesis a partir de la base de la exposición de los datos	63
7.2. Resultados	64
8. Conclusiones	68
9. Bibliografía	69
10. Anexos	70

Lista de tablas

1.1	Análisis de selección del terreno	8
1.2	Seguimiento al proyecto	10
1.3	Control de permisos y licencias	11

Lista de figuras

1.1	Cadena de Valor	7
1.2	Programa INFONAVIT 2005	20
1.3	Programa S.H.F. 2005	24
1.4	Programa INFONAVIT 2005 por delegación	31
1.5	% de participación Nacional por tipo de vivienda 2005	32
1.6	Población ocupada por nivel de ingreso mensual y sexo 2004	33
1.7	Demanda de vivienda por municipio y rango de salarios	34
1.8	Análisis de la oferta	37
1.9	Proyecto de lotificación	41
1.10	Proyecto Arquitectónico	42

Anexos

Anexo 1

Modelo de Negocio	71
Flujo de efectivo	72
Información general	73
Proyecto Ejecutivo	74
Permisos, Licencias y Derechos	75
Gasto Indirecto de Construcción	76
Gasto de Administración	77
Gasto de Comercialización	78

Anexo 2

Modelo de Negocio	80
Flujo de efectivo 2do proyecto	81
Gasto Indirecto de Construcción	82
Gasto de Comercialización	83

Anexo 3

Programa del proyecto	85
-----------------------	----

1. Introducción

El presente trabajo tiene como propósito demostrar la viabilidad económica y financiera de la inversión para el desarrollo de una empresa constructora pequeña, con el fin de atraer inversionistas interesados en financiar este proyecto que operará en el sector de la construcción, en el segmento de vivienda de interés social.

Además de presentar las estrategias que la gerencia de la nueva empresa pretende desarrollar una vez haya ingresado en el mercado, el estudio aborda temas como el análisis del producto, de la oferta y la demanda, y se desarrolla hasta los detalles operativos de la gestión.

El plan está provisto así mismo, de los esquemas de proyección que tienen el objetivo de convencer al grupo de interés, de la validez de la iniciativa, tanto desde el punto de vista económico como financiero. De esta manera, se justifica la necesidad de un financiamiento que sería otorgado a una sociedad, en vías de constituirse, con una dirección profesional, seria y experta, empeñada al máximo en superar los desafíos del mercado y explotar las óptimas perspectivas de crecimiento del negocio, garantizando en definitiva el capital de quienes financien la operación, mediante la construcción de un éxito empresarial estable y duradero y asegurando al mismo tiempo una adecuada tasa de retorno del capital invertido.

El sector vivienda es un nicho muy prometedor, tomando en consideración la situación política y económica por la que actualmente pasa el país.

México, ante la necesidad que aún existe entre la población de tener una casa propia, al igual que el de la construcción en donde se observa también buenas

expectativas de crecimiento en los próximos años, tendrá en el futuro un papel promotor generador de desarrollo con mayor certidumbre y crecimiento sostenido.

La vivienda es un indicador básico del bienestar de la población, constituye el cimiento del patrimonio familiar y es, al mismo tiempo, condición primordial para alcanzar niveles adicionales de desarrollo existente entre el crecimiento económico y el desarrollo social como uno de sus principales elementos articuladores, por ello el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006¹ ubica a la vivienda en dos de sus grandes capítulos nacionales, con ello, se destaca a la vivienda como un factor de desarrollo social que tiene un impacto directo e inmediato en el crecimiento económico. Por ser una importante fuente generadora de empleo, por consumir casi en su totalidad insumos nacionales y por ejercer un efecto multiplicador en 37 ramas de actividad económica, la vivienda es un motor de desarrollo económico.

Las perspectivas de crecimiento auguran un periodo de bonanza para las empresas constructoras, ya que hay lugar para todos. Sin embargo, la mayor debilidad de estas empresas constructoras es la alta dependencia de los organismos públicos de vivienda especialmente las áreas de Desarrollo Urbano de los municipios, que aun no ven con claridad la importancia de agilizar los trámites de licencias y permisos necesarios para estos desarrollos.

Mientras el crecimiento económico del país se encontraba en fase recesiva, en los últimos dos años, la construcción sirvió para compensar caídas en el sector industrial. Durante este sexenio se ha dado una combinación muy afortunada: organismos públicos para financiar vivienda de interés social eficientes, participación exitosa de las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), compromiso

¹ Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006

expedito de la actual administración pública del sector y la condición estable de la economía. Paralelamente, el diseño de una política pública de fomento por la administración Fox dejó de ver la vivienda como un bien social para verlo como un bien económico. "El cambio de perspectiva gubernamental ha permitido este empuje" dice Gene Towle, director de Softec, consultora especializada de vivienda. Este año y el próximo eminentemente electorales jugarán a favor de la industria ya que la construcción de más vivienda será una muy buena bandera política para ganar adeptos.

En 2003 el Producto Interno Bruto del país creció 1.3%, pero el sector de la construcción aumentó 3.4%, lo que sirvió para amortiguar la caída de 0.8% de la industria. El parque de vivienda, según estimaciones de la industria, se duplicará para 2025, es decir, habrá cerca de 45 millones de hogares en territorio nacional. La presión demográfica de un país joven en el que la mitad de la población tiene en promedio 15 años y que en una década requerirá de casa propia.

En diez años se deberán construir más de un millón de casas y, para 2012, tiene que haber potencia suficiente para construir un millón y medio de viviendas. Uno de los desafíos es la falta de créditos para adquirir tierras y construir infraestructura urbana; como solución se ha desarrollado una industria que integra la adquisición de tierra hasta la terminación de la vivienda. Este tipo de industria ha sobresalido con éxito en países en desarrollo, como son Brasil, Corea y México durante los últimos años y esta Desarrolladora de Vivienda pretende establecer un mapa de procesos integrado que solucione este problema en el país.

2. Definición del Objetivo de la empresa

Las condiciones de vida en una vivienda segura, bonita y con servicios adecuados, propician un ambiente familiar sano, reforzando la integridad familiar donde exista un lugar propio para el desarrollo de la actividad diaria, por lo tanto el objetivo de esta empresa se basa en la idea de otorgar espacios dignos que satisfagan la necesidad de vivienda de las familias mexicanas con proyectos integrales que propicien esa integridad familiar.

Construir desarrollos habitacionales integrales, a precios competitivos acordes al mercado con posibilidad de venta rápida, cumpliendo con las expectativas de quien adquiere la vivienda, ofreciendo una buena ubicación (fácil acceso permanente, cercanía a servicios públicos, vialidades, transportes, escuelas), evitando terrenos topográficamente accidentados, dotando de los servicios básicos internos y con expectativa de plusvalización en el corto plazo de los inmuebles.

3. Descripción del negocio

3.1 La Empresa

Esta Desarrolladora de Vivienda es una nueva iniciativa que se impulsará en la ciudad de San Luis Potosí, México, a partir de contar con un socio inversionista que este dispuesto a aportar un terreno bien ubicado de por lo menos 1 Ha. de superficie, con uso de suelo habitacional necesario para la construcción de 58 viviendas.

Este terreno será aportado mediante un convenio de asociación en participación, en el cual se establecerán las condiciones de pago del mismo y la utilidad mínima esperada del proyecto en un tiempo previamente establecido. En este mismo convenio, el dueño del terreno otorgará un poder general al administrador para poder tramitar todas las licencias y permisos necesarios así como el financiamiento para la construcción de las viviendas y la comercialización de las mismas.

Actualmente esta en proceso la formación de una Sociedad Anónima de Capital Variable con un capital social inicial de \$50,000.00 (Cincuenta mil pesos 00/100 M.N.) y una duración mínima de 99 años cuyo objeto social será la planeación, diseño, construcción y comercialización de desarrollos habitacionales así como la compra y venta de inmuebles.

Esta sociedad esta conformada por 3 socios, el presidente y administrador, un secretario y un tesorero, y contará con un comisario que será el encargado de velar por los intereses de los socios.

El tipo de organización es el de una empresa "analizadora" la cual operara en dos ámbitos, uno relativamente estable y otro cambiante. En el primero operando de manera rutinaria y eficiente mediante el uso de estructuras y procesos formalizados,

y en el segundo observando muy de cerca a nuestros competidores para obtener nuevas ideas y adaptando las más promisorias.

Así mismo, tendremos como fin, fomentar un entorno y cultura que genere el crecimiento personal y profesional de nuestros colaboradores, valorando al individuo por su desempeño y motivándolo a desarrollar su creatividad, integrando al 100% la cadena de valor, cerrando siempre el círculo tanto con nuestros colaboradores internos como externos. (Ver figura 1.1)

3.2 Cadena de Valor

- *Adquisición del terreno.* Inicialmente el proyecto esta pensado en integrar el terreno al negocio mediante un convenio de asociación en participación, en donde, el dueño del terreno lo aporta a la sociedad para que se construyan sobre el las viviendas que formaran parte del desarrollo, en esta etapa, la empresa se hará cargo de tramitar todos los permisos y licencias necesarios para el inicio del fraccionamiento, así como el financiamiento necesario para la construcción de las viviendas. Posteriormente, cuando se empiece a generar utilidad, esta parte de la cadena de valor podrá ser adquirida para formar una reserva territorial que permita asegurar la permanencia de la empresa en el mercado así como incrementar los activos de la misma.

La selección del terreno debe hacerse analizando las variables de ubicación, costo, vocación del terreno, servicios municipales, infraestructura existente, aceptación comercial de la zona, topografía y seguridad jurídica; para ello nos apoyaremos en el análisis de selección del terreno presentado en la Tabla 1.1

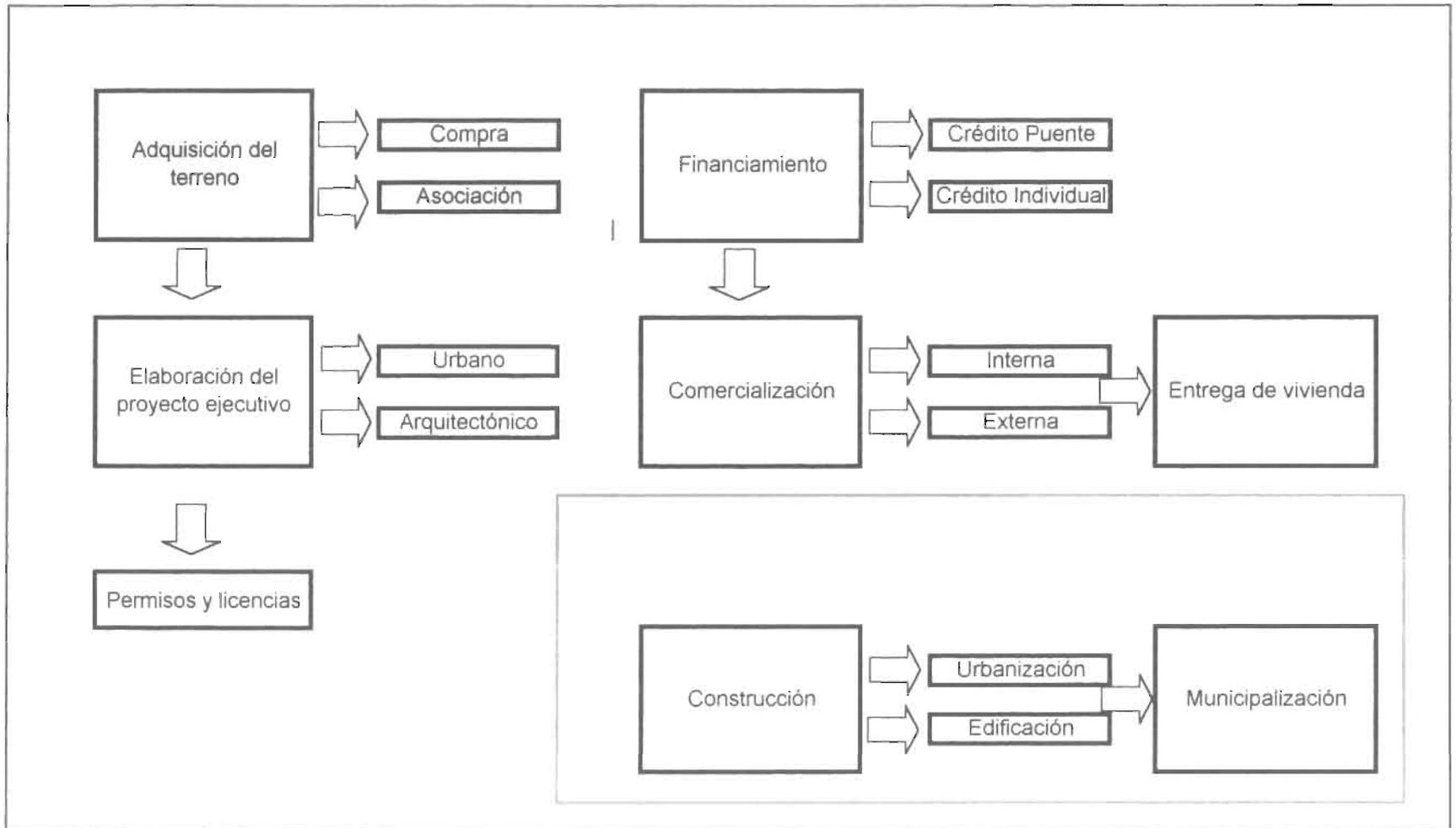


Figura 1.1 Cadena de Valor
Fuente: Propia

Tabla 1.1 Análisis de selección del terreno

Características	Calificación	% de impacto	Total
Nombre del predio: _____ Ubicación: _____ Localidad: _____ Superficie: _____ m ²			
Selección del terreno			
Ubicación del terreno con respecto a:			
Centro de la ciudad _____ Km		3	
Centros comerciales _____ Km		2	
Iglesia _____ Km		2	
Áreas deportivas _____ Km		3	
Áreas verdes _____ Km		3	
Hospitales del IMSS _____ Km		5	
Escuelas _____ Km			
Jardín de niños _____ Km		3	
Primaria _____ Km		3	
Secundaria _____ Km		3	
Educación superior _____ Km		3	
Costo por m² con respecto a la localidad:			
De la zona _____ m ²		2	
Solicitado _____ m ²		2	
Ofertado _____ m ²		6	
Cuenta con los siguientes servicios municipales:			
Agua potable Red municipal <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>	10	
Drenaje Red municipal <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>		
Energía eléctrica Red municipal <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/>		
Transporte público Tipo <input type="checkbox"/>	Frecuencia <input type="checkbox"/>		
Infraestructura existente:			
Camino de acceso			
Bueno _____		3	
Regular _____		1	
Deficiente _____		0	
Restricciones			
Líneas de alta tensión <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No		1	
Aceptación comercial de la zona:			
Tipo de vivienda _____		2	
Mercado existente _____		2	
Demanda de vivienda _____		0.5	
Crecimiento Urbano _____		0.5	
Topografía (pendiente del terreno):			
De 0% a 5% _____		6	
De 6% a 10% _____		2	
De 11% a 15% _____		0	
Mayor al 15% _____		0	
Tipo de suelo:			
Vegetal _____		1	
Tepetate _____		5	
Roca _____		0	
Escombros _____		0	
Vegetación:			
Matorrales _____		2	
Arbustos _____		2	
Arboles _____		1	
Arboles _____	≤ 2.00 mts <input type="checkbox"/>	1	
Arboles _____	> 2.00 mts <input type="checkbox"/>	1	
Arboles _____	protegidos por la Ley <input type="checkbox"/>	0	
Seguridad jurídica:			
Factibilidad de uso del suelo _____		10	
Escritura debidamente registrada en el R.P.P. _____		5	
Certificado de libertad de gravamen _____		3	
Impuesto Predial al corriente _____		2	
CALIFICACIÓN TOTAL			

Nota: Mayor a 8.5 se acepta

Las variables mas impactantes y que se deben de tomar en cuenta al seleccionar el terreno, asegurando el éxito si se eligen correctamente o el fracaso en caso contrario, son la ubicación (30%), factor determinante en todos nuestros desarrollos, la seguridad jurídica (20%), costo por m² (10%), servicios municipales con los que cuenta el predio en estudio (10%), topografía del terreno (8%), tipo de suelo y vegetación (6% cada uno), la infraestructura existente (5%) y la aceptación comercial de la zona (5%).

- *Elaboración del proyecto ejecutivo.* Esta parte, hablando tanto del proyecto urbano como del proyecto arquitectónico se hará mediante outsourcing, asegurándonos con esto de no incrementar nuestros gastos fijos en una etapa del proyecto en que todavía no se generan ganancias, además de contar con la mejor opción que exista en el mercado en cuestión de despacho de arquitectos establecidos. El éxito de un proyecto bien definido se basa en el seguimiento oportuno de los planos con los que debe contar cada proyecto como se indica en la Tabla 1.2
- *Permisos y Licencias.* Se hará también mediante outsourcing, aprovechando las relaciones con el municipio de que cuentan las empresas dedicadas a otorgar este servicio; además como es un proceso estacional contratándolo externamente no incrementamos la plantilla de colaboradores manteniendo bajo nuestro gasto fijo. Es muy importante llevar el control presupuestal de los permisos para lo que se usara la Tabla 1.3
- *Financiamiento.* Proceso mediante el cual nos aseguramos de contar con los recursos necesarios para la construcción de las viviendas con la obtención de

Tabla 1.2 Seguimiento al proyecto

Nombre del fraccionamiento: _____	Seguimiento al proyecto ejecutivo
Ubicación: _____	
Localidad: _____	
No. de viviendas: _____	

DESPUES DE QUE SE AUTORICE UN ANTEPROYECTO URBANO DARLE SEGUIMIENTO A LOS SIGUIENTES PASOS:

No.	CONCEPTO	OBSERVACIONES	NO EMPEZAR HASTA TENER AL 100%	TIEMPO
1 1A 1B 1C	ANTEPROYECTO DE LOTIFICACIÓN	DE LA LOCALIDAD COMPLETO MANDAR A HACER EL ESTUDIO DE MECANICA DE SUELOS VERIFICAR EL USO DEL SUELO (TIPO Y DENSIDAD)		
2	PLANO DE LOTIFICACIÓN Y NOMENCLATURA	DEBE CONTAR CON CUADRO DE USO DEL SUELO, NOMBRE DE CALLES, MEDIDAS DE LOTES, No DE MANZANAS, No DE LOTES REVISAR SI ES NECESARIO ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL Y ESTUDIO DE IMPACTO VIAL	1	
3	PLANO DE RASANTES	NIVELES DE PLATAFORMAS, CALLES, BANQUETAS, ETC COTIZAR POR LO MENOS CON 3 PERSONAS EL PROYECTO MANDAR A HACER	1, 1A, 1B, 2	
4	PLANO DE SIEMBRA	PROTOTIPO	2	
5	PROYECTO REDES AGUA POTABLE, ALCANTARILLADO SANITARIO, DRENAJE PLUVIAL	DEBE CUMPLIR CON EL REGLAMENTO DE LA LOCALIDAD COTIZAR POR LO MENOS CON 3 PERSONAS EL PROYECTO MANDAR A HACER	2, 3, 4	
6	PROYECTO REDES ELECTRICAS	DEBE CUMPLIR CON EL REGLAMENTO DE LA LOCALIDAD COTIZAR POR LO MENOS CON 3 PERSONAS EL PROYECTO MANDAR A HACER	2,3,4	
7	PAVIMENTOS, GUARNICIONES Y BANQUETAS	DEBE CUMPLIR CON EL REGLAMENTO DE LA LOCALIDAD	2, 3, 4	
8	REVISIÓN CRUZADA DE PROYECTOS	REVISAR QUE NO INTERFIERAN LAS REDES DE AGUA POTABLE, ALCANTARILLADO SANITARIO, DRENAJE PLUVIAL Y ELECTRICA ENTRE SI REVISIÓN INTERNA	5,6	
9	EQUIPAMIENTO URBANO	SEGUN REQUISITOS DE LA LOCALIDAD	2	
10	INFRAESTRUCTURA	EN CASO DE EXISTIR	2, 3	

DESPUES DE QUE SE AUTORICE UN ANTEPROYECTO ARQUITECTONICO DARLE SEGUIMIENTO A LOS SIGUIENTES PASOS.

No.	CONCEPTO	OBSERVACIONES	NO EMPEZAR HASTA TENER AL 100%	O.K.
1	ARQUITECTONICO	FACHADAS Y CORTES		
2	MEMORIAS DE CALCULO ESTRUCTURAL	COTIZAR POR LO MENOS CON TRES PERSONAS MANDAR A HACER	1	
3	MEMORIAS DE CALCULO REDES HIDRAULICAS Y SANITARIAS	COTIZAR POR LO MENOS CON TRES PERSONAS MANDAR A HACER	1	
4	MEMORIAS DE CALCULO REDES ELECTRICAS	COTIZAR POR LO MENOS CON TRES PERSONAS MANDAR A HACER	1	
5	ELABORACIÓN DE PLANOS	ARQUITECTONICO ESTRUCTURAL INSTALACIONES ACABADOS HERRERIA O CANCELERIA CRECIMIENTOS	1 2 3, 4 1 1, 2 1	
6	REVISIÓN CRUZADA	PROYECTO PRESUPUESTOS OBRA	5 5 5	
7	PLANOS APROBADOS PARA CONSTRUCCIÓN	HASTA QUE SE REALICE LA REVISIÓN CRUZADA Y SE CORRIJAN PLANOS	6	

OBSERVACIONES:

Tabla 1.3 Control de Permisos y Licencias

Nombre del fraccionamiento: _____		Permisos y Licencias			
Ubicación: _____					
Localidad: _____					
No. de viviendas: _____					
CONCEPTO	FECHA INICIO DE TRÁMITES	FECHA ENTREGA DE PERMISOS	VIGENCIA	COSTO PRESUPUESTADO	COSTO PAGADO
1.- ANTES DE INICIAR EL PROYECTO					
FACTIBILIDAD DE USO DEL SUELO					
FACTIBILIDAD DE AGUA POTABLE Y DRENAJE					
FACTIBILIDAD DE ENERGIA ELECTRICA					
FACTIBILIDAD DE LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN					
SUBDIVISIÓN DEL TERRENO					
DESLINDE CATASTRAL					
2.- PARA INICIAR PROYECTO URBANO					
MESA COLEGIADA DE DICTAMINACION DE PROYECTOS					
ESTUDIO IMPACTO AMBIENTAL					
ESTUDIO DE IMPACTO URBANO					
AUTORIZACIÓN BOMBEROS					
AUTORIZACIÓN PROTECCIÓN CIVIL					
AUTORIZACIÓN DE TRANSITO					
3.- PARA INICIAR CONSTRUCCION PROYECTO URBANO					
AUTORIZACIÓN DEL FRACCIONAMIENTO					
AUTORIZACIÓN RELOTIFICACIÓN					
AUTORIZACIÓN PROYECTO DE REDES HIDRAULICAS Y SANITARIAS					
CONVENIO DE AGUA					
AUTORIZACIÓN PROYECTO REDES ELECTRICAS					
CONVENIO ELECTRICO					
AUTORIZACIÓN PROYECTO ALUMBRADO PUBLICO					
LICENCIA DE URBANIZACIÓN					
FIANZA URBANIZACIÓN					
ESCRITURACIÓN AREAS DE DONACION					
ACTA DE LOTIFICACIÓN					
REGIMEN EN CONDOMINIO					
4.- PARA INICIAR CONSTRUCCION VIVIENDA					
USO DEL SUELO					
ALINEAMIENTO Y No. OFICIAL					
PREDIAL AL CORRIENTE					
LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN					
5.- PARA MUNICIPALIZAR					
RECEPCIÓN OBRA MUNICIPIO					
RECEPCIÓN OBRA AGUA POTABLE Y DRENAJE					
RECEPCIÓN OBRA C F E					
OBSERVACIONES					

- un crédito puente a través de una Sofol. Es necesario contar con los tres procesos anteriores terminados al 100% para dar inicio a este. En el caso del crédito individual se lleva en paralelo con la comercialización para obtener el crédito que sea de mayores beneficios para nuestros clientes.
- *Construcción.* Este proceso inicia hasta contar al 100% con los tres primeros, como es muy importante para el negocio cuidar las variables “tiempo-costo-calidad” este proceso siempre debe ser interno, asegurándonos de contar con un equipo de profesionistas altamente capacitados en los procesos para la construcción tanto de los servicios urbanos como de la vivienda.
- *Comercialización.* Proceso interno o externo comisionista mediante el cual nos aseguramos que el servicio al cliente sea el motor principal que mueva a los promotores para orientar a los compradores al adquirir una casa bajo el crédito más conveniente para los clientes y así mismo lograr la colocación de esa venta en nuestra empresa. Nuestra forma de llegar al cliente será mediante publicidad impresa (folletos, volantes, espectaculares, publicación en periódicos de mayor circulación y visita a empresas).
- *Municipalización.* Los servicios básicos de agua potable, drenaje, alumbrado público y pavimentaciones son una prioridad para este esquema de negocio, por lo tanto, todos nuestros desarrollos están orientados a finiquitar este trámite municipal antes de ser entregada la última vivienda del mismo. Mientras no se cierre este proceso, la empresa se compromete a prestar este servicio a los habitantes que ya ocupen su vivienda.

3.3 Visión, misión, principios corporativos

3.3.1 Visión

Ser una empresa líder en el desarrollo de espacios habitacionales que satisfagan las necesidades de vivienda de las familias mexicanas a nivel regional incorporando de forma efectiva a nuestros procesos las necesidades de nuestros clientes con las habilidades de nuestros empleados aunados a los avances tecnológicos.

3.3.2 Misión

Generar proyectos integrales de alta rentabilidad que garanticen nuestro liderazgo cumpliendo más allá con las normas de calidad y otorgando los servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Ofrecer empleos dignos basados en el respeto mutuo a colaboradores valorando al individuo por su desempeño y reconociendo sus habilidades y talentos naturales.

3.3.3 Principios Corporativos

Responsabilidad hacia nuestros clientes:

Ser responsables ante nuestros clientes, inspirando la confianza de los mismos al ofrecer diseños de calidad que satisfagan sus necesidades habitacionales y entregando su vivienda con la calidad, tiempo y precio

pactado brindándoles un excelente servicio personal antes, durante y después de la venta.

Respeto hacia nuestros colaboradores:

Respetar su dignidad, reconocer sus méritos y ofrecer unas condiciones de trabajo que mejoren su calidad de vida y motiven el trabajo en equipo y la generación de aportaciones.

Establecer una empresa comprometida al 100% con sus colaboradores que motive a la lealtad de los mismos.

Ética, honradez y lealtad hacia la organización y nuestros clientes:

Efectuar nuestro trabajo siempre con responsabilidad, ética, honradez, lealtad y transparencia motivando al dialogo continuo y al trabajo en equipo para la solución de problemas.

Rentabilidad hacia los accionistas:

Obtener las utilidades ofrecidas en el tiempo pactado.

Compromiso hacia la sociedad:

Impactar positivamente en las comunidades en que se opera mediante una visión y compromiso social apoyando proyectos y obras de beneficio comunitario.

4. Análisis del mercado/producto

4.1 Análisis del mercado

4.1.1 Antecedentes

En México existen tres organismos principales para el apoyo al financiamiento para la vivienda de los trabajadores, cada uno con características y objetivos claros y definidos los cuales se enuncian a continuación.

- Infonavit²

Durante casi tres décadas, el INFONAVIT ha otorgado cerca de 3.2 millones de créditos para vivienda. En esas casas vive la décima parte de los mexicanos, y equivalen a todas las viviendas de las ciudades de Guadalajara y Monterrey juntas. En el periodo de formación (1972-1976) es donde se realiza el ajuste de la operación; se logró la entrega de 88 mil créditos para un igual número de viviendas. Posteriormente se consolida (1976-1988) como institución de servicio social. El INFONAVIT se fortalece como un organismo cuyos recursos se destinaron al financiamiento de viviendas con las características físicas, ubicación y diseño que los trabajadores propusieron a través de sus legítimos representantes. En esta administración se optó por garantizar que las viviendas y sus entornos ofrecieran una mejoría real en la calidad de vida, aplicando una política solidaria de los

² Instituto Nacional del Fondo de la Vivienda para los Trabajadores. Información general/historia. www.Infonavit.gob.mx. Enero 2005